

**COMPORTAMIENTOS Y TENDENCIAS EN LA SITUACIÓN FINANCIERA DE LA
EMPRESA GEMA TOURS S.A EN LOS PERIODOS 2009 - 2012**

**PRESENTADOR:
DIETSEN LUIS LARA PEREZ
DIDIER LEONITH LARA PEREZ**



**UNIVERSIDAD DE CARTAGENA
POSTGRADO DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESPECIALIZACIÓN EN FINANZAS
CARTAGENA DE INDIAS
2014**

**COMPORTAMIENTOS Y TENDENCIAS EN LA SITUACIÓN FINANCIERA DE LA
EMPRESA GEMA TOURS S.A EN LOS PERIODOS 2009 - 2012**

**DIETSEN LUIS LARA PEREZ
DIDIER LEONITH LARA PEREZ**

Monografía presentada para optar al título de Especialistas en Finanzas



**UNIVERSIDAD DE CARTAGENA
POSTGRADO DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESPECIALIZACIÓN EN FINANZAS
CARTAGENA DE INDIAS
2014**

Cartagena de indias D.T. y C., 4 agosto de 2014

Señores:

POSTGRADO DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESPECIALIZACIÓN EN FINANZAS
UNIVERSIDAD DE CARTAGENA

Respetados señores:

Por medio de la presente, me permito informarles que he revisado y aprobado la monografía titulada “COMPORTAMIENTOS Y TENDENCIAS EN LA SITUACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA GEMA TOURS S.A EN LOS PERIODOS 2009 - 2012” a cargo de los estudiantes Didier Leonith Lara Pérez y Dietsen Luis Lara Pérez para optar al título de especialistas en finanzas y, por tanto, avalo el ejercicio de su presentación definitiva.

Atentamente,

Julio Cesar Quintana Pérez
Docente Asesor

Señores:

POSTGRADO DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESPECIALIZACIÓN EN FINANZAS
UNIVERSIDAD DE CARTAGENA

Respetados señores:

Por medio del presente, hacemos entrega de la monografía titulada “COMPORTAMIENTOS Y TENDENCIAS EN LA SITUACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA GEMA TOURS S.A EN LOS PERIODOS 2009 - 2012”, para optar al título de Especialistas en Finanzas.

Esta investigación es el resultado de múltiples esfuerzos en la aplicación de los conocimientos aprendidos durante la etapa académica en la realidad empresarial. Esperamos sea del agrado de los interesados.

Atentamente,

Didier Leonith Lara Pérez

Dietsen Luis Lara Pérez

DEDICATORIA

A nuestros padres por habernos dado la vida y motivarnos arduamente al cumplimiento de nuestras metas. Gracias a su apoyo hemos superado un peldaño más hacia la búsqueda de un mejor futuro. Y a Dios, el todo poderoso que nos dio la paciencia y sabiduría que se necesitaba para este logro.

AGRADECIMIENTOS

A los profesores, por compartir sus conocimientos y estar ofrecidos desinteresadamente ante nuestras inquietudes y solicitudes; al licenciado Julio Quintana por su gran apoyo y motivación para la culminación de nuestros estudios profesionales y elaboración de este trabajo.

Gracias a la Universidad de Cartagena, por abrirnos sus puertas y brindarnos una educación de alta calidad, para el mejoramiento de nuestros conocimientos y un mejor desempeño en el ámbito laboral, humano, social y personal.

Contenido

1. INTRODUCCION	9
2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	10
2.1. DESCRIPCION DEL PROBLEMA.....	10
2.2. FORMULACION DEL PROBLEMA.....	11
3. OBJETIVOS	12
3.1. OBJETIVO GENERAL.....	12
3.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS	12
4. JUSTIFICACION	13
5. MARCO DE REFERENCIA	14
5.1. MARCO TEORICO	14
5.2. ANTECEDENTES DEL PROBLEMA	27
5.3. MARCO CONCEPTUAL	29
6. METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION.....	31
6.1. DISEÑO METODOLOGICO	31
6.2. FUENTES Y TECNICAS PARA LA RECOLECCION DE INFORMACION	31
7. GENERALIDADES DE LA EMPRESA GEMATOURS S.A.....	32
8. ANALISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS DE LA EMPRESA GEMATOURS S.A. ...	35
8.1. ANÁLISIS DE LA COMPOSICIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS: DEL ACTIVO, ENDEUDAMIENTO Y DEL ESTADO DE RESULTADOS EN FORMA COMPARATIVA	35
8.1.1. ACTIVO.....	39
8.1.2. PASIVO.....	43
8.1.3. PATRIMONIO	47
8.1.4. ESTADO DE RESULTADO.....	48
8.2. ANALISIS DE TENDENCIA DE LOS COMPONENTES DE LOS ESTADOS FINANCIEROS...	52
8.2.1. ACTIVO.....	52
8.2.2. PASIVO.....	55
8.2.3. PATRIMONIO	56
8.2.4. ESTADO DE RESULTADO.....	57
9. ANALISIS DE LOS INDICADORES FINANCIEROS.....	61
9.1. INDICADORES DE LIQUIDEZ.....	61
9.2. INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO	63

9.3. INDICADORES DE RENTABILIDAD	67
10. DIAGNOSTICO FINANCIERO	71
10.1. IDENTIFICACION DE DEBILIDADES	71
10.2. FORTALEZAS	72
11. CONCLUSIONES.....	73
12. BIBLIOGRAFIA.....	74
13. ANEXOS.....	75

1. INTRODUCCION

En la actualidad muchas empresas no le dan un uso adecuado a la información financiera obtenida para la toma de decisiones, por ello se desentienden de que la interpretación a fondo de los estados financieros es la principal señal de alarma para determinar crisis financieras y económicas, o en su defecto, la herramienta principal para la ejecución y control en el cumplimiento de resultados económicos buscados por la empresa.

Un análisis financiero implica una comparación del desempeño de la empresa con el de otras compañías que participan en el mismo sector de negocios, el cual, por lo general, se identifica con la base en la clasificación industrial de la compañía. Por lo común, el análisis se utiliza para determinar la posición financiera de la empresa con el objeto de determinar sus puntos fuertes y débiles actuales y sugerir acciones para que la empresa aproveche los primeros y corrija las áreas problemáticas en el futuro.¹

A continuación, presentamos este trabajo para optar al título de especialistas en finanzas, aplicado a la empresa Gema Tours S.A sucursal Cartagena, ente reconocido en la ciudad en el sector turístico, a la que se le ejecutara una investigación contextualizada para determinar cómo se encuentra la empresa y cuál ha sido su evolución a nivel financiero en los últimos años, para ello se harán estudios de los comportamientos financieros y las variables del entorno para llegar a una conclusión precisa que sirva de apoyo en la toma de decisiones financieras y económicas.

Esta investigación requiere de la aplicación de todas las técnicas y herramientas apropiadas y aprendidas en el proceso académico de la especialización, que a su vez nos permitirá dar explicación a un fenómeno económico. Con este trabajo, esperamos llenar las expectativas de los interesados.

¹BESLEY Scott y Eugene F. Beigh, Fundamento de la admón. financiera, Edit. Mc Graw Hill, impresora México, Pág. 95

2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

2.1. DESCRIPCION DEL PROBLEMA

En los últimos años, la economía colombiana ha tenido un crecimiento sostenido, sin embargo tales resultados se ven influenciados por la evolución y mejora de algunos sectores económicos, en este caso el sector turístico que a día de hoy es la tercera parte de la economía, después de los hidrocarburos y el carbón. Superando al café, al banano y a las flores. Producto de las notables mejoras en la seguridad del país, lo cual ha permitido una mayor confianza de turistas que nos visitan, y a su vez brindar oportunidades de negocios para inversionistas extranjeros, que ayudan a mejorar las infraestructuras, los atractivos y servicios que consoliden un sector turístico competitivo.

Cartagena por su ubicación geográfica es una ciudad turística por excelencia, posee uno de los principales puertos del país, indispensable para la economía Colombiana como canal de exportación e importación con otros países y desembarco de cruceros turísticos. Por ello, teniendo en cuenta la importancia del sector turístico, es indispensable que las empresas que lo conforman estén atentas a los distintos cambios y se preocupen por la generación de valor, en la búsqueda de la diferenciación en sus productos y/o servicios que permitan mayor atracción de turistas nacionales y extranjeros.

Los estados financieros son una radiografía de cualquier empresa, por ello, su análisis e interpretación es un proceso crítico dirigido a evaluar la posición financiera, presente y pasada, y los resultados de las operaciones, con el objetivo primario de establecer las mejores estimaciones y predicciones posibles influyentes sobre las condiciones y resultados futuros.

GEMA TOURS S.A es una agencia de viajes y turismo receptivo de reconocida trayectoria, como operador profesional de congresos, ferias, convenciones y viajes. Contamos con departamentos especializados en: congresos y convenciones, incentivos y eventos, festivales y ferias, eventos sociales, bodas y turismo vacacional, con casa matriz en Colombia, sur América.

Fundada en 1982, Gema tours, cuenta con un equipo humano profesional y amable, el cual se soporta en una robusta infraestructura, que le permite ofrecer sus servicios a nivel nacional e internacional.

Con sede en Cartagena de indias, su casa matriz en donde cuenta con 4 oficinas, Gema tours posee sucursales estratégicas en Bogotá, Medellín, san Andrés islas y santa marta. Su portafolio de servicios incluye transporte turístico con la más moderna línea de autobuses propios, operados bajo licencia de ministerio de transporte.²

En base a lo anterior, y al incremento acelerado de la participación del turismo para la economía de Colombia, nace la curiosidad de determinar cuál ha sido el crecimiento de aquellas empresas que participan en tal sector, en este caso la empresa GEMA TOURS S.A, la cual será estudiada detenidamente.

2.2. FORMULACION DEL PROBLEMA

¿Cuál ha sido el comportamiento y las tendencias en la situación financiera de la empresa GEMA TOURS S.A en los periodos 2009 - 2012?

²<http://www.gematours.com/gematours.php?la=es>

3. OBJETIVOS

3.1. OBJETIVO GENERAL

Realizar un diagnóstico integral para conocer cuál ha sido la situación financiera de la empresa GEMA TOURS S.A en los periodos 2009 – 2012.

3.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Hacer un estudio de los antecedentes administrativos, jurídicos, operativos y financieros de la empresa.
- Realizar un estudio a los estados financieros mediante la aplicación de técnicas de análisis tradicionales de forma correlacionada para un análisis de causalidad.
- Evaluar los indicadores financieros de liquidez, endeudamiento y rentabilidad de la empresa Gema tours S.A.
- Determinar mediante análisis horizontal y vertical las variaciones de mayor incidencia en la estructura de los estados financieros.

4. JUSTIFICACION

Siendo los estados financieros la herramienta principal para determinar la situación de una empresa, el análisis de comportamientos y tendencias financieras de Gema Tours S.A, le servirá como alternativa para identificar las fortalezas y debilidades de índole financiero, disminuyendo el riesgo e incertidumbre de fracasos económicos y poder lograr ejecutar de manera eficiente sus decisiones a nivel financiero.

Como futuros egresados es satisfactorio este tipo de investigaciones, debido a que se identificaran las diferentes herramientas utilizadas al evaluar las incidencias financieras a nivel empresarial y a su vez se crearan semillas de conocimiento para fundamentar decisiones estrategias pendientes a minimizar los grados de riesgos económico financiero presentados en el tiempo de vida de una empresa, permitiendo el desarrollo de nuevas técnicas de consecución y procedimientos de análisis.

Para la Universidad De Cartagena es importante, ya que en el proceso de realización de estos proyectos se incentiva al desarrollo de planes investigativos, los cuales son un modelo pedagógico que se encuentra dentro de la dinámica de formación formativa propuestas por el plantel educativo en una forma practico-teórica con el objeto de fomentar las competencias en los futuros egresados.

Además, con esta investigación la universidad dará cumplimiento a su misión de formar especialistas y afianzar la enseñanza de calidad que le caracteriza.

5. MARCO DE REFERENCIA

5.1. MARCO TEORICO

El análisis de estados financieros no solo es importante para los administradores de empresas, sino para los inversionistas y acreedores. Desde el punto de vista interno, los administradores financieros utilizan la información proporcionada por el analista de tal modo que las decisiones de financiamiento e inversión maximicen el valor de la compañía. Desde el punto de vista externo, los accionistas y acreedores lo emplean para evaluar la atractividad de la empresa como una inversión; para tal propósito, analizan su capacidad para satisfacer sus obligaciones financieras actuales y las obligaciones financieras futuras.³

La administración financiera a corto plazo, o administración del capital del trabajo, se encarga de la óptima administración de los activos y pasivos circulante lo cual le dará a la empresa la supervivencia en el corto plazo, sin embargo una alta razón circulante no asegura que es una empresa que cuenta con el efectivo que necesita para cubrir sus necesidades. Si los inventarios no pueden venderse, o si las cuentas por cobrar pueden cobrarse de manera oportuna, la seguridad aparentemente reflejada en una alta razón circulante puede ser ilusoria. Es posible que el componente más importante de una administración adecuada de efectivo de una empresa sea su capacidad de estimar su flujo de efectivo, de tal modo que pueda hacer planes para solicitar fondos en préstamos, cuando los recursos de efectivo sean insuficientes, o para invertir cuando el efectivo supere lo que se necesita. Sin duda, los ejecutivos financieros convienen en que la herramienta más importante para la administración del efectivo es el presupuesto de efectivo (o pronóstico de efectivo). Esta herramienta, le permite a la empresa planear las estrategias de inversión y de solicitud de fondo de préstamos, también se utiliza para

³BESLEY Scott y Eugene F. Beigh, Fundamento de la admón. financiera, Edit Mc Graw Hill, impresora México, Pág. 95

proporcionar una retroalimentación y una tendencia a mejorar la eficiencia de la administración del efectivo.⁴

ESTADO DE RESULTADOS

El estado de resultado frecuentemente denominado como estado de pérdidas y ganancias, presenta los estados de las operaciones de negocios realizadas durante un periodo específico (un trimestre o un año).este documento resume los ingresos generados y los gastos en los que haya incurrido la empresa durante el periodo contable en cuestión.

Es importante recordar que no todas las cantidades que aparecen en el estado de resultados representan flujos de efectivo. De lo que usted aprendió en sus cursos de contabilidad recuerde que, para la mayoría de las corporaciones, el estado de resultados es elaborado a través del método contable conocido como “devengado”. Esto significa que los ingresos se reconocen cuando se ganan, no cuando recibe el efectivo, y que los gastos se realizan se incurre en ellos, y cuando se paga el efectivo.

BALANCE GENERAL

El balance general muestra la posición financiera de una empresa en un punto específico en el tiempo. Indica las inversiones realizadas por una compañía bajo la forma de activos y los medios a través de los cuales se financiaron los activos, ya sea que los fondos se hubieran obtenido mediante la solicitud de fondos de préstamos (pasivos) o mediante la venta de acciones de capital (capital contable).

ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO

Este documento tiene como propósito mostrar de qué manera las operaciones de la empresa han afectado su posición de efectivo mediante el examen de las inversiones realizadas (aplicaciones de efectivo) y las decisiones de financiamiento que se hayan tomado (fuentes de efectivo). La información que se encuentra en el estado de flujo de efectivo puede ayudar a responder

⁴IBID, Pág. 634-635

preguntas tales como: ¿genera la empresa el efectivo que necesita para comprar activos adicionales para el crecimiento? ¿Tiene un exceso de flujos de efectivo que pueda usarse para reembolsar las deudas o invertir en nuevos productos? Esta información es de utilidad tanto para los administradores financieros como para inversionistas, por lo que el estado de flujo de efectivo es una parte importante del reporte anual.

FUENTES DEL EFECTIVO	APLICACIONES DEL EFECTIVO
<p>Incremento en una cuenta de pasivo de capital contable La solicitud de fondos en préstamos o la venta de acciones le proporcionan a la empresa fondos en efectivo.</p> <p>Decremento en una cuenta de activos La venta de inventarios o la cobranza de las cuentas por cobrar proporcionan fondos en efectivo.</p>	<p>Decremento de la cuenta de pasivos o de capital contable El pago de un préstamo o la readquisición de acciones usan fondos en efectivo.</p> <p>Incremento de una cuenta de activos La compra de activos o la compra de más inventarios usan fondos en efectivo.</p>

ANALISIS FINANCIERO

Se puede definir como un proceso que comprende la recopilación, interpretación, comparación y estudio de los estados financieros y los datos operacionales de un negocio. Esto implica el cálculo e interpretación de porcentajes, tasas, tendencias, indicadores y estados financieros, complementarios o auxiliares, los cuales sirven para evaluar el desempeño financiero y operacional de la firma, lo que ayuda de manera decisiva a los administradores, inversionistas y acreedores a tomar sus respectivas decisiones.⁵

El análisis cualquiera que sea su finalidad, requiere una comprensión amplia y detallada de la naturaleza y limitaciones de los estados financieros, puesto que el analista tiene que determinar si las diversas partidas presentan una relación

⁵ORTIZ Anaya Héctor, Análisis Financiero Aplicado, Editd´vinni, Pág. 34

razonable entre sí, lo cual permite calificar las políticas financieras y administrativas de buenas regulares o malas.

HERRAMIENTAS DE ANALISIS

Cuando hablamos de referencias de análisis nos referimos a la información que sirve de punto de partida para el estudio, o sea la materia prima del análisis financiero. El analista, dependiendo de su ubicación dentro o fuera de la empresa, cuenta con una serie de herramientas para el desarrollo de su análisis, entre las cuales las más importantes son las siguientes:⁶

1. Los estados financieros básicos suministrados o publicados por la empresa. Se deben tomar por lo menos los correspondientes a los tres últimos años.
2. La información complementaria sobre sistemas contables y políticas financieras, especialmente en lo referente a: a. estructura de costos; b. discriminación de costos fijos y variables; c. sistemas de valuación de inventarios; d. forma de amortización de diferidos; e. costo y forma de pago de cada uno de los pasivos, y f. métodos utilizados en la depreciación. Algunas de estas informaciones se encuentran en las notas o comentarios a los estados financieros.
3. La información adicional que suministre la empresa sobre diferentes fases del mercado, la producción y la organización.
4. Las herramientas de administración financiera, tales como: a. evaluación de proyectos; b. análisis del costo de capital, o c. análisis de capital de trabajo.
5. Las matemáticas financieras como disciplina básica en toda decisión de tipo financiero y crediticio.
6. La información de tipo sectorial que tenga por estudios especializados o por el análisis de otras empresas similares.
7. El análisis macroeconómico sobre aspectos como producción nacional, política monetaria, sector externo, sector público, etc.

⁶ IBID, Pág. 37

CLASES DE ANALISIS FINANCIERO

ANALISIS VERTICAL

Esta es una de las técnicas más sencillas dentro del análisis financiero, y consiste en tomar un solo estado financiero (puede ser un balance general o estado de resultado) y relacionar cada una de sus partes con un total determinado, dentro del mismo estado, el cual se denomina cifra base. Se trata de un análisis estático, pues estudia la situación financiera en un momento determinado, sin tener en cuenta los cambios ocurridos a través del tiempo.⁷

Si se toma, por ejemplo, el balance general, se puede hacer un análisis vertical tanto de la parte izquierda (activo) como de la parte derecha (pasivo y patrimonio). Dentro del activo se puede tomar cada uno de los rubros individuales y calcular a que porcentaje corresponde sobre el total de activos. También se puede tomar cada una de las cuentas y calcular que porcentaje representa sobre el subtotal del grupo correspondiente.

En lo que respecta al estado de pérdidas y ganancias, también se le puede aplicar el análisis vertical, tomando como base por lo general, el valor de las ventas y hallando el porcentaje que los demás rubros representan con respecto a esta base. Aunque del mismo modo se podría tomar como base el subtotal del costo de venta o de gastos generales y hallar el porcentaje que sobre esta base puede presentar cada costo o cada gasto individual.

ANALISIS HORIZONTAL

Se ocupa de los cambios en las cuentas individuales de un periodo a otro y, por lo tanto, requiere de dos o más estados financieros de la misma clase, presentado para periodos diferentes. Es un análisis dinámico, porque se ocupa del cambio o movimiento de cada cuenta de un periodo a otro.

⁷GARCÍA Rojas Bianor, Análisis Financiero Pág. 35

Al iniciar el análisis propiamente dicho, lo más importante es determinar que variaciones o que cifras merecen una atención especial y cuáles no. El análisis, entonces, se debe centrar en los cambios “extraordinarios” o más significativos, en cuya determinación es fundamental tener en cuenta tanto las variaciones absolutas como las relativas. En ocasiones un solo tipo de variación, examinada aisladamente, no nos dice nada o nos puede llevar a conclusiones dudosas.

Cuando se trata de hacer un análisis horizontal de cualquier empresa, al examinar cada uno de los cambios que merecen especial atención se deben tener en cuenta ciertos criterios, algunos de los cuales se exponen a continuación.

COMENTARIO SOBRE ANÁLISIS VERTICAL Y HORIZONTAL

En la práctica este tipo de análisis no se utiliza independientemente, como una herramienta aislada, sino que, por el contrario, se va combinando con otros elementos de estudio tales como flujo de fondos o los indicadores financieros, para dar como resultado un concepto financiero integrado sobre la situación de una empresa determinada.

ANÁLISIS DE RAZONES FINANCIERAS

Los estados financieros proporcionan información sobre la posición financiera de una empresa en un punto en el tiempo, así como las de sus operaciones a lo largo de algún periodo anterior. 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 y determinar las utilidades y los dividendos esperados. Desde el punto de vista de un inversionista, *la predicción del futuro es todo lo que trata el análisis de estados financieros*, mientras que desde el punto de vista de la administración, *el análisis de los estados financieros es útil tanto como una forma de anticipar las condiciones*

*futuras y, lo que es más importante, como un punto de partida para planear las acciones que influirán en el curso futuro de los acontecimientos.*⁸

INDICADORES DE LIQUIDEZ

Un activo líquido es aquel que fácilmente puede convertirse en efectivo sin una pérdida significativa de su valor original. La conversión de los activos en efectivo, especialmente, los activos circulantes como los inventarios y las cuentas por cobrar, es el medio principal de una empresa para obtener fondos que necesita para liquidar sus cuentas circulantes.

RAZON CORRIENTE

Se denomina también relación corriente, y trata de verificar las disposiciones de las disponibilidades de la empresa, a corto plazo, para afrontar sus compromisos, también a corto plazo.

Fórmula:

$$\text{Razón Corriente: } \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Entonces se puede decir que este indicador, entre más alto se considera, mejor, y que puede comenzarse a considerarlo bueno a partir de la relación I a I. Pero vale la pena aclarar que el criterio según el cual el mejor indicador es el más alto sólo es absolutamente cierto desde el punto de vista del acreedor. Para la empresa, este índice depende del adecuado manejo que se le dé a los activos corrientes entre dos parámetros que son: rentabilidad y riesgo. Por lo tanto, no siempre será conveniente tener muchas existencias, sin necesidad, o una caja elevada pero improductiva.⁹

A. CAPITAL DE TRABAJO NETO.

Un capital neto de trabajo positivo facilita a la empresa un mayor respiro en el manejo de su liquidez y, en economías inflacionarias, las deudas de largo

⁸BESLEY Scott y Eugene F. Beigh, Fundamento de la admón. financiera, Edit Mc Graw Hill, impresora México, Pág. 110

⁹ORTIZ Anaya Héctor, Análisis Financiero Aplicado, Editd´vinni, Pág. 218

plazo expresadas en moneda local tendrán un menor valor cada año, lo cual ayuda a su cancelación.

Fórmula:

Capital Neto de Trabajo (CNT) : Activo corriente - Pasivo Corriente

B. PRUEBA ACIDA

Se conoce también con el nombre de ácido o liquidez seca. Es un test más riguroso, el cual pretende verificar la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes pero sin depender de la venta de sus existencias, es decir, básicamente con sus saldos de efectivo, el producido de sus cuentas por cobrar, sus inversiones temporales y algún otro activo de fácil liquidación que pueda haber, diferentes a los inventarios.

Fórmula:

$$\text{Prueba Acida: } \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

INDICADORES DE RENTABILIDAD

Los indicadores de rentabilidad, denominados también de rendimiento o lucratividad, sirven para medir la efectividad de la administración de la empresa para controlar los costos y gastos, y de esta manera convertir las ventas en utilidades.

Desde el punto de vista del inversionista, lo más importante de analizar con la aplicación de estos indicadores es la manera como se produce el retorno de los valores invertidos en la empresa (rentabilidad del patrimonio y rentabilidad del activo total).¹⁰

Los indicadores de rendimiento comúnmente utilizados son los siguientes:

¹⁰ IBID, Pág. 241

A. MARGEN BRUTO DE UTILIDAD

Fórmula:

$$\text{Margen Bruto de Utilidad: } \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Netas}}$$

B. MARGEN OPERACIONAL DE UTILIDAD

Fórmula:

$$\text{Margen Operacional de Utilidad: } \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas Netas}}$$

El margen operacional tiene gran importancia dentro del estudio de la rentabilidad de una empresa puesto que indica si el negocio es lucrativo o no, en sí mismo, con independencia de la forma como ha sido financiado.¹¹

C. MARGEN NETO DE UTILIDAD

Fórmula:

$$\text{Margen Neto de Utilidad: } \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$$

Se debe tener especial cuidado al estudiar este indicador, comparándolo con el margen operacional, para establecer si la utilidad procede principalmente de la operación propia de la empresa o de otros ingresos diferentes. La inconveniencia de estos últimos se deriva del hecho de que este tipo de ingresos tienden a ser inestables o esporádico y no reflejan la rentabilidad propia del negocio.

¹¹IBID, Pág. 243

D. RENDIMIENTO DEL PATRIMONIO (ROE)

Fórmula:

$$\text{Rendimiento Del Patrimonio: } \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$$

El estudio de este indicador conviene tener en cuenta algunos factores que puedan modificar los resultados y que el analista no debe ignorar, si quiere tener una visión acertada del problema.

Según algunos otros, se deberían excluir del patrimonio, para el cálculo de este indicador, las utilidades del ejercicio, puesto que estas no existían desde comienzos del periodo, y por lo tanto no han sido productivas durante todo el ejercicio. Pero, de otra parte, también es bueno considerar que las utilidades de una empresa no se materializan el último día del año, sino que van produciendo día tras día, al mismo ritmo de las ventas.¹²

EBITDA

Fórmula:

$$\text{EBITDA: } \text{Utilidad De Operaciones} + \text{Gasto Por Depreciación} + \text{Gasto Por Amortización}$$

El EBITDA significa el valor de la utilidad operacional de la empresa en términos de efectivo.

El EBITDA visto de una manera aislada no tiene especial significado sino se le compara con algún otro rubro de los estados financieros. De manera general esta comparación se hace contra los gastos financieros, para ver a fondo la capacidad de cubrimiento que la empresa tiene sobre dicho rubro. Por esta razón el EBITDA es un indicador que se utiliza en especial por los acreedores

¹² IBID, Pág. 245

y, en particular, por los banqueros, para escudriñar a fondo la capacidad de pago de sus clientes.¹³

E. SISTEMA DUPONT

Una demostración de la forma como pueden integrarse algunos de los indicadores financieros la constituye el denominado Sistema Dupont. Este sistema correlaciona los indicadores de actividad con los indicadores de rendimiento, para tratar de establecer si el rendimiento de la inversión (utilidad neta/activo total) proviene primordialmente de la eficiencia en el uso de los recursos para producir ventas o del margen neto de utilidad que tales ventas generan.

El método parte de la descomposición del indicador de rendimiento del activo total, de la siguiente manera:

Fórmula:

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} + \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$$

La igualdad se produce al cancelar matemáticamente el factor ventas en la parte derecha. En el campo financiero esto quiere decir que, según el tipo de empresa, el rendimiento de la inversión puede originarse principalmente en el margen neto de las ventas o en la rotación del activo total.

INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO

Los indicadores de endeudamiento tienen por objeto medir en qué grado y de qué forma participan los acreedores dentro del financiamiento de la empresa. De la misma manera se trata de establecer el riesgo que corren tales acreedores, el riesgo de los dueños y la conveniencia o inconveniencia de un determinado nivel de endeudamiento para la empresa.

¹³ BREALEY Richard y MYERS Stewart, Fundamentos de Finanzas Corporativas, Edit McGraw Hill,,Pág. 82

Desde el punto de vista de los administradores de empresas, el manejo del endeudamiento es todo un arte y su optimización depende, entre otras variables, de la situación financiera de la empresa en particular, de los márgenes de rentabilidad de la empresa y del nivel de las tasas de interés vigentes en el momento.¹⁴

A. NIVEL DE ENDEUDAMIENTO

Este indicador establece el porcentaje de participación de los acreedores dentro de una empresa.

Fórmula:

$$\text{Nivel de Endeudamiento} = \frac{\text{Total Pasivos Con Terceros}}{\text{Activo Total}}$$

B. ENDEUDAMIENTO FINANCIERO

Este indicador establece el porcentaje que representan las obligaciones financieras de corto plazo y largo plazo con respecto a las ventas del periodo. En el caso en que las ventas correspondan a un periodo menor de un año deben anualizarse, antes de proceder al cálculo del indicador.¹⁵

Fórmula:

$$\text{Endeudamiento Financiero} = \frac{\text{Obligaciones Financieras}}{\text{Ventas Netas}}$$

C. IMPACTO DE LA CARGA FINANCIERA

Su resultado indica el porcentaje que representan los gastos financieros con respecto a las ventas o ingresos de operación del mismo periodo.

Fórmula:

$$\text{Impacto de la Carga Financiera} = \frac{\text{Gastos Financieros}}{\text{Ventas}}$$

¹⁴ ORTIZ Anaya Héctor, Análisis Financiero Aplicado, Editd´vinni, Pág. 252 y 253

¹⁵ IBID, Pág. 259

D. COBERTURA DE INTERESES

Este indicador establece una relación entre las utilidades operacionales de la empresa y sus gastos financieros, los cuales están a su vez en relación directa con su nivel de endeudamiento. En otras palabras, se quiere establecer la incidencia que tienen los gastos financieros sobre las utilidades de la empresa.¹⁶

Fórmula:

$$\text{Cobertura de intereses} = \frac{\text{Utilidad de Operación}}{\text{Intereses Pagados}}$$

E. CONCENTRACION DEL ENDEUDAMIENTO EN EL CORTO PLAZO

Este indicador establece qué porcentaje del total de pasivos con terceros tiene vencimiento corriente, es decir, a menos de un año.

Fórmula:

$$\text{Concentración del Endeudamiento en el Corto Plazo} = \frac{\text{Pasivo Corriente}}{\text{Pasivo Total con Terceros}}$$

INDICADORES DE “LEVERAGE” O APALANCAMIENTO

Estos indicadores comparan el financiamiento originario de terceros con los recursos de los accionistas, socios o dueños de la empresa, con el fin de establecer cuál de las dos partes está corriendo un mayor riesgo. Así, si los accionistas contribuyen a penas con una pequeña parte del financiamiento total, los riesgos de la empresa recaen principalmente sobre los acreedores.¹⁷

A. LEVERAGE TOTAL

Este indicador mide el grado de compromiso del patrimonio de los socios o accionistas para con los acreedores de la empresa.

¹⁶ IBID, Pág. 260

¹⁷IBID, Pág. 264

Fórmula:

$$\text{Leverage Total} = \frac{\text{Pasivo Total Con Terceros}}{\text{Patrimonio}}$$

B. LEVERAGE FINANCIERO TOTAL

Fórmula:

$$\text{Leverage Total} = \frac{\text{Pasivos Totales Con Entidades Financieras}}{\text{Patrimonio}}$$

Se trata de establecer la relación existente entre los compromisos financieros y el patrimonio de la empresa. Para este efecto se toman todas las obligaciones, tanto de corto como de largo plazo, ya sea con bancos, corporaciones financieras, corporaciones de ahorro y vivienda, compañías de financiamiento comercial, etc.¹⁸

5.2. ANTECEDENTES DEL PROBLEMA

- ❖ En el año 2008, se realizó una investigación relacionada con nuestra propuesta de investigación, realizado por Ariel Hernando Díaz Angulo acerca del análisis de los estados financieros de la empresa “Díaz mercado y cía. S.C.A, en donde se detalla la importancia y variedad de información para la toma de decisiones.
- ❖ También se tiene como referencia de investigación, la tesis de grado desarrollada por Carlos Mercado Barbosa como requisito para grado a especialista en finanzas, para el año 2000, en su momento basado en un análisis financiero de una empresa manufacturera perteneciente al sector pesquero, en él se resalta insistentemente la importancia de la utilización

¹⁸IBID, Pág. 265

de la información financiera ligada a la disminución de los costos de producción y decisiones empresariales.

- ❖ Para el año 2006, estudiantes de la Fundación Universitaria Tecnológico Comfenalco, realizaron un estudio administrativo, económico y financiero a la empresa de servicio de salud subsidiada, Coosalud EPS-S en los años 2003,2004 y 2005 de los estados financieros, donde identifican las causas que generan fallas o problemas que afectan no solo en el pasado sino también en el futuro de la empresa. Y gracias al análisis del estudio se ayudó a formular planes y soluciones que ayudaran al crecimiento de la empresa. En el estudio resaltan la diferencia que existe entre las estructuras financieras de las empresas de los diferentes sectores, en este caso tomando como base el sector de la salud.

- ❖ Mario Franco Morales, profesional universitario de la oficina de regulación económico, en abril de 2009 hizo un estudio de análisis financiero de las empresas de servicio público de transporte de carga en Colombia, tomando como base los Estados Financieros del cierre de diciembre de 2005, 2006 hasta el cierre de diciembre de 2007, con el objetivo de realizar la proyección futura de su situación económico- financiera. En este estudio se ejecutan las herramientas tradicionales como indicadores financieros, notas de cuentas representativas, al igual que análisis vertical y horizontal. Se llegó a la conclusión que en la gran mayoría de los estados financieros, se observa que las empresas de transporte de carga toman sus propias decisiones de inversión y crédito, con el propósito de asegurar su rentabilidad y recuperabilidad en el corto plazo. Y que en general, se puede evidenciar que los directivos y administradores de las empresas de transporte de carga, han manejado sus activos en forma racional y han planificado la rentabilidad de acuerdo a la solvencia y capacidad de crecimiento del negocio.

- ❖ En motores de búsqueda “google” se encuentra que los indicadores financieros continúan siendo la principal señal de alarma para determinar crisis económicas inminentes o en su defecto la herramienta principal para medir el cumplimiento de los resultados económicos esperados por la empresa.

5.3. MARCO CONCEPTUAL

Capital de Trabajo: recursos que requiere la empresa para poder operar.

Ciclo operacional: Es un indicador que permite identificar el número de días que requiere la compañía para convertir sus inventarios en efectivo. Es la suma del número de días requeridos para rotar inventario y el periodo de cobro.

Solvencia: capacidad financiera (capacidad de pago) de la empresa para cumplir sus obligaciones de vencimiento a corto plazo y los recursos con que cuenta para hacer frente a tales obligaciones.

Estructura financiera: mezcla de deuda y capital para financiar a una empresa.

Margen Bruto: Es la diferencia entre el precio de venta (sin IVA) de un bien o servicio y el precio de compra de ese mismo producto. Este margen bruto, que suele ser unitario, es un margen de beneficio antes de impuestos.

Margen Operacional: Indicador de rentabilidad que se define como la utilidad operacional sobre las ventas netas y nos indica, si el negocio es o no lucrativo, en sí mismo, independientemente de la forma como ha sido financiado.

Margen Neto: Es el margen de beneficio después de los impuestos; esto es, el margen bruto unitario menos los impuestos repercutibles en ese producto.

ROA (Retorno sobre Activos): Indicador que mide la rentabilidad de la empresa en relación con la totalidad de sus activos.

ROE (Rentabilidad sobre recursos propios): Mide la rentabilidad obtenida por la empresa sobre sus fondos propios.

Rotación de Cartera: Es un indicador financiero que determina el tiempo en que las cuentas por cobrar demoran en convertirse en efectivo.

Rentabilidad: Relaciona el beneficio económico con los recursos necesarios para obtener ese lucro.

EBITDA: Beneficios antes de intereses, impuestos depreciaciones y amortizaciones.

EVA (Valor Económico Agregado): Es una medida de desempeño basada en valor, que surge al comparar la rentabilidad obtenida por una compañía con el costo de los recursos gestionados para conseguirla.

KTNO (Capital de trabajo Neto Operacional): En este capital de trabajo se considera única y exclusivamente los activos que directamente intervienen en la generación de recursos, menos las cuentas por pagar. Para esto se excluyen las partidas de efectivo e inversiones a corto plazo.

Utilidad Neta: La utilidad resultante después de restar y sumar de la utilidad operacional, los gastos e ingresos no operacionales respectivamente, los impuestos y la reserva legal. Es la utilidad que efectivamente se distribuye a los socios.

6. METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION

6.1. DISEÑO METODOLOGICO

El tipo de investigación a realizar es de la línea de carácter descriptivo, por ello, se hará una descripción de los fenómenos económicos y situaciones concretas, indicando los aspectos más relevantes en el comportamiento y tendencias de la situación financiera de la empresa en estudio.

Para la investigación, se aplicaran a los estados financieros de los años en estudio, las técnicas tradicionales utilizadas para el análisis y medición de resultados financieros, como el análisis vertical, análisis horizontal, indicadores financieros, estados de fuente y uso, entre otras. Los cuáles serán analizados, interpretados e ilustrados mediante gráficas y diagramas de barra.

6.2. FUENTES Y TECNICAS PARA LA RECOLECCION DE INFORMACION

Como fuente de información, la empresa de turismo GEMA TOURS S.A facilitara la entrega de los estados financieros básicos de los años en estudios, además, se tendrá como referencia los distintos libros de autores especializados en el tema.

Se realizaran entrevistas abiertas con la contadora publica de la empresa, la doctora CARMEN LOPEZ DIAZ, acerca de dudas que se presenten en el análisis de rubros y características que inciden en el comportamiento económico del sector turístico.

7. GENERALIDADES DE LA EMPRESA GEMA TOURS S.A



“El Cabrero, ayer cuna de grandes hombres, hoy cuna de grandes empresas”



SEDE CASA MATRIZ GEMA TOURS

Patrimonio de Cartagena

GEMA TOURS S.A es una agencia de viajes y turismo receptivo de reconocida trayectoria, ya sea por la promoción y organización de viajes y excursiones turísticas, comerciales, científicas, congresos y eventos especiales. Así como también, la distribución y venta de artículos y servicios que tengan relación con el turismo nacional o extranjero.

Fundada en 1982, Gema Tours, cuenta con un equipo humano profesional y amable, el cual se soporta en una robusta infraestructura, que le permite ofrecer sus servicios a nivel nacional e internacional.

Con sede en Cartagena de indias, su casa matriz en donde cuenta con 4 oficinas, Gema Tours posee sucursales estratégicas en Bogotá, Medellín, san Andrés islas y santa marta. Su portafolio de servicios incluye transporte turístico con la más moderna línea de autobuses propios, operados bajo licencia de ministerio de transporte.

Desde 1989 operan con licencia para transporte especializado en servicios turísticos a nivel nacional. Pioneros con parque automotor propio en busetas climatizadas, acceso a personas con discapacidad, carros blindados, automotores y carruajes de tracción. Licencia # 064 del ministerio de transporte.

En 2006 Gema Tours recibió del Icontec, la certificación en un sistema de gestión de calidad ISO 9001: 2008, para la prestación de sus servicios, convirtiéndose en la primera agencia de viajes en la costa atlántica certificada. Ya en 2007 Gema Tours es certificada en calidad turística en las normas NTS AV01 reservas en agencias de viajes y NTS AV02 Reservas en Agencia de Viajes y NTS AV02 atención al cliente en agencia de viajes y cuatro licencia IATA para poder emitir los billetes de sus aerolíneas asociadas.

Para el manejo contable, la empresa no tiene una división financiera como tal, ni realizan cédulas presupuestales que orientes resultados financieros futuros. La información contable es manejada por cada sucursal con contadores auxiliares, los cuales son consolidados por la contadora principal de la empresa en su casa matriz ubicada en la ciudad de Cartagena.

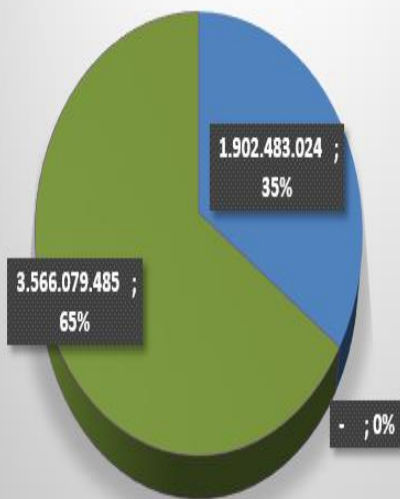
**8. ANALISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS DE LA EMPRESA
GEMA TOURS S.A.**

8.1. ANÁLISIS DE LA COMPOSICIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS: DEL ACTIVO, ENDEUDAMIENTO Y DEL ESTADO DE RESULTADOS EN FORMA COMPARATIVA.

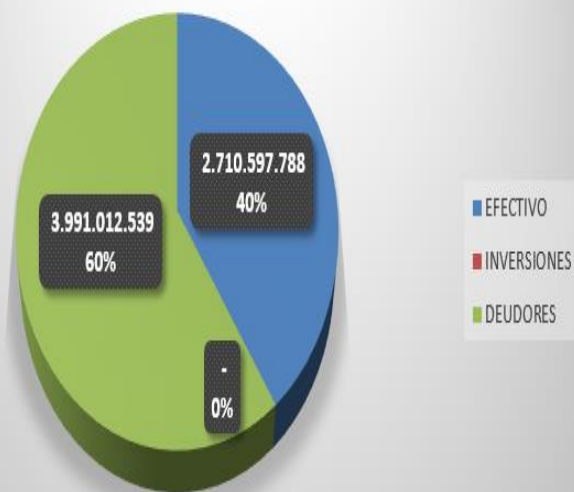
ACTIVO	2009	2010	2011	2012
CORRIENTE				
EFFECTIVO	1.902.483.024	2.170.597.788	2.583.739.355	667.994.298
CAJA	151.987.196	142.523.093	171.668.724	149.299.189
BANCOS	1.746.532.366	2.022.163.475	2.409.748.594	516.373.071
CUENTAS DE AHORRO	3.963.462	5.911.220	2.322.037	2.322.037
TITULOS			62.490.000	53.989.876
DEUDORES	3.566.079.485	3.991.012.539	4.437.376.611	6.839.440.348
CLIENTES NACIONALES	2.547.031.903	2.610.533.694	3.312.566.887	2.971.842.175
CLIENTES EXTRANJEROS	144.084.909	278.013.419	533.790.334	721.300.959
COMPAÑÍAS VINCULADAS	-	-		
SUCURSALES	29.433.317	-		
A SOCIOS	-	-	-	-
ANTICIPOS Y AVANCES	9.315.751	19.736.630	118.811.678	101.483.802
DEPOSITOS	155.541.975	142.202.929	101.949.498	109.195.247
ANTICIPO DE IMP. Y CONT	472.590.529	583.493.701	160.706.000	1.785.851.182
CTAS COBRAR A TRAB.	29.272.134	30.614.406	26.768.409	21.336.565
DEUDORES VARIOS	632.408.451	810.017.244	700.729.168	1.698.949.780
PROVISION DIFICIL COBRO	- 453.599.484	- 483.599.484	- 517.945.362	- 570.519.363
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	5.468.562.509	6.161.610.327	7.083.605.967	7.561.424.522

ACTIVO NO CORRIENTE	2009	2010	2011	2012
PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	1.521.012.658	1.594.527.695	2.050.120.543	1.820.760.867
TERRENO	258.663.119	258.663.119	258.663.119	258.663.119
CONSTRUCCIONES Y EDIFICACIONES	602.591.573	978.591.573	978.591.573	978.591.573
DEPRECIACION ACUMULADA	- 435.758.669	- 465.888.247	- 505.573.478	- 547.157.365
MUEBLES Y ENSERES	443.038.185	450.689.745	466.881.778	500.679.981
DEPRECIACION ACUMULADA	- 367.513.627	- 388.793.109	- 408.580.442	- 419.044.510
EQUIPOS DE COMPUTACION Y COM	494.969.785	514.536.364	610.357.583	714.697.069
DEPRECIACION ACUMULADA	- 398.606.143	- 433.446.148	- 471.856.530	- 528.349.946
PLANTA ELECTRICA	6.861.831	6.861.831	6.861.831	6.861.831
DEPRECIACION ACUMULADA	- 4.532.445	- 5.904.811	- 6.861.831	- 6.861.831
FLOTA Y EQUIPO DE TRANSPORTE	3.981.962.531	4.069.095.410	4.608.919.749	4.540.157.542
DEPRECIACION ACUMULADA	- 3.060.663.482	- 3.389.878.032	- 3.487.282.810	- 3.677.476.597
DIFERIDOS	-	31.146.033	69.661.723	97.972.347
GASTOS PAGADOS POR ANTICIPADO	-	31.146.033	69.661.723	97.972.347
INTANGIBLES				
CONSESIONES Y FRANQUICIAS	52.376.759	52.376.759	52.376.759	52.376.759
AMORTIZACIONES	- 52.376.759	- 52.376.759	- 52.376.759	- 52.376.759
OTROS ACTIVOS	134.917.386	124.917.386	62.427.386	62.427.386
INVERSIONES	134.917.386	124.917.386	62.427.386	62.427.386
VALORIZACIONES	712.442.032	1.091.397.771	1.137.808.338	1.390.335.025
ACCIONES	40.860.395	93.733.795	117.836.957	117.836.957
CUOTAS O PARTES DE INTERES SOCIAL	124.372.637	133.555.668	155.863.073	408.389.760
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	547.209.000	864.108.308	864.108.308	864.108.308
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	2.368.372.076	2.841.988.885	3.320.017.991	3.371.495.626
TOTAL ACTIVOS	7.836.934.585	9.003.599.212	10.403.623.957	10.932.920.148

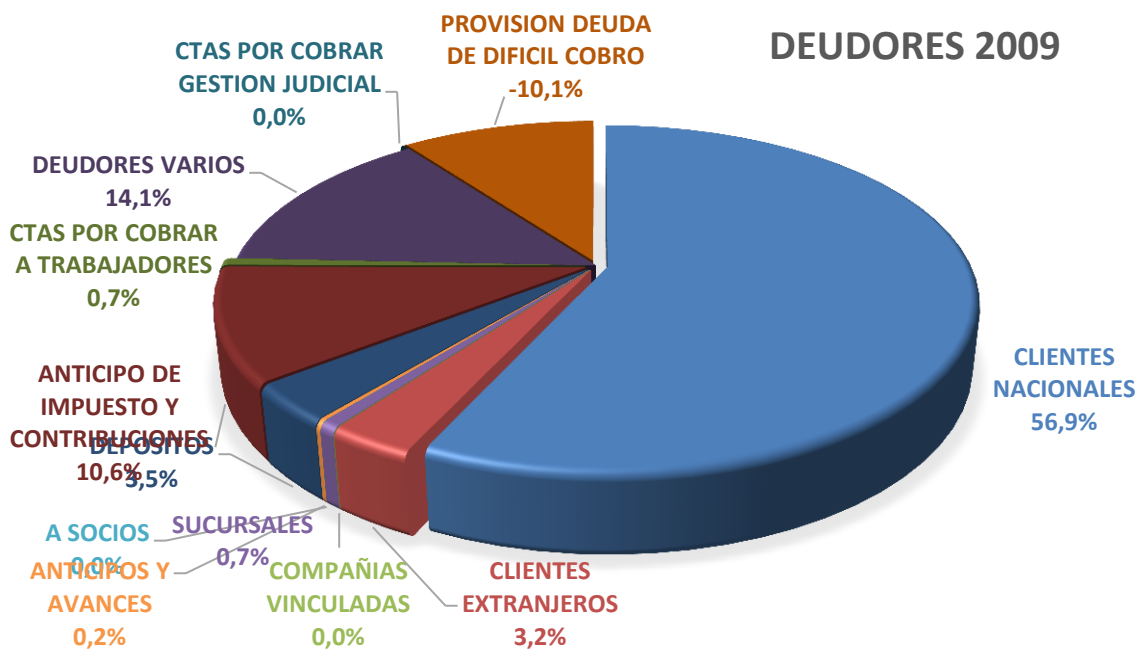
ACTIVO CORRIENTE 2009

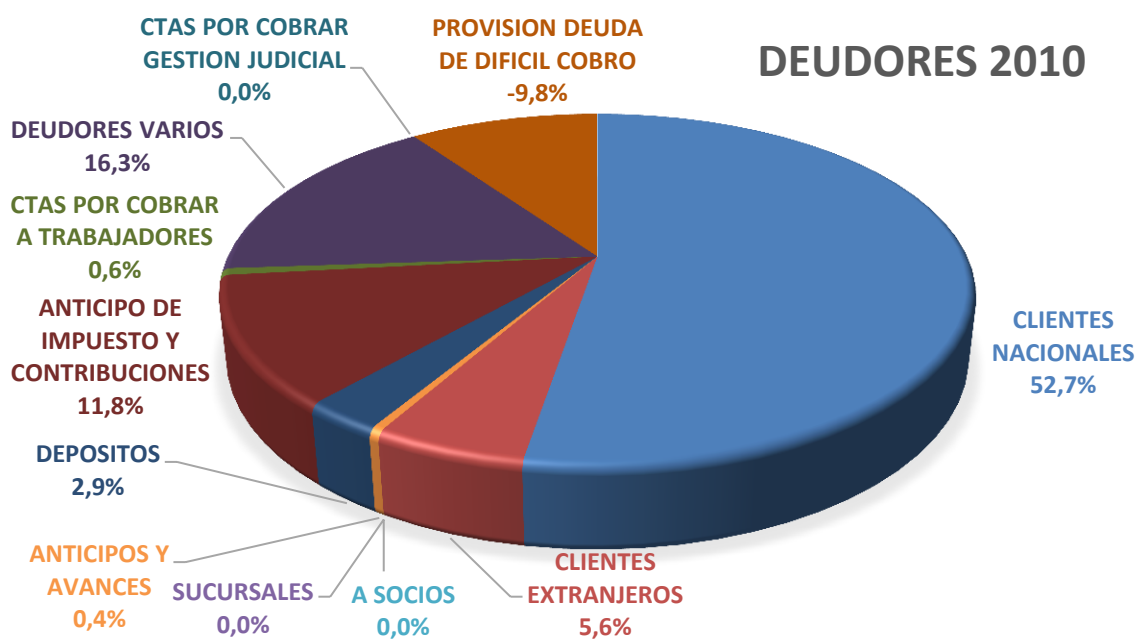


ACTIVO CORRIENTE 2010

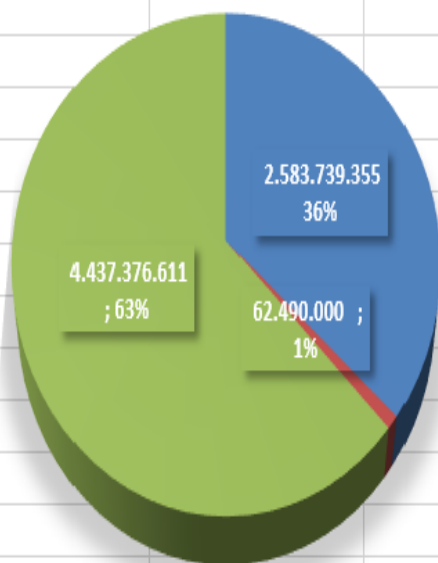


DEUDORES 2009

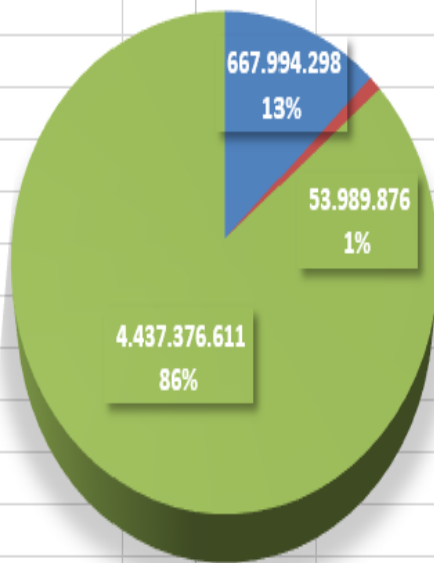




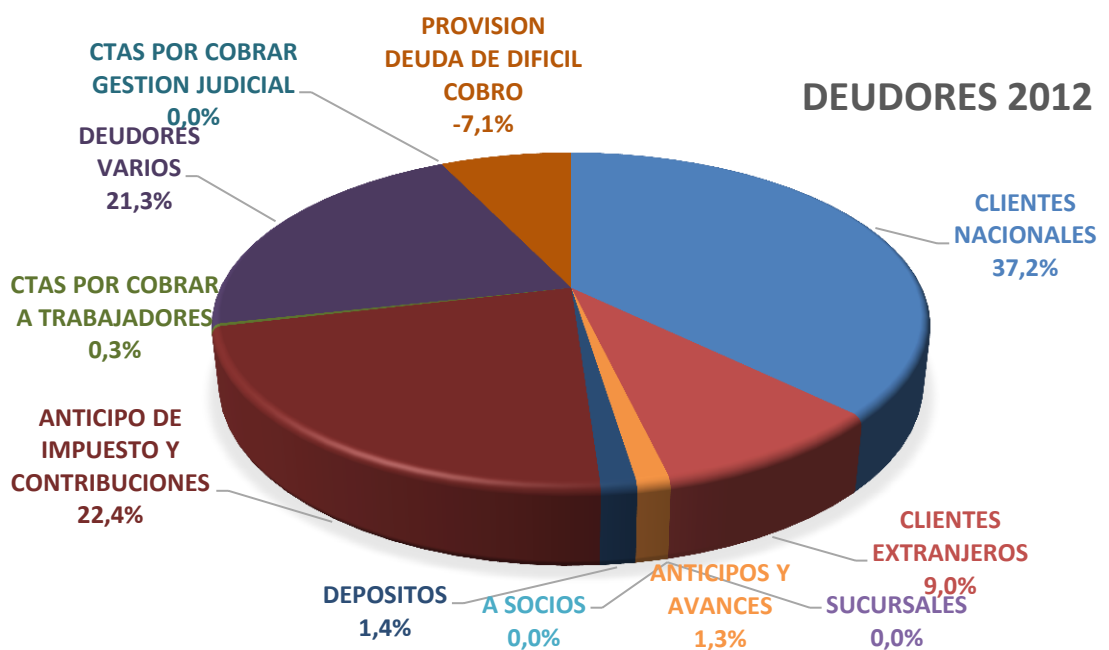
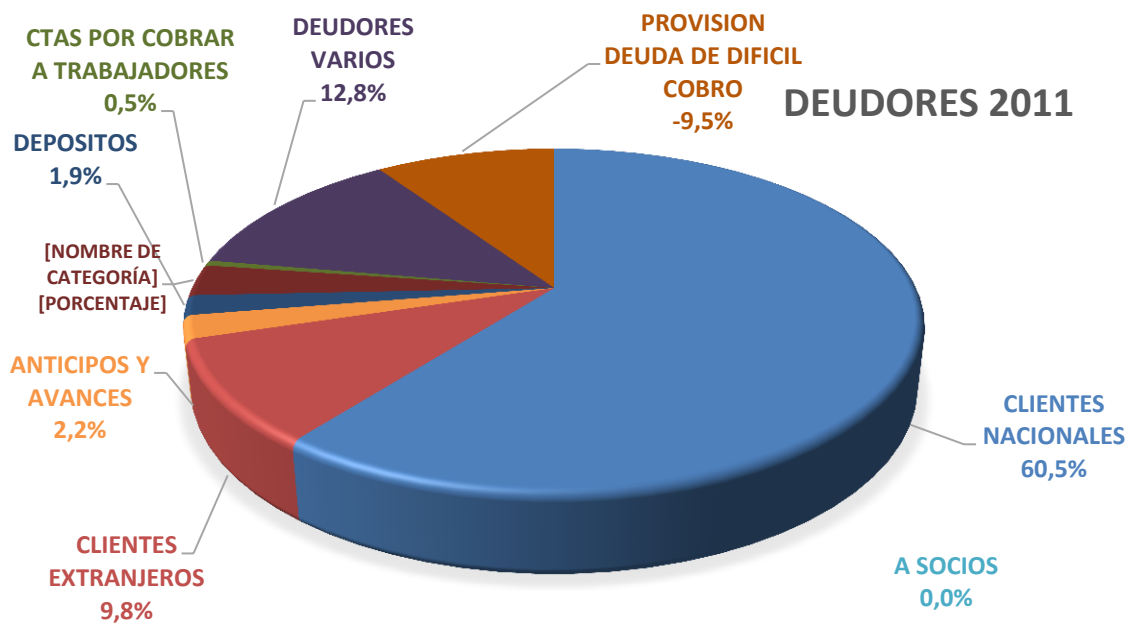
ACTIVO CORRIENTE 2011



ACTIVO CORRIENTE 2012



- EFECTIVO
- INVERSIONES
- DEUDORES



8.1.1. ACTIVO

Los activos corrientes de la empresa Gema Tours S.A, están conformados solo por las cuentas de efectivo, inversiones y deudores, teniendo una incidencia en casi el 70% del total de activos, a pesar de que la composición del activo corriente tiene características de empresas industriales, estamos ante una empresa de servicio, en la cual, el manejo y

exceso de efectivo es indispensable para un buen funcionamiento operativo, en este caso, su objeto social está relacionado con las actividades relacionadas con el turismo y no se maneja ningún tipo de inventario de materiales de fabricación o productos.

Del total de los activos corrientes en los años 2009 y 2010 más del 35% equivale a efectivo, siendo la cuenta de bancos la más representativas con un 32% de participación durante estos dos años, para el 2011 se mantiene la tendencia del efectivo al final del periodo, pero en el 2012 solo el 8,83% de los activos de corto plazo es de rubros pertenecientes a efectivo, bajando la cuentas de banco de más del 30% durante los tres primeros años en estudio a menos del 7% en 2012.

La empresa maneja una cuenta de ahorro solo para dar cumplimiento a la obtención de vida crediticia, y a su vez, adquirió un CDT en dólares, que compro la empresa a HelmBank Miami.

La cuenta de deudores con un 65,21%, 64,8%, 62,64% y 90,45% en los años 2009, 2010, 2011 y 2012 respectivamente, ocupando gran proporción y en 2012 casi el total de los activos corrientes, y cuya cuenta más representativa con un 46,58%, 42,4%, 46,76% y 39,30% es la de los clientes locales o nacionales que compran tiquetes y paquetes de viajes, como lo hacen Cotecmar, Coosalud EPS-S, Surtigas, Gobernación De Bolívar, entre otras.

Por otro lado, la cuenta de deudores varios con 11,56%, relacionada con las uniones temporales que deben dinero a Gema Tours S.A por operaciones echas en conjunto, tales como realización y organización de eventos, inscripciones, transportes de personal, etc. por las que se recibió un pago único y este debe ser dividido entre las empresas que participaron.

Sin embargo, en el 2012 el rubro de cuentas por cobrar es de un 90,45%, en las que los deudores varios, de uniones temporales y los anticipos de impuestos y contribuciones sobresalen por su participación, sin dejar de lado los clientes nacionales que son el principal rubro de ingreso de la empresa.

Se observa, que para el 2012 hay una mayor diversificación de las cuentas por cobrar, presentándose cambios distintivos, disminuciones en la cuenta de clientes nacionales y aumentos en los anticipos y contribuciones.

Cuando existe una falta de efectivo o de servicios las sucursales se giran la cantidad necesaria para la una normalidad en sus servicios y/o procesos, además, cuando se requiere de servicios turísticos entre sucursales los turistas o clientes deben recibir la atención de una u otra sucursal y luego el valor del servicio debe ser girado según lo acordado.

Un hecho paradójico e ilógico que sucede son las elevadas sumas de efectivo en los bancos, siendo esta del doble del valor de lo que se debe a proveedores, en este caso los nacionales que son la cuenta más representativa del pasivo de Gema tours S.A. Según entrevista a la contadora de la empresa, ha habido problemas con la rotación de los recaudos en las cuentas por cobrar y los dueños de la empresa prefieren disponer de efectivo para eventualidades y oportunidades de inversiones.

Poco más del 30% de los activos de Gema Tours S.A, están conformados por los activos no corrientes. Las propiedades planta y equipo conforman la mayor participación de los activos no corrientes en los años 2009 a 2012, dentro de las políticas de servicio de Gema tours S.A esta el brindar vehículos de transporte turísticos en el mejor estado posible y a su vez tener a su disposición números adicionales de vehículos para distintos percances, por ello, el rubro de la flota y equipo de transporte es la de mayor incidencia siendo de más del 150% del activo corriente en el año

2009 y manteniéndose entre 145% y 130% en los demás años, tal hecho es difícil de identificar, teniendo en cuenta el factor de depreciación.

Por otro lado, tenemos las construcciones y edificaciones, al hablar de ello, hacemos énfasis en que Gema tours S.A tiene 4 sucursales en Bogotá, Medellín, santa marta y san Andrés islas, siendo su casa matriz a nivel nacional la sede de Cartagena, esta última es la única que su ubicación o domicilio pertenece a los dueños de la agencia turística.

Para los diferidos, específicamente los gastos pagados por anticipado, determinaron la importancia de la compra de seguros, y pólizas para el mantenimiento de vehículos en caso de problemas técnico mecánicos, tal estrategia se ejecutó a partir del año 2010. Siendo cada vez más necesaria su utilización, al tener cada vez menos vida útil los equipos de transporte.

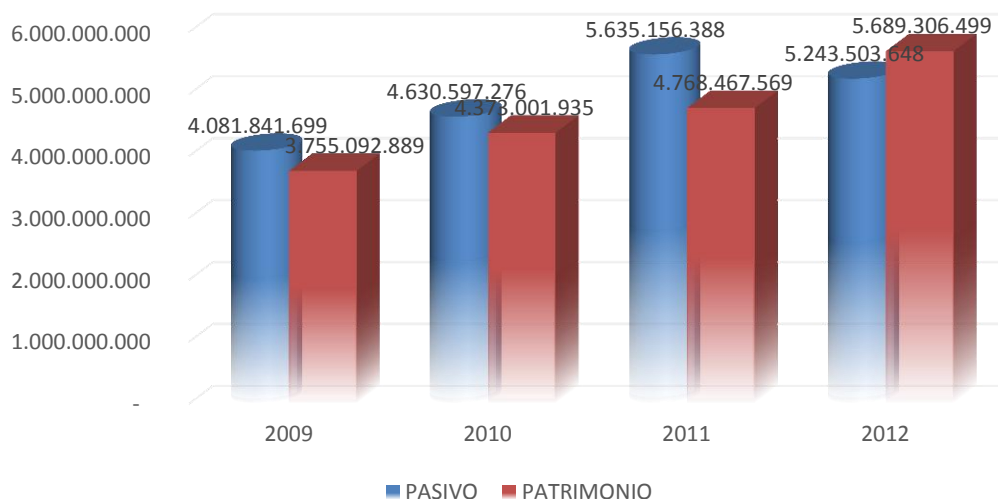
Al obtener un elevado capital de trabajo, el cual le dispone excesos de liquidez, la compañía realizo inversiones en otras sociedades, tales como: Over S.A, Seico Ltda. Y Aviatur Gema Tours SAS. A su vez pensando en la expansión a nivel internacional negocio franquicias con american express, para la captación de clientes extranjeros que buscan agencias internacionales.

8.1.2. PASIVO

PASIVO	2009	2010	2011	2012
FINANCIERAS	144.994.977	140.613.777	113.128.136	77.475.348
SOBREGIRO BANCARIO	-	-	-	-
OBLIGACIONES FINANCIERAS	144.994.977	140.613.777	113.128.136	77.475.348
PROVEEDORES				
NACIONALES	1.030.239.543	1.180.833.446	1.537.719.546	1.082.249.093
CUENTAS POR PAGAR	245.197.385	391.546.102	463.529.197	369.667.328
A SUCURSALES	-	98.318.915	74.872.351	86.188.637
COSTOS Y GASTOS POR PAGAR	89.446.546	150.166.625	131.571.389	41.582.100
DEUDAS CON SOCIOS	-	-		-
RETENCION EN LA FUENTE	39.479.450	27.236.178	51.007.431	27.807.000
IMPUESTOS A LAS VENTAS RETEN	13.357.000	17.115.000	42.934.502	23.545.000
IMPUESTO DE INDUSTRIA Y COMER	3.450.143	2.377.464	7.084.030	7.377.072
RETENCIONES Y APORTES DE NOM	42.573.845	56.531.880	97.861.110	81.607.493
ACREEDORES VARIOS	56.890.401	39.800.040	58.198.384	101.560.026
IMPUESTOS POR PAGAR	117.571.707	146.895.290	180.590.365	167.826.030
IMPUESTO A LAS VENTAS	72.022.000	89.670.000	116.705.000	83.886.999
IMPUESTO DE INDUSTRIA Y COMER	40.545.707	51.515.290	57.299.518	76.454.031
IMPUESTO AL TURISMO	5.004.000	5.710.000	6.585.847	7.485.000
OBLIGACIONES LABORALES	213.740.144	277.388.633	344.562.174	415.965.534
SALARIOS POR PAGAR	-	524.649	396.096	-
CESANTIAS CONSOLIDADAS	122.699.254	156.079.726	188.064.386	218.514.784
INTERESES SOBRE CESANTIAS	14.558.445	18.474.236	22.127.010	25.756.947
VACACIONES CONSOLIDADAS	76.482.445	102.310.022	133.974.682	171.693.803
TOTAL PASIVO CORRIENTE	1.751.743.756	2.137.277.248	2.639.529.418	2.113.183.333

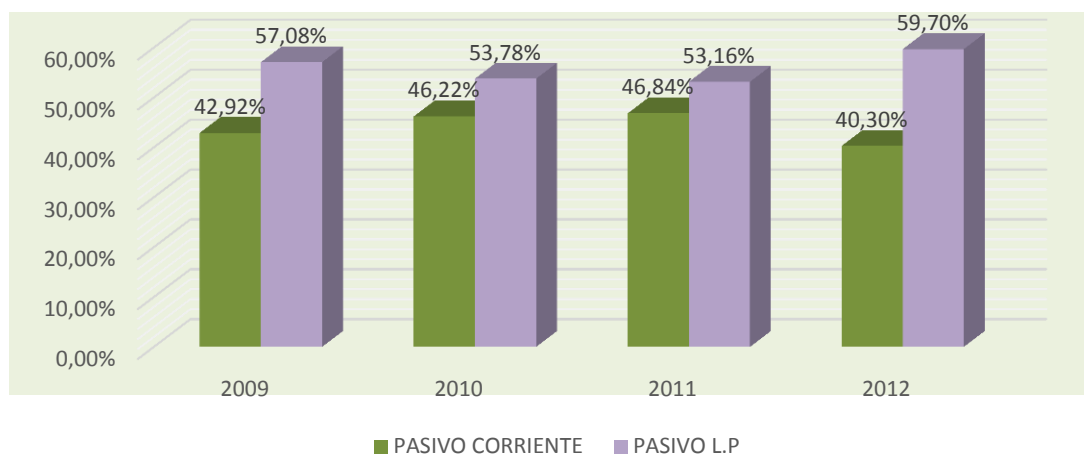
PASIVOS A LARGO PLAZO	2009	2010	2011	2012
OTROS PASIVOS	1.939.170.780	2.082.381.667	2.656.242.562	2.897.894.271
ANTICIPOS Y AVANCES RECIBIDOS	1.532.071.356	1.580.698.914	591.120.717	602.418.846
DEPOSITOS RECIBIDOS	295.651.566	415.564.477	1.149.259.393	1.340.047.654
INGRESOS RECIBIDOS PARA TERCEROS	111.447.858	86.118.276	915.862.452	955.427.771
FINANCIERAS	390.927.163	407.938.361	339.384.408	232.426.044
OBLIGACIONES FINANCIERAS	390.927.163	407.938.361	339.384.408	232.426.044
DEUDAS CON SOCIOS	-	-	-	-
TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO	2.330.097.943	2.490.320.028	2.995.626.970	3.130.320.315
TOTAL PASIVOS	4.081.841.699	4.627.597.276	5.635.156.388	5.243.503.648

ESTRUCTURA FINANCIERA 2009 - 2012



De acuerdo a la estructura financiera, la empresa es más de acreedores que de los mismos dueños, aunque existe una diferencia poco significativa, ya que los pasivos están entre un 51% a 54,2% de participación en los años 2009 a 2011 y solo en el 2012 se encuentra por debajo de la financiación con capital de los socios en 48%. Los pasivos corrientes de la empresa en estudio, están conformados por las cuentas de obligaciones financieras, proveedores nacionales, cuentas por pagar, impuestos por pagar y obligaciones laborales, los cuales, a continuación serán descritos.

COMPOSICION DE PASIVOS



La cuenta de proveedores nacionales es la cuenta que sobresale en el total de activos corrientes con más del 50% producto de los acuerdos o convenios de pago a los que llegó Gema Tours llevándolos de 30 días a un plazo de pago en 45 días, a todos sus proveedores como hoteles, suministradores de luces, sonido, tarima, agencias en ciudades donde no hay sucursales para la prestación de servicio a turistas.

A pesar de tener a simple vista buena liquidez y capital disponible para futuras inversiones, la empresa utiliza constantemente como fuentes de financiamiento los préstamos con entidades financieras, partiendo de que es mejor trabajar con capital ajeno para generar mayores rendimientos económicos, cantidades de menos del 8% de su efectivo disponible. A partir del año 2008 vienen realizando créditos para la ampliación de la flota de transporte turístico, de igual manera se han venido realizando los préstamos bancarios a medida que se ve la necesidad de cambios en los vehículos, pero en una menor proporción.

A pesar de que el sector turístico es responsable de diversos tipos de impuesto, se observa que cada año Gema Tours S.A da cumplimiento a sus obligaciones legales, cancelando y contabilizando periódicamente elevadas cantidades en los respectivos tributos. El impuesto a las ventas el más

incidente con más de 4%, su cálculo corresponde al saldo después del juego de prorateo, de acuerdo a los ingresos gravados y costos que tienen IVA descontable.

Por otro lado, tenemos el impuesto al turismo, a simple vista el de menos participación pero de suma importancia en su cancelación para que la empresa evite sanciones legales y/o penalidades, su valor corresponde al 2.5 por mil de los ingresos trimestrales. El ente recaudador es FONTUR y va dirigido a industria y comercio.

Otro de los pasivos más comunes son las cuentas por pagar a sucursales y gastos por pagar, la primera procedente de sobregiros entre sucursales, siendo la sede de san Andrés la que realiza mayores sobregiros. Y la segunda derivada de Servicios de honorarios por pagar a abogados, asesores, guías turísticos, entre otros. Y servicios públicos, como teléfono, agua, luz. Etc.

Los pasivos no corriente son de 57.1%, 53.8%, 53.2% y 59.7% del total de pasivos en los años 2009 a 2012 respectivamente, por ende, se observa, que más de la mitad de las deudas de Gematours S.A son de largo plazo, en otras palabras, obligaciones que deben ser pagadas en un tiempo mayor de un año.

De las cuentas que la conforman la mayor proporción se da en los anticipos y avances recibidos de los clientes para la ejecución de un evento, tal cifra con más del 60% en 2009 y 2010, posteriormente la gerencia de la empresa, decide reducir tal cifra, al considerar que con el capital que se cuenta se puede responder en el corto plazo ante esas deudas, por lo que el composición de la cuenta disminuye a poco más del 19% en 2011 y 2012.

Por último, tenemos la cuenta de ingresos recibidos para terceros, en las que se reciben honorarios procedente de la intermediación de Gema tours en la organización y parte logística de eventos. Además de anuncios de eventos en la página de Gema Tours S.A para una previa inscripción de los asistentes interesados en el evento, foro, capacitación, debate, etc.

8.1.3. PATRIMONIO

PATRIMONIO	3.755.092.889	4.373.001.935	4.768.467.569	5.689.306.499
CAPITAL SOCIAL	1.000.000.000	1.500.000.000	1.500.000.000	1.500.000.000
RESERVA LEGAL	500.000.000	500.000.000	525.000.000	563.000.000
REVALORIZACION DEL PATRIMONIO	600.345.194	600.345.194	576.121.194	551.897.194
UTILIDAD O PERDIDA DEL EJERCICIO	427.408.384	238.953.307	373.279.067	692.646.243
UTILIDAD DE EJERCICIOS ANTERIORES	514.897.279	442.305.663	656.258.969	991.538.037
SUPERAVIT POR VALORIZ.	712.442.032	1.091.397.771	1.137.808.338	1.390.225.025

Según lo observado en el comportamiento de los pasivos, el patrimonio ocupa menos del 50% de la participación necesaria para financiar todos los pasivos, solo en el año 2012, se muestra un comportamiento positivo frente a los pasivos pasando a un 52%.

Las cuentas más representativas en participación son el capital social con más del 26% en 2009 y 2012, el cual muestra un crecimiento considerable del 34.3% y 31.5% en 2010 y 2011 por una inyección de capital, en los aportes sociales. Mientras que la revalorización del patrimonio contiene el 16%, 13.7% y 12.1% en los años 2009, 2010 y 2011 respectivamente, presentado un decrecimiento en el 2012 a 9.7% por la cancelación tributaria del pago al impuesto al patrimonio.

El superávit por valorización muestra buenos comportamientos de participación en el total de patrimonio a lo largo de los años, debido a que, al haber grupos o sociedades de inversiones en la empresa y otras empresas, este comportamiento se ve afectado por el resultado contable en este caso "ganancia".

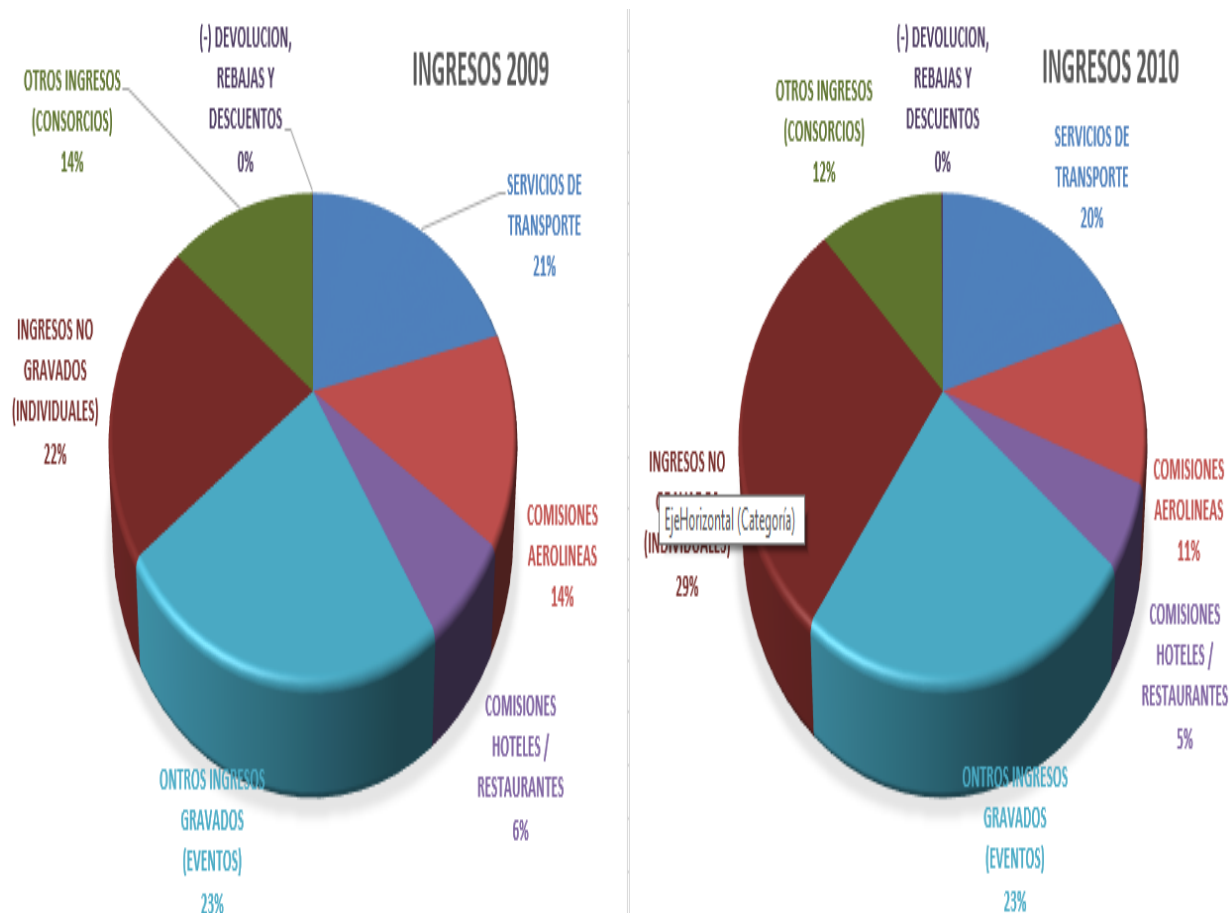
8.1.4. ESTADO DE RESULTADO

A continuación, haremos una descripción de las principales fuentes de ingresos, costos y egresos para la empresa Gema Tours S.A:

INGRESOS	2.009	2.010	2.011	2.012
SERVICIOS DE TRANSPORTE	2.677.252.258	3.125.580.551	4.051.728.924	5.104.974.928
COMISIONES AEROLINEAS	1.783.025.034	1.729.207.074	532.145.079	533.645.604
TARIFA ADMINISTRATIVA CAP			1.531.033.645	1.594.562.372
COMISIONES HOTELES / RESTAURANTES	818.950.182	843.214.721	935.306.503	1.112.318.747
OTROS INGRESOS GRAVADOS (EVENTOS)	2.909.601.699	3.605.402.603	6.705.860.901	6.864.569.763
OTROS INGRESOS			215.126.351	191.689.357
INGRESOS FITS			3.482.954.821	3.298.747.359
INGRESOS NO GRAVADOS (INDIVIDUALES)	2.793.478.930	4.491.267.795	-	-
OTROS INGRESOS (CONSORCIOS)	1.755.424.496	1.831.711.827	1.169.972.478	-
(-) DEVOLUCION, REBAJAS Y DESCUENTOS	- 8.054.762	- 23.975.424	- 85.893.910	- 74.705.149

A pesar, que la misión principal de la empresa es el transporte turístico, esta no genera la mayor incidencia en el total de ingresos de la compañía, ya que la realización de convenciones, congresos, asambleas, reuniones, etc. Se ha convertido en un negocio redondo para las empresas de turismo que han aprovechado tales oportunidades en su mercado. De 2009 a 2012 la participación de la cuenta otros ingresos gravados (eventos) en el total de ingresos va en crecimiento con comportamientos de 22.9%, 23.1%, 36.2% y 36.9% respectivamente.

En ingresos por servicio de transporte presentan una participación de más del 20%. Con cambios significativos en 2011 con 21.9% y 2012 con 27.4% de participación en los ingresos. Estos servicios son prestados a nivel local e intermunicipal a las empresas, turistas en las distintas ciudades, además de la contratación de agencias locales en las ciudades donde no hay sucursales.



Por otro lado, los ingresos FITS (turismo vacacional) que se deriva de paquetes de viajes y turismo extranjero, que agencias internacionales le compra a la empresa, en el 2011 y 2012 son los años donde se ve la importancia de estas operaciones representando de los ingresos el 18.8% y 17.7% por cada año.

Para los interesados, es importante recordar que hay una ley que dice que los paquetes comprados por extranjeros no residentes en Colombia, estarían exento de impuesto.

En 2009 y 2010, la empresa recibió cuantías elevadas por comisión de las aerolíneas en un 14% y 11%, por la venta de tiquetes las aerolíneas le ofrecían el 1% del valor de los tiquetes antes de impuesto a las agencias de viajes. La participación de este rubro en los ingresos, disminuye por el nacimiento de la tarifa administrativa CAP, debido a que, antes de 2010 las aerolíneas le otorgaban hasta el 10% del valor de los tiquetes a las agencias de viaje. Por ello, la aeronáutica civil, decidió que las tarifas para tiquetes nacionales e internacionales deberían ser distinto.

Otra de las fuente de ingresos son las comisiones recibidas por hoteles y restaurantes, ocupando entre el 5% a 6.5% de los ingresos en cada año, los hoteles dan el 10% y algunos el 5% del valor del alojamiento.

Gema Tours, para operar algunos eventos o para visitar algunas entidades del estado, hizo alianzas estratégicas con otras agencias de viajes de la ciudad y por lo tanto creo consorcios o uniones temporales, para la ejecución logística de los eventos, Aviatur, congresos, convocatorias de inscripción, contactos, etc. Esta estrategia de mercado le genero ingresos que representaron el 13.8% y 11.7% de los ingresos en los años 2009 y 2010.

Los costos de servicio de la empresa representan entre el 57% a 66% de los ingresos, lo que implica un margen bruto considerable, teniendo en cuenta, que en teoría esta relación se debe dar en un 60%. La mayor fluctuación del total de costos se dio en 2010 y 2011 con más del 64%.

COSTOS DE SERVICIOS	2009	2010	2011	2012
COSTOS TRANSPORTE	2.422.004.700	2.391.976.224	3.591.973.937	4.102.131.361
COSTOS EVENTOS Y CONGRESOS	1.847.239.915	2.677.666.075	4.988.602.964	5.129.686.921
PAQUETES EXTRANJEROS			2.651.251.193	2.342.887.782
OTROS COSTOS			22.374.097	35.597.148
OTROS COSTOS (INDIVIDUALES)	1.895.408.006	3.353.941.234		
OTROS COSTOS (CONSORCIO)	1.192.236.071	1.617.645.436	1.003.501.100	-
TOTAL COSTOS DE SERVICIOS	7.356.888.692	10.041.228.969	12.257.703.291	11.610.303.212

Los costos más relevantes se dan en los costos de servicios de transporte con un promedio del 19% de la suma de costos, provenientes la movilización de personal empresarial y turístico; siguen los costos causados por la organización de eventos y congresos con un 14.5% y 17.2% de los ingresos en 2009 y 2010. Para el 2011 y 2012 el efecto de este rubro cambia exageradamente a 26.9% y 27.5% por el crecimiento de los eventos y congresos.

Por último, los costos generados por la utilización de los paquetes turísticos vendidos a agencias en el extranjero ocupan más del 12% del porcentaje de costos. Este escenario es una oportunidad de crecimiento económico para Gema Tours, a partir del rompimiento de algunas barreras de entrada en el ingreso de turistas a los distintos países.

Los gastos operacionales equivalen en promedio al 32.3% de las ventas en los últimos 4 años, a pesar de mejoras en las ventas estos oscilaron en un rango menor de 29.3% a 34.8%. Siendo los gastos de personal, los de mayor participación con un 17% a 18% del total de gastos operativos de 2009 a 2011 y pasando a 20.5% en 2012.

Entre los otros gastos comunes en las operación de Gematours, están los honorarios que se le pagan a los asesores contables, tributario, jurídico; arrendamiento de locales ubicados en el Hilton, charlestones y aeropuerto. La única sucursal propia es la de Cartagena, las demás son arrendadas.

Aunque poco significativo en comparación con los ingresos, se tienen los pagos de los seguros que se necesitan para la parte administrativa y de venta. Al igual que el mantenimiento y reparación de la flota de transporte, el cual se muestra relativamente bajo por la vida útil reciente de los vehículos.

Por otro lado, las actividades ajenas a la operación de la compañía, en este caso los descuentos comerciales condicionados, diferencia en cambio, reintegro de costos y gastos, reintegro de seguros. Generan ingresos adicionales en promedio de 1.5% de los ingresos. Mientras que los gastos financieros superan los ingresos operacionales con un 2.5% en los 4 años de estudio.

La utilidad neta se muestra relativamente baja en comparación con los ingresos percibidos por venta, las participaciones más relevantes se presentaron en 2009 y 2012 con 3.4% y 3.7%. Esta situación se da debido a la elevada cartera que se da de un año a otro.

8.2. ANALISIS DE TENDENCIA DE LOS COMPONENTES DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

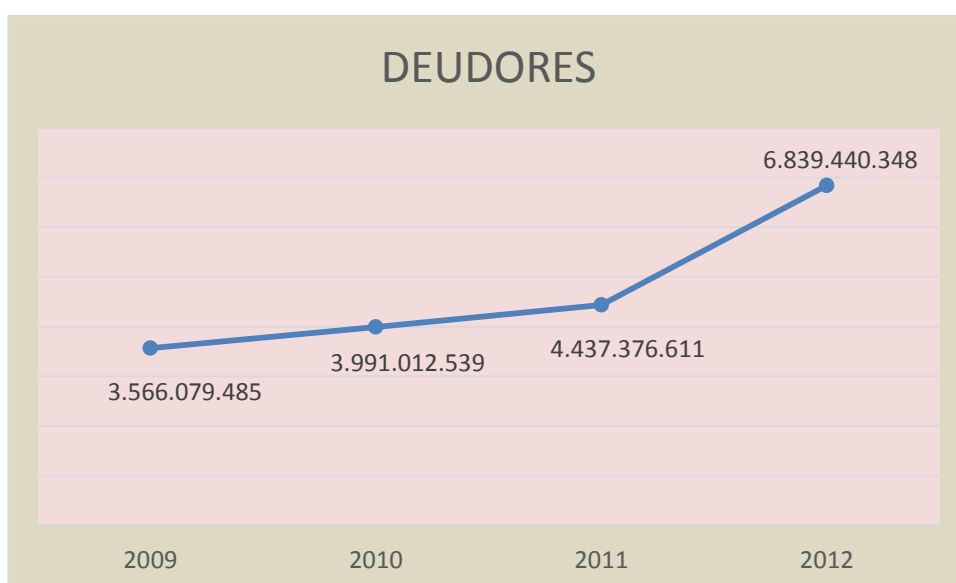
Al iniciar este análisis, es importante resaltar que se tendrán en cuenta aquellas las variaciones de mayor relevancia en las cuentas, las cuales serán analizadas de manera individual.

8.2.1. ACTIVO

El sector turístico según características, obliga a las empresas que lo conforman al buen manejo de efectivo para la ejecución y cumplimiento de su

objeto social. Para el 2010 y 2011 se presentó un crecimiento considerado con respecto a su año inmediatamente anterior en 14.1% y 19%, tal situación se dio por el incremento en las ventas de servicios turísticos. Para el año 2012 el efectivo disminuye en un 74.15% producto de un incremento en ventas, que en ultimas se ve reflejado en las cuentas por cobrar.

Consecuentemente por la disminución del efectivo, se vieron afectadas las inversiones en compras de CDT en dólares, de Gema Tours S.A a HelmBank Miami, disminuyendo en un 13% de 2011 a 2012.



Las cuentas por cobrar, reflejaron un incremento considerable en forma consecutiva en más del 11% para los años 2010 y 2011, gracias al comportamiento a la alza en la cuenta de los clientes nacionales (empresas) que solicitan compras de tiquetes aéreos y reservas hoteleras a nivel local. Por lógicas razones el constante crecimiento de las cuentas por cobrar genera una reacción directamente proporcional a las provisiones de este rubro, en caso de incumplimiento por parte de los clientes.

Se observa que las cuentas por cobrar en el extranjero ascendieron en más del 90% para 2010 y 2011, justificando el porqué del incremento en el total de deudores, sin embargo, esta cuenta es un renglón poco importante en el total de cuentas por cobrar, de acuerdo al análisis vertical.

Para los años 2010 y 2012 se presentó fluctuaciones positivas en la cuenta de deudores varios, en el primero 28.1% y el segundo 142.45%. Su origen se debe al aumento de las uniones temporales con otras empresas para la prestación de servicios turísticos mediante paquetes o realización de eventos, los cuales son pagados en una sola factura y deben ser desagregados a los respectivos saldos por empresas.

Es evidente, que el incremento en las cuentas por cobrar de Gema Tours S.A, se deben al buen momento y aporte del sector turístico en la economía colombiana, por ello, por lo que la empresa debe establecer estrategias que mejoren los recaudos en la recuperación de cartera, pensando en el crecimiento económico de la empresa.

En las propiedades planta y equipo, las cuentas con mayor variación fueron las construcciones y edificaciones en el 2010 en un 62.4%, en este año se realizaron adecuaciones en todas las instalaciones de las sucursales. Posterior a las adecuaciones, se realizaron renovaciones de los equipos de oficinas en 2011 que causo un impacto de crecimiento del 18.62%.

Dentro de las flotas y equipos de transporte, rubro de mayor incidencia en las propiedades y principal herramienta de Gema Tours S.A para la prestación de un buen servicio turístico, creció 13.26% en 2011. En este año, la empresa realizo un préstamo bancario para remplazar los vehículos obsoletos y dejando algunos adicionales, teniendo en cuenta el crecimiento de la demanda.

Aunque la participación de los diferidos, es poco significativa, se puede observar que hay un aumento de 123.66% y 40.64% en los dos últimos años, relacionado con la compra de vehículos que al aumentar en su número de unidades, la empresa estratégicamente decide la compra de pólizas para los vehículos y su mantenimiento.

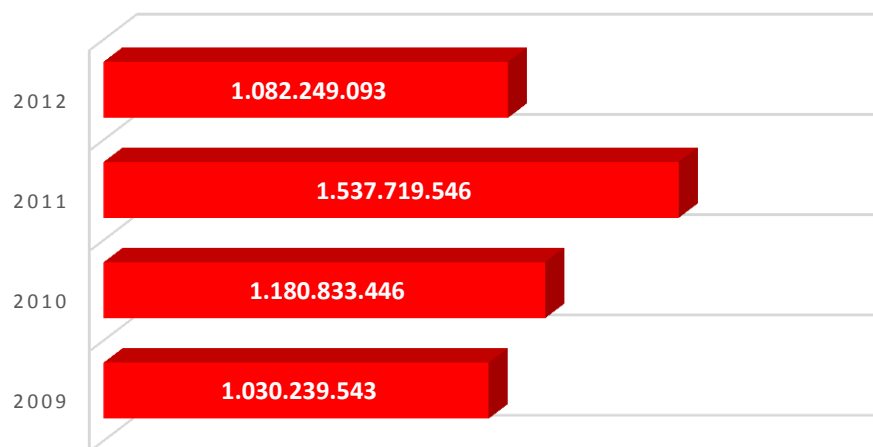
Por el lado de las valorizaciones, a pesar de que la empresa presenta excesos de liquidez, ha realizado inversiones en otras sociedades comerciales, tales como, Over S.A, Seico Ltda. Y Aviatur Gema Tours SAS, con el propósito de generar beneficios económicos adicionales y mantener una disponibilidad

secundaria de liquidez. Las inversiones más representativas se ejecutaron en 2010 y 2011 con 129.4% y 25.71% respectivamente.

8.2.2. PASIVO

De acuerdo a lo observado en el análisis horizontal, las deudas con entidades financieras denotan un comportamiento negativo en los años de estudio, siendo los años 2011 y 2012 los de mayor variación, 19.55% y 31.52% respectivamente. Lo expuesto implica que Gema Tours S.A, luego de adquirir el préstamo para la compra de vehículos, no tuvo necesidad de utilizar esta fuente de financiamiento, pues cuenta con el capital necesario para el desarrollo de sus actividades.

PROVEEDORES NACIONALES



En las cuentas de proveedores nacionales con más del 50% de los pasivos de corto plazo, se presentan incrementos en los años 2010 y 2011, debido a las altas demandas turísticas, y a su vez, decrece en 2012 un 29.62% por la ampliación en el plazo de pago en 45 días a hoteles, suministradores de luces, sonido, tarima, agencias en ciudades donde no hay sucursales para la prestación de servicio a turistas, entre otras. Estrategia implementada por el

aumento de los servicios turísticos de transporte, comisiones de aerolíneas, comisiones de hoteles y restaurantes.

En la parte tributaria, los impuestos por pagar han obtenido una conducta directamente proporcional al comportamiento de la demanda, que cada año está en crecimiento, y por naturaleza genera la contabilización y pago de impuestos a las ventas, industria y comercio e impuesto al turismo.

Por otra parte, Gema Tours S.A, se preocupa por dar cumplimiento a los aspectos legales en la cancelación y contabilización de la seguridad social de sus empleados, así como también, ejecutar los cambios respectivos en las modificaciones anuales por parte del gobierno en el salario mínimo legal vigente.

Se observaron incrementos considerables en los ingresos recibidos para terceros de hasta 10 veces del valor de 2010 en 2011 y 2012, en otras palabras de aumentos en 964%, lo que se dio al crecimiento exagerado de ejecución de eventos, congresos, reuniones, inscripciones, etc. Encargadas a Gema Tours S.A para su logística, que será retribuida en pagos de honorarios. El saldo restante debe ser devuelto a las agencias que utilizaron a la empresa como intermediario.

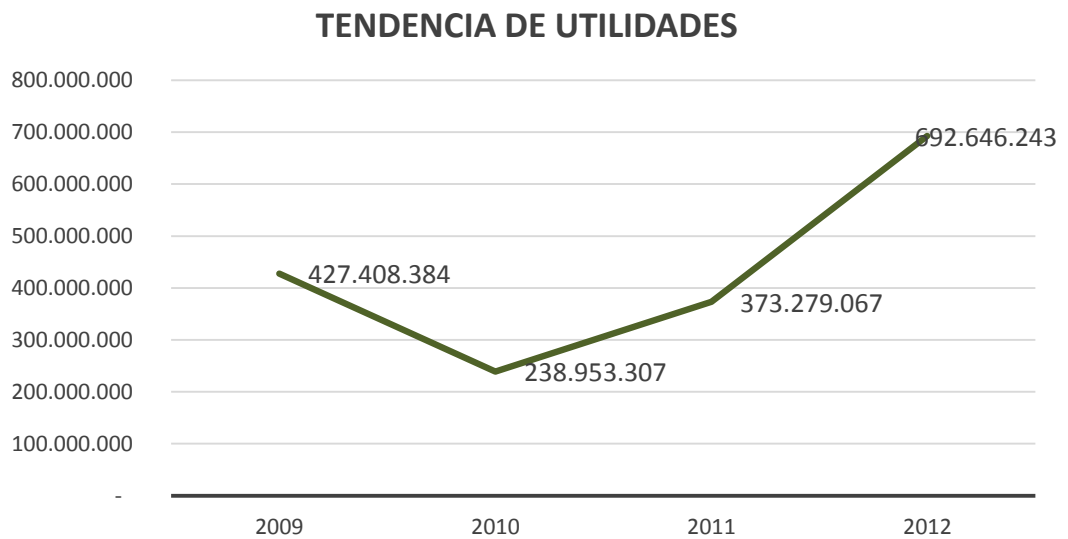
8.2.3. PATRIMONIO

Dentro de los cambios significativos en el patrimonio de la empresa, se encuentra que para el año 2010, hubo un crecimiento en un 50% en el capital social, originado por la inyección de efectivo por parte de los dueños de la empresa, para no tener inconvenientes en el día a día de sus operaciones de servicio, teniendo en cuenta el aumento de las venta.

En el 2011, la empresa se convierte en declarante del impuesto al patrimonio, por poseer un patrimonio líquido igual o mayor de \$1.000

millones de pesos, lo que causo decrecimiento en la revalorización del patrimonio en más de 4% en 2011 y 2012.

El superávit por valorización creció en 53,2% en 2010 y 22,18% en 2012, ya que al haber grupos o sociedades de inversiones en la empresa y otras empresas, este comportamiento se ve afectado por el resultado contable en este caso "ganancia".



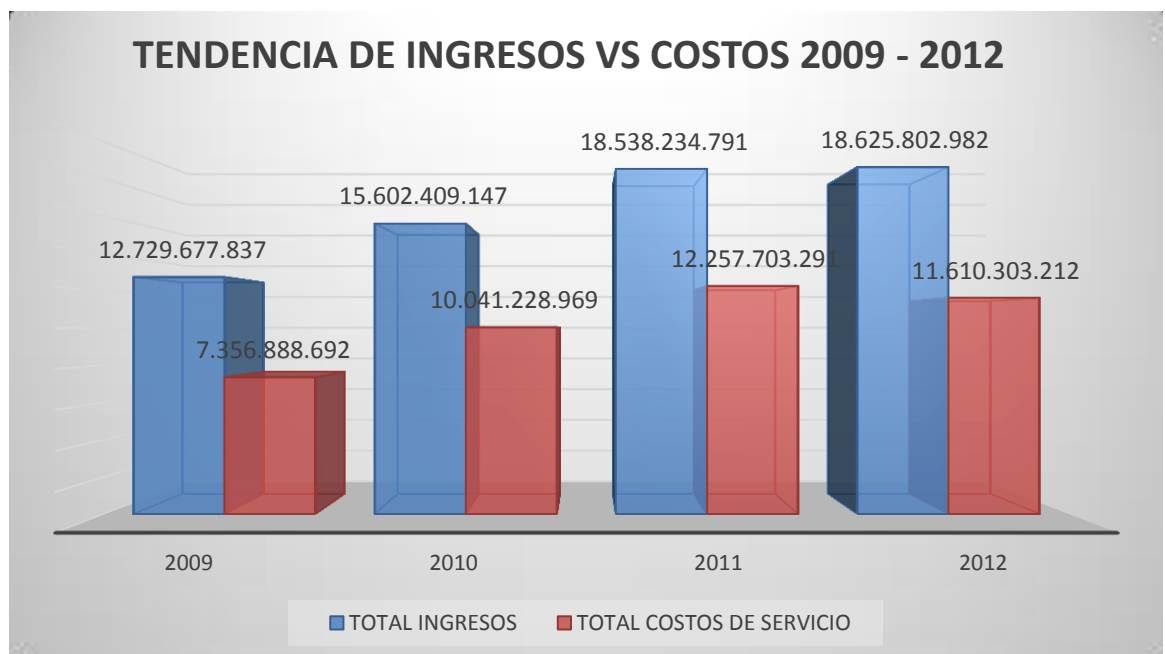
Hay una mayor recuperación de utilidades de periodos anteriores en 2011 y 2012 en 48.372% y 51.09% respectivamente, muy probablemente por el crecimiento en ventas, que provoca un aumento en la cartera y automáticamente la recuperación de utilidades en periodos posteriores.

8.2.4. ESTADO DE RESULTADO

Debido al efecto positiva que muestra el sector turístico, como agencia de viajes, los servicios de transporte de turismo a personas naturales y entidades gubernamentales, se mantienen un crecimiento sostenido a lo largo de los años 2010, 2011 y 2012. Siendo los dos últimos los que tuvieron mayor incremento con respecto a su año inmediatamente anterior, con 29.6% y 26%

respectivamente. Tal situación se evidencia por el aumento a nivel local e intermunicipal en el transporte de turistas en las distintas ciudades y en las ciudades donde no hay sucursal se contrata transporte con agencias locales.

Sin duda alguna, el buscar nuevos mercados le ha permitido a Gema Tours S.A. obtener ingresos adicionales, como lo son las convenciones, congresos, asambleas o reuniones. Que cada vez se vuelven más comunes, y empresas nacionales o extranjeras ven más fácil contratar a uniones temporales, en la cual se encuentra Gema Tours, para la organización y logística de los eventos. En el año 2011 los ingresos por eventos aumentan más de 3.100 millones de pesos, lo que es equivalente al 86%.



Aunque mínimo, pero significativo, los ingresos por comisiones de restaurantes y hoteles muestra un comportamiento creciente, partiendo de que cada año, esta aumentado el número de turistas nacionales o extranjeros, lo que implica mayor consumo de alimentos y aumento en alojamientos, lo que le represento a Gema Tours un crecimiento de casi 11% y 19% de estos ingresos en 2011 y 2012.

Como hecho negativo, en 2011 se observa una baja de los ingresos por comisiones de aerolíneas en un 69.2%, teniendo en cuenta que en 2010 las

aerolíneas le otorgaban a las 10% del valor de los tiquetes sin importan su origen, para el año siguiente la aeronáutica civil determino que las tarifas para tiquetes nacionales e internacionales deberían ser distinto.

Se puede determinar, que debido al incremento de las ventas, los costos tienen cierta similitud en su comportamiento, en el 2011 los costos por la realización de eventos, congresos y asambleas, etc. Presentaron un aumento del 86.3%, en 2010 estos casi doblan el incremento en los ingresos de esta cuenta en con un 45%.

Los costos de servicio de transporte tienen un comportamiento negativo para la empresa en 2011 creciendo el 50%, solo en 2010 y 2012 los ingresos que preceden esos costos se encuentran por encima.

Los costos de paquetes extranjeros FITS, comprados por las agencias internacionales a Gema Tours para ser vendidos a turistas de otros países, disminuyeron un 11.6% de 2011 a 2012, sin embargo es importante, tener en cuenta esta nueva cuenta ejecutada legalmente a partir de 2011.



Debido al incremento de las ventas, las actividades operacionales tuvieron un crecimiento, partiendo de mayores horas extras a trabajadores, choferes, mantenimiento de vehículos, gastos de viáticos para labores de trabajadores en otras ciudades.

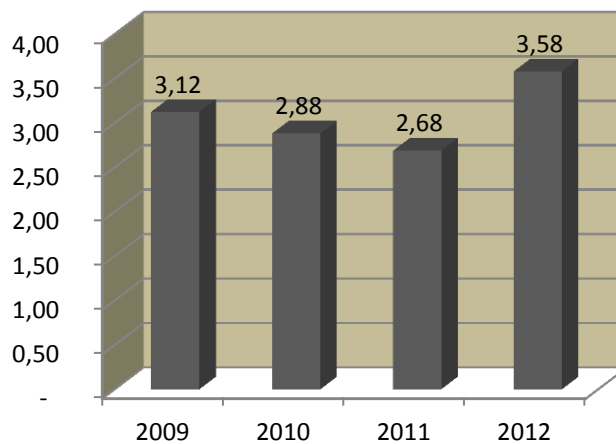
En resumen, las variaciones más significativas en los gastos operacionales fueron los gastos de personal con un aumento de más de 20% en 2010 y 2012. Pago de honorarios con un incremento de 44% y 55% en 2010 y 2011. 86% de alza en los mantenimientos a los vehículos de la empresa en 2011 y aumento de las provisiones de gastos por cartera irrecuperable en más del 77% en 2011.

9. ANALISIS DE LOS INDICADORES FINANCIEROS

9.1. INDICADORES DE LIQUIDEZ

Este indicador está enfocado en medir la capacidad de la empresa para el pago de sus obligaciones de corto y largo plazo, determinar el nivel de endeudamiento, el peso de los gastos financieros en el estado de resultado y el nivel de apalancamiento financiero que tiene la compañía.

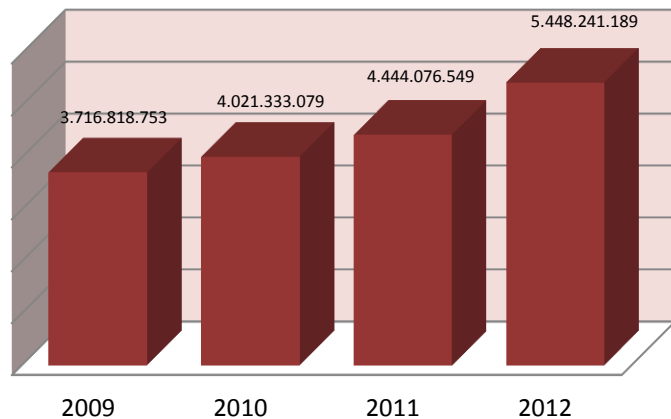
RAZON CORRIENTE



En los años de estudio la empresa GEMA TOURS S.A, ha tenido la suficiente capacidad para responder antes sus deudas de corto plazo, es decir por cada peso que debe a terceros la empresa cuenta con más de \$3.12, para responder a tales obligaciones tan solo en el año 2009, para los dos años siguientes este índice decreció por el incremento de los pasivos corrientes, específicamente en las cuentas de proveedores nacionales y las tributarias. La primera se dio por el aumento de los plazos de pago de 30 a 40 días, por la prestación de servicios a hoteles, suministradores de luces, sonido, tarima, agencias en ciudades donde no hay sucursales para la prestación de servicio a turistas. Y la segunda por el incremento considerable en las ventas que lógicamente obliga a una mayor cancelación de los distintos impuestos.

Según la teoría, Gema Tours S.A presenta exceso de liquidez, por ello es importante determinar si las cuentas por cobrar que posee son fácilmente recuperables, viendo que es la cuenta de mayor incidencia en el activo corriente.

CAPITAL DE TRABAJO



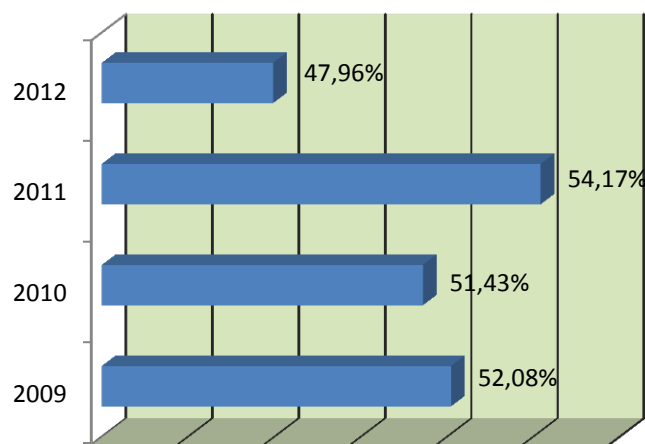
El capital de trabajo neto en el año 2009 es de 3.716 millones de pesos, para los años 2010 y 2011 incrementa en más de 8.19% y 10.51% con respecto al año inmediatamente anterior. A pesar que los pasivos circulante aumentaron en mayor porcentaje en 22% y 23.5% que los 12.7% y 14.96% en el activo corriente, la explicación está en que los activos corrientes casi triplican los pasivos a corto plazo. Para el 2012 el capital de trabajo se encuentra en 5.448 millones casi el 50% de su valor en el 2009. Tal situación yace del incremento considerado en las cuentas por cobrar en comparación con el comportamiento de los pasivos corrientes.

En base a los resultados, podemos deducir, que la empresa maneja un elevado capital de trabajo neto y no tiene un control establecido sobre estos, teniendo en cuenta que la desviación estándar de 755 millones a lo largo de los cuatro años. La empresa se debe preguntar si con reducir sus activos corrientes a casi la mitad podría obtener los mismos rendimientos operativos.

9.2. INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO

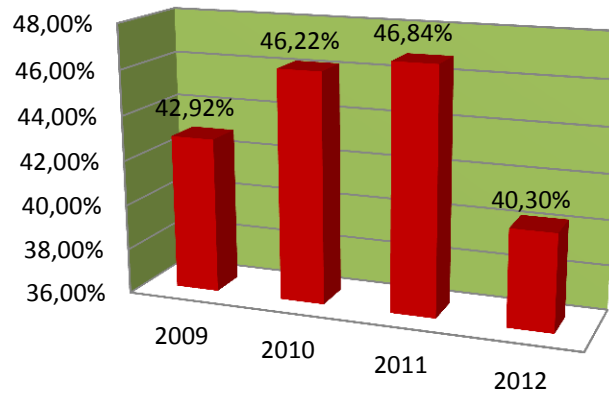
Permiten medir el nivel de financiamiento que tiene la empresa, determinando en que porcentaje participan los acreedores dentro del sistema de financiación, igualmente medir el riesgo que corren los acreedores, los dueños y da información importante acerca de los cambio que se deben hacer para lograr que el margen de rentabilidad no se perjudique por el alto endeudamiento que tenga la empresa.

NIVEL DE ENDEUDAMIENTO



En este indicador, se observa que para el 2009 la estructura financiera de la empresa estaba compuesta con el 52% de pasivos y el 48% restante con el patrimonio. En el 2010 y 2011 la financiación de los activos de Gema Tours continúan siendo con más pasivos con un 51.43% y 54.17% respectivamente. Solo en el 2012, la empresa deja de ser de terceros y solo es financiada con el 47.96% con pasivos. Aunque parezca bien, esto hace que la empresa sea poco atractiva para inversionistas que buscan rentabilidad en el corto plazo, pues a mayor riesgo, mayor rentabilidad.

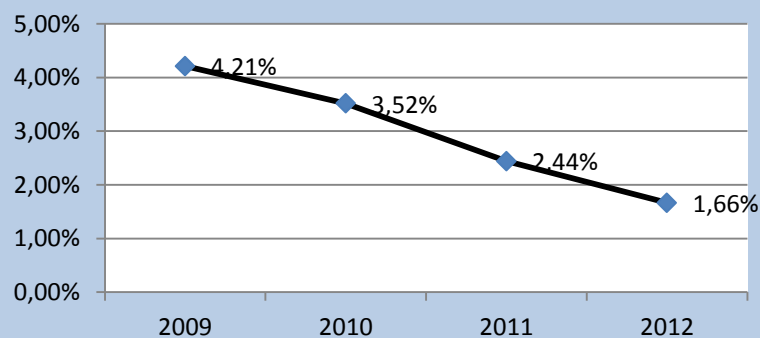
CONCENTRACION DE ENDEUDAMIENTO



Gema Tours S.A, tiene más del 50% de sus obligaciones con terceros para cancelar en el largo plazo con 57.08% en 2009, 53.78% en 2010, 53.16% en 2011 y en el 2012 se presenta la mayor incidencia con 59.7%, lo anterior implica que la empresa se preocupa por la financiación de sus propiedades, planta y equipos, en ese sentido, todo lo relacionado con compra de vehículos, reestructuración de oficinas, mantenimiento, etc. con pasivos de largo plazo para evitar futuros problemas de liquidez o en su defecto problemas financieros.

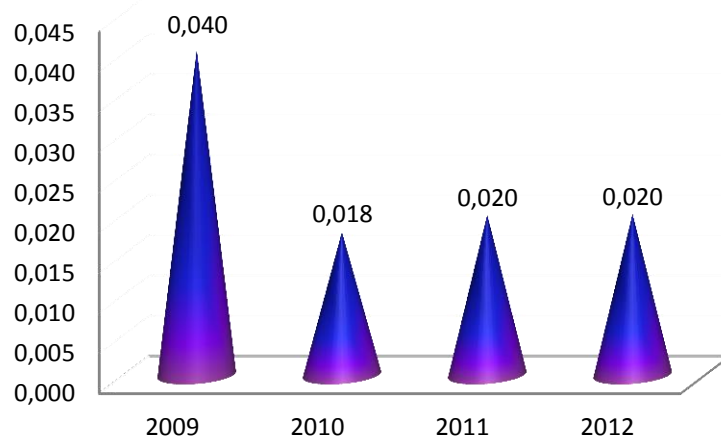
En síntesis, lo correcto es que la empresa cumpla el principio financiero de que activos corrientes se financian con pasivos corrientes, y los activos no corrientes o fijos con pasivos de largo plazo o patrimonio.

ENDEUDAMIENTO FINANCIERO



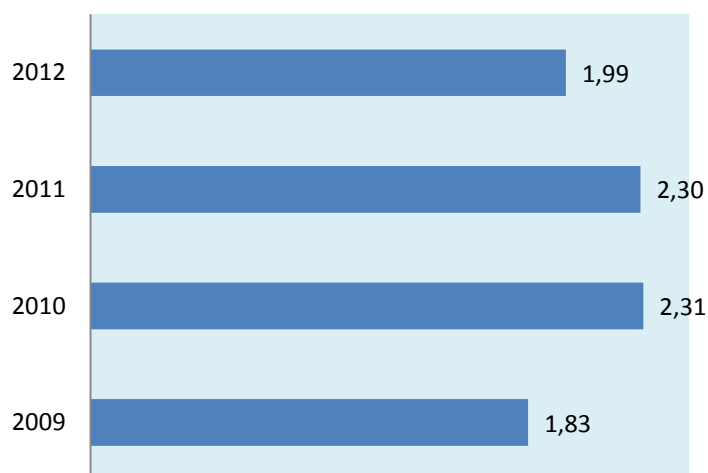
Teniendo en cuenta, que el endeudamiento financiero representan las obligaciones financieras a corto y largo plazo con respecto a las ventas, se observa una disminución considerable en la utilización de Gema Tours de entidades bancarias para la financiación de sus operaciones durante los años de estudio. En el 2009 las deudas con entidades financieras equivalen al 4.21% de las ventas, para el 2012 las ventas han aumentado en casi 91% de 2009 a 2012, sin embargo este indicador para este último año disminuyo y se encuentra en 1.66%.

IMPACTO A LA CARGA FINANCIERA



Existe una relación poco significativa entre los gastos financieros y las ventas de la empresa, ya que la mayor participación se dio en el año 2009 y solo el 0.040% de las ventas de Gema Tours serán destinados a la cancelación de los gastos por intereses, incurridos por la empresa al momento de ejercer préstamos bancarios. Esto evidencia que cada vez la empresa tiene menos necesidad de préstamos para sus operaciones o adquisición de activos no corrientes. Debido a sus excesos de liquidez.

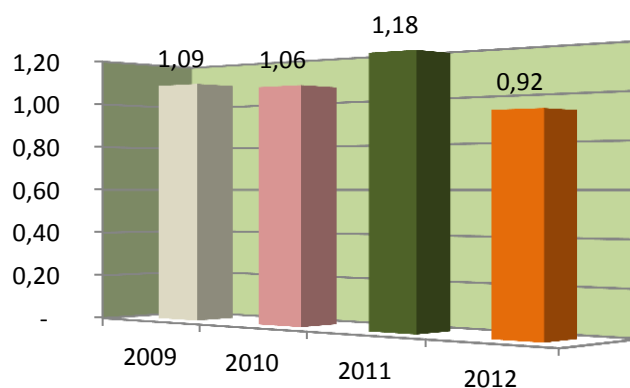
COBERTURA DE INTERES



Luego de la deducción a las ventas de todos los gastos y costos operativos para prestar los servicios turísticos, eventos, transportes, etc. Se puede decir, que si se requiere atención significativa al comportamiento de los gastos financieros, teniendo en cuenta que en el anterior análisis se menospreciaba esta cuenta al compararla con las ventas, dejando de lado que al igual que las ventas los costos también son elevados.

Gema Tours S.A genero utilidades operacionales en 2009 y 2010 de solo 1.83 y 2.31 veces superior a los intereses pagados, una relación sumamente baja teniendo en cuenta los altos ingresos obtenidos. Existe una paradoja en tal análisis, pues a pesar de que se le presta menos a entidades financieras, se sigue dando la misma relación en la cobertura de interés.

LEVERAGE O APALANCAMIENTO

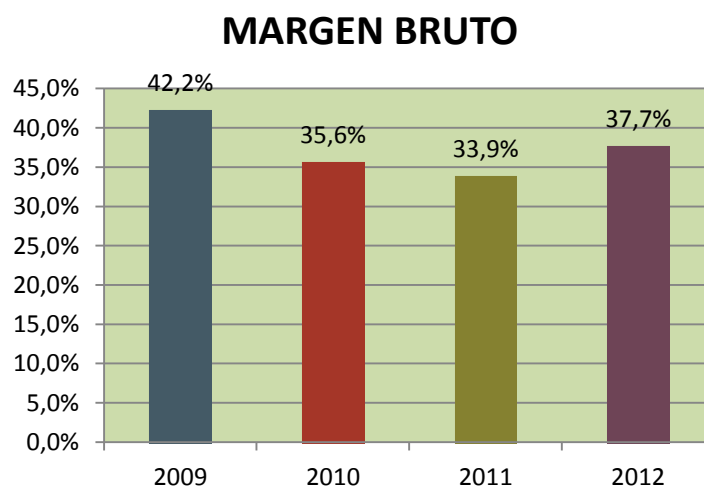


Podemos decir, que para los años 2009, 2010 y 2011 se encuentra más comprometido el capital de los socios con los acreedores, ya que por cada peso de patrimonio se tienen deudas por 1.09, 1.06 y 1.18 en los años mencionados. Solo en el 2012 esta relación es inversa pasando a 0.92 de deuda por cada peso en patrimonio. A pesar de haber un crecimiento en el aporte de los socios en un 50% para el 2010, este no tuvo incidencia en el leverage por el similar crecimiento en el valor del aporte en los pasivos.

De acuerdo a la diferencia evidente entre los pasivos a corto y largo plazo, podemos decir que Gema Tours se encuentra realizando estrategias de inversión que representan montos elevados de dineros que son amortizados en el largo plazo, en aras de no traer problemas financieros a la empresa en el corto plazo en caso de tener problemas en su actividad u objeto social.

9.3. INDICADORES DE RENTABILIDAD

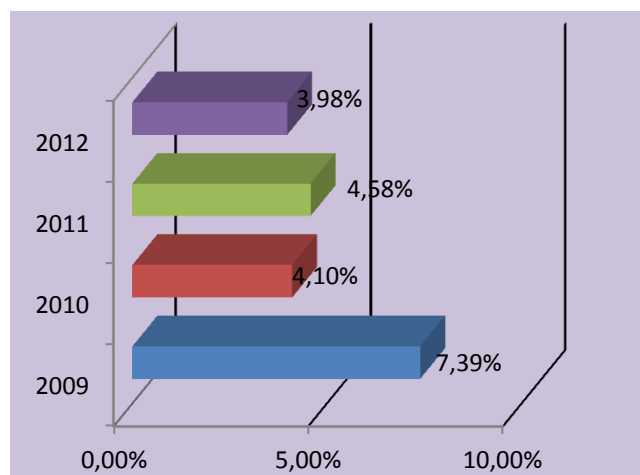
Los indicadores de rendimiento o llamados también de rentabilidad, se utilizan para medir la efectividad que tiene la administración en el manejo de los costos y gastos, buscando que el margen de contribución se alto y obtener así un margen neto de utilidad favorable para la compañía.



Se puede inferir que para los años 2009 y 2012, la utilidad bruta después de descontar la incidencia de los costos de venta tuvo comportamiento significativo, siendo de 42.2% en 2009 y 37.7%, en los años 2010 y 2011 se presentaron bajas de este indicador, partiendo de que hubo mejoras considerables en las ventas y gran parte de estas serían pagados en periodos posteriores (cuentas por cobrar), mientras que los costos debieron ser pagados en el mismo periodos.

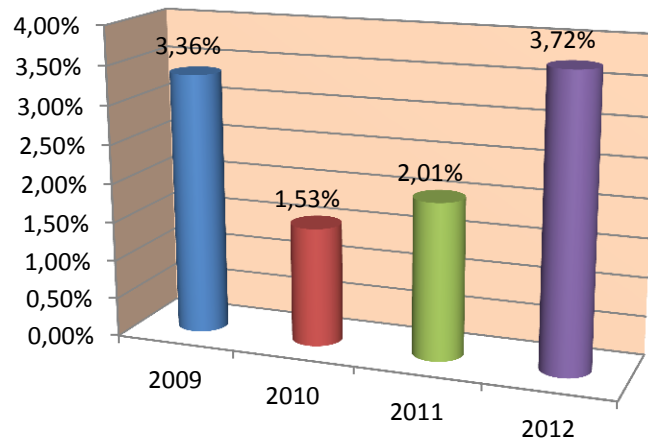
En ese sentido, las ventas de 2010 aumentaron el 22%, mientras que los costos de servicio lo hicieron en un 36.5%, la misma situación se presentó en 2011 con incrementos de 18.8% y 22.1% respectivamente.

MARGEN OPERACIONAL



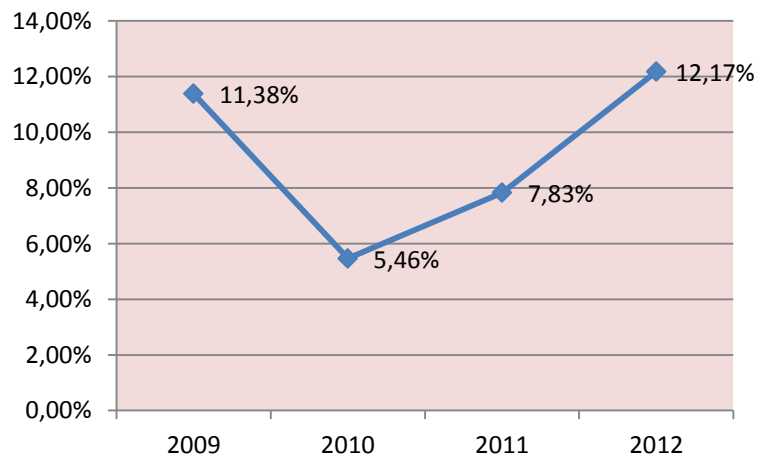
Para el año 2009 el margen de utilidad operacional tuvo mayor representación el 7.39% del total de ventas en este año, para el 2010, 2011 y 2012 hubo disminución preocupante al observar que luego de deducir los costos se cuenta en promedio con más del 35% de ventas para adsorber los gastos administrativos y de ventas, los gastos operacionales han aumentado en promedio 12% cada año, la empresa Gema Tours debe preocuparse debido a la tendencia a la baja que presenta el margen operacional.

MARGEN NETO



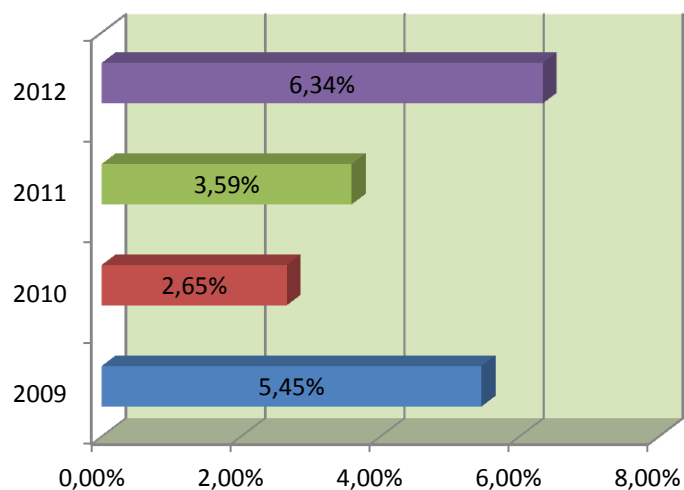
Como podemos observar, las ventas de la empresa para el año 2009 y 2012 generaron el 3.36% y el 3.72% de utilidad neta respectivamente, siendo los años de mayor representatividad a pesar del aumento en las ventas de servicio en 16.7% en 2010 y 29.6% en 2011. Adicionalmente, decimos que a pesar del aumento en los costos de venta y en los gastos de administración y ventas, las ventas crecieron lo suficiente para asumir dicho aumento. Sin embargo, se deben replantear porque a pesar del aumento de la demanda y por ello las cuentas por cobrar, el margen neto continuo siendo pequeño si se observa los altos volúmenes de efectivo en ventas manejados por la empresa en las actividades de operación.

RENDIMIENTO DEL PATRIMONIO



La rentabilidad del patrimonio bruto mas representativa se observa en los años 2009 y 2012 con 11.38% y 12.17% respectivamente. Lo que quiere decir que en estos años hubo un aumento en la rentabilidad de la inversion en comparacion con los años 2010 y 2011. Solo de 2009 a 2010 la rentabilidad del patrimonio disminuyo 5,92%. Lo anterior implica que Gema Tours S.A no tiene una estrategia que controle el logro de sostener un buen rendimiento de la inversion, a partir de incrementos en ventas, incremento en cuentas por cobrar, aumento en costos y gastos administrativos, etc.

RENTABILIDAD DEL ACTIVO



Los índices del activo calculados, significan que la utilidad neta, con respecto al activo total de cada año en estudio generaron 5,45%, 2.65%, 3.59% y 6.34% de 2009 a 2012. En otras palabras, cada peso invertido en activo genero 5.4 centavos en 2009.

Este indicador aunque parezca poco relevante, puede permitir el cálculo óptimo en los activos e identificar si con más o menos activos se generaría el mismo rendimiento, sin dejar de cumplir con las obligaciones operacionales.

10. DIAGNOSTICO FINANCIERO

10.1. IDENTIFICACION DE DEBILIDADES

No existe un control determinado sobre el rubro principal del activo corriente, en este caso las cuentas por cobrar, por lo que los encargados e interesados, deben establecer políticas rigurosas que permitan la recuperación de la cartera en un menor tiempo, logrando mayor liquidez, mejor ciclo de efectivo y generación de valor.

La mayor provisión de cartera, se da en las cuentas por cobrar, nacidas de uniones temporales que se crean entre empresas o agencias para operar en conjunto, en la organización de eventos, congresos y/o servicios, luego, este servicio es pagado a la unión temporal para ser dividido entre las partes que participaron en la logística.

Gema Tours S.A. solo cuenta con cuatro sucursales, por lo que al momento de hacer eventos o visitar algunas entidades del estado en una ciudad ajena a sus sucursales, se ve en la necesidad de hacer alianzas estratégicas con otras agencias de viajes de las ciudades donde le solicitan a la empresa servicios turísticos. La intermediación de otras agencias le está generando costos adicionales, lo que está generando incremento en ventas pero la reducción del margen bruto.

La empresa no elabora presupuestos, por lo que no estima situaciones económicas futuras que a su vez, están acompañadas del análisis de variables macroeconómicas y microeconómicas que puedan afectar el buen rumbo financiero de la empresa o en su defecto generar beneficios adicionales. Lo anterior indica que los interesados en la empresa solo se preocupan por obtener utilidad al final del ejercicio contable.

Los problemas de seguridad en el país, el actual proceso de paz crítico en sus negociaciones, pueden afectar negativamente los intereses de las empresas que lo conforman, Gema tours no está inmerso de ello.

10.2. FORTALEZAS

El sector turístico se encuentra en un notable crecimiento económico, incrementando cada año su aporte en los resultados económicos del país, por ello, al estar fuertemente posicionada Gema Tours S.A da muestra de su crecimiento financiero en el horizonte, siendo vista como una mina de oro para inversionistas.

Gema Tours es una empresa con solides financiera y capacidad de flujo de efectivo para responder ante las adversidades y obligaciones que derivan en el mercado, prestación de servicios turísticos, eventos, transportes, pasajes, etc.

La empresa se ha adaptado y ha aprovechado las oportunidades que representan beneficio, explorando en otro tipo de servicios relacionados con el sector, tales como, viajes nacionales e internacionales, eventos o congresos, transporte, etc. Diversificando los productos ofrecidos para una gran variedad de ingresos.

El buen nombre de la empresa en el sector turístico como agencia de viajes, le ha permitido una mayor obtención de clientes, facilidades de créditos y proveedores, y a la vez, ha colocado a Gema Tours en posición ventajosa frente a la competencia, facilitando la conquista de mayores nichos de mercado en los últimos años y el sostenimiento en el mercado.

11. CONCLUSIONES

Por concluir podemos decir, que GEMA TOURS S.A es una empresa económicamente sostenible, que maneja un activo circulante exagerado en la búsqueda de liquidez y responder fácilmente a sus deudas en el corto plazo, sin dejar de lado la financiación de su estructura financiera con pasivos de largo plazo garantizando su sostenibilidad en el horizonte, lo que la hace una empresa atractiva en términos de inversión, además del crecimiento económico del sector turístico.

Teniendo en cuenta, el aumento en el comportamiento de la demanda de servicios turísticos, transporte, comisiones de aerolíneas, comisiones de hoteles y restaurantes, eventos y congresos, se deben establecer planes estratégicos o mejoras en las políticas de cartera de la empresa, partiendo de que más o menos el 12% de las cuentas por cobrar equivalen a provisiones por recuperación de cartera.

Es necesario que la empresa replantee la viabilidad financiera que le genera la conformación de uniones temporales para la organización logística de eventos y congresos, con el propósito de conformar de manera propia un área especializada en logística, evitando los problemas en la recuperación de cartera por tal rubro.

Ante las negligencias presentadas por el gobierno en el proceso de paz, cuyas decisiones o acuerdos finales pueden repercutir en el futuro y comportamiento del volumen del turismo. Gema Tours debe estar atenta y tener bajo la manga un plan de acción que pueda contrarrestar los efectos negativos que genera este problema gubernamental.

12. BIBLIOGRAFIA

- BESLEY Scott y Eugene F. Beigh, Fundamento de la admón. financiera, Edit Mc Graw Hill, impresora México.
- ORTIZ Anaya Héctor, Análisis Financiero Aplicado, Editd´vinni
- BREALEY Richard y MYERS Stewart, Fundamentos de Finanzas Corporativas, Editoria IMcGraw Hill.
- LEÓN Garcia, Óscar, “Administración Financiera fundamento y aplicaciones, Editorial Mc Graw Hill. 2^{da} edición.
- WESTERFIELD Jaffe Ross, Finanzas corporativas, Editorial McGraw Hill, 9^{na} edición.
- FRANCO Morales Mario, Análisis Financiero De Las Empresas De Servicio Público De Transporte De Carga En Colombia, abril 2009, <https://www.mintransporte.gov.co/descargar.php?idFile=4253>, fecha consulta: 15 -03 -2013.
- SOLANILLA Juan José y PUERTO Daniella, ANÁLISIS FINANCIERO DE LA EMPRESA NOVARTIS DE COLOMBIA Y EL SECTOR FARMACEUTICO EN COLOMBIA, julio de 2012, <http://repository.urosario.edu.co/bitstream/10336/3652/2/1130678734-2012.pdf>.
- <http://www.gematours.com/gematours.php?la=es>

13. ANEXOS

GEMA TOURS S.A.				
BALANCE GENERAL COMPARATIVO 2009 A 2012				
ACTIVO	2009	2010	2011	2012
CORRIENTE				
EFFECTIVO	1.902.483.024	2.170.597.788	2.583.739.355	667.994.298
CAJA	151.987.196	142.523.093	171.668.724	149.299.189
BANCOS	1.746.532.366	2.022.163.475	2.409.748.594	516.373.071
CUENTAS DE AHORRO	3.963.462	5.911.220	2.322.037	2.322.037
INVERSIONES	-			
TITULOS			62.490.000	53.989.876
DEUDORES	3.566.079.485	3.991.012.539	4.437.376.611	6.839.440.348
CLIENTES NACIONALES	2.547.031.903	2.610.533.694	3.312.566.887	2.971.842.175
CLIENTES EXTRANJEROS	144.084.909	278.013.419	533.790.334	721.300.959
COMPAÑIAS VINCULADAS	-	-		
SUCURSALES	29.433.317	-		
A SOCIOS	-	-	-	-
ANTICIPOS Y AVANCES	9.315.751	19.736.630	118.811.678	101.483.802
DEPOSITOS	155.541.975	142.202.929	101.949.498	109.195.247
ANTICIPO DE IMPUESTO Y CONTRIBUCIONES	472.590.529	583.493.701	160.706.000	1.785.851.182
CTAS POR COBRAR A TRABAJADORES	29.272.134	30.614.406	26.768.409	21.336.565
DEUDORES VARIOS	632.408.451	810.017.244	700.729.168	1.698.949.780
CTAS POR COBRAR GESTION JUDICIAL	-	-	-	-
PROVISION DEUDA DE DIFICIL COBRO	-	453.599.484	-	483.599.484
	517.945.362	570.519.363	-	-
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	5.468.562.509	6.161.610.327	7.083.605.967	7.561.424.522

ACTIVO NO CORRIENTE				
PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	1.521.012.658	1.594.527.695	2.050.120.543	1.820.760.867
TERRENO	258.663.119	258.663.119	258.663.119	258.663.119
CONSTRUCCIONES Y EDIFICACIONES	602.591.573	978.591.573	978.591.573	978.591.573
DEPRECIACION ACUMULADA	- 435.758.669	- 465.888.247	- 505.573.478	- 547.157.365
MUEBLES Y ENSERES	443.038.185	450.689.745	466.881.778	500.679.981
DEPRECIACION ACUMULADA	- 367.513.627	- 388.793.109	- 408.580.442	- 419.044.510
EQUIPOS DE COMPUTACION Y COMUNICACIÓN	494.969.785	514.536.364	610.357.583	714.697.069
DEPRECIACION ACUMULADA	- 398.606.143	- 433.446.148	- 471.856.530	- 528.349.946
PLANTA ELECTRICA	6.861.831	6.861.831	6.861.831	6.861.831
DEPRECIACION ACUMULADA	- 4.532.445	- 5.904.811	- 6.861.831	- 6.861.831
FLOTA Y EQUIPO DE TRANSPORTE	3.981.962.531	4.069.095.410	4.608.919.749	4.540.157.542
DEPRECIACION ACUMULADA	- 3.060.663.482	- 3.389.878.032	- 3.487.282.810	- 3.677.476.597
DIFERIDOS	-	31.146.033	69.661.723	97.972.347
GASTOS PAGADOS POR ANTICIPADO	-	31.146.033	69.661.723	97.972.347
CARGOS DIFERIDOS	-	-	-	-
INTANGIBLES	-	-		
CONSESIONES Y FRANQUICIAS	52.376.759	52.376.759	52.376.759	52.376.759
AMORTIZACIONES	- 52.376.759	- 52.376.759	- 52.376.759	- 52.376.759
OTROS ACTIVOS	134.917.386	124.917.386	62.427.386	62.427.386
INVERSIONES	134.917.386	124.917.386	62.427.386	62.427.386
VALORIZACIONES	712.442.032	1.091.397.771	1.137.808.338	1.390.335.025
ACCIONES	40.860.395	93.733.795	117.836.957	117.836.957

CUOTAS O PARTES DE INTERES SOCIAL	124.372.637	133.555.668	155.863.073	408.389.760
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	547.209.000	864.108.308	864.108.308	864.108.308
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	2.368.372.076	2.841.988.885	3.320.017.991	3.371.495.626
TOTAL ACTIVOS	7.836.934.585	9.003.599.212	10.403.623.957	10.932.920.148

PASIVO	2009	2010	2011	2012
CORRIENTE				
FINANCIERAS	144.994.977	140.613.777	113.128.136	77.475.348
SOBREGIRO BANCARIO	-	-	-	-
OBLIGACIONES FINANCIERAS	144.994.977	140.613.777	113.128.136	77.475.348
PROVEEDORES				
NACIONALES	1.030.239.543	1.180.833.446	1.537.719.546	1.082.249.093
CUENTAS POR PAGAR	245.197.385	391.546.102	463.529.197	369.667.328
A SUCURSALES	-	98.318.915	74.872.351	86.188.637
COSTOS Y GASTOS POR PAGAR	89.446.546	150.166.625	131.571.389	41.582.100
DEUDAS CON SOCIOS	-	-		-
RETENCION EN LA FUENTE	39.479.450	27.236.178	51.007.431	27.807.000
IMPUESTOS A LAS VENTAS RETENIDO	13.357.000	17.115.000	42.934.502	23.545.000
IMPUESTO DE INDUSTRIA Y COMERCIO RETENIDO	3.450.143	2.377.464	7.084.030	7.377.072
RETENCIONES Y APORTES DE NOMINA	42.573.845	56.531.880	97.861.110	81.607.493
ACREEDORES VARIOS	56.890.401	39.800.040	58.198.384	101.560.026

IMPUESTOS POR PAGAR	117.571.707	146.895.290	180.590.365	167.826.030
IMPUESTO DE RENTA	-	-	-	-
IMPUESTO A LAS VENTAS	72.022.000	89.670.000	116.705.000	83.886.999
IMPUESTO DE INDUSTRIA Y COMERCIO	40.545.707	51.515.290	57.299.518	76.454.031
IMPUESTO AL TURISMO	5.004.000	5.710.000	6.585.847	7.485.000
OBLIGACIONES LABORALES	213.740.144	277.388.633	344.562.174	415.965.534
SALARIOS POR PAGAR	-	524.649	396.096	-
CESANTIAS CONSOLIDADAS	122.699.254	156.079.726	188.064.386	218.514.784
INTERESES SOBRE CESANTIAS	14.558.445	18.474.236	22.127.010	25.756.947
VACACIONES CONSOLIDADAS	76.482.445	102.310.022	133.974.682	171.693.803
TOTAL PASIVO CORRIENTE	1.751.743.756	2.137.277.248	2.639.529.418	2.113.183.333

PASIVOS A LARGO PLAZO	2009	2010	2011	2012
OTROS PASIVOS	1.939.170.780	2.082.381.667	2.656.242.562	2.897.894.271
ANTICIPOS Y AVANCES RECIBIDOS	1.532.071.356	1.580.698.914	591.120.717	602.418.846
DEPOSITOS RECIBIDOS	295.651.566	415.564.477	1.149.259.393	1.340.047.654
INGRESOS RECIBIDOS PARA TERCEROS	111.447.858	86.118.276	915.862.452	955.427.771
FINANCIERAS	390.927.163	407.938.361	339.384.408	232.426.044
OBLIGACIONES FINANCIERAS	390.927.163	407.938.361	339.384.408	232.426.044
DEUDAS CON SOCIOS	-	-	-	-
TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO	2.330.097.943	2.490.320.028	2.995.626.970	3.130.320.315
TOTAL PASIVOS	4.081.841.699	4.627.597.276	5.635.156.388	5.243.503.648

PATRIMONIO	3.755.092.889	4.373.001.935	4.768.467.569	5.689.306.499
CAPITAL SOCIAL	1.000.000.000	1.500.000.000	1.500.000.000	1.500.000.000
RESERVA LEGAL	500.000.000	500.000.000	525.000.000	563.000.000
REVALORIZACION DEL PATRIMONIO	600.345.194	600.345.194	576.121.194	551.897.194
UTILIDAD O PERDIDA DEL EJERCICIO	427.408.384	238.953.307	373.279.067	692.646.243
UTILIDAD DE EJERCICIOS ANTERIORES	514.897.279	442.305.663	656.258.969	991.538.037
SUPERAVIT POR VALORIZACION	712.442.032	1.091.397.771	1.137.808.338	1.390.225.025
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	7.836.934.588	9.000.599.211	10.403.623.957	10.932.810.148

GEMA TOURS S.A.				
ESTADO DE RESULTADO COMPARATIVO 2009 A 2012				
INGRESOS	2009	2010	2011	2012
SERVICIOS DE TRANSPORTE	2.677.252.258	3.125.580.551	4.051.728.924	5.104.974.928
COMISIONES AEROLINEAS	1.783.025.034	1.729.207.074	532.145.079	533.645.604
TARIFA ADMINISTRATIVA CAP			1.531.033.645	1.594.562.372
COMISIONES HOTELES / RESTAURANTES	818.950.182	843.214.721	935.306.503	1.112.318.747
OTROS INGRESOS GRAVADOS (EVENTOS)	2.909.601.699	3.605.402.603	6.705.860.901	6.864.569.763
OTROS INGRESOS			215.126.351	191.689.357
INGRESOS FITS			3.482.954.821	3.298.747.359
INGRESOS NO GRAVADOS (INDIVIDUALES)	2.793.478.930	4.491.267.795	-	-
OTROS INGRESOS (CONSORCIOS)	1.755.424.496	1.831.711.827	1.169.972.478	-
(-) DEVOLUCION, REBAJAS Y DESCUENTOS	- 8.054.762	- 23.975.424	- 85.893.910	- 74.705.149
TOTAL INGRESOS	12.729.677.837	15.602.409.147	18.538.234.791	18.625.802.982
COSTOS DE SERVICIOS				
COSTOS DE SERVICIO DE TRANSPORTE	2.422.004.700	2.391.976.224	3.591.973.937	4.102.131.361
COSTOS EVENTOS Y CONGRESOS	1.847.239.915	2.677.666.075	4.988.602.964	5.129.686.921
PAQUETES EXTRANJEROS FITS			2.651.251.193	2.342.887.782
OTROS COSTOS			22.374.097	35.597.148
OTROS COSTOS (INDIVIDUALES)	1.895.408.006	3.353.941.234		
OTROS COSTOS (CONSORCIO)	1.192.236.071	1.617.645.436	1.003.501.100	-
TOTAL COSTOS DE SERVICIO	7.356.888.692	10.041.228.969	12.257.703.291	11.610.303.212
UTILIDAD O PERDIDA BRUTA	5.372.789.145	5.561.180.178	6.280.531.500	7.015.499.770

GASTOS OPERACIONALES				
DE PERSONAL	2.281.022.720	2.794.467.246	3.161.146.011	3.820.704.378
HONORARIOS	119.576.156	172.980.621	268.751.754	266.169.232
DE IMPUESTOS	365.794.451	429.391.456	448.024.803	523.948.625
ARRENDAMIENTOS	120.605.434	139.809.065	165.718.774	196.687.155
CONTRIBUCIONES Y AFILIACIONES	32.472.145	23.831.014	44.569.625	56.041.690
SEGUROS	68.019.743	29.865.848	22.085.985	32.414.925
SERVICIOS	587.296.136	563.801.978	393.887.901	418.836.363
LEGALES	16.294.163	14.349.507	6.974.417	10.236.794
MANTENIMIENTO Y REPARACION	68.568.024	32.140.167	60.064.566	83.400.395
ADECUACION DE INSTALACIONES	32.280.472	24.306.372	25.147.527	17.818.028
DE VIAJE	75.710.488	102.509.200	154.517.459	165.455.519
DEPRECIACIONES	150.397.940	90.056.433	83.261.012	89.819.205
AMORTIZACIONES	-	-	-	-
DIVERSOS	471.913.348	473.080.861	544.208.400	538.964.564
PROVISIONES	42.000.000	30.447.200	54.000.000	54.000.000
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	4.431.951.220	4.921.036.968	5.432.358.235	6.274.496.872
UTILIDAD O PERDIDA OPERACIONAL	940.837.925	640.143.210	848.173.265	741.002.897
NO OPERACIONALES				
INGRESOS	200.972.072	187.621.906	307.411.259	324.791.943
EGRESOS	514.678.316	277.165.922	369.167.524	373.148.597
TOTAL NO OPERACIONALES	- 313.706.244	- 89.544.016	- 61.756.265	- 48.356.654
UTILIDAD O PERDIDA	627.131.681	550.599.194	786.417.000,7	692.646.243
CORRECCION MONETARIA	-	-		
RESULTADO ANTES DE IMPUESTO	627.131.681	550.599.194	786.417.000,7	692.646.243,4
PROVISION IMPUESTO	199.723.299	311.645.886	413137933,2	
RESULTADO NETO A DISTRIBUIR	427.408.382	238.953.308	373.279.067	692.646.243