

**CAUSAS DE LA DISMINUCION DEL FLUJO DE CAJA DE LA EMPRESA LICORELA  
S.A.S PARA EL AÑO 2015**



Presentado por

**GUILLERMO HIDALGO**

**CORPORACION UNIVERSITARIA MINUTO DE DIOS**  
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
ESPECIALIZACION EN FINANZAS  
2016

**CAUSAS DE LA DISMINUCION DEL FLUJO DE CAJA DE LA EMPRESA LICORELA  
S.A.S PARA EL AÑO 2015**



Presentado por

**GUILLERMO HIDALGO**

Administrador de Empresas

000046010

Tutor

**JAIME HERRERA**

**CORPORACION UNIVERSITARIA MINUTO DE DIOS  
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
ESPECIALIZACION EN FINANZAS  
2016**

## TABLA DE CONTENIDO

<b>RESUMEN.....</b>	<b>5</b>
<b>INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>6</b>
<b>CAPITULO 1 EL PROBLEMA Y SUS GENERALIDADES.....</b>	<b>7</b>
<b>1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....</b>	<b>7</b>
1.1.1. Formulación del Problema.....	7
1.1.2. Sistematización del problema.....	8
<b>1.2. OBJETIVOS DEL PROYECTO.....</b>	<b>8</b>
1.2.1. Objetivo general .....	8
1.2.2. Objetivos específicos.....	8
<b>1.3. JUSTIFICACION .....</b>	<b>8</b>
<b>1.4. ESTADO DEL ARTE .....</b>	<b>9</b>
<b>CAPITULO 2 MARCO DE REFERENCIA .....</b>	<b>12</b>
<b>2.1. MARCO HISTORICO.....</b>	<b>12</b>
2.1.1. Portafolio de Productos .....	13
2.1.1.1. Selección.....	13
2.1.1.2. Portafolio Actual .....	13
2.1.2. Clientes Potenciales .....	14
2.1.3. Proveedores .....	15
2.1.4. Competencia .....	17
<b>2.2. MARCO JURICO Y LEGAL .....</b>	<b>18</b>
2.2.1. Misión.....	18
2.2.2. Visión .....	19
2.2.3. Estructura Organizacional .....	19
2.2.4. Constitución de la Organización .....	20
<b>2.2.5. POLITICAS DE CREDITO DE CARTERA .....</b>	<b>21</b>
2.2.5.1. Solicitud de crédito .....	21
2.2.5.2. Límite de crédito .....	22
2.2.5.3. Cobros Pre jurídicos y Jurídicos .....	23
2.2.5.4. Documentos necesarios para la solicitud de crédito a personas Jurídicas.....	23
2.2.5.5. Documentos necesarios para la solicitud de crédito a personas Naturales.....	24

<b>2.3. MARCO CONCEPTUAL</b> .....	<b>24</b>
<b>2.3.1. FLUJO DE CAJA</b> .....	<b>24</b>
2.3.1.1. Elementos necesarios para desarrollar el Flujo de Caja .....	27
<b>2.3.2. BALANCE GENERAL</b> .....	<b>27</b>
2.3.2.1. Activos.....	28
2.3.2.2. Pasivos.....	28
2.3.2.3. Patrimonio .....	29
<b>2.3.3. ESTADO DE RESULTADOS</b> .....	<b>29</b>
2.3.3.1. Componentes del Estado de Resultados.....	30
<b>2.3.4. METODOS PARA LA ELABORACION DEL ESTADO DE FLUJO DE CAJA</b> .....	<b>31</b>
2.3.4.1. Método Directo .....	31
2.3.4.2. Método Indirecto.....	31
<b>CAPITULO 3 METODOLOGIA</b> .....	<b>32</b>
<b>3.1. TIPO DE METODOLOGIA</b> .....	<b>32</b>
<b>3.2. TIPO DE INVESTIGACION</b> .....	<b>32</b>
<b>3.3. NIVEL DE INVESTIGACION</b> .....	<b>33</b>
3.3.1. Población .....	33
3.3.2. Muestra .....	33
<b>3.4. TECNICAS DE INVESTIGACION</b> .....	<b>33</b>
<b>CAPITULO 4 PRESENTACION Y ANALISIS DE LA INFORMACION</b> .....	<b>35</b>
<b>4.1. ACTIVIDADES QUE AFECTAN EL EFECTIVO</b> .....	<b>35</b>
<b>4.2. BALANCE GENERAL LICORELA SAS 2014-2015</b> .....	<b>36</b>
<b>4.3. ESTADO DE RESULTADOS LICORELA SAS 2014-2015</b> .....	<b>37</b>
<b>4.4. INDICADORES FINANCIEROS LICORELA SAS</b> .....	<b>38</b>
<b>4.5. ANALISIS DE LA INFORMACION</b> .....	<b>39</b>
<b>4.6. RECOMENDACIONES</b> .....	<b>40</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA</b> .....	<b>41</b>
<b>ANEXOS</b> .....	<b>42</b>

## RESUMEN

El objetivo general de esta investigación es el de analizar el flujo de efectivo en la empresa LICORELA SAS para el año 2015, debido a que, en toda organización es indispensable la revisión de los controles internos que aseguren el buen funcionamiento del mismo. Además, deben llevarse de una manera lógica y ordenados para garantizar el éxito económico de la misma, esto se puede lograr mediante un uso racional y buen manejo del efectivo, el cual constituye el recurso primordial en una empresa conjuntamente con el recurso humano. Por ello la investigación se caracterizó por ser de tipo descriptiva y con un diseño de campo y documental, pues se recolectaron datos secundarios y el investigador estuvo interactuando en este proceso y en el lugar de los hechos. Se concluyó que la empresa necesita un análisis del flujo de caja de datos confiables y real, lo cual le permitirá tomar decisiones, mejorar sus políticas de operación y financiamiento, proyectar en dónde se ha estado gastando el efectivo disponible y mostrar la relación que existe entre la utilidad neta y los cambios en los saldos de efectivo.

## ABSTRACT

*The overall objective of this research is to analyze the cash flow in the company LICORELA SAS 2015, because in any organization is indispensable review of internal controls to ensure proper operation. They must be in a logical and orderly to ensure economic success of it, this can be achieved by using ration and good cash management, which is the primary resource in a company together with the human resource. Therefore, research was characterized as a descriptive and a field design and documentation; as secondary data was collected and the research they interact in this process and in the scene. It was concluded that the company needs a cash flow analysis of real and reliable data, allowing you to make decisions, improve their operating policies and financing, project where they have been spending the cash available and show the relationship between net income and changes in cash balances.*

## INTRODUCCIÓN

A medida que las operaciones de las empresas se fueron tornando más complejas, las decisiones de los empresarios y estudiosos de las materias contables y financieras, han apuntado hacia el diseño de estrategias que le permitan el logro efectivo de los objetivos y la satisfacción de los intereses personales y colectivos que les dieron origen. Tal es el caso de los niveles de rentabilidad y márgenes de utilidad, a los que se les puede atribuir la atención, en mayor o menor medida, de todas las empresas. Para estas, la información fidedigna y veraz, en relación al flujo de caja y sus equivalentes que maneja para un período determinado, es de vital importancia si quiere prevenir una crisis de liquidez.

En la actualidad, esto es posible a través del análisis de indicadores financieros y del Estado de Flujo de Caja, con los cuales, se establecen las variaciones vigentes. Su importancia radica en la necesidad de reflejar fidedignamente la liquidez verdadera de las empresas para los períodos que sean analizados, permitiendo que se pueda demostrar la rentabilidad de las mismas ante propietarios y terceros, la tenencia de un flujo de caja que sirva como reserva de fondos para cubrir desembolsos inesperados, o, por el contrario, una situación crítica que amerite decisiones o estrategias acordes con la situación que arroje.

La necesidad de mostrar estas fuentes y usos de los recursos líquidos durante un período contable, trasciende a la diversidad de ramas de producción en el mercado colombiano. Las empresas dedicadas a la comercialización de este servicio, igualmente requieren mantener registros contables y financieros, que le proporcionen información objetiva, que apoye las decisiones acerca de su futuro económico y/o de supervivencia.

## **CAPITULO 1 EL PROBLEMA Y SUS GENERALIDADES**

### **1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

La empresa LICORELA SAS no escapa a la necesidad de contar con datos contables-financieros, que proporcionen información apropiada a la gerencia, para que ésta, pueda medir sus políticas de contabilidad y tomar decisiones que ayuden a su desenvolvimiento, facilite información financiera a su administrador, lo cual le permitirá mejorar sus políticas de operación y financiamiento.

Actualmente la empresa refleja una mala distribución del dinero, y esto afecta la capacidad de generar ingresos y pagar sus cuentas a medida que vencen. Esta demora en el pago a proveedores, en no tener dinero para nacionalizar la mercancía a tiempo, en el pago de comisiones a asesores comerciales, y en la falta de efectivo en la caja menor, lo que pone en peligro la liquidez de la empresa.

La mayoría de sus actividades van encaminadas a provocar de una manera directa o indirecta, un flujo adecuado de dinero que permita, entre otras cosas, financiar la operación, invertir para sostener el crecimiento de la empresa, pagar, en su caso, los pasivos a su vencimiento, y en general, a retribuir a los dueños un rendimiento satisfactorio. En pocas palabras, un negocio es negocio sólo cuando genera una cantidad relativamente suficiente de dinero.

#### **1.1.1. Formulación del Problema**

¿Cómo determinar la situación financiera de la organización LICORELA S.A.S a partir de un análisis de flujo de efectivo para proponer alternativas de optimización de recursos?

### 1.1.2. Sistematización del problema

- ¿Qué variables determinan el bajo flujo de caja?
- ¿Cuáles con las condiciones que actualmente hacen parte de la situación financiera de la organización?
- ¿Qué ingresos y egresos puedes reflejar la disminución en el flujo de caja en la organización?

## 1.2. OBJETIVOS DEL PROYECTO

### 1.2.1. Objetivo general

Proponer alternativas de mejora en el flujo de caja en la organización LICORELA SAS para el año 2016 a partir de los resultados de los últimos 2 años.

### 1.2.2. Objetivos específicos

- 1) Identificar las actividades que afectan el efectivo y sus equivalentes.
- 2) Analizar los flujos de caja de los últimos 2 años para detectar la iliquidez.
- 3) Plantear nuevas políticas Financieras a partir de las necesidades de mejora.

## 1.3. JUSTIFICACION

El estado de Flujo de caja indica las áreas de explotación que son críticas para el negocio, constituye una herramienta contable muy valiosa y permite presentar en forma comprensible, información sobre el manejo de efectivo, es decir, su obtención y utilización por parte de la entidad durante el período determinado y, como consecuencia, mostrar una síntesis de los cambios ocurridos en la situación financiera, para que los usuarios de los estados financieros puedan conocer y evaluar la liquidez de la organización.

Igualmente, en toda organización es indispensable la revisión de los controles internos que aseguren el buen funcionamiento del mismo. Además, deben llevarse de una manera lógica y ordenados para garantizar el éxito económico de la misma, esto se puede lograr mediante un uso racional y buen manejo del efectivo, el cual constituye el recurso primordial en una empresa conjuntamente con el recurso humano.

Por consiguiente, contar con un análisis del flujo de caja para el período 2014-2015, le permitirá a las personas encargadas de tomar decisiones en la organización LICORELA SAS tener como referencia una base de datos confiable y real, con relación a la situación financiera de la empresa para ese año, también le permitirá mejorar sus políticas de operación y financiamiento, proyectar en dónde se ha estado gastando el efectivo disponible y mostrar la relación que existe entre la utilidad neta y los cambios en los saldos de efectivo.

#### **1.4. ESTADO DEL ARTE**

Este proyecto denominado “Análisis de Flujo de Efectivo en la empresa viajes de Venezuela Maturín” fue una investigación por Alejandra Núñez de la Universidad de Oriente de Venezuela-Maturí en marzo de 20005.

En el caso de la empresa Viajes Venezuela Maturín, C.A., en los últimos años, ha venido observando como sus ingresos y utilidades han ido disminuyendo, sin que la gerencia haya podido determinar las razones fundamentales de esta situación. Es por esto que en la empresa existe gran preocupación por saber cómo se están manejando sus ingresos y egresos.

Por otra parte, se puede decir que la diferencia de poder contar con la información oportuna, en relación a las empresas que se manejan empíricamente, tal es el caso de la empresa Viajes Venezuela Maturín, C.A., que le proporciona una ventaja competitiva, en cuanto a la toma de decisiones adecuadas a sus necesidades reales por parte de su gerente, lo que se traducirá en un mejor manejo de sus

operaciones y el cumplimiento de las disposiciones contables reguladoras de la materia. Por esta razón, se realizará un Análisis del Flujo de Efectivo de dicha empresa para el año 2004

## Resultados y conclusiones

Después del análisis y comparación de los flujos de efectivo de La Empresa Viajes Venezuela Maturín, se concluyó lo siguiente:

- ✓ Las actividades que mayormente afectan el efectivo de la empresa VIAJES VENEZUELA MATURIN, C.A, están constituidas por la compra y venta de boletos, tanto nacionales como internacionales.
- ✓ La principal fuente de ingreso para la empresa VIAJES VENEZUELA MATURIN, C.A, lo constituye el servicio de venta de boletos para viajes nacionales e internacionales.
- ✓ La principal fuente de egreso lo representa la compra de boletos para satisfacer a sus clientes. Es decir, el costo del servicio que será prestado.
- ✓ Cuando la empresa VIAJES VENEZUELA MATURIN, C.A, requiere de financiamiento para la adquisición de boletos acude a los dueños o accionistas, quienes cubren el gasto, hasta que la empresa logre vender dichos boletos y le reintegren su dinero.
- ✓ Las ganancias para esta empresa, está representada por las comisiones o precios adicionales sobre los boletos aéreos, así como los paquetes turísticos.
- ✓ En los Flujos de efectivo de la empresa VIAJES VENEZUELA MATURIN, C. A, años 2003 y 2004, se generó un aumento considerable de un año a otro.

Seminario de Finanzas Avanzadas. “Necesidad de Preparar y Utilizar el Estado de Flujo de Efectivo” en Santiago de Chile que fue dado por Milton Gutiérrez y Beatriz Kunstmann Universidad Austral de Chile en agosto de 2008.

Las compañías no siempre han preparado estado de flujo de efectivo. De hecho, antes de 1971, tan solo se requerían el balance general y el estado de resultados. Ese mismo año se agregó un estado que mostraba los cambios de la situación financiera entre los balances generales llamado Estado de Cambio en la Posición Financiera. Debido a una crisis financiera en Estados Unidos, economistas y contadores comenzaron a darle mayor importancia a la administración del efectivo y, en 1987, se exigió preparar y presentar el estado de flujo de efectivo en su forma actual. Generar flujos positivos de efectivo es uno de los objetivos más importantes dentro de la administración financiera de las empresas. Lo que hace extremadamente fundamental incorporar el estado de flujo de efectivo (EFE) como un estado financiero básico y relevante en la forma de decisiones de la empresa.

El estado de flujos de efectivo provee información importante para los administradores del negocio y surge como respuesta a la necesidad de determinar la salida de recursos en un momento determinado, como también un análisis proyectivo para sustentar la toma de decisiones en las actividades financieras, operacionales, administrativas y comerciales.

## **Resultados y conclusiones**

- ✓ Tener conocimiento de los activos más líquidos que se disponen es de gran importancia, puesto que es clave en decisiones financieras tales como; evaluar la capacidad para cumplir con sus obligaciones, determinar el financiamiento externo e interno, analizar los cambios presentados en el efectivo, y establecer las diferencias entre la utilidad neta, y los ingresos y egresos.
- ✓ Estos son algunos de los atributos que tiene la correcta confección de un Estado de Flujos de Efectivo, además de hacerse de forma clara y precisa. También deben separarse cada una de las diferentes actividades que son el motor contable de las empresas, en donde los activos y pasivos circulantes que no sean efectivo corresponderán a las actividades de operación. La compra o venta

de activos fijos forman parte de las actividades de inversión. Por último el pago y aumento de las deudas en el mediano y largo plazo se asociaran a las actividades de financiamiento. La distinción de estas actividades es un punto importante, porque acorde al giro que tenga una empresa cambiará la clasificación que tengan los activos y pasivos en ella.

- ✓ Por otro lado, el Estado de Flujo de Efectivo se puede confeccionar de dos formas; método directo y método indirecto. El método indirecto al requerir de menor cantidad de detalles es el más usado por las empresas en la actualidad. Sin embargo, esto puede variar de acuerdo a los detalles que una empresa quiere tener en el movimiento del efectivo.
- ✓ A partir de ello, es que el Estado de Flujos de Efectivo es una herramienta poderosa para evaluar el desempeño de una empresa, en factores como inversión, financiamiento y operaciones, y por ende para cualquier decisión de carácter financiero en cualquier organización.

## **CAPITULO 2 MARCO DE REFERENCIA**

### **2.1. MARCO HISTORICO**

LICORELA S.A.S. es fruto de la unión entre la División de Vinos y Licores de Emcocables S.A. y la inversión y conocimiento de mercado de Representaciones Continental S.A., unión que ocurrió en el 2009.

Emcocables S.A. es el productor y exportador más grande de cables de Colombia. Establecida en 1960, la compañía tiene ventas de más de US\$45 millones y sus productos son vendidos en más de 30 países. A principios de los años noventa, Emcocables S.A. abrió una división de vinos, especializada en la venta y mercadeo de vinos Premium de Europa y Sur América.

Tanto Emcocables S.A. y Representaciones Continental S.A. realizaron aportes significativos de capital para impulsar el crecimiento de Licorela S.A.S. en su momento de creación. Tales aportes de capital le permitieron a Licorela S.A.S. multiplicar su portafolio por cinco y sus ventas por ocho en cinco años.

Representaciones Continental S.A. se fundó en 1977 como una compañía de distribución de licores y vinos nacionales. Hoy, con ventas de más de US\$180 millones por año, es una de las compañías de distribución más grandes de Colombia. Llega a más de 15.000 clientes de manera regular y en temporada de fin de año llega a más de 35.000 clientes de manera directa en la región central de Colombia.

Especializada en la distribución de Aguardiente y Ron, **Representaciones Continental S.A.** posee una importante división de mercadeo que es esencial para la construcción de marcas.

## **2.1.1. Portafolio de Productos**

### **2.1.1.1. Selección**

Licorera ha buscado construir su portafolio de vinos y licores con miras a tener una oferta que sea identificada por el consumidor con tener una excelente relación calidad-precio. Siempre buscamos las marcas que cumplan con la promesa de calidad que se vea reflejado en su precio.

### **2.1.1.2. Portafolio Actual**

Actualmente hemos construido un portafolio de 32 casas de vinos y licores procedentes de 15 países diferentes. Las casas más representativas dentro de nuestras ventas son Marqués de Cáceres, Alejandro Fernández, Batasiolo, Arbucala y Juvé y Camps (España), Espíritu de Chile (Chile), Cecchi (Italia), Ron Abuelo (Panamá), Bianchi (Argentina), Carlo Pellegrino (Italia), Mc Guigan (Australia) y Ron Diplomático (Venezuela).

### **2.1.2. Clientes Potenciales**

Entre los principales Clientes Potenciales que se interesan en los productos que ofrece la empresa LICORELA SAS, tenemos:

- **ALMACENES ÉXITO**

Es una cadena de almacenes de gran escala en Colombia fundada en 1949, por Gustavo Toro Quintero. Está establecido en 64 ciudades de Colombia. Almacenes Éxito es la cadena de hipermercados más grande de Colombia. La empresa generó 62.796 empleos directos en durante el año 2010. En ese mismo año hace una alianza estratégica con la caja de compensación Cafam, donde los supermercados Cafam pasan a manos de éxito (convirtiéndose en almacenes Éxito, supermercados Carulla o tiendas Surtimax dependiendo de estudios de mercado) pero las droguerías Cafam permanecen e incluso se expanden a lugares donde éxito tiene participación. Su centro administrativo se encuentra en la ciudad de Medellín, teniendo también sedes en Envigado, Itagüí, Bogotá, Cali y Barranquilla; además posee centros de distribución en las principales ciudades de Colombia.

- **VINOS Y LICORES DLK S.A**

Es una empresa dedicada a la comercialización de productos alimenticios, vinos y licores. Gracias a la experiencia que tienen de más de 25 años en el sector gastronómico y en el off trade contamos con un experimentado grupo comercial que propende por obtener visibles espacios en el lineal y por dar a conocer de forma contundente nuestro portafolio. Posee una gran fuerza comercial que nuestra cuidadosa selección de marcas les sirve de prestigio y nos ha permitido crecer y posicionarnos rápidamente en el mercado, gracias a que le brindan a nuestros clientes un portafolio de la mejor calidad, siendo pioneros en el lanzamiento de productos vanguardistas.

Con DLK S.A como cliente estamos facturando alrededor de 60 millones mensuales en vinos y licores importados y cerca de 30 millones de licor nacional teniendo en cuenta la alianza estratégica con Representaciones Continental y Sulicor.

- **CORPORACION CLUB EL NOGAL**

Corporación Club el Nogal nació en 1989 como resultado de la iniciativa de un grupo de empresarios colombianos de ofrecer a ciudad de Bogotá un club social y de negocios latinoamericanos. Ubicado en pleno corazón empresarial que funciona con un complejo edificio de 41.560 m<sup>2</sup>. Ha sido desde hace 3 años nuestro gran aliado comercial, ya que para los grandes eventos que realiza en sus instalaciones, ha tenido en cuenta gran parte de nuestro portafolio, lo cual ha permitido una excelente comercialización de nuestros mejores productos ofreciendo calidad y variedad a todos sus clientes.

### **2.1.3. Proveedores**

Entre los principales proveedores de LICORELA S.A.S encontramos los siguientes:

- **VINOS MAQUES DE CACERES (ESPAÑA)**

Enrique Forner fundo en 1970 Marques de Cáceres, Unión Vitivinícola S.A, una alianza histórica entre una familia emprendedora dedicada al mundo del vino y los mejores viñedos de la Rioja Alta. Nos provee vinos tinto y blanco con altos estándares de calidad y respaldo.

- **VINOS CHIANTI (ITALIA)**

El Chianti es uno de los vinos tintos italianos más prestigiosos y conocidos en el mundo. Históricamente se produce en tres aldeas en la provincia de Siena: Radda in Chianti, Castellina in Chianti y Gaiole in Chianti situadas en las Colinas del Chianti. Desde 1932 la producción de CHIANTI se extendió a las provincias de Arezzo,

Florenzia, Pisa, Pistoia y Prato. Nos provee vinos tinto y blanco con altos estándares de calidad y respaldo.

- **VINOS GRUPO PESQUERA (ESPAÑA)**

Desde sus comienzos como bodeguero Alejandro Fernández es considerado un ‘revolucionario’ y visionario en la elaboración de vino en la Ribera del Duero. Nuestros ‘Tintos Pesquera’ han sido desde los años 80 un modelo a seguir por otros viticultores y bodegueros. En la actualidad, nuestros vinos se encuentran en las mejores cartas de vino de todo el mundo. Alejandro Fernández, alma mater del Grupo, lejos de acomodarse y contemplar el éxito de sus vinos, se mantiene siempre activo y supervisa hasta el último detalle de todo lo que sucede en sus bodegas. De esta forma, la familia Fernández Rivera afianza las señas de identidad de estas prestigiosas bodegas: la calidad y la conjunción perfecta entre tradición y modernidad. Provee los mejores vinos tintos añejos de alta gama y tradición en España.

- **LICORES VARELA HERMANOS (PANAMA)**

En 1936, accediendo a los deseos de sus 3 hijos mayores, José Manuel, Plinio y Julio, Don José inicia la destilación del jugo de caña para la elaboración de licores, y se distingue desde el principio por productos de extraordinaria calidad. Desde entonces, Varela Hermanos S. A. ha mantenido el liderazgo en la industria de licores de Panamá, y hoy día produce aproximadamente un millón de cajas anuales, que representa el 90% del mercado nacional de licores. En la empresa laboran 700 trabajadores permanentes, con funciones que van desde el corte de la caña hasta la promoción y venta de los productos terminados. Provee a LICORELA S.A.S el Ron Abuelo Añejo X 750, Ron Abuelo 7años y Ron Abuelo 12 años.

- **VIÑA ESPIRITU DE CHILE (CHILE)**

Espíritu de Chile es una viña familiar que fue fundada en el año 1951, cuando Don Vicente Aresti Astica tomó la decisión en conjunto con su suegro Alfredo López- de instalarse en el Valle de Curicó. Con la convicción de que se podrían fabricar vinos

finos, la viña adquirió nuevos predios, invirtió en tecnología y, a partir de 1999, comenzó a comercializar sus productos bajo la marca Aresti.

Desde entonces, la familia dedica todo su esfuerzo y conocimiento a la producción de vinos de la más alta calidad, obteniendo importantes reconocimientos. Hoy, más de 50 años después, la marca Espíritu de Chile es símbolo de vinos de calidad a nivel internacional. Provee a LICORELA S.A.S los mejores vinos tintos y blancos de la zona de Curicó, los cuales han sido reconocidos a nivel mundial por su alto grado de satisfacción que brinda a los mejores paladares.

- **VINOS ESPUMOSOS JUVE Y CAMPS (ESPAÑA)**

Este producto nace en 1940 con Josep y Joan Juve Camps en Cataluña España. A principios de los 80 ya es una bodega prestigiosa y conocida mundialmente por sus vinos espumosos blancos y rosados. Provee a LICORELA S.A.S las mejores cavas del continente europeo con una tradición de más de 50 años y un reconocimiento a nivel mundial.

#### **2.1.4. Competencia**

Entre las empresas que manejan los mismos productos como son los licores y vinos importados de diferentes regiones del mundo y son competencia directa, se encuentran los siguientes:

- **VINOS Y LICORES MARPICO S.A**

MARPICO S.A., es una sociedad familiar fundada por Marco A. Pico hacia 1920 y hoy es liderada por la tercera generación. En la importación de vinos, MARPICO tiene una tradición de más de 30 años. En estas tres décadas se han caracterizado por brindar un portafolio de vinos Premium en el que se encuentran productos que revistas especializadas como Wine Spectator, han destacado con puntajes por encima de los 90 puntos sobre 100. También les caracteriza la oferta de un buen surtido de vinos del

llamado Nuevo Mundo, como Chile, Argentina, Estados Unidos y Australia, países donde la tradición vinícola se deriva de la llegada de Inmigrantes europeos.

- **JE RUEDA & CIA LTDA**

Nace en 1985 con lo cual logra actuar oficialmente en nombre de los whiskis de la casa Buchanan's, extendiéndose a los productos Buchanan's de Luxe (12 años) y Buchanan's Special Reserve (18 años). A través del whisky Black & White se logró una buena participación en el mercado con grandes volúmenes de ventas. Al observar la rentabilidad, la casa inglesa entregó más productos a J.E. Rueda & Cía. para su distribución. Los resultados de 10 años consolidan a J.E. Rueda con un vasto portafolio de representación, que abarca los siguientes productos: Tanqueray Gin, Tanqueray Sterling Vodka y Tanqueray Sterling Citrus, Champagne Veuve Clicquot Ponsardin, vino chileno Los Vascos, vinos californianos Gallo, vinos portugueses Mateus, vinos franceses Calvet, pousse cafés, cognac Hine Antique y en cigarrillos a Dunhill.

## **2.2. MARCO JURICO Y LEGAL**

En este capítulo del Marco Jurídico Legal, vamos a abordar el direccionamiento estratégico, política organizacional, la estructura organizacional y finalmente el marco jurídico legal.

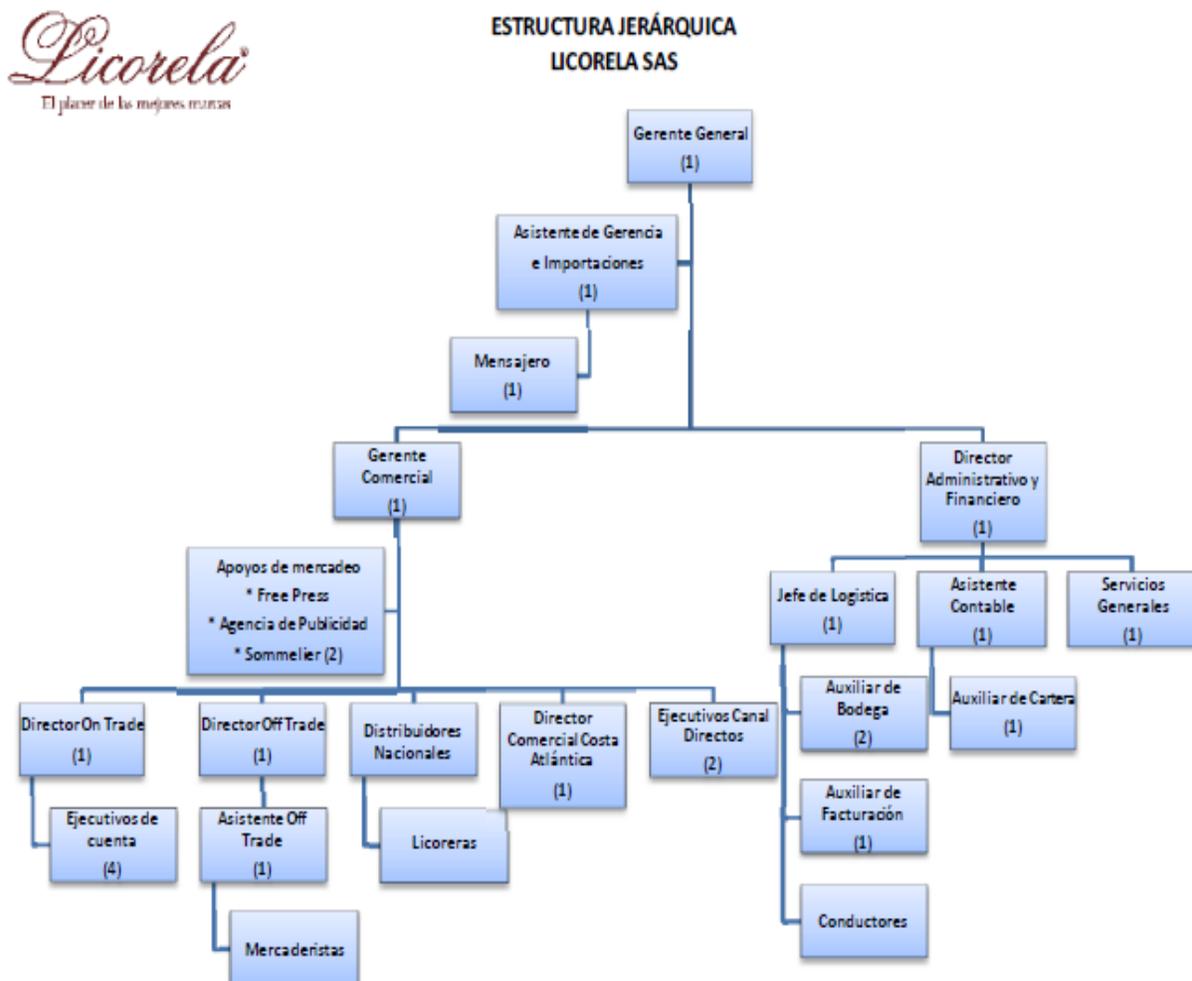
### **2.2.1. Misión**

Somos una empresa de comercialización y distribución de bebidas alcohólicas que presenta los más altos niveles de servicio de acuerdo a los índices de satisfacción al cliente de la industria de vinos y licores.

## 2.2.2. Visión

Ser la compañía de distribución independiente de marcas Premium de bebidas alcohólicas más importante de Colombia en el 2017 con un fuerte portafolio de marcas y un equipo de trabajo altamente calificado orientado a resultados, con el fin de tener crecimientos por encima del mercado y una excelente capacidad de construcción de marcas (distribución y posicionamiento de las marcas exitosamente en el mercado).

## 2.2.3. Estructura Organizacional



#### 2.2.4. Constitución de la Organización

La empresa LICORELA S.A.S fue constituida en febrero del 2009 ante La cámara de Comercio de Bogotá, quien con fundamento en las matriculas e inscripciones del registro mercantil:

#### CERTIFICA

- ✓ Constitución de la empresa: LICORELA Sociedad por acciones Simplificada SAS
- ✓ Matricula N° 01872299 del 20 de febrero de 2009
- ✓ N.I.T 900268336-5
- ✓ Capital: \$1.000.000.000
- ✓ N° de acciones: 1.000.000
- ✓ Valor Nominal: \$1.000
- ✓ Dirección notificación Judicial: KM 5.5 Cajica- Zipaquirá
- ✓ Mail de notificación: [jldb@licorela.com](mailto:jldb@licorela.com)

#### NOMBRAMIENTOS

- ✓ Gerente General: DE BEDOUT GOBERING JEAN LOUIS CC 7966038
- ✓ Suplente Gerente Gral.: CABALLERO BOTERO FELIPE CC 1020730783
- ✓ Gerente Comercial: CABALLERO BOTERO ANAN MARIA CC 1020730784
  
- ✓ El Código Sanitario Nacional, Ley 9 de 1979 del Ministerio de Salud, por el cual se dictan medidas sanitarias a todo lugar de trabajo, cualquiera que sea la forma jurídica de su organización.
- ✓ El Decreto 614 de 1984 del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social por el cual se determinan las bases para la organización y administración de la Salud Ocupacional en el país.

- ✓ La Resolución 2013 de 1986 del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social por el cual se reglamenta la organización y funcionamiento de los Comités de Medicina, Higiene y Seguridad Industrial en los lugares de trabajo.

### 2.2.5. POLITICAS DE CREDITO DE CARTERA

Las políticas de crédito son una forma de transacción comercial basada en la confianza, que se les otorga a los clientes en fechas determinadas. **Licorela SAS**, ha definido como directriz, para que su política crediticia sea eficaz, necesita estar enmarcada dentro de los siguientes parámetros:

- ✓ **Claros:** Para evitar interpretaciones erróneas.
- ✓ **Uniformes:** Significa que deben aplicarse a todos los clientes. Los criterios para otorgar un crédito no pueden fundarse en aspectos superficiales del solicitante tales como la simpatía, la amistad, las recomendaciones, etc.
- ✓ **Flexibles:** Se deben tener en cuenta las características de cada solicitante. Este es uno de los aspectos más importante en el Otorgamiento del crédito y que puede dar lugar a las excepciones.
- ✓ **Adaptables:** Se debe considerar el entorno del solicitante. Por ejemplo, la idiosincrasia de sus habitantes, las características económicas del territorio, etc.

El cumplimiento de estos parámetros debe conducir a que la concesión del crédito se haga sin incurrir en riesgos irrazonables e innecesarios.

#### 2.2.5.1. Solicitud de crédito

- ✓ Toda persona Natural o Jurídica que desee tener crédito con **LICORELA SAS**, deberá diligenciar el formato de Solicitud de crédito establecido para ello.

- ✓ Todas las solicitudes de crédito presentadas por los clientes deben analizarse y quedar registrado el concepto otorgado (Aprobado – No aprobado) en la respectiva solicitud.
- ✓ Las solicitudes de crédito sin excepción, deben ser aprobadas por el Director Administrativo Financiero. Salvo en casos especiales el Gerente General aprobará solicitudes.
- ✓ Sin excepción alguna las solicitudes de crédito deben ir acompañadas con la documentación exigida de acuerdo al tipo de persona (Natural o Jurídica)
- ✓ Todo cliente que presente solicitud de crédito deberá ser evaluado ante las entidades de riesgo con las cuales la empresa tenga convenio (Cifin, Data-crédito, etc).
- ✓ No se otorgarán créditos a personas, sociedades y empresas que figuren en listados de prevención de lavado de activos.
- ✓ Los solicitantes deberán presentar un nivel de endeudamiento máximo de 5 veces, medido como el total de las obligaciones por pagar más el monto del crédito solicitado, dividido por el ingreso líquido mensual.
- ✓ Sin excepción alguna, para todos los clientes a los cuales se les haya aprobado un cupo de crédito, deberá existir firmado la carta de instrucciones y el pagaré.

#### **2.2.5.2. Límite de crédito**

- ✓ Se evaluarán los límites de crédito de los diferentes clientes de la compañía una vez al año.
- ✓ Para clientes establecidos, el límite de crédito estará sujeto al monto mensual de la facturación y al historial de pagos que se tenga hasta el momento. El cupo máximo otorgado será de Diez millones de pesos (\$10.000.000 mcte).
- ✓ Para nuevos clientes, el límite de crédito estará sujeto a la capacidad de pago de los mismos de acuerdo al análisis de la solicitud de crédito y como máximo será de un milló de pesos (1.000.000 mcte)

**Nota:** Para la temporada de Octubre – Diciembre el monto del cupo puede ser duplicado bajo autorización de la Gerencia General.

- ✓ Los días de plazo para pago de facturas otorgado (crédito) estará bajo las siguientes condiciones de 30 a 60 días dependiendo del canal.
- ✓ No habrá crédito para compras inferiores a doscientos cincuenta mil pesos (\$ 250.000) excepto para trabajadores de la compañía o del grupo empresarial, y, superiores a 5 millones de pesos, salvo para clientes grandes superficies (Hipermercados, supermercados).

### **2.2.5.3. Cobros Pre jurídicos y Jurídicos**

- ✓ Todo cliente que cumpla con el rango de vencimiento superior a 60 días, pasará de forma inmediata a cartera pre jurídico, teniendo en cuenta, que de acuerdo a la situación estas pueden pasar directamente a cobro jurídico.
- ✓ Todas las cuentas mayores a 90 días, o aquellas que estime la Dirección Administrativa Financiera serán tratadas bajo el cobro jurídico, además de las que vengan de la etapa de pre jurídico.
- ✓ No pasarán a cobro pre jurídico aquellas facturas que posean acuerdo de pago debidamente firmado por el cliente y aprobado por la Dirección Administrativa Financiera y en caso de incumplimiento de este acuerdo, las facturas pasarán de inmediato a cobro jurídico.
- ✓ Es responsabilidad de cada representante comercial, dar aviso oportuno a través de correo electrónico al cliente, la Dirección Administrativa Financiera y Gerencia General de este tipo de situaciones.

### **2.2.5.4. Documentos necesarios para la solicitud de crédito a personas Jurídicas**

- ✓ Certificación de la DIAN - RUT (Régimen Tributario).
- ✓ Estados financieros último trimestre (Balance general y Estado de resultados).
- ✓ Certificado de representación legal y/o resolución de reconocimiento de personería jurídica (Si aplica).
- ✓ Fotocopia Ampliada (150%) de la cédula de ciudadanía del representante legal.
- ✓ Certificado de Cámara de Comercio con fecha de expedición no mayor de 30 días.

- ✓ Certificado de libertad y tradición con fecha de expedición no mayor de 90 días (Si el establecimiento es propio).
- ✓ Dos (2) referencias comerciales.
- ✓ Formato información del solicitante. (Solicitud de crédito)
- ✓ Certificación por escrito de cuenta corriente o de ahorros expedida por la entidad financiera respectiva.

#### **2.2.5.5. Documentos necesarios para la solicitud de crédito a personas Naturales**

- ✓ No estar en la base de datos de entidades de riesgo (Cifin, Datacredito, etc)
- ✓ Dos (s) referencias comerciales,
- ✓ Fotocopia de documento ampliada (150%)
- ✓ Carta laboral
- ✓ Referencias familiares (2), y personales (2)

### **2.3. MARCO CONCEPTUAL**

#### **2.3.1. FLUJO DE CAJA**

A finales de los años 70, período de elevadas tasas de interés y de crédito restringido en los Estado Unidos de Norteamérica, muchas compañías mostraron altos niveles de utilidad con flujos de efectivo pequeños y negativos. Lo que despertó preocupación y puso en duda la utilidad de los Estados Financieros, como consecuencia de ello, La Nacional Association of Accountants y el Financial Ejecutives Institute recomendó, que, definidos como efectivo, no obstante, persistió la variedad de las interpretaciones del término.

A principio de los años 80 se difundió el término efectivo y muchas firmas de contadores empezaron a emplear un formato del Estado de Cambio en la Situación Financiera, que presentaba los flujos de efectivo, en función de las actividades de operación, financiamiento e inversión.

En lo sucesivo, fueron surgiendo razones para definir el flujo de efectivo y la estandarización de las notas aclaratorias del Estado de Cambio en la Situación Financiera. En respuesta, el Financial Accounting Board (FASB), favoreció la definición de fondos como efectivo y luego, en 1984, emite un boletín recomendando que los Estados Financieros presentaran el flujo del efectivo del período reportado. Existían varias razones para requerir la presentación de un Estado de Flujo del Efectivo, en lugar de uno de capital de trabajo, en el cual se basaba principalmente el Estado de Cambios en la Situación Financiera.

Entre las que se mencionan: la existencia dentro del capital de trabajo de rubros como inventarios y gastos propagados que no contribuyen a la capacidad de la empresa para cancelar las deudas a corto plazo y la imposibilidad para el lector de los Estados Financieros, que no tenga acceso a la información interna de la empresa de determinar el flujo del efectivo a la partir de la utilidad neta.

Pero, es hasta finales de 1987, que se formaliza la utilización de los Flujos de Caja, como Estado Financiero, al respecto Block y Hirt (2001) señalan que “en noviembre de 1987, la profesión de contabilidad de Estados Unidos designó el estado de flujos de caja como el tercer estado financiero necesario, junto con el balance general y el estado de ingresos.

Los flujos de efectivo de una empresa LICORELA SAS no siempre son positivos, pues en ocasiones, poco usuales en lugar de reportar un incremento significativo en el efectivo proveniente de actividades de operación, reportan una disminución en la cantidad total del efectivo. Este resultado puede provenir de grandes disminuciones en el efectivo originado de las actividades de inversión y/o financiamiento.

*Con respecto al tema Ortega (1998), expresa que el estado de flujo de efectivo es la versión que: Con distintas variaciones en su estructura, se ha desarrollado y utilizado intensamente en las tesorerías de las grandes organizaciones industriales, tanto para mostrar los flujos periódicos ocurridos*

*como planeados a corto, y mediano plazo, preferentemente. En dicho estado no se muestra el impacto neto producido en el flujo por el incremento o decremento habido en un área determinada del capital de trabajo entre el principio y el fin de un período particular, trátase de inventarios; cuentas por cobrar, proveedores, etc., sino que se muestran los movimientos globales específicos que afectan, aisladamente, cada uno de estos aspectos, como, por ejemplo, cobranzas, pagos a proveedores, compras, etc. (p.652).*

El objetivo del estado de flujo de caja es proveer información relevante sobre los ingresos y egresos de efectivo de una empresa durante un período de tiempo. Es un estado financiero dinámico y acumulativo. La información que contiene un flujo de caja, ayuda a los inversionistas, administradores, acreedores y otros a:

- ✓ Evaluar la capacidad de una empresa para generar flujos de efectivo positivos
- ✓ Evaluar la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones contraídas y repartir utilidades en efectivo.
- ✓ Facilitar la determinación de las necesidades de financiamiento Identificar aquellas partidas que explican la diferencia entre el resultado neto contable y el flujo de efectivo relacionado con actividades operacionales.
- ✓ Conocer los efectos que producen, en la posición financiera de la empresa, las actividades de financiamiento e inversión que involucran efectivo y de aquellas que no lo involucran.
- ✓ Facilitar la gestión interna de la medición y control presupuestario del efectivo de la empresa

La importancia de este estado financiero es, debido a que una de las causas más comunes generadoras de graves inconvenientes, por insuficiencia de liquidez, tienen su origen en el desconocimiento de los requerimientos financieros, por falta de previsión de los pagos y cobros, con la necesaria precisión y antelación.

Este análisis breve del estado de flujo de fondos debe darle una idea general sobre lo siguiente:

- ✓ La cantidad de efectivo creado o consumido por las operaciones diarias, incluyendo el
- ✓ efecto que tiene sobre la liquidez los cambios en las cuentas capitales de trabajo.
- ✓ La cantidad de efectivo invertido en activos fijos o en otros activos.
- ✓ La cuantía de la deuda tomada en préstamos o amortización.
- ✓ Los réditos de la venta de acciones o los pagos de dividendos.
- ✓ El incremento o la disminución del efectivo durante el periodo en cuestión.

Puesto que cada uno de los estados financieros ofrece una perspectiva diferente acerca de la solidez de la empresa, posición financiera Vs. Desempeño operativo Vs. Flujo de fondos, es preciso analizarlos en su conjunto a fin de ver el cuadro global. Ahora que los ha analizado uno por uno, estúdielos simultáneamente.

### **2.3.1.1. Elementos necesarios para desarrollar el Flujo de Caja**

Para desarrollar el flujo de efectivo es preciso contar el balance general de los dos últimos años y el último estado de resultados. Los balances los necesitamos para determinar las variaciones de las cuentas de balance.

Es esencial contar también no las notas a los estados financieros en donde consten ciertas operaciones que hayan implicado la salida o entrada de efectivo, o de partidas que no tienen efecto alguno en el efectivo.

### **2.3.2. BALANCE GENERAL**

Es un resumen de todo lo que tiene la empresa, de lo que debe, de lo que le deben y de lo que realmente le pertenece a su propietario, a una fecha determinada. Al elaborar el balance general el empresario obtiene la información valiosa sobre su negocio, como el estado de sus deudas, lo que debe cobrar o la disponibilidad de dinero en el momento o en un futuro próximo. Las partes que confirman un Balance General son:

### 2.3.2.1. Activos

Es todo lo que tiene la empresa y posee valor como el dinero en caja y en bancos, las cuentas por cobrar a los clientes, las materias primas en existencia o almacén, las máquinas y equipos, los vehículos, los muebles y enseres, las construcciones y terrenos. Los activos de una empresa se pueden clasificar en orden de liquidez en las siguientes categorías:

- ✓ **Activos Corrientes:** Son aquellos activos que son más fáciles para convertirse en dinero en efectivo durante el período normal de operaciones del negocio.
- ✓ **Activos Fijos:** Es el valor de aquellos bienes muebles e inmuebles que la empresa posee y que le sirven para desarrollar sus actividades, como son Maquinaria y Equipo, Vehículos, Muebles y Enseres, Construcciones y terrenos. Para ponerle valor a cada uno de estos bienes, se calcula el valor comercial o de venta aproximado, teniendo en cuenta el estado en que se encuentra a la fecha de realizar el balance. En los casos en que los bienes son de reciente adquisición se utiliza el valor de compra. Los activos fijos sufren desgaste con el uso. Este desgaste recibe el nombre de “depreciación”.
- ✓ **Otros Activos:** Son aquellos que no se pueden clasificar en las categorías de activos corrientes y activos fijos, tales como los gastos pagados por anticipado, las patentes, etc.

### 2.3.2.2. Pasivos

Es todo lo que la empresa debe. Los pasivos de una empresa se pueden clasificar en orden de exigibilidad en las siguientes categorías:

- ✓ **Pasivos corrientes:** Son aquellos pasivos que la empresa debe pagar en un período menor a un año, como sobregiros, Obligaciones financieras, cuantas por

pagar a proveedores, anticipos, cuentas por pagar, prestaciones y cesantías consolidadas e impuestos por pagar.

- ✓ **Pasivo a largo plazo:** Son aquellos activos que la microempresa debe pagar en un período mayor a un año, tales como obligaciones bancarias, etc.
- ✓ **Otros pasivos:** Son aquellos pasivos que no se pueden clasificar en las categorías de pasivos corrientes y pasivos a largo plazo, tales como el arrendamiento recibido por anticipado.

### 2.3.2.3. Patrimonio

Es el valor de lo que le pertenece al empresario en la fecha de realización del balance y este se clasifica en:

- ✓ **Capital:** Es el aporte inicial hecho por el empresario para poner en funcionamiento su empresa.
- ✓ **Utilidades Retenidas:** Son las utilidades que el empresario ha invertido en su empresa.
- ✓ **Utilidades del Período Anterior:** Es el valor de las utilidades obtenidas por la empresa en el período inmediatamente anterior. Este valor debe coincidir con el de las utilidades que aparecen en el último estado de pérdidas y ganancias.
- ✓ **Reserva legal:** Corresponde al valor de las utilidades que por ley deben reservarse.

El patrimonio se obtiene mediante la siguiente operación: El Activo es igual a **PASIVOS** más **PATRIMONIO**.

### 2.3.3. ESTADO DE RESULTADOS

Muestra la Utilidad de la empresa durante un período, es decir, las ganancias y/o pérdidas que la empresa tuvo o espera tener. Se conoce también como Estado de Ganancias y Pérdidas.

Presenta los resultados de las operaciones de negocios realizadas durante un período, mostrando los ingresos generados por ventas y los gastos en los que haya incurrido la empresa.

### 2.3.3.1. Componentes del Estado de Resultados

- ✓ **Ventas:** Representa la facturación de la empresa en un período de tiempo, a valor de venta.
- ✓ **Costo de Ventas:** representa el costo de toda la mercadería vendida.
- ✓ **Utilidad Bruta:** son las Ventas menos el Costo de Ventas.
- ✓ **Gastos generales, de ventas y administrativos:** representan todos aquellos rubros que la empresa requiere para su normal funcionamiento y desempeño (pago de servicios de luz, agua, teléfono, alquiler, impuestos, entre otros).
- ✓ **Utilidad de operación:** Es la Utilidad Operativa menos los Gastos generales, de ventas y administrativos.
- ✓ **Gastos Financieros:** Representan todos aquellos gastos relacionados a endeudamientos o servicios del sistema financieros.
- ✓ **Utilidad antes de impuestos:** es la Utilidad de Operación menos los Gastos Financieros y es el monto sobre el cual se calculan los impuestos.
- ✓ **Impuestos:** es un porcentaje de la Utilidad antes de impuestos y es el pago que la empresa debe efectuar al Estado.
- ✓ **Utilidad neta:** Es la Utilidad antes de impuestos menos los impuestos y es sobre la cual se calculan los dividendos.
- ✓ **Dividendos:** Representan la distribución de las utilidades entre los accionistas y propietarios de la empresa.
- ✓ **Utilidades retenidas:** es la Utilidad Neta menos los dividendos pagados a accionistas, la cual se representa como utilidades retenidas para la empresa, las cuales luego pueden ser capitalizadas.

### **2.3.4. METODOS PARA LA ELABORACION DEL ESTADO DE FLUJO DE CAJA**

Para la elaboración del Estado de Flujo de Caja se pueden utilizar dos métodos y dependerá de la decisión del responsable de la elaboración de los estados financieros.

#### **2.3.4.1. Método Directo**

Este método consiste en reportar las principales clases de ingresos de efectivo bruto y su suma aritmética y los flujos de efectivos netos de las actividades de operación. Prácticamente el flujo de caja identificara las fuentes y usos de caja de la empresa. El análisis tiene 3 secciones que informan de las entradas y pagos de caja. Estas secciones incluyen actividades operativas, de inversión y financieras.

- ✓ Las actividades operativas incluyen ingresos y pagos de operaciones de negocios normales.
- ✓ Las actividades de inversión incluyen compras o ventas de recursos e inversiones largo plazo.
- ✓ Las actividades financieras están relacionadas con préstamos de dineros y la realización del pago a acreedores e inversores.

#### **2.3.4.2. Método Indirecto**

Este método consiste en ajustar la utilidad neta para eliminar de esta los efectos de todos las diferencias de ingresos y desembolsos de efectivo relacionados con operaciones pasadas, tales como los cambios en el inventario durante el período, ingresos diferidos, acumulaciones de ingresos y egresos por operaciones futuras esperadas, tales como cambios en las cuentas por cobrar y por pagar ocurrido durante el periodo y los efectos de todas las partidas relacionadas con flujos de efectivo de inversión o financiamiento.

Por lo general, se recomienda la utilización del Método Directo, porque se considera que cumple de mejor forma con el objetivo de presentar las entradas y

salidas del efectivo proveniente de las actividades operativas, en un periodo determinado, lo que permite tener una base a la hora de pronosticar el flujo de efectivo futuro de las actividades normales de la empresa y la capacidad para hacer frente a las obligaciones ante terceros.

Quienes argumentan en contra de esta técnica, lo hacen sustentados en que a través de él no se muestran los desfases entre la utilidad que muestra el Estado de Resultado y el flujo de efectivo. Sin embargo, esa desventaja es solo relativa, debido a que las diferencias entre ambos resultados son conciliadas a través de un anexo al Estado de Flujo del Efectivo.

## **CAPITULO 3 METODOLOGIA**

### **3.1. TIPO DE METODOLOGIA**

Esta metodología toma los enfoques cuantitativo y cualitativo de la investigación. Así mismo, presenta las etapas del proceso de investigación de manera genérica y las aplica a ambas perspectivas. Además, propone una visión respecto de la investigación que implica la posibilidad de mezclar las dos modalidades de generación de conocimientos en un mismo estudio, lo cual se denomina enfoque “multimodal” de la investigación.

### **3.2. TIPO DE INVESTIGACION**

La investigación se consideró como caso de estudio, debido a que los datos fueron obtenidos directamente de la realidad donde se desarrolló la investigación, en este caso de La Empresa LICORELA SAS.

*Para definir el tipo de investigación de campo, Carlos Sabino (1992), plantea que “los diseños de campo son los que se refieren a los métodos a emplear cuando los datos se recogen en forma directa de la realidad mediante el trabajo concreto del investigador y su equipo”. (P. 89)*

Mientras que, en la investigación documental, dicho autor, señala que es cuando se recurre a la utilización de datos secundarios, es decir, aquellos que han sido obtenidos por otros y llegan elaborados y procesados de acuerdo con los fines de quienes inicialmente los elaboraran y manejan, y por lo cual decimos que es un diseño bibliográfico. (P.90).

### **3.3. NIVEL DE INVESTIGACION**

Para esta investigación se asumió un nivel de investigación descriptivo, puesto que se buscó describir las características más resaltantes del tema objeto de estudio, destacando la esencia de su naturaleza.

En tal sentido Méndez (1992) señala, que el estudio descriptivo “identifica características del universo de investigación, señala formas de conducta y actitudes del universo investigado, establece comportamientos concretos y descubre y comprueba la asociación entre variables de investigación”. (P. 89)

#### **3.3.1. Población**

Estuvo conformada por todo el personal administrativo que está directamente relacionado con el área contable y los documentos donde se extrajeron información relacionada con el tema. Estos están conformados por tres (3), personas.

#### **3.3.2. Muestra**

Por ser una población pequeña y manejable no se utilizó el criterio muestral, sino que se trabajó con toda la población.

### **3.4. TECNICAS DE INVESTIGACION**

Comprenden el conjunto de herramientas que se utilizaron en el trabajo de investigación, las cuales permitieron recabar la información requerida.

- Revisión Documental: Representa el material bibliográfico y documental relacionado con la variable en estudio; estos fueron: Textos del tema estudiado, informes, folletos, entre otros, los cuales sirvieron como base y apoyo a la investigación.
- Observación Directa Participante: Esta técnica se utilizará para corroborar los datos obtenidos del tema en estudio y ofrecer una visión más amplia de la población.

*Al respecto Tamayo y Tamayo (1997) expresan lo siguiente: “la observación directa es aquella en la cual el investigador puede observar y recoger datos mediante su propia observación”. Para este autor, “la observación participante es aquella en la que el investigador juega un papel determinante dentro de la comunidad en la cual se realiza la investigación”*

- Entrevista no Estructurada: Las entrevistas son uno de los medios de recolección más utilizadas por los investigadores. Son un proceso a través del cual el entrevistador solicita información al entrevistado. Sabino (1992), sostiene que “la entrevista no estructurada es aquella en la que existe un margen más o menos grande de libertad para formular las preguntas y respuestas”.
- Instrumentos Metodológicos: Revisión Contable-Financiera. Se revisará la contabilidad del negocio, en cuanto a los Estados Financieros (Balance general y Estado de Ganancias y Pérdidas) emitidos en el período en estudio, así como cualquier otra información a objeto de elaborar el Estado de Flujo de efectivo para el período y su posterior análisis.

## **CAPITULO 4 PRESENTACION Y ANALISIS DE LA INFORMACION**

### **4.1. ACTIVIDADES QUE AFECTAN EL EFECTIVO**

En la organización LICORELA SAS., el efectivo es afectado por todas aquellas operaciones cotidianas de la empresa tales como: compra - venta Licores Importados – Nacionales, adquisición de equipos y materiales de oficina, nómina y los gastos generales o de funcionamiento de dicha empresa. Para crear el Estado de flujo de efectivo de esta empresa se utilizó, solamente, la columna de efectivo del estado de resultado de los años 2014 y 2015, correspondiente al efectivo de operaciones, que son los efectos del efectivo de las transacciones de ingresos y gastos que están incluidas en los estados de resultados. Los flujos de efectivo de actividades de inversión y financiamiento no fueron incluidos, por cuanto la empresa no presentó en sus estados de resultados ninguna compra o venta de activo durante esos años, así como tampoco realizó aumentos de capital, ni pago a sus accionistas.

Cada uno de estos gastos e ingresos está relacionado de acuerdo a las necesidades de la empresa, sin que estos puedan ser planificados con anticipación, pues suceden de manera imprevista y variada. En el caso de la compra - venta Licores Importados – Nacionales, la cual constituye la principal fuente de ingreso y egresos para la empresa, pues esta se dedica a la importación, nacionalización y venta de licores. La adquisición de materiales y equipos, constituye una fuente de egresos para la empresa, pues estos son necesarios para el normal funcionamiento de la empresa.

La nómina, representa el medio por el cual la empresa honra los compromisos laborales con sus trabajadores, constituyéndose así en el segundo egreso en cantidad para la empresa, después de la compra de licores.

## 4.2. BALANCE GENERAL LICORELA SAS 2014-2015

<b>BALANCE GENERAL LICORELA S.A.S</b>				
<b>A 31 DE DICIEMBRE DE 2015</b>				
(CIFRAS EXPRESADAS EN MILES DE PESOS)				
<b>ACTIVO</b>				
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>DICIEMBRE 2015</b>		<b>DICIEMBRE 2014</b>	
Disponible	\$ 137.159.548,62	3,0%	\$ 158.994.785,02	4%
Inversiones	\$ 433.270.389,72	9,6%	\$ 421.000.000,00	10%
<b>Deudores</b>				
Clientes	\$ 1.365.169.845,00	30,3%	\$ 1.142.115.818,00	28%
Anticipo Impuestos	\$ 481.935.317,55	10,7%	\$ 486.820.966,00	12%
Otros Deudores	\$ 150.238.702,33	3,3%	\$ 156.061.414,71	4%
<b>Inventarios</b>				
Inventario disponible	\$ 1.277.835.521,00	28,4%	\$ 1.276.182.779,05	32%
Inventario transito	\$ 578.570.243,05	12,9%	\$ 316.583.201,00	8%
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>\$ 4.424.179.567,27</b>	<b>98,3%</b>	<b>\$ 3.957.758.963,78</b>	<b>98,3%</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>				
Equipo de Oficina	\$ 68.054.514,00	1,5%	\$ 59.094.674,00	1%
Equipo de Computo y comu.	\$ 27.977.207,00	0,6%	\$ 20.549.995,00	1%
Depreciacion Acumulada	-\$ 51.160.876,00	-1,1%	-\$ 32.682.688,00	-1%
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>\$ 44.870.845,00</b>	<b>1,0%</b>	<b>\$ 46.961.981,00</b>	<b>1,2%</b>
<b>OTROS ACTIVOS</b>				
Intangibles	\$ 4.874.487,00	0,1%	\$ 1.426.000,00	0%
Diferidos	\$ 24.604.980,00	0,5%	\$ 19.822.730,30	0%
<b>TOTAL OTROS ACTIVOS</b>	<b>\$ 29.479.467,00</b>	<b>0,7%</b>	<b>\$ 21.248.730,30</b>	<b>0,5%</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>\$ 4.498.529.879,27</b>	<b>100%</b>	<b>\$ 4.025.969.675,08</b>	<b>100%</b>
<b>PASIVO</b>				
<b>PASIVO CORRIENTE</b>				
<b>Obligaciones Financieras</b>				
Tarjetas de credito	8.117.639	0%	5.303.500	0%
Obligaciones (Giros Finan-te)	1.188.829.482	26%	972.813.114	24%
Proveedores Nacionales	353.364.020	8%	331.597.585	8%
Proveedores del Exterior	331.121.114	7%	244.157.910	6%
Cuentas por Pagar	248.048.840	6%	153.868.397	4%
Impuestos Gravámenes y Tas	179.154.174	4%	182.902.226	5%
Aportes de Nomina	3.719.400	0%	7.688.900	0%
Acreedores varios	7.307.300	0%	5.770.800	0%
Obligaciones Laborales	53.888.140	1%	49.610.929	1%
Pasivos Estimados y Provisio	0	0%	0	0%
Anticipos y Avances Recibido	43.930.757	1%	85.662.808	2%
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>2.417.480.866</b>	<b>53,7%</b>	<b>2.039.376.169</b>	<b>50,7%</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>2.417.480.866</b>	<b>54%</b>	<b>2.039.376.169</b>	<b>51%</b>
<b>PATRIMONIO</b>				
Capital Autorizado	800.000.000		800.000.000	
Capital por Suscribir	-275.000.000		-275.000.000	
Capital Suscrito y Pagado	525.000.000	12%	525.000.000	13%
Prima en colocacion de accio	1.126.768.400	25%	1.126.768.400	28%
Resultado de ejercicios ante	334.825.106	7%	173.238.411	4%
Resultado del ejercicio	94.455.506	2%	161.586.695	4%
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>2.081.049.013</b>	<b>46%</b>	<b>1.986.593.506</b>	<b>49%</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>4.498.529.879</b>	<b>100%</b>	<b>4.025.969.675</b>	<b>100%</b>
<b>JEAN LOUIS DE BEDOUT</b> Gerente General			<b>PUBLIO GONZALEZ</b> Contador Publico	

**4.3. ESTADO DE RESULTADOS LICORELA SAS 2014-2015**

<b>LICORELA S.A.S.</b>					
<b>ESTADO DE RESULTADOS ACUMULADO A DICIEMBRE 2015</b>					
	2015		2014		VARIACION 2014-2015
<b>TOTAL INGRESOS OPERACIONALES</b>	\$ 5.310.810.217	100,0%	4.726.901.070	100,0%	12,4%
COSTO DE VENTAS	3.195.136.998	60,2%	2.804.159.649	59,3%	13,9%
<b>TOTAL COSTO DE VENTAS</b>	\$ 3.195.136.998	60,2%	2.804.159.649	59,3%	13,9%
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>	\$ 2.115.673.219	39,8%	1.922.741.421	40,7%	10,0%
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>					
ADMINISTRACION	616.535.695	11,6%	571.986.425	12,1%	7,8%
VENTAS	1.213.217.216	22,8%	1.073.091.922	22,7%	13,1%
<b>TOTAL GASTOS OPERACIONALES</b>	\$ -1.829.752.911	-34,5%	-1.645.078.347	-34,8%	11,2%
<b>PERDIDA (UTILIDAD) OPERACIONAL</b>	\$ 285.920.308	5,4%	277.663.074	5,9%	3,0%
INGRESOS NO OPERACIONALES	165.293.923	3,1%	160.945.316	3,4%	2,7%
GASTOS NO OPERACIONALES	237.868.724	4,5%	148.951.695	3,2%	59,7%
<b>TOTAL OTROS INGRESOS Y EGRESOS NO OPERACIONALES</b>	\$ -72.574.801	-1,4%	11.993.621	0,3%	-705,1%
<b>UTILIDAD (PERDIDA) ANTES DE IMPORTENTA</b>	213.345.506	4,0%	289.656.693	6,1%	-26,3%
PROVISION IMPUESTO CREE	-31.470.000	-0,6%			
IMPUESTO DE RENTA Y COMPLEMENTARIOS	-87.420.000	-1,6%	-128.070.000		
<b>UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO</b>	\$ 94.455.506	1,8%	161.586.694	3,4%	-41,5%
<b>JEAN LOUIS DE BEDOUT</b>			<b>PUBLIO GONZALEZ</b>		
Gerente General			Contador Publico		

#### 4.4. INDICADORES FINANCIEROS LICORELA SAS

### LIQUIDEZ

**CAPITAL DE TRABAJO** 2.018.257.724  
(Activo Cte – Pasivo Cte)

**PRUEBA ÁCIDA** 1,07  
(Activo Cte – Inventarios) / Pasivo Cte)

### ENDEUDAMIENTO

**ENDEUDAMIENTO** 53,42%  
(Pasivo Total / Activo Total)

#### 4.5. ANALISIS DE LA INFORMACION

Los Ingresos operacionales y ventas de la empresa LICORELA SAS han venido creciendo durante los últimos 2 años, estas ventas del 2014 al 2015 crecieron en un 12,4%.

El costo de ventas esta absorbiendo un 60.2% de los ingresos por ventas, lo cal refleja que el costo de oportunidad está muy elevado y deja ver qué empresa asa por un momento de incertidumbre talvez por los latos costos que ha debido afrontar a causa de las importaciones y el alza en el dólar.

Los gastos no operacionales muestran un elevado porcentaje del 59,7% porque se han dedicado a financiar eventos y ferias con el objetivo de fidelizar la marca y los clientes, pero también se debe a los altos salarios administrativo, estas actividades y nomina le están quitando un 41.5% a la utilidad lo que quiere decir que al final del ejercicio este dinero sale de las ganancias de los accionistas.

El nivel de endeudamiento que maneja la Empresa está por encima del 50% lo que muestra que la compañía para mantener su operación debe mantener sus obligaciones a largo plazo u}y no está ejerciendo el cumplimiento de las políticas de cartera para generar ingresos según sus ventas.

Si revisamos el pasivo vs activo, se ve reflejado que la mayor cantidad de venta es a un tiempo no menor de 30 días y los proveedores con licores nacionales manejan un plazo no mayos a 15 días, esto hace que el flujo de efectivo se vea afectado por que no hay ingresos efectivos acorde a los plazos.

El disponible de la empresa han bajado un 4% y los inventarios son muy altos teniendo en cuenta que el objeto social de la empresa es la comercialización y distribución de productos, esos inventarios altos generan gran costo de almacenamiento.

#### 4.6. RECOMENDACIONES

Para poder mantener un mejor estado de flujo de caja se le recomienda a la empresa Licorela SAS lo siguiente:

- ✓ La empresa debe fomentar la venta de productos importados buscando más canales de salida en busca de lograr generar una mejor rentabilidad y más altos ingresos.
- ✓ La empresa debe hacer cumplir los plazos de cartera establecidos por la compañía a los clientes sobretodo hablando de productos importados los cuales representan una mejor cobertura y rentabilidad.
- ✓ Como la empresa maneja un pasivo muy alto se recomienda evaluar los proveedores que tiene actualmente en cuanto a plazos; también debe revisar la operación logística según las importaciones que maneje mes a mes, ya que estos retrasos ocasionan no tener un stock disponible para venta y por ende, no hay ingresos que aseguren un buen flujo de efectivo.
- ✓ La empresa debe mantener su principal fuente de ingresos que es la venta de contado a clientes directos, de esta manera fortalece el dinero en el flujo de efectivo de la empresa.
- ✓ La Gerencia debe tener suficiente cantidad de recursos financieros en sus cuentas, para evitar tener que acudir a los accionistas en solicitud de préstamos para la inversiones o eventos. Porque a pesar que son los dueños, esto representa un pasivo para la empresa.
- ✓ Se recomienda revisar las políticas de otorgamiento de descuentos y cartera para evitar que el pasivo este afectado por los inevitables morosos y al mismo tiempo se pueda cumplir con las obligaciones financieras, entre ellos los proveedores.

## BIBLIOGRAFÍA

- ✓ Block S. y Hirt G. Fundamentos de gerencia financiera. (9ª ed.). Colombia, Mc Graw-Hill, 2001.
- ✓ Catacora, F. Sistemas y procedimientos contables. Mc Graw Hill, 1997.
- ✓ Horngren, Ch. y Sundem, G. Contabilidad administrativa. (9ª ed.). México: Prentice Hall, 1994.
- ✓ Méndez, C. Metodología. México, 1992.
- ✓ Pérez, O. La información financiera. México: Editorial Limusa, 1993.
- ✓ Romero, J. Contabilidad superior. México: Mc Graw-Hill, 2000.
- ✓ Sydney y Weil. Biblioteca de contabilidad. (3ª ed.) Tomo I, México: Mc Graw Hill, 1992.
- ✓ Nuñez, A. Análisis de Flujo de Efectivo en la empresa viajes de Venezuela - Maturín (Trabajo de Grado). Universidad de Oriente Venezuela 2005.
- ✓ Gutiérrez M. y Kunstmann B. Necesidad de Preparar y Utilizar el Estado de Flujo de Efectivo Seminario en Finanzas Universidad Austral de Chile 2008.

## ANEXOS

### CARTERA Corte 31 Dic 2015

Valores	TOTAL	% Participación
Corriente	896.086.613	65%
1 a 30 días	221.297.978	16%
31 a 60 días	76.325.487	6%
61 a 90 días	37.640.221	3%
91 a 120 días	13.435.317	1%
Mas 120 días	125.795.125	9%
<b>Total Cartera</b>	<b>1.370.580.741</b>	<b>100%</b>

#### Participación Clientes Cartera Mayor a 120 días

RAZON SOCIAL	Suma de MAS_120	% Participación
CLUB VIP DEL VINO COLOMBIA SAS	28.930.045,	30%
IMPERIAL DISTRIBUCIONES E.U.	28.144.167	27%
INVERSIONES MAURICIO MORENO Y JULIO ROBAYO S.A.S.	12.570.222	12%
GRANDES SUPERFICIES DE COLOMBIA S.A	10.340.662	10%
A I J LOGISTICA COMERCIAL S.A.S.	10.179.100	10%
MORENO ROJAS JUAN MAURICIO/ GOTICA EVENTOS	9.726.400,	
<b>TOTAL</b>	<b>99.890.596</b>	<b>79%</b>