



**GESTION DEL VALOR EN LA COMERCIALIZADORA
REPRESENTACIONES SAS**

MARIA CAMILA GUARNIZO GARCIA

SEBASTIAN MORENO BRAVO

Código:

20211919208

20211918207

Universidad Antonio Nariño

Programa Contaduría Pública

Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

Ciudad, Colombia

mayo de 2023

**GESTION DEL VALOR EN LA COMERCIALIZADORA
REPRESENTACIONES SAS**

MARIA CAMILA GUARNIZO GARCIA

SEBASTIAN MORENO BRAVO

Proyecto de grado presentado como requisito parcial para optar al título de:

Contador Público

Director (a):

Wilson Erazo Jaramillo

Línea de Investigación:

Finanzas y sus aplicaciones

Universidad Antonio Nariño

Programa Contaduría Pública

Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

Ciudad, Colombia

mayo de 2023

NOTA DE ACEPTACIÓN

El trabajo de grado titulado

_____.

Cumple con los requisitos para optar

Al título de _____.

Firma del Tutor

Firma Jurado

Firma Jurado

Palmira, 10 Mayo 2023.

Contenido

Pág.		
	Resumen	6
	Abstract	7
	Introducción	8
1.	DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA	9
1.1	Planteamiento del problema: pregunta de investigación	11
2.	OBJETIVO GENERAL	12
2.1	OBJETIVOS ESPECIFICOS	12
3.	JUSTIFICACIÓN	13
3.1	PRACTICA	13
3.2	TEORICO.....	13
3.3	METODOLOGICA.....	13
4.	ANTECEDENTES	14
4.1	Antecedentes Ámbito Internacional, Nacional y Local.....	15
5.	MARCO TEÓRICO	18
5.1	Valor y su creación.....	18
5.2	Indicadores Financieros.....	18
5.3	Generación de Valor.....	19
6.	MARCO CONCEPTUAL	20
7.	MARCO LEGAL	22
8.	MARCO CONTEXTUAL	22
9.	METODOLOGÍA	23
9.1	Justificación y Tipo de Estudio	23

9.2	Tipo de Método de Investigación	23
9.3	Análisis de Información.....	25
9.4	Información Primaria	25
9.5	Información Secundaria	25
9.6	Técnicas e Instrumentos para la Recolección y Análisis de Información ...	26
10.	RESULTADOS Y ANALISIS DE LOS RESULTADOS.....	27
10.1	CAPITULO I.....	27
10.2	Diagnóstico Financiero.	27
10.3	Análisis horizontal Estado de Situación Financiera	30
10.4	Análisis horizontal estado de resultados	32
10.5	Análisis vertical del Estado de Situación Financiera	34
10.6	Análisis vertical Estado de Resultados.....	35
10.7	CAPITULO III.	35
10.8	CAPITULO II	46
	Medición del desempeño económico por los años 2019-2020	46
11.	CONCLUSIONES	52
12.	REFERENCIAS.....	53

Listados de Tablas.....Pg

Tabla 1.	Antecedentes Internacional, Nacional y Local	15
Tabla 2.	Técnicas e instrumentos que se relacionan para cada objetivo.....	26
Tabla 3.	Análisis Vertical y Horizontal por los años 2019-2020-2021	29
Tabla 4.	Análisis Vertical y Horizontal por los años 2019-2020-2021	32
Tabla 5.	Indicadores de liquidez años 2019-2020-2021	36
Tabla 6.	Indicadores de liquidez años 2019-2020-2021	38

Tabla 7. Indicadores de rentabilidad años 2019-2020-2021	40
Tabla 8. Indicadores de Endeudamiento años 2019-2020-2021	43
Tabla 9. Fortalezas y debilidades de algunos indicadores años 2019-2020-2021	44
Tabla 10. Determinación del Costo de Capital Promedio (WACC) años 2019-2020-2021	47
Tabla 11. Variables que determinan el EVA	48
Tabla 12. Cálculo del EVA 2019	49
Tabla 13. Cálculo del EVA 2019-2020.....	50
Tabla 14. Cálculo del EBITDA 2019-2020	50
Tabla 15. Cálculo del EVA 2019-2020-2021	51

Listado de Graficos

Gráfico 1. Crecimiento de los activos de la Empresa vs el Sector	30
Gráfico 2. Crecimiento del patrimonio de la Empresa vs el Sector	31
Gráfico 3. Crecimiento del patrimonio de la Empresa vs el Sector	32
Gráfico 4. Crecimiento de las utilidades de la Empresa vs el Sector	34
Gráfico 5. Razón corriente y prueba ácida de la Empresa vs el Sector años 2019-2021.....	37
Gráfico 6. Rotación de cartera y de Inventarios vs el Sector años 2019-2021	38
Gráfico 7. Ciclo operativo de la Empresa vs el Sector años 2019-2021.....	39
Gráfico 8. Rentabilidad del Activo y Patrimonio de la Empresa vs el Sector años 2019- 2021.....	41
Gráfico 9. Rentabilidad neta de la Empresa vs el Sector años 2019-2021	42
Gráfico 10. Endeudamiento de la Empresa vs el Sector años 2019-2021	43
Grafica11. Formula EVA.....	49

Agradecimientos

Queremos expresar nuestro más sincero agradecimiento a todas las personas que contribuyeron de manera significativa en la realización de nuestro trabajo de grado. En primer lugar, agradecemos a nuestro asesor el Decano Wilson Erazo por su orientación experta, apoyo constante y valiosos consejos a lo largo de este proyecto. Su dedicación y paciencia fueron fundamentales para nuestro crecimiento académico.

También queremos agradecer a nuestra familia y amigos por su inquebrantable apoyo emocional y motivación constante. Sus palabras de aliento nos impulsaron a superar los desafíos y a perseverar en momentos difíciles.

En conjunto, este viaje de investigación ha sido posible gracias al respaldo y la colaboración de todos aquellos que mencionamos. Estamos sinceramente agradecidos por haber formado parte de este proceso.

Resumen

La investigación se realizó en la empresa Comercializadora Representaciones SAS con el propósito de medir el rendimiento económico y el desarrollo eficiente de las actividades operacionales por los años 2019-2021, a través de la aplicación de herramientas de análisis y del factor EVA se logra identificar los aciertos o desaciertos de la estrategia empresarial y que evidencian la gestión en la generación de valor para los inversionistas; el tipo de investigación fue descriptivo con un enfoque cuantitativo donde la aplicación de instrumentos de análisis financiero se logra dar cumplimiento a los objetivos propuestos, logrando evidenciar que las actividades operacionales durante este lapso de tiempo efectivamente contribuyeron a mejorar su desempeño financiero.

Palabras Clave. Gestión, Indicador, Desempeño, EVA

Abstract

The research was carried out in the company Comercializadora Representaciones SAS with the purpose of measuring the economic performance and efficient development of operational activities for the years 2019-2021, through the application of analysis tools and the EVA factor, it is possible to identify the successes or failures of the business strategy and that evidence the management in the generation of value for investors; The type of research was descriptive with a quantitative approach where the application of financial analysis instruments is achieved to comply with the proposed objectives, managing to show that the operational activities during this period of time effectively contributed to improve their financial performance.

Keywords. Management, Indicator, Performance, EVA

Introducción

El Valor económico Agregado (Eva) es una herramienta financiera de valoración empresarial, la cual contribuye a la medición de la creación de riqueza. Este instrumento alinea las metas de gerentes, directivos, socios, accionistas, administradores de las divisiones organizacionales en beneficio del cumplimiento de los objetivos a corto y largo plazo, además permite determinar, la operatividad de los activos fijos y comprobar si la inversión de capital está generando un rendimiento mayor a su costo.

Esta investigación se llevó a cabo en la comercializadora Representaciones SAS que durante los años 2109-2021 ha mostrado resultados financieros como resultado de la aplicación de estrategias que desde la administración desconocen si los beneficios logrados han generado valor para los inversionistas y no solo para ellos, sino para los diferentes stakeholders que han confiado en su quehacer empresarial valorando la eficiencia en su desempeño económico alcanzado en dicho periodo.

En la actualidad las empresas miden y reconocen sus ganancias como ese logro financiero y se apoyan en estos resultados para visualizar su horizonte a mediano y largo plazo, desconociendo si sus beneficios han permitido suplir el costo financiero que soporta los activos productivos de la compañía, es entonces que las decisiones tomadas en vez de estar maximizando el valor de la compañía estan destruyendo todo lo que posiblemente se había logrado hasta ese momento en el desarrollo de sus actividades operacionales, y como saberlo, si se limitan a medir el desempeño económico por el valor del dividendo recibido.

El propósito entonces de esta investigación fue identificar en las herramientas de análisis financiero los resultados financieros contrastándolas con las decisiones estratégicas que por ese entonces le apostaba y le sigue apostando la compañía, y a través de la metodología del factor Eva considerar su cálculo donde sus resultados permitieron medir la gestión de su desempeño económico

fortaleciendo su quehacer empresarial y así mismo propender porque sus directivas sigan monitoreando estos resultados reorientando su estrategia cuando así se requiera.

Como instrumentos de medición se aplicaron las herramientas que dispone el análisis financiero logrando transformar informes financieros en datos que fueron trascendentales en la medición del desempeño de los administrados y no solo de ellos sino de todos los que de una u otra forma hacen parte activa de la compañía, evidenciando que no solo se estaba destruyendo valor en los primeros años sino que las estrategias tomadas estaban mejorando sus resultados situación que a pesar de que los periodos analizados individualmente hayan sido afectados uno más que otros por situaciones ajenas al desarrollo del objeto social del negocio como fue el año de pandemia.

Contrastando los resultados encontrados con las empresas del mismo sector económico se evidencia lo positivo que han sido sus decisiones empresariales, logro que sin lugar a dudas revelan que cada uno de los recursos con que cuenta la compañía han sido piezas fundamentales en la generación de valor que han generado las estrategias.

1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

Hoy por hoy las empresas viven sorteando los embates que un mundo globalizado ha liberado sin medir si eres grande mediana o pequeña ni la actividad que desarrolles, se puede decir que el fin si justifica los medios a la hora de enfrentarse a economías salvajes como la que actualmente o mejor, desde hace varias décadas se está viviendo. Según Álvarez, (2016), las variables internas y externas afectan la creación o maximización del valor que persiguen las finanzas; por lo tanto, que difícil se le hace al administrador de una empresa si desconoce la dinámica de los negocios donde opera y la manera de medir su desempeño empresarial.

Entorno a lo anterior, según Álvarez, (2016) expresa: “las finanzas estratégicas proveen a los gerentes el marco conceptual y los instrumentos para cuantificar y cualificar el valor” (p.32), destacándose entonces como la información financiera se hace relevante a la hora de medir los

resultados cuantificando el rumbo que tomaron los recursos al momento de que se tomaron las decisiones.

La empresa comercializadora Representaciones SAS es una empresa familiar que desde el año 97 ha logrado diferenciarse de las demás compañías por su calidad y servicio de sus diferente línea de productos que comercializa, especialmente los desechables; en los últimos años la compañía ha puesto en marcha una estrategia agresiva de expansión aprovechando la confianza de sus clientes y proveedores desconociendo si las decisiones que se han tomado han generado un impacto en los resultados económicos, orientados estos a la maximización del valor para sus inversionista y aliados interesados.

Teniendo en cuenta que la investigación está orientada a como la comercializadora Representaciones SAS gestiona su valor y así mismo lograr medirlo, se evidencia la carencia de información sobre el tema; no se gestiona el potencial de crecimiento que ha tenido actualmente la empresa, situación que se podría evidenciar a través del flujo de caja; el riesgo que soporta este sector como todos los demás sectores es el costo de los insumos, que podría llevar a la volatilidad de los recursos y a un exposición de flujo de cajas negativos que pueden ser tan dañino que la pérdida de rentabilidad.

La empresa en los últimos años ha invertido cuantiosos recursos en ensanchamiento de las bodegas y en la renovación de su parque automotor, estos proyectos en su mayoría han sido financiados con pasivos que demandan costos financieros importantes y que ha la fecha de esta investigación no se contaba con una medición de los resultados que han logrado estas decisiones empresariales. Se podría estar destruyendo valor para al inversionista si las ganancias no alcanzan a cubrir el costo que financia los activos de la compañía, no olvidemos que además de las fuentes externas esta el capital expuesto por los dueños y que esperan estén maximizando su valor; por otro lado, por ser una empresa que demandan una suma importante en capital de trabajo, se puede estar destruyendo la caja que han logrado mantener todos estos años siendo otro síntoma que puede indicar que se está destruyendo valor.

Estas decisiones estratégicas, Álvarez, (2016) que incrementan la productividad, mejoran la competitividad, aumenten la rentabilidad y disminuyen el riesgo crean valor en las empresas; según Córdoba (2016) las empresas también generan valor gestionando sus costos y/o gastos operacionales; es así como el desconocimiento de los efectos de la destrucción de valor y la manera de no saber si las decisiones que se han tomado han representado un acierto para los fines que buscan, representan un riesgo importante en esta economía tan desafiante para las empresas.

1.1 Planteamiento del problema: pregunta de investigación

Identificar las variables internas como externas que impacten las decisiones empresariales a través de la medición que se da a través de la información financiera, permite identificar a tiempo la puesta en marcha de estrategias que eviten la destrucción de valor de la empresa, después de que por muchos años se han beneficiado de la excelente evolución que han tenido la unidad de negocio es pertinente revisar cuidadosamente las consideraciones de liquidez, riesgo y liquidez que se tomen.

De acuerdo con lo anterior se propone la siguiente pregunta de investigación.

¿Cómo medir la gestión de valor en la comercializadora Representaciones del Municipio de Cali?

2. OBJETIVO GENERAL

Medir la gestión del valor en la Comercializadora Representaciones SAS por los años 2019-2021, que le permitan el conocimiento de los resultados económicos que ha generado la puesta en marcha de los planes estratégicos en este periodo de tiempo.

2.1 OBJETIVOS ESPECIFICOS

Realizar un análisis de los Estados Financieros, mediante el método horizontal y vertical, por los años 2019 - 2021, reflexionando sobre su desempeño financiero a lo largo de este tiempo.

Identificar en la aplicación de indicadores financieros de liquidez, rentabilidad, endeudamiento y de actividad, las fortalezas y debilidades de sus resultados.

Determinar a través del factor EVA, la generación o destrucción de valor económico relacionado con las estrategias implementadas entre los años 2019-2021 en la comercializadora Representaciones SAS

3. JUSTIFICACIÓN

3.1 PRACTICA

Este estudio pretende analizar de manera detallada la situación económica y financiera de la empresa Comercializadora Representaciones SAS a través de herramientas de cálculo, Indicadores y razones financieras; siendo pertinente el cálculo del (EVA) Valor Económico Agregado de los 3 periodos que van desde 2019 al 2021, que brindará información relevante entorno a los factores que pueden incidir en el comportamiento del (EVA) ¿si género o destruyo valor? Valorando las razones del por qué se presentaron y la manera que influyeron en los resultados económicos de la empresa

3.2 TEORICO

En el desarrollo de la siguiente investigación, se consideran teorías de diversos autores en cuyos planteamientos se han tomado para enriquecer la investigación; La Empresa objeto de estudio ha tenido una repercusión importante en el mercado donde se desenvuelve, esto ha contemplado la idea de determinar qué tan valiosa es la compañía o dicho de otra manera, que valor ha generado para los dueños en los últimos tres años y la manera como se determina, sabiendo que a través de la aplicación del Valor Económico Agregado (EVA), se puede conocer su resultado, que sin duda alguna le permitirá al gerente afianzar su visión como negocio (Vergíu Canto, Jorge; Bendezú Mejía, 2007).

3.3 METODOLOGICA

Como herramienta para llevar a cabo este análisis en la empresa en mención, se realizarán entrevistas a los directivos entorno a sus proyecciones financieras, inversiones en activos etc. que serán un insumo importante a la hora de evaluar las condiciones por las que está generando o destruyendo valor; la información obtenida de los estados financieros se analizará por medio de

herramientas como lo son: tablas en Excel, gráficos, y análisis de cada indicador que influye en el comportamiento del EVA.

4. ANTECEDENTES

Sin duda, las empresas poseen varios objetivos de carácter competitivo, económico y financiero, de esta manera se podría decir:

la ventaja competitiva crece en relación con el valor que puede generar en el mercado, éste representa lo que el consumidor está dispuesto a pagar, y el crecimiento de este se debe a la capacidad de producir bienes o servicios a precios más bajos en el mercado (...) La estrategia de la empresa es producir un valor adjunto para los compradores y dicho valor debe ser más elevado que el costo generado en la elaboración del producto o servicio (Porter, 1997).

Con este aparte se da comienzo a la búsqueda en las diferentes bases de datos, información le brindará peso a la investigación planteada identificando los siguientes avances entorno al tema estudiado

4.1 Antecedentes Ámbito Internacional, Nacional y Local

Tabla 1. Antecedentes Internacional, Nacional y Local

TÍTULO/ AUTOR	INVESTIGACIÓN	CONCLUSIÓN
<p>Título: <i>Generación de valor de Almacenes Las 3 BBB S.A</i></p> <p>Autores: <i>Grajales Gómez. Y.N; Álvarez Zapata. M. (2020)</i></p>	<p>En esta investigación se hace énfasis de la importancia de la gestión de los costos en la toma de decisiones en empresas.</p> <p>A partir de la contabilidad de costos las empresas obtienen información focalizada en sus procesos de producción que le permite realizar análisis y proyecciones de sus unidades de negocios</p>	<p>Desde la contabilidad de costos se permite que las empresas gestionen los recursos involucrados en sus procesos productivos, donde se convierte en una importante herramienta al momento de la toma de decisiones.</p>
<p>Título: <i>Efectividad y EVA del sector floricultor en Colombia, 2014-2019</i></p> <p>Autores: <i>Rivera Godoy, Jorge Alberto, et al. (2022)</i></p>	<p>Esta investigación busca evaluar la efectividad financiera del sector floricultor en Colombia para lograr utilidades contables a sus inversionistas, además de determinar si generó valor económico agregado (EVA) en el período 2014-2019. Como metodología se empleó el análisis estático y de tendencias de indicadores de origen contable y de gestión de valor.</p>	<p>Los resultados muestran que el sector aumentó las ventas, los activos y la utilidad neta logrando rentabilidades sobre el patrimonio, lo cual se debe más a la eficacia en el control de costos-gastos totales que a la eficiencia en el uso de los activos, y además al apalancamiento financiero</p>

<p>Título: <i>Los indicadores de costos: una herramienta para gestionar la generación de valor en las empresas industriales colombianas</i></p> <p>Autores: <i>Correa Mejía, Diego Andrés, et al (2018)</i></p>	<p>En este trabajo se busca determinar el impacto financiero de los indicadores de costos en la generación de valor de las empresas colombianas del sector industrial, tomando como periodo de análisis los años comprendidos entre 2013 y 2016</p>	<p>En el trabajo de campo se utilizaron modelos de datos de panel que permitieron concluir que el costo de la mercancía vendida tiene un impacto negativo en los indicadores financieros como el margen EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization), Q de Tobin y el efectivo de actividades de operación.</p>
<p>Título: Value creation under circular economy practices in the production of viche/Creación de valor con prácticas de economía circular en la producción de viche</p> <p>Autores: <i>Guevara, E. G. R., Pastrana, C. A. A., & Ospina, D. L. P. (2021)</i></p>	<p>El desarrollo del análisis tiene como objetivo central establecer qué tipo de prácticas de gestión de la economía circular, de la industria de alimentos, contribuyen a la creación de valor económico y ambiental para la producción de viche en el Pacífico colombiano</p>	<p>A partir de los resultados, se concluye sobre el amplio potencial para el diseño y adopción de prácticas en gestión para la creación de valor con enfoque de economía circular para los productores de viche en el Pacífico colombiano dada las características de proceso de producción</p>

<p>Título: Multi-criteria decision making for business value creation/toma de decisión multicriterio para la creación de valor empresarial/</p> <p>Autor: Solana-Gonzalez, Pedro, and Adolfo Alberto Vanti (2020)</p>	<p>El artículo aborda la toma de decisión multicriterio para la creación de valor empresarial, que se ha convertido en un tema de significativo interés a pesar del poco estudio que tiene. La idea principal es analizar las diferentes decisiones que se toman alrededor de las TI que pueden generar valor.</p>	<p>Los resultados evidencian una mayor contribución para la creación de valor de las decisiones basadas en el criterio de beneficios y establecen un ranking de prioridades sobre las decisiones de TI para la creación de valor empresarial.</p>
<p>Título: El EVA como indicador financiero en la empresa siesa, para la medición del rendimiento económico y desarrollo eficiente de las actividades operativas a partir de los resultados alcanzados en el año 2015.</p> <p>Autor: Gómez M., Palomino D. (2016)</p>	<p>Este trabajo investigativo plantea la determinación de la metodología del Eva requerida por la compañía Siesa, igualmente el cálculo y su progresivo vínculo con el desarrollo y la eficiente toma de decisiones a partir de los resultados alcanzados en el año 2015.</p>	<p>A las conclusiones que se llegaron en el trabajo fue que el indicador financiero del Eva no solo brinda una cifra de variación entre periodos, en el entorno gerencial del valor fomenta un cambio en la forma de realizar las actividades, es decir una cultura basada en compromisos, que las diferentes partes integradoras de la organización justifican mediante la creación de valor en las empresas altamente competitivas.</p>

5. MARCO TEÓRICO

A partir de diferentes autores que han abordado de una manera razonable el concepto de valor, se identifican las teorías como metodología que fundamentan la lógica en la consecución de este ejercicio investigativo que se llevará a cabo en la empresa Comercializadora Representaciones SAS; destacándose los apartados últimos en torno a este tema que ha sido dilucidado por diferentes autores.

A continuación, algunos referentes teóricos que fortalecen el proceso investigativo

5.1 Valor y su creación

Para Álvarez (2016) creación de valor es un proceso estratégico y continuo que incluye varios actores y sería tan erróneo homogeneizarlo para las distintas empresas y sectores como hacerlo inflexible o apreciarlo solo por resultados financieros a corto plazo. (p.64). a partir de esta reflexión se consideran para la empresa objeto de estudio los diferentes actores que la rodean y afectan el valor de una empresa y que se ubican tanto dentro como fuera de ella, como son: empleados, clientes, proveedores, acreedores, accionistas, competencia, sociedad y gobierno.

Para Monks, citado por Álvarez (2016), Una empresa con bajos salarios podría perder a sus empleados más productivos a largo plazo, debido a que estos buscan mejorar su calidad de vida y su situación económica u obtener una mayor satisfacción profesional. De ahí que el identificar que tanto la empresa a través de sus decisiones empresariales esta destruyendo el valor ya creado o este en camino de hacerlo.

5.2 Indicadores Financieros

La información contable es ampliamente utilizada para diagnosticar el desempeño financiero por sectores económicos; con esta se pueden estimar indicadores de crecimiento, efectividad, eficiencia y eficacia, los cuales facilitan la evaluación de las actividades financieras. Los indicadores

de crecimiento miden el desarrollo del sector en conforme al comportamiento de las ventas, los activos y la utilidad neta (Dumrauf, 2017).

"La eficiencia con la cual una empresa utiliza sus recursos, en especial los activos operacionales, según la velocidad de recuperación del dinero invertido en cada uno de los mismos" (Ortiz, 2018, p. 223) es medida por los indicadores de rotación de activos; entre los que despiertan las rotaciones de cartera, inventarios, activos fijos, activos operacionales y activos totales (Rivera, 2017).

A partir de estos indicadores se pretenden identificar la utilidad residual que se determinara tomando la utilidad operacional después de impuestos restándole el costo del capital por el uso de los activos, lo que se conocería como EVA (Stewart, 2000), siendo entonces relevante para la empresa objeto de estudio, identificar si sus decisiones destruyeron o generaron valor.

5.3 Generación de Valor

La generación de valor, desde su concepción clásica, fue tratada por autores como Reimann (1989), Copeland, Koller y Murrin (1990) y Donovan, Tully y Wortman (1998), donde se establecía como único grupo de interés a los accionistas. Sin embargo, la generación de valor tiene un significado más amplio, pues no solo se trata de generar valor para los accionistas, sino para todos los agentes de interés que involucre directa o indirectamente las operaciones de una compañía (Tokusaki, 2013), comenzando desde los empleados hasta la comunidad y medio ambiente en el que se desempeña. Esto se consigue con el valor que cada una de las unidades de la organización va aportando año a año a través de sus distintas funciones (López, 2007).

Adicionalmente, la generación de valor se entiende como el logro del objetivo básico financiero (García, 1991) que implica un cambio en el paradigma gerencial (Vera, 2000), ya que estimula el diseño y la implantación de estrategias que conduzcan a optimizar la generación de valor en todas las actividades empresariales, para cumplir las expectativas tanto de los accionistas como de los demás grupos de interés.

6. MARCO CONCEPTUAL

En el marco conceptual se identifican algunos conceptos que afianzarán al lector en el conocimiento del objeto de investigación y los resultados que estas pueda arrojar.

WACC: El WACC es el Weighted Average Cost of Capital, por sus siglas en inglés, o coste medio ponderado del capital, y es utilizado como tasa de descuento para valorar empresas o proyectos de inversión mediante el método del descuento de flujos de caja esperados. Por su sencillez de cálculo e interpretación es una forma de valoración que recomendamos para todo tipo de empresas, pequeñas, medianas o grandes.

Rendimiento: El concepto de utilidad hace referencia a la medida de satisfacción por la cual los usuarios valoran la elección de ciertos servicios o bienes en términos financieros. Estos servicios y bienes cuentan con determinadas propiedades que satisfacen las demandas de los individuos, repercutiendo de manera positiva en los consumidores.

Inversión: Una inversión es una actividad que consiste en dedicar recursos con el objetivo de obtener un beneficio de cualquier tipo.

En economía los recursos suelen identificarse como los costes asociados. Los principales recursos son tiempo, trabajo y capital. Con lo cual, todo lo que sea hacer uso de alguno de estos tres recursos con el objetivo de obtener un beneficio es una inversión.

Costo de Capital: Se entiende por costo de capital, el retorno esperado de una inversión de riesgo equivalente. Puede calcularse por una media ponderada de las rentabilidades que los inversores esperan de varios títulos de deudas y de capital propio emitido por la empresa.

Indicadores Financieros: Anaya (2013) Define; “*Constituyen la herramienta más común, y por sí sola, la forma más completa de análisis financiero. También se les conoce con el nombre de índices financieros o razones financieras*” (p.164).

Capital Invertido: El Capital invertido, es la suma de activos fijos y circulantes inmovilizados por la gestión para poder operar la empresa a los niveles de venta alcanzados.

Rentabilidad: Relación existente entre los beneficios que proporciona una determinada operación o cosa y la inversión o el esfuerzo que se ha hecho; cuando se trata del rendimiento financiero; se suele expresar en porcentajes

Finanzas: son una rama de la administración de empresas y la economía que estudia el intercambio de capital entre individuos, empresas, o Estados y con la incertidumbre y el riesgo que estas actividades conllevan.

Generar valor: Se habla de creación de valor como la capacidad que tienen las empresas o sociedades para generar riqueza o utilidad por medio de su actividad económica. En el ámbito de la dirección estratégica se define a la creación de valor como el principal objetivo de las sociedades mercantiles y su razón de ser.

EVA: (Valor económico agregado): podría definirse como el importe que queda una vez se han deducido de los ingresos la totalidad de los gastos, incluidos el coste de oportunidad del capital y los impuestos. Por tanto, el EVA considera la productivas de todos los factores utilizados para desarrollar la actividad empresarial. En otras palabras, el EVA es lo que queda una vez se han tenido todos los gastos y satisfecho una rentabilidad mínima esperada por parte de los accionistas. Por tanto, se crea valor en una empresa cuando la rentabilidad generada supera el coste de oportunidad de los accionistas. (PP32 Oriol Amat)

7. MARCO LEGAL

Ley 1314 de 2009: Regula los principios y normas de contabilidad e información financiera y de aseguramiento de información aceptada en Colombia, se señalan en autoridades competentes, el procedimiento para su expedición y se determinan en las entidades responsables de vigilar su cumplimiento.

Decreto 2420 anexo 1 de 2015: Presentación de Estados Financieros Objetivo 1 Esta Norma establece las bases para la presentación de los estados financieros de propósito general, para asegurar que los mismos sean comparables, tanto con los estados financieros de la misma entidad correspondientes a periodos anteriores, como con los de otras entidades. Esta Norma establece requerimientos generales para la presentación de los estados financieros, guías para determinar su estructura y requisitos mínimos sobre su contenido.

Artículo 19 CC. Obligaciones de los comerciantes: Es obligación de todo comerciante Inscribir en el registro mercantil todos los actos, libros y documentos respecto de los cuales la ley exija esa formalidad, llevar contabilidad regular de sus negocios conforme a las prescripciones legales.

8. MARCO CONTEXTUAL

Representaciones SAS es una compañía que cree en el poder del trabajo en equipo, enfocados en dar lo mejor y brindarles verdaderas soluciones a las necesidades de sus clientes. Llevan más de 30 años persiguiendo sueños y haciendo realidad los de sus clientes y colaboradores

Misión

Distribuir productos desechables y masivos proporcionando un gran valor agregado a nuestros clientes. Vivimos apasionados en proporcionar nuevas ideas de mercadeo, enfrentar nuevos desafíos y esfuerzos fomentando un crecimiento y desarrollo para nuestros asociados y la comunidad.

Visión

Proyectarse como el distribuidor preferido en el sur occidente colombiano, siendo el mejor aliado estratégico para nuestros clientes cumpliendo siempre con los mejores estándares de calidad

9. METODOLOGIA

Para la determinación de la metodología del Eva, es esencial tener en cuenta el concepto, finalidad, las diferentes funciones que adopta; cultura del valor, indicador de gestión o creador de valor a través de un sistema de incentivos y en este caso será utilizado como una herramienta para la medición del rendimiento económico y desarrollo de las operaciones internas incitando la creación de valor en la Empresa objeto de estudio

9.1 Justificación y Tipo de Estudio

Esta fue una investigación de enfoque **cuantitativo** y su alcance de carácter **analítico-descriptivo**, en el sentido de que el Eva es un tema ya estudiado, Así que, El plus diferenciador de esta investigación nace con el enfoque significativo que los investigadores le atribuirán en la identificación de la metodología del Eva, en la empresa objeto de estudio.

9.2 Tipo de Método de Investigación

El método de investigación racional que orientó los diferentes momentos lógicos de la investigación es el método **deductivo** en donde se pasa de un conocimiento general a otro de

menor nivel de generalidad, a partir de lo conocido obtener conclusiones prácticas sobre el comportamiento del EVA en la Empresa objeto de estudio, a partir de un indicador aplicado.

9.3 Análisis de Información

Las fuentes más importantes que sirvieron de fundamento a la investigación propuestas se dividieron en fuentes primarias y fuentes secundarias

9.4 Información Primaria

La principal fuente de información será los informes financieros de la empresa objeto de estudio y demás información de importancia que se logre observar en el proceso de levantamiento, de igual manera será referente importante los colaboradores que realizan las actividades esenciales de acuerdo con las indicaciones del investigador. Por último, pero no menos importante, toda la información recolectada con responsabilidad y dentro de los marcos éticos profesionales.

9.5 Información Secundaria

Se realiza una revisión documental, a través de repositorios de universidades como: Universidad Libre de Cali, Universidad Santiago de Cali, revistas y demás recursos que le brinden fortaleza el proceso de investigación.

9.6 Técnicas e Instrumentos para la Recolección y Análisis de Información

Tabla 2. Técnicas e instrumentos que se relacionan para cada objetivo

OBJETIVO	VARIABLES	HERRAMIENTAS
Realizar un análisis de los Estados Financieros, mediante el método horizontal y vertical, por los años 2019 - 2021, reflexionando sobre su desempeño financiero a lo largo de este tiempo.	Estados Financieros: información financiera pertinente sobre la evolución del a la compañía en los años en mención. Análisis financiero: aplicación de herramientas que brindan un diagnóstico general de la empresa	Comunicación personal con el administrador de la Finca. Análisis documental de la información financiera. Hojas de cálculo en Excel que permitan la construcción de análisis
Identificar en la aplicación de indicadores financieros de liquidez, rentabilidad, endeudamiento y de actividad, las fortalezas y debilidades de sus resultados empresa objeto de estudio	Indicador: operaciones aritméticas y geométricas que indican el alcance de las decisiones tomadas por la compañía.	Hojas de cálculo en Excel que permitan la construcción de análisis Diseño de tabla donde consolide el análisis de los resultados encontrados.
Determinar a través del factor EVA, la generación o destrucción de valor económico relacionado con las estrategias implementadas entre los años 2019-2021 en la comercializadora Representaciones SAS	Valor: permite identificar las diferentes acciones que generan valor para la compañía.	Comunicación personal donde se revise la información que se solicite. Análisis de la información obtenida a través de las diferentes fuentes.

Fuente: Elaboración Propia

10. RESULTADOS Y ANALISIS DE LOS RESULTADOS

10.1 CAPITULO I

El análisis o diagnóstico financiero constituye la herramienta más efectiva para evaluar el desempeño económico y financiero de una empresa a lo largo de un ejercicio específico y para comparar sus resultados con los de otras empresas del mismo sector que estén bien gerenciadas y que presenten características similares; pues, sus fundamentos y objetivos se centran en la obtención de relaciones cuantitativas propias del proceso de toma de decisiones, mediante la aplicación de técnicas sobre datos aportados por la contabilidad que, a su vez, son transformados para ser analizados e interpretados (Ortiz Gomez, 1994).

Teniendo en cuenta que la actividad principal de la Comercializadora Representaciones SAS, la comercialización de toda clase de mercancías en especial desechables adquiridas a terceros, su sostenimiento y desempeño económico financiero durante estos últimos años, han permitido consolidarse como una de las empresas preferidas del sur occidente colombiano; es así como el fundamento de esta investigación se orienta al análisis de valor que se ha generado por parte de la administración en torno alas decisiones gerenciales que se han logrado identificar y que han sido de trascendentales a la hora de valorar su gestión.

10.2 Diagnóstico Financiero.

El diagnóstico financiero se entiende como el tratamiento metodológico de la situación económico-financiera de la empresa con el fin de analizar, evaluar y controlar la actividad desarrollada por una organización en el proceso de creación de valor (Gaitan &

Gaitan, 2006). Este proceso asume la utilización de herramientas que darán cuenta del desempeño logrado bien sea a través de las ganancias o resultados operativos, ratios de rendimiento, flujos de efectivo o el EVA.

Para el análisis financiero se tomarán los estados financieros por los periodos 2019, 2020 y 2021, puesto que a la fecha de realización de esta investigación no se tenían informes consolidados por el 2022. Es importante aclarar que la compañía es una empresa que prepara sus estados financieros de acuerdo con las Normas de Contabilidad y de Información Financiera para la Pymes aceptadas en Colombia (NIIF para Pymes), de ahí que la calidad de la información y lo relevante de la misma permitió que los resultados transmitan la realidad actual de su desempeño financiero.

Los Estados Financieros individuales han sido preparados sobre la base del costo histórico con excepción de las siguientes partidas importantes incluidas en el Estado de Situación Financiera:

Los instrumentos financieros con cambios en resultados medidos a valor razonable y los terrenos de las propiedades, planta y equipo que son medidos a valor razonable.

Con la dinámica del negocio actual y las decisiones de financiamiento que se han tomado, así como de desinversión entre otras, se trata de dar respuesta a la manera como la administración ha generado valor o destruido de acuerdo a los resultados que se van a ir obteniendo y que aunque así hayan trascurrido tres años los hallazgos encontrados fortalecerán la capacidad de decisión de su directivos.

En la tabla siguiente se presenta la aplicación del análisis horizontal que es una herramienta que consiste en comparar los cambios de cuentas o rublos o partidas que conforman los estados financieros para los periodos ya expuestos anteriormente, su

importancia radica en observar la evolución del negocio al paso de esto periodos; y el análisis vertical que consiste en tomar cada periodo y relacionar cada una de sus partes en este caso cuentas con su total o subtotal, dentro del mismo estado que se analiza sin que se tenga en cuenta los cambios de un año a otro.(Angulo, 2018)

Tabla 3. Análisis Vertical y Horizontal por los años 2019-2020-2021

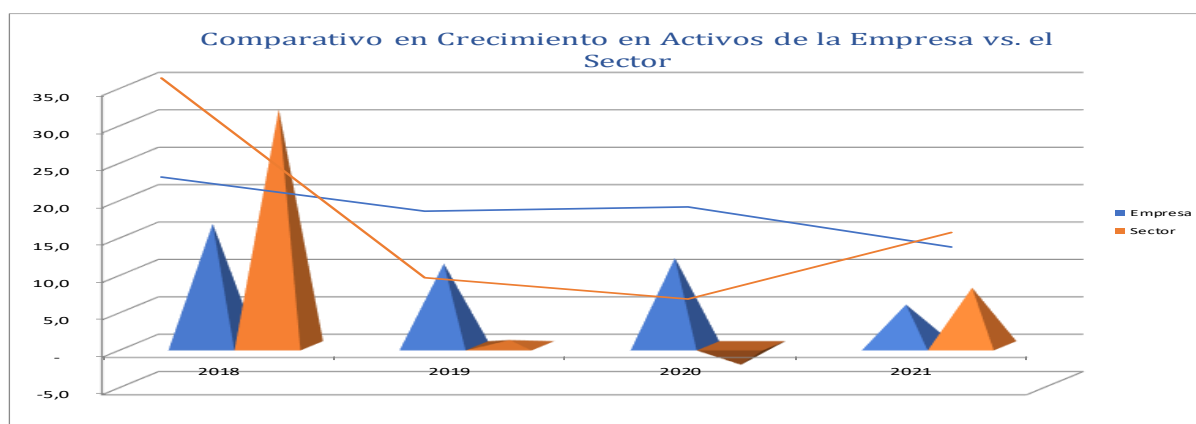
REPRESENTACIONES S.A.S.										
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA										
ACTIVOS	Dic. 31		Dic. 31		Dic. 31		Variacion (H%)		Sector	
	2.019	V%	2.020	V%	2.021	V%	2019-2020	2020-2021	2.021	V%
ACTIVOS CORRIENTES										
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	3.198,40	10,2%	5.987,40	17,0%	4.786,90	12,9%	87,20%	-20,1%	3.093,70	8,5%
Instrumentos Financieros	200,00	0,6%	101,00	0,3%	0,00	0,0%	-49,50%	-100,0%	3.400,30	9,3%
Deudores Comerciales y otras cuentas por cobrar	13.142,60	41,8%	13.823,60	39,3%	14.728,50	39,7%	5,18%	6,5%	11.113,90	30,4%
Inventarios	3.244,40	10,3%	3.594,20	10,2%	3.284,90	8,9%	10,78%	-8,6%	6.660,70	18,2%
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	19.785,40	62,9%	23.506,20	66,9%	22.800,30	61,5%	18,81%	-3,0%	24.268,60	66,5%
ACTIVOS NO CORRIENTES										
Propiedad, Planta Y Equipo	11.245,84	35,7%	11.290,50	32,1%	13.982,80	37,7%	0,40%	23,8%	6.111,30	16,7%
Otros Activos no Financieros	430,22	1,4%	361,50	1,0%	316,70	0,9%	-15,97%	-12,4%	6.131,80	16,8%
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	11.676,07	37,1%	11.652,00	33,1%	14.299,50	38,5%	-0,21%	22,7%	12.243,10	33,5%
TOTAL ACTIVOS	31.461,47	100%	35.158,20	100%	37.099,80	100%	11,75%	5,5%	36.511,70	100,0%
PASIVOS										
PASIVOS CORRIENTES										
Obligaciones Financieras	4.786,51	15,2%	284,80	0,8%	237,00	0,6%	-94,05%	-16,8%	3.108,50	8,5%
Acreedores comerciales y otras	8.346,30	26,5%	12.843,40	36,5%	15.485,30	41,7%	53,88%	20,6%	11.074,60	30,3%
Pasivos por impuestos corrientes	1.120,70	3,6%	1.545,00	4,4%	1.775,40	4,8%	37,86%	14,9%	871,10	2,4%
Beneficios a los Empleados	415,30	1,3%	463,20	1,3%	471,20	1,3%	11,53%	1,7%	336,90	0,9%
Pasivos Estimados y Provisiones	67,85	0,2%	67,80	0,2%	60,00	0,2%	-0,07%	-11,5%	82,20	0,2%
Otros Pasivos	872,70	2,8%	844,40	2,4%	387,60	1,0%	-3,24%	-54,1%	806,00	2,2%
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	15.609,36	49,6%	16.048,60	45,6%	18.416,50	49,6%	2,81%	14,8%	16.279,30	44,6%
PASIVOS NO CORRIENTES										
Otras Obligaciones	180,18	0,6%	210,00	0,6%	500,60	1,3%	16,55%	138,4%	4.452,60	12,2%
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	180,18	0,6%	210,00	0,6%	500,60	1,3%	16,55%	138,4%	4.452,60	12,2%
TOTAL PASIVOS	15.789,54	50,2%	16.258,60	46,2%	18.917,10	51,0%	2,97%	16,4%	20.731,90	56,8%
PATRIMONIO										
Capital Suscrito y Pagado	2.487,90	7,9%	2.487,90	7,1%	2.487,90	6,7%	0,00%	0,0%	5.785,20	15,8%
Reservas	972,70	3,1%	1.244,00	3,5%	5.332,50	14,4%	27,89%	328,7%	1.952,40	5,3%
Resultados del Ejercicio	2.336,72	7,4%	3.227,40	9,2%	5.737,10	15,5%	38,12%	77,8%	703,70	1,9%
Resultados de Ejercicios Anteriores	5.249,27	16,7%	7.315,05	20,8%	0,00	0,0%	39,35%	-100,0%	6.292,90	17,2%
Ganancias Acumuladas Transición NIF	4.625,25	14,7%	4.625,25	13,2%	4.625,00	12,5%	0,00%	0,0%	1.045,70	2,9%
TOTAL PATRIMONIO	15.671,84	49,8%	18.899,60	53,8%	18.182,50	49,0%	20,60%	-3,8%	15.779,90	43,2%
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	31.461,38	100%	35.158,20	100%	37.099,60	100%	11,75%	5,5%	36.511,80	100,0%

Fuente: Elaboración propia con información suministrada de bases de información.

10.3 Análisis horizontal Estado de Situación Financiera

En este análisis se puede observar la estructura financiera de los elementos activo, pasivo y patrimonio como de un año a otro han aumentado o disminuido por diversas decisiones administrativas que son tema de análisis, los hallazgos encontrados no serían pertinentes si no se comparan con un referente en este caso el sector, gracias a la aplicación del sistema de administración de información financiera Gestor que permitió este nivel de análisis. En el grafico siguiente se observa cómo ha sido el crecimiento de los activos en los últimos cinco años con referencia al sector, manteniendo un comportamiento constante incluso en el periodo de la Pandemia, ya en último año 2021 el decrecimiento de los activos no fue tan representativo con los años anteriores.

Gráfico 1. Crecimiento de los activos de la Empresa vs el Sector



Cifras en Porcentaje

Crec. Activos	2018	2019	2020	2021
Empresa	16,3	11,0	11,8	5,5
Sector	31,6	0,8	- 2,5	7,8

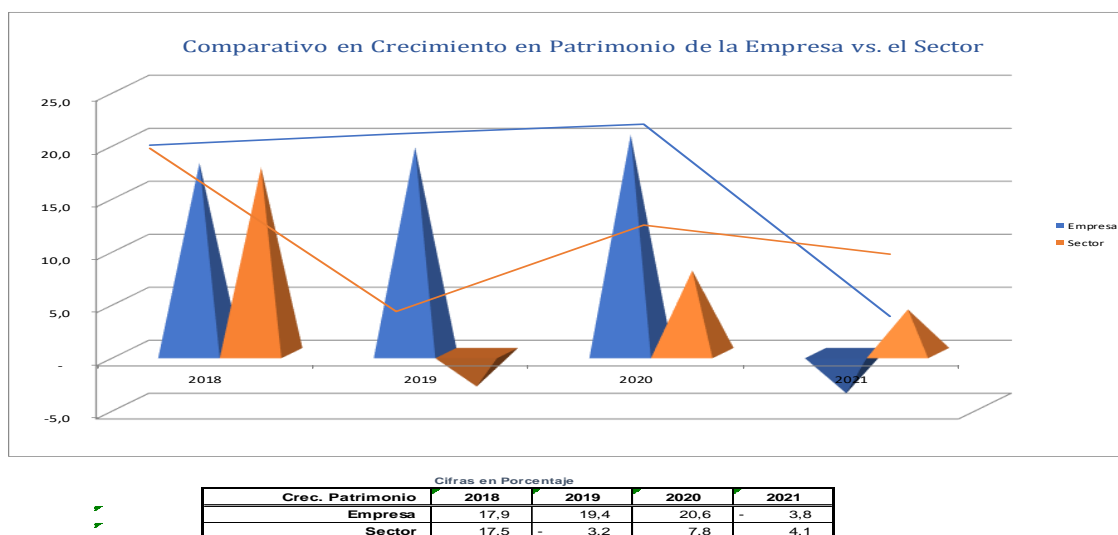
Fuente: Elaboración propia con información suministrada de bases de información

Del grupo de los activos se observa una disminución importante en la liquidez de corto plazo como el efectivo y los instrumentos financieros que se mantenían como

operaciones de inversión, siendo su disminución muy notable y que sin duda alguna repercute en el flujo de efectivo de la compañía.

En el gráfico siguiente se observa el crecimiento que mantuvo el patrimonio de la compañía de un año a otro siendo muy constante su crecimiento, frente al sector donde se puede observar cómo para los años 2019 su disminución fue muy significativa mientras el de la empresa aumentaba, esto no se observa para el 2021 la cuenta de los resultados anteriores del 2020 al 2021 disminuyó en un **100%**, situación que se originó por la repartición de dividendos acumulados, mas sin embargo la disminución del patrimonio fue en orden del **3.8%** comparado de un año a otro.

Gráfico 2. Crecimiento del patrimonio de la Empresa vs el Sector

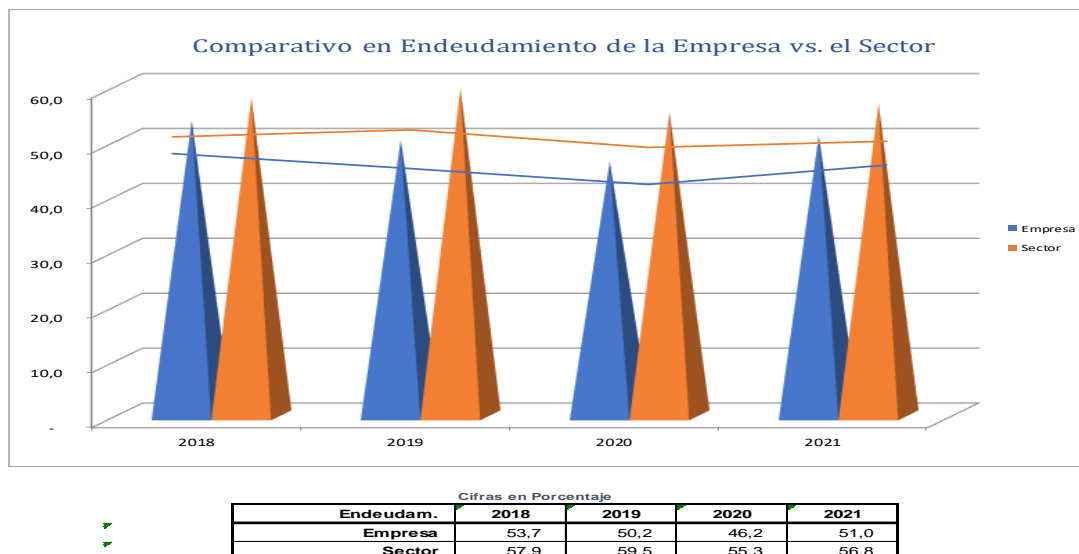


Fuente: Elaboración propia con información suministrada de bases de información

En el gráfico siguiente se observa el comportamiento del pasivo que de por los años de análisis se ha observado un aumento muy significativo especialmente entre el 2020 y 2021 aumentando **16.4** puntos, de igual manera el nivel de endeudamiento se mantiene

constante alrededor del 50% con escasos 6 puntos menos que el sector, siendo muy prudente el manejo de la deuda por parte de la administración.

Gráfico 3. Crecimiento del patrimonio de la Empresa vs el Sector



Fuente: Elaboración propia con información suministrada de bases de información

10.4 Análisis horizontal estado de resultados

Por los años en mención se observa como la ganancia del ejercicio ha sido muy representativo su incremento en cada uno de los años pasando de 38.13% a 77.8%. de acuerdo ala administración los proyectos de expansión han fortalecido las ventas en una mayor escala. de igual manera se observa como las ventas en los años de análisis tuvieron una disminución muy leve en el año de pandemia y para el año 2021 se recuperaron significativamente aumentando un 42.9%. estas cifras comparadas con el sector son muy positivas logrando consolidar su participación en el mercado.

Tabla 4. Análisis Vertical y Horizontal por los años 2019-2020-2021

REPRESENTACIONES S.A.S.
ESTADOS DE RESULTADOS

INGRESOS	Dic. 31		Dic. 31		Dic. 31		Variacion (H%)		Sector	
	2.019	V%	2.020	V%	2.021	V%	2019-2020	2020-2021	2.021	V%
Ingresos por Actividades Ordinarias	79.198,00	100,0%	76.323,40	100,0%	109.032,10	100,0%	-3,63%	42,9%	48.130,40	100%
TOTAL INGRESOS OPERACIONALE	79.198,00		76.323,40		109.032,10					
Costo de venta de mercancías	64.539,70	81,5%	61.688,60	80,8%	88.526,10	81,2%	-4,42%	43,5%	35.741,80	74,3%
Costo de ventas	64.539,70		61.688,60		88.526,10					
UTILIDAD BRUTA	14.658,30	18,5%	14.634,80	19,2%	20.506,00	18,8%	-0,16%	40,1%	12.388,60	25,7%
Gastos Administrativos	2.542,70	3,2%	6.235,20	8,2%	4.199,10	3,9%	145,22%	-32,7%	3.177,00	6,6%
UTILIDAD OPERACIONAL	4.893,40	6,2%	5.993,30	7,9%	8.677,70	8,0%	22,48%	44,8%	4.086,20	8,5%
Ingresos Financieros	63,80	0,1%	515,90	0,7%	45,50	0,0%	708,62%	-91,2%	451,40	0,9%
Gastos Financieros	772,90	1,0%	1.062,10	1,4%	707,10	0,6%	37,42%	-33,4%	970,70	2,0%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	4.184,30	5,3%	5.447,10	7,1%	8.016,10	7,4%	30,18%	47,2%	3.621,40	7,5%
Gasto por Impuestos Corrientes	1.847,70	2,3%	2.219,50	2,9%	2.278,90	2,1%	20,12%	2,7%	1.204,20	2,5%
GANANCIA DEL EJERCICIO	2.336,60	3,0%	3.227,60	4,2%	5.737,20	5,3%	38,13%	77,8%	2.419,70	5,0%

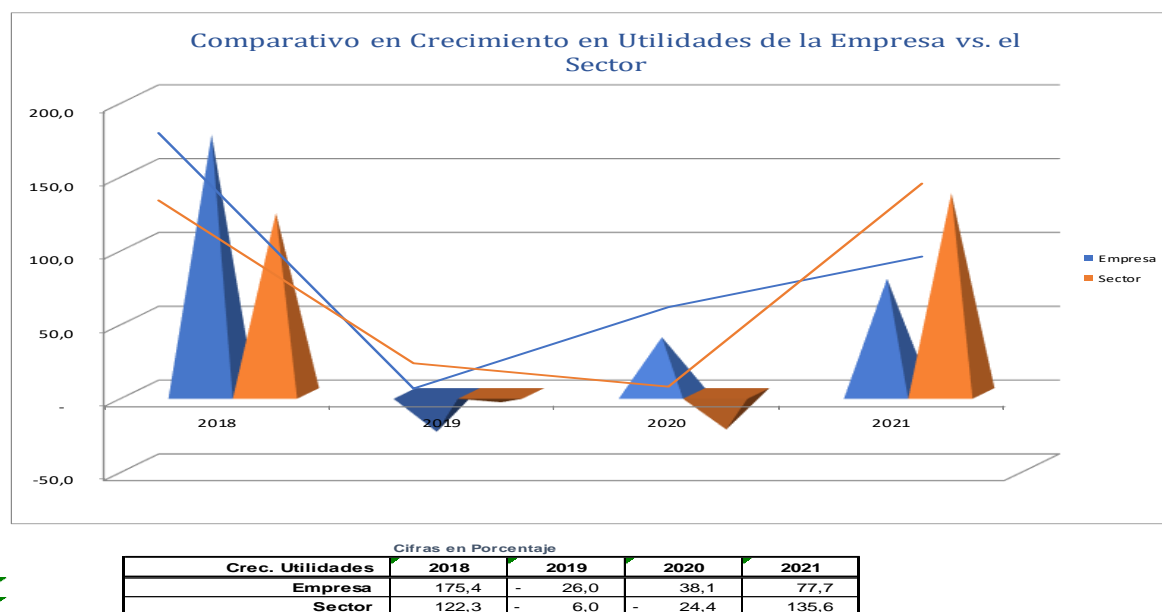
Fuente: Elaboración propia con información suministrada de bases de información

En el gráfico siguiente se observa el crecimiento que han tenidos las utilidades de la compañía de un año a otro aumentando de 38.13% a 77.8% el último año, situación que viene a contrastar por los proyectos de expansión que iniciaron, así como las dinámicas de mercadeo que han permitido la apertura de nuevos nichos de mercado, mejorando la entrega de sus productos.

En términos generales la eficiencia operativa de la compañía ha permitido para el año 2021 el aumento tan significativo de las ganancias de la compañía se observó como disminuyo el rubro de gastos administrativo en los últimos dos años en un 32.7% siendo muy representativo para los fines perseguidos por la compañía, donde se busca ser eficiente en la operación del negocio.

En conclusión, se puede observar la gestión que ha sostenido la compañía maniobrando con los recursos que están a su alcance, especialmente el recurso humano para lograr los resultados financieros.

Gráfico 4. Crecimiento de las utilidades de la Empresa vs el Sector



Fuente: Elaboración propia con información suministrada de bases de información

10.5 Análisis vertical del Estado de Situación Financiera

Este análisis se concentra en determinar la participación de cada una de las cuentas del estado financiero, con referencia al total activo o total pasivo y patrimonio, y de acuerdo al sector donde se ubica la compañía, en los activos la participación promedio del activo corriente **64%** esta alineado con la del sector que en el último año fue del 66.5%, lo que indica el control que tiene la compañía sobre este grupo tan importante para los resultados de la liquidez; de igual manera el promedio de los activos corrientes **36%** están

alineados al promedio del sector, observando que su estructura es óptima comparada con su grupo de referencia.

En el grupo del pasivo y el patrimonio comparado con el sector se puede observar que las fuentes de financiamiento interno y externo están dentro del promedio que maneja las demás empresas del grupo de referencia, manteniendo un 49% de endeudamiento externo frente al 56% del sector y un 51% de participación del patrimonio frente a un 44% del sector, siendo constante y responsable el manejo que se le está dando a la concentración de deuda y patrimonio. De igual manera se observa que de las fuentes de financiamiento externo el 48% son deuda en el corto plazo y el 1% largo plazo, siendo los proveedores los que más soportan este financiamiento de inmediatez.

10.6 Análisis vertical Estado de Resultados

En este informe financiero se observa como el análisis vertical evidencia un crecimiento paulatino de sus ganancias en cada periodo se identifica el porcentaje de participación que en promedio oscila en un 4%, si se compara el último año 2021 frente al año 2022 se observa que se está dentro de los resultados alcanzado por las demás empresas del grupo, con un 5.3% frente al 5%. Situación que indica que la compañía está haciendo las cosas bien y que las decisiones que se han tomado están en concordancia con los resultados que están mostrando el sector, ver

10.7 CAPITULO II.

A través de los diferentes ratios los investigadores descubren la manera como la empresa está alcanzando los objetivos propuestos y las posibles desviaciones negativas que

alertan a la administración y que le permiten corregir o erradicar; de esta manera se aplicaran los indicadores de liquidez, endeudamiento, rotación y endeudamiento, que permitirán observar el comportamiento en el tiempo y la relación que tienen con la gestión de la administración, así mismo se comparan con el sector de acuerdo a la información financiera por los años 2019-2020-2021.

Para Estupiñán (2020) el análisis financiero es una técnica que ayuda al diagnóstico empresarial e investigativo, que permite evaluar el desempeño financiero y operativo de una empresa, observando sus tendencias, razones, fortalezas y debilidades respecto a la disponibilidad de recursos y su estructura financiera y económica.

A continuación, se realiza el diagnóstico financiero de la empresa Representaciones S.A.S como se aprecia en la tabla 3 se presenta inicialmente los indicadores de liquidez por los años en mención.

Tabla 5. Indicadores de liquidez años 2019-2020-2021

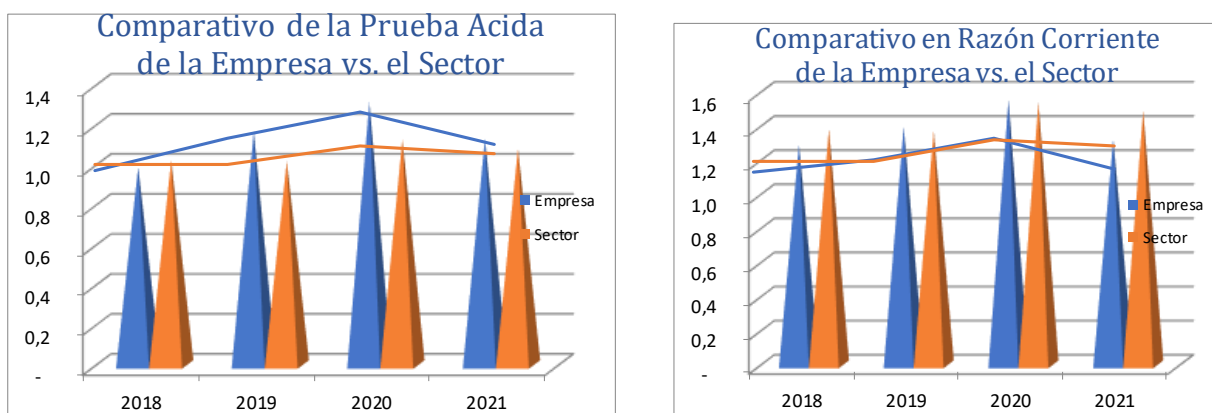
Liquidez		2019 Valor	2020 Valor	2021 Valor	Prom. Sector 2021
Razón Corriente	Veces	1,4	1,6	1,3	1,5
Prueba Acida	Veces	1,2	1,3	1,1	1,1
Capital de Trabajo	Millones	5.587,8	8.369,9	5.539,7	7.989,3

Fuente: Elaboración propia con información suministrada de bases de información

El indicador de **Liquidez** es útil para medir la capacidad que tiene la empresa para pagar sus pasivos circulantes en el corto plazo, de acuerdo al periodo analizado observamos como la razón corriente se ha mantenido constante lo que nos indica que para el año 2021 se tenía **1.3**, veces por cada 1 de pasivos que se adeudaban en el corto plazo siendo consecuentes con el promedio del sector que para el mismo año estaba en promedio

de **1.5**. siendo un poco más estrictos con la capacidad inmediata de pago, sin depender de la realización de los inventarios para poder pagar las deudas en el corto plazo, demuestra que la empresa si tiene capacidad inmediata para pagar sus obligaciones manteniendo este indicador durante el periodo de análisis y para el año 2021 se tiene **1.1** veces frente al 1.1 veces del sector demostrando la capacidad de la empresa de generar flujos de efectivo mas si sabemos que las empresas comerciales dependen fuertemente de sus niveles de inventarios, diferente a las empresas industriales, en la gráfica siguiente se puede observar su tendencia.

Gráfico 5. Razón corriente y prueba ácida de la Empresa vs el Sector años 2019-2021



Cifras en Veces				Cifras en Veces			
Prueba Ácida	2019	2020	2021	Razón Corriente	2019	2020	2021
Empresa	1,2	1,3	1,1	Empresa	1,4	1,6	1,3
Sector	1,0	1,1	1,1	Sector	1,4	1,5	1,5

Fuente: Elaboración propia con información suministrada de bases de información

En lo observado en el indicador de capital de trabajo se observa que en el año 2020 este indicador es mucho más fuerte si vemos que para ese año la situación de pandemia que vivía el planeta no vaticinaban el mejor escenario, ya para el año 2021 se estabiliza y en valores absolutos se demuestra que la empresa tiene suficiente capital de trabajo para

afrontar sus obligaciones en el corto plazo, frente al sector no se esta muy lejos, es de entender que las empresas entre mayor sean la magnitud de sus operaciones así mismo requieren mayor capital trabajo.

Con los indicadores de **Actividad** se establece el grado de eficiencia con el cual la administración de la empresa Representaciones SAS maneja sus recursos y la recuperación de estos. En la tabla siguiente se observa los indicadores aplicados para este análisis.

Tabla 6. Indicadores de liquidez años 2019-2020-2021

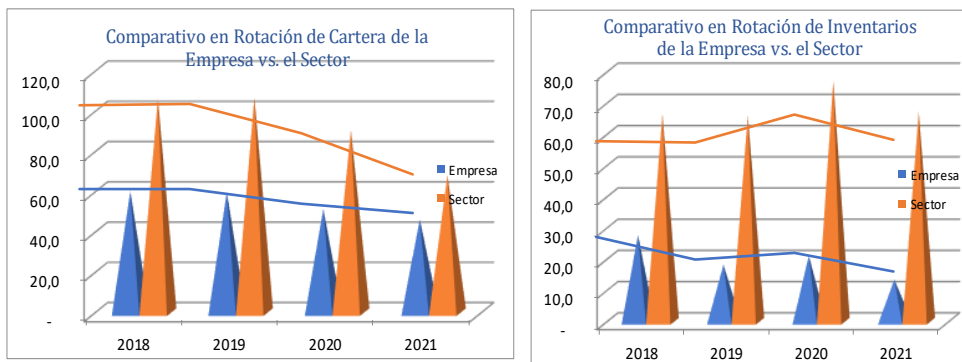
Actividad		2019 Valor	2020 Valor	2021 Valor	Prom. Sector 2021
Días de Cartera	Días	59,7	51,4	46,2	68,1
Días de Inventarios	Días	18,1	21,0	13,4	67,1
Días de Proveedores	Días	46,6	70,8	63,0	111,5
Ciclo de Efectivo	Días	31,3	1,6	3,4	23,6

Fuente: Elaboración propia con información suministrada de bases de información

La relación entre las ventas a crédito y las cuentas por cobrar se pueden expresar como la rotación de cuentas por cobrar, en el periodo analizado el promedio de cobro ha estado entre los 59.7 días y los 46.2 días, esta última cifra nos indica una mayor eficiencia en el cobro y frente al sector que maneja 68.1 días los resultados permiten validar este comportamiento por parte de cobranzas.

En cuanto a la rotación de inventarios en el periodo analizado se observa el rápido movimiento que tienen de estar entre 18.1 y 13.4 días frente al sector que manejo 67.1 días, situación que demuestra el crecimiento de las ventas constantes siendo el año 2021 el de mayor movimiento en las ventas y que se puede observar igual en el comportamiento de los inventarios, observe el comportamiento en la siguiente grafica.

Gráfico 6. Rotación de cartera y de Inventarios vs el Sector años 2019-2021



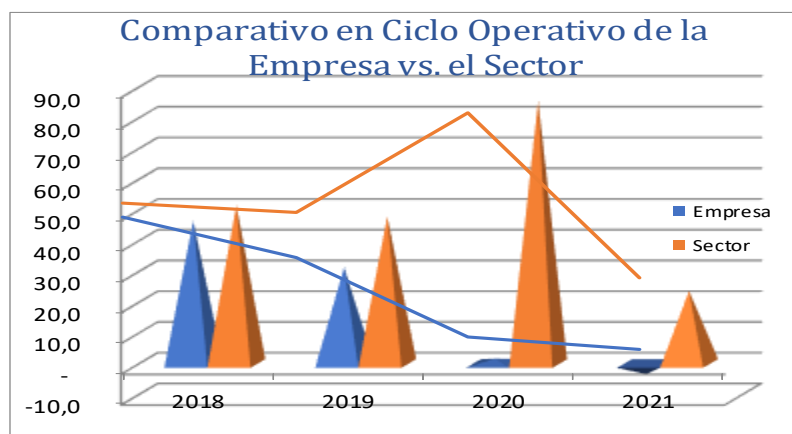
	Cifras en Días				Cifras en Días		
Rot. Cartera	2019	2020	2021	Rot. Inventar.	2019	2020	2021
Empresa	59,7	51,4	46,2	Empresa	18,1	21,0	13,4
Sector	106,6	90,4	68,1	Sector	66,0	77,1	67,1

Fuente: Elaboración propia con información suministrada de bases de información

El periodo de pago de los proveedores es el reflejo de la capacidad que tiene la compañía para cubrir los créditos de los que le suministran los inventarios, en este indicador se observa como la compañía en el año 2019 pagaba a 46.6 días y en el año de pandemia paso a 70.8 días, situación que ya se fue mejorando al 2021 al pasar a 63.0 tiempo que seguramente le permite gozar de una sana relación con los que le suministran los productos que comercializan

En la gráfica siguiente se observa cómo se ha comportado el ciclo de efectivo de la compañía manteniéndose hacia la baja, incluso el año 2021 su valor es negativo, lo que representa que la empresa no necesita de fondos de maniobra o fondos propios para el pago de sus deudas pues los clientes le pagan antes de que requiera usar su liquidez, frente al sector su comportamiento esta muy distante a los 23.6 días que necesitan las empresas que conforman este grupo para transformar su capital circulante en efectivo es mayor al determinado para la compañía objeto de investigación.

Gráfico 7. Ciclo operativo de la Empresa vs el Sector años 2019-2021



Cifras en Días

Ciclo Operativ	2019	2020	2021
Empresa	31,3	1,6	- 3,4
Sector	47,8	85,5	23,6

Fuente: Elaboración propia con información suministrada de bases de información

La capacidad que tiene la empresa Representaciones S.A.S para obtener utilidades o rentabilidad es la eficiencia en los procesos de venta y/o servicios, (Estupiñán 2020), y que posteriormente se ve reflejado en la generación de valor para el inversionista o dueños, o los demás stakeholders, en la tabla siguiente se identifican algunos indicadores que responden al análisis de estos indicadores.

Tabla 7. Indicadores de rentabilidad años 2019-2020-2021

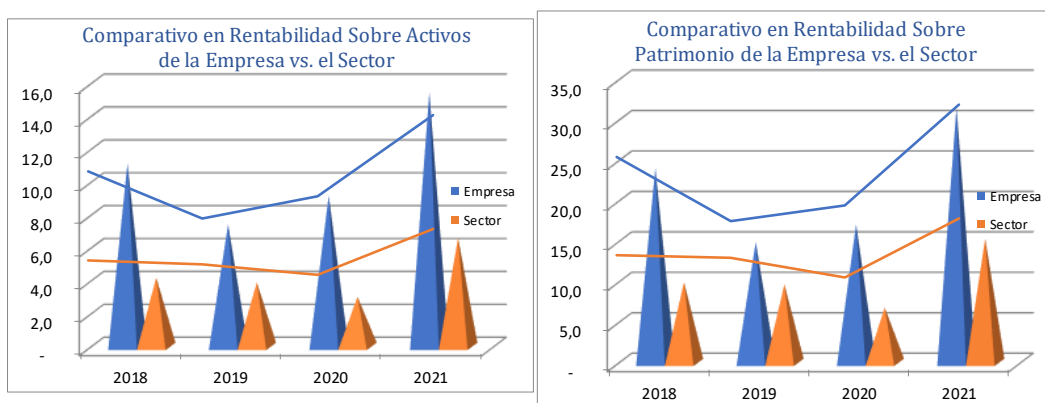
Empresa vs. Sector		2019	2020	2021	Prom. Sector 2021
		Valor	Valor	Valor	
Ventas	Millones	79.198,0	76.323,4	109.032,0	48.130,4
Crecimiento en Ventas	%	15,9	- 3,6	42,9	34,3
Utilidad	Millones	2.336,7	3.227,7	5.737,1	2.419,7
Crecimiento en Utilidades	%	- 26,0	38,1	77,7	135,6
Rentabilidad sobre Ventas	%	3,0	4,2	5,3	5,0
Utilidad Operativa / Ventas	%	6,2	7,9	8,0	8,5

Fuente: Elaboración propia con información suministrada de bases de información

Uno de los indicadores que se presenta de manera gráfica es la relación que indica el grado de eficiencia en con que la empresa utiliza sus activos, para la empresa los periodos

analizados indica una posición positiva, con tendencia a la alza siendo el año 2021 el más importante con un 15.5% en comparación con el sector que solo alcanzó un 6.6%, esto se debe por el incremento considerable en las ventas que se logro es año con un 42.9% de incremento; es importante aclarar en la utilidad neta utilizada se descuenta el gasto por interés, esto quiere decir que se esta considerando las fuentes de financiamiento que financian los activos. La rentabilidad sobre ventas se observa como en los últimos años su indicador ha ido en aumento evidenciando un buen manejo de los activos en la generación de recursos, frente al sector en al año 2021 la rentabilidad estuvo por encima del 5.0% que logró, con un 5.3%

Gráfico 8. Rentabilidad del Activo y Patrimonio de la Empresa vs el Sector años 2019-2021



Cifras en Porcentaje				Cifras en Porcentaje			
Rentab. Activos	2019	2020	2021	Rentab. Patrimonio	2019	2020	2021
Empresa	7,4	9,2	15,5	Empresa	14,9	17,1	31,6
Sector	3,9	3,0	6,6	Sector	9,7	6,8	15,3

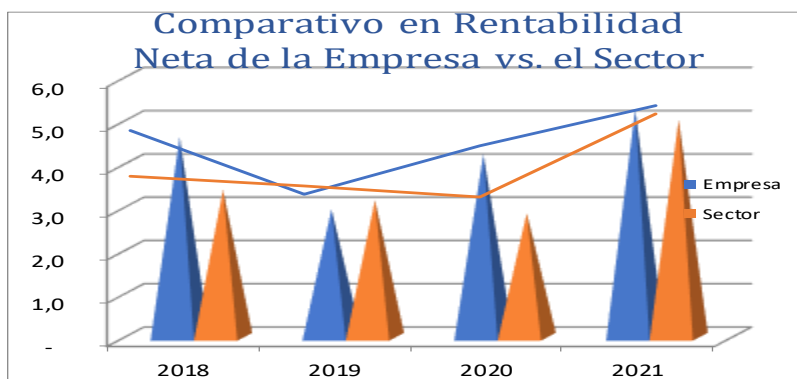
Fuente: Elaboración propia con información suministrada de bases de información

La tasa de rendimiento del patrimonio ha ido en aumento de 14.9 en el año 2019 se termino en el año 2021 con un 31.6 lo que indica un tasa de utilidades devengadas sobre la cantidad invertida por los accionistas, estando por encima del sector 16.3 puntos, logrando evidenciar lo acertado que ha sido la estrategia por parte de la administración, así

mismo se identifica que entre la rentabilidad del activo y la rentabilidad del patrimonio existe una brecha de 16.1 puntos que es la contribución que hace el apalancamiento financiero a las ganancias de la compañía.

En términos generales se analiza el buen comportamiento que ha presentado la compañía en estos indicadores de rentabilidad siendo medidas que seguramente darán cuenta sobre la gestión de valor que ha generado cada una de las estrategias aplicadas.

Gráfico 9. Rentabilidad neta de la Empresa vs el Sector años 2019-2021



Cifras en Porcentaje			
Rentab. Vtas	2019	2020	2021
Empresa	3,0	4,2	5,3
Sector	3,2	2,9	5,0

Fuente: Elaboración propia con información suministrada de bases de información

La gestión de financiamiento de las compañías debe de tener una lógica financiera, en la mayoría de los escenarios se recurre a fuentes externas cuando las necesidades obedecen a una expansión del negocio que de acuerdo a los resultados que están arrojando la investigación todo apunta que la compañía mantiene un proceso muy importante en ampliación de las bodegas así como de su parque automotor que son la base para la distribución de sus productos. En la tabla siguiente se observan algunos indicadores

importantes que se aplicaron a la información financiera confrontando sus resultados con el promedio del sector.

Tabla 8. Indicadores de Endeudamiento años 2019-2020-2021

Endeudamiento		2019	2020	2021	Prom. Sector
		Valor	Valor	Valor	2021
Endeudamiento	%	50,2	46,2	51,0	56,8
Apalancamiento	%	100,8	86,0	104,0	131,4
Pasivo Total/ Ventas	%	19,9	21,3	17,4	43,1
Pasivo Corriente/Pasivo Total	%	89,9	93,1	91,2	78,5

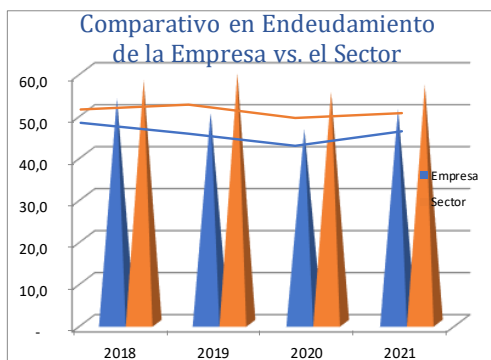
Fuente: Elaboración propia con información suministrada de bases de información

El endeudamiento que tiene la compañía como una de las fuentes principales de financiamiento se encuentran las obligaciones financieras representados en préstamos a entidades financieras, compañías de financiamiento y leasing financiero, que como se anotaba anteriormente son consecuentes con las decisiones de expansión que se tomaron al interior de la organización.

Se observa que en los últimos años la cantidad de deuda que tuvo que ser provista para el desarrollo de los planes corporativos, se ha mantenido alrededor de 50 puntos indicando que por cada

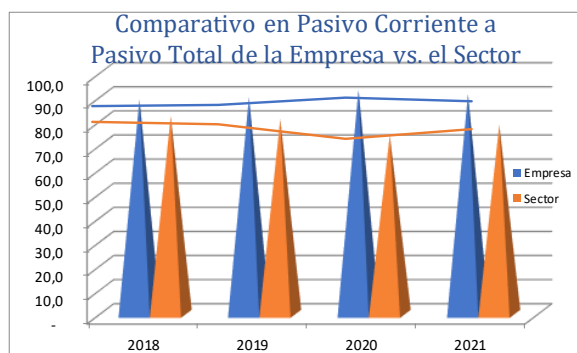
peso invertido en activos la mitad es financiada por fuentes externas, aunque este nivel sea alto para la empresa si se compara con el sector se esta 5.8 puntos por debajo (56.8-51.0). del componente del pasivo, la compañía se financia a corto plazo lo que demuestra la confianza que tiene la empresa en la generación de liquidez para poder suplir dichas obligaciones, en promedio el 91% de la deuda es a corto plazo, ver grafica siguiente.

Gráfico 10. Endeudamiento de la Empresa vs el Sector años 2019-2021



Cifras en Porcentaje

Endeudam.	2019	2020	2021
Empresa	50,2	46,2	51,0
Sector	59,5	55,3	56,8



Cifras en Porcentaje

Pas Cte / Pas Ttal	2019	2020	2021
Empresa	89,9	93,1	91,2
Sector	80,7	74,1	78,5

Fuente: Elaboración propia con información suministrada de bases de información

En la siguiente tabla se concluye sobre las fortalezas y debilidades que se observaron en la aplicación de los indicadores financieros.

Tabla 9. Fortalezas y debilidades de algunos indicadores años 2019-2020-2021

SEGMENTO	Grandes Empresas	Otros Productos
DIRECCIÓN	CR 6 A 36 A 40	SECTOR Mayoristas
TELEFONOS	XXXX	CIUDAD CALI
		E-MAIL: XXX

Indicador	2019	2020	2021
Ventas	\$ 79.198,04 Millones	\$ 76.323,40 Millones	\$ 109.032,07 Millones
Fortalezas	El último año presentó crecimiento en Ventas. El último año estuvo sobre el IPC. Las Ventas se mantienen mejor que el Sector en la Historia.		
Debilidades			

Utilidad Operativa	\$ 4.893,42 Millones	\$ 5.993,38 Millones	\$ 8.677,66 Millones
Fortalezas	La Utilidad Operativa mostró crecimiento continuo en los últimos 3 años. El crecimiento de su Utilidad Operativa en los 2 últimos años es mejor que el IPC. La Utilidad Operativa para los 2 últimos años ha sido mejor que el sector.		
Debilidades			
Utilidad Neta	\$ 2.336,73 Millones	\$ 3.227,74 Millones	\$ 5.737,12 Millones
Fortalezas	La Utilidad Neta, mostró crecimiento continuo en los últimos 3 años. El crecimiento de la Utilidad Neta, en los 2 últimos años es mejor que el IPC.		
Debilidades	Aunque muestra utilidad neta en los 2 últimos años. A diciembre de 2021 la empresa no fue mejor que el Sector.		
Endeudamiento	50,18 %	46,24 %	50,98 %
Fortalezas	Frente al sector, ha manejado su Endeudamiento mejor en la historia.		
Debilidades	Aunque ha mantenido un nivel de endeudamiento por debajo del óptimo definido en los últimos 3 años. Aumentó el Endeudamiento al último año.		
Días de Cartera	60 días	51 días	46 días
Fortalezas	Mejóro su cobro de Cartera en los 2 últimos años. Y es mejor que la manejada por el promedio del Sector en los últimos 3 años.		
Debilidades	Ninguna hasta la fecha del análisis		
Días de Inventarios	18 días	21 días	13 días
Fortalezas	Optimizó el manejo de los Inventarios al último año. Y es mejor que el promedio del Sector en los últimos 3 años.		
Debilidades	Ninguna hasta la fecha del análisis		
Días de Proveedores	47 días	71 días	63 días
Fortalezas	Mejóro el pago a Proveedores al último año. Y es mejor que el manejado por el promedio del Sector en los últimos 3 años.		

Debilidades	Ninguna hasta la fecha del análisis		
Razón Corriente	1,39 veces	1,55 veces	1,32 veces
Fortalezas	Mantiene su eficiencia en los últimos 3 años.		
Debilidades	La Razón Corriente no creció a diciembre de 2021. La Razón Corriente no esta mejor a diciembre de 2021.		

Fuente: Elaboración propia con información suministrada de bases de información

10.8 CAPITULO III

Medición del desempeño económico por los años 2019-2020

Cada vez es mayor la utilización de la medida de desempeño Economic Value Added o Valor Económico Agregado, en español, donde se soporta que el éxito empresarial está relacionado con la generación de valor económico, que implica que los recursos empleados por una empresa o unidad de negocios deben producir una rentabilidad superior a su costo, pues de no ser así sería preferible trasladarlos a otra actividad. (García, 2002)

Para la compañía objeto de estudio los indicadores de crecimiento de las ventas o de la utilidad neta, pueden ser muy significativas al momento de medir el desempeño de los administradores por las decisiones tomadas, pero pueden darse otras oportunidades como la eficiencia de la capacidad instalada o la racionalización del capital de trabajo, entre otras. (García, 2002).

Algunos mitos que se han dado alrededor de las medidas de desempeño, es que el aumento de las ganancias y los dividendos siempre es bueno, que realizar una inversión con

deuda barata es fantástico, si la TIR del proyecto supera el costo de la deuda, el crecimiento siempre es bueno, que entre más se genere flujo de caja, mejor.

Gerencia del valor son los procesos que permiten alinear la estrategia con las decisiones gerenciales de forma que propendan por el permanente aumento del valor de la empresa, (Estupiñán, 2020), en esta dirección se concentrará de ahora en adelante la investigación evaluar el desempeño de la administración identificando las variables que potencializaron la maximización de la entidad.

Analicemos entonces la creación de valor con las decisiones financieras que en los últimos tres años la empresa ha planteado como parte de su estrategia institucional; para empezar, se determinará cuanto le cuesta tener activos a la empresa objeto del estudio, para ello se calcula el costo promedio ponderado de las diferentes fuentes que se utilizaron para financiarlo ver tabla siguiente.

Tabla 10. Determinación del Costo de Capital Promedio (WACC) años 2019-2020-2021

Estructura	2019	2020	2021
Pasivos	50,18%	46,24%	50,98%
Patrimonio	49,82%	53,76%	49,02%
Total	100,00%	100,00%	100,00%
Costo Deuda%	16,10%	13,00%	17,00%
Costos de Oportunidad	15%	15%	15%
Tasa impuesto	33%	32%	31%
CK o WACC	12,89%	12,15%	13,33%

Fuente: Elaboración propia con información suministrada de bases de información

Tomando la información disponible se identifica el costo de capital por los tres años y vemos como este ha sido constante observando prudencia por parte de la administración en adquirir mayores compromisos financieros. Teniendo presente este indicador la estrategia de cualquier empresario sería obtener rendimientos por encima de su costo de capital

promedio ponderado, que viene siendo las fuentes externas e internas de financiamiento, por un lado están las obligaciones financieras que en promedio su costo esta alrededor de un 16,10% antes de impuestos, aquí es importante aclarar que los gastos de impuestos son deducibles por ende la tasa neta de la deuda sería de 10.79% como resultado de la siguiente operación. $16,10\% * (1-0.33)$, para el patrimonio se le determina un costo de oportunidad del 15%, tasa que se empleará para los diferentes escenarios que se evaluarán. De esta manera estas dos fuentes de financiación se ponderan teniendo en cuenta la participación de cada uno de ellos logrando así determinar el costo de capital promedio ponderado en cada periodo de análisis.

Procedemos entonces a calcular el indicador EVA y para ese calculo se identifican las siguientes variables que se presentan en la tabla siguiente, entre la información que se detalla esta los Activos Productivos que son financiados por las fuentes de financiamiento, la Utilidad Operativa Después de Impuestos(UODI), en esta medida se descarta los gastos financieros mostrando solamente la utilidad que se genera sin tener en cuenta la contribución financiera, la rentabilidad del activo (ROA) que nos indica como están utilizando los activos en la generación de utilidades.

Tabla 11. Variables que determinan el EVA

Detalle	2019	2020	2021
Activos Finales	31.461	35.158	37.100
UODI	3.279	4.075	5.988
ROA	10,4%	11,6%	16,1%

Fuente: Elaboración propia con información suministrada de bases de información

Con las variables identificadas se calcula el indicador que numéricamente evalúa las decisiones que se han tomado a lo largo de estos tres años, donde si el resultado es positivo se esta hablando de que la empresa genero valor y en el caso de que fuese

negativo se estaría hablando de destruir el valor para los inversionistas o accionistas, la formula se presenta en la siguiente imagen.

Grafica11. Formula EVA

$$\text{EVA} = \text{UODI} - \text{Activos de Operación} \times \text{CK}$$

Carga o Costo por el Uso de los Activos

Fuente: Elaboración propia con información de diapositivas de Oscar León García

El EVA para el año 2019 fue de -776, negativo lo que indica que la compañía esta destruyendo valor porque las ganancias no le alcanzan a cubrir el costo de financiamiento que tiene que pagar por sus activos en operación, dicho tasa es el costo de capital promedio ponderado, ver calculo en la siguiente tabla.

Tabla 12. Cálculo del EVA 2019

Detalle	2019
Activos Finales	31.461
UODI	3.279
ROA	10,4%
EVA	-776

Fuente: Elaboración propia con información de la empresa

Para el siguiente año la estrategia identificada fue mejorar la eficiencia de la compañía, desafío que parecía imposible con un año atípico para la economía, se habían realizado inversiones en la flota de transporte y se iniciaba el ensanchamiento de las bodegas para tener mas capacidad instalada, eso genero que la utilidad operativa después de impuestos aumentará, siendo eficientes en la administración de los recursos. En la tabla

siguiente se muestra como se logra pasar de un valor de -776 a -197 mejorando este indicador de un año a otro en 579 puntos. Mejorando la UODI requiriendo inversiones en activos productivos.

Tabla 13. Cálculo del EVA 2019-2020

Detalle	2019	2020
Activos Finales	31.461	35.158
UODI	3.279	4.075
ROA	10,4%	11,6%
EVA	-776	-197
Incremento		579

Fuente: Elaboración propia con información de la empresa

Se determina el EBITDA de la compañía por los años analizados y se evidencia que entre los años 2019 y 2020 este indicador pasa de un 6.6 a un 8.3, demostrando de esta manera que el aumento de la UODI se presentó por la eficiencia de los costos y gastos. De igual manera se puede concluir que el EVA aumento porque el crecimiento implicó una rentabilidad marginal superior al CK, sólo por eso $797/3.697 = 21.56\%$.

Tabla 14. Cálculo del EBITDA 2019-2020

EBITDA		2019	2020	2021
		Valor	Valor	Valor
Ebitda	Millones	5.254,9	6.342,6	9.054,0
Margen Ebitda	%	6,6	8,3	8,3


Fuente: Elaboración propia con información suministrada de bases de información

Para el año 2021 la compañía sigue realizando inversiones en los activos productivos y la expansión hacia otros nichos de mercado hacen que la UODI aumente y el EVA pase de resultados negativos a 1.041. positivo, lo que indica que los resultados logrados cubren

los costos de las fuentes de financiamiento o lo que es lo mismo es superior al costo de capital promedio ponderado

Tabla 15. Cálculo del EVA 2019-2020-2021

Detalle	2019	2020	2021
Activos Finales	31.461	35.158	37.100
UODI	3.279	4.075	5.988
ROA	10,4%	11,6%	16,1%
EVA	-776	-197	1.041
Incremento		579	1.238



Fuente: Elaboración propia con información suministrada de bases de información

Luego de identificar las estrategias que la compañía implemento durante el periodo de análisis se puede concluir que la gestión de valor a través de la medición del factor EVA ha maximizado el valor de la compañía, siendo importante, mejorar la performance de operaciones habituales incrementando el ROA sin invertir capital adicional, reducir el costo de capital a través del uso “inteligente” de la deuda y del capital propio, invertir en nuevos proyectos o negocios en los que el retorno sobre el capital exceda el costo de capital, reasignar capital desde proyectos o negocios que no retribuyan el costo de capital, hacia negocios prometedores en los que el retorno supere el costo de capital o devolver el capital a los inversores (Dumrauf, 2021)

Cuando se adopta la cultura de la Gerencia del Valor cambia la forma de evaluar los resultados. Estos quedan atados a indicadores directamente asociados a la creación de valor, bien sea midiéndola parcialmente en un periodo determinado como el análisis que se realizó

o midiendo la rentabilidad implícita de largo plazo en los planes estratégicos que se propongan por parte de la administración.

11. CONCLUSIONES

Se determina la salud financiera de la compañía validando a través de la aplicación de herramientas de análisis financiero el comportamiento durante el periodo de tiempo objeto del estudio identificando la estructura financiera y sus resultados se contrastan con los del sector donde se ubica.

Los indicadores o ratios de liquidez, endeudamiento, rotación y rentabilidad, calculados reflejan resultados que en promedio se puede decir favorables en comparación al sector donde se ubica, incluso se observa como en algunos resultados son más sobresalientes en la empresa, siendo síntoma de una excelente administración financiera.

Una vez identificado el plan de estrategias que hicieron parte de la gestión del equipo de trabajo de la empresa, se pudo observar que las decisiones que se tomaron están generando valor para la compañía situación que ratifica que la ruta estratégica va por buen camino.

El indicador EVA termina siendo una de tantas maneras de medir el resultado económico de la compañía, es importante ahora que se ha determinado su valor económico, este se siga monitoreando para brindarle a la gerencia información pertinente para corregir o fortalecer el curso del negocio.

12. REFERENCIAS

- Guevara, E. G. R., Pastrana, C. A. A., & Ospina, D. L. P. (2021). *Value creation under circulareconomy practices in the production of viche/Creación de valor con prácticas de economíacircular en la producción de viche*. Cuadernos de Administración, 37(70),1+.<https://link.gale.com/apps/doc/A674712433/IFME?u=uscali&sid=bookmark-IFME&xid=03983355>
- (2021). Generación de valor de la empresa inmaculada Guadalupe y Amigos SAS .<https://repository.unilibre.edu.co/bitstream/handle/10901/23221/MD0187.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Ortiz Gómez, A. (1994). Gerencia financiera. MGH.
- Angulo Guiza, U. G. (2018). Contabilidad para la toma de decisiones: correlacionado con NIIF. Ediciones de la U.. <https://www-ebooks7-24-com.ezproxy.uan.edu.co/?il=8013>
- Estupiñán Gaitán, R. (2020). Análisis financiero y de gestión. Ecoe Ediciones. <https://www-ebooks7-24-com.ezproxy.uan.edu.co/?il=10253>
- Solana-Gonzalez, P., & Vanti, A. A. (2020). *Multi-criteria decision making for business valuecreation/toma de decision multicriterio para la creacion de valor empresarial/tomada dedecisoes multicriterio para a criacao de valor empresarial*. Revista Eletronica deEstrategia e Negocios, 13(3), 53+. <https://link.gale.com/apps/doc/A652003264/IFME?u=uscali&sid=bookmark-IFME&xid=96e8cbc4>
- Rivera Godoy, J. A., Arcila Bautista, D. F., & Rojas Murillo, D. M. (2022). Efectividad y EVA del sector floricultor en Colombia, 2014-2019. Cuadernos de Contabilidad, 23, NA.

<https://link.gale.com/apps/doc/A718117044/IFME?u=uscali&sid=bookmark-IFME&xid=8151421c>

Correa Mejía, D. A., Martínez Molina, L. Y., Ruiz Criollo, M. C., & Yepes Montoya, M. A. (2018). Los indicadores de costos: una herramienta para gestionar la generacion de valor en las empresas industriales colombianas. *Estudios Gerenciales*, 34(147), 190+.

<https://link.gale.com/apps/doc/A549485164/IFME?u=uscali&sid=bookmark-IFME&xid=135d0b3d>

Ortiz, H. (2018). *Análisis financiero aplicado, bajo NIIF*, 16a ed. Universidad Externado de Colombia.

Dumrauf, G. (2017). *Finanzas corporativas: Un enfoque latinoamericano*, 3a ed. Alfaomega Grupo Editor Argentino.

Álvarez Piedrahita, I. (2016). *Finanzas estratégicas y creación de valor*. Ecoe Ediciones. <http://usc.elogim.com:2142/?il=5176>.

García S. L.O. (2002), *Valoración de Empresas y Gerencia de Valor*

Amaya, R.M. (2009). *Análisis e interpretación de Estados financieros*. México: Trilla

Córdoba Padilla, M. (2016). *Gestión financiera: incluye referencias a NIC (1,2,7,16,17,33,36, y 40) y NIIF 1*. Ecoe Ediciones. <http://usc.elogim.com:2142/?il=5075>

Rivera, J. & Alarcón, D. (2012). El cargo de capital en la evaluación del desempeño financiero de empresas innovadoras de confecciones de Cali. *Estudios Gerenciales*, 38(123), 85-100. [https://usc.elogim.com:2131/10.1016/s0123-5923\(12\)70206-1](https://usc.elogim.com:2131/10.1016/s0123-5923(12)70206-1)

Stewart, B. (2000). *En busca del valor*. Ediciones Gestión 2000.

Reimann, B. (1989). *Managing for value: A guide to value-based strategic management* (1a ed.).

Cambridge: Basil Blackwell.

Donovan, J., Tully, R. y Wortman, B. (1998). *The value enterprise: Strategies for building a value-based organization* (1a ed.). Ryerson: McGraw Hill.

Tokusaki, S. (2013). Strategic management system design in VBM context: Findings from value-based literature review and implications for the divisional performance measurement and control. *Business y Accounting Review*, 11, 35-55.

García, O. (1991). *Administración financiera--Fundamentos y Aplicaciones* (3era ed.). Cali: Prensa Moderna Impresores.

Porter, M. E. (1985). *Ventaja competitiva*. México D.F: Cecsá.