



**\$OLUCIONES
FINANCI€RAS**

INFORMES DE GESTIÓN

Datos Empresa

- Actividad específica
- Concentración de Ingresos y costos

Análisis del Sector

- Histórico
- Real
- Proyección

Análisis

- Vertical
- Horizontal

Análisis de Resultados

- Dinámica de los ingresos
- Márgenes de Rentabilidad
- Información de los Costos

Estudio de Indicadores

- Liquidez
- Endeudamiento
- Eficiencia

Análisis

- Gestión
- Recomendaciones

Relación con clientes e ingresos

LÍNEA DE NEGOCIO	PARTICIPACIÓN (%)
Cursos Virtuales	30%
Herramientas	10%
Asesorías y consultorías	35%
Formación Empresarial	25%

CLIENTES	PARTICIPACIÓN (%)
Banco ABC	30%
Cámara de Comercio	10%
Empresa XYZ	5%
Usuarios Plataforma	40%
Otros Menores	15%



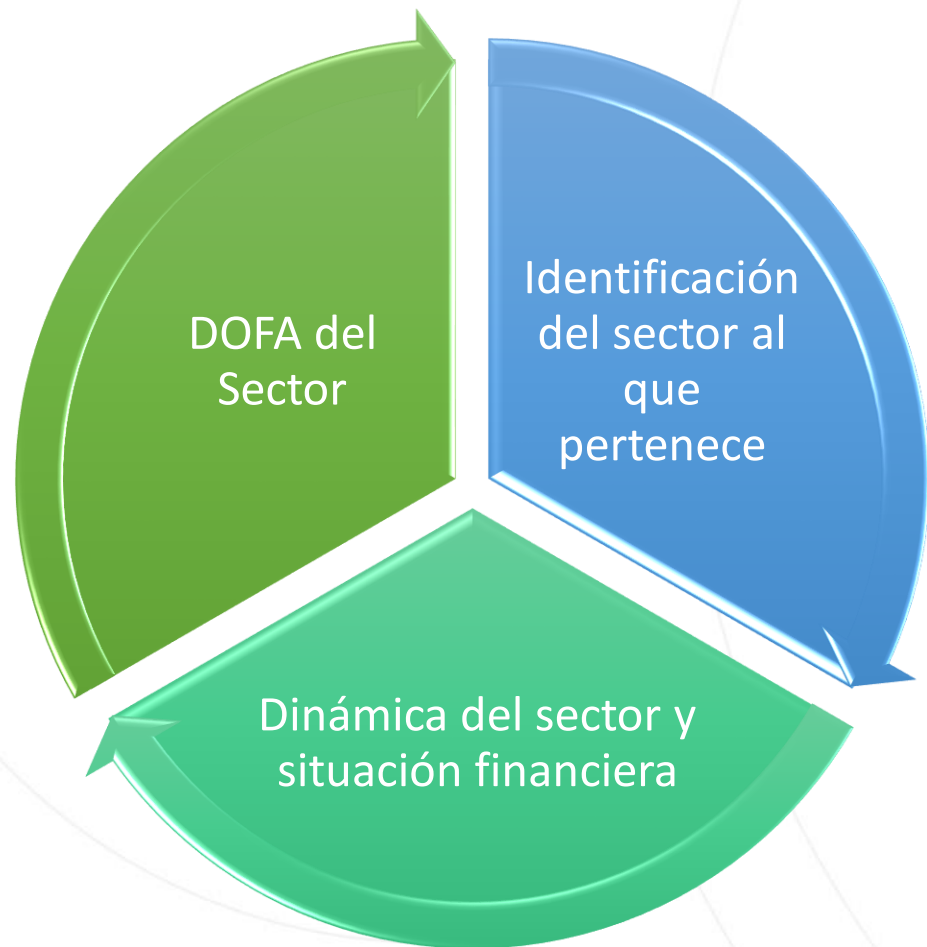
Relación con Proveedores

Proveedores Nacionales	Región	Participación (%)
Empresa XYZ	Valle del Cauca	45%
Empresa ABC	Bogotá	15%
Persona Natural	Valle del Cauca	15%
Otros Menores		25%

Proveedores Internacionales	País	Participación (%)
Comunicaciones ABC	Estados Unidos	45%
Tecnologías XYZ	Estados Unidos	15%
Persona Natural	Panamá	15%
Otros Menores		25%



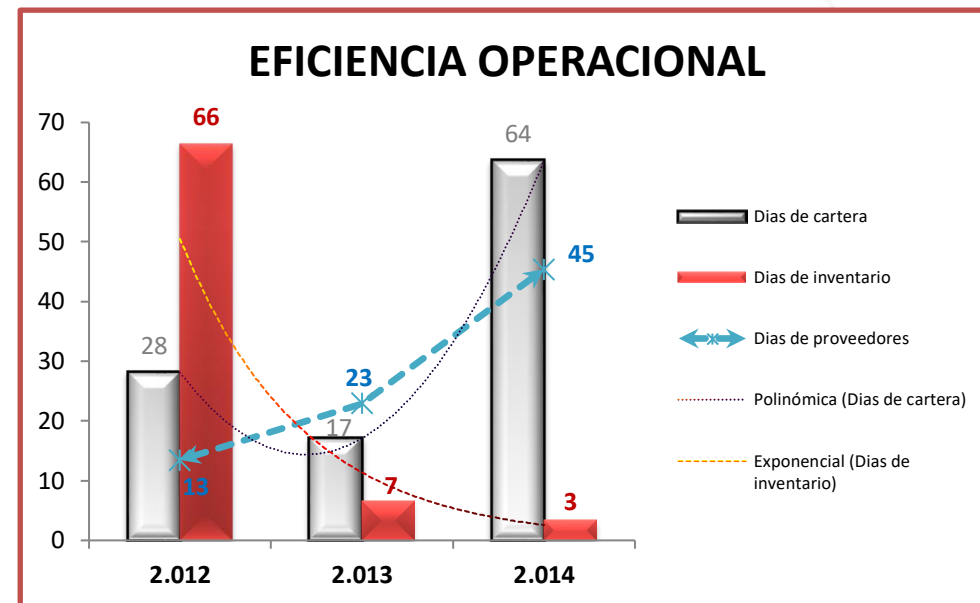
Datos a tener en cuenta



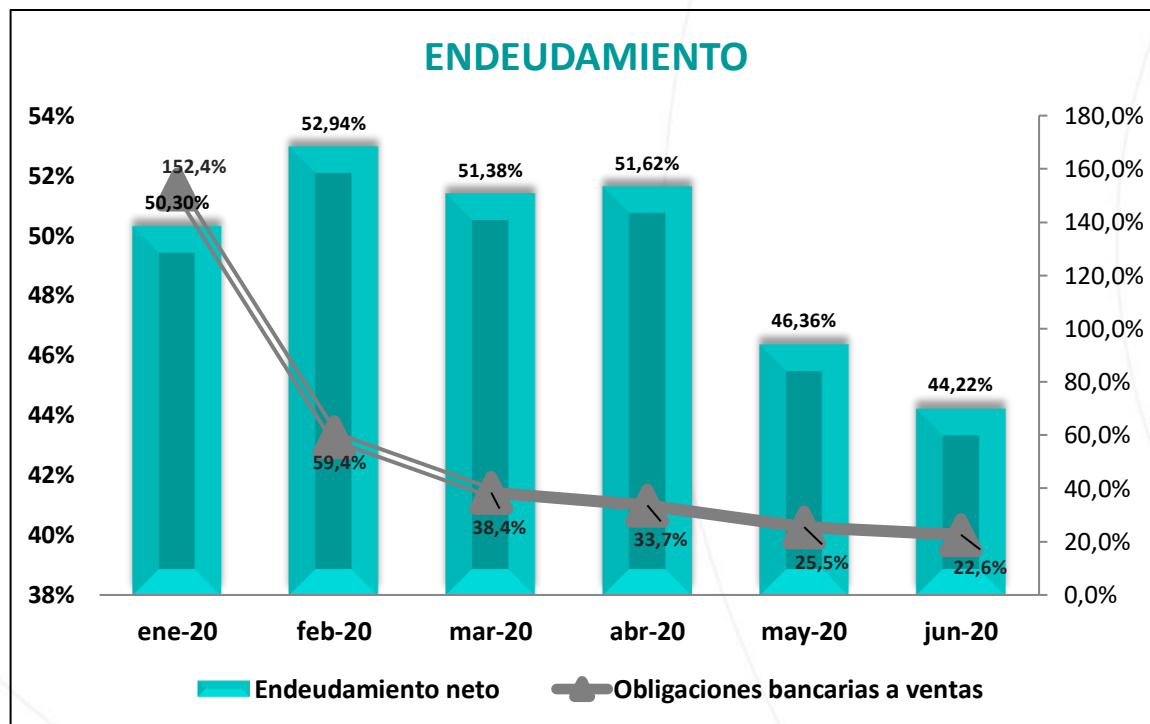
Indicadores Anuales

Consecuente con la liquidez de la empresa, contamos con un ciclo operacional adecuado de 67 días, y a pesar del salto importante en los días de cartera, evidenciando un retraso del 2013 a 2014 en 47 días, dicha situación se genera por las negociaciones con su principal cliente ABC IPS que representa entre un 80% y 90% del total de los ingresos y con quienes inicialmente han pactado pagos de hasta 180 días, plazos que a la fecha aún no se han generado, derivando una eficiencia operacional, que va de la mano con su ágil rotación de inventarios, manifestando una adecuada gestión comercial y la adquisición de insumos de alta salida.

Paralelo a la situación de endeudamiento que refleja una amplia concentración en la cuenta de proveedores, se menciona que ellos nos han permitido extender los plazos de pago pasando de una rotación que para el 2012 oscilaban en los 13 días y al cierre de 2014 quedó en 45 días; mencionando que a pesar de no superar el tiempo en que recuperamos la cartera (64 días), nos permite un ciclo de conversión de tan solo 22 días, derivando una sana y adecuada operación.



Indicadores Mensuales



A nivel de **endeudamiento** en lo corrido del año vemos una disminución de 6 puntos porcentuales en el endeudamiento neto, donde el 45% de los pasivos corresponden a los proveedores, a quienes les realizaron pagos importantes en los meses de mayo y junio, y le siguen las obligaciones financieras de corto y largo plazo en un 37%, mencionando que en lo corrido de este año no se han realizado adquisiciones de nuevas deudas, lo anterior genera también un menor compromiso de las obligaciones financieras sobre las ventas, considerando un adecuado nivel de endeudamiento para la compañía.



Conclusiones y recomendaciones

1 Para concluir vemos una compañía que ha logrado una consolidación de su operación en todas las líneas de negocio y que de no ser por los factores externos a ella se hubieran generado resultados aun mayores a los obtenidos a la fecha;

2 **sin embargo**, es de suma importancia que se pueda continuar con los **niveles de disponibles y capital de trabajo** requeridos para el uso ordinario de la operación y las futuras inversiones;

3 por lo que es importante concentrarse en la recuperación de cartera, el uso de factoring para negociación de facturas y la venta de inventarios en stock, lo que permitiría **aumentar sus condiciones de liquidez, flujo de caja y aumento de la rentabilidad**,

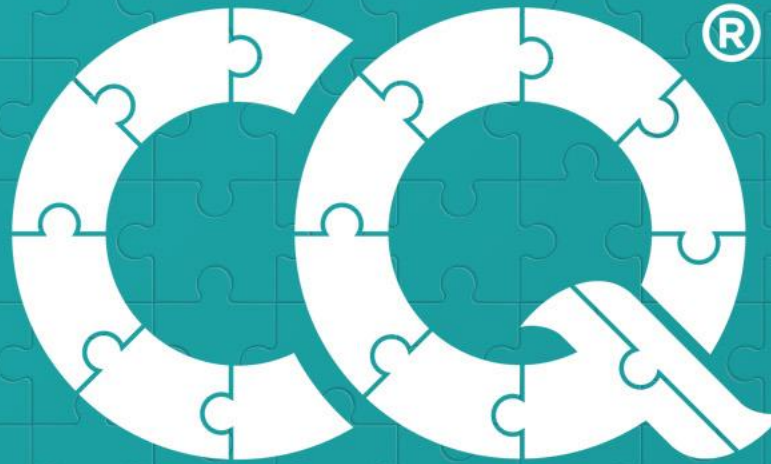
4 teniendo en cuenta que al realizar ventas con insumos que ya fueron pagados a sus proveedores **no se generarían costos** por lo que **mejora la caja y la rentabilidad**.





GRACIAS!!!





SOLUCIONES FINANCIERAS

- 📞 +57 316 536 6369
- 📍 info@cqfinanciera.com
- 📷 [cqfinanciera](#)
- 📘 [SolucionesFinancierasCq](#)

www.cqfinanciera.com