

**VARIABLES QUE GENERAN Y DESTRUYEN VALOR EN LAS PEQUEÑAS Y  
MEDIANAS EMPRESAS COLOMBIANAS**

**María del Mar Jiménez Ceballos**

**UNIVERSIDAD SANTIAGO DE CALI**

**Facultad De Ciencias Económicas Y Empresariales**

**Finanzas y Negocios Internacionales**

**Santiago de Cali**

**Mayo 2023**

**VARIABLES QUE GENERAN Y DESTRUYEN VALOR EN LAS PEQUEÑAS Y  
MEDIANAS EMPRESAS COLOMBIANAS**

**Autor:**

**MARÍA DEL MAR JIMÉNEZ CEBALLOS**

**Director:**

**JOSÉ LUIS MORENO**

**UNIVERSIDAD SANTIAGO DE CALI**

**Facultad De Ciencias Económicas Y Empresariales**

**Finanzas y Negocios Internacionales**

**Santiago de Cali**

**Mayo 2023**

## RESUMEN

La presente investigación identifica las variables financieras vinculadas a las pequeñas y medianas empresas colombianas, permitiendo determinar mediante sus resultados el crecimiento empresarial. Estos indicadores son un instrumento de apoyo para la toma de decisiones fundamentales como fuente de información en el diseño de estrategias, orientando a la empresa hacia la creación de valor.

Teniendo en cuenta que el objetivo principal de este artículo es identificar las variables financieras que toda empresa necesita conocer para determinar aspectos que afectan de forma positiva o negativa a las metas planteadas de acuerdo a su condición económica, se aplicó un diagnóstico basado en los inductores de valor en una empresa, encontrando que la empresa no genera valor, dado que representa una rentabilidad inferior, por lo tanto, el análisis de los inductores muestra que existe riesgo financiero.

De acuerdo a los resultados obtenidos en esta investigación algunas de las características de pequeñas y medianas empresas son el alto nivel de endeudamiento y la baja rentabilidad, por ende, se proponen algunas estrategias para reducir el riesgo del fracaso empresarial.

**PALABRAS CLAVES:** Variables Financieras, indicadores, rentabilidad, valor

## **ABSTRACT**

The following investigation identifies the financial aspects associated with small and medium Colombian businesses, allowing us to determine the growth of the business through its results. These indicators are support instruments necessary to make fundamental decisions in the process of designing strategies and orienting the company to create its own value.

Regarding the fact that the main objective of this article is to identify the financial variables that all companies need to take into consideration to determine aspects that might affect positively or negatively the overall target or goal of the business according to its economic status. That being said, a thorough examination was made based on value drivers in the company finding out that the business does not create value due to generating low profit. Also, the analysis of indicators shows a financial risk.

According to the results obtained from this investigation the main characteristics of small and medium businesses are the high debt levels and low profitability levels, therefore, we´re proposing strategies to decrease the financial failure risk.

**KEY WORDS:** Financial variables, indicator, rentability, value

## INTRODUCCIÓN

La presente investigación identifica las variables relacionadas con las pequeñas y medianas empresas colombianas, que permitan conocer de forma más precisa el estado de la organización. Una de las herramientas definidas para ello son los inductores e indicadores financieros, que actualmente son una prioridad para las empresas independientemente del tipo o tamaño al que pertenezcan Chacón (2006).

Las variables financieras son herramientas fundamentales para la gestión de las empresas en su correcta evaluación de la rentabilidad y sostenibilidad. Estas variables permiten medir y controlar los flujos de dinero, las inversiones, el endeudamiento y los resultados económicos de la empresa en general.

El análisis de estas variables puede ayudar a los propietarios a tomar decisiones que estén direccionadas con los objetivos y metas empresariales, por lo general, las empresas experimentan compensaciones en sus niveles de insolvencia y liquidez debido a políticas financieras internas y una ejecución estratégica, productiva y financiera inadecuada. Por lo tanto, el análisis de información financiera se enfoca en reconocer los elementos económicos que representan las circunstancias en las que una empresa opera, considerando su liquidez, solvencia, eficacia, nivel de deuda, rendimiento y rentabilidad.

Es fundamental que las empresas se den cuenta que mantener una buena gestión financiera es fundamental para garantizar su viabilidad, expansión y prosperidad en el futuro, destacando variables utilizadas con sensatez y agrupando herramientas para lograr una evolución completa del desempeño de la empresa.

En Colombia, se categorizan las empresas siguiendo la Ley 905 de 2004. Esta ley establece distintas clasificaciones, como micro, pequeñas y medianas empresas, considerando tanto el número de empleados como el tamaño de sus activos en término (Confecámaras, 2016).

De acuerdo con investigaciones realizadas por SuperSociedades, se identifican diversas variables que influyen en las causas de insolvencia en las empresas. Estas variables incluyen el exceso de endeudamiento, la ausencia de capital de trabajo, descenso de las ventas, los elevados costos y gastos, reducción en la demanda, las elevadas tasas de interés y el aumento

de la competencia, entre otros factores. (Superintendencia\_de\_Sociedades, 2012).

El crecimiento de una empresa es una relación entre la estructura de ingresos y los costos, lo cual, se relaciona con la palanca de crecimiento, es decir, la habilidad de la empresa para generar flujo de efectivo, que es lo que verdaderamente se requiere para la liquidez de la empresa, es decir, para atender sus compromisos a corto plazo. (García, 2009, p.184-185) Puesto que, al no existir indicadores óptimos, se lleva el riesgo de tomar decisiones al azar teniendo como consecuencia el crecimiento de la entidad lo cual genera riesgo de permanencia en el mercado.

Jiménez, J. I. (2013) considera que los indicadores financieros tradicionales de liquidez, rentabilidad y endeudamiento presentan restricciones al realizar ciertos diagnósticos, ya que se basan en datos históricos. Es necesario emplear otro tipo de indicadores que ofrezcan información más detallada y permitan una mejor comprensión del desarrollo de las actividades gerenciales y empresariales. En la actualidad, las empresas deben enfocar su gestión en la generación de valor, que en definitiva es lo que realmente importa, ya que garantiza su permanencia y crecimiento.

De acuerdo a lo anterior, se ve la obligación de manejar otras medidas que permitan demostrar de manera más apropiada el progreso de la organización, entre los cuales se destacan el Ebitda, Margen Ebitda, productividad de capital de trabajo, palanca de crecimiento-PDC, este último indicador surge de la relación entre el Margen Ebitda y la productividad del capital de trabajo neto operativo (PKT) y refleja qué tan atractivo es para la empresa el crecimiento en términos de generación de valor. Idealmente, el valor del PDC debe ser mayor a 1 para que el crecimiento genere flujo de efectivo, ya que, si es menor a 1, el crecimiento deja de ser rentable. Jiménez, J. I. (2013).

Si bien el propósito principal de este artículo es reconocer las variables financieras que toda empresa necesita tener en cuenta para precisar aspectos que influyen de forma efectiva o negativa a las metas proyectadas de acuerdo a su condición económica. La utilidad de los indicadores reside, en que se puedan emplear a cualquier organización y para ello elegimos al azar una mediana empresa del sector productivo, industria alimentaria, en donde se aplicaron los indicadores con base a los datos adquiridos del estado financiero del año 2021.

## DESARROLLO Y DISCUSION

Este estudio puede ser utilizado en todas las empresas, ya que es una herramienta esencial cuando se debe comprobar la generación de valor, cabe recalcar que para este análisis se deben tener los estados financieros apropiadamente catalogados. Para el presente trabajo se eligió como referencia una mediana empresa del sector productivo en la industria alimentaria, en este estudio se emplean diagnósticos que permitieron reconocer a través de evidencia, la rentabilidad de la empresa para la adecuada toma de decisiones.

**Tabla1.** Estado de Resultados

<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>		
	<b>2021</b>	<b>ANÁLISIS VERTICAL</b>
<b>VENTAS</b>	9.580.751	<b>100%</b>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	4.680.964	<b>49%</b>
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	257.919	<b>3%</b>
<b>UAI</b>	334.353	<b>3%</b>
<b>UTILIDAD NETA</b>	230.704	<b>2%</b>

**Fuente:** Elaboración propia

El análisis vertical en el Estado de Resultados nos permite comparar el total de las ventas, en este estudio, la Utilidad Bruta representa un 49% del total de las ventas, generando el 3% de beneficios en la Utilidad Operativa y 3% en la UAI, lo que conlleva a producir una Utilidad Neta del 2% de las ventas de la empresa, es decir, que la empresa tuvo poca rentabilidad, debido a que tiene gastos relativamente altos.

**Tabla 2.** Estado de la Situación Financiera

<b>ESTADO DE LA SITUACIÓN FINANCIERA</b>		
	<b>2021</b>	<b>ANÁLISIS VERTICAL</b>
<b>ACTIVOS</b>		
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>1.040.670</b>	<b>54%</b>
<b>TOTAL ACTIVO FIJO</b>	<b>849.654</b>	<b>44%</b>
<b>TOTAL OTROS ACTIVOS</b>	<b>19.600</b>	<b>2%</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>1.909.925</b>	<b>100%</b>
<b>PASIVO</b>		
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>829.723</b>	<b>82%</b>
<b>TOTAL PASIVO LARGO PLAZO</b>	<b>187.784</b>	<b>18%</b>
<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>1.017.506</b>	<b>100%</b>
<b>PATRIMONIO</b>		
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>892.419</b>	<b>100%</b>
<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>1.909.925</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Elaboración propia

En este estudio se puede percibir que los activos corrientes o activos líquidos, representan el 54% del total de los activos, los activos fijos como bienes o derechos de la empresa representan el 44% del total activos y otros activos, representan el 2% del total de activos, es decir, que la empresa cuenta con más de la mitad de los activos que se pueden convertir en liquidez en un plazo menor a un año.

Así mismo, se evidencia que los pasivos corrientes representan el 82% del total de pasivos y los pasivos de largo plazo, representan el 18% del total de los pasivos.

Por lo anterior, el capital de trabajo de la empresa está comprometido, ya que los pasivos corrientes superan los activos corrientes, por ende, no genera el flujo de caja correspondiente para hacer frente a todas las deudas que la empresa tiene a corto plazo.

**Tabla 3.** Calculo de Inductores de Liquidez

<b>INDUCTORES DE LIQUIDEZ</b>			
1. Liquidez	Inversiones Corriente	\$ 1.040.670	125%
	Deudas de corto plazo	\$ 829.723	
2. Prueba Acida	Inversiones corrientes - Inventarios	\$ 1.040.670	125%
	Deudas de corto plazo	\$ 829.723	

**Fuente:** Elaboración propia

(Van\_Horne & Wachowicz, 2010) indica que los ratios de liquidez “Comparan las obligaciones a corto plazo con los recursos disponibles o actuales para cumplir con esas obligaciones. A partir de estas razones se puede obtener un panorama de la solvencia de efectivo actual de una empresa y su capacidad para seguir siendo solvente en caso de adversidad”.

Por lo anterior, podemos confirmar su teoría, ya que al observar los resultados la empresa destruye valor con respecto a la liquidez, porque del 100% de la deuda de corto plazo, cuenta con inversiones corrientes del 125%, así mismo, la empresa cuenta con el 125% en disponible y cratera para cubrir las deudas.

**Tabla 4.** Calculo de Inductores de Endeudamiento

<b>INDUCTORES DE ENDEUDAMIENTO</b>			
1. Nivel de endeudamiento	Pasivo	\$ 1.017.506	53%
	Activo	\$ 1.909.925	
2. Nivel de endeudamiento a corto plazo	Pasivo corriente	\$ 829.723	82%
	Pasivo	\$ 1.017.506	
3. Endeudamiento financiero	Obligaciones financieras	\$ 268.262	3%
	Ventas	\$ 9.580.751	
4. Carga financiera	Gastos financieros	\$ 148.888	2%
	Ventas	\$ 9.580.751	

**Fuente:** Elaboración propia

La empresa se endeuda con pasivos principalmente a corto plazo, al comprometerse a cancelar el 82% de las deudas a menos de un año, creando valor al disminuir gastos financieros; sin embargo, la compañía compromete el 3% de sus ventas con entidades bancarias y el 2% de sus ventas para atender gastos financieros por deuda. Confirmando la teoría de (Gitman, 2007) quien indica que los ratios de endeudamiento evalúan la correlación entre los diferentes elementos del pasivo, tanto a corto como a largo plazo, con los recursos propios de una organización. También permiten medir el nivel de exigencia y el costo de la deuda.

**Tabla 5.** Calculo de Inductores de la Operación

<b>INDUCTORES DE LA OPERACIÓN</b>			
1. Margen de utilidad bruta	Utilidad bruta	\$ 4.680.964	49%
	Ventas	\$ 9.580.751	
2. Margen de utilidad operacional	UAII	\$ 257.919	3%
	Ventas	\$ 9.580.751	
3. Margen de utilidad neta	Utilidad neta	\$ 230.704	2%
	Ventas	\$ 9.580.751	
4. Rendimiento del activo (ROA)	Utilidad neta	\$ 230.704	10%
	Activo bruto	\$ 2.240.917	
5. Rendimiento del patrimonio (ROE)	Utilidad neta	\$ 230.704	26%
	Patrimonio	\$ 892.419	
6. ROI	UAII	\$ 257.919	24%
	Activos operativos	\$ 1.080.202	
7. EBITDA	UAII + DEPRECIACIÓN + AMORTIZACIONES	\$	335.020
8. EVA	Utilidad Neta - ( Capital Invertido x Costo de Capital)	\$	8.426

**Fuente:** Elaboración propia

(Weston & Brigham, 1988) denota que los ratios de Rentabilidad u Operación reflejan la eficacia de la gestión mediante los rendimientos obtenidos tanto sobre las ventas como sobre la inversión realizada.

Por lo tanto, podemos confirmar su teoría, ya que la compañía presenta un margen bruto del 49%, margen operacional del 3%, y unos gastos operacionales del 46% respecto a las ventas, construyendo valor ya que los gastos de administración y gastos de venta están por debajo de los costos de producción.

Lo anterior impacta en el margen neto el cual es del 2% y está en el límite inferior del referente del mercado destruyendo valor en la utilidad neta; La rentabilidad del activo del 10% destruye valor si lo comparamos con el costo de capital que es del 26,16% E.A.; el retorno de la inversión teniendo en cuenta la utilidad y la inversión en activos es del 24% la cual es atractivo según el mercado; la capacidad de pago que tiene la empresa con su utilidad operacional más los gastos que no ocasionan desembolso de efectivo es de \$335.020 lo que hace que la empresa cree valor con respecto a la liquidez y su volumen de ventas; la compañía destruye valor teniendo en cuenta el EVA, ya que con su utilidad neta, no alcanza a cubrir el costo de capital que ocasionan las inversiones del activo.

**Tabla 6.** Análisis De Inductores

<b>ANÁLISIS DE INDUCTORES</b>		
9. MARGEN EBITDA	Ebitda	3,50%
	Total De Ventas	
10. KTNO	Cartera + Inventario - Proveedores	-\$ 105.038
11. PKT	Ktno	-1,10%
	Ventas Netas	
11. PDC	Margen Ebitda	-3,190
	Pkt	

**Fuente:** Elaboración propia

La productividad del capital de trabajo PKT muestra un desempeño desfavorable y se requiere un control constante de la relación entre los indicadores Margen EBITDA y PKT. Es crucial que el Margen EBITDA no disminuya ni sea inferior al PKT, ya que esto indica una falta de generación de valor, por lo contrario cuando el Margen EBITDA es mayor que la PKT, se da el crecimiento, ya que se libera flujo de efectivo.

Jiménez, J. I. (2013) considera que las medianas y pequeñas empresas se mantienen estables sin experimentar un crecimiento significativo ni generar valor para sus dueños. El análisis de los inductores mencionados debe ser considerado como una herramienta fundamental para el control, con el objetivo de analizar los resultados y lograr un mayor rendimiento operativo.

### **Estrategias Para Disminuir El Riesgo Del Fracaso Empresarial**

Con base en los resultados obtenidos en este estudio, se proponen algunas estrategias para mitigar el riesgo de no alcanzar el éxito en las organizaciones, estas están planificadas con relación a las variables financieras identificadas

#### **Estrategias de Inversión:**

- Detectar los gastos relacionados con la gestión de inventarios de manera que la organización comprenda completamente los costos involucrados.
- Integrar los departamentos de ventas, compras, producción y finanzas para asegurar que los niveles de inventario se alineen de acuerdo a las proyecciones de ventas de la empresa.

#### **Estrategias de Financiación**

- Evaluar de manera constante el grado de apalancamiento financiero de las organizaciones y dirigirlo de manera competente.
- Disminuir los gastos asociados a la obtención de financiamiento. Explorar constantemente alternativas de financiación y tasas de interés, considerando reestructurar la deuda en momentos adecuados.

- Establecer relaciones estratégicas con los proveedores para obtener financiamiento más económico y convertirlos en aliados de la organización.

### **Estrategias de Operación**

- Mantener un seguimiento constante del comportamiento de los costos y gastos de la empresa, y establecer medidas correctivas dado el caso de desviaciones.
- Analizar la rentabilidad producida por los activos de la organización, con el fin de maximizar sus beneficios.
- Vigilar de manera continua el rendimiento del producto y/o servicio, buscando oportunidades de innovación y mejora.

## CONCLUSIÓN

El análisis de la situación financiera es fundamental para las compañías, sin importar su tamaño o características, ya que es de gran utilidad obtener una perspectiva completa sobre la trayectoria pasada, presente y futura de la entidad, por lo que su utilización resulta imprescindible.

Estos indicadores proporcionan respaldo para la toma de decisiones como fuente de información en el planteamiento de estrategias, orientando a la empresa hacia la generación de valor. Es en este punto donde los gerentes de pequeñas y medianas empresas suelen tener dificultades, ya que la falta de conocimiento sobre estos análisis puede ocasionar la pérdida de oportunidades de acelerar el crecimiento, prevenir futuros problemas y disminuir la competitividad en el mercado.

La obtención de un desempeño satisfactorio en los indicadores financieros, tales como el Ebitda, el Margen Ebitda, la productividad de capital de trabajo y la palanca de crecimiento (PDC), es fundamental para evaluar el grado de eficiencia de la gestión organizacional de las pequeñas y medianas empresas (Pyme). Esta metodología aplicada, permitió identificar el estado de la situación financiera de la empresa, estableciendo estrategias de financiación, inversión y operación, permitiendo el crecimiento y su generación de valor.

En este estudio se observa cómo los resultados no son los mejores, debido a una economía débil y a una baja rentabilidad. Además, se observa que la empresa no genera valor y sus indicadores están por debajo de los estándares del sector. Estas faltas administrativas se reflejan en un desempeño insatisfactorio del indicador PKT, lo que a su vez conduce a un aumento en las necesidades de capital de trabajo neto

La palanca de crecimiento PDC revela la ausencia de crecimiento, no se genera valor, lo que ocasiona inestabilidad en el presupuesto, afligiendo las necesidades de liquidez.

Es por esto, que los gerentes deben estar a la delantera en el uso de técnicas y herramientas de gestión, que permitan analizar de manera más efectiva el control de las operaciones. De esta manera, pueden identificar problemas y buscar oportunidades para crear valor y el uso de estos inductores puede mejorar los resultados de la inversión.

## BIBLIOGRAFÍA

- Carlos Germán, G. C. (2019). INDICADORES FINANCIEROS PARA LA TOMA DE DECISIONES EN LA EMPRESA DISGARTA. <http://chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://repositorio.pucesa.edu.ec/bitstream/123456789/2860/1/77028.pdf>
- Garay Gutiérrez, C., Marín Olarte, D., & Vargas Bernal, B. (2018). FACTORES DETERMINANTES PARA LA GENERACIÓN DE VALOR EMPRESARIAL EN LAS TRES EMPRESAS CON MAYOR PARTICIPACIÓN EN EL SECTOR ASEGURADOR COLOMBIANO. [https://ciencia.lasalle.edu.co/cgi/viewcontent.cgi?article=1245&context=finanzas\\_comercio](https://ciencia.lasalle.edu.co/cgi/viewcontent.cgi?article=1245&context=finanzas_comercio)
- Jimenez Sanchez, J. I. (2015). El inductor-PDC enfocado a medir el crecimiento y generación de valor para la PYME. *Dimensión empresarial*, 13(2), 151–165. <https://doi.org/10.15665/rde.v13i2.545>
- Jiménez Sánchez, J. I., & Rojas Restrepo, F. S. (2016). INDUCTORES GENERADORES DE VALOR PARA LA GESTIÓN EN MICROEMPRESAS. <http://file:///C:/Users/USC/Downloads/551857287004.pdf>
- Lizarazo Barrero, E. F. (2017). Variables financieras de las pequeñas y medianas empresas colombianas que fracasan en comparación con las que sobreviven. <http://file:///C:/Users/USC/Downloads/EdgarF.LizarazoBarrero2018.pdf>
- Jiménez, J. (2013). El inductor-PDC enfocado a medir el crecimiento y generación de valor para la PYME. *Dimensión Empresarial*, 13(2), 151-165.
- Jiménez, J. (2014). La gerencia en el manejo del efectivo y los efectos frente al endeudamiento y rentabilidad. I Congreso Internacional de Finanzas, Universidad Pontificia Bolivariana, Bucaramanga. Recuperado de [http://congresofinanzas.upbbga.edu.co/2014/public/document/e-book\\_I\\_Congreso\\_Internacional\\_de\\_Finanzas.pdf](http://congresofinanzas.upbbga.edu.co/2014/public/document/e-book_I_Congreso_Internacional_de_Finanzas.pdf)

- García, O. (2009). Sistema de creación de valor. Cali, Colombia: Prensa Moderna Impresores S.A.
- Stern Stewart & Co. (2012). Consultoría en administración y consultoría basada en el valor, EVA. Recuperado de <http://www.ucema.edu.ar/conferencias/download/2012/04.24F2.pdf>
- SIREM. (2016). Sistema de información y reporte empresarial Superintendencia de Sociedades. Recuperado de <http://sirem.supersociedades.gov.co/Sirem2/index.jsp>
- Estupiñán Gaitán, R. (2020). Analisis financiero y de gestion. Revista Criterios, (83), 103-111.
- Medina O., AM, Salinas R., JD, Ochoa B., LM y Molina G., CA (2012). La estructura financiera de las empresas manufactureras colombianas, una mirada econométrica, macroeconómica y financiera.
- Cervantes Monsreal, AH, Sauza Ávila, B., & Piedra Mayorga, VM (2017). Variables para el análisis financiero desde la Teoría del Trade-Off. Revisión teórica. Revista Internacional de Investigación en Contabilidad, Economía y Administración, (12), 7-22.
- Biblioteca Santiago Cadena Copete. (s. f.). Elogim.com:2142. Recuperado 8 de mayo de 2023, de <http://usc.elogim.com:2142/stage.aspx?il=&pg=&ed=83>
- Romero Espinosa, F. (2013). Variables financieras determinantes del fracaso empresarial para la pequeña y mediana empresa en Colombia: análisis bajo modelo Logit. Revista científica Pensamiento y Gestión, 34, 235-277. [http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1657-62762013000100012](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1657-62762013000100012)
- Calderón, E. (2016). Evaluación de los modelos de predicción de fracaso empresarial en el sector manufacturero colombiano en los años 2010-2014. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.
- Castaño & Tascón. (2010). Variables y modelos para la identificación y predicción del fracaso empresarial: revisión de la investigación empírica reciente. RC-SAR, 7-58.

- Castaño, F. (2014). Variables y Modelos para la Evaluación del Fracaso Empresarial. Propuesta de una metodología de fronteras basada en percentiles.
- Córdoba, M. (2014). Análisis Financiero. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- DNP. (2015). La clasificación por tamaño empresarial en Colombia: Historia y limitaciones para una propuesta. Bogotá.
- Ferrer, L., González, K., & Mendoza, L. (2015). La innovación como factor clave para mejorar la competitividad de las pymes en el departamento del Atlántico, Colombia. Barranquilla.
- Garzón, D. (2015). LOS PROCESOS DE INSOLVENCIA EN COLOMBIA: ANALISIS COMPARADO DE LOS REQUISITOS Y CONDICIONES. Bogotá: Universidad Católica.
- Ramírez, S., & Roa, M. (2015). Modelo de predicción de alerta temprana para riesgo de quiebra de pymes sector industrial de Bogotá. Bogotá: Universidad Piloto.
- Romero, F. (2013). Variables financieras determinantes del fracaso empresarial para la pequeña y mediana empresa en Colombia: análisis bajo modelo Logit. Pensamiento y gestión.
- Shu, M. (2014). FRACASO EMPRESARIAL: APLICACIÓN SECTORIAL DE LOS MODELOS DE PREDICCIÓN. España: Universidad\_de\_Leon.
- Vivero, (2017). APV Y CCF: El pronóstico de los Ingresos y el Valor de las Empresas. Universidad EAFIT Recuperado de <http://www.eafit.edu.co/programasacademicos/posgrado/maestria-administracionfinanciera/investigacion/Documents/TRABAJO%20DE%20GRADO%20HECTOR%20DE%20VIVERO.pdf>
- Confecámaras. (2016). Nacimiento y supervivencia de las empresas en Colombia. Bogotá: Confecámaras.
- Parra, (2013). Valoración de empresas: métodos de valoración. Contexto, volumen 2, 3-5. Recuperado de <http://revistas.ugca.edu.co/files/journals/4/articles/44/public/44-678-1-PB.pdf>
- López, E. (2015). Modelo de predictibilidad de quiebra en las Pymes Colombianas del sector comercio. Bogotá: CESA.

## ANEXOS

## Anexo 1. Estado de Resultados

<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>		
	<b>2021</b>	<b>ANÁLISIS VERTICAL</b>
<b>VENTAS</b>	<b>9.580.751</b>	<b>100%</b>
Costos	4.899.787	51%
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>4.680.964</b>	<b>49%</b>
Gastos de admón.	337.049	4%
Gastos de venta	4.008.895	42%
Depreciación	77.101	1%
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>257.919</b>	<b>3%</b>
Gastos financieros	148.888	2%
Otros ingresos	225.322	2%
<b>UAI</b>	<b>334.353</b>	<b>3%</b>
Impuestos	103.650	1%
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>230.704</b>	<b>2%</b>

Fuente: Elaboración propia

## Anexo 2. Estado de la Situación Financiera

<b>ESTADO DE LA SITUACIÓN FINANCIERA</b>		
	<b>2021</b>	
<b>ACTIVOS</b>		
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>		
Bancos	496.516	26%
Derechos fiduciarios	19	0%
Cartera	154.707	8%
Deterioro de cartera	0	0%
Anticipos y avances	81.382	4%
Anticipo impuestos y contribuciones	277.319	15%
Deudores varios	30.728	2%
Inventarios	0	0%
Deterioro de inventarios	0	0%
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>1.040.670</b>	<b>54%</b>
<b>ACTIVO FIJO</b>		
Terrenos	200.000	10%
Construcciones y edificaciones	250.000	13%

Maquinaria y equipo	198.717	10%
Equipo de oficina	122.202	6%
Equipo de computación y común	73.046	4%
Flota y equipo de transporte	336.680	18%
Depreciación	-330.992	-17%
<b>TOTAL ACTIVO FIJO</b>	<b>849.654</b>	<b>44%</b>
<b>OTROS ACTIVOS</b>		
<b>TOTAL OTROS ACTIVOS</b>	<b>19.600</b>	<b>1%</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>1.909.925</b>	<b>100%</b>
<b>PASIVO</b>		
<b>PASIVO CORRIENTE</b>		
Proveedores	259.745	31%
Acreedores	92.136	11%
Obligaciones financieras	80.479	10%
Impuestos	185.839	22%
Beneficio a los empleados	152.489	18%
Anticipos y avances recibidos	59.035	7%
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>829.723</b>	<b>82%</b>
<b>PASIVO LARGO PLAZO</b>		
Obligaciones financieras	187.784	18%
Impuestos	0	0%
Bonos	0	0%
<b>TOTAL PASIVO LARGO PLAZO</b>	<b>187.784</b>	<b>18%</b>
<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>1.017.506</b>	<b>100%</b>
<b>PATRIMONIO</b>		
Capital	200.000	22%
Acciones	0	0%
Utilidad neta	230.704	26%
Utilidades retenidas	461.715	52%
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>892.419</b>	<b>100%</b>
<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>1.909.925</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia