

CONSULTORIA PARA LA VALORACIÓN DE UNA EMPRESA DE
SERVICIOS PUBLICOS DE ASEO EN EL MUNICIPIO DE
APARTADO.

JOSÉ MANUEL CAMARGO ORTIZ
CARLOS AMIN LONGA CAICEDO
LUÍS CARLOS LÓPEZ

FUNDACIÓN UNIVERSITARIA LUIS AMIGÓ
ESPECIALIZACIÓN EN FINANZAS
CUNA APARTADÓ
MEDELLÍN

2007

**CONSULTORIA PARA LA VALORACIÓN DE UNA EMPRESA DE
SERVICIOS PUBLICOS DE ASEO EN EL MUNICIPIO DE
APARTADO.**

JOSÉ MANUEL CAMARGO ORTIZ
CARLOS AMIN LONGA CAICEDO
LUÍS CARLOS LÓPEZ

ASESOR.

MIGUEL ÁNGEL ZAPATA

**FUNDACIÓN UNIVERSITARIA LUIS AMIGÓ
FACULTAD DE CONTADURÍA PÚBLICA**

**ESPECIALIZACIÓN EN FINANZAS
CUNA APARTADÓ**

MEDELLIN
2007

Nota de aceptación

Presidente del Jurado

Jurado

Medellín, Diciembre de 2007

Con todo nuestro amor y entrega para nuestras esposas e Hijos(as), a quienes les tocó una cuota grande de sacrificio que trataron de entender al cedernos parte del tiempo que normalmente le dedicamos y disfrutamos con ellos.

AGRADECIMIENTOS

Los autores damos nuestros más sinceros agradecimientos a:

Fernando Franco, por su esmero y atención a cada una de las inquietudes presentadas por nosotros.

Miguel Ángel Zapata, por su invaluable orientación metodológica la cual logró rectificar el proceso para llegar a un final feliz nuestro escalón como futuros especialistas en finanzas, para fortalecer y participar activamente en el desarrollo económico y social de nuestra región.

Fernando Jaramillo, por la entrega de sus conocimientos y experiencias que nos dan la posibilidad de acceder a nuevas formas de participar activamente en este mundo moderno.

Rector, Directivos, demás asesores y coordinadores de las diferentes instancias de la Universidad Luís Amigo por su paciencia y por darnos la oportunidad de seguir avanzando en nuestra vida profesional.

DIOS GRACIAS.

CONTENIDO

Pág.

PRESENTACIÓN	09
1. TITULO DE LA CONSULTORIA	12
2. AUTORES DE LA CONSULTORIA	13
3. ANTECEDENTES	14
3.1 ORIGEN DE LA IDEA	15
3.2 ANTECEDENTES DE LA EMPRESA	16
3.3 CONTACTOS PREVIOS	16
4. ORGANIZACIÓN EN LA CUAL SE DDLA LA CONSULTORIA	16
4.1. BREVE RESEÑA HISTORICA	16
4.2. RAZON SOCIAL	18
4.3. CARÁCTER DE LA ORGANIZACIÓN	18
4.4 SECTOR ECONÓMICO	18
4.5. DESCRIPCION DE ACTIVIDADES	18
4.6. COMPOSICION DEL CAPITAL	19
4.7. MERCADO DE LA EMPRESA	19

5.	JUSTIFICACION	20
5.1.	JUSTIFICACION DESDE LA EMPRESA	20
5.2.	JUSTIFICACION DESDE LO PROFESIONAL	20
6.	OBJETIVOS	21
6.1.	OBJETIVO GENERAL	21
6.2.	OBJETIVOS ESPECIFICOS	21
7.	DIAGNOSTICO INTEGRAL DE LA EMPRESA	21
8.	VALORACIÓN DE LA EMPRESA	34
8.1	MÉTODOS BASADOS EN EL BALANCE GENERAL	35
8.1.1.	PRECIO DE MERCADO	36
8.1.2.	PRECIOS DE REPOSICIÓN	37
8.2.	MÉTODOS BASADOS EN EL ESTADO DE RESULTADO	37
8.2.1.	MULTIPLICADOR DEL EBITDA	38
8.2.2.	MULTIPLICADOR PRECIO UTILIDAD	39
8.3.	VALORACIÓN POR LOS MÉTODOS MIXTOS	39
8.3.1.	RENDIMIENTO ABREVIADO	40
8.3.2.	AGRESIVO O ANGLOSAJON	41
8.4.	MÉTODO BASADOS EN FLUJO DE CAJA	41
8.4.1.	FLUJO DE CAJA LIBRE	42
8.5.	TABLA COMPARACION DE MÉTODOS	43
8.6.	GRAFICO COMPARACION DE MÉTODOS	43
9.	CONCLUSIONES DE LA VALORACIÓN	44

10. RECOMENDACIONES	46
BIBLIOGRAFÍA	47
ANEXO 1 MEMORIAS DE VALORACIÓN	

PRESENTACIÓN

Con este proyecto pretendemos hacer referencia a una condición, humana y económica cuyo objetivo es ser parte de la solución, de los diferentes agentes económicos involucrados como la sociedad, las empresas y el estado, enfocado en las necesidades y cambios que continuamente se dan en el mundo cada vez más exigente y que se enfrenta a grandes desafíos donde la lucha es por ser más competitivos; estas pretensiones deben contener una exigencia práctica y científica, lo que requiere de una continua búsqueda del conocimiento para darle verdadero valor actual y futuro a las cosas, comprenderlas e intentar transformarlas de forma tal que conlleve a lograr las expectativas de quienes están interesados que hacer parte del desarrollo económico en nuestra región a través de las diferentes inversiones que se podrían hacer en las empresas de la región.

La necesidad de valorar las empresas es cada día más necesaria debido fundamentalmente al aumento de fusiones y adquisiciones de los últimos años. Se puede definir la valoración de la empresa como el proceso mediante el cual se busca la cuantificación de los elementos que constituyen el patrimonio de una empresa, su actividad, su potencialidad o cualquier otra característica de la misma susceptible de ser valorada. La medición de estos elementos no es sencilla, implicando numerosas dificultades técnicas.

Al valorar una empresa se pretende determinar un intervalo de valores razonables dentro del cual estará incluido el valor definitivo. Se trata de determinar el valor intrínseco de un negocio y no su valor de mercado, ni por supuesto su precio.

Las razones externas están motivadas por la necesidad de comprobar y demostrar el valor de la empresa ante terceros. Normalmente se tiene la finalidad de vender la empresa como es el caso de la empresa de aseo del Municipio de Apartadó Urabá Limpio s.a. e.s.p.

Los métodos aplicados en el trabajo, se describen a continuación:

1. Balance general:

-) Precio de mercado, se toma las acciones por el valor de la misma y se suma la reserva legal más la utilidad del último año.
-) Precios de reposición, se toma el valor de los activos ajustados vca y se le suma una tasa libre de riesgo

2. Estado de resultados:

-) Multiplicador del ebitda, se toma la utilidad de la operación y se multiplica por un factor conocido del sector.
-) Multiplicador precio utilidad, se toma la utilidad del ultimo periodo y se multiplica por un factor que sale de dividir la utilidad del ultimo periodo sobre las ventas.

3. Método mixto:

-) Rendimiento abreviado, se toma la tasa de mercado, una tasa libre de riesgo, la utilidad del periodo, los periodos de proyección y un periodo inicial base.
-) Agresivo o anglosajón, se toma el valor ajustado de los activos vca, una tasa de mercado, la utilidad del periodo y una tasa libre de riesgo

4. Flujos:

-) Flujo de caja libre, se toma la proyección de los flujos de caja, descontando los egresos y se traen a valor presente con una tasa de mercado.

Este proyecto no es sólo un requisito para la obtención del grado de especialistas en finanzas, es fundamentalmente el resultado de nuestro compromiso y lucha por obtener mas y mejor conocimiento cada día, este resultado nos llena de satisfacciones y nos permite partir con la frente en alto y con la tranquilidad que nos da haber cumplido con nuestras familias, la universidad y nosotros, nos deja listos para continuar creciendo como personas y como profesionales.

1. TITULO DE LA CONSULTORIA.

Valoración de la empresa de servicios públicos de aseo domiciliario en el Municipio de Apartadó “Urabá Limpio S.A. E.S.P.”

2. AUTORES DE LA CONSULTORIA

CAMARGO ORTIZ José Manuel; Economista, Aspirante al título de especialista en finanzas.

LONGA CAICEDO Carlos Amin; Contador Público, Aspirante al título de especialista en finanzas.

LÓPEZ Luís Carlos; Administrador de Empresas, Aspirante al título de especialista en finanzas.

3. ANTECEDENTES:

El Municipio de Apartadó está ubicado en la zona noroccidental del departamento de Antioquia, dista 344 Km de Medellín, su cabecera está ubicada a 25 m.s.n.m. y su temperatura promedio es de 28 grados centígrados; Se encuentra ubicado en la zona noroeste del Departamento de Antioquia en las coordenadas 7°52' 40" de latitud norte y 76° 37' 44" de longitud oeste, hace parte del denominado Urabá Antioqueño con los municipios de Arboletes, Turbo, Necoclí, San Juan de Urabá, San Pedro de Urabá, Chigorodó, Carepa, Mutatá, Vigía del Fuerte y Murindó; al mismo tiempo, forma parte del eje bananero con los municipios de Chigorodó, Turbo y Carepa.

Apartadó conocido en el idioma Katío como el "Río de los Plátanos" fue erigido municipio en 1968; en esta época la industria bananera desarrollada desde 1962, se constituyó en el principal componente para la activación económica del municipio de Apartadó, convirtiéndose en polo de desarrollo industrial y comercial y centro de gravedad de la región de Urabá. Tiene lugar un crecimiento acelerado de la población, especialmente de carácter flotante, se convierte rápidamente en un centro receptor del flujo migratorio, confiriéndole una nueva característica, la de ser un municipio donde no existe arraigo ni sentido de pertenencia esto se evidencia en la falta de símbolos de tipo arquitectónico y cultural.

Los límites municipales de Apartadó son: por el norte con el Municipio de Turbo, por el oriente con el Departamento de Córdoba, por el sur y occidente con el Municipio de Carepa.

La altitud de la cabecera es de 25 msnm, el área total del municipio es de 600 Km² de los cuales 5,65 km² pertenecen al área urbana, la temperatura promedio es de 28°C y la distancia a Medellín de 344 Km. Apartadó cuenta con cuatro

corregimientos, El Reposo, San José de Apartadó, Vijagual y Puerto Girón, además con 48 veredas.

La población en el área rural es de 19.732 habitantes y en la cabecera de 114.840 habitantes (Dane, 2005), Apartadó es el principal centro poblado de Urabá y alberga como población flotante la de mayores recursos, pues llegan hasta allí los trabajadores de las grandes empresas productoras, como las de apoyo a la producción, al mismo tiempo se constituye en el mayor centro de prestación de servicios institucionales y financieros de la zona centro de Urabá.

Desde el punto de vista comercial, Apartadó es el principal mercado de la zona dado el tamaño de su población urbana, para los productos explotados en la zona (economía campesina, pesca, carne). Según lo identificado en el trabajo de campo los habitantes de poblaciones cercanas tales como Chigorodó, Carepa, Currulao, San José de Apartadó, entre otros, toman a Apartadó como lugar de confluencia para desarrollar sus actividades comerciales y transacciones necesarias.

La actividad comercial que se desarrolla en el municipio de Apartadó esta caracterizada por la presencia de grandes y medianos centros de distribución de bienes de consumo (vestuario, alimentos, bebidas, etc.) los cuales se han ubicado sin responder a principios de planificación urbana. Actualmente se presenta un conflicto importante por la afectación paisajística y deterioro de la calidad de vida de la población.

3.1. Origen de la idea.

La idea nace a partir de conversaciones sostenidas con el director de la especialización, donde se propone buscar temas alternativos con mayor afinidad y aplicación en las finanzas, igualmente ante la necesidad del municipio de Apartadó de conocer el valor real de la inversión que tiene en la empresa de Servicios Públicos de Aseo Domiciliario.

En diálogos con el señor alcalde y el gerente de la empresa, planteamos la posibilidad de realizar los estudios requeridos para la valoración de la empresa, dicha solicitud es aceptada y se comprometen a entregar toda la información requerida para llevar a cabo dicha valoración.

3.2. Antecedentes de la empresa:

Urabá Limpio es una empresa joven y ágil, nacida el 16 de Septiembre de 2003, con un gran espíritu de proyección y crecimiento en el ámbito local y regional.

La labor contribuye a elevar la calidad de vida a través de la prestación del servicio público domiciliario de aseo, de esta manera, el dinamismo, liderazgo y profesionalismo que la caracterizan, son garantía de un trabajo continuo y eficiente, orientado a satisfacer las necesidades y expectativas de los clientes.

De acuerdo con las leyes que la rige y gracias a que cuenta con un excelente equipo humano y tecnológico, esta en capacidad de ampliar el mercado a otros clientes, con el respaldo que le brinda la experiencia adquirida.

3.3. Contactos previos.

José Phidalgo Banguero Zapata, Alcalde del municipio de Apartadó.

Pedro Nel Berrocal Arrieta, Representante Legal de Urabá Limpio.

Esmeralda del Carmen Ayala, Contadora de Urabá Limpio.

Maria Nela Henao Ateortua, Coordinadora Unidad de gestión de recursos de Urabá Limpio.

Rubén Darío Osorio, Coordinador Especialización en Finanzas, Luís Amigo.

4. ORGANIZACIÓN EN LA CUAL SE DESARROLLARA LA CONSULTORIA:

4.1 Breve reseña histórica

Mediante el Decreto numero 191 del 21 de Octubre de 1999 se Crean las Empresas Publicas Prestadoras de los Servicios Públicos Domiciliarios en Calidad de Empresa Industrial y Comercial del Estado, del Orden Municipal, para la Dirección, Administración y Prestación de los Servicios Públicos Domiciliarios de Acueducto, Alcantarillado y Aseo del Municipio de Apartado dotada de Personería Jurídica, Autonomía Administrativa y Presupuesto Propio, Organizada Conforme a la Ley 142 de 1994.

Según el proyecto de acuerdo 015 por medio del cual se modifica el acuerdo número 052 del 21 de febrero del 2002 y se le otorgan facultades al señor alcalde municipal para transformar la naturaleza jurídica de las empresas publicas de Apartadó E.S.P en una empresa prestadora de servicios públicos domiciliarios anónima por acciones donde el capital público sea mayoritario para que esta participe en la conformación de una o dos empresas que garanticen la eficiente prestación de los servicios de acueducto y alcantarillado y el desarrollo de las actividades complementarias que le sean Inherentes a Estos.

La empresa pública de Apartado entregara al municipio todos los bienes que a la fecha posean y que estén vinculados a la prestación del servicio publico domiciliario de aseo.

Se le da la Facultad al Señor Alcalde para que en la Vigencia del presente Acuerdo Realice los Movimientos Presupuestales Permitidos por la Ley y que sean necesarios para dar cumplimiento a este Acuerdo que rige a partir de la fecha de su sanción y publicación y deroga todas las disposiciones que le sean contrarias en especial el Acuerdo N° 052 del 27 de Febrero de 2002.

El día 09 de Julio del 2003 en el Municipio de Envigado se Reunieron los Señores LUCRECIA LONDOÑO BUILES Gerente de ENVIASEO E.S.P. ALVARO VELASQUEZ CANO Alcalde Municipal de Envigado, CARLOS MARIO RAMIREZ VELASQUEZ Rector Institución Universitaria de Envigado, MARIO DE JESUS AGUDELO VASQUEZ Alcalde Municipal de Apartado y MIGUEL ANGEL FLOREZ

AGUDELO Gerente Empresa Municipal de Mercado de Apartadó identificados como Aparecen al pie de sus Firmas, con el Objeto de crear la sociedad URABA LIMPIO S.A. E.S.P Para la prestación del Servicio Publico Domiciliario de Aseo en el Municipio de Apartado.

La Sociedad Tendrá Una duración Indefinida pero podrá ser Disuelta por las Causales Definidas en las leyes Colombianas Aplicables a este Tipo de Sociedad.

4.2 Razón Social: URABA LIMPIO S.A. E.S.P.
Nit: 811.041.005 - 4

4.3 Carácter de la Organización: Sociedad Publica E.S.P; por acciones y con carácter anónima cerrada.

4.4 Sector Económico: Servicios “Servicios Públicos”

4.5 Descripción general de las actividades de la empresa: Prestar el servicio publico de Aseo domiciliario y sus actividades complementarias definidas en el marco de la ley 142 de 1994, 632 de 2000, 689 de 2001 y sus decretos y normas que la reglamentan y complementen, entre las actividades tenemos:

-) La correcta prestación del servicio de recolección y transporte de residuos.
-) La limpieza de vías y áreas públicas de acuerdo a la normatividad vigente.
-) La investigación y recomendaciones pertinentes de las Peticiones, Quejas y Reclamos de carácter técnico operativo.
-) La información de rutas y horarios de la prestación de servicio del sector.
-) Las modificaciones de rutas y microrutas de acuerdo, con las condiciones viales.
-) La autorización de combustible, cambios de aceite y programación de otros mantenimientos.

-) El control de las cantidades de residuos entregados al sitio de disposición final.
-) La coordinación de los servicios especiales cuando estos son solicitados.

4.6 Composición del capital

La Sociedad Será una E.S.P por Acciones y Tendrá el Carácter de Anónima Cerrada por Acciones. El Capital Autorizado de La Sociedad es de (\$ 860.000.000) **OCHOCIENTOS SESENTA MILLONES DE PESOS MONEDA LEGAL COLOMBIANA** El que se divide en Ocho Mil Seiscientas (8.600) Acciones por Valor Nominal de Cien Mil Pesos (\$100.000) Cada Una que Representa el 100% del Autorizado; y el Pago Será del Orden del 100% del Suscrito o sea Ochocientos Sesenta Millones de Pesos m.l. (\$ 860.000.000) el que se encuentra en poder de la sociedad, acciones que han sido Aportadas en el siguiente Porcentaje:

ACCIONISTAS	Acciones	V/Acción	%Particip	Valor Total
ENVIASEO E.S.P.	4.298	100.000	49.98	429.800.000
MUNICIPIO DE ENVIGADO	1	100.000	0.01	100.000
INSTITUCION UNIV DE ENVIGADO	1	100.000	0.01	100.000
MUNICIPIO DE APARTADÓ	4.299	100.000	49.99	429.900.000
EMPRESA MPAL DE MERCADO APDO	1	100.000	0.01	100.000
TOTAL GENERAL	8.600	100.000	100	860.000.000

4.7 Mercado de la empresa.

Urabá Limpio S.A. E.S.P. es la única empresa que presta el servicio de aseo domiciliario en el municipio de Apartadó, actualmente presta sus servios en la

cabecera municipal, el corregimiento el Reposo, el corregimiento Churido Pueblo y algunas veredas como Bajo el Oso, Naranjales, zungo Carretera entre otros.

Los usuarios de la empresa están conformados de acuerdo a su nivel socio económico Así:

Cuadro de Usuarios de Uraba Limpio S.A. E.S.P.				
CONCEPTO	N° USUARIOS	PORCENTAJE	SUBSIDIO %	CONTRIBUCION %
Residenciales				
Fm 1	8,436	35.87%	30%	
Fm 2	6,716	28.56%	20%	
Fm 3	4,738	20.15%	0%	
Fm 4	1,005	4.27%	0%	
Subtotal	20,895	88.84%		
Comercial	2,371	10.08%		50%
Oficial	178	0.76%		0%
Gran Generador	75	0.32%		30%
Subtotal	2,624	11.16%		
Totales	23,519	100.00%		
Usuarios Urbanos	23,023	97.89%		
Usuarios Rurales	496	2.11%		

5. JUSTIFICACIÓN:

5.1 Justificación desde la empresa:

Desde la empresa que estamos interviniendo es importante porque le permite conocer los valores que a precios de mercado puede tener la empresa, lo cual se puede convertir en una herramienta para la toma de decisiones para los directivos, porque pueden utilizar dicha información en la presentación de sus informes de gestión y para los accionistas porque conocen la realidad de sus inversiones en dicha sociedad.

5.2 Justificación desde el desarrollo profesional de los autores:

Desde el punto de vista del grupo de estudiantes, permitirá aplicar los conocimientos teóricos adquiridos durante la formación profesional, y dará una

herramienta para desarrollar en un futuro otras experiencias que se puedan presentar en el mercado sobre dicho tema, de otra parte este trabajo es el ultimo escalón para optar el título de especialista en finanzas requerido por la universidad.

6. OBJETIVOS DE LA CONSULTORÍA:

6.1 General:

Valorar la empresa de servicios públicos de Apartadó a través de diferentes métodos de valoración como son: flujos de cajas, mixtos, de balance y de estados de resultado.

6.2 Específicos

-) Aplicar las herramientas financieras aprendidas para valorar esta empresa.
-) Analizar la situación financiera mediante los estados financieros de la empresa, en los últimos cinco años.
-) Analizar el entorno y sus efectos sobre el futuro de la empresa
-) Proyectar la situación futura de la empresa
-) Interpretar los resultados obtenidos en la valoración.
-) Emitir concepto final sobre el valor de la empresa.
-) Entrega del informe final.

7. DIAGNÓSTICO INTEGRAL DE LA EMPRESA.

Urabá Limpio S.A. E.S.P. es una sociedad por acciones mixtas, que cumple con los principios y las normas correspondientes a la ley 142/94 para atender a la prestación de los servicios públicos domiciliarios y en especial en servicio de aseo.

La sociedad tiene por objeto principal prestar el servicio publico domiciliario, especialmente de aseo en sus dos modalidades de prestación de servicios (ordinario y especial) a través de sus componentes de recolección, barrido, y limpieza de vías y de áreas publicas, lavado; transporte, transferencia, aprovechamiento y disposición final de toda clase de residuos y demás actividades complementarias; con proyección nacional e internacional, según sus capacidades técnicas, administrativas, legales y financieras.

En el municipio de Apartadó, la disposición segura y confiable a corto, mediano y largo plazo de los residuos sólidos, es un componente importante de la gestión integral de los mismos, por la magnitud que tiene en la afectación o beneficio de tipo social y que influye directamente en la calidad de vida de la población; dicha gestión debe fortalecerse con una correcta disposición, basada en unas condiciones eficientes de tipo administrativo, operativo, técnico, sanitario, social, económico y ambiental que redunde con el tiempo en la adquisición natural de la comunidad, de una cultura ciudadana frente al compromiso integral de una adecuada disposición de los residuos sólidos. Todo esto encaminado a propender por un equilibrio nacional, en lo que respecta a los recursos naturales y que, por ende, brinda un beneficio para la vida en toda su dimensión.

Toda la empresa trabaja bajo sistemas de gestión de la calidad, por tanto cada unidad trabaja teniendo en cuenta los manuales de procesos y procedimientos, diseña planes de acción basados en planes de gestión y resultado, la comunicación al interior y entre las unidades se hace con base en formatos contenidos en manuales y la empresa cuenta con tabla de retención documental para todos los comunicados e información de la empresa, con correo interno y red interna.

La empresa tiene establecidos unos macro procesos para la prestación de las respectivas actividades, ellos son:

1. MACROPROCESO DE GESTION DE RESIDUOS SÓLIDOS.

Hace referencia a la operación, mantenimiento y correcta prestación de las actividades de barrido de áreas públicas, recolección, transporte, aprovechamiento, servicios especiales de residuos sólidos y contactos con la empresa Aborganicos S.A. ESP dueña del relleno sanitario regional para la disposición final.

En este se encuentran los cargos del coordinador del área, operarios de recolección, conductores y operarios de barrido.

Esta unidad tiene algunas fortalezas como son la base de datos de residuos recolectados y dispuestos, tiene a su cargo las siguientes funciones:

-) El mantenimiento del parque automotor de la empresa que comprende tres vehículos marca Kenworth y hasta el 2 de mayo uno marca Chevrolet.
-) El despacho y organización del personal del área operativa que en la actualidad es de 26 personas, contando las tres del Relleno Sanitario.
-) La programación de los turnos, vehículos y rutas de los tres procesos que se manejan en el área.
-) Las visitas de las PQR que corresponden al aspecto técnico.
-) Apoyo al área comercial para la entrega de correspondencia hasta el 21 de mayo.
-) Apoyo a la unidad de Recursos con las cotizaciones de repuestos refacciones y mano de obra.
-) Valoración técnica de servicios especiales.
-) Interventoría en contrataciones concernientes al área operativa.
-) Suministro de formatos para el reporte de las actividades realizadas.

GESTIONES

La unidad ha adelantado varias gestiones en pro del mejoramiento del área operativa, entre las cuales están las siguientes.

-) Implementación de macro y micro ruteo por zonas de los procesos de Barrido, Recolección y transporte.
-) La implementación de 10 nuevas rutas de barrido.
-) Charla de Impleseg acerca de Equipos de Protección Personal, en los temas de protección ocular, auditiva, y manual.
-) Certificación de 7 operarias de barrido en la norma de competencias laborales 280201015.
-) Eliminación gradual de los vicios de usuarios mediante charlas de sensibilización en cuanto a la presentación y almacenamiento de residuos.
-) Mejoramiento de los cobros directos, con las aplicaciones directas de los aforos.
-) Comunicación constante de imprevistos de la parte operativa con la gerencia o la dependencia correspondiente.
-) Apoyos a las demás áreas con el fin de fortalecer la empresa.



Charla de Impleseg de equipos de protección personal

2. MACROPROCESO DE GESTION COMERCIAL.

Esta relacionado con todo lo pertinente a recibir, tramitar y resolver las quejas, reclamos y peticiones que formulen los usuarios o suscriptores y asesorarlos en los recursos que interpongan; además del manejo de cartera, cobertura, educación al cliente, tarifas, generación de medios de información para el cliente y campañas ambientales y relaciones comerciales con EADE empresa por donde se realiza el cobro a los usuarios.

En este se encuentran los cargos del coordinador del área.

Se destaca la implementación de encuesta casa a casa con el fin de crear el propio catastro de usuarios que permita comparar con la empresa que realiza el cobro (EPM) los resultados del recaudo acorde con el número que presenta el catastro.

Igualmente se realizó la creación de la base de datos de los grandes generadores, tanto comercial, como industrial y oficial, clasificándolos en los que producen de un metro cúbico hasta seis metros y más de seis metros cúbicos.

3. MACROPROCESO GESTION DE RECURSOS.

Hacen parte de este componente coordinar y garantizar el recaudo y custodia de los valores e ingresos de la empresa y de efectuar los desembolsos y pagos correspondientes, coordinar los registros contables, costos y de presupuesto, coordinación del manejo integral del talento humano y coordinar todas las actividades relacionadas con el proceso de servicios logísticos.

En este se encuentran los cargos del coordinador del área, asistente de gestión del área y el asistente general.

Esta unidad tiene algunas fortalezas como son la Plataforma de ARIES (para Tesorería, Nómina y Contabilidad) y el sistema de costos ABC.

DIAGNÓSTICO DEL SISTEMA FINANCIERO

Se ha venido en el mejoramiento del área y para ello se ha diseñado un plan de revisión a los libros Auxiliares, específicamente a las cuentas por cobrar, cuentas por pagar, avances y anticipo, con el fin de sanear algunas inconsistencia en saldo; además en las cuentas por pagar de algunos proveedores presentaban saldo a favor, para todo esto se logro hacer las respectivas reclasificaciones, generando con esto una información mas confiable para la toma de decisiones.

Se realiza unas proyecciones financieras para mirar la viabilidad de la empresa en el largo plazo, para el presente análisis se tomó como referencia algunos indicadores de liquidez, actividad, productividad y rentabilidad; los cuales fueron aceptados mediante la relación del balance general y los estados de resultados.

La empresa Urabá Limpio fue creada en septiembre de 2003, sin embargo su puesta en funcionamiento solo se dio a finales del año 2004, situación ésta que no permitió generar estados financieros, por lo tanto los existentes son a partir del mes de enero de 2005 fecha en que se inicia la operación real y la partir de la cual se analizan los estados financieros históricos de la empresa para las proyecciones económicas y financieras necesarias en el estudio. Ver cuadro de bases de proyección.

Razones de liquidez. Se define como la capacidad que tiene la empresa Urabá Limpio S.A. E.S.P. para cancelar sus obligaciones corrientes a corto plazo tal como se presentaron durante el período de 2006 a 2010; su fórmula es la siguiente:

$$\text{Razón corriente} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$$

$$\text{Año 2006} = \frac{764.696.782}{830.034.258} = 0.92$$

$$\text{Año 2007} = \frac{915.937.617}{727.762.601} = 1.26$$

$$\text{Año 2008} = \frac{984.879.158}{508.761.286} = 1.94$$

$$\text{Año 2009} = \frac{1.294.749.931}{483.112.509} = 2.68$$

$$\text{Año 2010} = \frac{1.653.213.003}{476.465.064} = 3.47$$

Interpretación. Una razón corriente de 0.92 para el año 2006, sin considerar la calidad de los activos y pasivos corrientes, Urabá Limpio S.A. E.S.P. tendría la capacidad de generar a corto plazo 0.92 pesos por cada peso exigible.

Capital de trabajo. Son los activos realizables de la empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo.

Capital de trabajo = Activo corriente – pasivo corriente

Año 2006 = 764.696.782 - 830.034.258 = -65.377.476

Año 2007 = 915.937.617 - 727.762.601 = 188.175.016

Año 2008 = 984.879.158 - 508.761.286 = 476.117.872

Año 2009 = 1.294.749.931 - 483.112.509 = 811.637.420

Año 2010 = 1.653.213.003 - 476.465.064 = 1.176.747.938

Coeficiente de operación (%) = $\frac{\text{Gastos y costos totales}}{\text{Ingresos operacionales}} \times 100$

Año 2006 = $\frac{2.367.136.351}{2.506.058.595} \times 100 = 94\%$

Año 2007 = $\frac{2.524.871.988}{2.666.019.781} \times 100 = 95\%$

Año 2008 = $\frac{2.714.916.115}{2.871.111.111} \times 100 = 95\%$

2.866.687.937

$$\text{Año 2009} = \frac{2.919.264.640}{3.082.460.147} \times 100 = 95\%$$

$$\text{Año 2010} = \frac{3.138.994.237}{3.314.473.277} \times 100 = 95\%$$

Interpretación. Este coeficiente muestra la relación de los costos y gastos operacionales en que incurre la empresa, pero desarrollan su actividad económica y se comparan con los ingresos operacionales, dentro de los costos se incluyen los servicios personales, ingresos directos, deudas, mantenimiento y reparaciones, honorarios, etc. y dentro de los operacionales los de personal, gastos generales, provisiones y la depreciación. Como referencia a lo anterior podemos decir lo siguiente:

Para el año 2006 los costos y gastos de la empresa Urabá Limpio S.A. E.S.P. representa el 94%, para el año siguiente estos sobrepasan al 95% para mantenerse estable.

A pesar que la empresa viene mostrando utilidades durante estos cinco años, esto lo determina el concepto de otros ingresos no operacionales como son los subsidios.

$$\text{Margen de utilidad operacional} = \frac{\text{Utilidad operacional} \times 100}{\text{Ingresos operacionales}}$$

$$\text{Año 2006} = \frac{2.357.734.417}{2.506.058.595} \times 100 = 9\%$$

$$\text{Año 2007} = \frac{198.550.748}{2.506.058.595} \times 100 = 7.44\%$$

2.666.019.781

$$\text{Año 2008} = \frac{206.363.987}{2.866.687.937} \times 100 = 7.19\%$$

$$\text{Año 2009} = \frac{221.896.761}{3.082.460.147} \times 100 = 7.19\%$$

$$\text{Año 2010} = \frac{238.598.668}{3.314.473.277} \times 100 = 7.19\%$$

Interpretación. El margen de utilidad operacional denominado también de rentabilidad sirve para medir la efectividad de la administración de la empresa Urabá Limpio S.A. E.S.P. y controlar sus costos y gastos y así convertir las ventas en utilidades.

Los anteriores resultados indican que la utilidad operacional correspondió a un 9.44% de los ingresos operacionales en el primer año (2006), un 7.44% del ingreso neto del segundo año. En el tercer año se ubica en un 7.19%.

También se puede decir, que por cada peso vendido en el año 2006 generó nueve centavos y así sucesivamente. La utilidad operacional está influenciada no sólo por los costos de ventas sino por los gastos operacionales.

$$\text{Rentabilidad neta en ventas (\%)} = \frac{\text{Utilidad del ejercicio}}{\text{Ingresos operacionales}} \times 100$$

$$\text{Año 2006} = \frac{176.358.297}{2.506.058.595} \times 100 = 7\%$$

$$\text{Año 2007} = \frac{153.470.122}{2.506.058.595} \times 100 = 5.75\%$$

2.666.019.781

$$\text{Año 2008} = \frac{185.116.967}{2.866.687.937} \times 100 = 6.45\%$$

$$\text{Año 2009} = \frac{215.887.824}{3.082.460.147} \times 100 = 7\%$$

$$\text{Año 2010} = \frac{234.956.372}{3.314.473.277} \times 100 = 7\%$$

Interpretación. Estos indicadores significan que la utilidad neta para el año 2006 correspondió a un 7% de los ingresos operacionales, en el segundo año bajó a un 5.75%, continuó creciendo en el año 2008 para posteriormente mostrar su máximo rendimiento en 7% del período analizando.

Lo anterior quiere decir que por cada peso vendido por la empresa Urabá Limpio S.A. E.S.P. generó para el primer año siete centavos y así sucesivamente, la rentabilidad neta está influenciada por el costo de venta, los gastos operacionales, otros ingresos que han jugado un papel determinante en el manejo de la rentabilidad, a diferencia de la utilidad operacional, esta última muestra niveles más altos debido precisamente al concepto de otros ingresos (subsidios y contribución), lo que hace que afecte la utilidad bruta y operacional.

$$\text{Rendimiento del patrimonio} = \frac{\text{Utilidad del ejercicio} \times 100}{\text{Patrimonio}}$$

$$\text{Año 2006} = \frac{235.773.417}{835.086.709} \times 100 = 21.11\%$$

$$\text{Año 2007} = \frac{153.470.122}{1.000.000.000} \times 100 = 14.32\%$$

1.071.194.589

$$\text{Año 2008} = \frac{185.116.967}{1.355.989.923} \times 100 = 13.65\%$$

$$\text{Año 2009} = \frac{215.887.824}{1.688.125.038} \times 100 = 12.78\%$$

$$\text{Año 2010} = \frac{234.956.372}{2.049.596.381} \times 100 = 11.46\%$$

Interpretación. Es claro que del año 2006 a 2010 es relevante el rendimiento sobre los recursos propios aportados por los socios obteniendo de esta margen gran utilidad para cada peso invertido.

$$\text{Grado de autonomía financiera} = \frac{\text{Capital neto}}{\text{Activos totales}} \times 100$$

$$\text{Año 2006} = \frac{860.000.000}{1.689.533.439} \times 100 = 50.9\%$$

$$\text{Año 2007} = \frac{860.000.000}{1.071.194.589} \times 100 = 46.71\%$$

$$\text{Año 2008} = \frac{860.000.000}{1.909.715.815} \times 100 = 45.03\%$$

$$\text{Año 2009} = \frac{860.000.000}{2.219.586.587} \times 100 = 38.74\%$$

$$\text{Año 2010} = \frac{860.000.000}{2.578.049.660} \times 100 = 33.35\%$$

Interpretación. Este indicador nos muestra que la empresa Urabá Limpio S.A. E.S.P. no tiene autonomía financiera, lo que quiere decir que su autonomía está en manos de terceros, esto se puede corroborar con el análisis de coeficiente de operación en donde sus costos y gastos superaron en dos períodos más del 100% de los ingresos operacionales y la utilidad operacional, lo que quiere decir, que esta empresa supera los márgenes máximos que se pueden establecer para este tipo de empresas que es del 65% en donde la empresa puede comprometer su capital con este porcentaje.

$$\text{Razones de endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}} \times 100$$

$$\text{Año 2006} = \frac{854.446.730}{1.689.533.439} \times 100 = 50.57\%$$

$$\text{Año 2007} = \frac{769.579.685}{1.840.774.274} \times 100 = 41.80\%$$

$$\text{Año 2008} = \frac{553.725.892}{1.909.715.815} \times 100 = 28.99\%$$

$$\text{Año 2009} = \frac{531.461.548}{2.219.586.587} \times 100 = 23.94\%$$

$$\text{Año 2010} = \frac{528.956.372}{2.578.049.660} \times 100 = 33.35\%$$

Interpretación. Este indicador nos muestra que por cada peso que la empresa Urabá Limpio S.A. E.S.P. tiene invertido en activos, le generó para el primer año 50.57 centavos, en los períodos siguientes presentó un decrecimiento y variabilidad en el segundo y tercer año, hasta ubicarse en el último año en 20.49 centavos, lo importante de destacar es que la mayor parte de los activos de la empresa está representado en propiedad, planta y equipo y los pasivos de mayor margen lo representan los pasivos, Cuentas por pagar.

En lo pertinente a personal siempre se ha tenido una política clara con respeto al talento humano ya que se tiene como uno de los principales activos intangibles de la empresa por lo tanto permanentemente se llevan a cabo las capacitaciones en:

-) Portafolio de servicios de Comfenalco
-) Planificación Familiar – Pro familia
-) Normas de Seguridad – Salud Ocupacional Alcaldía de Apartadó
-) Apertura de Cuentas de Nómina - BBVA
-) Normas de Comportamiento del peatón - Secretaría de Transito Municipal

Con el fin de fortalecer los conocimientos y desempeñar mejor las funciones de manera eficaz y eficiente, se capacita al personal administrativo en diferentes seminarios como:

-) Actualización del sistema consolidador de hacienda pública (SCHIP)
-) Seminario de Información tributaria en medios magnéticos DIAN año gravable 2006
-) Capacitación en sistemas sobre la aplicación de nómina, tesorería y contabilidad.

En la actualidad se cuenta con todos los implementos de seguridad industrial, logrando minimizar los riesgos que se pueden generar en la prestación del servicio, se implemento el Sistema de Costos ABC, como lo exige la resolución 1417 de 1997 de la Superservicios, con este sistema se logra obtener información de los costo que genera cada unidad de servicio por actividad, la información que se debe reportar a los diferentes entes de control se esta presentado

oportunamente en los plazos estipulados, Contaduría General de la Nación, Súper Intendencia de Servicios Públicos (SUI), Contraloría General de Antioquia.

4. MACROPROCESO GESTIÓN GERENCIAL.

Esta relacionado con la coordinación y control de los procesos de planear, hacer, verificar y ajustar las distintas unidades de la Empresa URABA LIMPIO S.A. ESP. Asegurando la ejecución de la orientación y las decisiones de la Asamblea de Accionistas, Junta Directiva y de acuerdo con las actividades y funciones que se hayan señalado a los distintos procesos y trabajadores de la empresa.

En este se encuentran los cargos del gerente y la secretaria ejecutiva

De acuerdo a los informes remitidos por cada una de las respectivas áreas se ha aplicado un direccionamiento claro y transparente que permite llevar la empresa a los estándares de eficiencia y efectividad en largo plazo como lo esperan los accionistas de la misma.

8. VALORACION DE LA EMPRESA: URABÁ LIMPIO S.A. E.S.P.

Para valorar la empresa Urabá Limpio se utilizarán varios métodos de valoración de empresas, los cuales han sido utilizados desde tiempos atrás por las empresas. Muchos de ellos los enunciaremos y desarrollaremos como ejercicio meramente académico, teniendo en cuenta que la literatura de valoración de empresa los desarrolla y los aplica de acuerdo a las características de la empresa y los fines con los que se realiza la valoración. En nuestro caso se han tomado los siguientes métodos como aplicación académica, pero al final nuestro análisis estará enfocado al Método de flujo de caja libre. Sobre el cual se hará la valoración y las recomendaciones pertinentes

Los métodos utilizados en esta valoración son:

-) Valoración por los Métodos del balance general.
 - o Precio de mercado
 - o Precio de reposición.

-) Métodos Basados en el Estado de Resultado.
 - o Multiplicador del evitad
 - o Multiplicador Precio Utilidad (PER)

-) Valoración por los Métodos Mixtos.
 - o Rendimiento Abreviado
 - o Método agresivo o anglosajón

-) Valoración por el método de los Flujos.
 - o Flujo de caja Libre

8.1. Métodos Basados en el Balance General.

Son métodos que tratan de determinar el valor de la empresa a través de estimaciones del valor de su patrimonio, aplicando distintos procedimientos. Consideran que el valor de una empresa radica fundamentalmente en su balance general, es un método que se utiliza muy pocas veces porque representa un valor estático y no refleja el valor real de la empresa.

Nos permite valorar de una forma simple y rápida la empresa, y se hace a través del valor en libros, valor contable (valor intrínstico), valor contable ajustado valor de mercado y valor de liquidación.

8.1.1 Precio de Mercado.

Este método permite valorar la empresa de una manera rápida, puede ser de gran ayuda en los momentos que el mercado tiene un alto interés en la compañía y sus operaciones, sin embargo no lo sería en aquel momento donde el mercado no presenta ningún interés en la compañía y por ello se pueden presentar polos opuestos en el momento de valorar; una sobre valoración del valor de la empresa si hay muchos inversionistas interesados o una subvaloración si no hay interés por parte de los inversionistas, en todo caso este método nos puede servir de guía para determinar un valor más real de la compañía que sea adecuado tanto para inversionista como para los dueños de la compañía, este método tiene un contenido importante relacionado con la calificación del mercado por lo que de alguna forma presenta la corrección del valor de la empresa de acuerdo al interés del mercado, no obstante se debe aplicar a las empresas que cotizan en bolsa, para nuestro caso Urabá Limpio S.A. E.S.P. no cotiza en bolsa por lo tanto este valor puede no representar la realidad de la empresa.

En nuestro caso el precio de mercado es de \$ 1.068 millones de pesos, solamente conociendo el valor nominal de la acción, sumando las reservas legales, mas las utilidades al 2007, este valor no incluye el buen nombre de la empresa y los negocios estratégicos que tiene y que podría tener; este valor nos podría determinar si es o no es un buen negocio la venta de la compañía; para este caso utilizaremos este valor solo como un ejercicio académico: ver cuadro n° 1

Tabla 1

VALORACION POR EL METODO DEL BALANCE GENERAL			
PRECIO DE MERCADO EN MILLONES DE PESOS	No Acciones	Valor Acción	Vp
NUMERO DE ACCIONES EN CIRCULACION	860		
VALOR DE MERCADO DE LA ACCION		100,000	
Mas Reserva legal			37.18
Utilidades Acumuladas al 2007			171
VALOR PATRIMONIAL Vp			1,068

8.1.2 Precios de Reposición.

Este método nos presenta un mayor valor patrimonial de la empresa porque tiene en cuenta el VCA y lo ajusta con un concepto técnico que podría ser un avalúo de los activos, expresando dicho valor de los activos de la empresa a precios de nuevo, sin embargo no es recomendable este método porque no tiene en cuenta otras variables que se pueden convertir en algunas ventajas que puede poseer la compañía y que podrían estar valoradas por fuera de estos activos a reponer, se puede utilizar al momento de contratar un seguro o la compra de un parque de entretenimiento o en el momento que se hallan presentado perdidas sucesivas en el ejercicio financiero, en nuestro ejercicio este valor es de 1.221 millones de pesos que comparado con el precio de mercado es superior en 10%, lo que podría confirmar que la empresa esta subvalorada con relación a sus activos.

El valor de reposición expresa el valor de los activos y pasivos a precios de nuevos. Consiste en la determinación de cuánto costaría reponer los activos en el momento presente, por activos de precio equivalente a nuevo. El cálculo se hace tomando los activos y aplicando a cada uno de ellos el criterio de valoración adecuado o avalúo técnico y procediendo de igual forma con los pasivos.

Tabla 2

VALORACION POR EL METODO DEL BALANCE GENERAL		
METODO A PRECIOS DE REPOSICIÓN		
VCA	922	
REPOSICIÓN DE ACTIVOS	1,221	1,221
CRECIMIENTO DE LOS PRECIOS	7%	

8.2 Métodos Basados en el Estado de Resultado.

Estos métodos representan aproximaciones imperfectas al valor de una empresa, por ello se debe ser muy objetivo y practico al momento de aplicar una valoración por éstos métodos, los principales métodos basados en el estado de resultados son: el PER, dividendos, ventas y EBITDA

8.2.1 Multiplicador del EBITDA.

Este indicador se ha consolidado en los últimos años, como el indicador más utilizado para medir la rentabilidad operativa de una empresa. Porque el beneficio contable, que es una medida que habitualmente se ha tenido en cuenta, es en realidad una “ ficción” y puede esconder, en su cálculo, distintas asunciones que distorsionan su utilidad ya que ni refleja el rendimiento operativo, al incluir el costo financiero, que depende de la estructura de financiación de la empresa, o las amortizaciones que dependen del plan de amortización que cada empresa decida o del tipo de equipamientos que requiera, ni es una estimación del flujo de caja (cash-flow), ya que las amortizaciones y depreciaciones son un gasto que no suponen desembolso.

El EBITDA tiene la ventaja, por lo tanto, de eliminar el sesgo de la estructura financiera, del entorno fiscal, a través de los impuestos y de los gastos “ficticios” (amortizaciones). De esta forma, permite obtener una idea clara del rendimiento operativo de las empresas.

Este método consiste en tomar los beneficios antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones y multiplicarlo por un indicador que puede estar dado por el mercado especialmente por el sector al que pertenece la empresa, para nuestro caso utilizaremos un multiplicador de 6 veces.

Multiplicador del EBITDA: este método puede llegar a reflejar un escenario más real de la empresa porque el EBITDA es parte integral del estado de resultado y esto implica que si la empresa tiene unos buenos resultados es porque este es un reflejo de toda su operación, que en teoría se supone que es muy eficiente, para nuestros caso el valor de la empresa por este método es de 2.747 millones de pesos que comparado con el precio de mercado es superior en 257.2%, lo que podría confirmar que la empresa esta mostrando unos valor de mercado cercano a la realidad.

Tabla 3

VALORACION POR EL METODO DEL ESTADO DE RESULTADO	
MULTIPLICADOR DEL EBITDA	
Multiplicador EBITDA	6
EBITDA	458
VALOR PATRIMONIAL Vp	2,747

8.2.2 Multiplicador Precio Utilidad (PER)

Multiplicador Precio Utilidad: Este método a pesar de tomar la información de un estado estático como es el estado de resultado, permite una valoración del potencial que puede llegar a tener el negocio, dependiendo de las oportunidades que se pueden presentar en el negocio, este es un método atractivo para el comprador desde el punto de vista que se analiza, en este caso, el valor calculado de la empresa es de 3.172 millones de pesos que comparado con el precio del multiplicador del EBITDA es superior en 15.5%, lo que podría confirmar que la empresa tiene un gran potencial.

Este método consiste en tomar algunas de las partidas del estado de resultado y multiplicarla por un coeficiente, y de esa manera obtener el valor de la empresa. Este método sostiene que el valor del negocio depende de la importancia que se otorgue al potencial del mismo.

VALORACION POR EL METODO DEL ESTADO DE RESULTADO	
2.2 MULTIPLICADOR PRECIO UTILIDAD	
FACTOR P/U	16
UTILIDAD DEL 2007	198.2
Vp= VALOR DE LA EMPRESA POR EL FACTOR P/U	3,172

8.3 Valoración por los Métodos Mixtos.

Se conocen como la forma clásica de valoración. En todos ellos se tratan de implementar un puente entre la contabilidad financiera y el análisis financiero, con resultados a veces forzados y discutibles. Esto causa que el grado de rigor técnico

sea variable y, en algunos casos, escaso. En general tienen muchas limitaciones, por lo tanto su utilización no se recomienda. A pesar de ello, debido a la popularidad de los mismos es necesario su conocimiento, en especial por que sirven de ayuda ante situaciones que no pueden resolver los métodos modernos.

8.3.1 Rendimiento Abreviado.

Rendimiento Abreviado: Este método permite obtener un valor más real de la empresa cuando esta afectada directamente por el mercado, teniendo en cuenta que en su cálculo debe reflejar las utilidades esperadas, la prima o buen nombre de la empresa por lo tanto es un método que puede tener mucha utilidad, en este caso este método no es atractivo para el vendedor desde el punto de vista que se analiza en el ejercicio, que para este caso el valor calculado de la empresa es de 1.658 millones de pesos que comparado con el factor precio utilidad es inferior en 48%, lo que podría confirmar que la empresa tiene un valor de mercado que no se ajusta a la realidad por lo tanto este método no es viable aplicarlo en esta valoración de Urabá Limpio S.A. E.S.P..

Se mide a través de la identificación de una utilidad especial denominada la super-utilidad, que es igual a la diferencia entre la utilidad neta y el rendimiento que se obtendría en una inversión libre de riesgo de un importe equivalente al valor sustancial. Intenta medir en cuánto la empresa es capaz de superar una inversión alternativa a una tasa sin riesgo

VALORACION POR EL METODO MIXTO	
3,2 RENDIMIENTO ABREVIADO	
(P/A, K, N) (U - RL*VCA)	
K = TASA MERCADO	0.13
R1 = TASA LIBRE DE RIESGO	6.6%
UTILIDAD	271
PERIODOS	5
A	-1
P= ?	\$ 3.50
VALORACION MÉTODO MIXTO	1,658

8.3.2 Agresivo o Anglosajón.

Método Agresivo o anglosajón. Este es un método un poco mas preciso porque hace algunas correcciones al valor de la empresa al tener en cuenta tanto la utilidad como VCA, es más ajustado y presenta de acuerdo a este caso un mayor valor comparado con el método abreviado

VALORACION POR EL METODO MIXTO	
METODO AGRESIVO O ANGLOSAJON	
VCA	892
K	0.13
UTILIDAD	271
RL	7%
VP: METODO ANGLOSAJON	2,501

8.4 Valoración por el método de los Flujos.

Este método se basa en la capacidad de generar riqueza en el futuro que tiene la empresa. Es necesario proyectar el flujo de caja libre y descontarlo al costo promedio de capital y restarle el valor de los pasivos. O también calcular el flujo de caja de los accionistas y descontarlo a la tasa de oportunidad de los accionistas.

Este método es fácil y difícil. Fácil porque los cálculos se hacen con las matemáticas financieras. Difícil porque usted debe proyectar flujos de caja y calcular una tasa de descuento. Por ello, no es un resultado exacto y tiene errores. El resultado es una gama de valores posibles del valor de la Empresa.

8.4.1 Flujo de caja Libre.

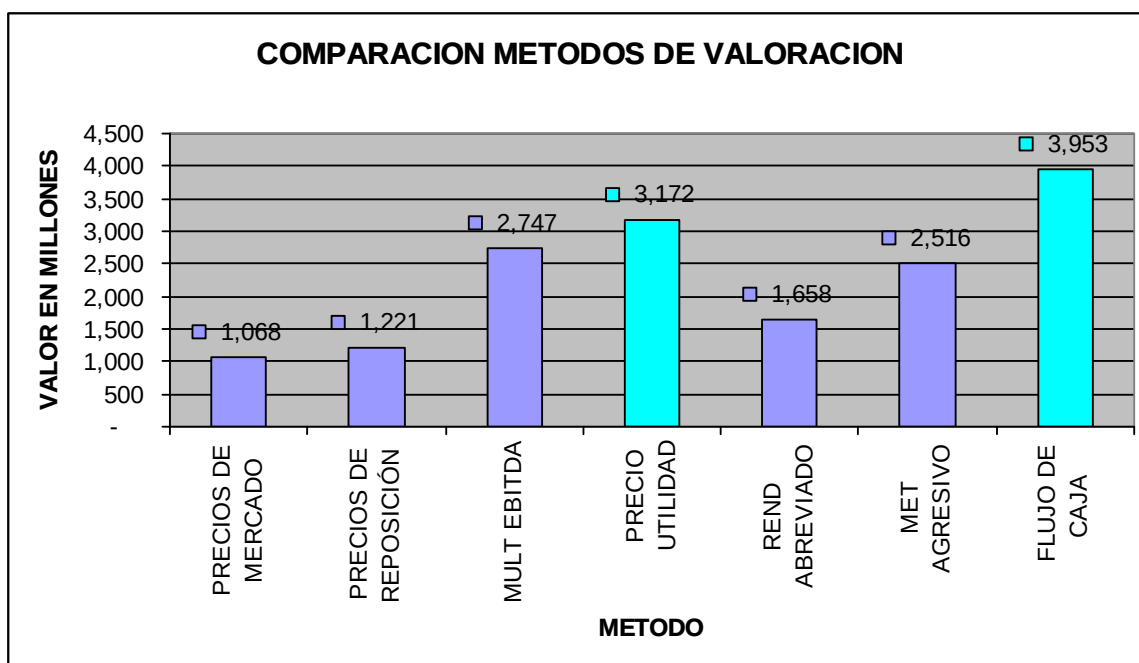
Valor Operacional: Este método permite conocer de forma un poco más clara cual es la razón de ser de la empresa, donde se están generando los ingresos y egresos hasta la parte operacional, además de saber cuanto esta pesando la parte financiera y cuanto la operacional, con la ventaja de tener en cuenta el potencial de la empresa en la generación de los respectivos flujos. Para el caso, el valor calculado de la empresa es de 3.953 millones de pesos que comparado con el factor precio utilidad es superior en 25%, lo que puede acercar la empresa a un valor más real desde el punto de vista de la operación que la misma realiza.

VALOR POR EL MÉTODO DE FLUJOS		
4.1 OPERACIONAL (Vo)	VALOR 1	
VP (PP) Valor presente de los flujos	3,174	
VP Activos a precios de Mercado	986	
VP (PC) Valor presente del 6to flujo		
Vo (VALOR OPERACIONAL)	4,160	
Activos No Operacionales	304	
VALOR TOTAL	4,464	
DEUDAS	511	
VALOR PATRIMONIAL	3,953	

8.5 Comparación de los métodos utilizados en esta Valoración.

COMPARACION DE LOS MÉTODOS UTILIZADOS EN ESTA VALORACION	
1. VALORACION POR EL METODO DEL BALANCE GENERAL	
1.1 PRECIO DE MERCADO EN MILLONES DE PESOS	1,068
1.2 METODO A PRECIOS DE REPOSICIÓN	1,221
2. VALORACION POR EL MÉTODO DEL ESTADO DE RESULTADO	
2.1 MULTIPLICADOR DEL EBITDA	2,747
2.2 MULTIPLICADOR PRECIO UTILIDAD	3,172
3. VALORACION POR EL MÉTODO MIXTO	
3.1 RENDIMIENTO ABREVIADO	1,658
3.2. METODO AGRESIVO O ANGLOSAJON	2,516
4. VALORACION POR EL METODO DE FLUJOS	
4.1 OPERACIONAL (V ₀)	3,953

8.6 Grafico de Comparación de los métodos utilizados.



9. CONCLUSIONES

Hay un sin numero de métodos para valorar empresas, sin embargo no todos se pueden aplicar a todas a éstas el mismo tiempo, situación que conlleva al profesional que hace una valoración a enfrentarse a su primer problema, que es definir estratégicamente los métodos adecuados para la valoración de dicha empresa en particular.

Para nuestro caso, por ser una empresa mixta con poca representación de activos y con una buena utilidad operativa y proyección del flujo de caja, los métodos que definimos como los mas adecuados fueron: la relación precio utilidad y flujo de caja libre que son los representan un valor patrimonial más ajustado de la empresa.

El mejor valor para vender seria utilizando el método de flujo de caja libre porque incluye el valor que tienen los usuarios en la generación del flujo, con respecto a los demás métodos se puede ganar al momento de determinar su valor a negociar.

Los métodos del balance general, presentan unos valores muy similares, pero que en ningún momento tienen una aproximación al valor real de la empresa, es más están muy lejos de dar una valor real, principalmente por que estos métodos son tomados del balance que es un valor en libros al momento del corte, además la empresa no cotiza sus acciones en bolsa por ello el mercado no puede apreciar realmente cual es valor.

Los métodos mixtos, presentan unos valores muy dispersos pero que en ningún momento tienen una aproximación al valor real de la empresa, por lo tanto podemos decir que por estos métodos la empresa se encuentra subvalorada y no seria atractiva para los dueños vender.

Los métodos del estado de resultado, presentan unos valores muy similares, que están dentro de unos rangos aceptables como valor de la empresa, es mas dentro de estos valores se toma el factor precio utilidad como valor mínimo para iniciar la negociación de la empresa.

Al valorar por el método de flujo de caja libre, se refleja que la empresa esta subvalorada por los demás métodos utilizados en esta valoración, por lo tanto queda seleccionado como el mayor valor en el momento de iniciar la negociación para la venta de la empresa.

10.RECOMENDACIONES

Analizados todos los siete métodos utilizados en esta valoración, recomendamos a los accionistas de Urabá Limpio S.A. E.S.P. que al momento de iniciar negociaciones de ventas de sus acciones, utilice el valor de 3.172 millones como precio mínimo de venta y 3.953 millones como precio máximo, todo depende del interés que tengan los inversionistas en la empresa y en especial del numero de ofertas que haga el mercado para la compra de la empresa.

Nuestra recomendación final es que si no hay muchas propuestas para la compra de la empresa se debe iniciar con un valor de negociación de 3.172 millones de pesos, pero si hay varias propuestas para la compra de la empresa se debe iniciar la negociación para la venta de la empresa en 3.953 millones de pesos.

De aquí en adelante el valor de negociación depende del interés que tenga el mercado en la empresa y puede variar por encima o por debajo de estos valores de acuerdo a la necesidad que tengan los dueños de la empresa en venderla.

11. FUENTES DE REFERENCIA.

- ❖ JARAMILLO Betancur Fernando, Valoración de Empresas Modulo y Guía Didáctica para especialización en finanzas, Fundación Universitaria Luís Amigo- Medellín Colombia 2006.
- ❖ SALINAS Gabriela, Valoración de Marcas, ediciones Deusto, Barcelona España 2007.
- ❖ FERNANDEZ Pablo, Valoración de Empresas, Ediciones Gestión 2000 S.A. Barcelona España 2002.
- ❖ VELEZ Pareja Ignacio; The Colombia Stock Market, Junio de 1999.
- ❖ GALINDO Lucas Alfonso, Elementos de valoración de empresa.

12. ANEXOS