

MONOGRAFÍA: PLAN FINANCIERO PARA LA EMPRESA RITCHI S.A.S  
SUCURSAL BOGOTÁ PARA EL AÑO 2018 AL 2020

ANDRÉS FABIÁN GARAY CELY

UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, ECONÓMICAS Y CONTABLES  
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS  
EXTENSIÓN FACATATIVÁ  
2017

MONOGRAFÍA: PLAN FINANCIERO PARA LA EMPRESA RITCHI S.A.S  
SUCURSAL BOGOTÁ PARA EL AÑO 2018 AL 2020

ANDRÉS FABIÁN GARAY CELY

PROYECTO DE MONOGRAFÍA PARA OPTAR POR EL TÍTULO DE  
ADMINISTRADOR DE EMPRESAS

Director

RICHARD FAJARDO VERGARA  
Magister Relaciones Internacionales

UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, ECONÓMICAS Y CONTABLES  
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS  
EXTENSIÓN FACATATIVÁ  
2017

Nota de Aceptación

---

---

---

---

---

---

PRESIDENTE DEL JURADO

---

JURADO

---

JURADO

Facatativá, junio del 2017

## **DEDICATORIA**

Doy mil gracias al Dios misericordioso que estuvo conmigo a lo largo de esta maravillosa carrera. Hoy más que nunca veo el resultado de todos mis esfuerzos, que siempre estuvieron acompañados del apoyo incondicional de mis padres.

Este trabajo lo dedico a ellos especialmente, pues han sido el motor y la motivación de mi vida.

**ANDRÉS FABIÁN GARAY CELY**

## **AGRADECIMIENTOS**

El autor expresa su agradecimiento a:

Doy gracias a mi familia por su apoyo y confianza depositada en mis capacidades.

De igual manera se extiende un inmenso agradecimiento a todo el equipo de docentes de la UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA – EXTENSIÓN FACATATIVÁ, al Dr. Juan Rojas, Director de Programa y a los directivos en general, que estuvieron involucrados en el proceso de formación tanto personal como profesional y me brindaron sus conocimientos, que son para mi futuro un gran tesoro que mantendré muy en alto.

Al docente Richard Fajardo Vergara, director de proyecto, por su disposición de asesoramiento, amplios conocimientos y apoyo constante e incondicional desde la aceptación de la dirección de este trabajo hasta la culminación del mismo.

A todos los que directa o indirectamente participaron en este sueño de ser profesional en Administración de Empresas de esta querida institución.

## CONTENIDO

	Pág.
CONTENIDO .....	6
LISTA DE GRÁFICAS.....	10
LISTA DE TABLAS .....	11
TÍTULO .....	13
1. INTRODUCCIÓN .....	14
2. EL PROBLEMA .....	15
2.1. PLANTEAMIENTO PROBLEMA.....	15
2.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA .....	16
2.3. SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA.....	16
3. JUSTIFICACIÓN .....	18
4. OBJETIVOS .....	20
4.1. OBJETIVO GENERAL .....	20
4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	20
5. METODOLOGÍA.....	21
5.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN .....	21

5.2.	MÉTODO DE INVESTIGACIÓN .....	22
5.3.	FUENTES DE INFORMACIÓN PRIMARIAS .....	22
5.4.	FUENTES DE INFORMACIÓN SECUNDARIAS .....	23
5.5.	UNIVERSO Y POBLACIÓN MUESTRA .....	23
6.	MARCOS DE REFERENCIA.....	24
6.1	MARCO TEÓRICO .....	24
6.2	MARCO CONCEPTUAL .....	28
6.3	MARCO LEGAL.....	33
7.	DIAGNOSTICO FINANCIERO A LA COMPAÑÍA RITCHI S.A.S BOGOTÁ IDENTIFICANDO LAS INVERSIONES NECESARIAS PARA EL CRECIMIENTO DE LA EMPRESA. ....	34
7.1	INFORMACIÓN CONTABLE RITCHI. ....	34
7.2	ANÁLISIS VERTICAL Y HORIZONTAL RITCHI.....	40
8.	ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN CONTABLE Y FINANCIERA MEDIANTE LA INTERPRETACIÓN DE LOS INDICADORES FINANCIEROS DE ENDEUDAMIENTO Y RENTABILIDAD. ....	49
8.1	ANÁLISIS INDICADORES DE LIQUIDEZ .....	49
8.2	ANÁLISIS INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO. ....	51
8.3	ANÁLISIS INDICADORES DE RENTABILIDAD .....	53
8.4	ANÁLISIS INDICADORES DE LIQUIDEZ .....	54

8.5	ANÁLISIS INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO. ....	56
8.6	ANÁLISIS INDICADORES DE RENTABILIDAD.....	58
9.	ESTRATEGIAS FINANCIERAS NECESARIAS PARA QUE RITCHI S.A.S BOGOTÁ PUEDA ALCANZAR SUS OBJETIVOS CORPORATIVOS.....	61
9.1	INVERSIÓN A LARGO PLAZO .....	62
9.2	RETENCIÓN DE UTILIDADES.....	62
9.3	FINANCIACIÓN A LARGO PLAZO.....	62
9.4	SISTEMA CONTABLE Y FINANCIERO AJUSTADO A LOS ESTÁNDARES INTERNACIONALES IFRS .....	63
10.	PLAN FINANCIERO PARA LA SUCURSAL DE BOGOTÁ DE LA EMPRESA RITCHI S.A.S PARA EL PERIODO 2018-2020.....	64
10.1	BALANCE GENERAL AÑO 0 PARA EL 2017 .....	64
10.2	PRESUPUESTO DE VENTAS PARA EL PERIODO 2018-2020.....	65
10.3	PRESUPUESTO DE PRODUCCIÓN PARA EL PERIODO 2018-2020.....	66
10.4	PRESUPUESTO DE COMPRA MATERIA PRIMA PARA EL PERIODO 2018-2020.....	68
10.5	PRESUPUESTO MANO DE OBRA PARA EL PERIODO 2018-2020...	69
10.6	PRESUPUESTO CIF PERIODO 2018-2020.....	70
10.7	PRESUPUESTO COSTOS DE VENTAS PERIODO 2018-2020.....	70



10.8 PRESUPUESTO GASTOS DE ADMINISTRACIÓN PERIODO 2018-2020.....71

10.9 PRESUPUESTO GASTOS DE VENTAS PERIODO 2018-2020.....72

10.10 ESTADO DE RESULTADOS PRESUPUESTADO PERIODO 2018-2020.....73

10.11 FLUJO DE EFECTIVO PRESUPUESTADO PERIODO 2018-2020.....73

CONCLUSIONES .....74

RECOMENDACIONES .....76

BIBLIOGRAFÍA.....767

## LISTA DE GRÁFICAS

	<b>pág.</b>
Gráfico 1 Indicadores financieros de liquidez 2015.....	50
Gráfico 2 Indicadores endeudamiento 2015. ....	52
Gráfico 3 Indicadores financieros de rentabilidad 2015. ....	53
Gráfico 4 Indicadores financieros de liquidez 2016.....	55
Gráfico 5 Indicadores endeudamiento 2016. ....	57
Gráfico 6 Indicadores financieros de rentabilidad 2016. ....	58

## LISTA DE TABLAS

	<b>pág.</b>
Tabla 1 Balance general a 31 diciembre 2015.....	34
Tabla 2 Estado de resultados a 31 diciembre 2015. ....	36
Tabla 3 Balance general a 31 diciembre 2016.....	37
Tabla 4 Estado de resultados a 31 diciembre 2016. ....	39
Tabla 5 Análisis vertical y horizontal activos balance general 2015- 2016. ....	40
Tabla 6 Análisis vertical y horizontal pasivos balance general 2015- 2016. ....	44
Tabla 7 Análisis vertical y horizontal patrimonio balance general 2015- 2016.....	45
Tabla 7 Análisis vertical y horizontal estado de resultados 2015- 2016.....	46
Tabla 9 Indicadores financieros de liquidez 2015. ....	49
Tabla 10 Indicadores financieros de endeudamiento 2015.....	51
Tabla 11 Indicadores financieros de rentabilidad 2015.....	53
Tabla 12 Indicadores financieros de liquidez 2016. ....	54
Tabla 13 Indicadores financieros de endeudamiento 2016.....	56
Tabla 14 Indicadores financieros de rentabilidad 2016.....	58
Tabla 15 Balance de instalación. ....	64

Tabla 16 Presupuesto de venta. ....	65
Tabla 17 Presupuesto de producción. ....	66
Tabla 18 Presupuesto de materias primas. ....	66
Tabla 19 Presupuesto de materias primas por año. ....	67
Tabla 20 Compra materias primas.....	68
Tabla 21 Presupuesto de mano de obra.....	69
Tabla 22 Presupuesto CIF. ....	70
Tabla 23 Presupuesto costo de ventas.....	70
Tabla 24 Presupuesto gastos de administración. ....	71
Tabla 25 Presupuesto de gastos en ventas.....	72
Tabla 26 Estado de resultados presupuestado.....	73
Tabla 27 Flujo de efectivo.....	73

## **TÍTULO**

**MONOGRAFÍA: PLAN FINANCIERO PARA LA EMPRESA RITCHI S.A.S  
SUCURSAL BOGOTÁ PARA EL AÑO 2018 AL 2020**

### **LÍNEA DE INVESTIGACIÓN DESARROLLO ORGANIZACIONAL Y REGIONAL**

La línea de investigación que se va a emprender, está contenida en el desarrollo organizacional y regional, en el contexto departamental que debe darse dentro de un marco social y económico, estudio que primordialmente responde a definir el administrador de empresas que permita contribuir al desarrollo empresarial, industrial de los municipios que componen la Región Sabana del Occidente.

**EL TRABAJO PERTENECE AL GRUPO DE INVESTIGACIÓN DE LA  
EXTENSIÓN DE FACATATIVÁ DE DESARROLLO EMPRESARIAL DE  
CUNDINAMARCA.  
“DEMCUN”**

## 1. INTRODUCCIÓN

Actualmente en las empresas se hace importante realizar un plan financiero para la elaboración de sus proyecciones financieras a mediano y largo plazo, lo cual permite a las organizaciones que optan por utilizar estas herramientas financieras a estar mejor preparadas y poder tomar decisiones con más precisión al marcar la rutas que deben seguir.

Es por esto, que por medio del siguiente estudio se presenta una investigación, con la cual se pretende elaborar un plan financiero de la empresa RITCHI S.A.S. en la sucursal de Bogotá, y a su vez proponer una serie de posibles soluciones a los diversos problemas financieros que presenta la empresa, con el fin de mejorar sus procesos administrativos y de producción, para así aumentar las ventas.

El trabajo está estructurado por una introducción que expone la importancia del tema de investigación, la formulación del problema en donde se plantea el asunto que se va a investigar; la justificación en donde se mencionan las razones por las cuales es necesario e importante realizar el estudio; los objetivos que indican lo que se pretende alcanzar con la realización de este estudio; el marco teórico en el cual se aborda toda la recopilación de la información basada en la teoría del diagnóstico financiero; la metodología que describe el tipo de estudio realizado, el desarrollo de los objetivos específicos, unas conclusiones, recomendaciones y bibliografía.

## 2. EL PROBLEMA

### 2.1. PLANTEAMIENTO PROBLEMA

Los estados financieros proporcionan información sobre la situación financiera de una empresa en un período de tiempo determinado, así como de las operaciones efectuadas en el pasado. Sin embargo, el valor real de los estados financieros radica en el hecho de que pueden utilizarse para ayudar a predecir la posición financiera de una empresa en el futuro, a través de un diagnóstico financiero que le permita conocer su situación actual, y de ser necesario formule un plan financiero.

Cabe resaltar, que el análisis de los estados financieros es importante para los gerentes, inversionistas y acreedores, desde lo interno, los gerentes financieros, utilizan la información proporcionada por el análisis de tal modo que las decisiones de financiamiento e inversión maximicen el valor de la compañía, desde lo externo, los accionistas y los acreedores lo emplean para evaluar que tan atractiva es la empresa como una inversión.

En vista de la importancia de evaluar el desempeño financiero e identificar los procesos eficientes e ineficientes, para con base en ellos, generar un plan financiero encaminado a optimizar los recursos de la empresa RITCHI S.A.S. sucursal de Bogotá, ha visto la necesidad de proyectarse con claridad hacia el futuro con la finalidad de lograr los objetivos propuestos para el desarrollo de su objeto económico de producir medias veladas.

Actualmente el problema se centra en que hay una cartera por cobrar que impide que la empresa tenga un flujo de caja efectivo para poder pagar sus obligaciones generando costos en interés y financiamiento para el pago de los proveedores.

Todos estos problemas que se presentan en lo financiero traen como consecuencia el incremento en los costos del proceso de producción, haciendo que los productos que ofrece la compañía no sean lo suficientemente competitivos en el mercado de las medias veladas, lo que genera una disminución de participación en el mismo, reduciendo el volumen de las ventas y por ende las utilidades de la compañía.

De continuar este tipo de inconvenientes, se generará el incumplimiento de los objetivos y las metas propuestas por la empresa RITCHI S.A.S. sucursal de Bogotá, lo que a su vez seguirá trayendo consecuencias económicas negativas.

## 2.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cuál es la situación financiera de la empresa en cuanto a aspectos tales como la liquidez, el endeudamiento, la rentabilidad, la valoración y la destinación de los recursos?

## 2.3. SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

¿Es necesario saber las necesidades de financiación, en el corto plazo y largo plazo y la sensibilidad de su negocio a los principales factores?

¿Qué inconvenientes requiere identificar la compañía que determine las fuentes de financiamiento necesarias para el crecimiento de la empresa?



¿Habrá que analizar la información contable y financiera mediante la interpretación de los indicadores financieros de endeudamiento y rentabilidad?

¿Se requiere diseñar las estrategias financieras necesarias para que RITCHI S.A.S Bogotá pueda alcanzar sus objetivos corporativos?

Para generar las soluciones pertinentes a los diferentes problemas del área financiera, se es necesario realizar un diagnóstico de la situación actual de los procesos financieros, en el que se muestre de una manera objetiva la financiación y la cartera, poder identificar más claramente los eslabones que generan los costos y sobrecostos de la producción, para posteriormente brindar las posibles soluciones a estos problemas.

### 3. JUSTIFICACIÓN

Debido a la gran competencia del mercado especialmente en el de producción de medias veladas en el que se encuentra la empresa RITCHI S.A.S seccional Bogotá, la empresa debe estar preparada para tomar decisiones, pronosticar su evolución futura y realizar las proyecciones a mediano y largo plazo que sean necesarias para no incurrir en pérdidas.

Debido a esto, este trabajo busca que la empresa RITCHI S.A.S seccional Bogotá se prepare para el 2018 al 2020, para poder afrontar estas situaciones y mediante el análisis de sus estados financieros y la realización de un diagnóstico, que permita que la organización cuente con un plan financiero, que le sea posible una mejor toma de decisiones con la menor incertidumbre posible y estar preparada para lo que le depara el futuro.

La importancia del diagnóstico financiero radica en un estudio crítico dirigido a evaluar, analizar e interpretar la posición económica y financiera de la compañía Ritchie SAS de los períodos 2015-2016, con el propósito de proporcionar a la dirección de compras la información que servirá de base para la toma de decisiones y el mejoramiento continuo de la empresa.

Este proyecto se enfocará en presentar un plan financiero desde el análisis de los principales estados financieros, lo que generará consecuencias positivas en el cumplimiento de los objetivos proyectados por la gerencia, y reducir los sobrecostos en la producción por la falta de liquidez que está incrementando la financiación por la elevada cartera de la compañía.

Con el presente trabajo se pretende brindar un aporte valioso a la compañía con el propósito de hacer conocer posibles alternativas de solución para mejorar la gestión administrativa y financiera de la misma.

## **4. OBJETIVOS**

### **4.1. OBJETIVO GENERAL**

Realizar un plan financiero para la sucursal de Bogotá de la empresa RITCHI S.A.S para el periodo 2018-2020.

### **4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

Realizar un diagnóstico financiero a la compañía que identifique las inversiones necesarias para el crecimiento de la empresa.

Analizar la información contable y financiera mediante la interpretación de los indicadores financieros de endeudamiento y rentabilidad.

Diseñar las estrategias financieras necesarias para que RITCHI S.A.S Bogotá pueda alcanzar sus objetivos corporativos.

## **5. METODOLOGÍA**

La metodología del proyecto se llevará a cabo, mediante el análisis de los diferentes informes contables de la empresa como son el balance general y el estado de pérdidas y ganancias, y la aplicación de los indicadores financieros, información que deberá incluir antecedentes que serán analizados y evaluados, de tal forma que ayuden básicamente al proceso de validación de los resultados.

Adicional se hará evaluación y análisis de los diferentes datos recopilados mediante los instrumentos anteriores, de tal manera que se logre mediante el análisis financiero llegar a los resultados esperados dentro de la investigación.

También es viable que en el análisis se use parte de la información que se encuentra en algunos trabajos realizados por la misma Universidad, estados del arte, investigaciones previas y estudios correspondiente a trabajos de grado de estudiantes y que comprenden los empresas que conforman el área de estudio, por lo que será necesario la consulta permanente y la citación detallada de estos trabajos, consultando e identificando aquello que sería útil para el proyecto.

### **5.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN**

Definido como un estudio descriptivo porque su propósito es la delimitación de hechos que conforman el problema de investigación, se establecen las características demográficas para las unidades investigadas, número de unidades, se identifican formas numéricas y nivel de aceptación de las

observaciones, se establecen cuáles son los resultados del análisis financiero de unos estados financieros y finalmente se comprueba la relación de las diferentes variables y factores que inciden en el proceso de decisión, analizados de la recolección de información financiera de la empresa RITCHI S.A.S Bogotá.

Elementos con los cuales se fundamenta la elaboración del presente trabajo orientado a ofrecer una solución la empresa RITCHI S.A.S seccional Bogotá.

## 5.2. MÉTODO DE INVESTIGACIÓN

El método empleado en el diseño de la investigación es el deductivo por cuanto permite que verdades universales se vuelvan explícitas, es decir que a partir de situaciones de carácter general se llegue a identificar explicaciones de carácter particular contenidas explícitamente en la situación general.

Es así como del análisis financiero de los estados de resultados del 2015 al 2016, se pretende generar un plan financiero que permita presentar una financiación más acorde a la situación de la empresa.

## 5.3. FUENTES DE INFORMACIÓN PRIMARIAS

La fuente de información primaria utilizada para la realización del presente trabajo consolidado son los datos que provienen de los estados de resultados al cierre de los años 2015 y 2016, así como el estado de pérdidas y ganancias de los mismos años suministrados por la empresa RITCHI S.A.S seccional Bogotá

#### 5.4. FUENTES DE INFORMACIÓN SECUNDARIAS

En cuanto a las fuentes secundarias se utilizaran y recopilaran documentos y datos, gracias a la colaboración de las diferentes personas involucradas en el proceso financiero y administrativo de la empresa.

Además de información secundaria contenida en los diferentes trabajos realizados con anterioridad por parte de los grupos de investigación de la Universidad de Cundinamarca extensión Facatativá.

#### 5.5. UNIVERSO Y POBLACIÓN MUESTRA

El universo y población de la muestra son las cifras contables de los estados financieros de los años 2015 y 2016 al cierre de año, de la sucursal de Bogotá, estos estados financieros contemplan el balance general y el estado de pérdidas y ganancias.

## 6. MARCOS DE REFERENCIA

### 6.1 MARCO TEÓRICO

El diagnóstico financiero es una de las principales herramientas utilizadas por gerentes financieros, administradores, directores, dueños de las empresas y acreedores en general, para evaluar la gestión administrativa y financiera de los negocios.

Los resultados generados por esta herramienta financiera le permiten a los interesados en él: evaluar, mejorar, optimizar y maximizar los recursos invertidos en la empresa; tomar decisiones para alcanzar los objetivos y metas propuestas; decidir sobre la viabilidad de utilizar u otorgar un crédito; proyectar la empresa hacia el futuro y decidir sobre la realización o no de una inversión, entre otros.

El diagnóstico financiero forma parte de un sistema o proceso de información cuya misión es la de aportar datos que permitan conocer la situación actual de la empresa y pronosticar su futuro, lo cual resulta de gran interés para la empresa RITCHI S.A.S seccional Bogotá, ya que por medio de este análisis puede emprender las medidas correctivas para identificar y superar debilidades y aprovechar de la mejor manera las fortalezas que presenta, a fin de llevar a cabo un plan financiero que oriente la dirección de la organización hacia el logro de sus objetivos propuestos.

El diagnóstico de estados financieros implica una identificación del desempeño de la empresa con base en la clasificación de la actividad económica, por lo general,



el análisis se utiliza para determinar la posición financiera de la empresa con el objeto de identificar sus puntos fuertes y débiles actuales y sugerir acciones para que la empresa aproveche los primeros y corrija las áreas problemáticas en el futuro.

En el proyecto se utilizan conceptos sobre finanzas, administración financiera, matemática financiera y análisis y planeación, es por esto que el marco teórico se procede a dar un concepto sobre los diferentes autores y sus conceptos.

El diagnóstico financiero se puede definir como un análisis que consiste en observar la situación real de la compañía en un tiempo determinado, permitiendo revelar dificultades, proyectar soluciones e idear estrategias orientadas a maximizar los aspectos positivos.

De acuerdo a Oscar León García (2009). “Por diagnóstico financiero o análisis financiero puede entenderse el estudio que se hace de la información que proporciona la contabilidad y de toda la demás información disponible, para tratar de determinar la situación financiera de la empresa o de un área específica de ésta.

Aunque la información contenida en los estados financieros es la que en primera instancia ayuda a conocer algo sobre la empresa, no quiere decir que sea concluyente en un estudio de la situación financiera de la misma. La contabilidad muestra cifras históricas, hechos cumplidos, que no necesariamente determinan lo que sucederá en el futuro. Se hace necesario, por lo tanto, recurrir a otro tipo de información cuantitativa y cualitativa que complemente la contable y permita conocer con precisión la situación del negocio”.

Es común que la gerencia financiera aborde el diagnóstico de los resultados concernientes a la gestión para un periodo determinado, y también que la evaluación se centre en el empleo de razones con las cuales se busca conocer las

tendencias y el momento presente de la empresa en ámbitos como la liquidez, el endeudamiento, la rentabilidad y la movilización de los factores productivos.

Como lo señala en su libro *Gerencia Financiera y Diagnóstico Estratégico* Alberto Ortiz Gómez (2009): “El diagnóstico restringido basado en información financiera y en el uso de indicadores que contribuyen a evaluar las realizaciones o los problemas financieros, no es suficiente, no permite correlacionar los resultados financieros con las estrategias y políticas implementadas en las diversas esferas funcionales, no cubre aspectos fundamentales como el crecimiento y dificulta emitir opiniones sobre el cumplimiento de los preceptos contenidos en la misión y la visión, que, como se sabe, tienen relación con la conquista y la consolidación del prestigio corporativo”.

Como se mencionó anteriormente, un adecuado diagnóstico financiero debe tener en cuenta aspectos cualitativos que indiquen cual es el objeto social, la ventaja comparativa y la estructura de la organización, cual es el sector en el que se encuentra y quienes son la competencia, así como la situación económica, política y social del país.

De igual forma es importante realizar un análisis preliminar de la información demandada para determinar las amenazas u oportunidades planteadas por el ambiente donde se desenvuelve la actividad empresarial, así como las fortalezas y las debilidades internas.

Adicionalmente, se deben analizar variables cuantitativas que permitan la evaluación de la compañía a través de herramientas financieras que contribuyan con el análisis de estados financieros, indicadores, márgenes y la generación de valor. Así mismo, es importante conocer la información histórica sobre el comportamiento de las variables cualitativas y cuantitativas a través del tiempo

con el fin de precisar los factores clave de éxito que le conviene impulsar y determinar los campos donde le urge introducir cambios.

Todo esto con el fin de realizar una acertada planificación financiera la cual se puede definir como un sistema de teorías, técnicas y procedimientos de análisis, valoración, planeación, evaluación y control financiero de los recursos para ayudar a los gerentes a realizar una mejor toma de decisiones financieras de inversión y obtención de recursos monetarios, mediante los cuales se influyen directamente sobre la eficiencia en la utilización de los recursos escasos y la eficacia de la gestión de la organización en su conjunto.

Según Kother; el análisis económico financiero es el estudio analítico de los estados financieros, de una empresa, entre ellos mismos o en comparación con los de otras empresas, considerado útil para ayudar a la gerencia o como base para medir los riesgos de crédito e inversión, se prepara frecuentemente empleando razones financieras y de las operaciones, que muestran ostensiblemente la situación y las tendencias”.

Por otro lado Barandiarán afirma que la planeación financiera consiste en la presentación de informes que ayudarán a los directores de su negocio al igual que al resto de los inversionistas y acreedores a tomar decisiones, así como a otros grupos interesados en la situación financiera y en los resultados de la operación de su negocio”.

Para terminar con este tema Gitman afirma que la planificación financiera es el análisis de los estados financieros, el cual normalmente se refiere al cálculo de razones para evaluar el funcionamiento pasado, presente y proyectado de la empresa, el análisis de razones es la forma más usual de análisis financiero. Ofrece las medidas relativas al funcionamiento de la empresa”.

## **6.2 MARCO CONCEPTUAL**

### **HISTORIA**

RITCHI es una empresa que se fundó en 1980, creada para resaltar la belleza femenina, mediante materiales, fibras y diseños innovadores para lograr prendas de calidad que realcen la belleza femenina.

Siendo la marca más reconocida de medias veladas en el mercado colombiano y la marca líder en vestuario femenino, que ofrece a las mujeres las mejores prendas para moldear y estilizar su figura.

Llevar más de 30 años y se ha consolidado como una empresa líder en el mercado que ofrece productos innovadores y de calidad, con tecnología de punta y orientada al servicio al cliente.

Buscando estar cada vez más cerca de la mujer colombiana tienen tiendas en Bogotá, Medellín, Manizales, Pereira, Armenia, Pasto, Yopal e Ipiales y se han venido expandiendo en ciudades como Duitama y Villavicencio entre otras.

Además se están realizando exportaciones a Panamá, Guatemala, El Salvador Honduras, Costa Rica, Puerto Rico, Aruba, Curazao, Venezuela, Brasil y por supuesto los Estados Unidos, Chile, Ecuador México, España Y Australia.

### **MISION**

Somos una empresa comprometida con la satisfacción de nuestros clientes en cuanto al diseño, fabricación y distribución de medias y prendas a nivel nacional e internacional, contando con una alta experiencia en el sector textil, comprometidos

con la innovación, el mejoramiento continuo de nuestros procesos y el desarrollo integral de nuestros colaboradores.

## **VISION**

Una compañía con proyección internacional al servicio de la belleza femenina.

## **POLITICA DE CALIDAD**

RITCHI S.A.S es una empresa dedicada a la fabricación y comercialización de textiles a nivel nacional e internacional, comprometida con el cumplimiento de los requisitos acordados con nuestros clientes y su total satisfacción en la distribución de medias y prendas.

Para lograrlo contamos con un personal idóneo, recursos y sistema de gestión de calidad enfocado en la innovación y mejoramiento continuo.

## **CLASIFICACION INDUSTRIAL**

Según la Clasificación Industrial Internacional Uniforme CIIU, el sector de la fabricación de media pantalón o panty medias y de calcetines se encuentra dentro del siguiente grupo, correspondiente a la fabricación de tejidos ya artículos de punto y ganchillo.

Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas Revisión 3.1 Adaptada para Colombia

CIIU Rev. 3.1 A.C.
--------------------

Sección: D (Industrias manufactureras)
División: 17 (Fabricación de productos textiles)
Grupo: 175 (Fabricación de tejidos y artículos de punto y ganchillo)
Clase: 1750
Descripción: Fabricación de tejidos y artículos de punto y ganchillo

Esta clase incluye las actividades de fabricación y elaboración a mano o mediante máquinas, de tejidos de punto y ganchillo, incluyendo tanto la transformación de material textil en tejido de punto y ganchillo cuando se trabaja como si fuera tejido plano, como la producción de artículos que se tejen directamente en su forma. La fabricación de tejidos de punto, de urdimbre y de trama, planos y circulares, con o sin hilados elásticos, así como los tejidos aterciopelados, afelpados y de rizo.

La fabricación de tejidos de red y del tipo que se utiliza para la confección de visillos tricotados en máquinas. La fabricación de otros tejidos de punto o ganchillo. La tejedura de punto o ganchillo, directamente en su forma, de artículos tales como suéteres, chalecos, camisetas de todo tipo, pantimedias, leotardos (trusas), medias, calcetines y artículos similares. La fabricación de pieles de imitación mediante tejido de punto y ganchillo. La confección de prendas de vestir de punto o ganchillo, cuando se utilizan tejidos producidos en la misma unidad.

## HISTORIA DE LA INDUSTRIA TEXTIL EN COLOMBIA

La historia de la industria textil en Colombia data del siglo XVIII, cuando los artesanos del Socorro Santander, suministraron al mercado doméstico tejidos de lana y algodón, producida con herramientas rudimentarias, luego con el proceso de industrialización las telas, hilos y otros tejidos traídos especialmente de Europa empezaron a invadir el mercado haciendo que la actividad local quebrara.

Entre 1900 y 1921 se establecieron las primeras fabricas del país, las cuales determinaron el destino de la industria textil hasta estos días, la mayoría se instaló en Medellín y los municipios aledaños, pues para la época era una región pujante que hizo que la capital antioqueña funcionaba como centro de la economía colombiana, gracias al café fue el producto que suministro el capital necesario para iniciar la industria.

En 1930 la Gran Depresión obligó a que el sector textil se reestructurara y surgieron las grandes empresas conocidas en el país, Coltejer y Fabricato, estas empresas junto con Tejicondor establecieron un oligopolio en 1945, que representaba el 60% de la capacidad de producción de hilados y tejidos de las 66 empresas registradas a esa fecha.

Con el tiempo el país se convirtió en exportador de algodón, hilados y tejidos de confección, llegando el 1965 a tener un superávit entre las exportaciones y las importaciones de estos productos.

Durante la década de los 70 y 80, la industria presento un estancamiento y una pérdida de competitividad debido a la entrada al mercado de productos provenientes de la industria textil asiática, esto sumado a la falta de inversión en el sector y a tener diseños que no estaban a la vanguardia de la moda, con unos márgenes insuficientes de producción y el contrabando, hicieron que la industria retrocediera.

Así el Gobierno reaccionó con una serie de medidas de tendencia proteccionistas hasta 1991 que se da el proceso de apertura con el Presidente Gaviria, pero paradójicamente se da una baja de precios por la misma competencia de los mercados externos.

Todo lo anterior generó problemas financieros en las empresas que obligaron a realizar concordatos para sacar adelante las empresas en dificultades financieras, sin que Coltejer, Fabricato y Tejicondor fueran la excepción.

Ahora

Hoy por hoy en el país hay medio millar de empresas destinadas al textil y operan cerca de 10.000 plantas formales de producción manufacturera. El sector emplea a más de 450.000 personas y produce 950 millones de metros cuadrados de tela al año.

Como si estas cifras no fueran razón suficiente de orgullo para Colombia, Carlos Eduardo Botero, presidente de Inexmoda, reveló durante su última rueda de prensa que Colombia es el tercer productor de ropa íntima femenina en el mundo, compitiendo incluso con los gigantes asiáticos.

Si bien la industria se ha visto aquejada por la crisis financiera, la devaluación de la moneda y las altas tributaciones, el potencial es alto y las entidades ministeriales le apuntan a una pronta recuperación, incluso proyectando alzas de 6% en crecimiento productivo para el 2017.



### 6.3 MARCO LEGAL

DECRETO 0731 DE 2012 (Abril 13), por el cual se establece el procedimiento para la adopción de medidas de salvaguardia textil en el marco de los acuerdos comerciales internacionales vigentes para Colombia.

Resolución 1950 del 17 de julio de 2009, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Por la cual expidió el Reglamento Técnico sobre etiquetado de confecciones, la cual fue publicada en el Diario Oficial No. 47419 del 23 de julio de 2009 y notificada por la Organización Mundial del Comercio (OMC) con la signatura G/TBT/N/COL/86/Add.

Resolución 3023 de 18 de septiembre de 2015 Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Por la cual se modifica la Resolución 1950 de 17 de julio de 2009 donde se establece que los países tienen derecho a adoptar las medidas necesarias para asegurar la calidad de sus exportaciones, o para la protección de la salud y la vida de las personas, para la protección del medio ambiente, o para la prevención de prácticas que puedan inducir a error al consumidor, para lo cual pueden adoptar reglamentos técnicos que incluyan prescripciones en materia de terminología, símbolos, embalaje, marcado o etiquetado aplicable a bienes.

Manual Práctico para el Sector Textil – Confecciones. Reglas de Origen en el Marco del Acuerdo de Promoción Comercial Colombia - EE.UU. Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) y Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MinCIT).

**7. DIAGNOSTICO FINANCIERO A LA COMPAÑÍA RITCHI S.A.S BOGOTÁ  
IDENTIFICANDO LAS INVERSIONES NECESARIAS PARA EL  
CRECIMIENTO DE LA EMPRESA.**

A continuación, se presentan los estados financieros consolidados, de enero 1 a diciembre 31 de 2015.

7.1 INFORMACIÓN CONTABLE RITCHI.

Tabla 1 Balance general a 31 diciembre 2015.

<b>RITCHI S.A.S</b>			
<b>BALANCE GENERAL</b>			
<b>A DICIEMBRE 31 DE 2015</b>			
<b>ACTIVO</b>			
ACTIVO DISPONIBLE			<b>217.921.251</b>
Caja		22.307.273	
Bancos		162.431.088	
Cuentas de Ahorro		33.182.890	
INVERSIONES			<b>56.780.335</b>
Acciones		55.158.936	
Fideicomiso moneda nacional		1.621.399	
DEUDORES			<b>15.743.100.025</b>
Clientes		8.075.681.728	
Cuentas Corrientes Comerciales		5.813.251.044	
Anticipos y avances		8.919.086	
Depósitos		5.676.900	
Ingresos por cobrar		527.640.298	
Anticipo de impuestos		550.744.000	
Reclamaciones		47.263.835	
Cuentas por cobrar a trabajadores		311.256.344	
Deudores varios		402.666.790	
Deudas de difícil cobro		158.607.275	
Provisión clientes		158.607.275	
INVENTARIOS			<b>12.303.661.170</b>
Materias primas		3.716.918.260	
Producto en proceso		3.808.778.746	

Producto terminado		2.787.425.276	
Mercancía. no fabricada en la empresa		1.432.332.410	
Materiales, Repuestos y Accesorios		462.389.712	
Inventario en transito		95.816.766	
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>			<b>28.321.462.781</b>
<b>PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO</b>	<b>COSTO</b>	<b>DEPRECIACIÓN</b>	<b>VALOR NETO</b>
Terrenos	1.883.232.171	0	1.883.232.171
Construcciones y Edificaciones	4.343.951.094	1.915.235.789	2.428.715.305
Maquinaria y equipo	16.039.632.460	16.001.459.954	38.172.506
Herramienta y Accesorios	82.082.177	62.526.422	19.555.755
Equipo oficina cómputo comunicación	823.626.454	775.862.189	47.764.265
Equipo de transporte	364.668.936	273.546.192	91.122.744
Plantas de tratamiento	40.917.205	7.501.494	33.415.711
Activos Depreciados Totalmente	222.354.081	222.354.081	0
	<b>23.800.464.578</b>	<b>19.258.486.121</b>	<b>4.541.978.457</b>
<b>DEUDORES</b>			8.377.590.200
Cuentas corrientes comerciales		8.377.590.200	
<b>INTANGIBLES</b>			144.270.882
Marca		144.270.882	
<b>DIFERIDOS</b>			61.199.139
Gastos pagados por anticipado		33.959.555	
Cargos diferidos		27.239.584	
<b>VALORIZACIONES</b>			21.654.983.134
De inversiones		44.358.064	
Propiedad planta y equipo		21.610.625.070	
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>			<b>34.780.021.812</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>			<b>63.101.484.593</b>
<b>PASIVO</b>			
Obligaciones financieras			<b>1.756.531.639</b>
Sobregiros bancarios		72.939.387	
Bancos nacionales		1.683.592.252	
<b>PROVEEDORES</b>			<b>4.722.752.626</b>
Nacionales		3.711.219.929	
Del exterior		1.011.532.697	
<b>CUENTAS POR PAGAR</b>			<b>1.610.663.980</b>
Acreedores varios		1.130.814.249	
Costos y gastos causados por pagar		280.501.154	
Deudas con accionistas o socios		0	
Retención en la fuente		62.933.951	
Auto retención renta para la equidad		11.332.912	
Retención de impuestos a las ventas a socios		20.733.157	
Retención y aportes nomina		95.924.762	
Retención impuestos de industria Cio.		8.423.795	
<b>IMPUESTOS GRAVÁMENES Y TASAS</b>			
Impuestos por pagar			<b>485.759.000</b>
Impuesto de renta y complementario		367.738.000	
Impuesto industria comercio por pagar		41.772.000	
Impuesto a las importaciones		76.249.000	
<b>OBLIGACIONES LABORALES</b>			<b>421.628.216</b>

Cesantías consolidadas		263.824.238	
Prima de servicios			
Vacaciones		127.936.279	
Retención y aportes nomina			
Intereses sobre cesantías		29.745.534	
Otras obligaciones laborales			
<b>OTROS PASIVOS</b>			<b>8.451.132</b>
Anticipo clientes		8.451.132	
Otros anticipos			
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>			<b>9.005.786.593</b>
<b>OBLIGACIONES FINANCIERAS</b>			<b>13.700.194.500</b>
Bancos nacionales		13.700.194.500	
<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>			<b>13.700.194.500</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>			<b>22.705.981.093</b>
<b>PATRIMONIO</b>			
Capital social			<b>0</b>
Capital autorizado, suscrito y pagado			<b>0</b>
No de acciones 1.388.000 valor nominal 1.000		1.388.000.000	<b>1.388.000.000</b>
<b>RESERVAS</b>			<b>2.892.143.865</b>
Reserva legal		694.000.000	
Reserva para readquisición de acciones		1.812.433.159	
Reservas estatutarias		385.710.706	
<b>REVALORIZACIÓN DEL PATRIMONIO</b>			<b>10.085.329.397</b>
De capital social		7.601.826.128	
De reservas		3.356.526.771	
De resultado de ejercicio anterior		1.053.706.498	
Pagos impuestos al patrimonio		1.751.704.000	
Pago impuesto a la riqueza		175.026.000	
<b>UTILIDAD PRESENTE EJERCICIO</b>		511.511.733	<b>511.511.733</b>
<b>UTILIDAD EJERCICIOS ANTERIORES</b>		3.863.535.369	<b>3.863.535.369</b>
<b>SUPERÁVIT POR VALORIZACIÓN</b>			
Propiedad, planta y equipo		21.654.983.134	<b>21.654.983.134</b>
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>			<b>40.395.503.498</b>
<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>			<b>63.101.484.591</b>

Tabla 2 Estado de resultados a 31 diciembre 2015.

<b>RITCHI S.A.S</b>		
<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>		
<b>A DICIEMBRE 31 DE 2015</b>		
<b>INGRESOS</b>		
Operacionales		
ventas y servicios	28.901.428.361	<b>28.901.428.361</b>
<b>DEVOLUCIONES, REBAJAS Y DESCUENTOS EN VENTAS</b>		
Devoluciones en ventas y reajustes de precios	419.278.607	<b>419.278.607</b>
<b>TOTAL INGRESOS NETOS OPERACIONALES</b>		<b>28.482.149.754</b>
<b>COSTOS DE OPERACIÓN Y VENTA</b>		<b>18.732.569.411</b>
Costos de ventas y servicios	18.732.569.411	
<b>UTILIDAD BRUTA</b>		<b>9.749.580.343</b>

<b>GASTOS</b>		
Operacionales administrativos		1.376.412.103
Operacionales de ventas		7.331.937.025
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>		<b>1.041.231.215</b>
<b>INGRESOS NO OPERACIONALES</b>		
Arrendamientos	880.860	
Financieros	7.648.885.092	
Indemnización compañía de seguros	21.332.987	
Concesión de espacios	116.198.148	
Servicios	4.866.546	
Recuperaciones	37.697.860	
Diversos	92.401.998	
Ingreso ejercicios anteriores	34.825.330	
Utilidad en venta de activos fijos	11.913.560	
Comisiones	1.448.280	
<b>GASTOS NO OPERACIONALES</b>		<b>8.154.657.143</b>
Financieros	654.331.861	
Diferencia en cambio	7.271.680.025	
Descuentos comerciales condicionados	33.351.140	
Perdida en venta y retiro de bienes	23.507.953	
Emergencia financiera 4 x 1000	124.635.724	
Impuestos asumidos	23.604.420	
Gastos ejercicios anteriores	17.627.689	
Gastos diversos	5.918.331	
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>		<b>857.024.733</b>
<b>PROVISIÓN PARA IMPUESTO DE RENTA</b>		249.657.000
<b>PROVISIÓN PARA IMPUESTO DE RENTA PARA LA EQUIDAD</b>	95.856.000	
<b>UTILIDAD (PERDIDA) NETA DEL EJERCICIO</b>		<b>511.511.733</b>

Seguidamente se presentan los estados financieros consolidados, de enero 1 a diciembre 31 de 2016.

Tabla 3 Balance general a 31 diciembre 2016.

<b>RITCHI S.A.S</b>			
<b>BALANCE GENERAL</b>			
<b>A DICIEMBRE 31 DE 2016</b>			
<b>ACTIVO</b>			
<b>ACTIVO DISPONIBLE</b>			<b>91.282.316</b>
Caja		23.713.480	
Bancos		60.053.049	
Cuentas de Ahorro		7.515.787	
<b>INVERSIONES</b>			<b>56.843.582</b>
Acciones		55.158.936	
Fideicomiso moneda nacional		1.684.646	
<b>DEUDORES</b>			<b>8.570.081.397</b>
Clientes		6.034.840.191	
Cuentas corrientes comerciales		608.854.218	
Anticipos y avances		6.549.996	

Depósitos		5.526.900	
Ingresos por cobrar		502.767.021	
Anticipo de impuestos		650.058.786	
Reclamaciones		85.108.103	
Cuentas por cobrar a trabajadores		282.935.635	
Deudores varios		393.440.547	
Deudas de difícil cobro		158.607.275	
Provisión clientes		-158.607.275	
<b>INVENTARIOS</b>			<b>14.404.491.783</b>
Materias primas		3.898.094.863	
Producto en proceso		4.121.217.015	
Producto terminado		4.249.610.600	
Mercancía. no fabricada en la empresa		1.433.828.207	
Materiales, repuestos y accesorios		590.353.402	
Inventario en tránsito		111.387.696	
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>			<b>23.122.699.078</b>
<b>PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO</b>	<b>COSTO</b>	<b>DEPRECIACIÓN</b>	<b>VALOR NETO</b>
Terrenos	1.883.232.171	-	1.883.232.171
Construcciones y Edificaciones	4.343.951.094	2.067.323.396	2.276.627.698
Maquinaria y equipo	16.071.666.460	16.457.627.055	-385.960.595
Herramienta y Accesorios	82.082.177	66.385.919	15.696.258
Equipo de oficina, cómputo comunicación.	845.260.694	804.503.749	40.756.945
Equipo de transporte	364.668.936	286.964.400	77.704.536
Plantas de tratamiento	40.917.205	10.570.287	30.346.918
Activos Depreciados Totalmente del año	224.168.321	224.168.321	-
	<b>23.855.947.058</b>	<b>19.917.543.127</b>	<b>3.938.403.931</b>
<b>DEUDORES</b>			<b>10.972.650.856</b>
Cuentas corrientes comerciales		10.972.650.856	
<b>INTANGIBLES</b>			<b>144.270.881</b>
Marca		144.270.881	
<b>DIFERIDOS</b>			<b>147.727.747</b>
Gastos pagados por anticipado		15.181.822	
Cargos diferidos		132.545.925	
<b>VALORIZACIONES</b>			<b>21.670.158.634</b>
De inversiones		59.533.564	
Propiedad planta y equipo		21.610.625.070	
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>			<b>36.873.212.049</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>			<b>59.995.911.127</b>
<b>PASIVO</b>			
<b>OBLIGACIONES FINANCIERAS</b>			<b>2.055.579.645</b>
Sobregiros bancarios		437.066.113	
Bancos nacionales		1.618.513.532	
<b>PROVEEDORES</b>			<b>3.176.729.140</b>
Nacionales		2.576.546.666	
Del exterior		600.182.474	
<b>CUENTAS POR PAGAR</b>			<b>2.099.201.507</b>
Acreedores varios		1.390.003.415	
Costos y gastos causados por pagar		194.065.543	
Deudas con accionistas o socios		435.795.789	
Retención en la fuente		53.600.322	

Auto retención a la renta para la equidad		8.002.525	
Retención de impuestos a las ventas		14.257.431	
Retención de impuestos de industria y Cio.		3.476.482	
<b>IMPUESTOS, GRAVÁMENES Y TASAS</b>			<b>247.839.061</b>
Impuestos por pagar		247.839.061	
<b>OBLIGACIONES LABORALES</b>			<b>614.354.698</b>
Cesantías consolidadas		267.317.197	
Prima de servicios		92.294.803	
Vacaciones		134.479.840	
Retención y aportes nomina		81.621.560	
Intereses sobre cesantías		23.625.292	
Otras obligaciones laborales		7.249.475	
<b>OTROS PASIVOS</b>			<b>17.885.116</b>
Anticipo clientes		4.480.431	
Otros anticipos		13.404.685	
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>			<b>8.301.403.716</b>
<b>OBLIGACIONES FINANCIERAS</b>			<b>11.087.807.500</b>
Bancos nacionales		11.087.807.500	
<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>			<b>11.087.807.500</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>			<b>19.389.211.216</b>
<b>PATRIMONIO</b>			
Capital social			
Capital autorizado, suscrito y pagado			
No de acciones 1.388.000 valor nominal 1.000		1.388.000.000	<b>1.388.000.000</b>
<b>RESERVAS</b>			<b>2.892.143.865</b>
<b>REVALORIZACIÓN DEL PATRIMONIO</b>			<b>9.934.371.397</b>
<b>UTILIDAD PRESENTE EJERCICIO</b>		346.978.914	<b>346.978.914</b>
<b>UTILIDAD DE EJERCICIOS ANTERIORES</b>			<b>4.375.047.102</b>
<b>SUPERÁVIT POR VALORIZACIÓN</b>			<b>21.670.158.634</b>
Propiedad, planta y equipo		21.670.158.634	
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>			<b>40.606.699.912</b>
<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>			<b>59.995.911.128</b>
<b>CUENTAS DE ORDEN</b>			<b>62.163.429.962</b>

Tabla 4 Estado de resultados a 31 diciembre 2016.

<b>RITCHI S.A.S</b>		
<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>		
<b>A DICIEMBRE 31 DE 2016</b>		
<b>INGRESOS</b>		
Operacionales		<b>\$ 19.516.608.993</b>
ventas y servicios	19.516.608.993	
<b>DEVOLUCIONES, REBAJAS Y DTOS EN VENTAS</b>		<b>407.812.850</b>
Devoluciones en ventas y reajustes de precios	407.812.850	
<b>TOTAL INGRESOS NETOS OPERACIONALES</b>		<b>19.108.796.143</b>
<b>COSTOS DE OPERACIÓN Y VENTA</b>		<b>12.094.805.296</b>
Costos de ventas y servicios	12.094.805.296	
<b>UTILIDAD BRUTA</b>		<b>7.013.990.847</b>
<b>GASTOS</b>		

Operacionales administrativos		1.056.807.044
Operacionales de ventas		<b>5.545.848.402</b>
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>		<b>411.335.401</b>
<b>INGRESOS NO OPERACIONALES</b>		<b>6.090.583.233</b>
Arrendamientos	1.352.324	
Financieros	5.915.156.697	
Concesion de espacios	75.000.376	
Servicios	9.404.698	
Recuperacion	28.230.160	
Diversos	26.119.821	
Ingreso ejercicios anteriores	25.232.947	
Utilidad venta de activos fijos	9.000.000	
Comisiones	1.086.210	
<b>GASTOS NO OPERACIONALES</b>		<b>6.154.939.719</b>
Financieros	654.818.588	
Diferencia en cambio	5.327.608.618	
Descuentos comerciales condicionados	10.451.272	
Perdida por venta y retiro de bienes	295.802	
Emergencia financiera 4 x 1000	84.407.822	
Impuestos asumidos	16.535.981	
Gastos ejercicios anteriores	26.147.793	
Gastos diversos	34.673.843	
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>		<b>346.978.915</b>
<b>UTILIDAD (PERDIDA) NETA DEL EJERCICIO</b>		<b>346.978.915</b>

## 7.2 ANÁLISIS VERTICAL Y HORIZONTAL RITCHI.

Para realizar el diagnóstico de la compañía RITCHI S.A.S, se utiliza la herramienta del análisis vertical y horizontal; el primero para identificar el peso porcentual de cada una de las cuentas y subcuentas del balance general y el estado de resultados; así mismo se identifica la variación absoluta y relativa que hubo de diciembre del 2015 a diciembre de 2016.

Con los resultados obtenidos se hará el desarrollo del trabajo.

Con los valores obtenidos en cada una de las cuentas y subcuentas se procede hacer el diagnostico financiero de la compañía RITCHI S.A.S.

Tabla 5 Análisis vertical y horizontal activos balance general 2015- 2016.



<b>RITCHI S.A.S</b>					
<b>BALANCE GENERAL</b>					
<b>ANÁLISIS VERTICAL Y HORIZONTAL DICIEMBRE 31 2015 A DICIEMBRE DEL 2016</b>					
PERIODO		% Dic 2015	% Dic 2016	Variación Absoluta 2015-2016	Variación Relativa 2015-2016
<b>ACTIVO</b>					
Activo disponible		0,35%	0,15%	<b>-126.638.935</b>	<b>-58,11%</b>
Caja		0,04%	0,04%	1.406.207	6,30%
Bancos		0,26%	0,10%	-102.378.039	-63,03%
Cuentas de Ahorro		0,05%	0,01%	-25.667.103	-77,35%
<b>INVERSIONES</b>		0,09%	0,10%	63.247	0,11%
Acciones		0,09%	0,09%	-	0,00%
Fideicomiso moneda nacional		0,00%	0,00%	63.247	3,90%
<b>DEUDORES</b>		24,95 %	14,28 %	<b>- 7.173.018.628</b>	<b>-45,56%</b>
Clientes		12,80 %	10,06 %	- 2.040.841.537	-25,27%
Cuentas Corrientes Comerciales		9,21%	1,02%	- 5.204.396.826	-89,53%
Anticipos y avances		0,01%	0,01%	-2.369.090	-26,56%
Depósitos		0,01%	0,01%	-150.000	-2,64%
Ingresos por cobrar		0,84%	0,84%	-24.873.277	-4,71%
Anticipo de impuestos		0,87%	1,08%	99.314.786	18,03%
Reclamaciones		0,08%	0,14%	37.844.268	80,07%
Cuentas por cobrar a trabajadores		0,49%	0,47%	-28.320.709	-9,10%
Deudores varios		0,64%	0,66%	-9.226.243	-2,29%
Deudas de difícil cobro		0,25%	0,26%	-	0,00%
Provisión clientes		- 0,25%	- 0,26%	-	0,00%
<b>INVENTARIOS</b>		19,50 %	24,01 %	<b>2.100.830.613</b>	<b>17,08%</b>
Materias primas		5,89%	6,50%	181.176.603	4,87%
Producto en proceso		6,04%	6,87%	312.438.269	8,20%
Producto terminado		4,42%	7,08%	1.462.185.324	52,46%
Mcia. no fabricada en la empresa		2,27%	2,39%	1.495.797	0,10%
Materiales, Repuestos y Accesorios		0,73%	0,98%	127.963.690	27,67%

Inventario en transito		0,15%	0,19%	15.570.930	16,25%
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>		44,88%	38,54%	- <b>5.198.763.703</b>	<b>-18,36%</b>
<b>PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO</b>	<b>COSTO</b>				
Terrenos	1.883.232.171	2,98%	3,14%	-	0,00%
Construcciones y Edificaciones	4.343.951.094	3,85%	3,80%	-152.087.607	-6,26%
Maquinaria y equipo	16.039.632.460	0,06%	- 0,64%	-424.133.101	- 1111,10%
Herramienta y Accesorios	82.082.177	0,03%	0,03%	-3.859.497	-19,74%
Equipo de oficina, cómputo y comunicación.	823.626.454	0,08%	0,07%	-7.007.320	-14,67%
Equipo de transporte	364.668.936	0,14%	0,13%	-13.418.208	-14,73%
Plantas de tratamiento	40.917.205	0,05%	0,05%	-3.068.793	-9,18%
Activos depreciados totalmente	222.354.081	0,00%	0,00%	-	
	<b>23.800.464.578</b>	7,20%	6,56%	-603.574.526	-13,29%
<b>DEUDORES</b>		13,28%	18,29%	2.595.060.656	30,98%
Cuentas corrientes comerciales		13,28%	18,29%		
<b>INTANGIBLES</b>		0,23%	0,24%	-1	0,00%
Marca		0,23%	0,24%		
<b>DIFERIDOS</b>		0,10%	0,25%	<b>86.528.608</b>	<b>141,39%</b>
Gastos pagados por anticipado		0,05%	0,03%	-18.777.733	-55,29%
Cargos diferidos		0,04%	0,22%	105.306.341	386,59%
<b>VALORIZACIONES</b>		34,32%	36,12%	<b>15.175.500</b>	<b>0,07%</b>
De inversiones		0,07%	0,10%	15.175.500	34,21%
Propiedad planta y equipo		34,25%	36,02%	-	0,00%
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>		55,12%	61,46%	2.093.190.237	6,02%
<b>TOTAL ACTIVO</b>		100%	100%	<b>3.105.573.466</b>	-4,92%

Con respecto al activo disponible para cada uno de los periodos su peso porcentual es muy efectivo y está por debajo del 1%, lo que significa que la organización tiene el dinero suficiente para el manejo de sus operaciones y se cree que el resto de dinero este siendo invertido en la operación del negocio, en

cuanto a la variación de cada uno de los periodos disminuyo en un 58% siendo las cuentas de bancos y cuentas de ahorro las que más aportaron a este descenso con un 63% y 77% respectivamente.

Las inversiones no representan mayores inconvenientes, puesto que por su peso porcentual en cada uno de los periodos y su leve variación de un año al otro se puede concluir que son poco atractivas.

A su vez los deudores para el año 2015 representan un 24% del total de activos, un valor normal para este tipo de negocio, donde el mayor peso porcentual se carga a los clientes; para el año 2016 el porcentaje es del 14% del total activos, además de generar una reducción 46%, un dato bastante preocupante ya que durante los tres primeros meses del año 2016 las ventas se redujeron en 32%, concluyendo que es una relación directamente proporcional este comportamiento.

Acercas de los inventarios su peso porcentual es el valor normal de una empresa productora, estando en el 19% y 24% respectivamente, aunque de un periodo al otro crece en un 17% probablemente porque la compañía se prepara con materias primas y productos terminados para afrontar la temporada alta de fin de año teniendo el stock suficiente para satisfacer las necesidades de los clientes, eso se evidencia en la cuenta inventario de producto terminado el cual aumenta en un 53%.

Con respecto al activo corriente se identifica una reducción del 19%, donde la mayor cuenta que aporte a esta reducción es deudores con un 45%, siendo esto consecuencia de la reducción en ventas.

El siguiente aspecto a tratar es el activo no corriente, el cual presenta un peso porcentual normal para cada uno de los años, pues por tratarse de una organización de producción es importante tener un gran valor en activos; hay que

mencionar además que la variación negativa que se presenta de un año a otro es efecto de la depreciación a estos activos fijos.

En estas cuentas de activo corriente llama mucho la atención el aumento de la cuenta cargos diferidos el cual fue de un 386,5% siendo la de mayor valor, motivo por el cual de un periodo al otro se incrementó en un 6,08% no siendo un valor muy significativo para la organización.

Tabla 6 Análisis vertical y horizontal pasivos balance general 2015- 2016.

<b>RITCHI S.A.S</b>				
<b>BALANCE GENERAL</b>				
<b>ANÁLISIS VERTICAL Y HORIZONTAL DICIEMBRE 31 2015 A DICIEMBRE DEL 2016</b>				
<b>PASIVO</b>				
Obligaciones financieras	2,78%	3,43%	299.048.006	17,03%
Sobregiros bancarios	0,12%	0,73%	364.126.726	499,22%
Bancos nacionales	2,67%	2,70%	-65.078.720	-3,87%
<b>PROVEEDORES</b>	<b>7,48%</b>	<b>5,30%</b>	<b>-1.546.023.486</b>	<b>-32,74%</b>
Nacionales	5,88%	4,30%	-1.134.673.263	-30,57%
Del exterior	1,60%	1,00%	-411.350.223	-40,67%
<b>CUENTAS POR PAGAR</b>	<b>2,55%</b>	<b>3,50%</b>	<b>488.537.527</b>	<b>30,33%</b>
Acreedores varios	1,79%	2,32%	259.189.166	22,92%
Costos y Gastos causados por pagar	0,45%	0,32%	-86.435.611	-30,82%
Deudas con accionistas o socios	0,00%	0,73%	435.795.789	0,00%
Retención en la fuente	0,10%	0,09%	-9.333.629	-14,83%
Autor retención a la renta para la equidad	0,02%	0,01%	-3.330.387	-29,39%
Retención de impuestos a las ventas a socios	0,03%	0,02%	-6.475.726	-31,23%
Retención y aportes Nomina	0,15%	0,00%	-95.924.762	-100,00%
Retención de impuestos de industria y Cio.	0,01%	0,01%	-4.947.313	-58,73%
<b>IMPUESTOS GRAVÁMENES Y TASAS</b>				
Impuestos por pagar	0,77%	0,41%	-237.919.939	-48,98%
Impuesto de renta y complementario	0,58%	0,00%	-367.738.000	-100,00%
Impuesto de industria y comercio por pagar	0,07%	0,00%	-41.772.000	-100,00%
Impuesto a las importaciones	0,12%	0,00%	-76.249.000	-100,00%
<b>OBLIGACIONES LABORALES</b>	<b>0,67%</b>	<b>1,02%</b>	<b>192.726.482</b>	<b>45,71%</b>
Cesantías consolidadas	0,42%	0,45%	3.492.959	1,32%
Prima de servicios	0,00%	0,15%	92.294.803	
Vacaciones	0,20%	0,22%	6.543.561	5,12%
Retención y aportes nomina	0,00%	0,14%	81.621.560	
Intereses sobre cesantías	0,05%	0,04%	-6.120.242	-20,58%
Otras obligaciones laborales	0,00%	0,01%	7.249.475	
<b>OTROS PASIVOS</b>	<b>0,01%</b>	<b>0,03%</b>	<b>9.433.984</b>	<b>111,63%</b>

Anticipo clientes	0,01%	0,01%	-3.970.701	-46,98%
Otros anticipos	0,00%	0,02%	13.404.685	
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>14,27%</b>	<b>13,84%</b>	<b>-704.382.877</b>	<b>-7,82%</b>
<b>OBLIGACIONES FINANCIERAS</b>	<b>21,71%</b>	<b>18,48%</b>	<b>-2.612.387.000</b>	<b>-19,07%</b>
Bancos nacionales	21,71%	18,48%		
<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>21,71%</b>	<b>18,48%</b>	<b>-2.612.387.000</b>	<b>-19,07%</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>35,98%</b>	<b>32,32%</b>	<b>-3.316.769.877</b>	<b>-14,61%</b>

En cuanto al pasivo al pasivo corriente cabe resaltar la política de pagos que viene demostrando la compañía RITCHI S.A.S, para con sus deudas a corto plazo, aunque las obligaciones financieras crecieron en un 17% por sobregiros bancarios, es importante aclarar que aún no termina el año 2017, lo que permite saldar dicha deuda.

Por otro lado, los proveedores nacionales e internacionales presentan una disminución del 32%, esto relacionado directamente proporcional con la disminución de las ventas, así mismo hubo una reducción en la cuenta de impuestos y gravámenes las cuales están también son afines con las ventas.

En cuanto a las cuentas por pagar su gran mayoría presentan disminución, aunque llama la atención dos cuentas que hacen que su valor se incremente una es acreedores varios por valor de \$259.189.166 millones de pesos y las deudas con accionistas y socios que el periodo de 2015 estaba saldada, pero para el tercer trimestre del año 2016 se ven reflejadas por valor de \$435.795.789 millones de pesos.

En términos generales el pasivo corriente disminuyó en un 7,81% y el pasivo no corriente representado por las deudas a largo plazo disminuyeron en un 19%, valores muy importantes y significativos pues las ventas de la organización no han sido las mejores para el último periodo del análisis.

Tabla 7 Análisis vertical y horizontal patrimonio balance general 2015- 2016.

<b>RITCHI S.A.S</b>				
<b>BALANCE GENERAL</b>				
<b>ANÁLISIS VERTICAL Y HORIZONTAL DICIEMBRE 31 2015 A DICIEMBRE DEL 2016</b>				
<b>PATRIMONIO</b>				
Capital social				
Capital autorizado, suscrito y pagado				
No de acciones 1.388.000 valor nominal 1.000	2,20%	2,31%	-	-
<b>RESERVAS</b>	4,58%	4,82%	-	-
Reserva legal	1,10%	4,82%	2.198.143.865	316,74%
Reserva para readquisición de acciones	2,87%	0,00%	-1.812.433.159	-100,00%
Reservas estatutarias	0,61%	0,00%	-385.710.706	-100,00%
<b>REVALORIZACIÓN DEL PATRIMONIO</b>	15,98%	16,56%	-150.958.000	0
De capital social	12,05%	0,00%	-7.601.826.128	-100,00%
De reservas	5,32%	0,00%	-3.356.526.771	-100,00%
De resultado de ejercicio anterior	1,67%	0,00%	-1.053.706.498	-100,00%
Pagos impuestos al patrimonio	-2,78%	0,00%	1.751.704.000	-100,00%
Pago impuesto a la riqueza	-0,28%	0,00%	175.026.000	-100,00%
<b>UTILIDAD PRESENTE EJERCICIO</b>	0,81%	0,58%	-164.532.819	-32,17%
<b>UTILIDAD DE EJERCICIOS ANTERIORES</b>	6,12%	0,00%	511.511.733	13,24%
<b>SUPERÁVIT POR VALORIZACIÓN</b>				
Propiedad, planta y equipo	34,32%	36,12%	15.175.500	0,07%
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	64,02%	67,68%	211.196.414	0,52%
<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>	#####	#####	-3.105.573.463	-4,92%

A su vez el patrimonio no presenta adiciones significativas en el capital suscrito y pagado, por parte de sus inversionistas, sin embargo disminuyo significativamente el valor del patrimonio a causa de lo expresa con anterioridad en lo que respecta a las ventas pues las cuentas que más sobresalen por esto son reservas y utilidad del ejercicio presente valores significativos que no permiten la reinversión de utilidades en la compañía RITCHI S.A.S.

Tabla 8 Análisis vertical y horizontal estado de resultados 2015- 2016.

RITCHI S.A.S				
ESTADO DE RESULTADOS				
ANÁLISIS VERTICAL Y HORIZONTAL DICIEMBRE 31 2015 A DICIEMBRE DEL 2016				
				Variación
INGRESOS				n
Operacionales	Peso % Dic 2015	Peso % Dic 2016	Variación Absoluta Dic 2015 - Dic 2016	Relativa Dic 2015 - Dic 2016
ventas y servicios	#####	#####	-9.384.819.368	-32,47%
DEVOLUCIONES, REBAJAS Y DTOS EN VENTAS				
Devoluciones en ventas y reajustes de precios	1,45%	2,09%	-11.465.757	-2,74%
TOTAL INGRESOS NETOS OPERACIONALES	98,55%	97,91%	-9.373.353.611	-32,91%
COSTOS DE OPERACIÓN Y VENTA	65,77%	63,29%	-6.637.764.115	-35,43%
Costos de ventas y servicios				
UTILIDAD BRUTA	34,23%	36,71%	-2.735.589.496	-28,06%
GASTOS				
Operacionales administrativos	4,83%	5,53%	-319.605.059	-23,22%
Operacionales de ventas	25,74%	29,02%	-1.786.088.623	-24,36%
UTILIDAD OPERACIONAL	3,66%	2,15%	-629.895.814	-60,50%
INGRESOS NO OPERACIONALES	27,98%	31,87%	-1.879.867.428	-23,59%
Arrendamientos				
Financieros				
Indemnización compañía de seguros				
Concesión de espacios				
Servicios				
Recuperaciones				
Diversos				
Ingreso ejercicios anteriores				
Utilidad en venta de activos fijos				
Comisiones				
GASTOS NO OPERACIONALES	28,63%	32,21%	-1.999.717.424	-24,52%
Financieros				
Diferencia en cambio				
Descuentos comerciales condicionados				
Perdida en venta y retiro de bienes				
Emergencia financiera 4 x 1000				
Impuestos asumidos				
Gastos ejercicios anteriores				
Gastos diversos				
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	3,01%	1,82%	-510.045.818	-59,51%
PROVISIÓN PARA IMPUESTO DE	0,88%		-249.657.000	-

RENTA				100,00%
PROVISIÓN PARA IMPUESTO DE RENTA PARA LA EQUIDAD		0,34%		#####
UTILIDAD (PERDIDA) NETA DEL EJERCICIO	1,80%	1,82%	-164.532.818	-32,17%

Avanzando en el razonamiento, el estado de resultados no muestra los mejores valores, pues ya es claro que las ventas se disminuyeron en un 32,5%, de la misma forma el costo de ventas y la utilidad bruta en un 28% respectivamente; así mismo los gastos de administración y ventas aunque estos últimos siguen pensando bastante en este documento financiero; también la utilidad antes de impuesto y la utilidad del ejercicio se reducen significativamente.

Para finalizar el diagnóstico es importante identificar el comportamiento del sector textil y de confecciones para Colombia, desde el año 2011 el sector textil y de confecciones ha vivido una crisis debido a la gran cantidad de importaciones y de contrabando que ingresaba al país, estas organizaciones perdieron más del 30% del mercado nacional, generando esto una capacidad ociosa de las plantas textiles y de aproximadamente 50.000 toneladas y grandes pérdidas para la industria Nacional.

Para el año 2016 se pensaba que este sector creciera significativamente debido a la devaluación del peso frente al dólar y al fortalecimiento de los mercados con Estados Unidos y Chile, además grandes analistas del sector opinaron en su momento que las organizaciones colombianas estarían en la capacidad de responder con la demanda creciente y crecer en un 10 %.

En definitiva, la compañía RITCHI S.A.S ha venido creciendo de acuerdo a las oportunidades del sector, aunque según los datos presentados a 2016 muestran una reducción importante en las ventas que van de la mano con el sector industrial al que pertenece.



## 8. ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN CONTABLE Y FINANCIERA MEDIANTE LA INTERPRETACIÓN DE LOS INDICADORES FINANCIEROS DE ENDEUDAMIENTO Y RENTABILIDAD.

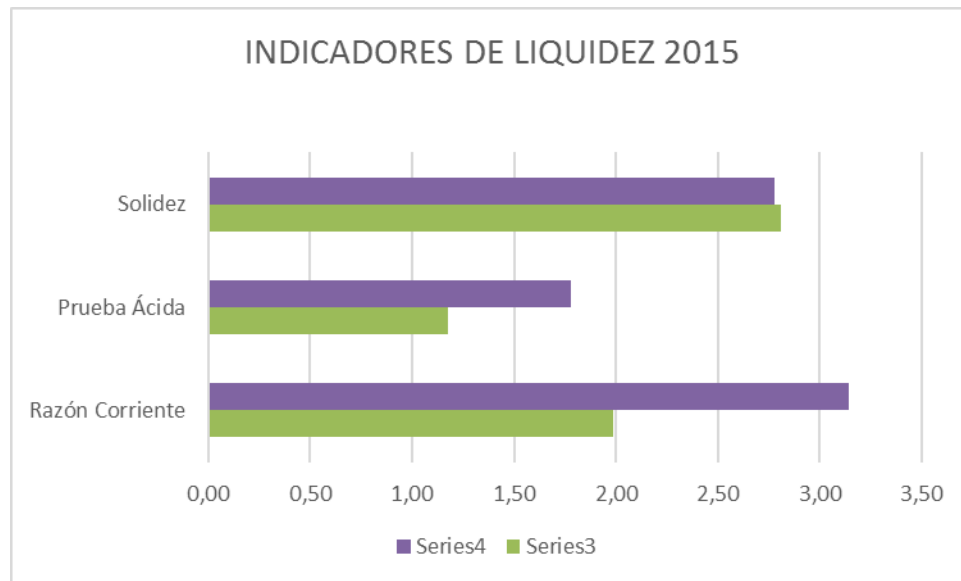
Teniendo como referencia el balance general y el estado de resultados presentados finalizando cada uno de los semestres de 2015 (julio y diciembre); se procede a encontrar los valores de cada uno de los indicadores de liquidez, endeudamiento y rentabilidad; posteriormente se analizará el año 2016.

### 8.1 ANÁLISIS INDICADORES DE LIQUIDEZ

Tabla 9 Indicadores financieros de liquidez 2015.

TIPO DE INDICADOR	NOMBRE	JULIO 2015	DICIEMBRE 2015
LIQUIDEZ	Razón Corriente	1,99	3,14
	Capital Neto de Trabajo	13.941.959.442	19.315.676.188
	Prueba Ácida	1,17	1,78
	Solidez	2,81	2,78

Fuente: Elaboración del autor.



**Gráfico 1 Indicadores financieros de liquidez 2015.**

Fuente: Elaboración del autor.

La organización RITCHI. S.A.S termina el año 2015 con una liquidez de 3,14, aumentando este valor en 1,15 puntos básicos con referencia al primer semestre del año; así mismo el capital de trabajo con el que inicia en el año 2016 es muy interesante para futuras inversiones, este capital de trabajo creció en 5373.716.746.

Por otra parte, se puede observar que al finalizar el año la empresa incrementa sus inventarios en un 7,07 % razón por la cual la prueba acida es mayor en 0,61 puntos básicos con referencia en el semestre anterior. En cuanto a la solidez de la empresa se mantiene muy estable su comportamiento durante todo el año con una mínima diferencia de 0,03 puntos básicos.

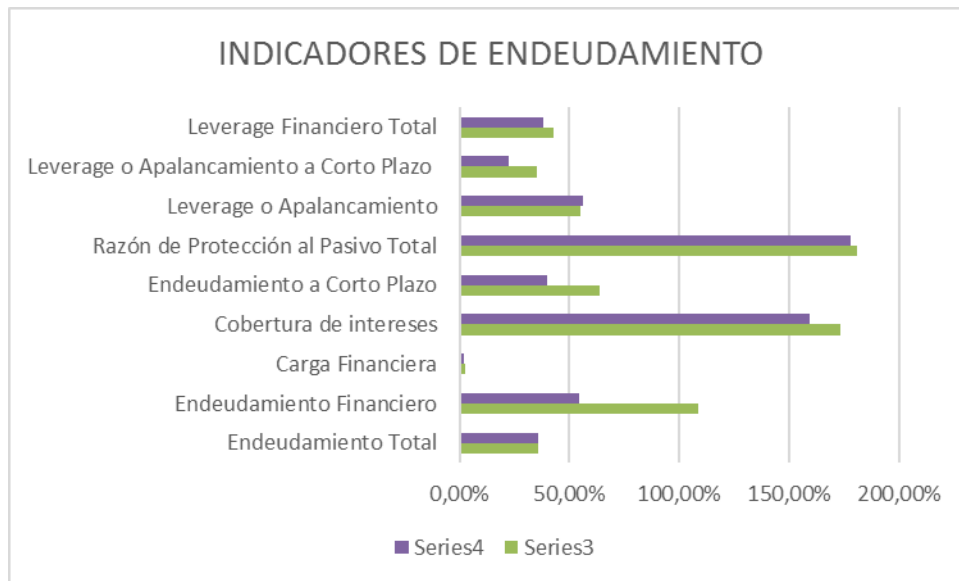
Con respecto al comportamiento del sector de textiles, prendas de vestir e industria del cuero y la información suministrada en el manual bursátil de la Bolsa de valores de Bogotá, la compañía RITCHI S.A.S, termina en un muy buen desempeño ya la mediana del sector es de 1,39 para la razón corriente y RITCHI

termina con una razón corriente de 3,14; estando por encima en 1,75 puntos básicos por encima de la media; generando esto una ventaja competitiva frente a las demás organizaciones del sector textil.

## 8.2 ANÁLISIS INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO.

Tabla 10 Indicadores financieros de endeudamiento 2015.

<b>TIPO DE INDICADOR</b>	<b>NOMBRE</b>	<b>JULIO 2015</b>	<b>DICIEMBRE 2015</b>
ENDEUDAMIENTO	Endeudamiento Total	35,62%	35,98%
	Endeudamiento Financiero	108,42%	54,27%
	Carga Financiera	2,57%	2,30%
	Cobertura de intereses	1,74	1,59
	Endeudamiento a Corto Plazo	63,74%	39,66%
	Razón de Protección al Pasivo Total	1,81	1,78
	Leverage o Apalancamiento	0,55	0,56
	Leverage o Apalancamiento a Corto Plazo	0,35	0,22
	Leverage Financiero Total	0,43	0,38



**Gráfico 2 Indicadores endeudamiento 2015.**

Fuente: Elaboración del autor.

En cuanto a los indicadores de endeudamiento de la compañía RITCHI. S.A.S se puede observar lo siguiente, durante los dos semestres el comportamiento del endeudamiento se mantuvo entre el 35,62% y el 35,98% un porcentaje bajo y que no genera ningún riesgo para la organización, habrá que decir también que el indicador que más llama la atención es el endeudamiento financiero ya que la organización disminuyo en 54,15 puntos básicos sus obligaciones financiera siendo la cuenta más representativa las obligaciones financieras a corto plazo como se evidencia en el indicador de endeudamiento a corto plazo que también disminuyo en 24,08 puntos básicos.

Con respecto a los otros indicadores de endeudamiento su comportamiento es muy similar de un semestre al otro, sin presentar ningún peligro a la organización.

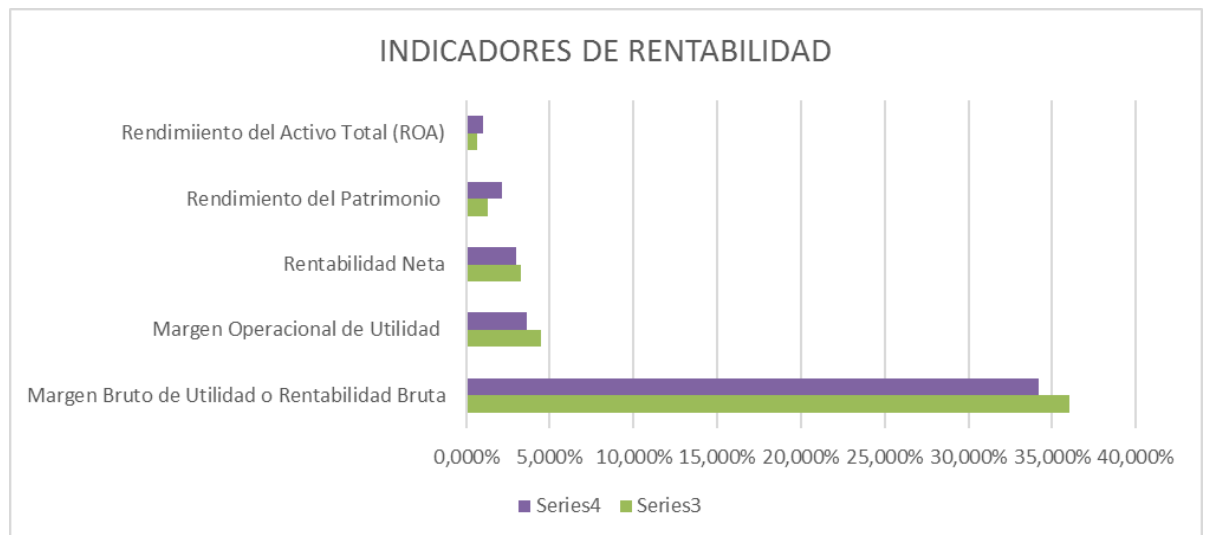
Con lo que respecta a la comparación que realiza el manual bursátil de la Bolsa de Valores de Bogotá, en empresas del sector textil, prendas de vestir e industrias de cuero, la media del sector está en el 73.2% y la compañía está 37,22 puntos

básicos por debajo de este indicador; ratificando el buen manejo que se le está dando a la organización alcanzo así los objetivos propuestos por la junta directiva.

### 8.3 ANÁLISIS INDICADORES DE RENTABILIDAD

Tabla 11 Indicadores financieros de rentabilidad 2015.

TIPO DE INDICADOR	NOMBRE	JULIO 2015	DICIEMBRE 2015
RENDIMIENTO O RENTABILIDAD	Margen Bruto de Utilidad o Rentabilidad Bruta	36,030%	34,230%
	Margen Operacional de Utilidad	4,459%	3,656%
	Rentabilidad Neta	3,244%	3,009%
	Rendimiento del Patrimonio	1,280%	2,122%
	Rendimiento del Activo Total (ROA)	0,631%	1,039%



**Gráfico 3 Indicadores financieros de rentabilidad 2015.**

Fuente: Elaboración del autor.

El siguiente aspecto a tratar, son los indicadores de rentabilidad de la compañía RITCHI S.A.S; los cuales se mantienen en el mismo rango durante los dos semestres, llama bastante la atención que la compañía en su margen bruto de utilidad tiene un valor del 34,23% y en su margen operacional se reduce en 30,5 puntos básicos, siendo los gastos de ventas los más altos en la operación de la organización.

Así mismo se identifica que para ser una compañía con un patrimonio tan importante el rendimiento al patrimonio está por debajo 3,88 puntos básicos con respecto a la mediana del sector, de la misma manera ocurre con el rendimiento del activo total el cual está por debajo en 0,661 puntos básicos de la mediana del sector.

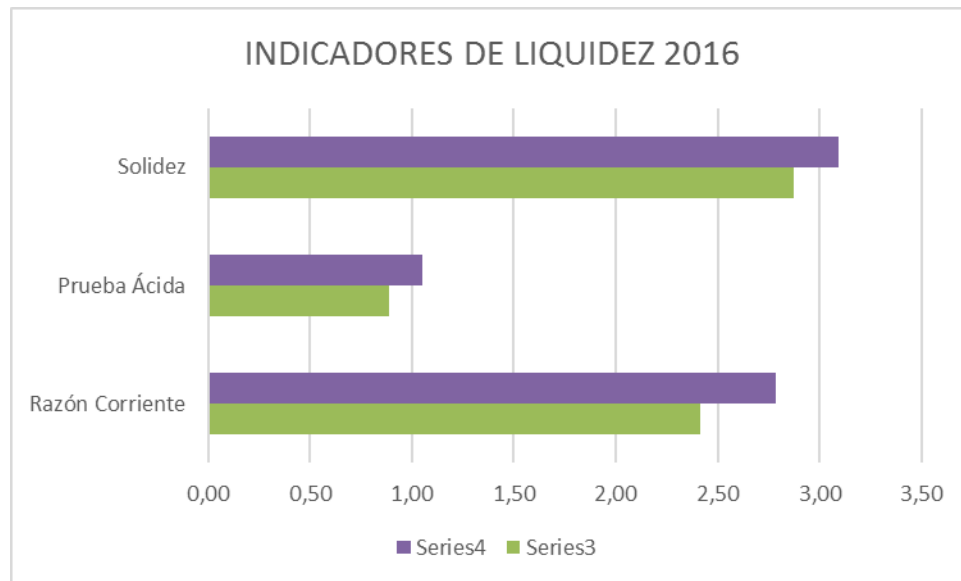
El siguiente aspecto trata de analizar los estados financieros de la compañía, para encontrar los indicadores financieros de liquidez, endeudamiento y rentabilidad con información del periodo junio del 2016 y septiembre del 2016, a continuación, se presentan los indicadores financieros.

#### 8.4 ANÁLISIS INDICADORES DE LIQUIDEZ

Tabla 12 Indicadores financieros de liquidez 2016.

Tipo de Indicador	Nombre	JUNIO 2016	DICIEMBRE 2016
LIQUIDEZ	Razón Corriente	2,41	2,79
	Capital Neto de Trabajo	13.308.093.492	14.821.295.362
	Prueba Ácida	0,89	1,05
	Solidez	2,87	3,09

Fuente: Elaboración del autor.



**Gráfico 4 Indicadores financieros de liquidez 2016.**

Fuente: Elaboración del autor.

La compañía RITCHI S.A.S, durante lo recorrido en los 9 meses de año 2016 presenta una razón corriente de 2,79, estando por debajo en 0,36 puntos básicos con respecto a este mismo indicador en el año de 2015; el capital neto de trabajo de aumento en 1.513.201.870 millones de pesos del segundo al tercer trimestre del año 2016; pero se redujo en 4.494.380.826 millones de pesos con respecto a diciembre del año 2015.

Así mismo la prueba acida tiene un valor por debajo del de referencia del año 2015, lo anterior obedece a que en el tercer semestre la producción se incrementa para tener inventario suficiente de producto terminado para la temporada de diciembre.

Aunque los anteriores indicadores de liquidez presentan una disminución con respecto a la finalización del año 2015, la compañía RITCHI S.A.S se mantiene por encima en 1,44 puntos básicos con referencia a la mediana del sector de

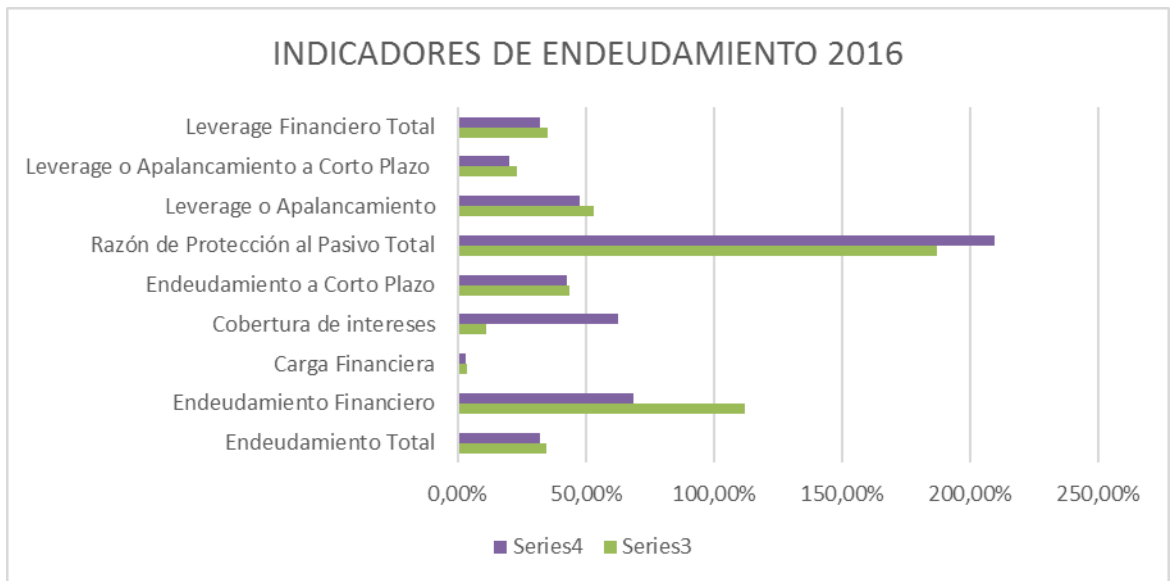
textiles, prendas de vestir e industria de cueros, según el informe del manual bursátil de la bolsa de valores de Bogotá.

### 8.5 ANÁLISIS INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO.

Tabla 13 Indicadores financieros de endeudamiento 2016.

Tipo de Indicador	Nombre	JUNIO 2016	DICIEMBRE 2016
ENDEUDAMIENTO	Endeudamiento Total	34,81%	32,32%
	Endeudamiento Financiero	112,41%	68,78%
	Carga Financiera	3,51%	3,43%
	Cobertura de intereses	0,11	0,63
	Endeudamiento a Corto Plazo	43,78%	42,81%
	Razón de Protección al Pasivo Total	1,87	2,09
	Leverage o Apalancamiento	0,53	0,48
	Leverage o Apalancamiento a Corto Plazo	0,23	0,20
	Leverage Financiero Total	0,35	0,32





**Gráfico 5 Indicadores endeudamiento 2016.**

Fuente: Elaboración del autor.

En lo que toca a los indicadores de endeudamiento de la compañía RITCHI. S.A.S, para el año 2016 mantiene un valor promedio del 33%, algo bastante favorable para los socios de la compañía; al mismo tiempo se observa que el endeudamiento para los dos primeros semestres del año 2016 era bastante elevado, aunque ya para finalizar el tercer trimestre del año 2016 descendió en 43,63 puntos básicos librándose del pago interés con las entidades financieras, ahora si se compara con el año 2015 el endeudamiento financiero se mantiene 0,15 puntos básicos por encima, algo en lo que debe trabajar la compañía para mantenerse en el mismo rango de referencia.

Por los demás indicadores de endeudamiento presenta valores normales y muy estables con relación al año 2015.

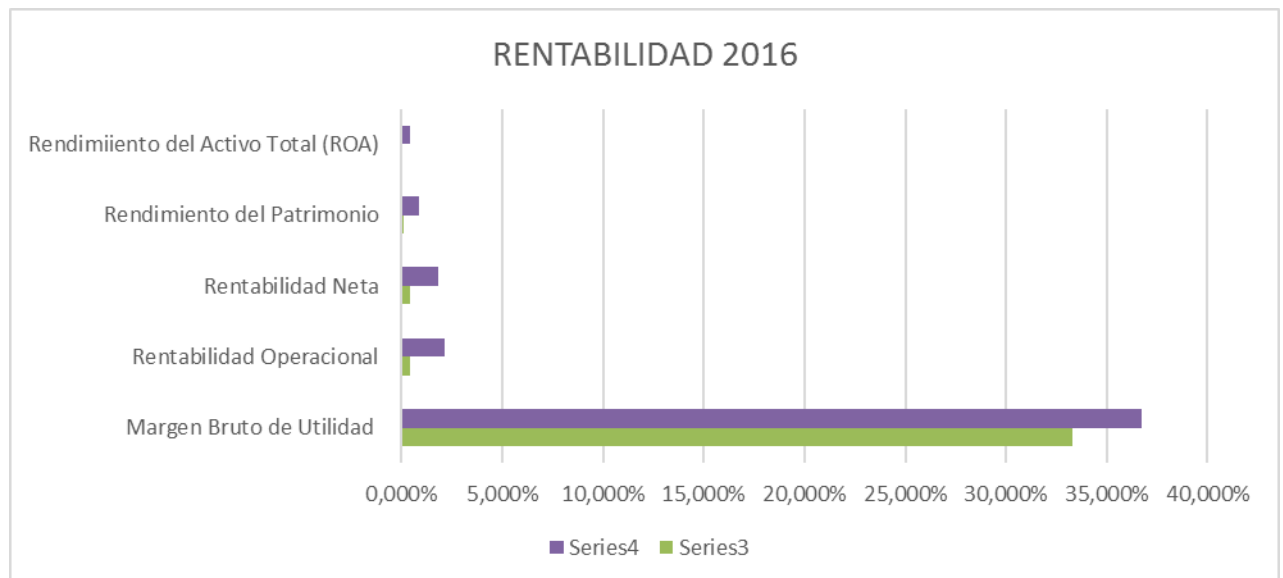
Ahora bien, si se realiza la comparación con los datos del suministrados por el manual bursátil de la bolsa de valores de Bogotá se logra identificar que la compañía mantiene un nivel de endeudamiento 40,58 puntos básicos por debajo

de la mediana del sector, un dato que se debe manejar con bastante prudencia ya que las otras compañías del sector pueden estar endeudadas con fin de adquirir tecnología, maquinaria y equipo para hacerse más competitivas, dejando rezagada a la compañía RITCHI S.A.S.

## 8.6 ANÁLISIS INDICADORES DE RENTABILIDAD

Tabla 14 Indicadores financieros de rentabilidad 2016.

<b>Tipo de Indicador</b>	<b>Nombre</b>	<b>JUNIO 2016</b>	<b>DICIEMBRE 2016</b>
RENTABILIDAD	Margen Bruto de Utilidad	33,318%	36,706%
	Rentabilidad Operacional	0,395%	2,153%
	Rentabilidad Neta	0,431%	1,816%
	Rendimiento del Patrimonio	0,136%	0,854%
	Rendimiento del Activo Total (ROA)	0,067%	0,433%



**Gráfico 6 Indicadores financieros de rentabilidad 2016.**

Fuente: Elaboración del autor.

Los indicadores de rentabilidad de la compañía RITCHI S.A.S para el año 2016 presentan un recuperación importante para los socios ya que la rentabilidad operacional creció en 1,758 puntos básicos, la rentabilidad neta en 1,385 puntos básicos, el rendimiento del patrimonio en 0,718 puntos básicos y el rendimiento del activo total en 0,366; demostrando así que los dos primeros trimestres del año no fueron interesantes para los inversionistas; aunque genera un recuperación interesante en tercer trimestre del año, tendencia que se debe mantener hasta la finalización del año 2016.

Pese a que los anteriores datos son favorables para la compañía es importante resaltar que aún se mantiene por debajo de la mediana del sector en 5,346 puntos básicos con respecto al rendimiento del patrimonio y 1,167 puntos básicos por debajo en cuanto al rendimiento del activo total.

Como resultado del anterior análisis se puede identificar que la compañía RITCHI S.A.S, es muy fuerte en la liquidez que mantiene ya que siempre se mantiene por encima de las compañías del sector, aunque se recomienda convertir esta solides en inversión de maquinaria y tecnología para que pueda ser más competitiva en el mercado nación y conquiste nuevos mercados a nivel mundial.

En cuanto a los indicadores de endeudamiento la compañía mantiene niveles de endeudamiento bajos y muy evidentes la política de pagar pocos intereses al sector financiero; además un factor que llama la atención es que después del tercer trimestre abona sus pagos a corto plazo reduciéndolos por encima de 60 puntos básicos.

En términos generales la compañía tiene serias dificultades en la rentabilidad ya que sus valores son bastantes bajos con relación a la media del sector, además se

recomienda mucho trabajar en la optimización de los recursos de los gastos operaciones de ventas ya que son los que más pesan porcentualmente en el estado de resultados.

## **9. ESTRATEGIAS FINANCIERAS NECESARIAS PARA QUE RITCHI S.A.S BOGOTÁ PUEDA ALCANZAR SUS OBJETIVOS CORPORATIVOS.**

El sector textil y de la confección, durante los últimos años en Colombia ha sufrido un atraso tecnológico y de baja competitividad, frente a los grandes desafíos internacionales; por estas razones desde la peor crisis en el sector en los años 1997 a 2002, las empresas se han visto obligadas a diseñar estrategias que les permitan ser competitivas en el mercado nacional e internacional, lo anterior queda evidenciado en la penetración de mercados como estados unidos en productos de textiles y la confección. (Mincomercio, 2017)

A pesar de todos los esfuerzos el sector textil y de las confecciones sigue afectado por el valor negativo de las exportaciones, debido a la revaluación del peso que reduce de manera sustancial el margen de utilidad con se evidencia en el análisis financiero del capítulo anterior; así mismo la entrada de diferentes productos textiles al país de contrabando dan cuenta de la reducción de la producción. (Mincomercio, 2017)

Según (Medina, 2017) para el año 2017, el sector textil y de confecciones no le auguran los mejores éxitos en el mercado nacional pues factores como el incremento en un 3% al gravamen del IVA, el paro camionero, el desenlace de los diálogos con las FARC y la última reforma tributaria ya aprobada; afectaran directamente el consumo interno.

Desde otro punto de vista se debe tener presente la estabilización de la tasa de cambio alrededor de los 3.000 pesos, oportunidad para que los empresarios llegar

a mercados internacionales en los que se tienen tratados de libre comercio como es Costa Rica, México, la Unión Europea y el más importante Estados Unidos.

Teniendo en cuenta el panorama nacional e internacional se plantean las siguientes estrategias financieras para la compañía RITCHI S.A.S.

### 9.1 INVERSIÓN A LARGO PLAZO

Debido a los grandes desafíos de los mercados internacionales es necesario proponer una estrategia de inversión en el crecimiento interno de la organización, lo anterior con el fin de responder a las demandas de los nuevos mercados, reemplazando de manera gradual la maquinaria por tecnologías más eficientes y modernas, además una ampliación de las actuales plantas de producción, con el fin de llegar a ser más competitivos.

### 9.2 RETENCIÓN DE UTILIDADES

La inversión en infraestructura y tecnología es bastante elevada, razón por la cual se propone como estrategia retener las utilidades de forma gradual durante los próximos 4 años, permitiendo esto apalancar de forma directa la compra de maquinaria y equipo.

### 9.3 FINANCIACIÓN A LARGO PLAZO

La Compañía RITCHI S.A.S deberá identificar en el mercado financiero las alternativas de financiación más ajustadas a su capacidad de endeudamiento, teniendo en cuenta, que dicha estrategia apalancamiento, tendrá ciertos beneficios

tributarios, lo que le permitirá mayor liquidez y disponibilidad de fondos en el mediano y largo plazo.

#### 9.4 SISTEMA CONTABLE Y FINANCIERO AJUSTADO A LOS ESTÁNDARES INTERNACIONALES IR

En materia de competitividad, la Compañía RITCHI S.A.S, implementará las normas internacionales de revelación de información financiera NIIF para pymes, así como, sistemas de costos basado en actividades ABC, los cuales garantizan accesibilidad, veracidad y oportunidad de la información para la toma de decisiones de operación, inversión y financiación.

**10. PLAN FINANCIERO PARA LA SUCURSAL DE BOGOTÁ DE LA  
EMPRESA RITCHI S.A.S PARA EL PERIODO 2018-2020.**

Un plan financiero consiste en la elaboración de previsiones a medio y largo plazo, en un horizonte, en este caso para 3 a 5 años. Al ser previsiones a más de un año, se tienen un elevado grado de incertidumbre, pero no obstante es conveniente realizarlo para estar preparado y dirigir con más precisión la empresa, RITCHI, para marcar los rumbos que debe tomar.

A continuación, se presenta el plan financiero de la empresa RITCHI para los años 2018-2020.

10.1 BALANCE GENERAL AÑO 0 PARA EL 2017

Como primera medida se realiza un balance general para el año cero, es decir el 2017.

Tabla 15 Balance de instalación.

<b>NOMBRE DE LA EMPRESA</b>						
<b>RITCHI S.AS</b>						
<b>BALANCE DE INSTALACIÓN</b>						
<b>ACTIVOS</b>				<b>PASIVOS</b>		
<b>CORRIENTE</b>				<b>CORRIENTE</b>		
CAJA - BANCOS		<b>31.500.0</b>		CUENTAS POR PAGAR	<b>0</b>	
		<b>00</b>				
CUENTAS POR COBRAR		<b>0</b>		IMPUESTOS POR PAGAR	<b>0</b>	
INVENTARIO DE MATERIAS PRIMAS		<b>0</b>		<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>		<b>0</b>



<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>			<b>31.500.000</b>	<b>PASIVO LARGO PLAZO</b>		
GASTOS PRE OPERATIVOS		<b>19.500.000</b>		OBLIGACIONES FINANCIERAS	<b>340.000.000</b>	
<b>ACTIVO FIJO</b>				<b>TOTAL PASIVO LARGO PLAZO</b>		<b>340.000.000</b>
TERRENOS		-		<b>TOTAL PASIVO</b>		<b>340.000.000</b>
COMPUTADORES	<b>37.000.000</b>	<b>37.000.000</b>		<b>PATRIMONIO</b>		
- DEPRECIACIÓN ACUMULADA. COMPUTADORES	<b>0</b>			CAPITAL	<b>930.000.000</b>	
EDIFICIOS	<b>500.000.000</b>	<b>500.000.000</b>		UTILIDAD DEL PERIODO	<b>0</b>	
-DEP. ACUMULADA. EDIFICIOS	<b>0</b>			UTILIDAD ACUMULADA	<b>0</b>	
VEHÍCULOS	<b>252.000.000</b>	<b>252.000.000</b>		<b>TOTAL PATRIMONIO</b>		<b>930.000.000</b>
- DEPRECIACIÓN ACUMULADA. VEHÍCULOS	<b>0</b>			<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>		<b>1.270.000.000</b>
MAQUINARIA Y EQUIPO	<b>374.500.000</b>	<b>374.500.000</b>				
MUEBLES Y ENSERES	<b>55.500.000</b>	<b>55.500.000</b>				
<b>TOTAL ACTIVO FIJO</b>			<b>1.219.000.000</b>	<b>0</b>	<b>TOTAL CONTROL</b>	<b>DE</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>			<b>1.270.000.000</b>			

## 10.2 PRESUPUESTO DE VENTAS PARA EL PERIODO 2018-2020.

El presupuesto de ventas en unidades y pesos para los siguientes tres años es:

Tabla 16 Presupuesto de venta.

<b>NOMBRE DE LA EMPRESA</b>			
<b>RITCHI S.AS</b>			
<b>PRESUPUESTO DE VENTAS EN UNIDADES</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
<b>MEDIAS</b>	<b>360000</b>	<b>428999</b>	<b>489000</b>
<b>TOTAL UNIDADES</b>	<b>360.000</b>	<b>428.999</b>	<b>489.000</b>
<b>PRECIO DE VENTA UNITARIO</b>	<b>46.844</b>	<b>59.343</b>	<b>62.912</b>

<b>TOTAL EN PESOS</b>	<b>16.863.816.057</b>	<b>25.458.061.096</b>	<b>30.763.973.240</b>
-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------

### 10.3 PRESUPUESTO DE PRODUCCIÓN PARA EL PERIODO 2018-2020.

El presupuesto de ventas en unidades y pesos para los siguientes tres años es:

Tabla 17 Presupuesto de producción.

<b>NOMBRE DE LA EMPRESA</b>				
<b>RITCHI S.AS</b>				
<b>PRESUPUESTO DE PRODUCCIÓN 2018-2020</b>				
<b>PRESUPUESTO DE PRODUCCIÓN DEL AÑO 2018</b>				
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>VENTAS</b>	<b>INV. INICIAL</b>	<b>INV. FINAL</b>	<b>PRESUPUESTO DE PRODUCCIÓN</b>
<b>MEDIAS</b>	360.000	0	100.000	460.000
<b>TOTAL</b>	360.000	0	100.000	460.000
<b>PRESUPUESTO DE PRODUCCIÓN DEL AÑO 2019</b>				
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>VENTAS</b>	<b>INV. INICIAL</b>	<b>INV. FINAL</b>	<b>PRESUPUESTO DE PRODUCCIÓN</b>
<b>MEDIAS</b>	428.999	100.000	120.000	448.999
<b>TOTAL</b>	428.999	100.000	120.000	448.999
<b>PRESUPUESTO DE PRODUCCIÓN DEL AÑO 2020</b>				
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>VENTAS</b>	<b>INV. INICIAL</b>	<b>INV. FINAL</b>	<b>PRESUPUESTO DE PRODUCCIÓN</b>
<b>MEDIAS</b>	489.000	120.000	140.000	509.000
<b>TOTAL</b>	489.000	120.000	140.000	509.000

Para la realización del presupuesto de materiales la compañía no suministro los nombres de cada uno de sus materias primas, simplemente dio un aproximado de las unidades de medida.

Tabla 18 Presupuesto de materias primas.

NOMBRE DE LA EMPRESA		
RITCHI S.AS		
PRESUPUESTO DE REQUERIMIENTO DE MATERIAS PRIMAS		
CONSUMO POR UNIDAD DE:		MEDIAS
DESCRIPCIÓN	UNIDADES. DE MEDIDA	CANTIDAD. POR UNIDAD
Material A	cm	613
Material B	gr	1500
Material C	cm	1
Material D	gr	1
Material E	unidades	1

Tabla 19 Presupuesto de materias primas por año.

NOMBRE DE LA EMPRESA						
RITCHI S.AS						
PRESUPUESTO DE REQUERIMIENTO DE MATERIAS PRIMAS POR AÑO						
PRESUPUESTO DE REQUERIMIENTO DE MATERIAS PRIMAS DEL AÑO 2018						
DESCRIPCIÓN	UNIDADES DE MEDIDA	CONSUMO / UNIDAD	PRESUPUESTO DE PRODUCCIÓN.	INV. INICIAL	INV. FINAL	MAT. PRIMA REQ.
Material A	cm	613	460.000	0	15.000	281.995.000
<b>TOTAL</b>		613	460.000	0	15.000	281.995.000
Material B	gr	1.500	460.000	0	10.000	690.010.000
<b>TOTAL</b>		1.500	460.000	0	10.000	690.010.000
Material C	cm	1	460.000	0	31.000	491.000
<b>TOTAL</b>		1	460.000	0	31.000	491.000
Material D	gr	1	460.000	0	5.000	465.000
<b>TOTAL</b>		1	460.000	0	5.000	465.000
Material E	unidades	1	460.000	0	9.200	469.200
<b>TOTAL</b>		1	460.000	0	9.200	469.200
PRESUPUESTO DE REQUERIMIENTO DE MATERIAS PRIMAS DEL AÑO 2019						
Material A	cm	613	448.999	15.000	20.000	275.241.387
<b>TOTAL</b>		613	448.999	15.000	20.000	275.241.387
Material	gr	1.500	448.999	10.000	15.000	673.503.500

<b>B</b>						
<b>TOTAL</b>		1.500	448.999	10.000	15.000	673.503.500
<b>Material C</b>	<b>cm</b>	1	448.999	31.000	32.000	449.999
<b>TOTAL</b>		1	448.999	31.000	32.000	449.999
<b>Material D</b>	<b>gr</b>	1	448.999	5.000	9.200	453.199
<b>TOTAL</b>		1	448.999	5.000	9.200	453.199
<b>Material E</b>	<b>unidades</b>	1	448.999	9.200	9.800	449.599
<b>TOTAL</b>		1	448.999	9.200	9.800	449.599
<b>PRESUPUESTO DE REQUERIMIENTO DE MATERIAS PRIMAS DEL AÑO 2020</b>						
<b>Material A</b>	<b>cm</b>	613	509.000	20.000	25.000	312.022.000
<b>TOTAL</b>		613	509.000	20.000	25.000	312.022.000
<b>Material B</b>	<b>gr</b>	1.500	509.000	15.000	18.000	763.503.000
<b>TOTAL</b>		1.500	509.000	15.000	18.000	763.503.000
<b>Material C</b>	<b>cm</b>	1	509.000	32.000	33.000	510.000
<b>TOTAL</b>		1	509.000	32.000	33.000	510.000
<b>Material D</b>	<b>gr</b>	1	509.000	9.200	9.300	509.100
<b>TOTAL</b>		1	509.000	9.200	9.300	509.100
<b>Material E</b>	<b>unidades</b>	1	509.000	9.800	10.360	509.560
<b>TOTAL</b>		1	509.000	9.800	10.360	509.560

#### 10.4 PRESUPUESTO DE COMPRA MATERIA PRIMA PARA EL PERIODO 2018-2020.

Con base en la anterior información se realiza el presupuesto de compra de materia prima para los años 2018 a 2020

Tabla 20 Compra materias primas.

NOMBRE DE LA EMPRESA						
RITCHI S.A.S						
COMPRA DE MATERIAS PRIMAS 2018-2020						
COMPRA DE MATERIAS PRIMAS 2018						
DESCRIPCIÓN	UNIDADES. MEDIDA	DE	COSTO	MAT. REQ.	PRIMA	VALOR TOTAL
Material A		cm	10	281.995.000		2.819.950.000,00
Material B		gr	1	690.010.000		690.010.000,00
Material C		cm	3.500,00	491.000		1.718.500.000,00
Material D		gr	700	465.000		325.500.000,00
Material E		unidades	500	469.200		234.600.000,00
<b>TOTAL</b>						<b>5.788.560.000,00</b>
COMPRA DE MATERIAS PRIMAS 2019						
Material A		cm	10,5	275.241.387		2.890.034.563,50
Material B		gr	1,05	673.503.500		707.178.675,00
Material C		cm	3.675,00	449.999		1.653.746.325,00
Material D		gr	735	453.199		333.101.265,00
Material E		unidades	525	449.599		236.039.475,00
<b>TOTAL</b>						<b>5.820.100.303,50</b>
COMPRA DE MATERIAS PRIMAS 2020						
Material A		cm	11,24	312.022.000		3.505.567.170,00
Material B		gr	1,12	763.503.000		857.795.620,50
Material C		cm	3.932,25	510.000		2.005.447.500,00
Material D		gr	786,45	509.100		400.381.695,00
Material E		unidades	561,75	509.560		286.245.330,00
<b>TOTAL</b>						<b>7.055.437.315,50</b>

#### 10.5 PRESUPUESTO MANO DE OBRA PARA EL PERIODO 2018-2020.

Para la elaboración del presupuesto de mano de obra se presenta cinco procesos:

Tabla 21 Presupuesto de mano de obra.

NOMBRE DE LA EMPRESA				
RITCHI S.A.S				
PRESUPUESTO MANO DE OBRA 2018-2020				
PRESUPUESTO MANO DE OBRA 2018				
DESCRIPCIÓN	SUELDO ANUAL	PREST. SOCIALES	SUBS. TRANSP.	VALOR TOTAL
Proceso A	44.800.000,00	23.296.000,00	5.800.000,00	73.896.000,00
Proceso B	52.800.300,00	27.456.156,00	5.800.000,00	86.056.456,00
Proceso C	44.800.000,00	23.296.000,00	5.800.000,00	73.896.000,00
Proceso D	61.000.000,00	31.720.000,00	5.800.000,00	98.520.000,00
Proceso E	44.800.000,00	23.296.000,00	5.800.000,00	73.896.000,00
<b>TOTAL</b>	<b>248.200.300,00</b>	<b>129.064.156,00</b>	<b>29.000.000,00</b>	<b>406.264.456,00</b>
PRESUPUESTO MANO DE OBRA 2019				
Proceso A	47.040.000,00	24.460.800,00	6.090.000,00	76.112.880,00

<b>Proceso B</b>	55.440.315,00	28.828.963,80	6.090.000,00	88.638.149,68
<b>Proceso C</b>	47.040.000,00	24.460.800,00	6.090.000,00	76.112.880,00
<b>Proceso D</b>	61.000.000,00	31.720.000,00	5.800.000,00	101.475.600,00
<b>Proceso E</b>	44.800.000,00	23.296.000,00	5.800.000,00	76.112.880,00
<b>TOTAL</b>	<b>255.320.315,00</b>	<b>132.766.563,80</b>	<b>29.870.000,00</b>	<b>418.452.389,68</b>
<b>PRESUPUESTO MANO DE OBRA 2020</b>				
<b>Proceso A</b>	48.451.200,00	25.194.624,00	6.272.700,00	78.776.830,80
<b>Proceso B</b>	57.103.524,45	29.693.832,71	6.272.700,00	91.740.484,92
<b>Proceso C</b>	48.451.200,00	25.194.624,00	6.272.700,00	78.776.830,80
<b>Proceso D</b>	61.000.000,00	31.720.000,00	5.800.000,00	105.027.246,00
<b>Proceso E</b>	44.800.000,00	23.296.000,00	5.800.000,00	78.776.830,80
<b>TOTAL</b>	<b>259.805.924,45</b>	<b>135.099.080,71</b>	<b>30.418.100,00</b>	<b>433.098.223,32</b>

## 10.6 PRESUPUESTO CIF PERIODO 2018-2020.

El presupuesto de CIF:

Tabla 22 Presupuesto CIF.

<b>NOMBRE DE LA EMPRESA</b>			
<b>RITCHI S.AS</b>			
<b>PRESUPUESTO DE COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN</b>			
		5%	4%
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
<b>Energía</b>	1.320.000,00	1.386.000,00	1.441.440,00
<b>Agua</b>	1.200.000,00	1.260.000,00	1.310.400,00
<b>Teléfono</b>	360.000,00	378.000,00	393.120,00
<b>Aseadora</b>	4.104.000,00	4.309.200,00	4.481.568,00
<b>Papelería</b>	1.080.000,00	1.134.000,00	1.179.360,00
<b>Varios</b>	500.000,00	525.000,00	546.000,00
<b>DEPRECIACIONES</b>	37.450.000,00	37.450.000,00	37.450.000,00
<b>INTERESES FINANCIEROS</b>	40.210.304,30	40.210.304,30	40.210.304,30
<b>TOTAL</b>	<b>86.224.304,30</b>	<b>86.652.504,30</b>	<b>87.012.192,30</b>

## 10.7 PRESUPUESTO COSTOS DE VENTAS PERIODO 2018-2020.

Estado de costos presupuestado

Tabla 23 Presupuesto costo de ventas.

<b>NOMBRE DE LA EMPRESA</b>				
<b>RITCHI S.AS</b>				
<b>PRESUPUESTO COSTO DE VENTAS</b>				
	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>
+	INV. INICIAL DE MATERIA PRIMA	0	116.760.000,00	129.732.750,00
+	MATERIAS PRIMAS	5.788.560.000,00	5.820.100.303,50	7.055.437.315,50
+	MANO DE OBRA DIRECTA	406.264.456,00	418.452.389,68	433.098.223,32
+	COSTOS INDIRECTOS. FABRICACIÓN	86.224.304,30	86.652.504,30	87.012.192,30
-	INV. FINAL DE MATERIA PRIMA	116.760.000,00	129.732.750,00	143.199.063,00
=	COSTO DE ARTÍCULOS DISP. PARA LA VENTA	<b>6.164.288.760,30</b>	<b>6.312.232.447,48</b>	<b>7.562.081.418,12</b>
+	INV. INICIAL DE PRODUCTOS TERMINADOS	-	1.340.062.773,98	1.687.014.656,38
-	INV. FINAL DE PRODUCTOS TERMINADOS	1.340.062.773,98	1.687.014.656,38	2.079.943.808,52
=	COSTO DE VENTAS	<b>4.824.225.986,32</b>	<b>5.965.280.565,09</b>	<b>7.169.152.265,98</b>
	COSTO UNITARIO POR PRODUCTO O SERVICIO	<b>13.400,63</b>	<b>14.058,46</b>	<b>14.856,74</b>
	COSTO VARIABLE UNITARIO PRODUCTO O SERVICIO	<b>13.213,18</b>	<b>13.865,47</b>	<b>14.685,79</b>
	COSTO FIJO UNITARIO POR PRODUCTO O SERVICIO	<b>187,44</b>	<b>192,99</b>	<b>170,95</b>

10.8 PRESUPUESTO GASTOS DE ADMINISTRACIÓN PERIODO 2018-2020.

Gastos de Administración

Tabla 24 Presupuesto gastos de administración.

<b>NOMBRE DE LA EMPRESA</b>			
<b>RITCHI S.AS</b>			
<b>PRESUPUESTO GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2020</b>
<b>Energía</b>	25.000.000,00	26.250.000,00	27.300.000,00
<b>Agua</b>	6.200.000,00	6.510.000,00	6.770.400,00
<b>teléfono</b>	6.500.000,00	6.825.000,00	7.098.000,00
<b>aseo</b>	3.450.900,00	3.623.445,00	3.768.382,80
<b>papel</b>	8.900.000,00	9.345.000,00	9.718.800,00
<b>varios</b>	3.000.000,00	3.150.000,00	3.276.000,00
<b>Personal</b>	58.620.300,00	61.551.315,00	64.013.367,60
<b>DEPRECIACIONES</b>	48.433.333,33	48.433.333,33	48.433.333,33
<b>GASTOS OPERATIVOS</b> PRE	3.900.000,00	3.900.000,00	3.900.000,00
<b>TOTAL</b>	<b>164.004.533,33</b>	<b>169.588.093,33</b>	<b>174.278.283,73</b>

#### 10.9 PRESUPUESTO GASTOS DE VENTAS PERIODO 2018-2020.

Presupuesto de gastos de ventas

Tabla 25 Presupuesto de gastos en ventas.

<b>NOMBRE DE LA EMPRESA</b>			
<b>RITCHI S.AS</b>			
<b>PRESUPUESTO GASTOS DE VENTAS</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2020</b>
<b>Energía</b>	12.350.000,00	12.967.500,00	13.486.200,00
<b>Agua</b>	2.000.000,00	2.100.000,00	2.184.000,00
<b>teléfono</b>	5.420.000,00	5.691.000,00	5.918.640,00
<b>aseo</b>	2.052.000,00	2.154.600,00	2.240.784,00
<b>papel</b>	1.056.000,00	1.108.800,00	1.153.152,00
<b>varios</b>	5.000.200,00	5.250.210,00	5.460.218,40
<b>Personal</b>	86.250.000,00	90.562.500,00	94.185.000,00
<b>DEPRECIACIONES</b>	50.400.000,00	50.400.000,00	50.400.000,00
<b>TOTAL</b>	<b>164.528.200,00</b>	<b>170.234.610,00</b>	<b>175.027.994,40</b>



10.10 ESTADO DE RESULTADOS PRESUPUESTADO PERIODO 2018-2020.

El estado de resultados presupuestado

Tabla 26 Estado de resultados presupuestado.

<b>NOMBRE DE LA EMPRESA</b>			
<b>RITCHI S.AS</b>			
<b>ESTADO DE RESULTADOS PRESUPUESTADO</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
<b>VENTAS</b>	16.863.816.056,54	25.458.061.095,68	30.763.973.240,36
<b>COSTO DE VENTAS</b>	4.824.225.986,32	5.965.280.565,09	7.169.152.265,98
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>	<b>12.039.590.070,22</b>	<b>19.492.780.530,59</b>	<b>23.594.820.974,39</b>
<b>GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>	164.004.533,33	169.588.093,33	174.278.283,73
<b>GASTOS DE VENTAS</b>	164.528.200,00	170.234.610,00	175.027.994,40
<b>UTILIDAD O PERDIDA OPERACIONAL</b>	<b>11.711.057.336,88</b>	<b>19.152.957.827,26</b>	<b>23.245.514.696,26</b>
<b>IMPUESTO DE RENTA</b>	3.864.648.921,17	6.320.476.083,00	7.671.019.849,76
<b>UTILIDAD O PERDIDA DEL PERIODO</b>	<b>7.846.408.415,71</b>	<b>12.832.481.744,26</b>	<b>15.574.494.846,49</b>

10.11 FLUJO DE EFECTIVO PRESUPUESTADO PERIODO 2018-2020.

El flujo de efectivo para la organización es el siguiente:

Tabla 27 Flujo de efectivo.

<b>NOMBRE DE LA EMPRESA</b>			
<b>RITCHI S.A.S</b>			
<b>FLUJO DE EFECTIVO PRESUPUESTADO</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
<b>INGRESOS</b>			
SALDO INICIAL	31.500.000,00	8.142.866.684,93	21.430.893.344,83
VENTAS	13.491.052.845,23	20.366.448.876,54	24.611.178.592,29
REC. CARTERA DEL MES ANTERIOR.	-	3.372.763.211,31	5.091.612.219,14
	-	-	-
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>13.522.552.845,23</b>	<b>31.882.078.772,78</b>	<b>51.133.684.156,25</b>
<b>EGRESOS</b>			
COMPRA DE MATERIAS PRIMAS	4.630.848.000,00	4.656.080.242,80	5.644.349.852,40
MANO DE OBRA DIRECTA	406.264.456,00	418.452.389,68	433.098.223,32
Energía	1.320.000,00	1.386.000,00	1.441.440,00
Agua	1.200.000,00	1.260.000,00	1.310.400,00
Teléfono	360.000,00	378.000,00	393.120,00
Aseadora	4.104.000,00	4.309.200,00	4.481.568,00
Papelería	1.080.000,00	1.134.000,00	1.179.360,00
Varios	500.000,00	525.000,00	546.000,00
Energía	25.000.000,00	26.250.000,00	27.300.000,00
Agua	6.200.000,00	6.510.000,00	6.770.400,00
Teléfono	6.500.000,00	6.825.000,00	7.098.000,00
aseo	3.450.900,00	3.623.445,00	3.768.382,80
papel	8.900.000,00	9.345.000,00	9.718.800,00
varios	3.000.000,00	3.150.000,00	3.276.000,00
Personal	58.620.300,00	61.551.315,00	64.013.367,60
Energía	12.350.000,00	12.967.500,00	13.486.200,00
Agua	2.000.000,00	2.100.000,00	2.184.000,00
Teléfono	5.420.000,00	5.691.000,00	5.918.640,00
aseo	2.052.000,00	2.154.600,00	2.240.784,00
papel	1.056.000,00	1.108.800,00	1.153.152,00
varios	5.000.200,00	5.250.210,00	5.460.218,40
Personal	86.250.000,00	90.562.500,00	94.185.000,00
IMPUESTOS	-	3.864.648.921,17	6.320.476.083,00
AMORTIZACIÓN PRÉSTAMO	108.210.304,30	108.210.304,30	108.210.304,30
PAGO MAT. PRIM. MES ANTERIOR.	-	1.157.712.000,00	1.164.020.060,70
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>5.379.686.160,30</b>	<b>10.451.185.427,95</b>	<b>13.926.079.356,52</b>
<b>SALDO FLUJO DE EFECTIVO</b>	<b>8.142.866.684,93</b>	<b>21.430.893.344,83</b>	<b>37.207.604.799,74</b>

## CONCLUSIONES

Como resultado del diagnóstico realizado a la compañía RITCHI S.A.S, se logró identificar que es una empresa solvente en el sector económico que se desempeña, pues pese a las dificultades de la economía, la gran entrada de productos de contrabando ha logrado sostenerse en el mercado nacional y algunos puntos de venta en el exterior; así mismo se evidencio que la compañía debe realizar una gran inversión en maquinaria e infraestructura para aprovechar las ventajas del gobierno nacional en cuanto a tratados de libre comercio y llegar a nuevos mercados intencionales.

Como resultado de la interpretación de los indicadores de liquidez, endeudamiento, y rentabilidad de la compañía RITCHI S.A.S; se infiere que RITCHI S.A.S. es una organización con altos niveles de liquidez, esto le permite tener un respaldo financiero al momento de endeudarse en el sector financiero; por otra parte, se identificó que la compañía tiene una política de reducción de deuda al corto plazo, logrando esto reducir el pago de interés. En cuanto a los indicadores de rentabilidad la compañía no presenta los mejores resultados debido a los altos valores que se pagan en la operación administrativa y de ventas, lo cual no resulta muy favorable para los socios.

Las estrategias que se plantean en el presente documento, van encaminadas lograr una mayor inversión en la compañía RITCHI; de tal forma que se pueda ser más competitiva en cada uno de los mercados en los cuales pretende incursar en los próximos tres años, permitiendo maximizar el valor de la organización.

## RECOMENDACIONES

Se recomienda que la compañía realice una gran inversión en maquinaria y tecnología de tal forma que se pueda alcanzar las metas proyectadas a mediano plazo aprovechando las oportunidades que el Gobierno Nacional está ofreciendo al sector textil y de la confección en cuanto a las nuevas oportunidades de llegar a mercados internacionales con los tratados de libre comercio, que se han realizado con diferentes países y regiones que son mercados potenciales.

Es necesario que la compañía optimice los gastos de administración y ventas debido a que son muy altos y no permiten obtener las ganancias que la organización está proyectado.

Implementar una política de inventarios por temporadas, lo cual ayudara a reducir los costos operacionales y aumentaran la rentabilidad para los accionistas, ya que, este tipo de producto tiene un comportamiento de venta dependiendo de la temporada del año en que se encuentre;

Implementar políticas de pronto pago a los proveedores, lo cual ayudara a que la empresa tenga disminución en las cuentas por pagar y mayores utilidades para los socios y accionistas.

Utilizar estrategias de publicidad ATL con el fin de hacer que este producto sea más conocido por la gente y de esta manera aumentar las ventas y las utilidades, lo cual hará que la empresa sea mas atractiva para nuevos inversionistas.

## BIBLIOGRAFÍA

García, Oscar León. (2009, 18 de Agosto). Capítulo Complementario #2. Introducción al Diagnóstico Financiero. Extraído el 13 de Marzo de 2017 desde: <http://www.oscarleongarcia.com/site/documentos/complem02ed4revisiiondelosEEF F.pdf>

Ortiz Gómez, Alberto. (2005, Abril). Gerencia Financiera y Diagnóstico Estratégico. Bogotá, Colombia: Mc Graw Hill.

Ortiz Anaya, Héctor. (2003). Finanzas Básicas Para No Financieros. Bogotá, Colombia: Thomson Learning.

Gil Álvarez, Ana. (2004). Introducción al Análisis Financiero. Alicante, España: Editorial Club Universitario.

Acosta Altamirano, Jaime A. (2012, 12 de agosto). Análisis e Interpretación de la Información Financiera I. Extraído de 10 de Marzo de 2017 desde: <http://www.tuguiacountable.com/2017/08/el-analisis-financiero.html>.