

Caso Financiero: Análisis Vertical y Horizontal – Industrias Rapallo S.A.

Industrias Rapallo S.A. fue fundada en 2015 por un grupo de ingenieros electrónicos y emprendedores con experiencia en automatización industrial y desarrollo de software. La empresa surgió con el objetivo de aprovechar el crecimiento incipiente del mercado de hogares inteligentes en América Latina, un sector que en ese momento aún estaba en etapa de adopción temprana.

Durante sus primeros años (2015–2018), Rapallo se enfocó en el desarrollo de un portafolio limitado de productos, principalmente termostatos inteligentes y sistemas básicos de iluminación automatizada. En esta etapa, la empresa operaba con una estructura ligera, tercerizando gran parte de su producción y concentrándose en el diseño, la integración tecnológica y la comercialización.

A partir de 2019, la empresa inició una fase de expansión impulsada por dos factores clave:

1. El aumento en la demanda de soluciones de eficiencia energética.
2. El crecimiento del comercio electrónico.

En este periodo, Rapallo amplió su portafolio incorporando cámaras de seguridad y sistemas integrados de automatización del hogar. Además, firmó acuerdos con cadenas de retail regionales, lo que le permitió incrementar significativamente su volumen de ventas.

Entre 2021 y 2023, la empresa experimentó un crecimiento acelerado, pero también enfrentó desafíos importantes:

1. Interrupciones en la cadena de suministro global (escasez de chips).
2. Incremento en los costos de importación debido a la volatilidad del tipo de cambio.
3. Mayor competencia de marcas internacionales con economías de escala.

Como respuesta, la empresa decidió en 2024 realizar inversiones en activos fijos, especialmente en una planta de ensamblaje propia, con el objetivo de reducir su dependencia de terceros y mejorar sus márgenes a largo plazo. Esta decisión implicó un aumento significativo en su nivel de endeudamiento.

Para 2025, Rapallo logró incrementar sus ventas gracias a una mayor presencia en el mercado y a nuevas alianzas con desarrolladores inmobiliarios. Sin embargo, la empresa comenzó a evidenciar presiones financieras derivadas de:

1. Un aumento en los costos operativos.
2. Mayores gastos financieros por el endeudamiento adquirido.
3. Una gestión más exigente del capital de trabajo (especialmente inventarios y cuentas por cobrar).

Actualmente, la gerencia se encuentra en una etapa de evaluación estratégica, buscando equilibrar el crecimiento con la rentabilidad y la sostenibilidad financiera. Este contexto hace necesario un análisis detallado de sus estados financieros para entender si el crecimiento logrado está generando valor o si está deteriorando la posición financiera de la empresa.

Sus principales productos son termostatos inteligentes, sistemas de iluminación automatizada, cámaras de seguridad doméstica y kits integrados de hogar inteligente que son vendidos a sus clientes, entre los que tenemos a cadenas de retail tecnológico, empresas constructoras (proyectos inmobiliarios inteligentes) y Clientes individuales (ventas online).

Sus proveedores son fabricantes asiáticos de componentes electrónicos, proveedores locales de ensamblaje y empresas logísticas internacionales.

Entre los aspectos más relevantes relacionados al sector que pertenece la empresa, se tiene:

1. Industria: Tecnología / Electrónica de consumo
2. Tendencia: Crecimiento moderado-alto
3. Riesgos: Tipo de cambio, obsolescencia tecnológica, competencia internacional

Problema: A pesar de que las ventas de Rapallo crecieron significativamente en 2025, la utilidad neta disminuyó de forma considerable. La gerencia está preocupada por el deterioro en la rentabilidad y el aumento del endeudamiento.

Se requiere que el estudiante analice los estados financieros mediante herramientas de análisis vertical y horizontal para identificar las causas del problema y proponer conclusiones financieras sólidas.

Preguntas Guía sobre el Estado de Situación Financiera

1. ¿Cuál es la variación porcentual de Ventas, Costo de ventas y Utilidad neta?
2. ¿Qué cuentas del balance presentan mayor crecimiento?
3. ¿El crecimiento de activos está alineado con el crecimiento de ventas?
4. ¿Cómo ha cambiado el nivel de endeudamiento?
5. ¿Qué proporción del activo total corresponde a Activo corriente vs. no corriente?
6. ¿Qué porcentaje del financiamiento proviene de deuda vs. patrimonio?

Preguntas Guía sobre el Estado de Resultados

1. ¿Qué porcentaje representan Costo de ventas sobre ventas, Gastos operativos sobre ventas, Utilidad neta sobre ventas?
2. ¿Cómo ha cambiado la estructura de costos?

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
en miles de dólares

	2024	2025
Activo Corriente		
Efectivo	120	90
Cuentas por cobrar	200	260
Inventarios	300	420
Total Activo Corriente	620	770
Activo No Corriente		
Prop., planta y equipo	800	950
Total Activo	1.420	1.720
Pasivo Corriente		
Cuentas por pagar	250	330
Deuda a corto plazo	150	220
Total Pasivo Corriente	400	550
Pasivo No Corriente		
Deuda a largo plazo	300	400
Total Pasivo	700	950
Patrimonio		
Capital social	500	500
Utilidades retenidas	220	270
Total Patrimonio	720	770
Total Pas. + Patr.	1.420	1.720

ESTADO DE RESULTADOS
en miles de dólares

	2024	2025
Ventas	1.500	1.900
Costo de ventas	900	1.250
Utilidad bruta	600	650
Gastos operativos	300	420
Utilidad operativa	300	230
Gastos financieros	50	90
Util. antes de imp.	250	140
Impuestos	75	42
Utilidad neta	175	98