

ANEXO No.7

EMPRESA LUIS ENRIQUE CUBILLOS Y CIA LTDA. INFORME EJECUTIVO FINANCIERO - PERIODOS 2017 – 2018.

OBJETIVO: Dar a conocer a los Directivos y Accionistas de la Empresa Luis Enrique Cubillos y Cía. Ltda., el informe de gestión financiera correspondiente a los periodos 2017 y 2018 que comprende en primera instancia, el comportamiento de los diferentes rubros que repercuten en las actividades y objetivos de la Organización de manera positiva e impositiva; En segunda instancia, se pone en consideración y análisis de las parte interesadas la propuesta de mejoramiento o plan de acción.

I. DIAGNÓSTICO FINANCIERO.

1. La disponibilidad del **Efectivo/Caja** de la Empresa presenta una disminución del 71,9 % al pasar del periodo 2017 a 2018 debido principalmente, a compromisos adquiridos con entidades del sector financiero, Proveedores, Acreedores varios y Obligaciones Laborales para dar cumplimiento en el corto y largo plazo. (No Favorable).
2. El Capital Neto de Trabajo, presento una disminución del 31,66% (Dinero disponible después de haber pagado todos sus pasivos a corto plazo. En el año 2017 se contaba con \$86.066.835 millones al pasar año 2018 se contaba con \$27.257.214 Millones) (No Favorable).
3. El Nivel de Endeudamiento de la Empresa, presentó un aumento del 4,73% al pasar del periodo 2017 al periodo 2018 (Es decir, por cada \$(Peso) que la Empresa ha invertido en Activos, \$79,37 centavos (Periodo 2016) y \$84,10 centavos (Periodo 2017) han sido financiados por los acreedores (Bancos, Proveedores, etc.). (No Favorable).
4. La Concentración del Endeudamiento, se incrementó al pasar del periodo 2017 al periodo 2018 en 15,16% (Es decir, por cada \$(Peso) de deuda que la Empresa tiene con Terceros, \$70,58 centavos (Periodo 2016) y \$85,74 centavos (Periodo 2017) tiene vencimiento corriente. (No Favorable).
5. El Apalancamiento Total de la Empresa, reflejado en su Patrimonio, al pasar del periodo 2017 al periodo 2018, se incrementó en un 1,44% (Es decir por cada \$(Peso) de patrimonio, se tienen compromisos/deudas por 3,85 centavos (Periodo 2016) y 5,29 centavos (Periodo 2017). (No Favorable).
6. La Rotación de la Cartera, para la empresa represento un dinamización estable en el cobro de (4) días al pasar del periodo 2017 al periodo 2018 (Es decir, La Empresa tarda 36 días (Periodo 2017) y 32 días (Periodo 2018) en recuperar su cartera o cuentas por cobrar). (Estable).
7. La Rotación de los Activos Operacionales, presentó un retraso al pasar del periodo 2017 al periodo 2018 de 2,67, es decir de tener gestión en el periodo 2017 cada 48,73 días y en el periodo 2018 fue de 75,72 días (Es decir, Los activos operacionales rotaron 7,49 veces-Periodo 2017 y 4,82 veces-Periodo 2018) respectivamente. (No Favorable).

ANEXO No.7

EMPRESA LUIS ENRIQUE CUBILLOS Y CIA LTDA. INFORME EJECUTIVO FINANCIERO - PERIODOS 2017 – 2018.

8. Los márgenes de rentabilidad para la Empresa, no generaron beneficio económico, por el contrario afectaron la viabilidad del negocio al pasar del periodo 2017 del (-0,33%) (equivalente a -\$3.984.591) al periodo 2018 del (-0,36%) (equivalente a -\$4.800.394) respectivamente. (No Favorable)
9. Los Activos Fijos con que cuenta la Organización, tuvo un incremento del 15,52% al pasar del periodo 2017 al periodo 2018 (periodo 2017: \$105.685.791 y periodo 2018: \$122.096.806 respectivamente). (Favorable).

II. PROPUESTA PLAN DE MEJORAMIENTO FINANCIERO.

A continuación se da a conocer la propuesta que se pondrá en consideración de los Directivos, con el propósito de que sean evaluadas y analizadas:

ACTIVIDADES	RESPONSABLE(S)	TIEMPO EJECUCIÓN
1- Elaborar y reevaluar el Presupuesto de Ventas fijado para el nuevo periodo (año 2019) junto con las Políticas de Ventas fijadas por la Organización con el propósito de incrementar los ingresos operacionales, a su vez analizar las estrategias comerciales, recursos tanto de factor humano como de inversión para llevar a cabo la gestión.	Gerente General Gerente Comercial Contador	Inmediato
2- Revisar y estandarizar el presupuesto de Gastos Operacionales del orden administrativo y de ventas, con base al Presupuesto de las Ventas de la Organización.	Gerente General Gerente Comercial Contador	Inmediato
3- Re-evaluar las Políticas que la Organización tiene definido para el Recaudo de la Cartera vigentes, en cuanto a las diferentes condiciones de negociación fijadas con los Clientes midiendo precios, forma de pago, alternativas o incentivos para recaudo de los mismos y estrategias comerciales.	Gerente General Gerente Comercial Contador	Inmediato
4- Revisar la situación financiera que incurre con erogaciones o desembolsos por conceptos de Obligaciones Financieras, Proveedores, Obligaciones Laborales, Acreedores Varios e Impuestos (Debido a que no presento un avance significativo para la Organización al pasar del periodo 2017 al periodo 2018), evaluando la alternativa de disponer de algunos activos fijos como mecanismo de negociación para efecto de compromisos adquiridos.	Gerente General Gerente Comercial Contador	Inmediato
5- Analizar las Políticas de pago a Proveedores, con base al flujo de efectivo que disponga la Organización para cumplir con los mismos, a su vez, crear una base de datos con diferentes propuestas de nuevos proveedores para su vinculación teniendo en cuenta el <u>costo</u> , <u>tiempos de entrega</u> y <u>condiciones de negociación</u>	Gerente General Gerente Comercial Contador	Inmediato