

**DIAGNÓSTICO FINANCIERO DE LA PEQUEÑA EMPRESA DEL SECTOR
INMOBILIARIO DEL MUNICIPIO DE TULUÁ 2.009-2.011. CASO: LA
INMOBILIARIA LTDA**

ROLDÁN ADOLFO JARAMILLO FANDIÑO.

UNIVERSIDAD DEL VALLE.
FACULTAD DE CONTADURÍA PÚBLICA.
TULUÁ, VALLE DEL CAUCA.
2.013.

**DIAGNÓSTICO FINANCIERO DE LA PEQUEÑA EMPRESA DEL SECTOR
INMOBILIARIO DEL MUNICIPIO DE TULUÁ 2.009-2.011. CASO: LA
INMOBILIARIA LTDA***

ROLDÁN ADOLFO JARAMILLO FANDIÑO.

Monografía para cumplir con un logro para optar al título de Contador
Público.

DIRECTOR.

MG. RODRIGO BECERRA TROCHEZ.

UNIVERSIDAD DEL VALLE.

FACULTAD DE CONTADURÍA PÚBLICA.

TULUÁ, VALLE DEL CAUCA.

2.013.

* A petición de la empresa, se le asignó un nombre ficticio con el fin de mantener la reserva confidencial de su verdadera razón social.

Aceptación del Jurado

Presidente Jurado

Jurado

Jurado

Tuluá, Junio 2.013.

AGRADECIMIENTOS

Al Dios de la vida que todo lo puede, y agradezco por todo, por las bendiciones y éxitos.

A mis padres y a mi hermana que me apoyaron y ayudaron en todo en el transcurso de la carrera profesional con amor, compromiso, y solidaridad.

A toda mi familia que ha sido útil, apreciada y querida por todos nosotros.

A mi Director de trabajo de grado con su exigencia y paciencia logró que se hiciera un gran proyecto con dedicación y trabajo.

A la Universidad del Valle que ha sido y seguirá siendo la mejor en todos los ámbitos profesionales como académicos y de calidad formativa.

A todos mis compañeros que han sido amigos, serviciales y excelentes personas.

Roldán Adolfo Jaramillo Fandiño.

TABLA DE CONTENIDO

	Páginas
INTRODUCCIÓN.....	10
1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	12
1.1 ANTECEDENTES DE INVESTIGACIÓN.....	12
1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	15
1.3 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	18
2. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	19
2.1 OBJETIVO GENERAL.....	19
2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	19
3. JUSTIFICACIÓN.....	20
4. MARCO DE REFERENCIA.....	21
4.1 MARCO TEÓRICO.....	21
4.2 MARCO LEGAL.....	25
5. DISEÑO TÉCNICO METODOLÓGICO.....	28
5.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN.....	28
5.2 MÉTODO DE INVESTIGACIÓN.....	28
5.3 FUENTES DE INFORMACIÓN.....	28
5.4 FASES DE INVESTIGACIÓN.....	30
6. CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA LA INMOBILIARIA LTDA.	
6.1 DATOS GENERALES DE LA EMPRESA.....	32
6.2 DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO.....	32
6.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.....	34
7. ANÁLISIS DEL ENTORNO DEL MUNICIPIO DE TULUÁ.	
7.1 DATOS GENERALES DEL MUNICIPIO DE TULUÁ.....	35
7.2 ENTORNO ECONÓMICO DEL MUNICIPIO DE TULUÁ.....	37
7.3 ENTORNO SOCIAL.....	42
7.4 ENTORNO POLÍTICO.....	45
7.5 MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTORES EXTERNOS EFE.....	47
7.6 ESTRUCTURA PRODUCTIVA DEL MUNICIPIO DE TULUÁ.....	48
7.7 ANÁLISIS DEL SECTOR.....	54

8. EXPLICACIÓN DE LOS ASPECTOS DEL MARCO TEÓRICO Y METODOLÓGICO PARA EL ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA LA INMOBILIARIA LTDA.	
8.1 ASPECTOS DEL MARCO TEÓRICO.....	66
8.2 ASPECTOS METODOLÓGICOS.....	68
8.3 PERCEPCIÓN DE LA SITUACIÓN FINANCIERA LA INMOBILIARIA....	69
 9. ANÁLISIS DE LOS DIFERENTES INDICADORES FINANCIEROS APROPIADOS PARA CARACTERIZAR LA SITUACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA ENTRE LOS AÑOS 2.009 AL 2.011.	
9.1 INDICADORES FINANCIEROS.....	76
 10. DISEÑO DE ESTRATEGIAS ADMINISTRATIVAS Y FINANCIERAS PARA EL DESEMPEÑO ÓPTIMO DE LA SITUACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA LA INMOBILIARIA LTDA DEL MUNICIPIO DE TULUÁ.....	92
 11. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	
CONCLUSIONES.....	100
RECOMENDACIONES.....	101
 BIBLIOGRAFÍA.....	102

LISTA DE GRÁFICOS

	Páginas
Gráfico 1. Estructura organizacional de LA INMOBILIARIA LTDA.....	34
Gráfico 2. PIB de Colombia del año 2.001 al 2.011.....	37
Gráfico 3. PIB del Valle del Cauca del año 2.000 al 2.011.....	37
Gráfico 4. PIB del Municipio de Tuluá año 2.004.....	38
Gráfico 5. Evolución de empleos en Tuluá. 2.009 - 2.012.....	39
Gráfico 6. Inflación y meta de inflación de Colombia del 2.000 al 2.012.....	40
Gráfico 7. Tasa de interés de intervención y DTF semanal de Colombia año 2.000 al 2.012.....	40
Gráfico 8. Inversión Extranjera en Colombia del año 2.005 al 2.012.....	41
Gráfico 9. Población de Tuluá año 2.000 al 2.010.....	42
Gráfico 10. Nivel de educación del Municipio de Tuluá año 2.010.....	43
Gráfico 11. Comportamiento de Activos por sector empresarial de Tuluá a Marzo 2.012.....	50
Gráfico 12. Comportamiento de empleos por sector empresarial de Tuluá a Marzo 2.012.....	51
Gráfico 13. Número de empresas por sector empresarial de Tuluá a Marzo 2.012.....	52
Gráfico 14. Composición de ventas del sector empresarial del 2.012.....	53
Gráfico 15. Indicadores de Liquidez de la empresa LA INMOBILIARIA LTDA del año 2.009 al 2.011.....	76
Gráfico 16. Indicadores de Aprovechamiento de recursos de la empresa LA INMOBILIARIA LTDA del año 2.009 al 2.011.....	82
Gráfico 17. Indicadores de Endeudamiento de la empresa LA INMOBILIARIA LTDA del año 2.009 al 2.011.....	84

Gráfico 18. Indicadores de Costos de la empresa LA INMOBILIARIA LTDA del año 2.009 al 2.011.....	86
Gráfico 19. Indicadores de Rentabilidad de la empresa LA INMOBILIARIA LTDA del año 2.009 al 2.011.....	87

LISTA DE TABLAS

	Páginas
Tabla 1. Los ingresos recibidos del Municipio de Tuluá 2.012.....	43
Tabla 2. Información general de Salud del Municipio de Tuluá.....	44
Tabla 3. División predial del Municipio de Tuluá años 2.008-2.009.....	45
Tabla 4. Evaluación de Factores Externos EFE.....	47
Tabla 5. Evolución de empleos, cantidad en Activos y número de empresas de Tuluá período Marzo 2.009 a Marzo 2.012.....	48
Tabla 6. Comportamiento de los sectores empresariales de Tuluá a Marzo 2.012.....	49
Tabla 7. Análisis de vulnerabilidad de LA INMOBILIARIA LTDA.....	65
Tabla 8. Activos Corrientes de la empresa LA INMOBILIARIA LTDA 2.009 al 2.011.....	78
Tabla 9. Ciclo de caja de LA INMOBILIARIA LTDA 2.009-2.011.....	79
Tabla 10. Flujo de efectivo de la empresa LA INMOBILIARIA LTDA 2.009 al 2.011.....	80
Tabla 11. EBITDA de la empresa LA INMOBILIARIA LTDA año 2.011.....	81
Tabla 12. Relación de los índices financieros de la empresa LA INMOBILIARIA LTDA...89	
Tabla 13. Matriz DOFA de la empresa LA INMOBILIARIA LTDA.....	92
Tabla 14. Análisis DOFA de la empresa LA INMOBILIARIA LTDA.....	93
Tabla 15. Plan Operativo de la empresa LA INMOBILIARIA LTDA.....	96

ANEXO

Formato del modelo de la encuesta personal dirigida a los empleados de la empresa LA INMOBILIARIA LTDA.....	105
---	-----

INTRODUCCIÓN

En el presente trabajo se pretende analizar el entorno de la situación financiera del ámbito empresarial de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) del Municipio de Tuluá, analizando un caso en particular, con la finalidad de observar el comportamiento y desempeño de la situación financiera en una PYME, ya que se ha evidenciado que muchas de estas empresas que actualmente se encuentran en la jurisdicción de Tuluá, han surgido de forma empírica sin seguir parámetros apropiados para su constitución y su funcionamiento previo.

Inicialmente en el trabajo se realiza una descripción o revisión de antecedentes relacionados con el tema de la situación financiera y diagnóstico financiero en las PYMES, con el fin de contar con un punto de partida para iniciar la presente investigación. Con lo anteriormente mencionado, se plantea el problema, ya que se ha evidenciado en las PYMES tanto a nivel regional como nacional se viene presentando un difícil acceso a la forma apropiada de financiar su actividad, debido también al limitado acceso a recursos de la banca y a la errónea utilización de recursos propios. Básicamente se pretende estudiar y analizar un caso, que permita dar cuenta del comportamiento de la situación financiera, ya que dicho estudio puede servir como parámetro de evaluación y medición de la estructura financiera de una empresa, que puede ser replicado en otras organizaciones.

De lo anterior se presenta un objetivo general, el cual consiste en realizar un análisis financiero de la empresa objeto de la presente investigación; con lo cual se identifican una serie de objetivos específicos que conllevan a dar respuesta al planteamiento inicial que consisten desde: Realizar una caracterización a la empresa, y del entorno contextual de ésta, partiendo de analizar la capacidad financiera durante tres periodos fiscales, logrando de esta manera evaluar las diferentes razones financieras apropiadas para caracterizar la situación financiera, diseñar estrategias administrativas y financieras, y por medio de todos estos análisis dar conclusiones y recomendaciones que le competen a la empresa.

La importancia de realizar la presente investigación radica en que tanto los resultados como la información hallada durante su desarrollo, servirá como guía de consulta para emprender otras investigaciones o trabajos relacionados con el tema, con lo cual también contribuirá al enriquecimiento del conocimiento y formación académica como futuro profesional. Sirve como marco de referencia, que puede ser implementado y ejecutado en otras PYMES de la región, siendo de gran utilidad, por lo que puede enfocarse

para que se puedan llevar a cabo modificaciones y mejoras en la situación financiera tanto en el ámbito público como privado.

En cuanto a los marcos de referencia, se utiliza tanto el marco teórico como el legal; en el teórico se presentan las definiciones teóricas de los conceptos más destacados del trabajo, a través de los puntos de vista de varios autores, mientras que el marco legal, evidencia los límites normativos vigentes, en cuanto a la creación, desarrollo y promoción de las PYMES en Colombia, a través de la Ley 590 del 10 de Julio de 2.000 y la Ley 905 del 02 de Agosto de 2.004.

Se plantea una metodología a un estudio de caso, ya que está encaminado a describir situaciones y eventos, basado en el método inductivo, ya que parte de hechos particulares para llegar a conclusiones generales. Se tendrán como fuentes de información primaria tanto a la gerente como a la contadora, y los estados financieros de la empresa. Mientras que las fuentes secundarias de información, serán obras de destacados autores que se relacionan con el tema de la situación financiera y diagnóstico financiero. Las técnicas de recolección de información aplicadas fueron la observación, extracción, recopilación, interpretación y análisis de los datos, se realizarán entrevistas no estructuradas al gerente y a la contadora, encuestas realizadas al personal de la empresa para identificar elementos que impacten las finanzas de la empresa, se harán diagnósticos financieros, al igual que se contará con la realización de la aplicación de matrices de evaluación, que permitirán medir y conocer de forma directa y detallada, que otro tipo de factores pueden influir de forma significativa en el giro normal de los negocios de la empresa objeto del presente estudio.

En conclusión, la presente investigación pretende además de medir y evaluar el comportamiento tanto de la situación financiera, así como los factores que influyen en ésta.

1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 ANTECEDENTES DE INVESTIGACIÓN

Para emprender el presente trabajo de investigación es fundamental realizar una exploración bibliográfica de algunas de las investigaciones empíricas que se han realizado sobre el tema del diagnóstico financiero y la situación financiera de las PYMES. La búsqueda se ha realizado de manera aleatoria usando bases de datos libres encontradas en internet y de otras fuentes como tesis de grado, el parámetro de selección ha sido el análisis de temas similares al abordado en la presente investigación. Los textos reseñados han sido los siguientes:

1.1.1 Análisis comparativo de la situación financiera del sector industrial del Valle del Cauca, para la micro, pequeña, mediana y gran empresa: Una aplicación del análisis de razones financieras¹

La presente investigación busca orientar hacia el campo de las finanzas empresariales, específicamente en el tema del análisis financiero (a través de indicadores financieros), donde se plantea un análisis comparativo de la situación financiera del sector industrial en el Departamento del Valle del Cauca, principalmente para los sectores más representativos como son: Alimentos, productos químicos, productos diversos, papel y cartón, siderúrgica, editorial e impresión y papel, las cuales concentran la mayor cantidad de empresas industriales.

La investigación brinda un panorama detallado sobre el desempeño financiero empresarial de aquellas empresas que se inscriben en el sector industrial en el Valle del Cauca, teniendo en cuenta la clasificación de las empresas según tamaño relativo, de acuerdo al valor de sus activos totales.

¹ MORA, Claudia. Análisis comparativo de la situación financiera del sector industrial del Valle del Cauca, para la micro, pequeña, mediana y gran empresa: Una aplicación del análisis de razones financieras. Facultad de Contaduría Pública. Universidad del Valle Sede Buga.

1.1.2 Estructura financiera y factores determinantes de la estructura de capital de las PYMES del sector de confecciones del Valle del Cauca en el período 2.000-2.004²

Este estudio busca conocer la estructura financiera y los factores determinantes de la estructura de capital en las PYMES del sector de confecciones localizadas en Valle del Cauca (Colombia). Metodológicamente se procedió a estimar modelos tanto para el conjunto de las PYMES del sector de confecciones como por empresa individual. Este proceso se inició con la medición de las variables explicativas y después se corrieron los modelos de datos de panel, tanto por efectos fijos como aleatorios, y de esta forma se consiguió la mejor especificación del modelo. La estimación de este tipo de modelos permitió capturar la heterogeneidad que existe entre las firmas. El autor concluye que Las PYMES del sector de confecciones en el Valle del Cauca mantienen un alto nivel de endeudamiento y alta concentración de deuda a corto plazo (sobresale la financiación con entidades bancarias y proveedores).

1.1.3 Información financiera en las PYMES³

Este trabajo busca analizar la generación de información financiera oportuna, base de toma de decisiones, identificando su problemática legal, fiscal y administrativa en las PYMES y su tendencia mundial en los próximos cinco años en México, basados en la normatividad local e internacional de la etapa de instauración y adopción, estableciendo parámetros y aspectos referentes a sus organismos de control en México.

El autor concluye en su análisis, que se debe crear un marco operativo y pertinente para generar información confiable. Además, no existe una normatividad para encausar a las MIPYMES mexicanas, tampoco un marco legal específico. La universidad la Salle conocedora de esta problemática ha estructurado su formación; y en la licenciatura de administración, ha dado énfasis a las PYMES, con ello fortalecerá el sector de la economía y junto

² RIVERA, Jorge. Estructura financiera y factores determinantes de la estructura de capital de las PYMES del sector de confecciones del Valle del Cauca en el período 2.000-2.004. *En* Revista Virtual Redalyc [online], Cuadernos de Administración, julio-diciembre, año/vol. 20, no. 034, p. 191-219. [Citado 18, septiembre, 2.012]. Disponible en: <<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=20503409>>.

³ LIMA, Rafael. Información financiera en las PYMES. *En* Revista Virtual: Centro de Investigación Universidad La Salle [online], 2.007, enero-julio, año/vol.07, no. 27, p.67-75. Distrito Federal, México. [Citado 07, noviembre, 2.012]. Disponible en: <<http://redalyc.uaemex.mx/redalyc/src/inicio/ArtPdfRed.jsp?iCve=34202705>>

con otras dependencias, influir una norma contable acorde a las PYMES y MIPYMES en México.

1.1.4 Análisis financiero: Una herramienta clave para una gestión financiera eficiente⁴

El estudio busca utilizar el análisis financiero como herramienta fundamental para evaluar la situación y el desempeño económico y financiero real de una empresa, detectar dificultades y aplicar correctivos adecuados para solventarlas. Es un estudio analítico con diseño documental basado en los fundamentos teóricos de Gitman, Van Horne, Elizondo y Altman del año 2.003, entre otros.

Los autores concluyen que el análisis financiero es una herramienta gerencial y analítica clave en toda actividad empresarial que determina las condiciones financieras en el presente, la gestión de los recursos financieros disponibles y contribuye a predecir el futuro de la empresa. Se considera necesario que los empresarios venezolanos deben estar dispuestos a asumir los cambios existentes en el entorno financiero, estar a la vanguardia de todas las herramientas gerenciales que permitan analizar ampliamente la actividad que realizan, para conocer en qué condiciones está operando su empresa y como deben enfrentar el futuro.

1.1.5 Análisis financiero en los Agronegocios⁵

El propósito de este trabajo es realizar un análisis financiero para detectar las fortalezas y debilidades que en materia financiera se pudieran presentar y con los resultados ayudar a la administración en la toma de decisiones. Se exponen los aspectos teóricos del análisis financiero, los estados financieros en valores absolutos y relativos, contiene tablas de las razones financieras para el mismo período, así como una relación de los principales

⁴ MARBELIS, Alejandra y NAVA, Rosillón. Análisis financiero: Una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. En Revista Virtual Redalyc [online], Revista Venezolana de Gerencia, vol. 14, no. 48, octubre-diciembre, 2.009, p. 606-628, Universidad del Zulia, Venezuela. [Citado 18, septiembre, 2.012]. Disponible en: <<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=29012059009>>.

⁵ VILLEGAS, Enrique. Análisis financiero en los Agronegocios. En Revista Virtual Redalyc [online], Revista Mexicana de Agronegocios, vol. VI, no. 10, enero-junio, 2.002, Sociedad Mexicana de Administración Agropecuaria A.C. México. [Citado 18, septiembre, 2.012]. Disponible en: <<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=14101003>>.

acontecimientos ambientales que se presentaron en ese lapso, una breve explicación de cada razón, así como su interpretación y conclusión. La empresa objeto del presente estudio se caracteriza por su integración vertical, que va desde la producción de forraje, de leche, la industrialización de la misma y la distribución de sus productos a través de diferentes canales de comercialización. Por otro lado, aprovecha los "desperdicios" que se generan en el proceso.

El autor concluye que después de haber realizado el análisis financiero la empresa no mostró problemas de liquidez, al contrario presentó una alta capacidad de operación en el corto plazo. Los problemas de endeudamiento los ha resuelto de una manera satisfactoria. En relación a la administración de activos la empresa muestra una tendencia creciente, lo cual se traduce en eficiencia. Pero se tienen problemas en la rentabilidad, especialmente en el margen de utilidad sobre ventas, esto indica la necesidad de establecer alternativas que mejoren dicho margen.

La metodología utilizada de estas investigaciones podría ser tenida en cuenta para realizar el presente proyecto de investigación, ya que permite tener una base para abordar el tema de la situación financiera de la pequeña empresa, por lo cual se cuenta con una información de referencia para emplear los respectivos métodos de diferentes áreas del conocimiento como son: las finanzas, administración financiera, estadística, matemáticas financieras y demás, para realizar los análisis correspondientes para el estudio y aplicación de acuerdo al modelo organizacional y financiero analizado en la presente investigación.

1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Actualmente el notable y evidente fenómeno de la globalización está cada vez más presente en todos los ámbitos sociales que va desde lo económico hasta lo personal, evidenciándose la creciente demanda y competencia organizacional, tanto a nivel local como externo, en cuanto a suplir las necesidades específicas de cada mercado de la mejor forma posible; debido a que el cliente de hoy en día es sumamente exigente en cuanto a gustos, tendencias, preferencias, precios, valor agregado, entre otros factores. Por lo cual las empresas, organizaciones o unidades de negocio se han visto en la necesidad de cambiar, mejorar, rediseñar y adaptar sus procesos tanto operativos como productivos. Además, la marcada influencia en el ámbito económico y comercial, en cuanto al auge de los tratados o acuerdos de libre comercio que se han presentado a nivel mundial, han motivado a que la

estratégica e importante influencia de la tecnología ha generado y marcado la tendencia a que las economías se transformen de forma significativa.

Especialmente en las economías de países que están en vías de desarrollo como el nuestro, los procesos de cambio han impuesto un reto bastante exigente para las PYMES, sus directivos y propietarios, en cuanto a la influencia de necesidades y frente a la demanda del mercado actual que pretende que las empresas sean mucho más dinámicas y competitivas, que no solo consigan subsistir, sino también, conservar una tendencia marcada y creciente, que además de generar movimiento en la economía; permita la generación de empleo que contribuirá al incremento del PIB regional.

En el entorno económico del Municipio de Tuluá, se evidencia que hay gran cantidad de empresas que son PYMES, con relevancia en el sector comercial y de servicios, también encontrándose en los sectores de manufacturas, alimentos y otros. Una situación de suma importancia, es el hecho de que las oportunidades de acceso al crédito en el sistema financiero para las PYMES son evidentemente limitadas, por la gran cantidad de requisitos y los estudios de crédito antes de aprobar una solicitud. Pocas PYMES han logrado gestionar recursos por este sistema para financiarse, por lo que se han visto obligados a buscar otras alternativas para financiar su operación, tales como la obtención de créditos de corto plazo; con proveedores de insumos y materias primas, solicitud de créditos con prestamistas informales; mejor conocidos en nuestro ámbito local como “prestamos gota a gota”, que resultan ser bastante onerosos, la autofinanciación con inyecciones de capital de los mismos socios o propietarios e incluso se recurre al préstamo de sumas de dinero con familiares, amigos o personas allegadas a los propietarios.

Muchas de estas empresas del Municipio de Tuluá, no cuentan con un personal lo suficientemente calificado para la labor, empezando que el gerente en la mayoría de casos, es el mismo propietario y muchos de ellos no tienen una adecuada preparación frente al tema de gestión empresarial, por lo cual desconocen la existencia de las herramientas de gestión y control empresarial suficientes para realizar la labor apropiada para lograr el alcance de los objetivos planteados por cada organización. En la mayoría de casos se puede notar que la creación y generación de las PYMES en Tuluá, ha tenido una marcada tendencia de operar en forma empírica, sin que haya existido previamente estudios de factibilidad, estudios preliminares, un plan de negocios, así como el diseño y elaboración apropiada de la situación y capacidad financiera.

En muchas de estas PYMES, se puede encontrar, que carecen de una visión propiamente establecida en sus objetivos y metas, primando la marcada tendencia a sobrevivir, más no de expandir sus horizontes en los distintos mercados existentes a través de un coordinado y adecuado apalancamiento

que permita obtener los elementos de juicio suficiente para evaluar los procesos que se llevan a cabo en la organización tendientes a generar utilidades para sus propietarios y maximizar el valor de la empresa en el mercado.

De igual forma, muchos de estos empresarios no se enteran sobre los distintos programas de fomento y apoyo a la PYME por parte del Estado, con el fin de fortalecer el sector, también el desconocimiento de la aplicación de herramientas financieras que sirvan como elemento en la toma de decisiones y de evaluación financiera, ya que se ha presentado que muchos establecimientos y entidades entran en insolvencia.

Teniendo en cuenta lo mencionado anteriormente, se toma como caso de estudio a la empresa LA INMOBILIARIA LTDA, del Municipio de Tuluá, la cual es una empresa pequeña del sector inmobiliario, registrada en Cámara de Comercio de Tuluá. Esta empresa la componen entre 20 y 25 empleados.

La empresa LA INMOBILIARIA LTDA ha venido presentando en los últimos años problemas de liquidez y de rentabilidad, colocándola en una situación financiera que afecta la toma de decisiones financieras. A partir de lo anteriormente descrito es pertinente preguntar: ¿Cuál ha sido el comportamiento y qué factores han impactado significativamente la situación financiera de la empresa LA INMOBILIARIA LTDA entre los años 2.009 al 2.011?

Para direccionar la empresa hacia una situación administrativa y financiera más favorable. Se hace necesario realizar un análisis sobre la situación financiera y las alternativas que se puedan presentar. Para llevar a cabo la presente investigación sobre la situación financiera de la pequeña empresa del sector inmobiliario, se toma el caso de referencia a la empresa mencionada anteriormente, LA INMOBILIARIA LTDA ubicada en el Municipio de Tuluá, Valle del Cauca.

1.3 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cuál ha sido el comportamiento y qué factores han impactado significativamente la situación financiera de la empresa LA INMOBILIARIA LTDA del Municipio de Tuluá entre los años 2.009 al 2.011?

1.3.1 Sistematización del problema

¿Cuál es la caracterización de la empresa LA INMOBILIARIA LTDA?

¿Cómo se encuentra el entorno económico, social y político, los cuales condicionan el desempeño de la empresa LA INMOBILIARIA LTDA?

¿Cómo están conformados los aspectos del marco teórico y metodológico apropiado para el análisis de la situación financiera de la empresa LA INMOBILIARIA LTDA?

¿Cuál es la situación de liquidez, endeudamiento y rendimiento apropiada para caracterizar la situación financiera de la empresa LA INMOBILIARIA LTDA entre los años 2.009 al 2.011?

¿Cuáles son las estrategias administrativas y financieras para el desempeño óptimo de la situación financiera de la empresa LA INMOBILIARIA LTDA del Municipio de Tuluá?

2. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

2.1 OBJETIVO GENERAL

Realizar un diagnóstico financiero a la empresa LA INMOBILIARIA LTDA del Municipio de Tuluá entre los años 2.009 al 2.011, mediante la aplicación de los indicadores financieros y la relación entre ellos.

2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Realizar una caracterización de la empresa LA INMOBILIARIA LTDA.
- Realizar un análisis del entorno económico, social y político, los cuales condicionan el desempeño de la empresa LA INMOBILIARIA LTDA y relacionarlo con la estructura del sector.
- Explicar los aspectos del marco teórico y metodológico apropiado para el análisis de la situación financiera de la empresa LA INMOBILIARIA LTDA entre los años 2.009 al 2.011.
- Analizar los diferentes indicadores financieros apropiados para caracterizar la situación financiera de la empresa LA INMOBILIARIA LTDA entre los años 2.009 al 2.011.
- Diseñar estrategias administrativas y financieras para el desempeño óptimo de la situación financiera de la empresa LA INMOBILIARIA LTDA del Municipio de Tuluá.

3. JUSTIFICACIÓN

Tanto la información tratada como los resultados hallados durante el desarrollo del presente trabajo, servirán como guía y punto de partida a otros estudiantes tanto de la Universidad del Valle como de otras instituciones universitarias, que van a realizar su trabajo de grado, con lo cual este trabajo servirá como material de consulta o punto de referencia para emprender nuevos trabajos o proyectos de investigación, sobre temas relacionados con las ciencias contables, administrativas y de economía.

A partir de los resultados alcanzados y la información previamente analizada mediante la presente investigación, será de gran utilidad, ya que como aspirante al título de Contador Público, contribuye al enriquecimiento de nuestro conocimiento sobre el cómo se valora una empresa y los distintos factores, técnicas, procedimientos y recursos que en ello inciden, por lo cual puede decirse que la experiencia de realizar este trabajo nos servirá como guía práctica para mejorar nuestro talento a nivel profesional, y que fundamentalmente me servirá para optar al título de Contador Público.

A nivel contable, conocer la situación financiera y analizarla es un factor muy indispensable porque mantiene el crecimiento, permanencia y sostenibilidad de una empresa o unidad económica en el mercado, ya que de ello depende que la empresa se expanda en el mercado o desaparezca de él. Es importante destacar que un buen plan sobre la capacidad y situación financiera ayuda a que las PYMES sean mucho más competitivas, permitiendo de esta manera llegar a una toma de decisiones apropiada y estratégica.

Este trabajo de investigación puede servir como guía o marco de referencia, que puede ser replicado y ejecutado en otras PYMES de la región. Siendo de gran utilidad, por lo que puede enfocarse para que se puedan llevar a cabo modificaciones y mejoras en la situación financiera tanto en el ámbito público como privado, que puedan contribuir a que cada empresa pueda elegir y conocer de manera razonable las alternativas financieras que más se adecuen a cada estructura organizacional, con el objetivo de fortalecer el desarrollo económico y financiero en el ámbito de influencia regional del Municipio de Tuluá.

4. MARCO DE REFERENCIA

4.1 MARCO TEÓRICO

Para fundamentar y complementar este trabajo de grado, es válido aclarar, comprender y definir específicamente los siguientes conceptos:

- PYME.
- Situación financiera.
- Capacidad financiera.
- Diagnóstico financiero.
- Evaluación financiera.
- El entorno contextual.

PYME

Se define el termino **PYME** como la: “[...] micro, pequeña y mediana empresa, toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, rural o urbana [...] que cumpla con los criterios de activos y número de empleados para pequeña y mediana empresa”⁶.

Por otra parte Humberto Durán Vera⁷ hace especial mención de las dificultades en cuanto a sus limitaciones para financiarse, se han ido solucionando con la ayuda del Estado, pero la alta mortalidad es persistente dado que las causas están ligadas al propio funcionamiento del sistema capitalista. En otros términos, las **PYMES** están expuestas a los mismos retos de las grandes empresas, pero están menos preparadas para enfrentarlos. Su tamaño es su mayor obstáculo. Es raro observar la desaparición de una gigantesca corporación por ejemplo como la compañía General Electric o IBM, Ford, etc.

Eduardo Ruiz Anzola⁸ menciona que las empresas **PYMES** constituyen en Colombia y en muchos países un fuerte soporte para vigorizar la economía, el empleo y la industrialización de las regiones. Para que las PYMES puedan

⁶ SECRETARIA GENERAL DEL SENADO DE LA REPÚBLICA COLOMBIA. Ley 905 del 02 de Agosto de 2.004. [Citado 20, noviembre, 2.012]. Disponible en : http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley/2004/ley_0905_2004.html

⁷ DURÁN, Humberto. De empleado a empresario: Un camino hacia la libertad, ed. 02, cap.5. Por qué fracasan las empresas. Editorial: Optigraf. 2.006. p. 110.

⁸ CALDERÓN, Gregorio y CASTAÑO, Germán. Investigación en Administración en América Latina. Colombia: Universidad Nacional Sede Manizales, 2.005. p.351.

llegar a cumplir su papel, se necesita dotarlas de tecnologías apropiadas, personal idóneo y suficientes recursos para operar cabalmente. La combinación de estos elementos no siempre está presente y un importante grupo de pequeñas empresas tiende a desaparecer por no contar con las defensas para sortear la competencia y las fluctuaciones de demanda.

SITUACIÓN FINANCIERA

Los autores Eutimio Mejia, Carlos Alberto Montes y Omar de Jesús Montilla⁹ mencionan que la **situación financiera** de una empresa se ve afectada por los recursos económicos que controla, por su estructura financiera, por su liquidez y la solvencia; la información de recursos económicos controlados y su capacidad en el pasado de modificar tales recursos, permite evaluar la posibilidad de generar efectivo [...].

Los autores Carlos Piñeiro, Pablo de Llano Molenos y Begoña Alvarez¹⁰ expresan que la **situación financiera** normal es donde el pasivo fijo (neto patrimonial, más exigible a largo plazo) cubre la totalidad del activo fijo y parte del activo circulante. Del mismo modo se puede apuntar como la situación en la que el activo circulante es superior al pasivo circulante.

Los autores James Van Horne y John Wachowicz¹¹ mencionan que la **situación financiera** de manera interna, los directivos de las empresas también recurren al análisis financiero por cuestiones de control interno y para ofrecer lo que los proveedores de capital buscan con respecto a la situación financiera y el rendimiento de las compañías.

CAPACIDAD FINANCIERA

Carmen Martínez¹² define la **capacidad financiera** de la empresa al “conjunto de recursos propios y ajenos de que dispone la empresa para cubrir sus decisiones financieras”.

⁹ MEJIA, Eutimio; MONTES, Carlos Alberto y MONTILLA, Omar de Jesús. Contaduría Internacional, ed.02. Bogotá: ECOE Ediciones, 2.006. p.66.

¹⁰ PIÑEIRO, Carlos; MOLENOS, Pablo de Llano y ALVAREZ, Begoña. Dirección financiera: Modelos avanzados de decisión con excel. Madrid: Delta publicaciones, 2.007. p.152.

¹¹ VAN HORNE, James y WACHOWICZ, John. Fundamentos de administración financiera. México: Pearson Educación, 2.002. p.126.

¹² MARTÍNEZ, Carmen. 2+2 Estratégicamente 6: Marketing y Comercial. Madrid: Ediciones Diaz de Santos S.A, 2.006. p.3.

Joseph E. Maccan y Roderick Gilkey¹³ mencionan que la **capacidad financiera** es tan importante que puede estimular la actividad cuando otras condiciones son menos favorables, como, por ejemplo, la disponibilidad de candidatos apetecibles. Se trata del razonamiento de contante inerte o caja ociosa, que postula que las empresas hacen adquisiciones para utilizar grandes cantidades de capital acumulado al que no pueden dar salida productiva de otra manera.

Amanda Galicia Godoy y Orlando Greco¹⁴ dicen que la **capacidad financiera** es la aptitud del ente que le permite afrontar sus obligaciones con solvencia y sin sobresaltos.

DIAGNÓSTICO FINANCIERO

El autor Oscar León García¹⁵ menciona que el **diagnóstico financiero** puede entenderse el estudio que se hace de la información que proporciona la contabilidad y de toda la demás información disponible, para tratar de determinar la situación financiera de la empresa o de un sector de ésta. Los usuarios de la información financiera hacen el papel de especialistas interesados en la salud financiera de la empresa, para lo cual chequean o analizan, igualmente sus signos vitales. Dichos signos vitales son tres: la liquidez, la rentabilidad y el endeudamiento.

La liquidez es la capacidad que tiene la empresa de generar fondos suficientes para el cubrimiento de sus compromisos de corto plazo, tanto operativos como financieros. La rentabilidad es el beneficio que un inversionista espera por el sacrificio económico que realiza comprometiendo fondos en una determinada alternativa, y el endeudamiento es el utilizado para evaluar la capacidad de endeudamiento futuro de la empresa. Tal índice muestra la proporción de los activos que pertenece a los acreedores.

El autor Héctor Ortiz Anaya¹⁶ menciona que el **análisis o diagnóstico financiero** se puede definir como un proceso que comprende la recopilación, interpretación, comparación y estudio de los estados financieros y datos

¹³ MACCAN, Joseph E. y GILKEY, Roderick. Fusiones y adquisiciones de empresas. Madrid: Ediciones Diaz Santos S.A, 1.990. p.13.

¹⁴ GODOY, Amanda y GRECO, Orlando. Diccionario Contable y Comercial. Argentina: Veletta Ediciones, 2.006. p.148.

¹⁵ GARCÍA, Oscar. Administración Financiera: Fundamentos y aplicaciones, ed. 03, Colombia: Prensa Moderna Impresores S.A, 1.999. p.192-214.

¹⁶ ORTIZ ANAYA, Héctor. Análisis Financiero Aplicado: Con ajustes por inflación, ed. 09. Bogotá: Universidad Externado de Colombia, 1.996. p.30.

operacionales de un negocio. Esto implica el cálculo e interpretación de porcentajes, tasas, tendencias, indicadores y estados financieros complementarios o auxiliares, los cuales sirven para evaluar el desempeño financiero y operacional de la firma ayudando así a los administradores, inversionistas y acreedores a tomar sus respectivas decisiones.

Los autores James Van Horne, y Jhon Wachowicz¹⁷ dicen que el **diagnóstico financiero** ofrece a los analistas un medio de entrelazamiento para la estructuración del análisis, por ejemplo, en el análisis del financiamiento externo, el interés se centra en las necesidades de fondos de las compañías, su posición y el desempeño financiero, y su riesgo empresarial. Tras el análisis de estos factores, se pueden determinar las necesidades de financiamiento de las empresas y negociar con los proveedores externos de capital. Las razones financieras son herramientas que se utilizan para analizar la situación y desempeño financiero. Se calculan porque al hacerlo se establece una comparación que puede ser más útil que las cifras absolutas entre sí.

EVALUACIÓN FINANCIERA

Lourdes y José Ignacio Castillo¹⁸ mencionan que la **evaluación financiera o empresarial** compara los flujos de ingresos y gastos a lo largo del período de evaluación del proyecto, en las situaciones “con” y “sin” proyecto. Lo que intenta esta evaluación es medir los efectos del proyecto sobre el puerto considerado como una empresa y, en particular, sobre su cuenta de resultados. Por tanto, los flujos de ingresos y gastos se valorarán a precios de mercado.

Juan José Miranda¹⁹ define La **evaluación financiera o privada** como la evaluación que considera los beneficios y costos que pueden percibir un inversionista privado, a partir de los “precios de mercado”.

EL ENTORNO CONTEXTUAL

Oscar León García²⁰ expresa que **el entorno contextual** se refiere específicamente al que se conoce como **el entorno empresarial**, ya que es

¹⁷ VAN HORNE, James y WACHOWICZ, Jhon. Op.Cit. p.154.

¹⁸ LÓPEZ, Lourdes y CASTILLO, José. Análisis de la actividad económica del puerto de Sevilla y su influencia Provincial. España: Universidad de Sevilla secretariado de publicaciones, 2.001. p.200.

¹⁹ MIRANDA, Juan José. Gestión de proyectos, ed.05. Bogotá: MM editores, 2.005. p.398.

muy importante tener en cuenta que las decisiones financieras deben considerar factores no financieros, relacionados con todo lo que sucede en el medio en el que se desenvuelve la empresa, que también se denomina contexto empresarial: Es por ello que se afirmó que una de las habilidades que debía poseer el gerente financiero y en general todo buen administrador financiero era la de ser un muy buen conocedor de dicho entorno.

El entorno en el que se desenvuelve toda empresa, está conformado básicamente por tres bloques a saber: El ambiente interno, los grupos de interés y los factores externos. Los fenómenos que se generan a partir de la interacción de estos tres bloques propician el surgimiento de un marco competitivo y de un marco legal en el que se desenvuelve la entidad, y por lo tanto determinan las reglas de juego empresariales.

El autor Fernando Cruz Kronfly²¹ determina que **el entorno** se remite a la idea de exterioridad. Supone que la organización contiene un interior, constituido por la organización misma, y que todo lo que está fuera de ella y tiene influencia sobre la misma constituye un entorno.

Los autores Gerry Johnson y Kevan Scholes²² argumentan que **el entorno** abarca muchos factores; la dificultad radica en lograr que esta diversidad tenga sentido, de forma que pueda contribuir a la toma de decisiones estratégicas. Puede ser posible identificar muchos factores influyentes del entorno, pero no será de mucha utilidad si no se consigue obtener un cuadro claro de cuáles son los factores que realmente afectan a la organización.

4.2 MARCO LEGAL

Este trabajo está limitado por las leyes y normatividad vigente en cuanto a la creación, desarrollo y promoción de las PYMES en Colombia, que permiten definir y difundir las herramientas, políticas económicas, de apoyo y asistencia técnica como tecnológica de variadas instituciones estatales para fortalecer al sector de las MIPYMES vigentes actualmente en el mercado nacional:

En Colombia el sector empresarial está clasificado en micro, pequeñas, medianas y grandes empresas, esta clasificación está reglamentada en la

²⁰ GARCÍA, Oscar. Op.cit. p. 46-47.

²¹ CRUZ, Fernando, et. Entorno Organizacional, ed.02, Colombia: Universidad del Valle. Facultad de Ciencias de la Administración, 1.998. p. 31-35.

²² JOHNSON, Gerry y SCHOLE, Kevan. Dirección Estratégica, ed.05, España: Prentice Hall, 2.001. p.87.

Ley 590 de 2.000 y sus modificaciones (Ley 905 de 2.004), conocida como la Ley MIPYMES.

Ley 590 del 10 de Julio de 2.000: “Por la cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas”²³

El objetivo de esta ley, es promover un entorno integral de desarrollo mucho más favorable para las MIPYMES, en cuanto al estímulo a la creación de mercados altamente competitivos y dinámicos, en los cuales participen de forma masiva las MIPYMES, fomentando también la generación de políticas públicas que favorezca al entorno de las MIPYMES. También se hace mención al marco institucional que se encarga de regir y regular este sector de la economía nacional, como son: El Ministerio de Desarrollo Económico, las entidades estatales integrantes de los consejos superiores de pequeña y mediana empresa, y de microempresa. Otro factor importante mencionado en la ley es el acceso de las MIPYMES a los mercados de bienes y servicios que crea el funcionamiento del Estado, con la finalidad de promover e incrementar el desarrollo de las actividades económicas del sector de las MIPYMES. Un aspecto de suma importancia descrito en la ley, es del desarrollo tecnológico y talento humano de las MIPYMES a través de FOMIPYME cuyo objeto es la financiación de proyectos, programas y actividades para el desarrollo tecnológico de las MIPYMES y la aplicación de instrumentos no financieros dirigidos a su fomento y promoción.

En cuanto al manejo de los sistemas de crédito y aplicación de los mismos por parte del sector bancario frente las MIPYMES, estas deberán seguir una serie de requisitos establecidos en las políticas gubernamentales, con el fin de facilitar el acceso de este sector a la financiación a través del crédito bancario. Un último aspecto mencionado en la ley es el de los beneficios tributarios y estatales que se tienen para los nuevos emprendedores al momento de crear empresa.

Para los fines de este trabajo de grado, se reconoce que esta ley brinda una información de destacada importancia, ya que se relaciona directamente con el tema y la cual provee unos antecedentes legales, que permitirán identificar puntos e ideas relevantes que son de apoyo importante a la presente investigación y por lo tanto, permitirán darle un enfoque mucho más claro y definido sobre los temas abordados en este trabajo.

²³ SECRETARIA GENERAL DEL SENADO DE LA REPÚBLICA COLOMBIA. Ley No. 590 del 10 de Julio de 2.000. [Citado 20, noviembre, 2.012]. Disponible en: http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley/2000/ley_0590_2000_pr001.html.

Ley 905 del 02 de Agosto de 2.004. “Por la cual modifica la ley 590 de 2.000 sobre promoción del desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa Colombiana”²⁴

Se menciona que la mediana empresa: Debe tener entre cincuenta y uno a doscientos trabajadores, o poseer Activos totales por valor entre cinco mil uno a treinta mil salarios mínimos mensuales legales vigentes. La pequeña empresa: Entre once y cincuenta trabajadores, o Activos totales por valor entre quinientos uno y menos de cinco mil SMMLV y la microempresa: Hasta diez trabajadores o Activos totales excluida la vivienda por valor inferior a quinientos SMMLV, y se estipula que el FOMIPYME realizará todas las operaciones de cofinanciación y se argumenta, lo establecido en el artículo 6º de la Ley 35 de 1.993, cuando el Gobierno Nacional verifique que existen fallas del mercado para la democratización del crédito, en coordinación con la Junta Directiva del Banco de la República, determinará de manera temporal la cuantía de los recursos o líneas de crédito, que, en la forma de préstamos o inversiones, deberán destinar los establecimientos que realicen actividades de otorgamiento de créditos a estas empresas.

Para el fin de este trabajo, la ley nos brinda información de los entes que ayudan o sirven de promotores de financiamiento a las MIPYMES, que es objeto importante, de la presente investigación.

²⁴ SECRETARIA GENERAL DEL SENADO DE LA REPÚBLICA COLOMBIA. Ley 905 del 02 de Agosto de 2.004. [Citado 20, noviembre, 2.012]. Disponible en:
<http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley/2004/ley_0905_2004.html>.

5. DISEÑO TÉCNICO METODOLÓGICO

5.1 TIPO DE ESTUDIO

Este trabajo de investigación es un estudio de caso apoyado en una metodología descriptiva. Es descriptiva, según (Dankhe, 1.986) citado por Sampieri²⁵ menciona que el propósito del investigador es describir situaciones y eventos. Esto es, decir cómo es y cómo se manifiesta determinado fenómeno. Los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sometido a análisis.

5.2 MÉTODO DE INVESTIGACIÓN

Este trabajo se basa en el método inductivo, porque es el que “utiliza el razonamiento que parten de hechos particulares aceptados como validos, para llegar a conclusiones, cuya aplicación sea de carácter general. El método se inicia con un estudio individual de los hechos y se formulan conclusiones universales que se postulan como leyes, principios o fundamentos de una teoría”²⁶.

5.3 FUENTES DE INFORMACIÓN

El autor Helio Gallardo²⁷ expresa que las fuentes de información son cualquier objeto, persona, situación, o fenómeno, cuyas características permiten leer información en él y procesarla como conocimiento acerca de un objeto de discernimiento o estudio.

5.3.1 Fuentes de información primaria

Los autores Darío Parra e Iván Toro²⁸ argumentan que las fuentes de información primaria son las directas, las que constituyen el objetivo de la

²⁵ SAMPIERI, Roberto; FERNANDEZ, Carlos y BAPTISTA, Pilar. Metodología de la investigación, ed.02. México: Mac Graw Hill Interamericana editores S.A de C.V, 1.998. p.60.

²⁶ BERNAL, Cesar. Metodología de la Investigación para la Administración, Economía, Humanidades y Ciencias Sociales, ed. 02, Editorial: Pearson Educación de México S.A de C.V, 2.006. p.56.

²⁷ GALLARDO, Helio. Elementos de Investigación Académica. San José, Costa Rica: Universidad Estatal a Distancia UNED, 1.991. p.57.

²⁸ PARRA, Darío y TORO, Iván. Método y Conocimiento: Metodología de la investigación, Medellín: Fondo Editorial Universidad EAFIT, 2.006. p.111.

investigación bibliográfica o revisiones de la literatura, y proporcionan datos de primera mano.

Las fuentes primarias que se emplearon en el trabajo de investigación fueron las siguientes:

- Gerente de La empresa.
- Contadora pública de La empresa.
- Estados Financieros, años 2.009, 2.010 y 2.011 (Balance General, Estado de Resultados y Flujo de Efectivo).

5.3.2 Fuentes de información secundaria

El autor César Bernal²⁹ dice que las fuentes de información secundaria son todas aquellas que ofrecen información sobre el tema por investigar, pero que no son la fuente original de los hechos o las situaciones, sino que solo referencian.

Para este trabajo de investigación se implementa como fuentes secundarias obras y libros (Ver bibliografía), relacionados con el diagnóstico financiero y la situación financiera de las empresas.

5.3.3 Técnicas de recolección de información

Las técnicas de recolección de información aplicadas son la observación, extracción, recopilación, interpretación y análisis de los datos. Se realizó una serie de análisis y estudios enfocados para conocer cómo se constituye la situación financiera de la empresa LA INMOBILIARIA LTDA. Se considerará realizar entrevistas no estructuradas al gerente y a la contadora pública y encuestas a los empleados para identificar qué elementos impactan las finanzas de la empresa. También se realizó la aplicación de una serie de diagnósticos financieros y sus respectivos indicadores financieros, así como también el análisis e interpretación de los resultados y datos hallados de forma estadística a los estados financieros de tres periodos fiscales, con el fin de evaluar cuál ha sido el comportamiento de la situación financiera de la empresa.

²⁹ BERNAL, Cesar. Op. Cit, p.175.

Se realizó la aplicación de matrices de evaluación, que permitieron medir y conocer de forma directa y detallada de factores que influyeron o crearon un impacto significativo en la situación financiera de la empresa objeto del presente estudio. Las matrices que se aplicaron para conocer dichos factores fueron:

- Análisis del entorno y del sector.
- Análisis EFE: Evaluación de Factores Externos.
- Análisis DOFA: Debilidades Oportunidades Fortalezas y Amenazas.
- Análisis de vulnerabilidad, entre otros.

5.4 FASES DE INVESTIGACIÓN

➤ **Fase 1: Caracterización de la empresa LA INMOBILIARIA LTDA**

Para el desarrollo de esta fase, se emplearon como fuentes primarias a la gerente y la contadora pública, y se utilizaron como técnicas entrevistas no estructuradas para tener más conocimiento de la empresa de su estructura operativa y organizacional.

➤ **Fase 2: Análisis del entorno económico, social y político los cuales condicionan el desempeño de la empresa y relacionarlo con la estructura del sector**

Como fuentes secundarias se emplearon obras y libros que fundamentan el estudio y análisis del entorno, y la técnica utilizada fue la extracción, recopilación e interpretación de datos, para recurrir a posibles alternativas de evaluación como el análisis EFE: Evaluación de Factores Externos y análisis de vulnerabilidad.

➤ **Fase 3: Explicación de los aspectos del Marco teórico y metodológico apropiado para el análisis de la situación financiera de la empresa entre los años 2.009 al 2.011**

Las fuentes primarias que se utilizaron fueron los estados financieros de los periodos 2.009, 2.010 y 2.011. Como técnica empleada fue la observación, la tabulación de datos en la hoja electrónica de Excel, análisis y elaboración del diagnostico financiero, con el análisis vertical, horizontal y sus indicadores financieros respectivos, que mostrará cómo se ha dado el desempeño de la capacidad financiera de la empresa. Como fuentes secundarias se emplearon documentos, archivos, libros que fundamentan el marco teórico y metodológico, la técnica utilizada

fue la extracción, recopilación e interpretación de datos, para recurrir a posibles alternativas de evaluación.

También como fuentes primarias se emplearon al personal de la empresa y la técnica utilizada fue la elaboración de encuestas para identificar elementos que impacten en las finanzas de la empresa objeto de estudio.

➤ **Fase 4: Análisis de los indicadores financieros apropiados para caracterizar la situación financiera de la empresa LA INMOBILIARIA LTDA entre los años 2.009 al 2.011**

Como fuentes primarias que se tuvieron en cuenta para el cumplimiento de esta fase los estados financieros de los años 2.009 al 2.011, y la técnica empleada fue la tabulación de datos en hoja electrónica de Excel, la observación y el análisis. Como fuentes secundarias se emplearon documentos, archivos, libros que fundamentan el estudio del financiamiento y análisis financiero, la técnica utilizada fue la extracción, recopilación, interpretación y análisis para fundamentar la situación y evaluación financiera de la empresa.

➤ **Fase 5: Diseño de estrategias administrativas y financieras para el óptimo desempeño de la empresa LA INMOBILIARIA LTDA del Municipio de Tuluá**

Como fuentes primarias se emplearon los empleados de la empresa y como técnicas se utilizaron la elaboración y el análisis de la matriz DOFA Debilidades Oportunidades Fortalezas y Amenazas.

6. CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA LA INMOBILIARIA LTDA

6.1 DATOS GENERALES DE LA EMPRESA

- **Razón social:** LA INMOBILIARIA LTDA³⁰.
- **Actividad económica:** Perteneciente al sector de inmobiliarias y de alquiler. Registrada en Cámara de Comercio.
- **Ubicación:** La empresa se encuentra ubicada en el sureste del Municipio de Tuluá, Valle del Cauca.
- **Tamaño:** Es una pequeña empresa.
- **Tipo de sociedad:** El Tipo de sociedad es Limitada.
- **Productos:** El Tipo de servicios que ofrece son el alquiler, y productos relacionados, los cuales son utilizados para obras de construcción.
- **Empleados:** Cuenta con un número de empleados entre 20 y 25 personas, según la variabilidad de los contratos de venta y el mercado de demanda.
- **Mercados y clientes:** Mercado local y clientes de Tuluá.

6.2 DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO DE LA EMPRESA

MISIÓN

LA INMOBILIARIA LTDA menciona en su misión: “Es una empresa que tiene como prioridad brindar el mejor servicio de inmobiliaria y de alquiler, con calidad y eficiencia, además estableciendo confianza e interés al servicio prestado.”

VISIÓN

La empresa LA INMOBILIARIA LTDA que realiza la actividad de alquiler y venta de productos relacionados con la construcción en el Municipio de Tuluá, tiene como visión, Ser una empresa líder en el sector inmobiliario con un talento humano capacitado y comprometido por la calidad de servicio y la responsabilidad social.

³⁰ Hay que recordar que por razones políticas de la empresa se le dio otro nombre para guardar confidencialidad.

OBJETIVOS CORPORATIVOS

La empresa LA INMOBILIARIA LTDA tiene como objetivos corporativos los siguientes:

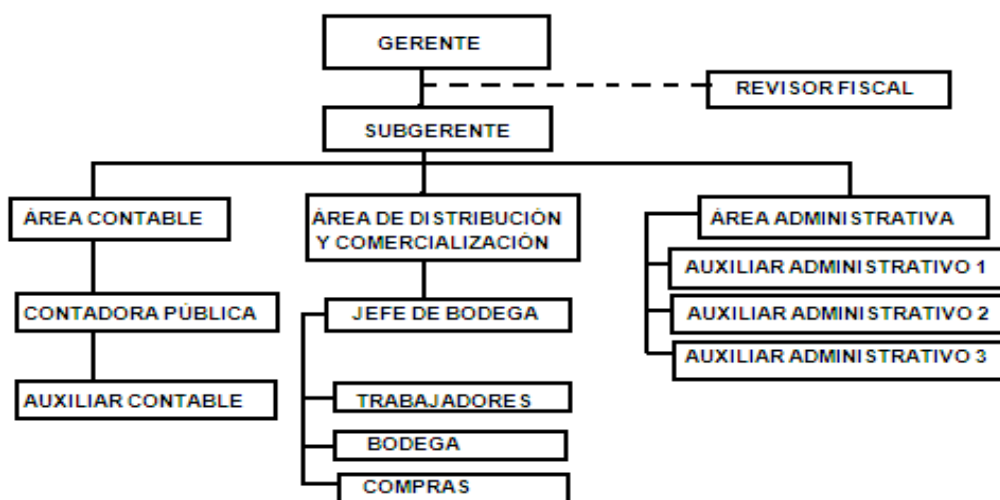
- Liderar el mercado del sector inmobiliarias y de alquiler en el Municipio de Tuluá.
- Ampliar la cobertura en cuanto a capacidad y mercado.
- Brindar el mejor servicio como empresa profesional y técnica.
- Proporcionar a nuestros empleados un trabajo satisfactorio y con compromiso, que se ajuste con las condiciones laborales y que ofrezcan oportunidades para el desarrollo personal, progreso y compensación competitiva.
- Lograr una participación en el mercado superior al 10% en el sector de inmobiliarias y de alquiler.
- Incrementar la reputación de la empresa con los clientes.

VALORES Y PRINCIPIOS CORPORATIVOS

- **Confianza:** Brindar tanto a nuestros clientes como a la organización interés y acogida para que haya una mayor relación y eficiencia.
- **Servicio:** Ofrecer con cordialidad y sinceridad, primando las necesidades del cliente y su satisfacción por el producto y servicio prestado.
- **Responsabilidad:** Caracterizar tanto al personal como al cliente para que haya una buena realización en los deberes de la empresa.
- **Sinceridad:** Proporcionar al cliente respuesta a todas las características e inquietudes sobre el producto o servicio prestado por la empresa.
- **Calidad:** Alcanzar la eficiencia de nuestra actividad para alcanzar nuestros objetivos y metas propuestos.
- **Solidaridad:** Corresponder con generosidad y cordialidad a los clientes como a miembros internos de la organización.

6.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

Gráfico 1. Estructura Organizacional de la empresa LA INMOBILIARIA LTDA



Fuente: La empresa.

ÁREAS

Sus áreas funcionan a través del gerente que representanta legalmente la empresa. El subgerente que se encarga de firmar contratos de venta y compra; es el encargado de leerlos y analizarlos. El Revisor Fiscal es el encargado de dictaminar los informes y dar asesorías.

- **Área contable:** La contadora pública revisa y firma los estados financieros, tiene a su cargo al auxiliar contable, éste digita y organiza toda la información sobre las operaciones económicas y financieras de la empresa.
- **Área de distribución y comercialización:** El jefe de bodega supervisa la bodega y da instrucciones a los trabajadores sobre horarios de la salida, entrada y cotización de la compra de materiales.
- **Área administrativa:** Los auxiliares administrativos siguen las instrucciones del subgerente, ellos se comunican con los clientes y les ofrecen los servicios y productos. Supervisan y revisan los contratos que llegan a la empresa.

7. ANÁLISIS DEL ENTORNO DEL MUNICIPIO DE TULUÁ

7.1 DATOS GENERALES DEL MUNICIPIO DE TULUÁ

RESEÑA HISTÓRICA

La Alcaldía³¹ expresa que Tuluá no tuvo acta de fundación. Se ha adoptado históricamente en 1.639 como el año de inicio del fundo de Tuluá, porque en los archivos históricos de Buga reposa una carta enviada por Juan de Lemus y Aguirre. Propietario de las tierras entre los ríos Tuluá y Morales, y en aquel entonces alcalde de Buga, solicitando permiso para abrir el camino a Barragán, hoy en día corregimiento de Tuluá.

Adquiere la calidad de Municipio el 30 de Mayo de 1.825. Con la instalación del primer Concejo Municipal, dando así comienzo a su organización político administrativa. Tuluá “Voz Indígena”, que significa “Tierra fácil”, cariñosamente llamada Corazón del Valle, por su ubicación geográfica o conocida también como La Villa de Céspedes.

Fecha de fundación: 01 de enero de 1.639.

Nombre de los fundadores: Juan de Lemus y Aguirre.

ASPECTOS GEOGRÁFICOS

Descripción Física³²: Desde el punto de vista de las coordenadas geográficas, Tuluá se encuentra a 4° 05' de latitud norte y 76° 12' de longitud occidental. Por su ubicación geográfica juega un papel de centro equidistante entre Cartago, Armenia y Pereira por una parte y Cali la Capital del Departamento. Tuluá es así, un epicentro regional, comercial, industrial, agrícola, turístico y prestador de servicios de excelente calidad.

Límites del Municipio: Tuluá limita al Norte con los Municipios de Andalucía y Bugalagrande. Al Oriente: Municipio de Sevilla y Departamento del Tolima. Al Occidente: Río Cauca y Municipio de Riofrío. Al Sur: Municipios de Buga y San Pedro.

- **Extensión total:** 910,55 Km².
- **Extensión área urbana:** 11,11 Km².
- **Extensión área rural:** 899,44 Km².

³¹ ALCALDIA DE TULUÁ. Reseña histórica. [Citado 05, abril, 2.013]. Disponible en: <<http://www.tulua.gov.co/sitio.shtml?apc=B--1--&x=1475408>>.

³² Ibid.

- **Altitud de la cabecera Municipal (Metros sobre el nivel del mar):** Área urbana 960 metros. Hasta los 4.400 metros. En los Páramos de Barragán y Santa Lucia.
- **Temperatura media:** 24° a 27° C.
- **Distancia de referencia:** A 102 Km de Cali, a 172 Km de Buenaventura y a 24 Km de Buga.

ASPECTOS DEMOGRÁFICOS

Según el Anuario estadístico³³ menciona que el Municipio de Tuluá se encuentra ubicado en el suroeste colombiano, en el centro del Departamento del Valle del Cauca entre la cordillera central y el río Cauca. Su posición geográfica es a 4° 05' 16'' de latitud norte y 76° 12' 03'' de longitud occidental.

Se distinguen cuatro zonas fisiográficas: La zona plana, el pie de monte de la cordillera central, la media y la alta montaña. La cabecera Municipal está a 960 msnm (Metros sobre el nivel del mar), en la zona plana y 4.400 metros de altitud en los páramos de Barragán y Santa Lucia. La extensión territorial total del Municipio es de 910,55 Km² de los cuales el 98,78% corresponde al sector Rural y 1,22% al sector urbano.

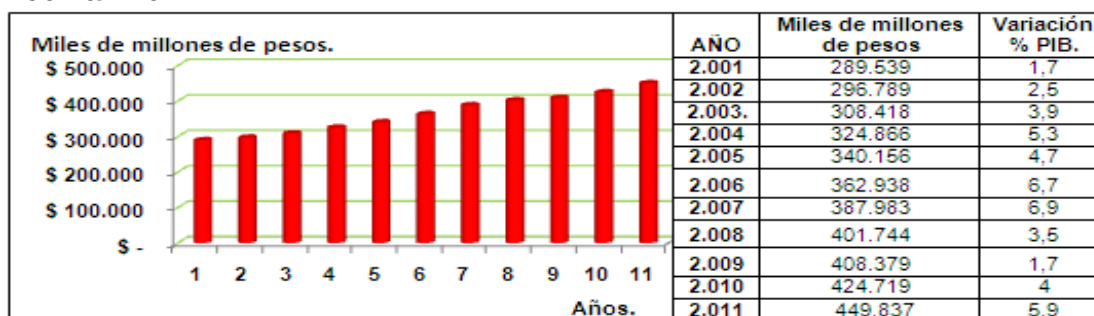
En materia de recurso hídrico el Municipio cuenta con el río Tuluá que pasa por su casco urbano y los ríos Bugalagrande y Morales como estructura central. Con los ríos San Marcos y Frazadas y con las acequias o quebradas del ahorcado, La Ribera, Tesorito, La Luisa, La Mina, Piedritas, Zabaletas y Zorrilla, como estructura ramificada y en el río Cauca como eje final de todas las vertientes.

³³ ALCALDIA DE TULUÁ. Anuario estadístico de Tuluá, 2.010. [Citado 11, marzo, 2.013]. Disponible en: <http://www.tulua.gov.co/apc-aa-files/63613930366431666665383334663931/ANUARIO_2010_MUNICIPIO_DE_TULUA.pdf>.

7.2 ENTORNO ECONÓMICO DEL MUNICIPIO DE TULUÁ

PIB NACIONAL

Gráfico 2. PIB de Colombia (En miles de millones de pesos) del año 2.001 al 2.011

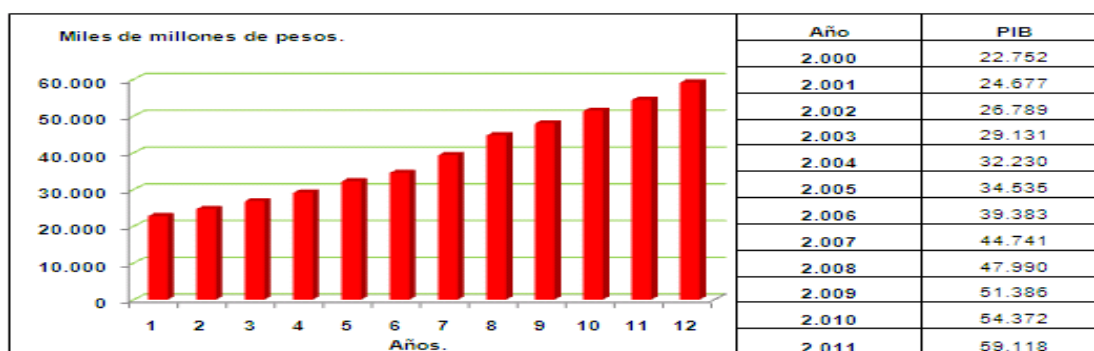


Fuente: Cuentas nacionales, DANE. Estudiante investigador.

Según las series estadísticas del DANE³⁴, el Producto Interno Bruto (PIB) presentó un crecimiento continuo y constante en la producción colombiana, la variación porcentual del PIB fue del 5,9% entre los años 2.010 y 2.011, ya que en el año 2.010 registró \$ 424,719 billones de pesos, y \$ 449,837 billones de pesos en el 2.011. Con respecto a lo anterior, se presentó un margen positivo para el país; en cuanto a la generación de empresas e inversiones, generación de crecimiento y desarrollo económico.

PIB VALLE DEL CAUCA

Gráfico 3. PIB del Valle del Cauca (En miles de millones de pesos) del año 2.000 al 2.011



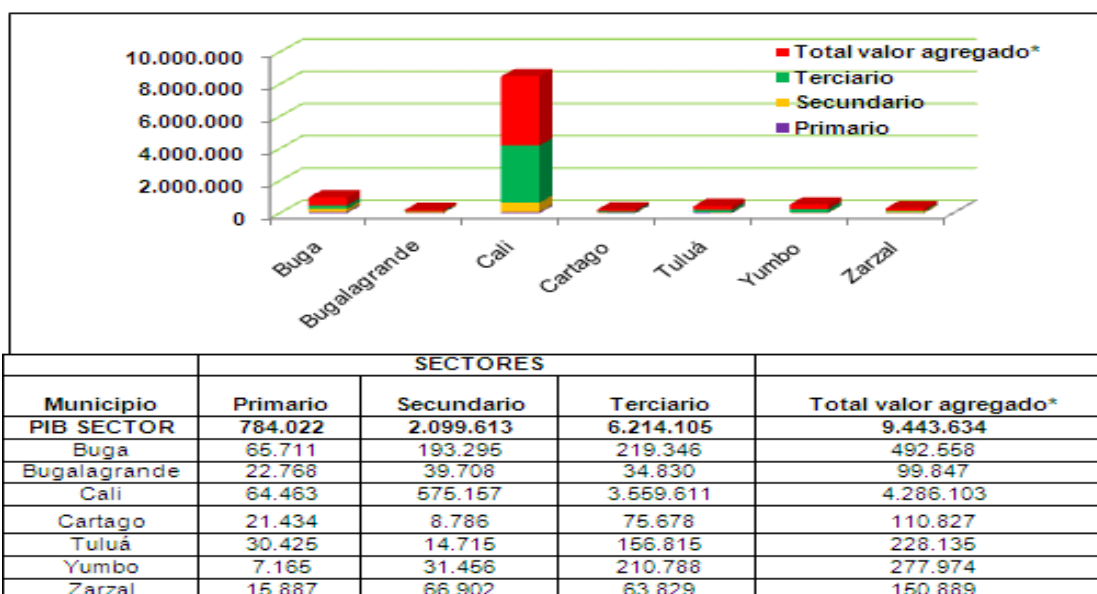
Fuente: Cuentas nacionales, DANE. Estudiante investigador.

³⁴ Cuentas nacionales, DANE. [Citado 11, marzo, 2.013]. Disponible en: http://www.dane.gov.co/index.php?option=com_content&view=article&id=129&Itemid=86.

Según el DANE³⁵, el Producto Interno Bruto (PIB) del Valle del Cauca presentó un crecimiento continuo y constante. La variación porcentual del PIB fue del 8,7% entre los años 2.010 y 2.011, ya que en el año 2.010 registró \$ 54,372 billones de pesos, y \$ 59,118 billones de pesos en el 2.011. Con lo mencionado anteriormente, en el Valle del Cauca se apreció un margen positivo; en relación a la generación de empresas e inversiones, en el crecimiento, desarrollo y gestión económica del Departamento.

PIB MUNICIPIO DE TULUÁ

Gráfico 4. PIB del Municipio de Tuluá (En millones de pesos) del año 2.004



Fuente: Subsecretaría de estudios socioeconómicos- Secretaría de Planeación Departamental. Estudiante investigador.

Según la Subsecretaría³⁶, el Producto Interno Bruto (PIB) del Municipio de Tuluá en el año 2.004 registró \$ 228.135 millones de pesos, con una participación porcentual del 2,42% en relación al PIB total a precios constantes del Valle del Cauca, ya que éste sumó \$ 9,44 billones de pesos. Esto fue un aspecto positivo para el Municipio, ya que en el año 2.004 se encontró arriba de Municipios como Bugalagrande, Cartago, y Zarzal. Esto le

³⁵ Cuentas nacionales, DANE. Op.Cit.

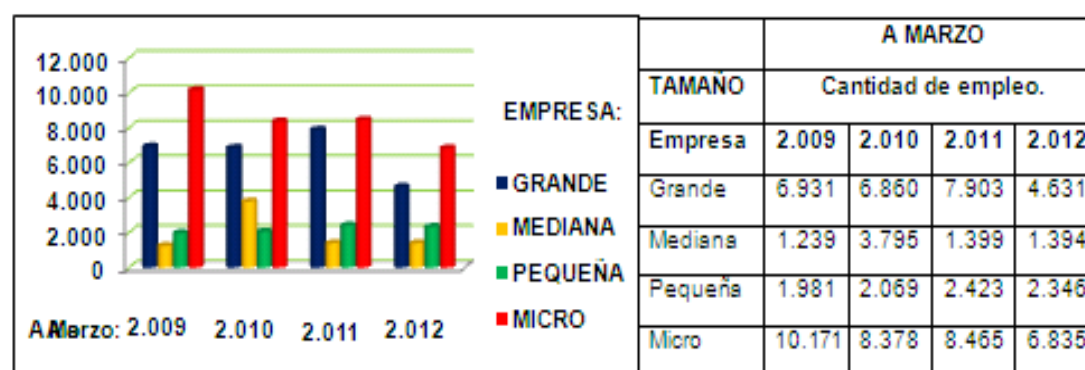
³⁶ Subsecretaría de estudios socioeconómicos- Secretaría de Planeación Departamental. Notas económicas Región Suroccidente. [Citado 06, abril, 2.013]. Disponible en: < http://www.banrep.gov.co/documentos/publicaciones/regional/ESER/2013/eser_52_suroccidente_2013.pdf >.

* El total valor agregado corresponde a sectores menos intermediación financiera más impuestos.

favoreció para el crecimiento Municipal y avanzar de categoría, desarrollo y sostenibilidad económica.

EMPLEO EN EL MUNICIPIO DE TULUÁ

Gráfico 5. Evolución de empleos en Tuluá. Período Marzo 2.009 a Marzo del 2.012



Fuente: Registro mercantil, Cámara de Comercio Tuluá. Estudiante investigador.

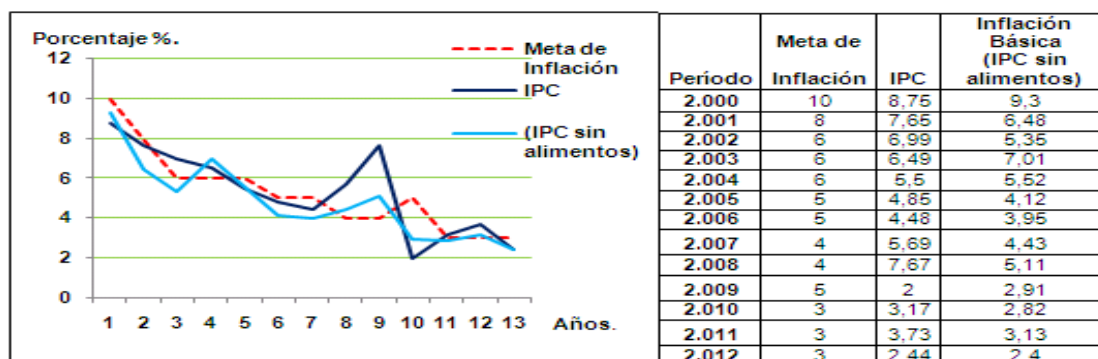
Según los datos de Cámara de Comercio³⁷, se apreció que el Municipio de Tuluá; las empresas que generan más empleo son las Micro, ya que generaron 6.835 empleos. A pesar que tuvieron un decrecimiento del 19,26% entre el año 2.011 y 2.012, representados en 1.630 empleos. En el segundo lugar, le siguen las empresas grandes con 4.631 empleos. A pesar que éstas también tuvieron un decrecimiento del 41,40% entre el año 2.011 y 2.012 representados en 3.272 empleados.

La generación de empleo por parte de las empresas mencionadas anteriormente, le brinda al Municipio mayor productividad, laboriosidad y bienestar económico, porque se están contando con fuentes de empleo que son altas, y benéficas que prevalecen las prioridades de crecer y producir para generar ingresos y estabilidad económica para las empresas como para la sociedad.

³⁷ Registro mercantil, Cámara de Comercio Tuluá. Cálculos: CARRILLO, Germán. p.5. [Citado 11, marzo, 2.013]. Disponible en: <http://www.camaratuluá.org/modulos.php?mod=content&fnc=viewi&id=38> >

INFLACIÓN

Gráfico 6. Inflación y meta de inflación de Colombia del año 2.000 al 2.012

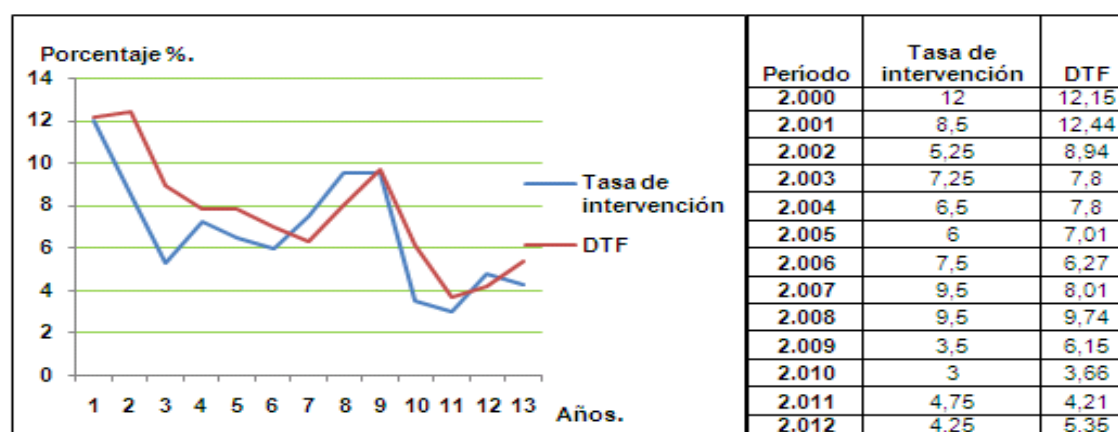


Fuente: IPC, DANE, Banco de la República. Estudiante investigador.

Según los datos del Banco de la República³⁸, se observó que la inflación en Colombia, presentó una disminución del 1,29% entre el año 2.011 y 2.012, ya que en el año 2.011 fue del 3,73% y en el 2.012 del 2,44%. Esto le favoreció al país, en cuanto a la inversión y demanda; por la poca pérdida del poder adquisitivo del dinero.

TASAS DE INTERÉS

Gráfico 7. Tasa de interés de intervención y DTF semanal de Colombia año 2.000 al 2.012



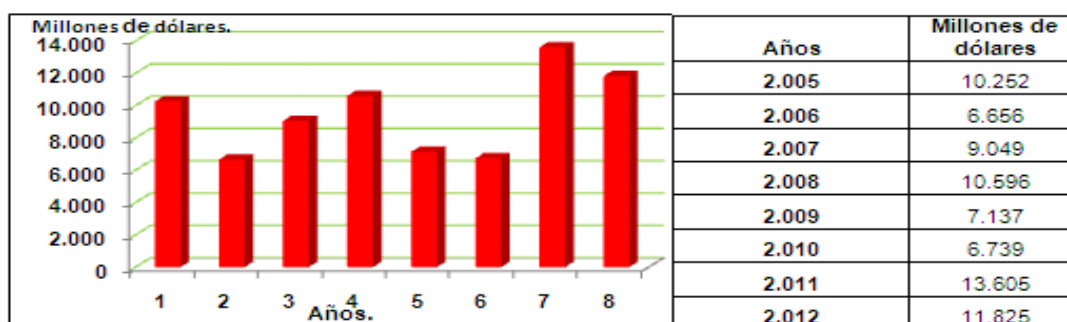
Fuente: Banco de la República. Estudiante investigador.

³⁸ IPC, DANE, Banco de la República. [Citado 11, marzo, 2.013]. Disponible en: < <http://www.banrep.gov.co/documentos/series-estadisticas/informes/bie.pdf> >

Según cifras del Banco de la República³⁹, se apreció que las tasas de interés de intervención bajaron en un 0,5% entre el año 2.011 y 2.012, ya que en el año 2.011 fueron del 4,75% y en el 2.012 del 4,25%. En cuanto a los Depósitos a Término Fijo (DTF) presentaron un incremento del 1,14% entre el año 2.011 y 2.012, con una participación porcentual del 4,21% y 5,35% respectivamente. Con respecto a lo mencionado anteriormente, le favoreció al país, para el acceso a más préstamos con bajos intereses e inversiones, para acceder a otras alternativas de financiamiento con opciones favorables en interés y créditos. Para la inversión de negocios, financiación de recursos, Cancelación de deudas, entre otras.

INVERSIÓN EXTRANJERA EN COLOMBIA

Gráfico 8. Inversión Extranjera en Colombia (En millones de dólares) del año 2.005 al 2.012



Fuente: Banco de la República. Estudiante investigador.

Según las estadísticas del Banco de la República⁴⁰, se apreció que la inversión extranjera en Colombia disminuyó en un 14,34% entre el año 2.011 y 2.012, ya que en el año 2.011 fue de US\$ 13.805 millones de dólares y en el 2.012 de US\$ 11.825 millones de dólares. La línea de tendencia se evidenció variable, ya que en unos años presentó crecimiento y en otros decrecimiento. En los años que el país recibió menos de US\$ 7.000 millones de dólares fueron los años 2.006 y 2.010.

Colombia le favorece estas inversiones porque le ayuda para su infraestructura, más inversión en proyectos, realización de obras y demás recursos que demanda y necesita el país.

³⁹ IPC, DANE, Banco de la República. Op.Cit.

⁴⁰ Ibíd.

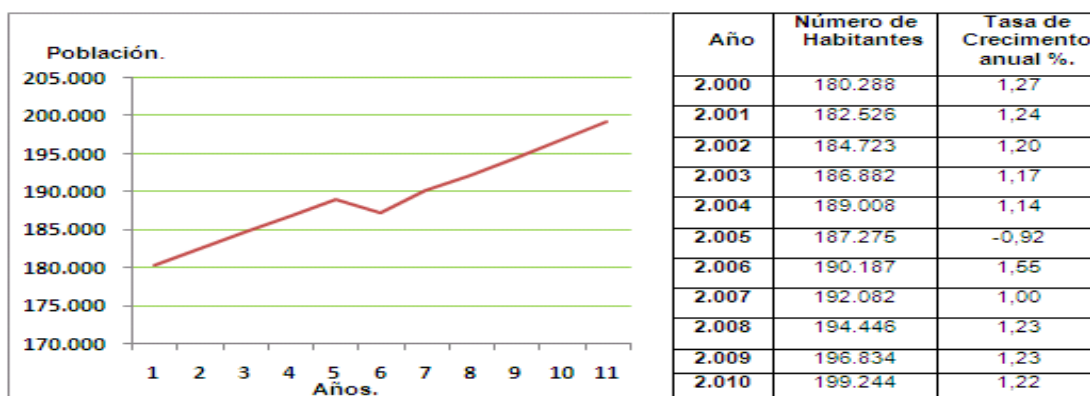
7.3 ENTORNO SOCIAL

PLAN DE DESARROLLO MUNICIPAL⁴¹ 2.012- 2.015

La propuesta estratégica del plan “Tuluá territorio ganador para el bienestar” se ha concebido a partir de una visión compartida del territorio, soportada en una agenda común de desarrollo que se sustenta en siete pactos para el bienestar, los cuales cuentan con sus respectivos objetivos superiores por cada pacto, con sus metas, estrategias, programas e indicadores, al igual que la descripción de los principales instrumentos de articulación del plan con las políticas nacionales y regionales de desarrollo.

DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN

Gráfico 9. Población de Tuluá del año 2.000 al 2.010.



Fuente: Recopilaciones varias y DANE. Anuario estadístico de Tuluá, 2.010. Estudiante investigador.

Según el Anuario estadístico⁴², se menciona que la población del Municipio de Tuluá en el año 2.010, presentó una tendencia continua y creciente, ya que entre los años 2.000 al 2.010. La tasa de crecimiento promedio fue del 1,03%. En el año 2.005 la población presentó un decrecimiento del 0,92% representado en 1.733 personas. La variación porcentual entre los años 2.009 y 2.010 fue del 1,22% representados en 2.410 habitantes. Se evidencia que el Municipio de Tuluá presenta un buen margen porque cada día está creciendo, en cuanto a población, productividad, comercio y empleo.

⁴¹ ALCALDIA DE TULUÁ. Plan de Desarrollo Municipal 2.012-2.015. [Citado 06, abril, 2.013]. Disponible en: < <http://www.tulua.gov.co/sitio.shtml?apc=B--1--&x=1512378>>.

⁴² Anuario estadístico de Tuluá, 2.010. Recopilaciones varias y DANE. Op.Cit. p.29-30.

INGRESOS DEL MUNICIPIO DE TULUÁ

Tabla 1. Los ingresos recibidos del Municipio de Tuluá a Diciembre 31 del 2.012.

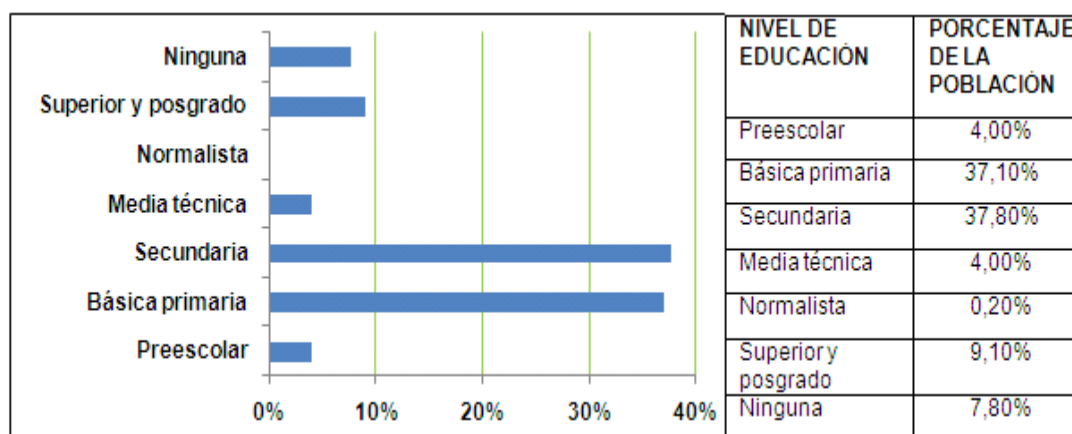
Concepto	Valor	Porcentaje
a) Ingresos corrientes (b+ c+ d)	\$ 142.388.742.879.	76,77%
b) Ingresos tributarios	\$ 42.402.259.261.	22,86%
c) Ingresos no tributarios	\$ 1.876.209.800.	1,01%
d) Transferencias	\$ 98.110.273.818.	52,90%
e) Fondos especiales	-	0,00%
f) Recursos de capital	\$ 43.088.272.442.	23,23%
Total (a+ e+ f)	\$ 185.477.015.321.	100%

Fuente:ALCALDIA DE TULUÁ. Ingresos recibidos a Diciembre 31 de 2.012. Estudiante investigador.

Según datos de la Alcaldía⁴³, menciona que los ingresos recibidos del Municipio de Tuluá a diciembre 31 del 2.012 fueron aproximadamente de \$ 185.477 millones de pesos. En cuanto a ingresos corrientes (tributarios, no tributarios, transferencias) el 76,77% representados aproximadamente en \$ 142.388 millones de pesos y los recursos de capital el 23,23% representados aproximadamente en \$ 43.088 millones de pesos. Con respecto a lo mencionado anteriormente, le favoreció al Municipio de Tuluá, ya que le ayudó a mantener su calidad de gestión y administración, también para mantener el rango o categoría de Municipios que se ha venido ganando por su buen emprendimiento, administración y desarrollo.

EDUCACIÓN

Gráfico 10. Nivel de educación del Municipio de Tuluá año 2.010



Fuente:Anuario estadístico de Tuluá, 2.010. Estudiante investigador.

⁴³ ALCALDIA DE TULUÁ. Ingresos recibidos a Diciembre 31 de 2.012. [Citado 06, abril, 2.013]. Disponible en: <<http://www.tulua.gov.co/presupuesto.shtml?apc=f1p1--&x=1513917>>.

Según el Anuario estadístico⁴⁴, menciona que la educación en el Municipio de Tuluá en el año 2.010, presentaron siete rangos clasificados en: preescolar, básica primaria, secundaria, media técnica, normalista, superior y posgrado, y ninguna de las anteriores.

Los dos niveles que tuvieron mayor participación porcentual fueron: el nivel de secundaria representados en el 37,80% y el nivel de básica primaria con el 37,10% del total de los niveles de educación. El total de estos dos niveles suman el 74,9% de la población total del Municipio, es decir, 149.234 estudiantes. Tuluá presentó un margen positivo, porque evidenció que está en capacidad de mostrar y fomentar una cultura de progreso y de formación académica.

SALUD

Tabla 2. Información general de Salud del Municipio de Tuluá

Indicadores generales	Total
Afiliados al régimen contributivo (enero 2.011)	103.356
Afiliados al régimen subsidiado (2.008)	126.519
Afiliados al régimen subsidiado (2.010)	135.880
Cobertura de vacunación por biológico (sep. 2.010)	
Polio (VOP)	58,5%
DPT (Difteria, Tétano y Tosferina)	58,5%
Tripe-viral	53,9%
Tasa de mortalidad infantil (2.008)	16,3%
Municipio certificado en salud	NO
Población pobre no asegurada	-

Fuente: MPS. Anuario estadístico de Tuluá, 2.010. Estudiante investigador.

Según el Anuario estadístico⁴⁵, menciona que el Municipio de Tuluá en el año 2.010 contaba con 135.880 personas afiliadas al régimen subsidiado. Presentó un incremento del 7,40% entre los años 2.008 al 2.010. Además, los afiliados al régimen contributivo a enero 2.011, fueron de 103.356 personas. En cuanto a la cobertura de vacunación en cuanto: (Polio VOP; 58,5%, DPT Difteria, Tétano, Tosferina; 58,5% y tripe-viral; 53,9%).

Se evidenció que el Municipio de Tuluá presentó un balance positivo en Salud, ya que se está atendiendo y prevaleciendo los derechos de los ciudadanos. Fomentando jornadas de sanidad, y demás actividades para el mejoramiento y calidad de la salud de la población Tulueña.

⁴⁴ Anuario estadístico de Tuluá, 2.010. Op.Cit. 29-30.

⁴⁵ Ibíd. p.76.

VIVIENDA

Tabla 3. División predial del Municipio de Tuluá años 2.008-2.009

AÑOS	NÚMERO DE PREDIOS		
	URBANOS	RURALES	TOTALES
2.008	43.207	9.647	52.854
%	82 %	18 %	100 %
2.009	44.805	9.242	54.047
%	83 %	17 %	100 %

Fuente: Recopilaciones varias y DANE. Anuario estadístico de Tuluá, 2.010.

Según el Anuario estadístico⁴⁶, menciona que Tuluá en el año 2.009 contó con un total de 54.074 predios urbanos y rurales. Los predios urbanos tuvieron una participación del 83% representado en 44.805 viviendas y el restante 17% en 9.242 predios rurales. Entre el año 2.008 y 2.009 se incrementó en el 1% de predios urbanos, representados en 1.598 viviendas.

Se apreció un crecimiento bajo en la urbanización y construcción en el área urbana del Municipio. Pero además Tuluá presenta un margen positivo, ya que viene presentando crecimiento en la población, productividad, empleo y el comercio.

7.4 ENTORNO POLÍTICO

DIVISIÓN POLÍTICO-ADMINISTRATIVA DE TULUÁ

Según la Alcaldía⁴⁷, Tuluá está regido por un sistema democrático basado en los procesos de descentralización administrativa, generados por la Constitución Política de Colombia de 1991. A la ciudad la gobierna un Alcalde (Poder ejecutivo) y un Concejo Municipal (Poder legislativo).

Ramas del poder público. En la Rama Ejecutiva, El Alcalde es el jefe de gobierno de la Ciudad y de la administración Municipal, representando legal, judicial y extrajudicialmente al Municipio. Es un cargo elegido por voto popular para un periodo de cuatro años. Entre las funciones principales del Alcalde están el administrar los recursos propios de la municipalidad, velar por el bienestar y los intereses de sus conciudadanos y representarlos ante el Gobierno Nacional. Debe además impulsar políticas locales para mejorar

⁴⁶ Anuario estadístico de Tuluá, 2.010. Op.Cit. p.48.

⁴⁷ ALCALDIA DE TULUÁ. División Político Administrativa del Municipio de Tuluá – Rural. [Citado 11, marzo, 2.013]. Disponible en: <<http://www.tulua.gov.co/mapas.shtml?apc=m1m1--&x=1511729>>.

la calidad de vida, tales como programas de salud, vivienda, educación e infraestructura vial; igualmente, mantener el orden público.

En la Rama Legislativa, El Concejo Municipal es una Corporación pública de elección popular, compuesta por 17 ediles, elegidos democráticamente para un período de cuatro años. El Concejo es la entidad legislativa y emite acuerdos de obligatorio cumplimiento en su jurisdicción territorial. Entre sus funciones están el aprobar los proyectos del alcalde, dictar las normas orgánicas del presupuesto y expedir el presupuesto anual de rentas y gastos.

PLAN DE ORDENAMIENTO DE TULUÁ DEL AÑO 2.013

La Alcaldía⁴⁸ menciona que Tuluá será un Municipio–Región, comercial, Industrial y prestador de servicios de excelente calidad, generando una dinámica balanceada de los sectores agropecuarios y ecoturístico en beneficio de la calidad de vida de la población Tuluense.

A partir de esta visión se pretende:

- Posicionar al Municipio de Tuluá como centro regional, que a su vez potencie sus ventajas comparativas de localización en el centro del Valle y sobre el eje nacional Bogotá-Buenaventura.
- Consolidar y potenciar la vocación de ciudad comercial y prestadora de servicios a la región, mediante políticas encaminadas a fortalecer la actividad comercial, buscar el desarrollo de las mejores condiciones para el ejercicio de dichas actividades y estimular la creación de nuevos negocios y nuevas inversiones.
- Aprovechar la localización del Municipio para atraer industria limpia, generando una plataforma territorial que fomente una industria más fuerte que como contra prestación genere nuevos empleos dentro del territorio.
- Promover y fomentar el desarrollo de las áreas agrícolas y pecuarias del Municipio. En especial en la zona de ladera, para elevar el nivel de vida de la población campesina y articulando la producción con los procesos de comercialización y transformación.
- Aprovechar los atractivos naturales del Municipio con el fin de desarrollar la industria eco turístico, que constituya un nuevo renglón económico tanto para la población urbana como para la rural.

⁴⁸ ALCALDIA DE TULUÁ. POT 2.012-.2.015. [Citado 06, abril, 2.013]. Disponible en: < <http://www.tulua.gov.co/sitio.shtml?apc=B--1--&x=1480810> >.

7.5 MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTORES EXTERNOS EFE

La evaluación de los factores externos de la empresa LA INMOBILIARIA LTDA, le ayudará analizar su operatividad y eficiencia en el entorno en el que se desenvuelve. Además, para conocer qué falencias debe mejorar y qué alternativas proponer, para mantener su objetivo de permanencia y de crecimiento en el mercado que viene presentando en el Municipio de Tuluá. El análisis de los impactos de estos factores externos, se denotan con una calificación, para ponderar las respectivas oportunidades y amenazas de la empresa LA INMOBILIARIA LTDA, y observar en qué rango y situación se encuentra frente a su entorno.

Se procede hacer la Matriz EFE (Evaluación de Factores Externos).

Tabla 4. Evaluación de Factores Externos EFE

EVALUACIÓN DE FACTORES EXTERNOS E.F.E- LA EMPRESA LA INMOBILIARIA LTDA.			
FACTORES DETERMINANTES DE ÉXITO.	PESO	CALIF	PONDERACIÓN
OPORTUNIDADES.			
Oportunidades del mercado inmobiliario y de alquiler para ampliar la marca registrada de la empresa y su reputación hacia nuevas áreas geográficas.	0,095	3	0,285
Oportunidades para ganar a la competencia la participación del mercado inmobiliario.	0,085	3	0,255
Servir a nuevos grupos de clientes o abrirse hacia nuevos mercados geográficos o segmentos de productos y servicios.	0,055	3	0,165
Convenios con constructoras para realizar nuevos proyectos inmobiliarios.	0,065	4	0,26
Incremento de la demanda en el sector inmobiliario.	0,075	4	0,30
Uso de Internet como medio de comunicación y promoción de las novedades de la empresa y como mecanismo para acercarse a los clientes.	0,065	4	0,26
Capacidad de crecer rápidamente debido a considerables incrementos en la demanda del mercado del sector inmobiliario y alquiler.	0,085	3	0,255
Aceptación de otras sucursales y/o empresas que necesiten servicios inmobiliarios los cuales se encuentran ubicados dentro de la cobertura de la empresa.	0,045	3	0,135
AMENAZAS.			
Presencia de empresas inmobiliarias competidoras.	0,075	1	0,075
Pérdida en ventas y realización de contratos.	0,085	1	0,085
Demoras en el crecimiento del mercado inmobiliario y de alquiler.	0,045	2	0,09
Un creciente poder de negociación con clientes.	0,055	1	0,055
Pérdida de clientes.	0,055	1	0,055
Competidores con precios más económicos.	0,050	2	0,10
Descenso 12,3% del sector de construcción.	0,065	2	0,13
TOTAL	1		2,505
VALOR.	RESULTADO		
1. Riesgo Mayor.	1. Competencia en un sector poco atractivo.		
2. Riesgo Menor.	2,5. Resultado Promedio.		
3. Oportunidad Mayor.	3. Competencia en un entorno atractivo y con grandes Oportunidades.		
4. Oportunidad Menor.			

Fuente: FRED, David. Conceptos de Administración Estratégica, ed. 09. México: Pearson Educación, 2003. p. 110-11. Estudiante investigador.

El total ponderado de **2,505** indica que la empresa LA INMOBILIARIA LTDA, se encuentra en el resultado promedio por seguir estrategias que sigan consolidando las oportunidades externas y afrontando con eficiencia las posibles amenazas. Manteniéndose en una competencia en un entorno atractivo y con grandes oportunidades en el sector inmobiliario y de alquiler en el Municipio de Tuluá.

7.6 ESTRUCTURA PRODUCTIVA DEL MUNICIPIO DE TULUÁ

CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES

Tabla 5. Evolución de empleos, cantidad en Activos y número de empresas de Tuluá período Marzo 2.009 a Marzo 2.012

EVOLUCIÓN DE EMPLEOS, CANTIDAD EN ACTIVOS Y NÚMERO DE EMPRESAS EN EL MUNICIPIO DE TULUÁ.									
	A MARZO					CRECIMIENTO			
TAMAÑO	Cantidad de empleo.					En Porcentaje.			
Empresa	2.009	2.010	2.011	2.012		2.010	2.011	2.012	
Grande	6.931	6.860	7.903	4.631		-1,02%	15,20%	-41,40%	
Mediana	1.239	3.795	1.399	1.394		206,30%	-63,14%	-0,36%	
Pequeña	1.981	2.069	2.423	2.346		4,44%	17,11%	-3,18%	
Micro	10.171	8.378	8.465	6.835		-17,63%	1,04%	-19,26%	
TOTAL	20.322	21.102	20.190	15.206		3,84%	-4,32%	-24,69%	
	A MARZO					CRECIMIENTO			
TAMAÑO	Activos (En Millones de Pesos).					(En Porcentaje).			
Empresa	2.008	2.009	2.010	2.011	2.012	2.009	2.010	2.011	2.012
Grande	1.259.675	2.387.292	3.001.823	3.026.612	2.823.097	89,5	25,7	0,8	-6,7
Mediana	179.854	262.347	315.433	324.232	348.843	45,9	20,2	2,8	7,6
Pequeña	116.292	137.962	135.208	155.942	172.641	18,6	-2	15,3	10,7
Micro	42.030	41.578	37.638	41.427	46.786	-1,1	-9,5	10,1	12,9
TOTAL	1.597.851	2.829.179	3.490.102	3.548.214	3.391.367	77,1	23,4	1,7	-4,4
TAMAÑO	Empresas	% Empresas	Empleo		% Empleo		Activos (millones de pesos)		% Activos
Grande	20	0,40%	4.631		30,50%		\$ 2.823.097		83,20%
Mediana	49	1,00%	1.394		9,20%		\$ 348.843		10,30%
Pequeña	175	3,60%	2.346		15,40%		\$ 172.641		5,10%
Micro	4.562	95%	6.835		44,90%		\$ 46.786		1,40%
TOTAL	4.806	100%	15.206		100%		\$ 3.391.367		100%

Fuente: Registro mercantil, Cámara de Comercio Tuluá. Estudiante investigador.

Según la Cámara de Comercio⁴⁹, menciona que Tuluá en el año 2.012 contó con un total de 4.806 empresas. Las microempresas representaron el 95% del total, con 4.562 establecimientos. Los activos totales de las empresas están avaluados en \$ 3,39 billones de pesos. Además, estas empresas en total originaron 15.206 empleos. Esto le favoreció al Municipio en relación a su productividad, crecimiento y estabilidad económica, que son aspectos que marcan la diferencia en el ámbito económico y social de Tuluá.

CARACTERIZACIÓN DE LOS SECTORES ECONÓMICOS DEL MUNICIPIO DE TULUÁ

Tabla 6. Comportamiento de los sectores empresariales de Tuluá a Marzo 2.012

Sectores empresariales	Activos (en millones de pesos)	% Activos.	Empresas	% Empresas	Empleo	% Empleo	Ventas (en millones de pesos)
Industria Manufacturera.	\$ 1.872.711	55,2%	428	8,9%	2.893	19,0%	\$1.297.914
Agricultura, Ganadería.	\$ 602.229	17,8%	91	1,9%	2.428	16,0%	\$ 229.056
Financieras.	\$ 335.442	9,9%	102	2,1%	378	2,5%	\$ 8.226
Comercio, Reparaciones.	\$ 204.809	6,0%	2.620	54,5%	4.672	30,7%	\$ 315.781
Electricidad, Gas, Agua.	\$ 191.516	5,6%	9	0,2%	264	1,7%	\$ 96.081
Servicios sociales, Salud.	\$ 73.060	2,2%	118	2,5%	923	6,1%	\$ 49.503
Inmobiliarias y de Alquiler.	\$ 38.617	1,1%	346	7,2%	1.085	7,1%	\$ 19.876
Transporte, Comunicaciones.	\$ 28.096	0,8%	246	5,1%	694	4,6%	\$ 20.824
Otros servicios.	\$ 27.093	0,8%	253	5,3%	725	4,8%	\$ 57.219
Hoteles, Restaurantes, Bares.	\$ 9.224	0,3%	439	9,1%	744	4,9%	\$ 9.392
Construcción.	\$ 4.058	0,1%	74	1,5%	120	0,8%	\$ 8.910
Educación.	\$ 1.829	0,1%	62	1,3%	232	1,5%	\$ 4.195
Admón. Pública, Seguridad Social.	\$ 1.571	0,0%	11	0,2%	42	0,3%	\$ 1.335
Explotación minera.	\$ 1.142	0,0%	2	0,0%	1	0,0%	\$ 565
Pesca.	\$ 40	0,0%	5	0,1%	5	0,0%	\$ 1
TOTAL GENERAL	\$ 3.391.367		4.806		15.206		\$2.118.878

Fuente: Registro mercantil, Cámara de Comercio Tuluá. Estudiante investigador.

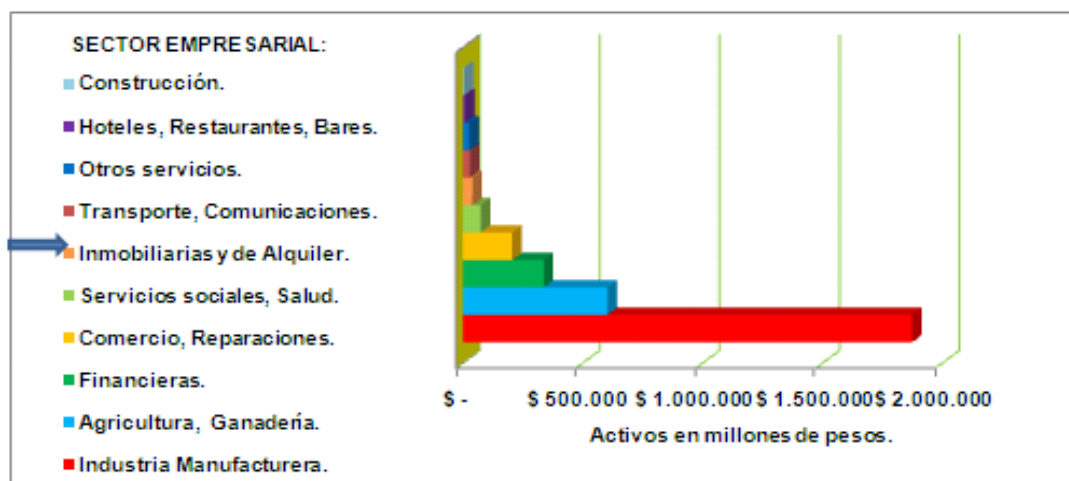
⁴⁹ Registro mercantil, Cámara de Comercio Tuluá. Op.Cit. p. 4-6.

Según los datos de Cámara de Comercio⁵⁰, se aprecia que los sectores empresariales están clasificados por cantidad de activos, en número de empresas, en cantidad de empleos y en ventas realizadas. Con su respectiva participación porcentual.

Tuluá cuenta con quince sectores empresariales, en los que se encuentra: la industria manufacturera, agricultura, ganadería, financieras, comercio, reparaciones, servicios públicos, servicios sociales, salud, inmobiliaria y de alquiler, transporte, comunicaciones, entre otros. El total de los sectores empresariales registraron en el año 2.012, en cuanto a ingresos en ventas \$ 2,118 billones de pesos, en el total de sus activos \$ 3,39 billones de pesos, con una representación de 4.806 empresas que generaron 15.206 empleos.

COMPOSICIÓN DEL SECTOR

Gráfico 11. Comportamiento de Activos (En millones de pesos) por sector empresarial de Tuluá a Marzo 2.012



Fuente: Registro mercantil, Cámara de Comercio Tuluá. Estudiante investigador.

Según la Cámara de Comercio⁵¹, menciona que en el año 2.012, el sector de inmobiliarias y de alquiler registraron en cantidad de Activos el 1,19% avaluados en \$ 38.617 millones de pesos en relación a los otros sectores empresariales. Ocupando el séptimo rango después de otros sectores como servicios sociales, salud, servicios públicos, comercio, financieras, agricultura e industria. Cabe destacar que el sector de la industria manufacturera es el

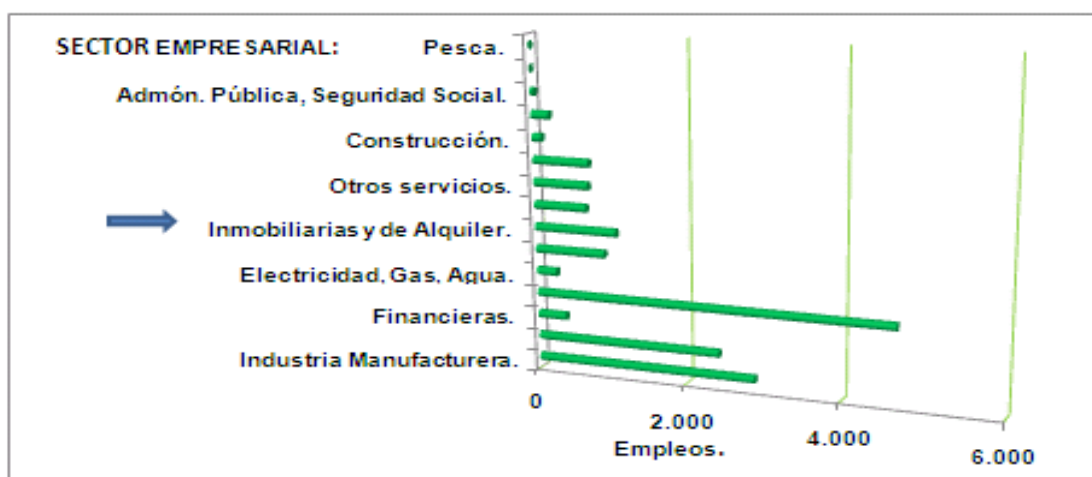
⁵⁰ Registro mercantil, Cámara de Comercio Tuluá. Op.Cit .p.12-14.

⁵¹ Ibíd.

que más participación tiene en los activos con el 55,2% evaluados en \$1,872 billones de pesos.

Esto representa un margen positivo, porque se evidencia la tendencia de crecimiento y productividad de cada sector empresarial, para así seguir produciendo y aportando contribuciones y beneficios a la sociedad, además, la calidad del servicio y producto, generación de empleo, inversiones, entre otros.

Gráfico 12. Comportamiento de empleos por sector empresarial de Tuluá a Marzo 2.012



Fuente: Registro mercantil, Cámara de Comercio Tuluá. Estudiante investigador.

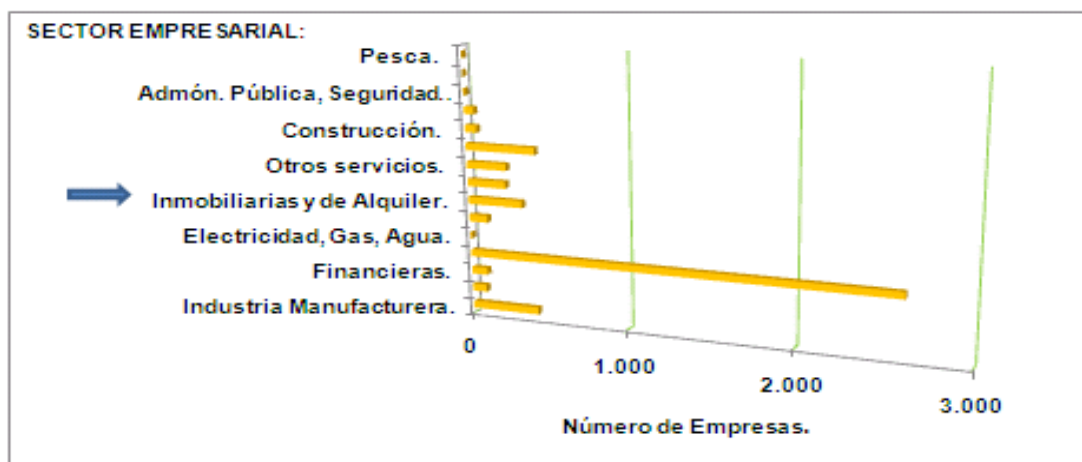
Según los datos de Cámara de Comercio⁵², menciona que la cantidad de empleos en el año 2.012 del sector de inmobiliarias y de alquiler ocupó el cuarto lugar en ocupación laboral. Con el 7,1% representados en 1.085 empleos. Después de los sectores de comercio y reparaciones con participación del 30,7% representados en 4.672 empleos, el sector de industria manufacturera con el 19% representados en 2.893 empleos, y el sector de agricultura y ganadería con el 16% representados en 2.428 empleos.

Estos cuatro sectores empresariales en el año 2.012, representaron el 72,8% en empleos del total de los sectores. Se evidenció un margen positivo en cuanto a la generación de empleos, ya que esto ayuda al bienestar

⁵² Registro mercantil, Cámara de Comercio Tuluá. Op. Cit. p.13.

económico y social de la población. Además, para alcanzar la eficiencia en el crecimiento y desarrollo económico del Municipio.

Gráfico 13. Número de empresas por sector empresarial de Tuluá a Marzo 2.012



Fuente: Registro mercantil, Cámara de Comercio Tuluá. Estudiante investigador.

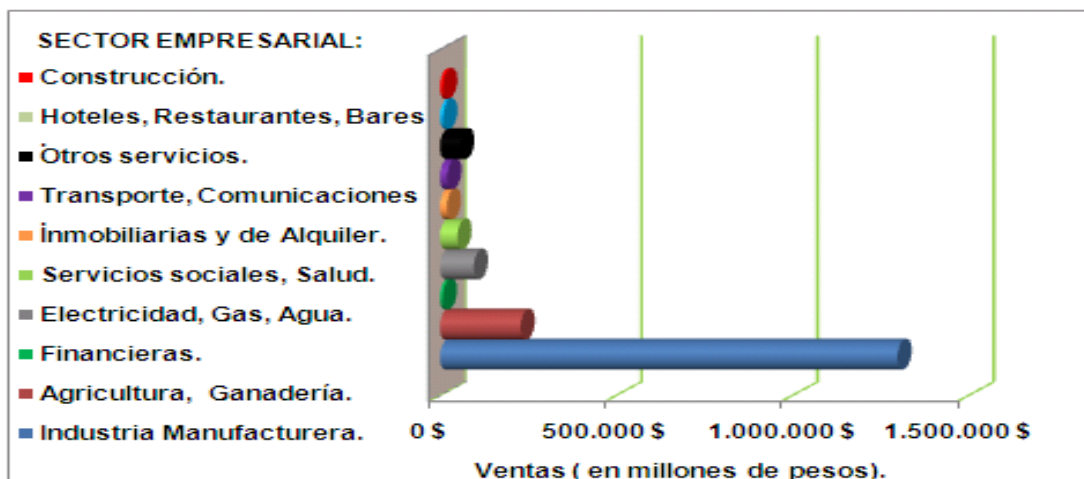
Según datos de Cámara de Comercio⁵³, en cuanto al número de empresas del sector inmobiliarias y de alquiler en el año 2.012, ocupó el cuarto lugar. Con el 7,2% representados en 346 empresas. Después de los sectores de comercio y reparaciones con una participación del 54,5% representados en 2.620 empresas, el sector de hoteles, restaurantes y bares, con el 9,1% representados en 439 establecimientos, y el sector de industria manufacturera con el 8,9% representados en 428 empresas. Los cuatro sectores representaron el 79,7% en número de empresas del total de los sectores en el año 2.012.

Se evidenció un punto favorable, porque se viene observando la inversión en generación de negocios y en establecimientos de comercio. Esto ayuda a que la población acceda a recursos, empleos y demás factores, que ayudan al bienestar económico y social del Municipio.

⁵³ Registro mercantil, Cámara de Comercio Tuluá. Op. Cit. p.12-13.

COMPOSICIÓN DE VENTAS DEL SECTOR

Gráfico 14. Composición de ventas del sector empresarial del año 2.012



Fuente: Registro mercantil, Cámara de Comercio Tuluá. Estudiante investigador.

Según las cifras de la Cámara de Comercio⁵⁴, se apreció que las ventas del año 2.012 en el sector de inmobiliarias y de alquiler fueron de \$ 19.876 millones de pesos, con una participación del 0,94%. Considerándose el sector intermedio del total de los sectores empresariales.

Cabe destacar que el sector de industria manufacturera es el que en el año 2.012 más ventas realizó, con \$ 1,297 billones de pesos; representados en el 61,25%. Siguiéndole el sector de comercio y reparaciones con \$ 315.781 millones de pesos representados en el 14,90%, el sector de agricultura y ganadería con \$ 229.056 millones de pesos; representados en el 10,81%, el sector de electricidad, gas y agua con ventas de \$ 96.081 millones de pesos representados en el 4,53% del total del sector empresarial.

Estos cinco sectores representan el 92,43% en ventas y el resto lo representan los otros diez sectores empresariales.

Se evidenció márgenes positivos para la economía del Municipio, ya que si las empresas producen y generan utilidades, origina más inversión, comercio y productividad del sector como del Municipio.

⁵⁴ Registro mercantil, Cámara de Comercio Tuluá. Op. Cit. p.12.

7.7 ANÁLISIS DEL SECTOR

7.7.1 Contexto Nacional

COMPORTAMIENTO DEL SECTOR INMOBILIARIO DE COLOMBIA-2.012

El informe de BBVA Research⁵⁵ menciona que el sector de edificaciones creció en un 10,8% en el año 2.012 y una media de 3,8% anual en 2.013-16. La desaceleración se explica por la menor construcción de vivienda de alto valor, siendo compensado parcialmente por mayor actividad no residencial. Existe un amplio espacio de crecimiento para el mercado de vivienda en Colombia, pues un porcentaje de hogares superior al 50% no es propietario de vivienda, los cuales se convierten en demandantes potenciales, no sólo en los perfiles de población de bajos ingresos. Por ejemplo, en Bogotá, el 67% de los cánones de arrendamiento proviene de los estratos superiores al tres. Finalmente, el canal moderno de comercio, basado en grandes superficies y centros comerciales, y la firma reciente de acuerdos comerciales y de inversión aumentará estructuralmente la demanda por hipermercados, bodegas y oficinas empresariales.

OFERTA INMOBILIARIA

Las licencias de construcción en 2.011 fueron equivalentes a un 185% del promedio de los pasados 26 años, además significaron un incremento de 33,8% con respecto al año 2.010. El impulso de las licencias estuvo concentrado en los permisos para vivienda de alto valor, las cuales significaron el 57% del área total. Por su parte, las viviendas de interés social y las construcciones comerciales aportaron cada una el 22% del total de las licencias. Durante 2.012 las licencias de construcción se han venido moderando, dado que parte del aumento de los permisos inmobiliarios en 2.011 estuvieron motivados por los cambios regulatorios en sismo-resistencia. De hecho, en el período entre enero y agosto los metros cuadrados registrados disminuyeron un 19,5% anual y el nivel significó el 161% del promedio histórico.

⁵⁵ BBVA Research Colombia. Situación inmobiliaria Colombia 2.012. [Citado 27, abril, 2.013]. Disponible en: <http://www.bbvarresearch.com/KETD/fbin/mult/1212_SitInmobiliariaColombia_2012_tcm346-363566.pdf?ts=2742013>.

DEMANDA INMOBILIARIA

La desaceleración de las ventas de vivienda en lo corrido de 2.012 se asocia principalmente con la incertidumbre sobre la renovación de algunos incentivos de política económica y con la menor entrada al mercado de compradores inversionistas. De esta forma, las ventas de vivienda pasaron de crecer 12,7% en 2.011 a una caída de 2,9% en lo corrido del año a septiembre. Las dinámicas menos positivas se evidencian en Bogotá (caída de 22,2% anual en ventas en el año corrido a septiembre de 2.012), Cartagena (caída de 20,2% anual) y en las zonas campestres cercanas a Bogotá (caída de 16,2% anual). Asimismo, las mayores ventas se registraron en Santa Marta (aumento de 41,8% anual) Barranquilla (aumento de 39,6% anual) y los Municipios cercanos a Bogotá (aumento de 21,1% anual).

Tenencia de la vivienda en Colombia se concentra en los estratos medios con capacidad de compra

En Colombia, la Ley 142 de 1994, artículo 102, creó siete estratos socioeconómicos para clasificar los inmuebles residenciales. Éstos tienen en cuenta el nivel de pobreza de los propietarios, la dotación de servicios públicos domiciliarios, la ubicación (urbana, rural), los asentamientos indígenas, entre otros. Cada alcalde debe realizar la estratificación de los inmuebles residenciales de su municipio o distrito. El estrato más bajo es 0 (sin vivienda) y el más alto es 6.

Según los registros del servicio de energía eléctrica en Colombia, el 69% de las viviendas del país se ubican en los estratos 2 y 3, sin embargo, se evidencia un cambio de tendencia en los pasados 5 años a favor de las viviendas pertenecientes al estrato 4. Estas viviendas hoy en día significan el 12,8% del total, mientras que 5 años atrás significaban menos del 10%. Por ciudades, Pereira y Bucaramanga tienen la mayor proporción de viviendas en estratos altos, con más de 35% en estratos cuatro, cinco y seis, mientras que Montería y Barranquilla acumulan cerca del 80% de sus viviendas en el estrato uno y dos.

El 48% de los hogares en Colombia viven en una vivienda propia, si bien el 5% se encuentran aún pagándola. A su vez, el 32% de las familias viven en arriendo y el 17% en usufructo. Por lo tanto, existe un porcentaje superior al 50% de los hogares que no es propietario de vivienda, los cuales se convierten en demandantes potenciales, no sólo en los perfiles de población

de bajos ingresos. Por ejemplo, en Bogotá el 10% de la población arrendataria pertenece a los estratos superiores al cuatro, mientras que un 37% adicional se encuentra en el estrato tres, los cuales tienen capacidad de pago para acceder a viviendas en valores superiores a los topes VIS. Asimismo, el 67% de los cánones de arrendamiento en Bogotá proviene de los estratos superiores al tres, sumando cerca (0,5% del PIB) mensuales.

DETERMINANTES DE LA DEMANDA INMOBILIARIA

Según el estudio de BBVA Research⁵⁶ menciona que la demanda por vivienda en Colombia en los últimos años ha sido dinamizada por las bajas tasas de interés, el impacto positivo de la baja inflación sobre el costo de los créditos hipotecarios, la cobertura a la tasa de interés ofrecida por el gobierno para la compra de vivienda nueva y el mejor desempeño de la economía. En particular, la cobertura de la tasa de interés disminuyó entre un 20% y 30% la cuota mensual de un crédito de vivienda, mejorando el nivel de accesibilidad de las familias. En este sentido, un estudio de Hofstetter et al. (2.010) muestra que el programa de cobertura de tasas generó un aumento en la demanda por vivienda VIS (Vivienda de Interés Social) de 36% y en la No VIS de 38%. Asimismo, el positivo desempeño de la economía permitió mejorar las condiciones del mercado laboral en 2.010 a favor del empleo asalariado. De hecho, a diferencia del período 2.008-2.009, cuando primó el trabajo por cuenta propia, durante 2.010 y 2.011 el empleo asalariado aceleró su crecimiento apoyado en el mejor comportamiento de los sectores formales, especialmente en la industria y el comercio.

Esto se correspondió con un aumento continuo en el **ingreso medio de la economía** durante toda la década pasada (excepto en 2.009, cuando se quedó estable), si bien por debajo del incremento en el nivel de los precios de la vivienda. Como resultado, el índice de accesibilidad a la vivienda nueva (inverso del precio medio de la vivienda/ingreso disponible anual), que se entiende como (el inverso de) el número de años de ingresos necesarios para pagar una vivienda sin financiación, se redujo en el transcurso de la década. Esto determinó un retorno de este indicador hasta los mismos

⁵⁶ BBVA Research Colombia. Situación inmobiliaria Colombia 2.011. [Citado 28, abril, 2.013]. Disponible en:< http://www.bbvarresearch.com/KETD/fbin/mult/1106_SitInmobiliariaColombia_tcm346-261416.pdf?ts=2182013>

niveles que se presentaban al final de los noventa y anteriores a la crisis hipotecaria.

Optimismo de los consumidores elevado y alta disposición a comprar vivienda

-Los indicadores de sentimiento económico se recuperaron rápidamente durante 2.010 y actualmente se encuentran muy cercanos a los niveles máximos.

-La disposición para la compra de vivienda se mantuvo estable en niveles altos en el inicio del año 2.011.

Bajos niveles de endeudamiento favorece la demanda

-La carga financiera de los hogares en niveles bajos gracias a una combinación de menores tasas y aumento en el ingreso.

-Demanda reciente menos apalancada. La cartera hipotecaria es solo el 4% del PIB ahora frente a 15% del PIB en los noventa.

Financiamiento creciente con buena calidad de la cartera

Los desembolsos para adquisición de vivienda redujeron su dinámica de 2.011, cuando crecieron 20,8% anual, hasta una variación de 5,5% anual. Esta tendencia se relaciona muy de cerca con el elevado stock de vivienda que se encuentra en construcción, lo cual implica un alto financiamiento al constructor, pero un rezago en el incremento de la cartera hipotecaria. La cartera hipotecaria, a pesar de reducir su dinámica de crecimiento, mantiene los mejores indicadores de calidad entre las carteras de crédito con alrededor de un 2,5% de saldos vencidos, por debajo del promedio histórico cercano al 10% y del indicador actual para la cartera total de 3,4%. A esto ha contribuido la relativa estabilidad en la tasa de interés, la cual se ha mantenido por debajo del 14% en los meses recientes. Asimismo, han influido positivamente las mejores prácticas del sistema financiero en la otorgación de créditos a las familias.

Bajas tasas de interés también la favorecen la demanda

-A pesar del aumento reciente de la tasa de intervención del Banco de la República, las tasas hipotecarias se mantienen en mínimos históricos.

-Política de cobertura de tasas ha impulsado la demanda. Al 25 de julio se han asignado 131 mil créditos de un total de 136 mil cupos en este marco

La reducción de la tasa de interés y la estabilidad de la inflación que se logró en la década pasada determinaron que el porcentaje del ingreso disponible que paga anualmente un hogar en una cuota por crédito hipotecario (60%), índice de esfuerzo, sea significativamente más bajo que el registrado en 1.998 (122%), pues los menores costos financieros amortiguaron el incremento de los precios.

Precios aumentan por una combinación de factores

-Los precios de la vivienda nueva aumentaron 5,9% real anual en 2.010 (DANE)

-Precio del suelo en Bogotá entre 2.002 y 2.010 creció en promedio 3,7% real anual, aumentando su participación en el precio final de la vivienda

-En ciudades de la costa Caribe, como Barranquilla y Santa Marta, los precios se incrementaron fuertemente en los últimos años debido a la mayor demanda por segunda vivienda.

Los precios de la vivienda se aceleraron a pesar de la menor demanda

Los precios de la vivienda se aceleraron en lo corrido del año. En el caso de las viviendas nuevas se tuvo una valorización real de 7,7% anual en junio de 2.012, incrementándose con respecto al 5,8% anual que registró en diciembre de 2.011. Asimismo, la vivienda usada creció en junio a un ritmo de 7,0% real anual con respecto al 6,3% anual de diciembre pasado. Este nivel aún se encuentra por debajo de los máximos que se presentaron durante 2007 (entre 11% y 13% real anual), pero significan una alerta temprana con respecto a la existencia de incrementos por encima de los factores estructurales del mercado inmobiliario.

Los índices de capacidad y de esfuerzo medidos por BBVA Research muestran una mejora en el acceso de las familias a la compra de vivienda.

Mientras que en 2.009 los hogares debían destinar 4,1 años de su salario a la compra de una vivienda de precio promedio en Colombia, hoy en día dedican 3,6 años. Asimismo, mientras que la primera cuota de un crédito hipotecario promedio significaba el 33,1% del ingreso disponible del hogar en 2009, actualmente esta cifra se ubica en 27,9%. La carga financiera de los créditos de vivienda se ha mantenido estable desde 2.010 en alrededor de 2% del ingreso anual de los hogares. Esto muestra que las menores tasas de interés y el incremento en los ingresos permitieron mantener estable el flujo de recursos dirigidos a un crédito hipotecario a pesar del crecimiento de los precios de la vivienda. Sin embargo, un índice que compara el costo de arrendamiento, disponible desde la canasta del IPC (Índice del Precio al Consumidor), con los precios nominales de la vivienda nueva y usada muestra una tendencia decreciente en lo corrido de 2.012. Este resultado podría indicar algún des-alineamiento de los precios de la vivienda (el activo subyacente) respecto de su tasa de alquiler (el retorno del activo en valor presente), lo cual va en contravía de la formación de precios de los activos, en donde se tiene en cuenta la suma de los retornos futuros traídos a valor presente.

7.7.2 Contexto Municipal

ANÁLISIS COMPETITIVO: EL MODELO DE LAS CINCO FUERZAS DE MICHAEL PORTER⁵⁷

COMPETIDORES DIRECTOS

Según el Comportamiento empresarial⁵⁸ a Marzo 2.012 se encuentran registradas 346 empresas del sector inmobiliarias y de alquiler, jurisdicción Cámara de Comercio. Dentro del Municipio Tuluá se localizan las siguientes empresas del sector inmobiliario:

- INVERSIONES TULUÁ Y COMPAÑÍA LTDA.
- VALORIZACIÓN S.A.S.
- CENTRO COMERCIAL DEL PARQUE S.A.S.
- BRINKS DE COLOMBIA S.A.

⁵⁷ Hill, Charles y JONES, Gareth. Administración Estratégica: Un enfoque integrado, ed.03, Colombia: Mc Graw Hill Interamericana S.A, 1.996. p.69-83.

⁵⁸ Registro mercantil, Cámara de Comercio Tuluá. Op. Cit. p.12-14.

- TECNISERVICIOS DEL CENTRO DEL VALLE LTDA.
- INMOBILIARIA Y ARRENDAMIENTOS LTDA.
- VALENCIA CARLOS HUMBERTO.
- OSCAR DE LA CRUZ Y ASOCIADOS S.C.A.
- INVERSIONES MONACO C.M LTDA.
- HERRERA ECHEVERRY ALEJANDRO.

Las características de estas empresas de inmobiliarias y de alquiler, según el comportamiento empresarial⁵⁹, se encuentran clasificadas por cantidad de activos e ingresos por ventas. El tamaño de estas empresas están entre: Medianas y pequeñas. La cantidad de activos se encuentran entre el rango de los: \$ 130 millones y \$ 12.000 millones de pesos, y los ingresos por ventas oscilan entre los: \$ 350 millones y \$ 1.804 millones de pesos.

SERVICIOS SUSTITUTOS

Precio relativo de los sutitutos: El precio de los sutitutos son variables, ya que el mercado debido a los tratados de libre comercio tienden a la baja del precio y en escala (mayor producción). Los servicios sustitutos para el sector de inmobiliarias y de alquiler, se podría encontrar los siguientes: La inversión de vehículos, inversión en viajes, inversión en equipos tecnológicos, preferencias en comprar un lote de terreno, u otra inversión que prevalezca en precio y oportunidad de mercado de adquirir a menor costo. Como también a personas naturales o Jurídicas que alquilan o venden sin la intervención de otros entes.

Relación precio y calidad: En cuanto a los sustitutos, los precios tienden a la baja en el mercado, con relación a lo que se ofrece en el sector inmobiliario, y de lo que quiera invertir el consumidor frente a las necesidades y gustos. En cuanto a la calidad, eso ya depende del poder de la marca o Good Will (Buen nombre) de la empresa y su reputación en el mercado.

Tasa de crecimiento del sector inmobiliario y de alquiler: Según el comportamiento empresarial, se aprecia que el crecimiento del sector inmoibiliario y de alquiler, a Marzo del año 2.012 fue del 7,1%⁶⁰. Esto lo hace

⁵⁹ Registro mercantil, Cámara de Comercio Tuluá. Op. Cit. p. 21-28.

⁶⁰ Ibíd. p. 4-10.

ver que va en proceso de crecimiento y posicionamiento en el mercado inmobiliario.

Recursos de las firmas: las empresas del sector inmobiliario y de alquiler cuentan con recursos favorables de seguir operando en el mercado, ya que sus activos totales son de \$ 38.617 millones de pesos e ingresos por ventas de \$ 19.876 millones de pesos (Ver tabla 6), y también les permiten adaptarse a los sucesivos cambios del mercado.

AMENAZA DE NUEVOS COMPETIDORES EN EL SECTOR

Diferenciación del producto y servicio: Los productos y servicios del sector de inmobiliarias y de alquiler son similares, ya depende del factor de cómo se opera con responsabilidad, Just in time (Justo a tiempo), compromiso y cordialidad, que el cliente dispone a escoger su empresa de preferencia.

Identificación de marcas: En el sector de inmobiliarias y de alquiler existen varias marcas en la prestación del servicio y la venta de productos del sector, son 346 empresas representadas en el 7,2% (Ver tabla 6) del total de sectores. Empresas, como:

- INVERSIONES TULUÁ Y COMPAÑÍA LTDA.
- VALORIZACIÓN S.A.S, y otras más empresas mencionadas anteriormente en la fuerza de Porter: Competidores directos.

Costo del cambio de proveedor: En el sector de inmobiliarias y de alquiler, el costo de cambio del proveedor no es convincente o favorable, teniendo en cuenta que se tienen varios proveedores, lo que hace que no sea atractiva la opción de cambiarlos y el costo puede resultar alto.

PODER DE NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES

Número de proveedores importantes: El sector de inmobiliarias y de Alquiler cuenta con un número importante de proveedores, por ello resulta atractivo, pues no podrán contar con mucho poder de negociación para amenazar con elevar precios y reducir la calidad de sus productos y servicios prestados.

Productos de cambio de proveedor: En cuanto a los productos de cambio de proveedor el sector de inmobiliarias y de alquiler se presta para tener varios proveedores, para la cotización de precios, calidad de productos, el Justo a tiempo en la entrega de éstos, disponibilidad de diferenciación, disponibilidad de equipos y tecnología, subcontratistas mano de obra.

PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS COMPRADORES

Número de clientes importantes: Las empresas del sector inmobiliario y de alquiler cuentan con una cartera amplia de clientes, quienes acceden a los productos y prestación de servicios frecuentemente, y en grandes proporciones, ya que los Ingresos por ventas del sector inmobiliario y de alquiler son de \$ 19.876 millones de pesos. (Ver tabla 6), volviéndose el sector atractivo en el mercado.

Importancia o utilidad de los clientes: Como los clientes acceden mucho al servicio y al producto del sector inmobiliario y de alquiler, tratan de conseguir tratos preferenciales en el mercado, con mejores precios y descuentos, convirtiéndolo en otro aspecto importante del sector.

Acción del cliente frente sobre las empresas: Los clientes del sector inmobiliario y de alquiler, se caracterizan por la capacidad de compra, tiempo y urgencia, necesidades y deseos. Las empresas acogiéndose a estos aspectos para no perder las ventas y realización de contratos. Lo convierte en poco atractivo para el mercado inmobiliario y de alquiler.

SEGMENTACIÓN DEL MERCADO⁶¹

En la segmentación del mercado en el sector de inmobiliarias y de alquiler donde opera la empresa LA INMOBILIARIA LTDA, se abarca en otras segmentaciones que veremos a continuación:

SEGMENTACIÓN GEOGRÁFICA

Para delimitar el área geográfica del Municipio de Tuluá. En el cual se encuentra ubicada la empresa LA INMOBILIARIA LTDA, se describen

⁶¹ KOTLER, Philip y LANE, Keller. Dirección de Marketing, ed.12, México: Pearson Educación, 2.006. p.247-257.

variables geográficas, el cual ayudan a establecer el rango que opera la empresa, como las siguientes:

País: Colombia.

Región: Valle del Cauca.

Estado o Municipio: Tuluá.

Población del Municipio: Aproximadamente 200.000 habitantes⁶².

Densidad: Rural y urbana.

SEGMENTACIÓN DEMOGRÁFICA

En cuanto a la segmentación demográfica del Municipio de Tuluá corresponde en su división territorial que se fracciona por comunas, barrios, y estratos sociales, y de otras variables como las siguientes:

Sexo: Hombre y Mujer.

Raza: Blanca, mestiza, negra.

Edad: 18 en adelante.

Estado civil: Casado, soltero, divorciado.

Educación: Bachiller, profesional.

Religión: Católica, cristiana, ortodoxa, otra.

Ingresos: Un salario mínimo legal vigente en adelante.

Ocupación. Ocupaciones en general.

Barrios: 50.

Comunas: 1, 2 y 3. Aproximadamente 47.800 personas⁶³.

SEGMENTACIÓN PSICOGRÁFICA

En cuanto a la segmentación psicográfica permite conocer la determinación de un perfil determinado hacia su entorno, en el que se asocia con la parte emocional del consumidor. Las variables para esta segmentación son las siguientes:

Estrato socio-económico: Clase media y alta.

Estilo de vida: Medio – Alto.

⁶² Anuario estadístico de Tuluá, 2.010. Op.Cit. p. 42-50.

⁶³ *Ibíd.*

Personalidad: Sentimental, abierta, afirmativa, serena, tímida, práctica, conservadores, dependientes.

Cultura: Media.

Motivos de compra: Casualidad, independencia, novedad, defensa del ego, afirmación y moderado.

SEGMENTACIÓN CONDUCTUALES, APTITUDINALES

Este tipo de segmentación se basa en la forma que el consumidor utiliza el producto y en los hábitos asociados a su consumo, y sus variables son las siguientes:

Momento del uso del producto y prestación del servicio: Construcción, remodelación, alquiler, necesidad.

Ocasiones y usos: Inversiones, construcciones, ventas minoritarias.

MERCADO POTENCIAL⁶⁴

El mercado potencial es el número máximo de compradores al que se puede dirigir la oferta comercial y que está disponible para todas las empresas de un sector en un tiempo determinado. En este caso para el sector de inmobiliarias y de alquiler, el mercado potencial alcanza aproximadamente los 40.000 hogares⁶⁵. Volviéndose así un sector atractivo.

MERCADO OBJETIVO

El mercado objetivo de la empresa LA INMOBILIARIA LTDA, son los clientes mayoristas que acceden a este servicio inmobiliario y de alquiler, el cual corresponde a todo lo relacionado con construcción, edificios, residencias del área urbana de Tuluá, entre otros. Con las características mencionadas anteriormente en la segmentación demográfica de 47.800 personas.

⁶⁴ López, Bernat y Ruiz, Pinto. La esencia del Marketing. Barcelona: Edicions UPC, 2.001. p.23-24.

⁶⁵ DANE, 2.012.

7.7.3 Análisis de vulnerabilidad

Para valorizar el impacto con las probabilidades de ocurrencia y la capacidad de reacción de la empresa ante las amenazas, se localiza y se hace el siguiente análisis de vulnerabilidad.

Tabla 7. Análisis de vulnerabilidad de la empresa LA INMOBILIARIA LTDA

PUNTUAL	AMENAZA	CONSECUENCIA	I.A 0 -10	P.O 0 -1	C.R 0 - 10	G.V
Amenaza de nuevos competidores	La amenaza es mínima en cuanto a la consecución de lealtad de clientes y otros factores influyentes en el mercado.	Una pérdida baja en la distribución y comercialización en el mercado.	7	0,7	6	III
Competencia en el sector	La competencia en el sector es grande con productos relacionados en construcción y alquiler.	Pérdida de distribución y comercialización en el mercado	8	0,6	7	IV
Entrada de sustitutos	La entrada y posicionamiento de productos sustitutos es un impacto negativo medio.	Pérdida de Rentabilidad e ingresos.	6	0,7	5	IV
Poder de negociación de clientes	Los clientes es un problema de factor medio en cuanto a la flexibilidad y lealtad a la empresa.	Riesgo de bajos Ingresos por ventas y contratos.	6	0,5	3	IV
Poder de negociación de proveedores	Los proveedores es un problema factor medio en cuanto al justo a tiempo y precios.	El acceso al inventario y materiales de construcción.	7	0,5	3	III
Cambios en la tecnología	Los cambios en la tecnología pueden no facilitar contratos.	Pedidos, contratos y factores que influyen en comunicaciones.	3	0,6	4	IV
I.A: Impacto de Amenaza. P.O: Probabilidad de Ocurrencia. C.R: Capacidad de Reacción. G.V: Grado de Vulnerabilidad.		I: Indefensa. II: En peligro. III: Vulnerable. IV: Preparada.				

Fuente: FRED, David. Conceptos de Administración Estratégica, ed. 09. México: Pearson Educación, 2.003. Estudiante investigador.

La empresa LA INMOBILIARIA LTDA, se encuentra preparada en cuanto a la competencia del sector, entrada de sustitutos, poder de negociación de los clientes y cambios en la tecnología. Esto le favorece ya que la hacen más competitiva y sobresaliente en sus procesos operativos y comerciales. La empresa presenta vulnerabilidad en los nuevos competidores y poder de negociación de los proveedores, ya que éstos son variables según el comportamiento del mercado, tasas, inflación, precios, demanda, oferta, entre otros.

8. EXPLICACIÓN DE LOS ASPECTOS DEL MARCO TEÓRICO Y METODOLÓGICO PARA EL ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA LA INMOBILIARIA LTDA

8.1 ASPECTOS DEL MARCO TEÓRICO

Se utilizó la bibliografía de Oscar León García⁶⁶ y Héctor Ortiz Anaya⁶⁷ para tener una base teórica de autores financieros reconocidos, y así encaminar a un Marco teórico apropiado. Sirve para tener una fundamentación en la parte financiera para lograr un buen análisis de la situación financiera de la empresa LA INMOBILIARIA LTDA.

LIQUIDEZ

Oscar León García argumenta que el análisis de la liquidez se relaciona con la evaluación de la capacidad de la empresa para atender sus compromisos corrientes o de corto plazo, lo cual permite formarse una idea del eventual riesgo de iliquidez que ésta corre, dada la composición de su estructura corriente.

Héctor Ortiz Anaya menciona que los indicadores de liquidez surgen de la necesidad de medir la capacidad que tienen las empresas para cancelar sus obligaciones de corto plazo. Sirven para establecer la factibilidad o dificultad que presenta una compañía para pagar sus activos corrientes con el producto de convertir a efectivo sus activos corrientes. Se trata de determinar qué pasaría si la empresa le exigiera el pago inmediato de todas sus obligaciones a menos de un año.

ROTACIÓN O ACTIVIDAD

García dice que la primera alternativa consiste en recurrir a la observación de los denominados índices de rotación, también denominados índices de actividad, que se basan en la aplicación de un importante concepto de finanzas empresariales: el concepto de rotación.

Anaya menciona que los indicadores de actividad también llamados de rotación, tratan de medir la eficiencia con la cual una empresa utiliza sus activos, según la velocidad de recuperación de los valores aplicados en ellos. Se pretende imprimirle de un sentido dinámico al análisis de la aplicación de la aplicación de recursos, mediante la comparación entre cuentas de balance

⁶⁶ GARCÍA, Oscar. Op.Cit. p. 191-192.

⁶⁷ ORTIZ ANAYA, Héctor. p.145-187.

(estáticas) y cuentas de resultado (dinámicas). Lo anterior surge de un principio elemental en el campo de las finanzas el cual dice que todos los activos de una empresa deben contribuir al máximo en el logro de los objetivos financieros de la misma, de tal suerte que no conviene mantener activos improductivos o innecesarios.

APALANCAMIENTO O ENDEUDAMIENTO

García dice que el apalancamiento conduce a la determinación de dos aspectos. Por un lado, el riesgo que asume la empresa tomando deuda y su efecto sobre la rentabilidad del patrimonio. Por el otro lado, la capacidad de endeudarse en un determinado nivel, es decir, la determinación de la capacidad de endeudamiento.

Anaya menciona Los indicadores de endeudamiento tienen por objeto medir en qué grado y de qué forma participan los acreedores dentro del financiamiento de la empresa. Desde el punto de vista de los administradores de la empresa, el manejo del endeudamiento es todo un arte y su optimización depende, entre otras variables de la situación financiera de la empresa en particular, de los márgenes de rentabilidad de la empresa y del nivel de las tasas de interés vigente en el momento.

RENDIMIENTO O RENTABILIDAD

García dice que la rentabilidad tiene que ver con la determinación de la eficiencia con que se han utilizado los activos de la empresa, en lo cual tiene incidencia no solamente el margen de utilidad que generan las ventas, sino también el volumen de inversión en activos utilizado para ello.

Anaya argumenta que los indicadores del rendimiento, denominados también de rentabilidad o lucratividad, sirven para medir la efectividad de la administración de la empresa para controlar los costos y gastos y, de esta manera, convertir las ventas en utilidades. Desde el punto de vista del inversionista, lo más importante de analizar con la aplicación de estos indicadores es la muestra como se produce el retorno de los valores invertidos en la empresa (rentabilidad del patrimonio y rentabilidad del activo total).

8.2 ASPECTOS METODOLÓGICOS

En cuanto a los aspectos metodológicos, se busca utilizar herramientas que permitan determinar de forma ordenada, clara y concisa el procedimiento de llevar a un buen diagnóstico financiero apoyados también en una encuesta realizada a los empleados de la empresa objeto de la presente investigación para lograr y enfatizar mejor las estrategias tanto administrativas como financieras que permitan analizar en forma más simétrica la situación financiera de LA INMOBILIARIA LTDA y los factores que influyen en ésta. Volviendo al diagnóstico financiero Oscar León García⁶⁸ propone unas etapas para el desarrollo de un análisis financiero, el cual puede ser utilizado para evaluar la situación financiera de la empresa LA INMOBILIARIA LTDA.

ETAPAS DE UN DIAGNÓSTICO O ANÁLISIS FINANCIERO

ETAPA PRELIMINAR

Antes de comenzar cualquier análisis debe determinarse cuál es el objetivo que se persigue con éste, lo cual depende en gran parte del tipo de usuario que se es frente a la información (acreedor, administrador, etc.). El objetivo puede ser planteado de tres formas.

Bajo la primera se supone que se palpa un problema en la empresa y se hace un análisis con el fin de determinar sus causas y solucionarlo. La segunda forma de plantear el objetivo supone que no se palpa problema alguno en la empresa y se hace un análisis con la finalidad de sondear la existencia de alguno.

La última forma se refiere al planteamiento de un objetivo específico, por ejemplo, hacer un estudio de la información financiera con la finalidad de determinar si la empresa está en capacidad de absorber un mayor endeudamiento o cuando un banco analiza la información para determinar si puede o no conceder crédito a la empresa que lo ha solicitado. Una vez planteado el objetivo de análisis estaremos en condiciones de determinar qué información requerimos para lograrlo y el grado de precisión que deberá tener. En esta etapa y como consecuencia de lo dicho anteriormente, se determinan los índices que se utilizarán en el análisis.

ETAPA DEL ANÁLISIS FORMAL

Una vez cumplida la primera etapa se entra en el proceso de recolección de información de acuerdo con los requerimientos del análisis y la disponibilidad

⁶⁸ GARCÍA, Oscar. Op.Cit. p. 197-198.

de ésta. En esta segunda etapa, que se denomina análisis formal, la información es agrupada en forma de relaciones, cuadros estadísticos, gráficos e índices; es la parte mecánica del análisis.

ETAPA DEL ANÁLISIS REAL

Es la parte culminante del análisis y en ella se procede a estudiar toda la información organizada de la etapa anterior. Se comienza entonces, la emisión de juicios acerca de los índices (y la demás información), mediante la metodología de comparación que se describió anteriormente.

Se trata de identificar los posibles problemas y sus causas, se plantean alternativas de solución, se evalúan, se elige la más razonable y se implementa. Estos pasos describen el proceso de toma de decisiones a través del análisis financiero. Hacer un análisis siguiendo la metodología propuesta en las tres etapas descritas disminuirá la posibilidad de emitir juicios erróneos y tomar decisiones desacertadas.

8.3 PERCEPCIÓN DE LA SITUACIÓN FINANCIERA DE LA INMOBILIARIA LTDA

La percepción de la situación financiera, lo que se pretende con este aspecto, es medir de forma cualitativa, qué factores o elementos pueden impactar las finanzas de la empresa, ya que de aquí surge en parte, la toma de decisiones financieras como administrativas, planeación y ejecución de las políticas de la empresa, entre otros. Mejor dicho, cómo la empresa por medio de su gestión, accede a herramientas y a mecanismos que le ayuden a establecer y condicionar su situación financiera, con elementos como: acceder o no a préstamos bancarios, ventas a contado o crédito, diseño y ejecución de planes de corto y largo plazo, personas encargadas en la toma de decisiones financieras, entre otros.

Todo lo mencionado anteriormente, se va a ver reflejado en las cifras que resulten del diagnóstico financiero, y de esta manera, analizar cómo la situación financiera de la empresa (en cifras) influyó en parte, a las decisiones administrativas y financieras tomadas por la empresa.

Se realizó una encuesta al personal de la empresa LA INMOBILIARIA LTDA. Ésta empresa cuenta con 20 empleados, de los cuales se escogió como muestra a cinco empleados para que realizarán la respectiva encuesta. Se tuvieron en cuenta a las personas que desempeñarán diferentes cargos administrativos como financieros de la empresa.

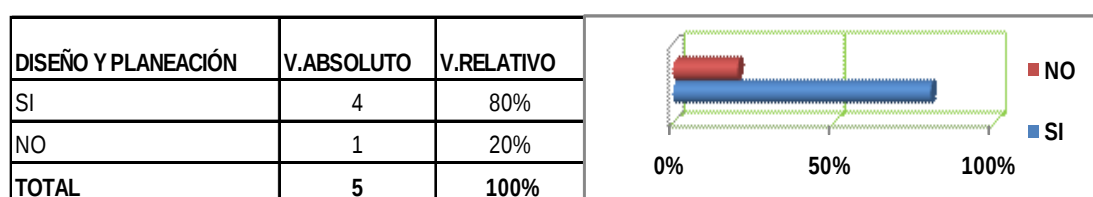
Los cargos de los empleados entrevistados fueron:

- Gerente.
- Contadora pública.
- Auxiliar contable.
- Auxiliar administrativo.
- Jefe de bodega.

ANÁLISIS DESCRIPTIVO DE LA ENCUESTA

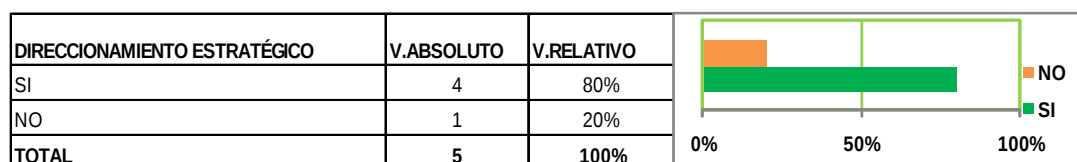
La encuesta tiene el propósito de identificar elementos que pueden impactar las finanzas de la empresa. Los puntos que se evaluaron fueron los siguientes:

➤ Diseño y ejecución de los planes de corto y largo plazo



En cuanto a si la empresa diseña y ejecuta procesos a corto y a largo plazo cuatro empleados de los cinco encuestados contestaron que si, ya que es muy importante relacionar y estudiar alternativas para que la empresa aproveche sus fortalezas y vaya mejorando las debilidades para ser competitivas y eficientes en el sector en el que se establecen y operan.

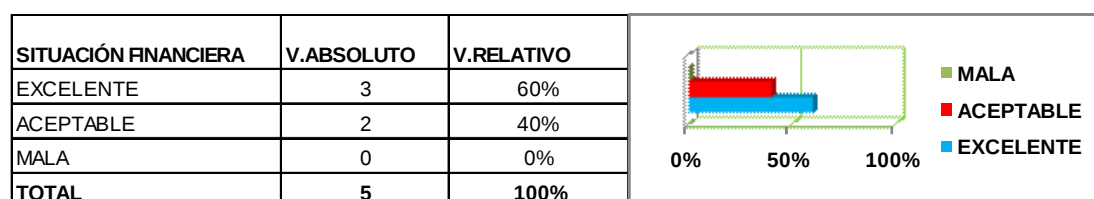
➤ Direccionamiento estratégico



Se aprecia que los empleados conocen la empresa en la que trabajan, porque cuatro de los cinco entrevistados contestaron que el ente si tiene direccionamiento estratégico, ya que es importante saber la razón de ser de la empresa, el cumplimiento de sus objetivos para alcanzar la visión y el logro

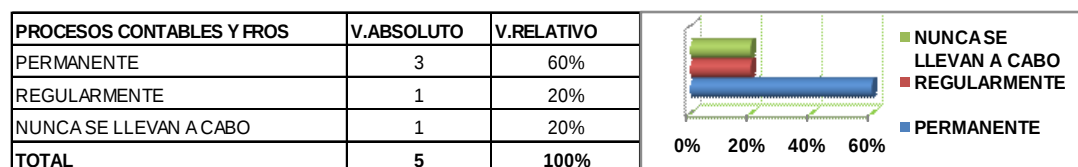
de las metas de la empresa que son el crecimiento, generar utilidades y su sostenimiento en el mercado.

➤ Situación financiera



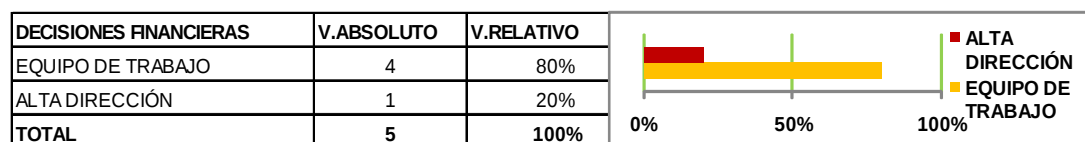
En la situación financiera de la empresa tres empleados contestaron que es excelente y dos que es aceptable, la situación financiera se mide por varios factores y elementos que influyen en el comportamiento y capacidad financiera, y esto lo conocen más los que interactúan con el entorno organizacional y económico del ente, y el que maneja las cifras financieras de los movimientos operacionales de la empresa.

➤ Procesos contables y financieros



En los procesos contables y financieros tres de los cinco empleados estipularon que si se llevan a cabo porque éstos manejan más esta parte, ya que deben ejecutarse de manera clara, ordenada, precisa y oportuna, para llevar así un orden y tomar decisiones financieras adecuadas con respecto a cifras e información pertinente que presenta la empresa.

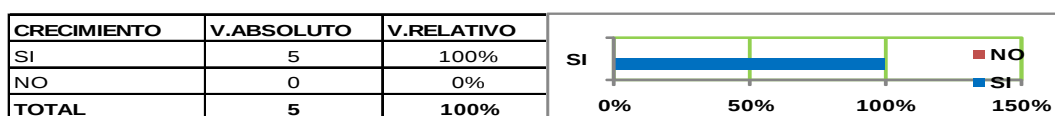
➤ Decisiones financieras



Las decisiones financieras cuatro personas de las cinco contestaron que se

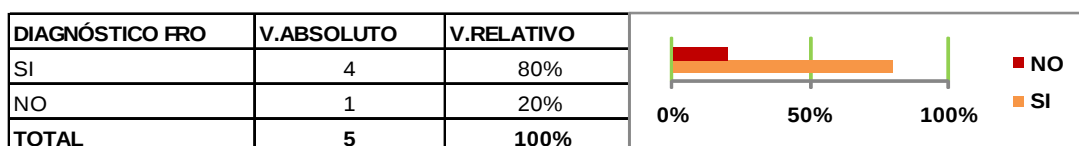
hacen mediante un equipo de trabajo, esto favorece porque así se pueden ver desde distintas perspectivas el entorno económico-financiero de la empresa, para determinar y establecer una acertada toma de decisiones mediante asesores y personal que están capacitadas para este aspecto que influye en una buena eficiencia de los procesos frente a las recomendaciones y estrategias que se plantean en el ente.

➤ Crecimiento de la empresa



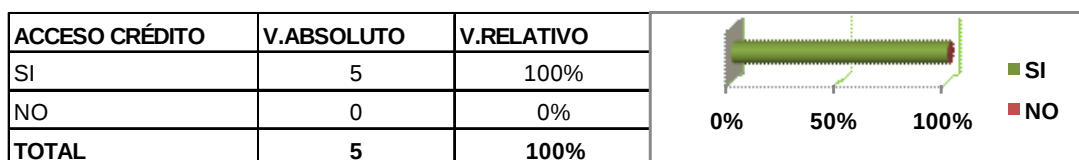
En el crecimiento de la empresa todos los encuestados contestaron que el ente si presenta crecimiento, debe ser que perciben buenas ventas, contratos, buenas utilidades, contratación de mano de obra, apertura de nuevos mercados. Que son factores que influyen en el crecimiento y permanencia en el mercado en el que interactúa la empresa LA INMOBILIARIA LTDA.

➤ Diagnóstico financiero



En cuánto al diagnóstico financiero cuatro personas de las cinco encuestadas contestaron que si se realiza esta herramienta, ya que es indispensable evaluar la empresa con sus razones financieras, para ver que falencias y fortalezas afronta el ente de un periodo tras otro.

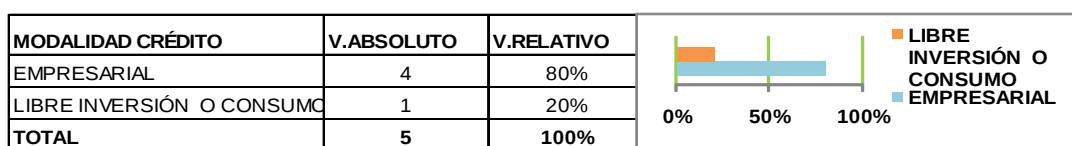
➤ Crédito bancario



En cuánto al acceso al crédito bancario los cinco contestaron que la empresa

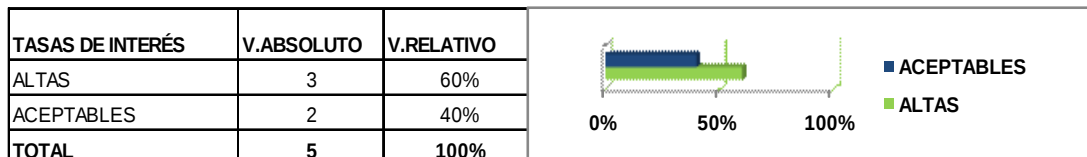
si puede acceder, esto es un aspecto positivo para el financiamiento de ésta, si se hace con todo el estudio y habilidad financiera, ya que muchas PYMES no pueden a las entidades financieras, ya sea porque no cumple con los requisitos, o no tienen como responder frente a estas obligaciones financieras.

➤ Modalidad del crédito bancario



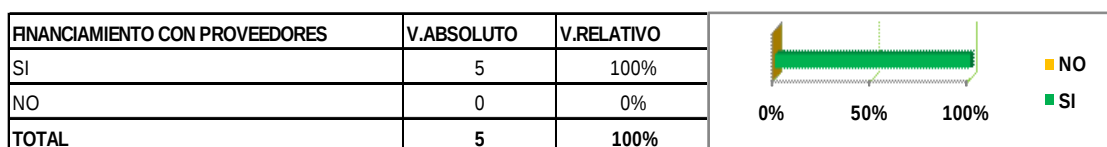
En cuánto a la modalidad del crédito bancario cuatro empleados contestaron que era empresarial, ya que cumplen con unos requisitos para acceder y aplicar en su estructura operativa y económica, para cumplir con sus expectativas en el mercado y en el sector empresarial.

➤ Tasas de interés al acceder al crédito



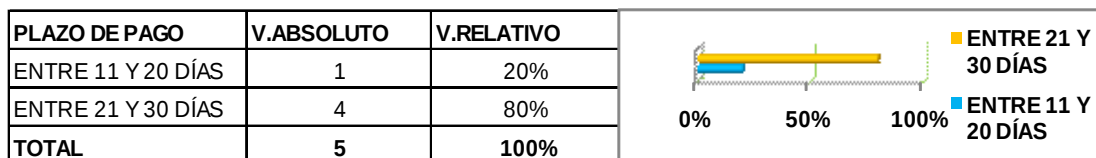
En cuánto a las tasas de interés tres contestaron que eran altas y dos que eran aceptables, este punto de vista hay que analizarlo frente a la relación de que lo que se produce, vende o contrate sea más de beneficio económico financiero que el costo que consigo trae la obligación financiera.

➤ Financiamiento con proveedores



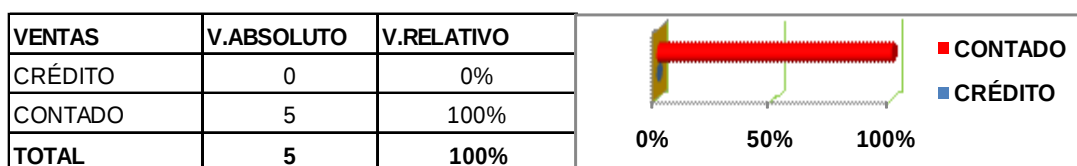
Los cinco encuestados dijeron que la empresa si se financia con proveedores, ya que a veces no hay disponible para cancelar de inmediato, entonces se acude a esta fuente de financiamiento que es convencional.

➤ **Plazo del financiamiento con proveedores**



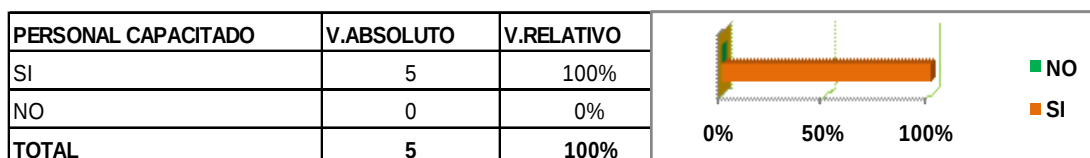
En el plazo con el financiamiento de proveedores cuatro de los cinco encuestados contestaron que el período estaban entre 21 y 30 días, ya que deberían gestionar más ese intervalo de tiempo, dependiendo de las ventas y la rotación de cuentas por cobrar, el cobro de cartera, entre otros, para que puedan cumplir con las cuentas por pagar a proveedores de manera satisfactoria y convencional.

➤ **Ventas de la empresa**



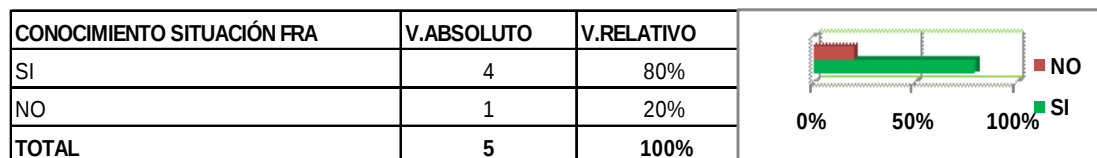
Las ventas de la empresa los cinco contestaron que son de contado, este es un aspecto positivo, ya que la empresa no va a estar dependiendo de sus clientes para el pronto pago de éstas, aunque a veces se dan créditos en sus ventas pero son ocasionales dependiendo el tipo de cliente y monto o cantidad.

➤ **Personas que toman decisiones financieras están capacitadas**



Las personas que toman las decisiones financieras los cinco empleados contestaron que si están capacitadas para esta labor, el cual es un factor muy importante porque dependiendo de cómo son sus decisiones así se van a ver reflejadas en la empresa, ya sea en el corto o largo plazo.

➤ **La situación financiera es compartida con el personal**



Con relación a si la situación financiera es compartida con el personal de la empresa cuatro de los cinco empleados contestaron que si, ya que se debe comunicar al tanto al personal de todas las situaciones que se presentan para así alertarlos y actuar de manera oportuna y eficiente a las prioridades de sus objetivos organizacionales y metas.

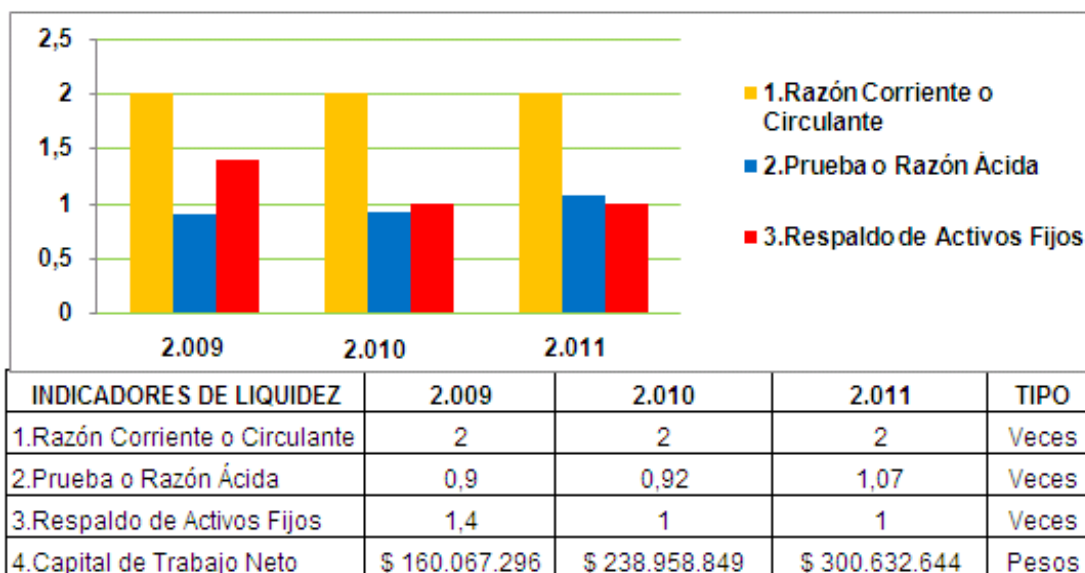
9. ANÁLISIS DE LOS DIFERENTES INDICADORES FINANCIEROS APROPIADAS PARA CARACTERIZAR LA SITUACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA LA INMOBILIARIA LTDA ENTRE LOS AÑOS 2.009 AL 2.011

9.1 INDICADORES FINANCIEROS

Para analizar la capacidad y la situación financiera de la empresa la INMOBILIARIA LTDA, se procede a evaluar la liquidez, endeudamiento, aprovechamiento de recursos, indicadores de costos y la rentabilidad de la empresa, ya que éstos factores influyen en la estructura financiera como operativa de la empresa, y a su vez en el crecimiento y permanencia en el mercado, y en el cumplimiento de los objetivos organizacionales a corto y largo plazo.

LIQUIDEZ

Gráfico 15. Indicadores de Liquidez de la empresa LA INMOBILIARIA LTDA del año 2.009 al 2.011



Fuente: Estudiante investigador.

La Razón Corriente en los períodos del 2.009 al 2.011 fueron de 2 veces, esa es la capacidad que tiene la empresa LA INMOBILIARIA LTDA para hacer frente a sus obligaciones corrientes, comprometiendo sus activos

corrientes, es decir, cuánto tiene la empresa de respaldo en sus activos corrientes por cada peso de deuda corriente. Ortiz Anaya⁶⁹ considera que este indicador entre más alto se considera mejor y puede comenzarse a considerarse bueno a partir de la relación 1:1. Pero que por lo tanto, no siempre será conveniente tener muchas existencias sin necesidad, o una caja elevada pero improductiva. Esto es lo que le ocurre a la empresa LA INMOBILIARIA LTDA refleja una liquidez alta, pero tiene demasiados inventarios improductivos o que no se realizan de manera oportuna y eficiente. Una alta cartera que no se realiza o se cobra rápidamente. Colocándola en una situación financiera desfavorable para atender sus compromisos en el corto plazo.

Anaya⁷⁰ menciona que existe una estrecha relación entre los indicadores de liquidez y de actividad, especialmente la rotación de cuentas por cobrar y la rotación de inventarios. La razón corriente, principal indicador de liquidez, puede verse apoyada o deteriorada por unas rotaciones buenas o malas de la cartera y los inventarios. La razón corriente en su análisis, presentar una gran dependencia de la rotación de cuentas por cobrar y los inventarios.

Las cuentas por cobrar y los inventarios representaron en el año 2.011 el 89% (Ver Tabla 8) del activo corriente. El período promedio de cobro es de 62 días y el período de rotación de inventarios de 173 días. De tal manera éstos últimos demorarán 235 días en ser vendidos, convertirse en cartera y luego a efectivo. En las condiciones anteriores, la empresa LA INMOBILIARIA LTDA realmente sólo podría contar con el efectivo (caja y bancos) y las inversiones temporales (11%), es decir, en total \$53.945.426 de pesos para afrontar sus obligaciones de corto plazo, por \$ 213.221.278 de pesos. De tal manera, la razón corriente quedaría reducida a 0,25, reflejando una grave posición de liquidez para la empresa objeto de estudio.

Con respecto a la Prueba Ácida del año 2.011 fue de 1,07 veces, esa es la capacidad de la empresa para cubrir sus pasivos corrientes, en forma inmediata, sin tener que recurrir a la realización de sus inventarios. La composición de los Activos corrientes de la empresa objeto de estudio muestran una concentración del 56% en sus inventarios. Anaya⁷¹ menciona que la prueba ácida debe estar o acercarse a una relación 1:1. Aunque se

⁶⁹ ORTIZ ANAYA, Héctor. Op. Cit. p.147.

⁷⁰ Ibíd. p.200.

⁷¹ Ibíd. p.147.

admite que esté un poco por debajo de este nivel, dependiendo del tipo de empresa y de la época del año en la cual se ha hecho el corte del balance.

Tabla 8. Activos Corrientes de la empresa LA INMOBILIARIA LTDA del año 2.009 al 2.011

ACTIVOS CORRIENTES EMPRESA LA INMOBILIARIA LTDA.			
CONCEPTO	2.009	2.010	2.011
Caja y bancos	19%	6%	10%
Inversiones	0%	0%	1%
Deudores	25%	38%	33%
Inventarios	56%	56%	56%
TOTAL	100%	100%	100%

Fuente: Estudiante investigador.

Hay que aclarar que los inventarios de la empresa LA INMOBILIARIA LTDA se constituyen en: Contratos en ejecución, obras de construcción en curso, productos y materiales de construcción y terrenos. Cabe resaltar que el monto de cada recurso no se suministrará por políticas de la empresa. Pero en el balance se aprecia el valor total que le corresponde a los inventarios que serán evaluados en más adelante en la rotación de éstos. Se aprecia que los inventarios permanecen iguales en su participación en los tres años (2.009-2.011) representando el 56% del total de los activos corrientes.

García⁷² menciona que una empresa que tuviera muchos activos corrientes con respecto a sus pasivos corrientes. Era el hecho de que esos activos corrientes fueran de calidad, es decir, que la cartera y el inventario pudieran considerarse “sanos”. El carácter de “sanos” lo adquieren esos dos rubros cuando rotan adecuadamente, es decir, cuando los días de cuentas por cobrar y los inventarios no sobrepasen sus políticas en la empresa. Si la velocidad con que se convierten en efectivo los activos corrientes es superior a la velocidad con la cual deben pagarse los pasivos corrientes, puede suponerse que la empresa asegura, en buena parte, su liquidez. Pero tomando el caso de LA INMOBILIARIA LTDA se aprecia que no ocurre este principio. Se analiza el ciclo de caja (Ver tabla 9) y se observa que en los tres años evaluados se presentó resultados desfavorables mayores, en cuanto a su realización de activos corrientes y el pronto pago de obligaciones y compromisos.

⁷² GARCÍA, Oscar. Op. Cit. p. 226.

Tabla 9. Ciclo de caja de la empresa LA INMOBILIARIA LTDA 2.009-2.011

CONCEPTO	2.009	2.010	2.011
Días de Inventario	0	0	0
Días de cuentas por cobrar	107	124	62
Días de sistema de circulación de fondos	107	124	62
Días de cuentas por pagar	70	41	10
CICLO DE CAJA	37	83	52

Fuente: GARCÍA, Oscar. Administración Financiera: Fundamentos y aplicaciones, ed. 03, Colombia: Prensa Moderna Impresores S.A, 1.999. p.226. Estudiante investigador.

Se aprecia que la empresa es ineficiente administrando sus recursos líquidos, ya que su sistema de circulación de fondos sobrepasa los dos meses en cada período, para convertir de nuevo en efectivo una nueva unidad de capital de trabajo, cuando se demoraron 37 días en el año 2.009; 83 días en el 2.010 y en el 2.011 en 52 días. Esto se debió a cuentas por cobrar superiores a los niveles establecidos.

Un análisis más profundo podría requerirse de un presupuesto de efectivo para determinar si la empresa puede hacer frente a las obligaciones a medida que venzan. Mientras más crezca la razón circulante mayor será la capacidad de la empresa para pagar sus cuentas; sin embargo, la razón tiene que ser considerada imperfecta o desfavorable debido a que no toma en relación la liquidez de los componentes individuales de los activos circulantes.

La productividad del capital de trabajo operativo se limita demasiado y se ve reducida, porque no sule para cubrir las obligaciones a corto plazo de la empresa LA INMOBILIARIA LTDA, ya que su rotación y realización (Inventarios y cuentas por cobrar), no es rápida y eficiente. Por esta razón acuden al financiamiento o apalancamiento corriente en mayor magnitud que el apalancamiento a largo plazo.

Tabla 10. Flujo de efectivo de la empresa LA INMOBILIARIA LTDA del año 2.009 al 2.011

FLUJO DE EFECTIVO – EMPRESA LA INMOBILIARIA LTDA COMPARATIVO AÑOS 2.009 AL 2.011			
CONCEPTO	2.009	2.010	2.011
UTILIDAD NETA	\$ 35.506.024	\$ 51.778.733	\$ 96.581.940
DEPRECIACIÓN DEL PERIODO	\$ 316.000	\$ 3.840.416	\$ 15.186.874
CAMBIO EN LAS PARTIDAS OPERACIONALES	\$ 35.822.024	\$ 55.619.146	\$ 111.768.614
AUMENTO DEL CAPITAL TRABAJO NETO OPERATIVO	\$ -14.505.551	\$ -82.921.817	\$ -25.546.410
EFFECTIVO GENERADO POR LAS OPERACIONES	\$ 21.316.473	\$ -27.302.668	\$ 86.222.204
ACTIVIDADES DE INVERSIÓN			
COMPRA DE PORPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	\$ -23.908.867	\$ -6.364.529	\$ -61.717.776
DISMINUCIÓN O AUMENTO DE EFECTIVO	\$ -2.592.394	\$ -33.667.197	\$ 24.504.428
EFFECTIVO AL INICIAR EL PERIODO	\$ 62.000.589	\$ 59.408.195	\$ 25.740.998
EFFECTIVO AL FINALIZAR EL PERIODO	\$ 59.408.195	\$ 25.740.998	\$ 50.245.426

Fuente: Estudiante investigador.

En cuanto al flujo de efectivo se aprecia que entre el año 2.010 y 2.011 la empresa tuvo un aumento considerable en el efectivo. Esto pudo deberse al incremento de cuentas por cobrar a clientes, cobro de cartera, aumento en ventas, de inventarios, pago de proveedores. Este es el disponible que queda para atender a los compromisos con los beneficiarios de la empresa como acreedores y socios. Para complementar el análisis de liquidez se realiza el EBITDA (Ver tabla 11) de la empresa LA INMOBILIARIA LTDA del año 2.011. Se observa que en el año 2.011 se presenta también un valor negativo de la variación de capital de trabajo neto operativo en -\$ 25.546.410 de pesos, ya que demandaron más efectivo del que pudieron proporcionar. Sumándole a esto que el Efectivo generado por las operaciones en el 2.011 fue de \$ 86.222.284 y se vió disminuido el efectivo porque en las actividades de inversión la empresa compró en propiedad, planta y equipo \$ 61.717.776 de pesos. Esto ya depende de las decisiones financieras que toma el gerente para su organización, si era necesario invertir para originar más ingresos o productividad en el negocio o por otro lado la de invertir del efectivo en otro rubro u obligación.

En cuanto al capital de trabajo neto Anaya⁷³ menciona que este no es propiamente un indicador, sino más bien una forma de apreciar de manera cuantitativa (en pesos) los resultados de la razón corriente. En este caso la empresa en el año 2.011 tiene de capital de trabajo neto \$300.632.644 de pesos, este es el valor que le quedaría a la empresa, representado en

⁷³ ORTIZ ANAYA, Héctor. Op. Cit. p.148.

efectivo u otros activos corrientes, después de haber pagado todos sus pasivos de corto plazo, en el caso en que tuvieran que ser cancelado de inmediato.

Tabla 11. Utilidades antes de Intereses, Impuestos, Depreciaciones y Amortizaciones (EBITDA) de la empresa LA INMOBILIARIA LTDA del año 2.011

EBITDA DE LA EMPRESA LA INMOBILIARIA LTDA 2.011.	
VENTAS NETAS	\$ 1.014.512.085.
-COSTOS DE VENTAS (Sin depreciaciones)	\$ 627.292.855.
EBIT Utilidad Bruta	\$ 387.219.231.
-GASTOS OPERATIVOS (Sin depreciaciones)	\$ 249.575.714.
EBITDA	\$ 137.643.517.
MARGEN EBITDA	13,57%

Fuente: GARCÍA, Oscar. Valoración de empresas, Gerencia de valor y EVA, ed.19, Colombia: Digital Express, 2.003.p.25.

García⁷⁴ menciona que el EBITDA es simplemente la utilidad operativa que se obtendría antes de considerar los gastos que no implican desembolso de efectivo ni lo implicarán en el futuro, también conocida como utilidad operativa de caja. El EBITDA es la producción bruta de caja, o simplemente la caja bruta. Es lo que termina convirtiéndose en caja o en disponible, la empresa LA INMOBILIARIA LTDA en el año 2.011 presentó un EBITDA de \$ 137.643.517 de pesos. Esto le favoreció a la empresa para el pago de impuestos, obligaciones financieras, inversiones de capital de trabajo, inversiones para reposición de activos fijos, repartición de utilidades, entre otros. El Margen del EBITDA fue del 13,57%, éste fue la participación porcentual del desempeño operacional de la empresa LA INMOBILIARIA LTDA frente a la eficiencia de los ingresos por ventas generadas.

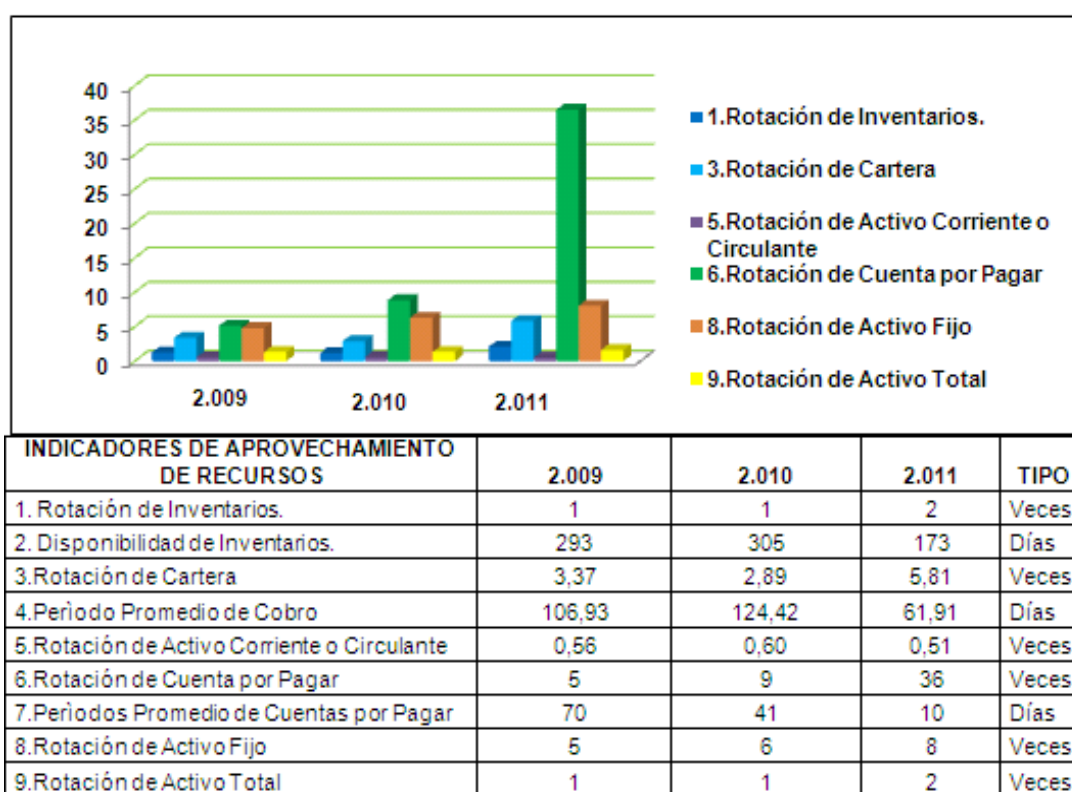
Se aprecia que el EBITDA de la empresa se ve reducido por el alto costo de ventas en el año 2.011, que fueron de \$ 627.292.855 pesos. La empresa debe gestionar porque se ha venido dando estos incrementos y falencia en la gestión, en cuanto a la cantidad de gastos operativos en el año 2.011 fueron de \$ 249.575.714 pesos y estos absorben casi la utilidad bruta. El cual se debe tener buen manejo y disposición de estos recursos, ya que son elevados frente a estas utilidades, que hacen que las disminuyan bastante, y

⁷⁴ GARCÍA, Oscar. Valoración de empresas, Gerencia de valor y EVA, ed.19, Colombia: Digital Express, 2.003.

cause molestias en cuanto a la gestión y administración de recursos de la empresa objeto de estudio. Estos aspectos se verán aclarados de una manera más descriptiva y analítica (Ver gráfico 17 y 18) en cuanto a la relación de los costos y los de rendimiento o rentabilidad.

ROTACIÓN O ACTIVIDAD

Gráfico 16. Indicadores de Aprovechamiento de recursos de la empresa LA INMOBILIARIA LTDA del año 2.009 al 2.011



Fuente: Estudiante investigador.

La Rotación de Inventarios de mercancías en el año 2.011, circularon en 2 veces en contraste al año 2.010 de 1,0 vez. Esto nos indica que la empresa genera más venta por peso de mercancía. Mientras más alta sea la rotación de mercancías más eficiente será la administración de éstos en la empresa; con mayor liquidez. Pero esto no le ocurre a la empresa LA INMOBILIARIA LTDA, ya que en el año 2.011 tardó en promedio 173 días para convertir sus inventarios a efectivo y cuentas por cobrar, el cual es un aspecto

desfavorable porque origina exceso de inventarios, debido a que no se están vendiendo lo suficiente en el período.

Anaya⁷⁵ menciona que una rotación rápida de proveedores muy ágil con menor número de días de la rotación de cartera o la rotación de inventarios, puede indicar poco poder de negociación de la empresa frente a sus proveedores, lo cual la obliga a financiar su capital de trabajo con recursos diferentes, seguramente costosos.

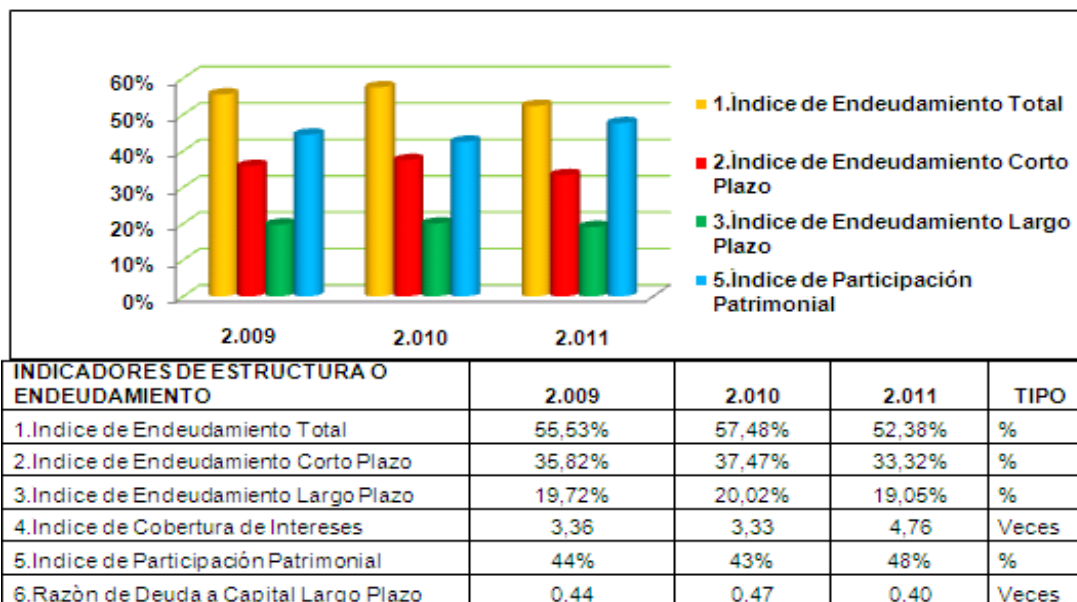
En cuanto a la rotación de cuentas por cobrar en el año 2.010 fueron de 2,89 veces y en el 2.011 fueron de 5,81 veces. El promedio de cobro fue de 62 días, es desfavorable porque los inventarios rotaron 173 días y el promedio de cuentas por pagar fueron de 10 días. La política de cobro de cartera de la empresa no ha sido eficiente en relación a su rotación de inventarios y cuentas por pagar. Con esa relación el ciclo de caja de la empresa es desfavorable en su actividad operativa y económica.

La rotación en activos fijos fueron de 6 veces en el año 2.010 y 8 veces en el 2.011, esto es lo que genera la empresa LA INMOBILIARIA LTDA en ventas por cada peso invertido en activos fijos. En cuanto a la rotación del activo se incrementó en una vez, ya que en el año 2.010 fue de una vez y en el 2.011 de 2 veces. Esto indica que por cada peso en activo total, dos veces fue la contribución a las ventas, esto se debe a que la empresa tiene suficientes activos para generar el volumen de ventas actual, es decir, incremento de ventas y disminución de activos. Esto se debe a la mala gestión que se ha venido dando en los recursos de la empresa, ya que se aprecia alta rotación en cuentas por pagar, y baja rotación en las cuentas por cobrar, inventarios, activos totales y fijos. Esto le ocasiona a la empresa estar con insolvencia económica (Falta de efectivo) y recurrir a deudas en el período corriente, para seguir con su actividad operacional.

⁷⁵ ORTIZ ANAYA, Héctor. Op. Cit. p.186.

ENDEUDAMIENTO O APALANCAMIENTO

Gráfico 17. Indicadores de Endeudamiento de la empresa LA INMOBILIARIA LTDA del año 2.009 al 2.011



Fuente: Estudiante investigador.

Se aprecia que el Nivel de Endeudamiento total en el año 2.011 es del 52,38%. El cual se sitúa aceptablemente dentro del rango prudente de 50% o menos, según (Stanley Block y Geoffrey Hirt, 2.005). Esta es la proporción de los activos que pertenece a los acreedores. Cabe resaltar que de ese 52,38% del total del apalancamiento. El 33,32% representa el apalancamiento o endeudamiento a corto plazo; ya que éste disminuyó en un 1,15%, ya que en el año 2.010 fue del 37,47% y en el año 2.011 del 33,32%, se endeuda más en periodos menores a un año. Esto se debe a que la empresa LA INMOBILIARIA LTDA no tiene una adecuada política de cobro y realización de cartera, demasiada acumulación de inventarios, la falta de realización de las inversiones corrientes, por lo tanto, las razones corrientes no dan abasto para cancelar las obligaciones en el corto plazo y pago de proveedores, por esta razón la empresa acude más al endeudamiento o apalancamiento a corto plazo exigiendo así una estructura de liquidez intensa.

En el Endeudamiento a Largo Plazo bajó en un 0,96%, ya que en el año 2.010 fue del 20,02% y en el 2.011 del 19,06%. Se aprecia que se endeudan menos en el largo plazo que en el periodo a corto plazo. Como tienen

problemas de insolvencia (Falta de efectivo) tienen que acudir más al apalancamiento corriente o corto plazo para seguir con su actividad operativa y comercial. Con respecto al índice de Participación Patrimonial de LA INMOBILIARIA LTDA se incrementó en un 5%, ya que en el año 2.010 fue del 43% y en el año 2.011 del 48%. Con respecto al índice de cobertura de interés en el año 2.011 fue de 4,76 veces. Esto muestra que los intereses de la empresa LA INMOBILIARIA LTDA son cubiertos por las utilidades operativas en esa cantidad de veces en el año.

Para analizar cómo se encuentran repartidos la financiación o el apalancamiento de activos de la empresa LA INMOBILIARIA LTDA, en el siguiente cuadro, se muestra la estructura financiera de la empresa objeto de la investigación con la participación de cada rubro entre los años 2.009 al 2.011.

Se apreció que la empresa LA INMOBILIARIA LTDA en el año 2.011 se apalancó con los socios en un 48%, la financiación con pasivo corriente correspondió al 33% que representa más participación que en la deuda a largo plazo que fue del 19%. Ésta es muy alta siendo en período a corto plazo. Esto quiere decir que sus activos corrientes no les alcanzaron para cubrir el pago de obligaciones y cuentas por pagar a períodos menores a un año, ya que presentaron excesos de inventarios, exceso de cuentas por cobrar y para la realización de estos rubros no hacen oportunamente, además hay costos y gastos muy representativos. Esto produjo utilidades bajas y así una secuencia de situaciones que de acuerdo a la gestión, administración y decisiones financieras influyeron en este proceso del financiamiento de la empresa LA INMOBILIARIA LTDA. El pasivo total representa el 52%, esta es la proporción de los activos que le corresponde o pertenece a los acreedores.

Anaya⁷⁶ menciona la relación entre los indicadores de endeudamiento y los de rendimiento. Otra de las relaciones que merece ser estudiada es la existente entre el nivel de endeudamiento y el margen neto de rentabilidad de la empresa, ya que dependiendo del endeudamiento que asuma la empresa se va a ver reflejada en su monto y costos financieros que afectan al margen neto de las utilidades (Ver gráfico 19), se aprecia que no representó mayor amenaza a la empresa, porque la participación en costos financieros no redujo mucho el margen operativo en relación al margen neto.

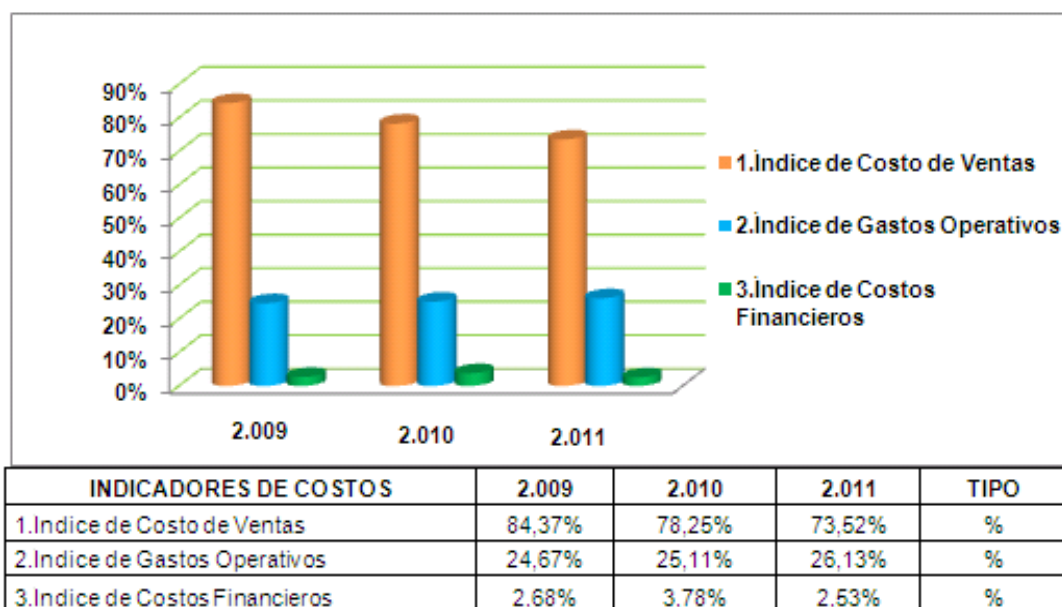
⁷⁶ ORTIZ ANAYA, Héctor. Op. Cit. p.203.

LA INMOBILIARIA LTDA puede cubrir, con la utilidad operacional, los gastos financieros en 4,76 veces.

Cabe resaltar que la insolvencia (Falta de efectivo) que afronta la empresa la cubre con su endeudamiento a corto plazo, ya que sus activos corrientes no se ven tan efectivos o realizables, ya que se evidenció que no son tan productivos, ya que no le ayudan en mucho a cubrir sus obligaciones y compromisos en períodos menores a un año.

COSTOS

Gráfico 18. Indicadores de Costos de la empresa LA INMOBILIARIA LTDA del año 2.009 al 2.011



Fuente: Estudiante investigador.

En el índice de Costo de ventas disminuyeron en el 4,73%, ya que en el año 2.010 fueron del 78,25% y en el 2.011 del 73,52%. Son muy altos e impactó negativamente a las utilidades de la empresa, ya que con los gastos operacionales y financieros que representaron el 26,1235 y 2,53% respectivamente, son considerados bajos para la estructura operativa y financiera de la empresa LA INMOBILIARIA LTDA. Manteniendo este margen en los costos de ventas ocasiona contraer más deuda o apalancamiento financiero para seguir operando en sus actividades económicas, comerciales y los activos de la empresa. Además, que puede ser muy dispendioso y

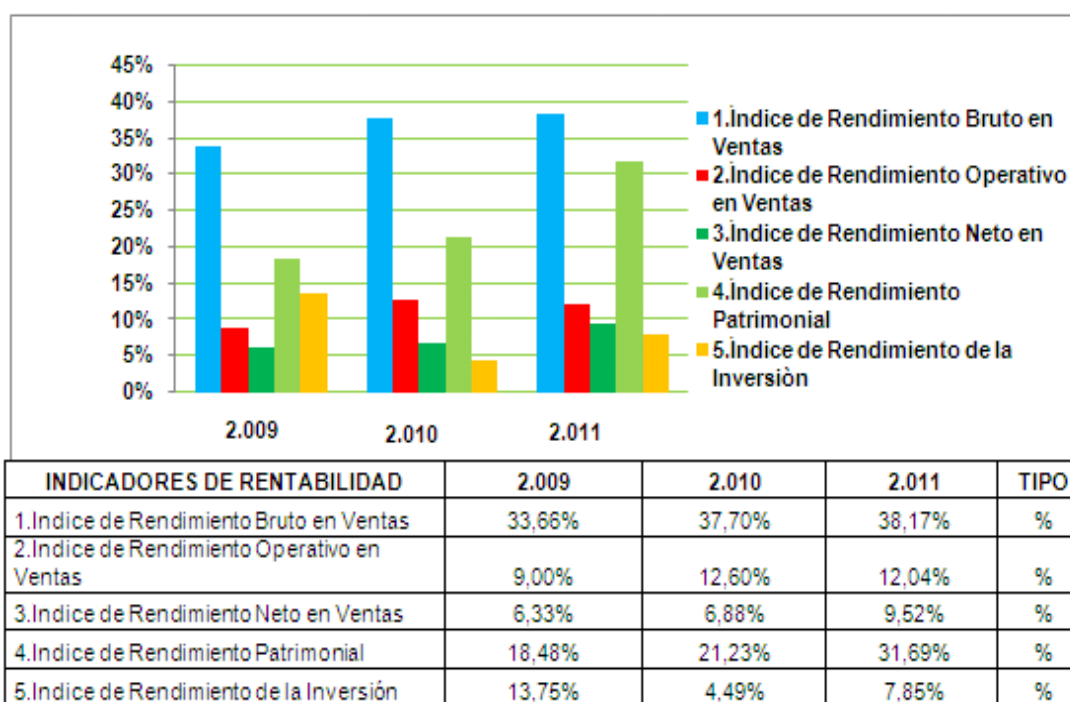
desfavorable, ya que se evidenció anteriormente que los activos corrientes no suplen a sus pasivos corrientes.

En el índice de los Gastos Operativos se incrementaron en el 1,02%, ya que en el 2.010 fueron del 25,11% y en el año 2.011 del 26,13%. La empresa LA INMOBILIARIA LTDA en cuanto a estos gastos se mantuvo un margen menor al 27% entre los años 2.009 al 2.011. Esto le favoreció a la empresa a su estructura financiera como operativa para gestionar en los procesos organizacionales, financieros y económicos.

En cuanto a los costos financieros bajaron en un 1,15%, ya que en el año 2.010 fueron del 3,78% y en el 2.011 del 2,63%, el cual mantuvo un margen bajo del 4% en los tres años 2.009 al 2.011. Esto le favoreció a la empresa LA INMOBILIARIA LTDA porque el margen neto no se afectó mucho por estos costos financieros y le prevaleció en la gestión financiera y económica del ente.

RENDIMIENTO O RENTABILIDAD

Gráfico 19. Indicadores de Rentabilidad de la empresa LA INMOBILIARIA LTDA del año 2.009 al 2.011



Fuente: Estudiante investigador.

Se aprecia que el Margen Bruto de la empresa LA INMOBILIARIA LTDA se incrementó en el 0,47%, ya que en el año 2.010 fue del 37,70% y en el año 2.011 del 38,17%. Esta participación se ve afectada con el alto costo de ventas que la empresa presenta en sus actividades operacionales y comerciales. Hace que la empresa tenga una aceptable rentabilidad bruta, ya que se debe mirar qué pasa después con sus demás utilidades como operativa y neta en relación con sus gastos operativos y financieros.

Anaya⁷⁷ menciona que el margen operacional está influenciado por el costo de ventas, gastos operacionales, vale decir los gastos de administración y ventas. El margen operacional tiene gran importancia dentro del estudio de la rentabilidad de una empresa puesto que indica si el negocio es o no lucrativo, en sí mismo, independientemente de la forma como ha sido financiado. El margen operacional de la empresa LA INMOBILIARIA LTDA en el año 2.010 fue del 12,60% y en el 2.011 del 12,04% disminuyó considerablemente con relación a su margen bruto. Se ve casi absorbido por los costos y gastos operacionales de la empresa ya que representan el 26,13% del total de las ventas. Con respecto al Margen Neto se incrementó en un 2,64%, ya que en el año 2.010 fue del 6,88% y en el 2.011 fue del 9,52%. Este margen no se afectó tanto, ya que los costos financieros en el año 2.011 representaron el 2,53% con relación al total de ventas.

En cuanto al Rendimiento Patrimonial se incrementó en un 10,36%, ya que en el año 2.010 fue del 21,23% y en el 2.011 del 31,69%. Cuando se compara la rentabilidad del Patrimonio antes de impuesto con la rentabilidad operativa del activo. García⁷⁸ menciona que la rentabilidad del patrimonio debe ser mayor a la rentabilidad operativa del activo, y ésta a su vez mayor que el costo de capital o costo de la deuda. La Rentabilidad del Patrimonio antes de impuesto en el año 2.011 fue del 32% y la Rentabilidad operativa del activo del 19%. La diferencia de esas dos rentabilidades es la Contribución Financiera que es del 13%, por lo tanto el costo de la deuda es inferior a la rentabilidad del activo, lo que representa que la empresa está generando valor pues en esas condiciones es posible que el propietario obtenga su rentabilidad esperada o costo de capital.

La generación de valor será mayor en la medida en que el nivel de endeudamiento sea menor. García⁷⁹ argumenta que debe ser mayor la tasa

⁷⁷ ORTIZ ANAYA, Héctor. Op. Cit. p.189.

⁷⁸ GARCÍA, Oscar. Op. Cit. p. 246.

⁷⁹ Ibíd. p. 242.

de interés que ganan los propietarios (Rentabilidad del patrimonio), por un lado porque corren mayor riesgo y por el otro si no fuera así, sería preferible para ellos liquidar la inversión y más bien convertirse en acreedores de la empresa.

En el caso de la empresa LA INMOBILIARIA LTDA, la rentabilidad del patrimonio (ROE) en el año 2.011 fue del 31,69% versus la tasa mínima requerida de retorno por los socios (TMRR) fue del 10,55%⁸⁰. Esto quiere decir que en ese período los socios obtuvieron ganancias, como también en los periodos anteriores.

En cuanto al costo de capital por endeudamiento fue del 13.5%⁸¹, éste es la participación porcentual requerida de retorno por aquellos que financian la empresa. Al comparar el costo de capital por endeudamiento versus la rentabilidad operativa de inversión (ROI) del 7,85%, significa que la administración de la empresa ha generado baja rentabilidad, en cuanto al costo de capital mayor que el de la rentabilidad operativa de inversión.

Tabla 12. Relación de los índices financieros de la empresa LA INMOBILIARIA LTDA

LIQUIDEZ	ENDEUDAMIENTO	RESULTADO I.
Alta liquidez. Razón corriente mayor a 1. Prueba ácida cerca de 1. Respaldo de activos fijos mayor a 1.	Mayor endeudamiento a corto plazo. Bajo apalancamiento a largo plazo. Medio en el nivel de participación patrimonial.	Insuficiencia en el pago de las obligaciones a corto plazo. Una liquidez “alta” Pero sin respaldo real de la realización de recursos para la atención de deudas y obligaciones. Situación regular para la liquidez de la empresa, a costa de un mayor endeudamiento en períodos menores a un año.
		
 ROTACIÓN O ACTIVIDAD	 RENTABILIDAD	RESULTADO III.

⁸⁰ Cálculo realizado a partir de variables suministradas por Damodaran Online. [Citado 20, noviembre, 2.012]. Disponible en: <<http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/>>

⁸¹ Tasa de interés suministrada por el Banco de la República más puntos porcentuales Junio 2.013.

Baja rotación de inventarios. Baja rotación de cuentas por cobrar. Baja rotación en activos totales Alta rotación de cuentas por pagar. 	Rentabilidad bruta favorable. Rentabilidad operativa media o aceptable. Baja rentabilidad neta. Rendimiento de la inversión aceptable. 	Bajas ventas o realización de contratos. Mala gestión cobro de cartera y realización de inventarios e inversiones temporales. Rentabilidad en decadencia.
RESULTADO II.	RESULTADO IV.	RESULTADO FINAL.V
Mala administración de recursos, ciclo de caja desfavorable para la empresa. Realización tardía de inventarios y cuentas por cobrar.	Utilidades bajas para distribuir o acumular. Decisiones financieras lamentables.	Altos costos y gastos absorben las utilidades de las empresas. Política ineficiente de cartera y realización de inventarios. Bajas ventas o realización de contratos. Problemas de insolvencia económica (Falta de efectivo). Mayor endeudamiento al corto plazo.

Fuente: Elaboración propia.

El cuadro se describe y se analiza de la siguiente forma:

Primero se analiza la liquidez de la empresa y el endeudamiento. En la parte derecha se encuentra el resultado I respectivo que es la relación que tiene la empresa entre su liquidez y endeudamiento. Después la liquidez con la rotación o actividades. En la parte de abajo se encuentra el otro resultado II que fue obtenido de las razones mencionadas anteriormente. La rotación o la actividad con la rentabilidad originan el resultado III. El endeudamiento con la rentabilidad originan el resultado IV. El resultado final es la recopilación de los cuatro resultados anteriores.

Cuando se analizó la liquidez de la empresa LA INMOBILIARIA LTDA se apreció al principio que tenía mucha liquidez, pero cuando se procedió hacer el análisis se encontró que esa liquidez quedaba reducida a menos de la mitad, porque los inventarios y la cartera no tenían una ágil rotación y a su vez su realización no se hacía de manera rápida y eficaz. De esta manera ocasionando unos activos “no sanos”, es decir, que no se contaban para cancelar las deudas y obligaciones de corto plazo, ya que no era posible

obtener efectivo de estos dos rubros anteriores por la ineficiencia de cobro y realización.

Esta liquidez ocasiona así un mayor endeudamiento en el corto plazo, que en el largo plazo, ya que tiene que acudir a este apalancamiento oportuno para así operar y para financiar las demás funciones y operaciones económicas de la empresa. A su vez este endeudamiento originado por la falta de efectivo suficiente para el pago de deudas externas como internas de la empresa por concepto de salarios y demás prestaciones de los trabajadores. Como también por el pago de intereses como de capital de préstamos bancarios en el corto plazo. Hace que la empresa se sienta con la necesidad de prestar más. Sin observar que puede gestionar por vender cartera, o de otros mecanismos para recuperar algo de este rubro. Los inventarios no están ayudando mucho a suplir las necesidades de deuda en el período corriente, por su rotación y realización en un tiempo muy prolongado para la empresa.

La rotación por cuentas por cobrar, inventarios, de activos totales y fijos ha disminuido bastante en sus períodos fiscales. La rotación por cuentas por cobrar se ha vuelto más ágil o rápida. Ocasionando así una mala administración de recursos y malas políticas sobre el cobro y realización en los rubros de inventarios, cuentas por cobrar e inversiones temporales. Así de esta manera la empresa se va a encontrar en insolvencia económica (Falta de efectivo) frente a sus obligaciones que se le presenta en los períodos menores a un año.

La rentabilidad se encuentra en márgenes bajos, ya que las ventas no son suficientes, ya que se ven absorbidas casi en su totalidad por los altos costos y gastos de la empresa en su actividad económica, administrativa y financiera de ésta, y así de esta manera frenándole las utilidades que se emplean para distribuirse o acumularse en los períodos en sus reservas.

10. DISEÑO DE ESTRATEGIAS ADMINISTRATIVAS Y FINANCIERAS PARA EL DESEMPEÑO ÓPTIMO DE SITUACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA LA INMOBILIARIA LTDA DEL MUNICIPIO DE TULUÁ

Para el diseño de estrategias administrativas y financieras para la empresa LA INMOBILIARIA LTDA, se recopilaron los datos del análisis del sector y de la encuesta, también del diagnóstico financiero que es una herramienta que refleja la verdadera situación financiera y la efectividad de los procesos contables como financieros, soportados de las decisiones financieras que realiza la empresa. Con respecto a lo anterior, se procedió hacer la matriz DOFA (Debilidades Oportunidades Fortalezas y Amenazas), con su respectivo análisis y la determinación de estrategias operativas y económicas, que le ayuden a la empresa, seguir aumentando sus fortalezas, aprovechando las oportunidades, frenando sus amenazas y mejorando sus debilidades. Para así lograr una gestión óptima de recursos, capital y de factores, que le ayuden internamente con el logro de sus objetivos para interactuar mejor en el ambiente externo con seguridad, control, productividad y eficacia.

Tabla 13. Matriz DOFA de la empresa LA INMOBILIARIA LTDA

Fortalezas	Oportunidades
Buen direccionamiento estratégico. Ejecución de planes de corto y largo plazo. Fácil acceso a créditos bancarios. Financiamiento con proveedores.	Oportunidades del mercado inmobiliario y de alquiler para ampliar la marca registrada de la empresa y su reputación hacia nuevas áreas geográficas. Oportunidades para ganar a la competencia la participación del mercado. Servir a nuevos grupos de clientes o abrirse hacia nuevos mercados geográficos o segmentos de productos y servicios. Capacidad de crecer rápidamente debido a considerables incrementos en la demanda del mercado del sector inmobiliario y alquiler.
Debilidades	Amenazas
Dificultades en la administración financiera. Decisiones financieras y personal capacitado. Ventas y contratos de prestación de servicios de la empresa. Procesos contables y financieros. Exceso de activos corrientes improductivos. Posicionamiento en el mercado. Bajo crecimiento de la empresa.	Presencia de empresas inmobiliarias competidoras. Pérdida de ventas y realización de contratos. Pérdida de clientes. Un creciente poder de negociación con clientes.

Fuente: WHEELLEN, Thomas y HUNGER, David. Administración estratégica y políticas de negocios.10.ed, México: Pearson Educación, 2.007.p.146.

Se establecieron y determinaron las principales fortalezas y debilidades. Éstas se obtuvieron de la encuesta realizada a los cinco empleados de la empresa LA INMOBILIARIA LTDA y del diagnóstico financiero, que además de mirar la percepción de las finanzas de la empresa, se analizaron los factores internos de la organización en relación al modo de operar y gestionar sus recursos. En cuanto a las oportunidades y amenazas son las que se extrajeron de la matriz de Evaluación de Factores Externos EFE, que son las que describieron el análisis del entorno en el que se desenvuelve la empresa.

Tabla 14. Análisis DOFA de la empresa LA INMOBILIARIA LTDA

Factores Internos Factores Externos	Fortalezas	Debilidades
	Buen direccionamiento estratégico. Ejecución de planes de corto y largo plazo. Fácil acceso a créditos bancarios. Financiamiento con proveedores.	Dificultades en la administración financiera. Tasas de interés. Ventas y contratos de prestación de servicios de la empresa. Procesos contables y financieros. Decisiones financieras y personal capacitado. Presupuesto limitado. Exceso de activos corrientes improductivos. Posicionamiento en el mercado. Bajo crecimiento de la empresa.
Oportunidades	Estrategias FO	Estrategias DO
Oportunidades del mercado inmobiliario y de alquiler para ampliar la marca registrada de la empresa y su reputación hacia nuevas áreas geográficas. Oportunidades para ganar a la competencia la participación del mercado. Servir a nuevos grupos de clientes o abrirse hacia nuevos mercados geográficos o segmentos de productos y servicios. Capacidad de crecer rápidamente debido a considerables incrementos en la demanda del mercado del sector inmobiliario y alquiler.	Establecer nuevas relaciones con socios y clientes. Expandir la presencia o interacción en nuevos mercados. Difundir alternativas de crecimiento y desarrollo en el sector económico. Realización de proyecciones financieras para la previsión de posibles situaciones y falencias.	Ampliar la cobertura del mercado. Hacer más publicidad en los medios de comunicación. Realización del diagnóstico financiero periódicamente. Información financiera disponible en tiempo oportuno y útil. Aumentar el número de clientes. Contratación de personal capacitado.

Amenazas	Estrategias FA	Estrategias DA
Presencia de empresas inmobiliarias competidoras. Pérdida de ventas y realización de contratos. Pérdida de clientes. Un creciente poder de negociación con clientes.	Convenios con empresas del sector para manejar economías a escala. Competir en calidad y reconocimiento del servicio y producto. Destacar la imagen de la empresa por la calidad y eficiencia. Destacar la lealtad de los clientes antiguos.	Maximizar utilidades. Destacar la reducción de costos para beneficio de la empresa. Seguir capacitando al personal de la empresa. Utilizar y aplicar los fondos para el financiamiento de PYMES.

Fuente: WHEELEN, Thomas y HUNGER, David. Administración estratégica y políticas de negocios.10.ed, México: Pearson Educación, 2.007.p.147.

La empresa LA INMOBILIARIA LTDA, se le encontró falencias en su parte administrativa y financiera, para superarlas sería recomendable seguir las siguientes estrategias:

Las estrategias administrativas:

Expandir la presencia e imagen en interacción a nuevos mercados: Trabajar y profundizar en la parte de la propagación de la publicidad por los diferentes medios de comunicación. Por ejemplo, en internet crear una base de datos de los clientes y crear un punto de acceso (Página Web) en el cual se puedan realizar contrataciones de venta y prestación del servicio.

Capacitación del personal: acudir a esta práctica, ya que fundamenta y marca la diferencia frente a otras empresas por el valor agregado que aporta, en la facilidad de los procesos y ventas.

Nueva ubicación de la empresa: es importante y detallar esta parte, porque muchas empresas encuentran su mercado potencial en un sitio bien ubicado. Por eso muchas empresas, antes de operar en el mercado estudian la ubicación y la factibilidad para ejercer su actividad económica y operacional. En el caso de LA INMOBILIARIA LTDA, debe seguir mostrándose para ir adquiriendo mayor Good Will (Buen nombre) por su calidad y eficiencia del servicio prestado. Buscando nuevas alternativas en el mercado en sus actividades empresariales para seguir en prioridad del posicionamiento en su actividad económica y operativa.

Mejoramiento de procesos en la parte interna: Detallar qué recursos son improductivos y cuales no, para así no depender de ellos a la hora de invertir o tener efectivo en el período corriente. Conservar sus relaciones de los empleados y siguiendo capacitándolos en sus áreas, consiguiendo el cumplimiento de sus objetivos corporativos, llevando al buen direccionamiento estratégico a gestionar mejor los recursos.

Las estrategias financieras:

En el sistema tener la información en tiempo oportuno y de utilidad: esto ayuda a la empresa a ser más organizada y tener claridad en sus datos y cifras en cualquier período de tiempo, para así, tomar decisiones financieras sobre datos e información actualizada y veraz, con un desempeño y eficiencia óptima.

Realización de proyecciones financieras: Proyectar, con el punto anteriormente elaborado, es más significativo presupuestar y hacer estudios factibles sobre inversiones y gastos. Logrando que la empresa tenga claridad sobre eventos o situaciones que se le puedan presentar en sus finanzas empresariales y tenga tiempo de interactuar eficientemente sobre esas situaciones y decisiones financieras.

Realización del diagnóstico financiero periódicamente: vincular las cifras con un objetivo o meta, y establecer ideas que le permita mirar y analizar qué falencias tengan y mejorarlas en sus próximos períodos, por ejemplo. Si tiene problemas de **liquidez**: Gestionar sus recursos y activos improductivos. Tratar de realizarlos (Venderlos) en el menor tiempo posible, ya que tienen valor pero no aportan nada para el período corriente.

Gestionar la cartera: Analizar si se puede vender por medio de Factoring, o establecer políticas de cobro eficiente.

Realizar sus inversiones temporales en períodos de insolvencia económica (Falta de efectivo), y seguir con inversiones que generen valor o que puedan realizarse fácilmente en cualquier período corriente.

Endeudamiento: No tomar deuda (Bancos) sino se necesita en la empresa. Estar informándose de nueva alternativas para el financiamiento con un estudio previo y condiciones.

Analizar descuentos por pronto pago en deudas y compromisos. Tratar de extender el plazo de pago con los proveedores.

Estar informándose la empresa, qué fondos para PYMES existe y estudiar si es viable o no, para tomar apalancamiento, Fondos corporativos, Incentiva, fondo emprender, entre otros.

Con lo mencionado anteriormente, Todo esto logrando abrir nuevas fronteras en cuanto a su mercado y actividad, para ir mejorando sus aspectos económicos, financieros y corporativos, en los que la empresa hace presencia en el Municipio de Tuluá. Logrando una efectividad en su parte administrativa y financiera, y así seguir cumpliendo con sus logros y metas organizacionales.

Tabla 15. Plan Operativo de la empresa LA INMOBILIARIA LTDA

El Plan Operativo de la empresa LA INMOBILIARIA LTDA, describe el proceso y las actividades que se van a realizar frente a sus objetivos y estrategias planteadas, todo esto para tener un mayor funcionamiento y rendimiento en la situación financiera de la empresa.

PLAN OPERATIVO -LA EMPRESA LA INMOBILIARIA LTDA					
OBJETIVO	ESTRATEGIAS	ACTIVIDADES	TIEMPO	RESPONSA-BLE	PPTO
Lograr una participación en el mercado superior al 10% del sector inmobiliario y de alquiler.	La permanencia y crecimiento de una empresa se determina por los niveles de rentabilidad que alcance⁸². La empresa como objetivo deberá generar una utilidad operacional de por lo menos un 40% sobre ventas y una utilidad neta de por lo menos del 12% sobre ventas. Con el análisis del mercado y del sector, captar a nuevos clientes, demanda y nuevos mercados. A través de la planeación de corto y largo plazo, realizar proyecciones financieras. Alienar todo el sistema de las actividades de la empresa LA INMOBILIARIA LTDA con el propósito de lograr diferenciación y bajo costo.	Mantener precios razonables y una calidad atractiva, reducir gastos administrativos generales (como reducir el gasto de personal temporal al 20%). Ofrecer productos y prestación del servicio a través de la red a otras regiones o sitios. Ya que por este medio acceden mucho las personas, como potenciales compradores y socios. Tener como meta, (Por ejemplo, a los encargados de manejar este medio un tope de \$1.000.000 de ventas y prestación del servicio. Si supera este valor ganará comisión del 3% sobre valor adicional). Establecer metas a cada empleado de ventas y realización de contratos. (Por ejemplo al mes tener vendido en productos \$ 2.000.000 pesos, y si pasa el tope ganará comisión del 5% sobre ventas adicional).	6 meses a un año.	Sub-gerente, y personal general de la empresa.	\$ 1.200.000

⁸² SERNA, Humberto. Gerencia Estratégica, ed.10, Bogotá D.C:3 R Editores, 2.008. p.228.

Incrementar la reputación de la empresa con los clientes	Destacar la lealtad de clientes antiguos.	Promulgar la participación de los clientes en sus ventas con incentivos y bonos de descuento para la próxima compra de productos y prestación de servicios.	6 meses a un año.	Gerente, subgerente, y personal general de la empresa.	\$ 1.000.000
	Atraer nuevos clientes a la empresa por nuestra calidad y servicio. Continuar con los productos, mercados actuales y temporales. Unir fuerzas para lograr ventajas competitivas sin perder la identidad de la empresa.	Diseñar un programa de servicio al cliente para mantener su lealtad, ya se una página Web, promocionar y dar a conocer al público. Productos, servicios y atender a las necesidades de los clientes, contratación de encargo de productos y prestación del servicio. Auditoria del servicio, mirando las quejas o inquietudes del cliente frente al producto y servicio prestado, a través de una pagina Web de servicio de la empresa.	Un mes.		
Obtener un Crecimiento de ingresos más rápido.	A través del análisis del sector y del mercado, aumentar el volumen en ventas y realización de contratos.	Mantenerse en contacto en línea con los clientes. Por correos electrónicos informar al cliente de los productos y prestación del servicio. Precios y descuentos, entre otros.		Auxiliares administrativos, personal encargado de ventas y realización de contratos.	\$ 1.500.000
	A través de políticas de la empresa establecer montos en gastos y reducción de costos generales.	Evaluar el desempeño de los vendedores, se deben tener en cuenta factores como: ventas totales y la participación del mercado que alcanzó en un periodo determinado. (Por ejemplo, en un mes establecer una meta a cada empleado \$2.000.000- \$5.000.000), dependiendo la experiencia y capacidad de ventas de cada empleado. Establecer un comparativo			

		entre gastos de visitas, llamadas y gestión de ventas en general versus las ventas obtenidas. (Por ejemplo, el tope de gastos deberá tener una participación porcentual del 30% sobre la venta o realización de contrato realizado) Realizar un compendio del Crecimiento de portafolio de clientes, facturación por cliente, clientes perdidos, y evaluación de satisfacción de clientes. Es importante que haga una evaluación periódica de la satisfacción de sus clientes. Cada empleado debe tener esa información actualizada en un archivo o carpeta para ver como es el comportamiento del cliente y su capacidad de pago. (Por ejemplo, a los clientes potenciales estar comunicándose para ver como le ha parecido el producto y la prestación del servicio, y ofrecerle más productos con el descuento de la próxima compra del 10%). Colocarles un tope o un monto establecido a los gastos de administración, (por ejemplo el 30% sobre ventas). Para no incurrir a gastos innecesarios y altos.			
--	--	--	--	--	--

Obtener un Crecimiento de beneficios más rápidos (Solventia económica o efectivo)	A través de la Planeación de corto y largo plazo, Tener la información financiera a tiempo y actualizada. Responder temporalmente a la adversidad de una situación discordante (Falta de efectivo) A través de la Planeación a corto y largo plazo, la Realización del diagnóstico periódicamente. Gestionar la cartera, estableciendo políticas de cobro eficientes y en menores periodos.	Analizar y aprovechar descuentos por pronto pagos en deudas y compromisos con los proveedores y otros. Tratar de extender el plazo de pago con proveedores, llegando a acuerdos entre las dos partes. (Por ejemplo de 60 a 90 días). Vender la cartera por medio de Factoring, gestionar políticas de cobro de cartera eficientes. (Por ejemplo, colocarle a cada empleado cobrar cartera por mes la suma de \$ 5.000.000, y si logra pasar el monto se gana de incentivo el 3% sobre el cobro de ésta).	Un mes.	Personal encargado de contabilidad, administración y ventas.	\$ 1.000.000
--	---	---	---------	--	--------------

Fuente: SERNA, Humberto. Gerencia Estratégica, ed.10, Bogotá D.C:3 R Editores, 2.008. p.248.

11. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

La empresa LA INMOBILIARIA LTDA presentó un margen positivo en el sector inmobiliario y de alquiler. Además este sector presentó crecimiento económico. Crecieron en la generación de empleo, cantidad de activos y número de establecimientos de comercio e ingresos por ventas y prestación de servicios. Todo esto porque el sector de construcciones creció y esto ayudó a la empresa, impulsar sus ventas en sus productos relacionados con la construcción.

La empresa LA INMOBILIARIA LTDA mostró una estructura organizacional adecuada, un buen direccionamiento estratégico. Pero con fallas en la posición y administración financiera, decisiones financieras precipitadas y no convenientes, y se evidenció que las metas no se ajustaban a la empresa, los planes no daban un mayor rendimiento y no había una planeación estratégica clara en sus procesos operativos como organizacionales.

La empresa LA INMOBILIARIA LTDA presentó problemas de liquidez y de rentabilidad, por acumulación de activos improductivos, inventarios, inversiones temporales y cuentas por cobrar con ejecución y realización en periodos largos. Costos y gastos administrativos altos, entre otros. Su ciclo de caja es ineficiente, ya que el periodo de la cuentas por pagar es menor al de realización de inventarios y cobro de cartera. Esto afecta a su capacidad de pago de deudas y compromisos.

La empresa LA INMOBILIARIA LTDA no acude a realizar estrategias administrativas y financieras frecuentemente. Por ello, no tienen claridad de las falencias y de los factores que influyen y afectan la situación financiera de la empresa LA INMOBILIARIA LTDA, como lo es el alto endeudamiento a corto plazo, baja rentabilidad y problemas con la liquidez. No tienen una planeación estratégica eficiente y clara para incrementar sus fortalezas y aminorar sus amenazas y debilidades que se le presentan en cada periodo.

RECOMENDACIONES

La empresa LA INMOBILIARIA LTDA debería enfatizar más en sus políticas administrativas como de gestión, para crear una cultura organizacional más compacta a la hora de tomar decisiones con su respectivo equipo de trabajo, y con la participación de miembros capacitados en todas las áreas para llevar la situación en varios punto de vista para dar soluciones rápidas y efectivas.

En cuanto a su entorno económico, político y social, se recomendaría a la empresa adoptar medidas e implementación de estrategias que le sirvan sacar provecho de estos medios; el cual sabiendolos utilizar, llevaría a la empresa escalafonar una mejor posición en el mercado y operatividad en el sector en el que se encuentra ejerciendo.

La empresa deberá seguir realizando el diagnóstico financiero que le permita determinar las falencias como: Insolvencia económica (Falta de efectivo en el corto plazo), exceso de inventarios improductivos (No se realizan en el período corriente), cartera no recuperable, mayor endeudamiento a corto plazo y bajos rendimientos, que se le vayan presentando en cada período, para así implementar estrategias que le permitan dar mejor solución en los próximos períodos, logrando maximizar las utilidades como resultados operativos y administrativos de la empresa.

En cada período evaluar las posibles estrategias administrativas como financieras, que más se adecuen de manera directa y convincente en cada período, y en las problemáticas que le impidan lograr su objetivo básico financiero y relucir su posicionamiento, crecimiento y permanencia en el mercado con buena gestión de recursos tanto financieros, administrativos y operacionales.

BIBLIOGRAFÍA

LIBROS

CRUZ, Fernando, et. Entorno Organizacional, ed.02, Colombia: Universidad del Valle. Facultad de Ciencias de la Administración, 1.998.

FRED, David. CONCEPTOS DE ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA, ed. 09. México: Pearson Educación, 2.003.

GARCÍA, Oscar. Administración Financiera: Fundamentos y aplicaciones, ed. 03, Colombia: Prensa Moderna Impresores S.A, 1.999.

GARCÍA, Oscar. Valoración de empresas, Gerencia de valor y EVA, ed.19, Colombia: Digital Express, 2.003.

HERNÁNDEZ, Abraham. Matemáticas financieras: Teoría y práctica, ed.05, México: International Thomson Editores, 2.002.

JOHNSON, Gerry y SCHOLLES, Kevan. Dirección Estratégica, ed.05, España: Prentice Hall, 2.001.

MACCAN, Joseph E. y GILKEY , Roderick . Fusiones y adquisiciones de empresas. Madrid: Ediciones Diaz Santos S.A ,1.990.

MEJIA, Eutimio; MONTES, Carlos Alberto y MONTILLA, Omar de Jesús. Contaduría Internacional, ed.02. Bogotá: ECOE Ediciones, 2.006.

ORTIZ ANAYA, Héctor. Análisis financiero aplicado: Con ajustes por inflación, ed. 09. Bogotá: Universidad Externado de Colombia, 1.996.

PIÑEIRO, Carlos; MOLENOS, Pablo de Llano y ALVAREZ, Begoña. Dirección financiera: Modelos avanzados de decisión con excel. Madrid: Delta publicaciones, 2.007.

VAN HORNE, James y WACHOWICZ, John. Fundamentos de administración financiera. México: Pearson Educación, 2.002.

REVISTAS ACADÉMICAS

LIMA, Rafael. Información financiera en las PYMES. En Revista Virtual: Centro de Investigación Universidad La Salle [online], 2.007, enero-julio, año/vol.07, no. 27, p.67-75. Distrito Federal, México. [Citado 07, noviembre, 2.012]. Disponible en: <http://redalyc.uaemex.mx/redalyc/src/inicio/ArtPdfRed.jsp?iCve=34202705>>.

MARBELIS, Alejandra y NAVA, Rosillón. Análisis financiero: Una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. En Revista Virtual Redalyc [online], Revista Venezolana de Gerencia, vol. 14, no. 48, octubre-diciembre, 2009, p. 606-628, Universidad del Zulia, Venezuela. [Citado 18, septiembre, 2.012]. Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=29012059009> >.

RIVERA, Jorge. Estructura financiera y factores determinantes de la estructura de capital de las PYMES del sector de confecciones del Valle del Cauca en el período 2.000-2.004. En Revista Virtual Redalyc [online], Cuadernos de Administración, julio-diciembre, año/vol. 20, no. 034, p. 191-219. [Citado 18, septiembre, 2.012]. Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=20503409>>.

VILLEGAS, Enrique. Análisis financiero en los Agronegocios. En Revista Virtual Redalyc [online], Revista Mexicana de Agronegocios, vol. VI, no. 10, enero-junio, 2.002, Sociedad Mexicana de Administración Agropecuaria A.C. México. [Citado 18, septiembre, 2.012]. Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=14101003> >.

PÁGINAS WEB

ALCALDIA DE TULUÁ. Anuario estadístico de Tuluá, 2.010. [Citado 11, marzo, 2.013]. Disponible en:<http://www.tulua.gov.co/apc-aa-files/63613930366431666665383334663931/ANUARIO_2010_MUNICIPIO_DE_TULUA.pdf>.

BANCO DE LA REPÚBLICA. Indicadores económicos. [Citado 11, marzo, 2.013]. Disponible en:<<http://www.banrep.gov.co/documentos/series-estadisticas/informes/bie.pdf>>

BBVA Research Colombia. Situación inmobiliaria Colombia 2.012. [Citado 27, abril, 2.013]. Disponible en:
<http://www.bbvarsearch.com/KETD/fbin/mult/1212_SitInmobiliariaColombia_2012_tcm346-363566.pdf?ts=2742013>.

CÁMARA DE COMERCIO TULUÁ. COMPORTAMIENTO EMPRESARIAL A MARZO 2.012. ed.04. [Citado 11, marzo, 2.013]. Disponible en:<<http://www.camaratulua.org/modulos.php?mod=content&fnc=viewi&id=38>>

Cuentas nacionales, DANE. [Citado 11, marzo, 2.013]. Disponible en:<http://www.dane.gov.co/index.php?option=com_content&view=article&id=129&Itemid=86>.

SECRETARIA GENERAL DEL SENADO DE LA REPÚBLICA COLOMBIA. Ley No. 590 del 10 de Julio de 2.000. [Citado 20, noviembre, 2.012]. Disponible en:
<http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley/2000/ley_0590_2000_pr001.html>.

SECRETARIA GENERAL DEL SENADO DE LA REPÚBLICA COLOMBIA. Ley 905 del 02 de Agosto de 2.004. [Citado 20, noviembre, 2.012]. Disponible en:
<http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley/2004/ley_0905_2004.html>.

TESIS DE GRADO

MORA, Claudia. Análisis comparativo de la situación financiera del sector industrial del Valle del Cauca, para La micro, pequeña, mediana y gran empresa: Una aplicación del análisis de razones financieras. Facultad de Contaduría Pública. Universidad del Valle Sede Buga.

FORMATO DEL MODELO DE LA ENCUESTA PERSONAL DIRIGIDA A LOS EMPLEADOS DE LA EMPRESA LA INMOBILIARIA LTDA

La presente encuesta tiene el propósito de identificar elementos que pueden impactar las finanzas de la empresa.

Fecha de encuesta: _____.

Nombre del encuestado: _____.

Cargo: _____.

1. La empresa diseña y ejecuta procesos de planeación de corto y largo plazo.

1.1 Si ____.

1.2 No ____.

Explique, ¿por qué? _____

2. La empresa tiene actualmente direccionamiento estratégico.

2.1 Si ____.

2.2 No ____.

Explique, ¿por qué? _____

3. ¿Cómo puede definir la situación financiera de la empresa en los últimos años?

3.1 Excelente ____.

3.2 Regular ____.

3.3 Aceptable ____.

3.4 Mala ____.

4. Si la respuesta anterior es regular o mala, ¿Cuáles factores considera usted que la pueden estar afectando?

- 4.1 Administrativo ____.
- 4.2 Mercadeo ____.
- 4.3 Acceso al crédito ____.
- 4.4 Otro _____. ¿Cuál? _____.

5. Los procesos contables y financieros se llevan a cabo:

- 5.1 Permanentemente ____.
- 5.2 Regularmente ____.
- 5.3 Nunca se llevan a cabo ____.

6. Las decisiones financieras son tomadas por:

- 6.1 Una sola persona ____.
- 6.2 Equipo de trabajo ____.
- 6.3 Alta dirección ____.
- 6.4 Ninguna de las anteriores ____.

7. Considera usted que la empresa en los últimos años presenta crecimiento.

- 7.1 Presenta crecimiento ____.
- 7.2 No presenta crecimiento ____.

Si No presenta crecimiento, ¿Cuáles son las razones? _____

8. Se realiza periódicamente el diagnóstico financiero a la empresa.

- 8.1 Si se realiza ____.
- 8.2 No se realiza ____.

Si No se realiza explique, ¿por qué? _____

9. La empresa puede acceder fácilmente al crédito bancario.

- 9.1 Si puede acceder ____.
- 9.2 No puede acceder ____.

Si No puede acceder explique, ¿por qué? _____

10. Si la empresa accede al crédito bancario, ¿Cuál es la modalidad de crédito?

10.1 Corto plazo _____.

10.2 Largo plazo _____.

10.3 Libre inversión o consumo _____.

10.4 Empresarial _____.

10.5 Otro _____. ¿Cuál? _____

11. Las tasas de interés al acceder al crédito, las consideran:

11.1 Muy altas _____.

11.2 Altas _____.

11.3 Aceptables _____.

11.4 Bajas _____.

11.5 Muy bajas _____.

12. Se financia con proveedores.

12.1 Si _____.

12.2 No _____. Explique, ¿por qué? _____

13. Si se financia con proveedores, ¿Cuál es el plazo otorgado para el pago?

13.1 Entre 5 y 10 días _____.

13.2 Entre 11 y 20 días _____.

13.3 Entre 21 y 30 días _____.

13.4 Más de 30 días _____.

14. Las ventas que realiza la empresa son:

14.1 De contado _____.

14.2 A crédito _____.

15. Si las ventas son a crédito, ¿Cuántos días otorgan de plazo para su pago?

- 15.1 Entre 5 y 10 días ____.
- 15.2 Entre 11 y 20 días ____.
- 15.3 Entre 21 y 30 días ____.
- 15.4 Más de 30 días ____.

16. Las personas que toman las decisiones financieras de la empresa están capacitadas.

- 16.1 Si están capacitadas ____.
- 16.2 No están capacitadas ____.

17. La situación financiera de la empresa es compartida con todo el personal.

- 17.1 Si es compartida ____.
- 17.2 No es compartida ____.

Si No es compartida, explique ¿por qué? _____
