

VALORACIÓN DE UNA PYME DEL SECTOR DE ELECTRODOMÉSTICOS Y ANÁLISIS DE RIESGOS FINANCIEROS

OBJETIVOS ESPECIFICOS

MATRIZ DOFA

POLÍTICAS DE LA EMPRESA

✓ ANÁLISIS DE INDUCTORES VLR

RIESGOS FINANCIEROS

MATRIZ TRAT. - RIESGO MERCADO

MATRIZ TRATAMIENTO - RIESGO CREDITO

MODELO DE VALORACION

✓ INDICES DEL SECTOR - SUPUESTOS

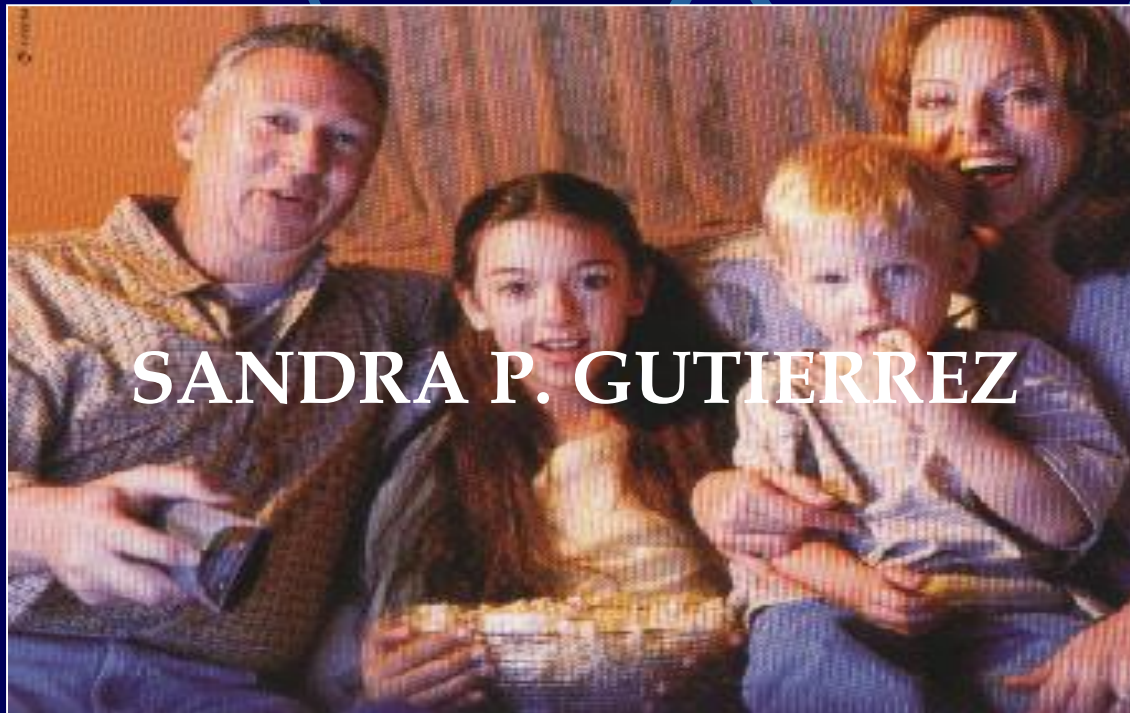
CONCLUSIONES

SUGERENCIAS

OBSERVACIONES

RAYCO.xls

VALORACIÓN DE UNA PYME DEL SECTOR DE ELECTRODOMÉSTICOS Y ANÁLISIS DE RIESGOS FINANCIEROS



FACULTAD DE INGENIERÍA FINANCIERA
BUCARAMANGA, 18 DE MAYO - 2005

VALORACIÓN DE UNA PYME DEL SECTOR DE ELECTRODOMÉSTICOS Y ANÁLISIS DE RIESGOS FINANCIEROS

ASESOR: LUZ HELENA CARVAJAL

JURADO 1: CARLOS DÍAZ

JURADO 2: JUDITH BUITRAGO



FACULTAD DE INGENIERÍA FINANCIERA
BUCARAMANGA, 18 DE MAYO - 2005



OBJETIVOS

GENERAL:

- Valorar una pequeña y mediana empresa (PYME) del sector de electrodomésticos de la región y analizar los riesgos financieros que afectan la creación del valor.





OBJETIVOS

ESPECÍFICOS:

- Realizar un diagnóstico financiero para detectar las falencias que la empresa pueda presentar, a partir de los análisis de rentabilidad, liquidez, endeudamiento e inductores de valor.
- Identificar, analizar y evaluar los riesgos financieros que afectan la creación de valor de RAYCO LTDA.
- Realizar un modelo de valoración para la empresa (situación actual) y con las alternativas del mercado.
- Medir el objetivo básico financiero de la empresa RAYCO LTDA.



DISTRIBUIDORA RAYCO LTDA.

HISTORIA

▪ Inició su funcionamiento en Enero de 1976 con la venta de electrodomésticos en la Carrera 15 No. 37-13 en la ciudad de Bucaramanga, expandiéndose posteriormente a otras ciudades del territorio nacional.

MISIÓN

▪ Ofrecer a sus clientes bienestar al satisfacer sus necesidades a través de un excelente servicio, facilidades de crédito y precios competitivos.

VISIÓN

▪ Ser líderes en la comercialización de productos para el hogar a nivel Nacional.



MATRIZ DOFA

PRINCIPALES DEBILIDADES

- Demora en aprobación de negocios por parte de la cooperativa Los Comuneros.
- Deficiencia en el estudio del crédito.
- Falta de planeación en los cronogramas de actividades.
- Manejo de inventarios.
- Mala capacitación por parte de los proveedores.
- Mal servicio de Fenalcheque.
- Falta de conocimiento de nuevos productos.
- Despacho de mercancías sin aprobación de carteras.
- Estancamiento en la renovación de la fuerza de ventas (toma pedidos).
- Poca oferta de vendedores.



OPORTUNIDADES

- Ingresar a mercados Gubernamentales.
- Núcleos poblacionales rurales sin vitrinas exhibidoras.
- Existencia de un nicho de mercado con poder de compra con poca financiación o crédito barato.
- Posibilidad de establecer convenios con cajas de compensación.
- Telemercadeo y mercado electrónico o pag. Web.
- Negocios a través de las electrificadoras.
- Bases de datos de agremiaciones, ejemplo: Fenalco.
- Posibilidad de ventas a través de descuentos de nómina en empresas privadas.



PRINCIPALES FORTALEZAS

- Diversidad en modalidades de ventas.
- Ubicación geográfica y cobertura del mercado.
- Trayectoria del mercado.
- Facilidad de importar artículos.
- Amplio portafolio de productos y disponibilidad.
- Presupuesto disponible para eventos promocionales.
- Amplias áreas en sus plantas físicas.
- Posicionamiento de crédito cooperativo.
- Experiencia en la logística de transporte.
- Personal idóneo en dirección y mandos medios.
- Amplio apoyo publicitario.
- Good will.
- El Software (Putty).



PRINCIPALES AMENAZAS

- **Hipermercados.**
- **Fuerte competencia desleal.**
- **Pago electrónico de servicios.**
- **Régimen salarial para vendedores.**
- **Compra de saldos por entidades financieras.**
- **Diversificación de cooperativas con ventas de dinero.**
- **Infidelidad de los proveedores.**
- **Apertura de contrabando.**
- **Mala atención de los servicios técnicos autorizados.**
- **Ingresos de entidades de servicios públicos en la venta de electrodomésticos.**
- **Ventas promocionales de las tarjetas de crédito.**



POLÍTICAS DE LA EMPRESA

- Políticas de Inducción para el personal
- Políticas de Motivación para el personal
- Políticas Administrativas
- Políticas Comerciales
- Políticas Financieras
- Políticas de Cartera
- Políticas Contables





POLÍTICAS FINANCIERAS

- Las tablas de financiación serán aprobadas por la Gerencia Financiera.
- La oportunidad y financiación bancarias serán evaluadas por la gerencia Financiera.
- La empresa establecerá un presupuesto anual de Gastos y Ventas.
- El seguimiento y evaluación de la Gestión Empresarial se hará mediante indicadores.
- Los negocios de la empresa deben tener como meta una rentabilidad neta sobre ventas superiores al 10%.



POLÍTICAS DE CARTERA

- Las ventas del sistema de crédito personal y cooperativo tendrán como plazo máx. de 24 meses.
- Para créditos superiores a \$2.5 millones, se requiere firma de un fiador; valores superiores serán con 2 fiadores.
- Para crédito personal se exige cuota inicial del 10% del valor de la compra.
- La edad máxima para ventas, no debe sobrepasar de los 72 años de edad para pensionados.



POLÍTICAS CONTABLES

- La contabilidad debe ajustarse a los requisitos de la ley.
- Se entregará trimestralmente a la Gerencia Gral. Indicadores de Gestión por parte de la Gerencia Financiera y Revisoría Fiscal.
- La auditoría externa debe suministrar a la Gerencia General informes bimensuales de su labor, presentando anomalías contables encontradas en las sucursales.
- Las Gerencias de Sucursales deberán solicitar autorización en la Gerencia Gral., para girar cheques superiores a \$ 3.0 millones.



ANALISIS DE INDUCTORES DE VALOR

Diagnóstico financiero de Distribuidora Rayco Ltda. mediante los inductores de valor e indicadores tradicionales; con ayuda de gráficas se podrán observar:

- ✓ COMPORTAMIENTO → PKT
- ✓ EBITDA
- ✓ PDC
- ✓ RENTABILIDAD
- ✓ LIQUIDEZ 





RIESGOS FINANCIEROS

Teniendo en cuenta el análisis realizado a Rayco Ltda. se han clasificado los riesgos financieros de acuerdo a matrices, viendo así su impacto y factibilidad de ser evaluados; en la investigación se elige el riesgo de financiación para su sensibilización.

Impacto ↑	A - Riesgo de Cambio - Riesgo de Liquidez	B - Riesgo de Financiación - Riesgo de Cartera	ALTO
	C - Riesgo de Aseguramiento - Riesgo de Precio	D - Riesgo de Inflación	MEDIO
			BAJO
	Frecuencia de Probabilidad →		



MATRIZ DE TRATAMIENTO - SENSIBILIZACION

TIPO DE RIESGO RIESGO MERCADO

IMPACTO

TRATAMIENTO

SENSIBILIZACIÓN EN EL MODELO

Riesgo de
Financiación

Las ventas a crédito se realizan bajo unos factores de tasa de interés; este tipo de empresas pueden cumplir con sus niveles de ventas

Control por medio de factores que haga más llamativo la necesidad de adquirir créditos moderados

(SI)

Tipo de Cambio

Importación de mercancías (línea blanca) → Gran fluctuación en Tasa de Cambio y aumento/disminución en Flujos de Caja

Análisis sensibilidad del Tipo de Cambio; realizar 'swaps' de Tasas de Interés → cubrirse de pérdidas que afecten los Flujos de Efectivo

(NO)

Riesgo de Precio

Aumento trimestral de los precios al público, suben los Flujos Caja al aumentar los niveles de ventas y de ingresos por financiación

Control vía negociación de la importación

(NO)



MATRIZ DE TRATAMIENTO - SENSIBILIZACION

TIPO DE RIESGO RIESGO CRÉDITO

IMPACTO

TRATAMIENTO

SENSIBILIZACIÓN EN EL MODELO

Riesgo de
Liquidez

La empresa posee grandes fluctuaciones ante manejo de efectivo (cuando aumentan las ventas aumenta cartera, inventario, CXP; → liquidez varía año tras año

Se considera los pagos de intereses y de capital distribuidos en el tiempo, vigilando que hayan recursos suficientes para hacer frente a obligaciones de corto y mediano plazo

(NO)

Recaudo Cartera

La empresa posee baja rotación de cartera e inventarios, lo que conlleva a afectar el flujo de caja de la compañía.

Control de rotación de cartera e inventarios y cobro de intereses por mora a clientes morosos.

(SI)



MODELO DE VALORACIÓN

- Estados Financieros de los últimos 5 años
- Proyección de 2 Estados de Resultados, situación actual de la empresa (indicadores) y en el segundo se observa la proyección mediante el comportamiento del sector frente al crecimiento de la empresa.
- Para sus impuestos, con el Patrimonio Líquido Contable se calculó la Renta Presuntiva; así cuando su utilidad operacional es menor que su renta presuntiva se liquida su impuesto y será calculado con respecto a la utilidad operativa de cada año, en caso contrario (la renta presuntiva).



MODELO DE VALORACIÓN


- Las depreciaciones se toman según el paquete contable PUTTY que posee la empresa al igual que sus amortizaciones.
- Se proyectan las CXC, INV y CXP para el cálculo del capital de trabajo neto operativo (KTNO) según las rotaciones de Empresa y sector .
- Presentación de 2 flujos de caja proyectados (sector o crecimiento de la economía y políticas actuales de la empresa).



INDICES DEL SECTOR - SUPUESTOS

Para la proyección del sector se tuvo en cuenta el comportamiento estándar de los últimos 8 años y para la proyección de la situación actual de la empresa se tuvo en cuenta los indicadores basados en el año 2004.

COSTO DE CAPITAL

Se tuvo en cuenta un Beta del sector de Electrodomésticos de países emergentes y un riesgo de 452 puntos más 10 puntos básicos adicionales del mercado financiero, una devaluación de 3.75% y una estimación de la prima de los últimos 10 años mediante media aritmética → Costo de Patrimonio. 



CONCLUSIONES

- La Empresa cumple con el objetivo básico financiero.
- El valor de la empresa por flujo de caja descontado con respecto al valor contable de la empresa presenta una prima de mercado de 110.92%. El valor del patrimonio por flujo de caja descontado representa una prima de mercado de 289.46%.
- El valor de la empresa por flujo de caja descontado sectorial representa el NO cumplimiento del objetivo básico financiero en donde muestra una prima de mercado de -50.19% y el valor del patrimonio por flujo de caja descontado en donde muestra una prima de mercado de -79.73%.



CONCLUSIONES

- Desde la perspectiva del valor lo ideal es que las CXC, INV y las CXP no crezcan a un ritmo mayor de lo que crecen las ventas.
- Los flujos de caja negativos se deben a las altas inversiones netas, por lo tanto el FCL NO debe ser utilizado como indicador de desempeño a corto plazo.
- El PDC de la empresa es menor que 1, quiere decir, que es desfavorable ya que implica demanda de efectivo. Por lo tanto, la empresa recurre a más endeudamiento y a mayores aportes de los accionistas.



SUGERENCIAS

- La empresa debe tener un control de costos que permita mejorar la palanca de crecimiento.
- La empresa debe mejorar sus rotaciones tanto de INV, CXC y CXP para que estas no crezcan al mismo nivel de ventas demandando a su vez menos caja.
- La empresa debe continuar con inversiones estratégicas, con el fin de fomentar el crecimiento del capital, incrementando continuamente su valor.
- Para futuras investigaciones la empresa debe suministrar mayor información detallada para ser usada en el modelo de valoración.



OBSERVACIONES

- La empresa no presenta información con respecto a su estructura de costos, ventas e inventarios evitando así la realización del análisis correspondiente, imposibilitando conocer las diferentes estrategias planteadas para futuras proyecciones e impedir que año tras año se demande tanta caja en vez de liberarla.



**GRACIAS
POR SU PARTICIPACION!!!**

