



ESPE
UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ADMINISTRATIVAS Y DEL COMERCIO**

CARRERA DE INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORÍA

**TRABAJO DE TITULACIÓN, PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE INGENIERO EN FINANZAS, CONTADOR
PÚBLICO-AUDITOR**

**TEMA: "VALORACIÓN DE LA EMPRESA CORPROMEDIC S.A.,
DE LA CIUDAD DE LATACUNGA AL 31 DE DICIEMBRE DEL
2014 Y ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA IMPULSAR SU
CRECIMIENTO".**

AUTOR: PABLO ALEXANDER MOLINA PANCHI

DIRECTORA: ECON. MARÍA FERNANDA ARAUJO SANCHEZ

LATACUNGA

2016



**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS ADMINISTRATIVAS Y
DEL COMERCIO**

CARRERA DE INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORÍA

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el trabajo de titulación, “Valoración de la empresa Corpromedic S.A., de la ciudad de Latacunga al 31 de diciembre del 2014 y estrategias financieras para impulsar su crecimiento”, realizado por el señor Pablo Alexander Molina Panchi, ha sido revisado en su totalidad y analizado por el software anti-plagio, el mismo cumple con los requisitos teóricos, científicos, técnicos, metodológicos y legales establecidos por la Universidad de Fuerzas Armadas ESPE, por lo tanto me permito acreditarlo y autorizar al señor Pablo Alexander Molina Panchi, para que lo sustente públicamente.

Latacunga, 20 de enero del 2016

A handwritten signature in black ink is written over a horizontal dashed line. The signature is cursive and appears to read 'María Fernanda Araujo'.

Econ. María Fernanda Araujo



**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS ADMINISTRATIVAS Y
DEL COMERCIO**

CARRERA DE INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORÍA

AUTORÍA DE RESPONSABILIDAD

Yo, Pablo Alexander Molina Panchi, con cédula de identidad N° 050349932-9, declaro que este trabajo de titulación “Valoración de la empresa Corpromedic S.A., de la ciudad de Latacunga al 31 de diciembre del 2014 y estrategias financieras para impulsar su crecimiento”, ha sido desarrollado considerando los métodos de investigación existentes, así como también se ha respetado los derechos intelectuales de terceros considerándose en las citas bibliográficas.

Consecuentemente declaro que este trabajo es de mi autoría, en virtud de ello me declaro responsable del contenido, veracidad y alcance de la investigación mencionada.

Latacunga, 20 de enero del 2016

Pablo Alexander Molina Panchi
C.C.: 050349932-9



**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS ADMINISTRATIVAS Y
DEL COMERCIO**

CARRERA DE INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORÍA

AUTORIZACIÓN

Yo, Pablo Alexander Molina Panchi, autorizo Universidad de las Fuerzas Armadas “ESPE” a publicar en la biblioteca virtual de la institución el presente trabajo “Valoración de la empresa Corpromedic S.A., de la ciudad de Latacunga al 31 de diciembre del 2014 y estrategias financieras para impulsar su crecimiento”, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi autoría y responsabilidad.

Latacunga, 20 de enero del 2016

Pablo Alexander Molina Panchi
C.C.: 050349932-9

DEDICATORIA

Dedico este trabajo de investigación a mis padres, a mi hermana y hermano quienes me han apoyado en el transcurso de mi vida y me han ayudado a alcanzar mis objetivos.

Este proyecto no hubiera sido posible sin la motivación y esfuerzos de mis padres quienes siempre han estado ahí, cuando los necesite para guiarme y ayudarme con sus palabras de aliento que sirvieron de apoyo para cumplir con un sueño más.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios, quien con su amor incondicional siempre ha sabido guiarme por el camino del bien, y darme fuerzas de no desmayar y esforzarme hasta dar todo de mí, quien siempre está en los buenos y malos momentos.

Agradezco a mis padres por ser el pilar fundamental en mi formación como ser humano y como profesional, por brindarme la oportunidad de poder superarme.

Finalmente agradecer a mis maestros quienes, con su inmensa sabiduría, paciencia han marcado en mi vida una huella y me ayudaron en la culminación de este proyecto.

ÍNDICE DE CONTENIDO

PORTADA	i
CERTIFICADO	ii
AUTORÍA DE RESPONSABILIDAD	iii
AUTORIZACIÓN	iv
DEDICATORIA	v
AGRADECIMIENTO	vi
ÍNDICE DE CONTENIDO	vii
ÍNDICE DE FIGURAS	xiv
ÍNDICE DE TABLAS	xvii
RESUMEN	xxii
ABSTRACT	xxiii
CAPÍTULO I	
EL PROBLEMA	1
1.1 Título del proyecto	1
1.2. Objetivos.....	1
1.2.1. Objetivo General	1
1.2.2. Objetivos Específicos.....	1
1.3. Planteamiento del problema de investigación	2
1.4. Justificación e importancia	2
1.5. Hipótesis.....	3
1.6. Variables de investigación	4
CAPÍTULO II	
FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	5
2.1 Antecedentes investigativos.....	5
2.2. Administración	7
2.2.1. Teorías de la Administración.....	8
2.2.2. Proceso Gerencial Ampliado.....	13
2.2.3. Etapas críticas del proceso gerencial.....	14
a). - Planear.....	14

b). - Organizar	15
c). – Dirigir	15
d). - Controlar	16
2.3. Análisis Financiero	16
2.3.1. Estados Financieros	16
2.3.2. Clasificación.....	16
a). - Estado de Posición Financiera	17
b). - Estado de Resultados	18
c). - Estado de Cambios de Patrimonio.....	18
d). - Flujo del Efectivo	19
2.3.3. Métodos de Análisis Financiero	19
a). - Análisis Vertical	19
b). - Análisis Horizontal.....	20
2.3.4. Razones Financieras	20
2.3.5. Tipos de Razones	20
a). - Razones de liquidez	21
b). - Razones de Actividad.....	23
c). - Razones de Endeudamiento.....	27
d). - Razón de Rentabilidad	29
2.3.6. Valor económico agregado (EVA).....	31
a). - Los objetivos del Modelo EVA	32
2.3.7. Valor actual neto (VAN)	33
2.3.8. Tasa interna de retorno (TIR).....	33
2.3.9. Tasa de descuento (WACC)	34
2.4.0. Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento (TMAR)	35
2.4. Valoración de empresas	35
2.4.1. Valor, precio y excedente de las partes	36
2.4.2. Aspectos de la Valoración de empresas	38
2.4.3. Objetivos de una valoración.....	38
2.4.4. Razones de una valoración.....	39
a). - Razones internas.....	39
b). - Razones externas.....	39
2.4.5. Principales metodologías de valoración	40

2.4.6. Clasificación general de los métodos de valoración	41
2.4.7. Descripción de los métodos de valoración	42
a) Métodos Simples.....	43
b) Métodos compuestos	45
2.5. Planeación Estratégica	51
2.5.1. Estrategias Financieras	52
2.5.2. Características de la estrategia.....	53
2.5.3 Estrategias y decisiones empresariales	53
2.5.4. Tipos de estrategia financiera	55
2.5.5. Ejecución de estrategias financieras.....	57
2.5.6. Estrategia y objetivos financieros.....	57
2.5.7. Métodos de evaluación de estrategias	58
2.5.8. Elementos del tablero de comando.....	59
2.5.9. Perspectivas del Cuadro de Mando Integral (CMI).....	60
2.6.0. Proceso del Cuadro de Mando Integral (CMI)	62
2.6.1. Indicadores Claves de Desempeño	63
2.6.2. Características inherentes a los indicadores claves	65
2.6.3. Cualidades de los KPI.....	66
2.6.4. Método Semáforo	66
1.6.5. Mapeo estratégico	67

CAPÍTULO III

ANÁLISIS Y DIAGNÓSTICO SITUACIONAL DE LA EMPRESA	69
3.1. Antecedentes de la Empresa	69
3.1.1. Reseña Histórica	69
3.1.2. Base Legal.....	71
3.1.3. Misión y Visión.....	71
a). - Misión.....	72
b). - Visión	72
3.1.4. Principios Corporativos	72
3.1.5. Valores Corporativos	72
3.1.6. Estructura Organizacional.....	73
3.2. Análisis Situacional.....	79

3.2.1. Análisis Interno	80
a). - Administración	80
b). - Talento Humano	81
c). - Finanzas	82
d). - Ventas	83
e). - Clientes	84
f). - Proveedores	86
g). - Factor Competitivo	88
3.2.2. Análisis Externo	91
a). - Factor Político	91
b).- Factor Económico.....	92
c).- Factor Social.....	98
d). - Factor Tecnológico	100
e). - Factor Legal	101
3.2.3. Matriz Total de Evaluación de Factores Internos (MEFI).....	104
3.2.4. Matriz Total de Evaluación de Factores Externos (MEFE)	106
3.3. Análisis de los Estados Financieros	107
3.3.1. Balance General	107
a). - Análisis Vertical	108
b). - Análisis Horizontal	119
3.3.1. Estado de Resultados	130
a). - Análisis Vertical	131
b). - Análisis Horizontal	138
3.3.2. Análisis de Indicadores Financieros	145
a). - Indicadores de Liquidez.....	145
b).- Razones de actividad	148
c). - Razones de Endeudamiento.....	152
d).- Razón de Rentabilidad	154
3.3.3. Matriz FODA	157
CAPÍTULO IV	
VALORACIÓN DE LA EMPRESA	159
4.1 Valoración de la empresa	159

4.2.	Proyecciones financieras	160
4.2.1	Estado de resultados	160
a).	- Ventas	160
b).	- Costos de ventas.....	162
c).	- Gastos de ventas.....	163
d).	- Sueldos, salarios y demás remuneraciones	163
e).	- Aporte a la seguridad social	164
f).	- Beneficios sociales e indemnizaciones.....	164
g).	- Gastos de viaje.....	165
h).	- Otros gastos	165
i).	- Gastos de depreciación	166
j).	- Gastos financieros	168
4.3.	Proyección del Estado de Resultados.....	168
4.4.	Balance General	171
4.4.1.	Activo.....	171
a).	- Activo Corriente	171
b).	- Activo no Corriente	175
4.4.2.	Pasivo.....	180
a).	- Pasivo Corriente.....	180
b).	- Pasivo no Corriente	184
4.4.3.	Patrimonio	185
a).	- Capital	185
b).	- Reservas	186
c).	- Resultados acumulados.....	186
d).	- Resultados del ejercicio.....	187
4.5.	Balance General Proyectado	188
4.6.	Fondo de maniobra.....	189
4.7.	Flujo de caja libre.....	190
4.8.	Rentabilidad del accionista (K_e).....	192
4.9.	Costo promedio ponderado de activos de capital (WACC).....	200
a).	- Escenario más probable	201
b).	- Escenario optimista	202
c).	- Escenario pesimista.....	204

4.10. Determinación de Flujos de caja descontados	205
a). - Escenario más probable	206
b). - Escenario optimista	206
c). - Escenario pesimista.....	207
4.11. Valor residual.....	208
a). - Escenario más probable	208
b). - Escenario Optimista	209
c). - Escenario pesimista.....	209
4.12. Flujos de caja descontados.....	209
a). - Escenario más probable	209
b). - Escenario Optimista	210
c). - Escenario Pesimista	211
4.13. Valor de la empresa.....	212
a). - Escenario más probable	213
b). - Escenario optimista	213
c). - Escenario pesimista.....	213
4.14. Tasa interna de retorno.....	214
4.15. Valor económico agregado (EVA).....	214
4.16. Valor de la acción	217
4.17 Valor contable de una acción.....	218

CAPÍTULO V

ESTRATEGIAS FINANCIERAS	220
5.1. Filosofía financiera	221
5.1.1. Visión Financiera	221
5.1.2. Misión Financiera.....	221
5.1.3. Principios	221
5.1.4. Valores	222
5.1.3. Paradigmas.....	222
5.1.4. Matriz FODA.....	224
5.2. Estrategias Ofensivas	225
5.3. Estrategias Defensivas	226
5.4. Objetivos Estratégicos	227

5.5. Perspectivas del Balanced Scorecard.....	228
5.6. Propuesta de valor.....	231
5.6.1. Propuesta de valor para los accionistas.....	231
5.6.2. Propuesta de valor para los clientes	232
5.6.3. Propuesta de valor para los Procesos Internos.....	233
5.6.4. Propuesta de valor para el desarrollo y crecimiento.....	234
5.7. Desarrollo de objetivos estratégicos	235
5.8. Medidas	242
5.9. Metas.....	250
5.10. Identificación de Proyectos (Medios)	258
5.11. Mapa estratégico por perspectivas	265
5.12. Rutas estratégicas en el mapa.....	267
5.13. Identificación de Proyectos	268
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	275
CONCLUSIONES.....	275
RECOMENDACIONES.....	276
BIBLIOGRAFÍA.....	278
ANEXOS	281
ANEXO 1 Tablas de amortización de los préstamos (Banco Internacional).	
ANEXO 2 Tablas de amortización de los préstamos (Unifinsa)	
ANEXO 3 Tablas de amortización de los préstamos (Banco del Pichincha)	
ANEXO 4 Cotizaciones Activos Fijos (Vehículo)	
ANEXO 5 Cotizaciones Activos Fijos (Muebles y enseres)	
ANEXO 6 Cotizaciones Activos Fijos (Equipos de computación)	
ANEXO 7 Tasa de crecimiento del sector	
ANEXO 8 Beta de la empresa Pfizer Inc	
ANEXO 9 Estados Financieros de la empresa Pfizer Inc.	
ANEXO 10 Beta de la empresa Teva Pharmaceutical Industries Limited (TEVA)	
ANEXO 11 Estados financieros de la empresa Teva Pharmaceutical Industries Limited (TEVA)	
ANEXO 12 Rendimiento de mercado empresas Estados Unidos (Rm).	

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Funciones de la empresa.....	7
Figura 2 Proporcionalidad de la función administrativa en los diferentes niveles jerárquicos de la empresa.	8
Figura 3 Enfoque prescriptivo y normativo de la teoría clásica	9
Figura 4 Dimensiones de la burocracia.....	10
Figura 5 Consecuencias previstas (previsibilidad del comportamiento) y consecuencias imprevistas (disfunciones) de la burocracia.	11
Figura 6 Proceso Gerencial Ampliado.....	14
Figura 7 Valor, precio y excedente de las partes	36
Figura 8 Procesos de planeación estratégica	52
Figura 9 Pirámide de decisiones de la empresa	52
Figura 10 Pirámide de decisiones de la empresa	53
Figura 11 Objetivos, estrategias y plan empresarial.....	55
Figura 12 Ejecución de las estrategias financieras	57
Figura 13 Estrategias y objetivos financieros	58
Figura 14 Distribución de recursos y creación de presupuestos	59
Figura 15 La perspectiva de cadena de valor del proceso interno	61
Figura 16 El Cuadro de Mando Integral como una estructura o marco estratégico para una acción.	63
Figura 17 La vinculación de los indicadores de las cuatro perspectivas	68
Figura 18 Organigrama Estructural.....	73
Figura 19 Organigrama Funcional	74
Figura 20 El mercado farmacéutico privado del laboratorio al consumidor ..	85
Figura 21 Inflación Anual	93
Figura 22 Tasa de Interés Activa	94
Figura 23 Tasa de Interés Pasiva	95
Figura 24 Desempleo	96
Figura 25 PIB Salud.....	97
Figura 26 Evolución nominal de líneas de pobreza y pobreza extrema.....	98
Figura 27 Presupuesto General del Estado 2014	99
Figura 28 Porcentaje de personas que tiene acceso al internet.....	101

Figura 29 Precio promedio de venta de Laboratorios Nacionales Ecuador	102
Figura 30 Estructura del Activo Corriente 2013 - 2014.....	110
Figura 31 Estructura del Activo No Corriente 2013 - 2014	110
Figura 32 Estructura del Activo Corriente y No Corriente 2013 - 2014.....	111
Figura 33 Pasivo Corriente 2013 - 2014	113
Figura 34 Pasivo No Corriente 2013 - 2014.....	113
Figura 35 Pasivo Corriente y Pasivo No Corriente 2013 - 2014	114
Figura 36 Estructura del Patrimonio 2013 - 2014.....	116
Figura 37 Reservas 2013 - 2014.....	116
Figura 38 Resultados Acumulados 2013 - 2014	117
Figura 39 Resultados del ejercicio 2013 - 2014	118
Figura 40 Estructura de Capital 2013 - 2014.....	118
Figura 41 Tendencia del Activo 2013 - 2014.....	120
Figura 42 Tendencia del Activo No Corriente 2013 - 2014.....	121
Figura 43 Tendencia Activo 2013 - 2014	122
Figura 44 Tendencia Pasivo 2013 - 2014	123
Figura 45 Tendencia Pasivo 2013 - 2014	124
Figura 46 Tendencia Pasivo 2013 - 2014	125
Figura 47 Tendencia Pasivo 2013 - 2014	126
Figura 48 Tendencia Pasivo 2013 - 2014	127
Figura 49 Tendencia Resultados Acumulados 2013 - 2014	128
Figura 50 Resultados del ejercicio 2013 - 2014	128
Figura 51 Resultados del ejercicio 2013 - 2014	129
Figura 52 Estructura de Capital 2013 - 2014.....	131
Figura 53 Estructura de Costos 2013 - 2014.....	133
Figura 54 Estructura de Gastos 2013 - 2014	134
Figura 55 Estructura de Gastos Financieros 2013 - 2014	135
Figura 56 Estructura de Gastos Financieros 2013 - 2014	136
Figura 57 Participación de Resultados con respecto al Estado de Resultados 2013 - 2014	138
Figura 58 Análisis Balances Comparativos 2013 -2014	139
Figura 59 Análisis Balances Comparativos 2013 -2014	140
Figura 60 Análisis Comparativos Gastos de Venta 2013 -2014	142
Figura 61 Análisis Comparativos Gastos Financieros 2013 -2014	143

Figura 62 Análisis Comparativos Gastos 2013 -2014	144
Figura 63 Análisis Comparativos Gastos 2013 -2014	145
Figura 64 Indicadores de Liquidez	146
Figura 65 Capital de Trabajo	147
Figura 66 Prueba Ácida	148
Figura 67 Rotación de inventarios	149
Figura 68 Rotación de Cuentas por pagar	149
Figura 69 Período Promedio de Pago.....	150
Figura 70 Rotación de activos totales	151
Figura 71 Rotación de activos fijos	152
Figura 72 Razón de endeudamiento de activos	153
Figura 73 Razón de Cobertura.....	153
Figura 74 Razón de deuda a capital	154
Figura 75 La rentabilidad en relación con las ventas	155
Figura 76 La rentabilidad en relación con las ventas	156
Figura 77 Crecimiento de las utilidades y las ventas.....	157
Figura 78 Fondo de Maniobra.....	189
Figura 79 Mapa estratégico de la empresa Corpromedic S.A.	223
Figura 80 Mapa estratégico por perspectiva.	266
Figura 81 Ruta estratégica en el mapa.	267

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Etapas de la historia de las empresas y la teoría administrativa	12
Tabla 2 Ventajas e inconvenientes en los métodos de valoración	42
Tabla 3 Indicadores de Áreas Críticas	64
Tabla 4 Método Semáforo Escala del Balanced Score Card.....	67
Tabla 5 Aporte de los accionistas	70
Tabla 6 Ponderación de Matrices	80
Tabla 7 Matriz de impacto aspecto administrativo	81
Tabla 8 Matriz de impacto talento humano	82
Tabla 9 Matriz de impacto finanzas	83
Tabla 10 Matriz de impacto ventas	84
Tabla 11 Matriz de impacto clientes.....	86
Tabla 12 Proveedores	87
Tabla 13 Matriz de impacto proveedores	87
Tabla 14 Competidores	88
Tabla 15 Matriz de impacto factor competitivo	89
Tabla 16 Matriz de perfil competitivo	90
Tabla 17 Matriz de impacto factor político.....	91
Tabla 18 Inflación anual.....	92
Tabla 19 Tasa de Interés Activa	93
Tabla 20 Tasa de Interés Pasiva	94
Tabla 21 Tasa de Desempleo	95
Tabla 22 Evolución del presupuesto de Salud respecto al PIB	96
Tabla 23 Matriz de impacto factor económico.....	97
Tabla 24 Presupuesto General del Estado 2014.....	99
Tabla 25 Matriz de impacto factor social.....	100
Tabla 26 Matriz de impacto factor tecnológico	101
Tabla 27 Matriz de impacto factor legal	103
Tabla 28 Estructura del Activo 2013 -2014	109
Tabla 29 Estructura del Activo 2013 -2014	111
Tabla 30 Estructura del Pasivo 2013 -2014	112
Tabla 31 Pasivo.....	114

Tabla 32 Estructura del Patrimonio 2013 - 2014	115
Tabla 33 Análisis Comparativo Activo 2013 – 2014	119
Tabla 34 Tendencias de Activo.....	121
Tabla 35 Tendencia Pasivo	122
Tabla 36 Tendencia Pasivo 2013 - 2014.....	124
Tabla 37 Tendencia del patrimonio.....	125
Tabla 38 Análisis Comparativo del Balance General 2013 - 2014.....	129
Tabla 39 Estructura de los ingresos 2013 - 2014.....	131
Tabla 40 Estructura de los Costos 2013 – 2014	132
Tabla 41 Estructura de los Gastos 2013 - 2014.....	134
Tabla 42 Estructura de los Gastos 2013 - 2014.....	136
Tabla 43 Participación de Resultados con respecto al Estado de Resultados 2013 - 2014	137
Tabla 44 Análisis Balances Comparativos 2013 -2014	138
Tabla 45 Análisis Comparativo de Costos 2013 – 2014.....	140
Tabla 46 Análisis de Gastos 2013 – 2014.....	141
Tabla 47 Análisis Comparativos Gastos 2013 -2014.....	143
Tabla 48 Análisis Comparativo Utilidad 2013 -2014.....	144
Tabla 49 Matriz FODA	157
Tabla 50 Porcentaje de proyección de ventas	160
Tabla 51 Proyección de venta de bienes	161
Tabla 52 Otros ingresos de actividades ordinarias	162
Tabla 53 Proyección de costos	162
Tabla 54 Sueldos, salarios y demás remuneraciones	163
Tabla 55 Aporte a la seguridad social (Incluido fondo de reserva)	164
Tabla 56 Beneficios sociales e indemnizaciones	164
Tabla 57 Gastos de viaje	165
Tabla 58 Otros gastos	166
Tabla 59 Porcentajes de depreciaciones	167
Tabla 60 Depreciaciones	168
Tabla 61 Intereses	168
Tabla 62 Estado de Resultados proyectado	170
Tabla 63 Proyección estimada para el efectivo y equivalentes al efectivo .	171
Tabla 64 Proyección de efectivo y equivalentes al efectivo.....	172

Tabla 65 Provisión cuentas incobrables.....	172
Tabla 66 Proyección estimada para los inventarios	173
Tabla 67 Proyección de los inventarios.....	173
Tabla 68 Proyección estimada de los Activos por impuestos corrientes (Crédito tributario a favor de la empresa Impuesto a la renta)	174
Tabla 69 Proyección de los Activos por impuestos corrientes (Crédito tributario a favor de la empresa Impuesto a la renta)	174
Tabla 70 Vehículo.....	176
Tabla 71 Muebles y enseres	177
Tabla 72 Equipo de computación.....	179
Tabla 73 Inversiones en Activos Fijos.....	180
Tabla 74 Proyección de cuentas y documentos por pagar.....	180
Tabla 75 Cuentas y documentos por pagar	181
Tabla 76 Impuesto a la renta por pagar ejercicio	181
Tabla 77 Tasa de incrementos Salariales	182
Tabla 78 Con el IESS	182
Tabla 79 Participación trabajadores.....	183
Tabla 80 Proyección otros pasivos corrientes.....	183
Tabla 81 Otros pasivos corrientes	184
Tabla 82 Datos del préstamo bancario.	185
Tabla 83 Tabla de amortización.....	185
Tabla 84 Resultados del ejercicio	187
Tabla 85 Balance General Proyectado	188
Tabla 86 Fondo de maniobra.....	189
Tabla 87 Flujo de caja libre.....	191
Tabla 88 Indicadores macroeconómicos.....	193
Tabla 89 Empresas en comparación	193
Tabla 90 Datos para calcular el (CAPM).....	194
Tabla 91 Beta Desapalancado.....	195
Tabla 92 Beta promedio.....	195
Tabla 93 Rendimiento de las empresas de Estados Unidos	196
Tabla 94 Rendimiento Real de las empresas de Estados Unidos	197
Tabla 95 Rendimiento Real Ecuador	198
Tabla 96 Rendimiento nominal de la empresa Ecuador.....	198

Tabla 97 Indicadores macroeconómicos.....	200
Tabla 98 Determinación de la tasa de descuento	201
Tabla 99 Costo promedio ponderado de activos de capital.....	202
Tabla 100 Determinación de la tasa de descuento	202
Tabla 101 Costo promedio ponderado de activos de capital.....	203
Tabla 102 Determinación de la tasa de descuento	204
Tabla 103 Costo promedio ponderado de activos de capital.....	205
Tabla 104 Valor de la empresa (Escenario más probable)	206
Tabla 105 Valor de la empresa (Escenario optimista).....	206
Tabla 106 Valor de la empresa (Escenario pesimista)	207
Tabla 107 Flujos de caja descontado (Escenario más probable)	210
Tabla 108 Flujos de caja descontada (Escenario optimista)	211
Tabla 109 Flujos de caja descontada (Escenario pesimista).....	212
Tabla 110 Valor de la empresa (Escenarios)	213
Tabla 111 Tasa interna de retorno (TIR).....	214
Tabla 112 Utilidad operativa neta después de impuesto (NOPAT)	215
Tabla 113 Capital Invertido	216
Tabla 114 Valor económico agregado (EVA).....	217
Tabla 115 Valor contable de una acción	218
Tabla 116 Matriz FODA	224
Tabla 117 Estrategias Ofensivas	226
Tabla 118 Estrategias Defensivas	226
Tabla 119 Objetivos estratégicos.....	227
Tabla 120 Perspectivas del Balanced Scorecard.....	229
Tabla 121 Propuesta de valor para los accionistas	232
Tabla 122 Propuesta de valor para los clientes	233
Tabla 123 Propuesta de valor para los procesos internos.....	233
Tabla 124 Propuesta de valor para el desarrollo y crecimiento.....	234
Tabla 125 Desarrollo de objetivos estratégicos (Perspectiva Financiera) ..	235
Tabla 126 Desarrollo de objetivos estratégicos (Perspectiva Clientes)	237
Tabla 127 Desarrollo de objetivos estratégicos (Perspectiva de Procesos Internos)	239
Tabla 128 Desarrollo de objetivos estratégicos (Perspectiva de Aprendizaje y crecimiento)	241

Tabla 129 Medidas (Perspectiva Financiera)	242
Tabla 130 Medidas (Perspectiva de Clientes)	245
Tabla 131 Medidas (Perspectiva de Procesos Internos)	247
Tabla 132 Medidas (Perspectiva de Aprendizaje y crecimiento)	249
Tabla 133 Metas (Perspectiva Financiera)	250
Tabla 134 Metas (Perspectiva de Clientes)	253
Tabla 135 Metas (Perspectivas de Procesos Internos)	255
Tabla 136 Metas (Perspectivas de Desarrollo y crecimiento)	257
Tabla 137 Medios (Perspectiva Financiera)	258
Tabla 138 Medios (Perspectiva de Clientes)	261
Tabla 139 Medios (Perspectiva de Procesos Internos)	263
Tabla 140 Medidas (Perspectiva de Aprendizaje y crecimiento)	265

RESUMEN

El presente proyecto está enfocado a la elaboración de una valoración de la empresa Corpromedic S.A., de la ciudad de Latacunga para conocer el valor real de la empresa, y su estructura de capital que permita optimizar su rentabilidad y mejorar su liquidez permitiendo a los inversionistas conocer cuál es el precio justo de la empresa, el cual se detalla a continuación: En el Capítulo I se efectuó el problema de investigación, el objetivo general y objetivos específicos, planteamiento del problema, justificación, hipótesis y las variables de investigación. En el Capítulo II se desarrolló la fundamentación teórica, que sirvió de sustento teórico en el presente trabajo de investigación. En el Capítulo III se orientó al análisis y diagnóstico de la empresa, tanto del macroambiente y microambiente que le permitan ser más competitiva e impulsar su desempeño económico y sirvan de apoyo en la toma de decisiones de la entidad. En el Capítulo IV se efectuó la valoración a la empresa Corpromedic S.A., donde se determinó las expectativas futuras que genera la empresa y su comportamiento a través del tiempo, que ayuda a la empresa a generar valor y maximizar de la riqueza de los inversionistas. En el Capítulo V se detalló las estrategias tanto financieras y no financieras, que permitirán tomar acciones a la entidad a fin de impulsar su desarrollo y alcanzar sus objetivos a corto y largo plazo, con la finalidad de promover su crecimiento.

PALABRAS CLAVE:

- **EMPRESA CORPROMEDIC S.A.**
- **EMPRESAS - VALORACIÓN**
- **ESTRATEGIAS FINANCIERAS**
- **ANÁLISIS FINANCIERO**

ABSTRACT

This project is aimed at developing a business valuation Corpromedic S.A., in the Latacunga city to know the real value of the company and its capital structure that optimizes profitability and improve its liquidity allowing investors to know what is the fair price of the company, which is detailed below: In the Chapter I the research question was made, the general objective and specific objectives, problem statement, justification, hypothesis and research variables. In the Chapter II the theoretical foundation, which was the theoretical basis in this research was developed. In the Chapter III was oriented to the analysis and diagnosis of the company, both the macro environment and microenvironment that enable them to be more competitive and boost their economic performance and are supportive in making decisions of the entity. In the Chapter IV the valuation was carried out at the company Corpromedic S.A, where future expectations generated by the company and their behavior over time, which helps the company to create value and maximize the wealth of investors was determined. In the Chapter V both financial and non-financial strategies that will allow the company to take action to boost growth and achieve your short- and long-term, in order to promote their growth is explained.

KEYWORDS:

- **CORPROMEDIC COMPANY**
- **COMPANY - VALUATION**
- **FINANCIAL STRATEGIES**
- **FINANCIAL ANALYSIS**

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

1.1 Título del proyecto

“Valoración de la empresa Corpromedic S.A., de la ciudad de Latacunga al 31 de diciembre del 2014 y estrategias financieras para impulsar su crecimiento”.

1.2. Objetivos

1.2.1. Objetivo General

- Efectuar la Valoración de la empresa Corpromedic S.A., de la ciudad de Latacunga al 31 de diciembre del 2014 y estrategias financieras para impulsar su crecimiento.

1.2.2. Objetivos Específicos

- Desarrollar una descripción de los elementos que compone el problema objeto de estudio.
- Investigar la fundamentación teórica que se aplicarán en el proyecto de tesis.
- Elaborar un análisis y diagnóstico situacional de la empresa Corpromedic S.A.
- Realizar la valoración de la empresa aplicando el método de flujos de caja descontados de la empresa Corpromedic S.A.
- Diseñar estrategias financieras en la empresa Corpromedic S.A.

- Elaborar conclusiones y recomendaciones del proyecto efectuado.

1.3. Planteamiento del problema de investigación

La valoración de empresas es un tema de vital importancia en el mundo empresarial, la empresa Corpromedic S.A., realiza operaciones con montos considerables, por lo que es necesario realizar un diagnóstico financiero que le permita conocer su valor real, y de esta manera se pueda elaborar estrategias financieras que ayuden al crecimiento de la misma y posteriormente a la toma de decisiones.

La empresa Corpromedic S.A., no ha realizado una valoración de la empresa, tampoco cuenta con estrategias financieras que le ayuden a la optimización del capital de trabajo, para establecer el valor intrínseco de la empresa conociendo el valor real del patrimonio, siendo un factor imprescindible que ayuda a captar nuevos inversionistas y extender el ente hacia nuevos mercados, que le permita resolver sus problemas de liquidez, endeudamiento e incrementar su rentabilidad para que sea competitiva.

Es por ello que se ha visto la necesidad de efectuar la Valoración de la empresa Corpromedic S.A., y diseño de estrategias que impulsen el crecimiento.

1.4. Justificación e importancia

La presente investigación aporta bases teóricas innovadoras en materia de la valoración de empresas y estrategias financieras que impulsan el crecimiento financiero, formulando las bases para futuras intervenciones dentro de las empresas del sector público y privado.

También este tipo de intervenciones podría aportar recomendaciones y procedimientos para impulsar el desarrollo financiero dentro de las empresas.

Empezando que el trabajo es un hecho social, se puede decir que la valoración de empresas aporta con mejoras en la situación financiera de la empresa contribuyendo al mejoramiento del trabajo, mejora y dignificación del trabajador en la empresa dentro del área laboral.

A partir de lo expuesto anteriormente la empresa Corpromedic S.A., podría crear estrategias que permitan impulsar su crecimiento, y de esta manera ayude a la toma de decisiones.

Esta investigación es importante debido a que dentro de la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE no se han efectuado trabajos similares en la empresa, razón por la cual se da apertura como una guía para los futuros investigadores.

Además, esta investigación aporta mejoras a la empresa puesto que se contará con estrategias que ayuden al crecimiento de la empresa.

La necesidad de valorar una empresa cada vez es más grande debido al aumento de fusiones y adquisiciones realizadas en los últimos años por las empresas, los cuales permitirán conocer el valor real de la empresa, de tal manera que la misma pueda ser competitiva frente a otras empresas que realizan una actividad similar y analizando su situación financiera que permitirá conocer la rentabilidad de la empresa que finalmente incidirán en su valor.

1.5. Hipótesis

La carencia de una valoración en la empresa Corpromedic S.A., y el diseño de estrategias financieras inciden en el crecimiento financiero.

H₁: La carencia de una valoración de empresas y el diseño de estrategias financieras incide en el crecimiento financiero.

H₀: La carencia de una valoración de empresas y el diseño de estrategias financieras no incide en el crecimiento financiero.

1.6. Variables de investigación

Las variables que se van utilizar en el proyecto de investigación son:

Variable Independiente

- Valoración de empresas y estrategias financieras.

Variable Dependiente

- Crecimiento.

CAPÍTULO II

FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.1 Antecedentes investigativos

Existen trabajos de investigación relacionados al tema valoración de empresas en el repositorio de la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE Extensión Latacunga, para lo cual es necesario referenciar aquellos proyectos que tienen una estrecha relación al presente objeto de estudio.

Mencionando la tesis del "Estudio de valoración empresarial de la constructora Conepar Cía. Ltda.", realizada por De la Cruz Stephanie (2012), en la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE, en la carrera de Ingeniería en Finanzas y Auditoría, menciona que:

La Valoración empresarial, aporta elementos de juicio, que permiten, en un caso de venta, negociar su precio comercial o a su vez la inclusión o participación de nuevos inversionistas que contribuyan al capital patrimonial de la empresa ejecutando una mejoría a nivel general de la situación empresarial. Existen muchas razones para valorar una empresa. La contabilidad no siempre ayuda, el valor de los fondos propios no necesariamente refleja el valor de la empresa. (De la Cruz, S., 2012, p. 8)

La valoración empresarial representa una propuesta de mejoramiento óptimo de errores y manejo de procedimientos financieros, ya que permite verificar la correlación y fiabilidad de los Estados financieros, haciendo conocer en tiempo real las entradas y salidas del sistema expresado en términos monetarios con la finalidad de conocer el presente y proyectarse hacia el futuro. (De la Cruz, S., 2012, p.23)

Continuando con la "Valoración de la empresa Ecuamatrix Cía. Ltda., de la ciudad de Ambato al 31 de diciembre de 2013 y propuesta de un plan estratégico financiero para posicionarse en el mercado" elaborado por Porras Mery (2013), en la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE, en la carrera de Ingeniería en Finanzas y Auditoría manifiesta que:

Este proyecto se desarrolla para crecer en el ámbito empresarial y reforzar a la parte administrativa de la empresa Ecuamatrix, permitiendo mejorar la gestión operativa mediante un plan financiero, que resolverá problemas existentes, que podrían influir en una mala decisión por parte de la alta Gerencia; cabe mencionar, que un plan financiero permitirá establecer objetivos claros y estrategias, es indispensable ya que ayuda internamente a resolver problemas como: incremento de los gastos debido al mayor tiempo de tramitación de los pedidos y demoras, lo cual afecta a las utilidades de la Empresa, por el mal uso de los recursos financieros y humanos. Este negocio tiene como objetivo principal el mantenerse y crecer a lo largo del tiempo. (Porras, M., 2013, p. 8)

Las conclusiones de este trabajo se refirieron a que la empresa Ecuamatrix Cía. Ltda., es una empresa que se dedica a la producción y comercialización de una gama de productos, se encuentra ubicada en la ciudad de Ambato, la empresa ha tenido un importante crecimiento en los dos últimos años; pero en este apogeo de crecimiento la empresa ha encontrado la necesidad de fortalecer financieramente el cumplimiento de sus objetivos a corto, mediano y largo plazo. (Porras, M., 2013, p.16)

Para finalizar se ha citado la tesis realizada por Romero N., (2014), cuyo tema es la "Valoración de la empresa Inplástico Naranjo Hernández y Compañía de la ciudad de Latacunga, para la determinación de estrategias financieras a corto y largo plazo. ", de la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE en la carrera de Ingeniería en Finanzas y Auditoría en la que manifiesta que:

El presente proyecto tiene como objetivo, encontrar el valor intrínseco de la empresa INPLÁSTICO Naranjo Hernández y Compañía, además del establecimiento de estrategias financieras a corto y largo plazo, con el objetivo de dar solución a la problemática señalada en el diagnóstico, avizorando el panorama futuro. Debido a los cambios que las estrategias generan, se considera apropiado valorar nuevamente la empresa, encontrando su valor ponderado mediante un análisis de sensibilidad además del valor por acción de la misma. (Romero, M., 2014, p.3)

Las estrategias financieras tendrán un impacto en la administración y resultados de la organización, por ende, una valoración posterior proporcionará el nuevo valor intrínseco de la empresa y demostrará cuán eficaz fue la planificación estratégica financiera en la solución de los problemas de la entidad. (Romero, M., 2014, p.191)

2.2. Administración

Según Koonz, Weihrich, Cannice (2008), manifiesta que “Administración es el proceso de diseñar y mantener un ambiente donde individuos, que trabajan juntos en grupos, cumplen metas específicas de manera eficiente”. (p.4)

De acuerdo con Guevara María (2004) citado por Reyes, Ponce (1982:13) expresa que “Administración es la técnica que busca obtener resultados de máxima eficiencia, por medio de la coordinación de personas, cosas y sistemas que forman una empresa”. (p.86)

Gutiérrez, Cuauhtémoc (2004) citado por Diccionario de Política y Administración Pública opina que “Conjunto de funciones que se realizan para administrar (gobernar, organizar una economía)”. (p.76)

Reyes, Agustín (2007) citado por H. Fayol “(considerado por muchos como el verdadero padre de la Moderna Administración): Administrar es prever, organizar, mandar coordinar y controlar”. (p.3)

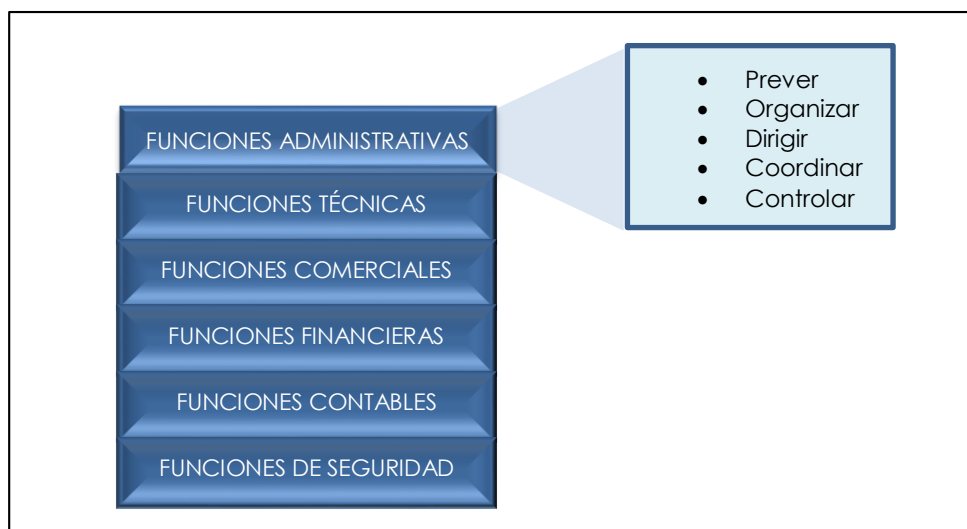


Figura 1 Funciones de la empresa

Fuente: (Chiavenato, Idalberto, 2000)

La administración constituye un eje fundamental en la supervivencia de las organizaciones, la cual se encuentra enfocada al logro de objetivos y metas organizacionales que ayuda a llevar a cabo las tareas dentro de una empresa a través de actividades y operaciones tales como planificar, organizar, dirigir y controlar, que realizan las personas en forma coordinada para lograr propósitos comunes.

2.2.1. Teorías de la Administración

Teoría Clásica

Taylor quería producir una revolución mental en los obreros y en los gerentes, mediante la creación de lineamientos claros para mejorar la eficiencia de la producción, y usando técnicas de administración científica, fue capaz de definir la manera más efectiva de innovar las tareas. (Robbins, P. Decenzo, A., 2002, p. 30).

Según Chiavenato (2000) menciona que "El primer enfoque lo formuló Henri Fayol (1841-1925), ingeniero francés que inauguró el enfoque anatómico y estructural de la empresa al sustituir el enfoque analítico y concreto de Taylor por una visión sintética, global y universal". (p. 12)

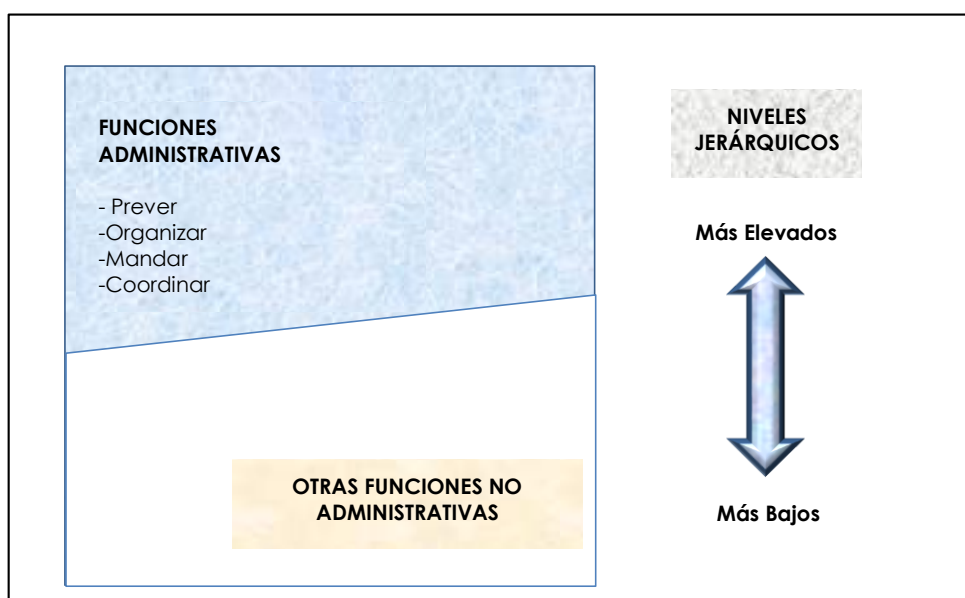


Figura 2 Proporcionalidad de la función administrativa en los diferentes niveles jerárquicos de la empresa.

Fuente: (Chiavenato, Idalberto, 2000)

Según Fayol, las funciones administrativas son las mismas funciones del administrador e implican los denominados elementos de la administración:

1. **Prever:** Avizorar el futuro y trazar el programa de acción.
2. **Organizar:** Constituir el doble organismo material y social de la empresa.
3. **Mandar:** Dirigir y orientar el personal.
4. **Coordinar:** Juntar, unir, armonizar todos los actos y esfuerzo colectivos.
5. **Controlar:** Verificar que todo ocurra de acuerdo con las reglas establecidas y las órdenes dadas. (Chiavenato, Idalberto, 2000, p.13)

Según la Figura 3 el enfoque prescriptivo menciona que los principios generales de la administración se basan en la división del trabajo, autoridad y responsabilidad, unidad de mando, jerarquía o cadena jerárquica, departamentalización y coordinación que son elementos constituidos dentro de una organización formal que ayuda a alcanzar la eficiencia máxima.

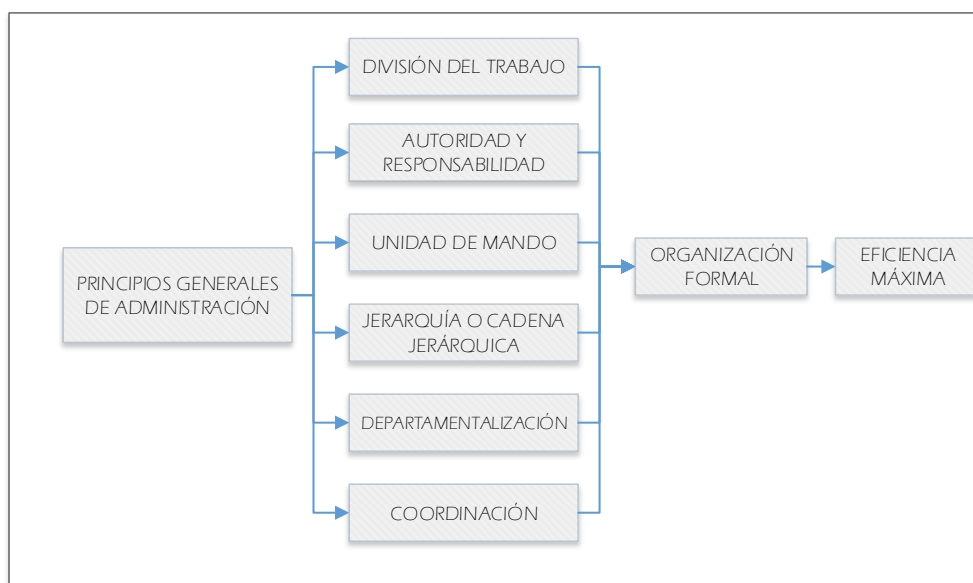


Figura 3 Enfoque prescriptivo y normativo de la teoría clásica
Fuente: (Chiavenato, Idalberto, 2000)

Teoría de la burocracia

Según Chiavenato (2000) expresa que "El segundo enfoque relacionado con la estructura organizacional surgió con Max Weber (1864-1920),

sociólogo alemán considerado el fundador de la teoría de la burocracia". (p. 15-16)

La teoría de la burocracia constituye una manera de organización el cual se encuentra diseñado dentro una estructura organizacional enfocada a los medios y recursos necesarios que permiten alcanzar los objetivos empresariales, lo mismos que ayudarán a garantizar una eficiencia administrativa.

Como se muestra en la figura 4, se puede identificar las dimensiones de la burocracia que está formada de elementos como la formalización, división del trabajo, principio de jerarquía, impersonalidad, competencia técnica, separación entre propiedad y administración y profesionalización del empleado, cuyas consecuencias se enfocan en la previsibilidad del comportamiento humano y la estandarización del desempeño de los participantes cuyo objetivo es alcanzar la eficiencia máxima de la organización.



Figura 4 Dimensiones de la burocracia

Fuente: (Chiavenato, Idalberto, 2000)

Según Weber (1920), presenta siete dimensiones principales:

Formalización: Todas las actividades de la organización se definen por escrito y la organización opera de acuerdo con un conjunto de leyes o reglas (normas, reglamentos de régimen interno).

División del trabajo: Cada participante tiene un cargo o posición definidos con esfera específica de competencia, con deberes oficiales y atribuciones estrictamente especificadas o limitadas.

Principio de la jerarquía: La burocracia se fundamenta en una jerarquía bien definida de autoridad.

Impersonalidad: El empleado ideal establece relaciones interpersonales con otros ocupantes de cargos.

Competencia técnica: La selección y elección de los empleados se basan en la competencia técnica.

Separación entre propiedad y administración: Los recursos utilizados por la organización no son propiedad de los burócratas.

Profesionalización del empleado: Los empleados de la burocracia son profesionales, pues son especialistas gracias a la división del trabajo. (Chiavenato, Idalberto, 2000, p.13)

Dentro de la administración estas dimensiones constituyen un eje fundamental, en el desempeño y el comportamiento de la organización los mismos que son esenciales, ya que ayudan a cumplir con los objetivos y metas de la empresa.



Figura 5 Consecuencias previstas (previsibilidad del comportamiento) y consecuencias imprevistas (disfunciones) de la burocracia.

Fuente: (Chiavenato, Idalberto, 2000)

Teoría estructuralista

Se enfatiza en la estructura organizacional, esta fase hace énfasis en las personas en que administrar es, tratar con personas; e intenta destacar a las personas dentro de la empresa. La cual se divide en dos escuelas o teorías: la escuela de las relaciones humanas y la teoría del comportamiento en las organizaciones. (Chiavenato, Idalberto, 2000, p. 19-21)

Esta teoría busca equilibrar las relaciones humanas y el comportamiento de las organizaciones alcanzando un equilibrio, las cuales ayudarán a lograr los objetivos de todos los integrantes de la organización.

Tabla 1

Etapas de la historia de las empresas y la teoría administrativa

Años	Etapas	Énfasis	Teorías administrativas predominantes
1780	Artesanal Comienzo de la industrialización, Primera Revolución Industrial.		
1860	Desarrollo industrial, Segunda Revolución Industrial.	En las tareas	Administración científica
1914	Gigantismo industrial, las dos guerras mundiales.	En la estructura organizacional. En las personas	Teoría clásica Teoría neoclásica Teoría de las relaciones humanas.
1945	Posguerra moderna	En la estructura organizacional En las personas En la tecnología En el ambiente	Teoría neoclásica Teoría de la burocracia Teoría estructuralista Teoría del comportamiento Teoría situacional
1980	Globalización, momento actual	En el ambiente	Teoría situacional

Fuente: Chiavenato Idalberto, 2000, p. 26

En la tabla 1 Se puede identificar cada una de las etapas de la historia de las empresas y la teoría administrativa a través del tiempo, la cual ha ido evolucionando y brindando un aporte significativo en la administración.

2.2.2. Proceso Gerencial Ampliado

El proceso gerencial ampliado se sustenta en dos fases: *fase teórica* (Investigación, planificación, organización) y *fase práctica* (Dirección, control, coordinación, evaluación e implementación):

Fase Teórica

- **Investigación:** Hace referencia a las diversas fuentes de información las cuales contribuyen a la ampliación del conocimiento científico, mediante la creación de teorías, que enlacen el proceso de estudio.
- **Planificación:** Constituye la primera función que ejecuta el gerente de la empresa, mediante la cual se toma decisiones que permiten anticiparse al futuro.
- **Organización:** Es aquella que se orienta a las funciones y responsabilidades de la organización a través de la asignación de las tareas.

Fase Práctica:

- **Implementación:** Consiste en identificar todas las fuentes de información basadas en un proceso sistemático. Organizacional y objetivo.
- **Dirección:** Se centra en mantener un liderazgo organizativo, los cuales se orientan a dirigir los esfuerzos hacia un propósito en común.
- **Control:** Permite medir los objetivos alcanzados cuantitativamente y cualitativamente la ejecución de actividades establecidas en la organización.

- **Coordinación:** Consiste en verificar las decisiones o tareas que son dirigidas al cumplimiento de objetivos mediante la optimización de recursos.
- **Evaluación:** Evalúa y verifica el control interno, el grado de cumplimiento para identificar que el uso, de los recursos sean utilizados en forma adecuada.

En la figura 6 se muestra se muestra el proceso gerencial ampliado y una breve descripción del mismo.

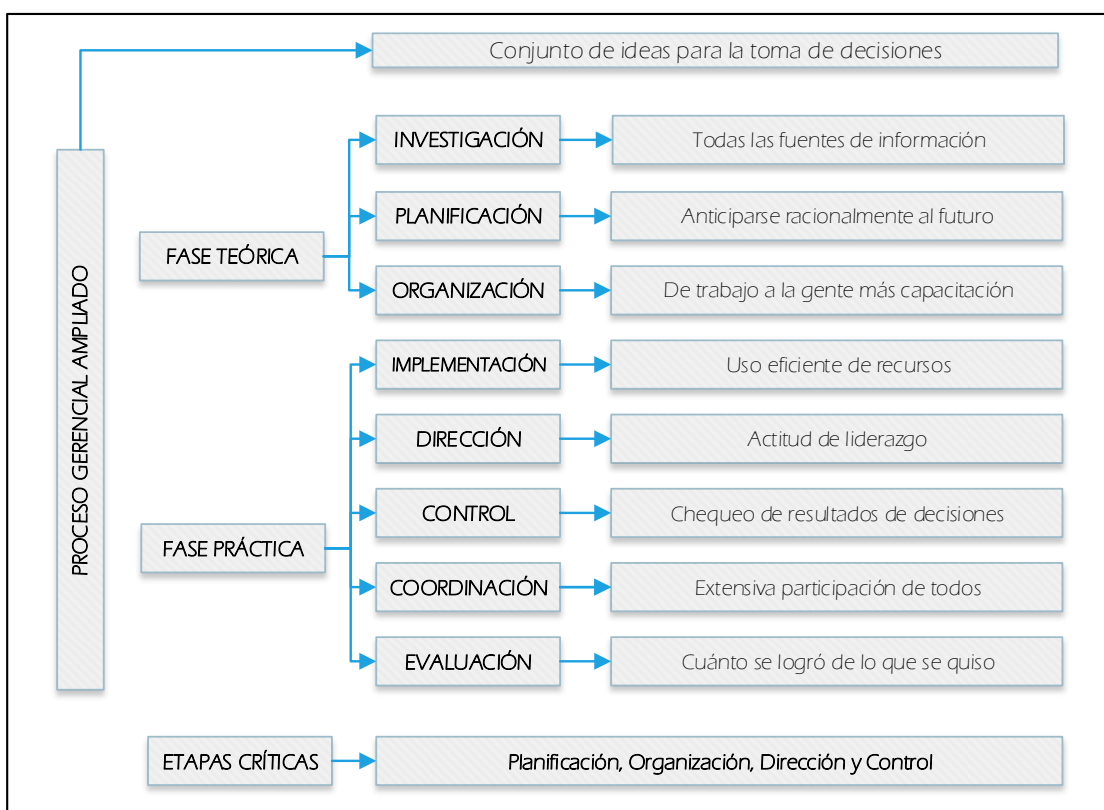


Figura 6 Proceso Gerencial Ampliado
Fuente: www4.udla.edu.ec/JuevesFACEA/admemp2.html

2.2.3. Etapas críticas del proceso gerencial

a). - Planear

Incluye seleccionar misiones y objetivos, así como las acciones para lograrlos; requiere toma de decisiones, es decir elegir proyectos de acción

futuros de entre alternativas. No existe un plan verdadero hasta que se tome una decisión del compromiso de recursos humanos o materiales. Antes de tomar una decisión todo lo que existe es un estudio de planeación, un análisis o una propuesta; no hay un plan real. (Koonz, Weihrich, Cannice, 2008, p. 30)

En esta función de la administración, se determinará de forma anticipada lo que se va hacer, mediante objetivos, programas y procedimientos los mismos que ayudarán a la empresa a alcanzar sus objetivos.

b). - Organizar

La organización es la estructuración técnica de las relaciones que deben existir entre las funciones, niveles y actividades de los elementos materiales y humanos de un organismo social, con el fin de lograr su máxima eficiencia dentro de los planes y objetivos señalados. (Reyes, Agustín, 2007, p. 277)

Chiavenato, I., (2001), expresa que “La organización significa estructurar e integrar los recursos y los órganos encargados de su administración, relacionarlos y fijarles sus atribuciones”. (p. 202)

La organización fijará funciones y responsabilidades para cada miembro de la empresa, distribuyendo las tareas y asignando trabajos específicos, logrando incrementar los beneficios y oportunidades, consiguiendo ser más eficientes y eficaces.

c). - Dirigir

Stephen, Robbins, Decenzo, (2002) manifiestan que “La actividad dirigir es otro componente de la administración. Los gerentes están dirigiendo cuando motivan a los empleados, coordinan actividades de otros, eligen el canal más eficaz de comunicación y resuelven conflictos entre los miembros.” (p.7)

La función de dirigir hace alusión a las instrucciones, órdenes y esfuerzos a cada persona, y explica que es necesario contar con una adecuada instrucción para desarrollar sus funciones en la organización.

d). - Controlar

Controlar es medir y corregir el desempeño individual y organizacional para asegurar que los sucesos se conformen a los planes. Incluye medir el desempeño contra metas y planes, mostrar dónde existen desviaciones de los estándares y ayudar a corregir desviaciones. En suma, controlar facilita el cumplimiento de los planes. Aún cuando planear debe proceder el control, los planes no se logran solos, éstos guían a los gerentes en el uso de recursos para alcanzar metas específicas; entonces las actividades son examinadas para determinar si se conforman los planes. (Koonz, Weihrich, Cannice, 2008, p. 31)

En esta función se evaluará y verificará los resultados obtenidos en la empresa, para compararlos con los planes y metas de la organización, además se deberán corregir los errores de forma oportuna, para conseguir los objetivos y metas de la organización.

2.3. Análisis Financiero

2.3.1. Estados Financieros

La Norma Internacional de contabilidad 1 (NIC1) aplicable en los ejercicios anuales comiencen a partir del 1 de enero del 2005, al referirse al propósito de los estados financieros, los define indicando que:

Los estados financieros constituyen una representación estructurada de la situación financiera y del rendimiento financiero de la entidad, en un período de tiempo.

Elizondo (citado por Carvalho J., 2007), opina que “Es el documento suscrito por una entidad económica en el cual se consignan datos valuados en unidades monetarias referentes a la obtención y aplicación de recursos materiales”. (p.2)

2.3.2. Clasificación

Los Estados Financieros contables se clasifican en dos: de propósito general los cuales se presentan sin estimaciones estadísticas bajo cierres

definitivos y se consolidan individualmente las prestaciones por pagar, inventarios físicos, arqueos, entre otros y de propósito especial en los que se aplican estimaciones estadísticas, como lo son las prestaciones sociales; a veces no es necesario efectuar arqueos físicos totales.

Son Estados Financieros de propósito general aquellos que se preparan al cierre de un período para ser conocidos por usuarios indeterminados, con el ánimo principal de satisfacer el interés común del público y evaluar la capacidad del ente económico para generar flujos favorables de fondos, los cuales se deben caracterizar por su concisión, claridad, neutralidad y fácil consulta. (Estupiñán, R., y Estupiñán, O., 2008, p. 51)

Los Estados Financieros de propósito general se dividen en básicos y consolidados, los cuales pertenecen al siguiente grupo:

- Balance General o Estado de Situación o Estado de Posición Financiera.
- Estado de resultados o de Pérdidas y Ganancias; Ganancias y Pérdidas ó de Ingresos y Egresos.
- Estado de cambios de Patrimonio o de capital Contable.
- Estado de Cambios en la Situación Financiera o Fuentes y Usos de Cambios en el Capital de Trabajo.
- Estados de Flujos del Efectivo por el Método Directo o por el Método Indirecto.

a). - Estado de Posición Financiera

El Estado de Posición Financiera es un informe en el cual se detalla las cuentas de activo, pasivo y patrimonio, el cual da a conocer la situación financiera en el que se encuentra la empresa.

Es el informe financiero que presenta ordenada y clasificadamente, todas las cuentas del activo, pasivo y patrimonio empresarial al finalizar el ejercicio económico. Se puede decir que este informe es una especie de fotografía de la empresa, y a la vez, demuestra la capacidad monetaria (\$) que tiene la misma para cubrir sus obligaciones. (Zapata, P. y Zapata M., 2009, p. 71)

También conocido como Balance General muestra la posición económica y financiera con la que cuenta la empresa en un determinado período, que demuestran su capacidad de liquidez, solvencia y rentabilidad de una empresa.

b). - Estado de Resultados

El Estado de Resultados es un informe económico en el que se detallan las cuentas de ingresos, costos y gastos de las operaciones de la empresa durante un período determinado de tiempo, que permitirá conocer su situación económica la cual se verá reflejada en una ganancia o pérdida.

El Estado de Resultados o de Pérdidas o Ganancias o Ganancias o Pérdidas o de Ingresos y Egresos operacionales o no operacionales de un ente económico durante un ejercicio o en períodos intermedios desde enero a la fecha intermedia; sus cuentas se cierran y se cancelan al final del período. (Zapata, P. y Zapata M., 2009, p. 52)

c). - Estado de Cambios de Patrimonio

El Estado de Cambios en el Patrimonio refleja las variaciones de los diferentes cuentas o elementos que componen el patrimonio en un período determinado, analizando cada las variaciones para determinar las causas y consecuencias que originaron dichos cambios dentro de la estructura financiera de la organización.

Tiene dos partes. La primera refleja exclusivamente los ingresos y gastos generados por la actividad de la empresa durante el ejercicio, distinguiendo entre los reconocidos en la cuenta de pérdidas y ganancia y los registrados directamente en el patrimonio neto. (Antón M., Gimeno, R., Marín A., 2010, p. 878)

La segunda contiene todos los movimientos habidos en el patrimonio neto, incluidos los procedentes de las transacciones realizadas con los socios o propietarios de la empresa cuando actúen como tales. También informa de los ajustes al patrimonio neto debidos a cambios en criterios contables y correcciones de errores. (Antón M., Gimeno, R., Marín A., 2010, p. 878)

d). - Flujo del Efectivo

El Estado de Flujo del Efectivo según la NIC 7 dice que “Permite evaluar la capacidad que tiene la empresa para generar efectivo y determinar las necesidades de liquidez”

Sarmiento, R. (2003) expresa que “Flujos de Efectivo son las entradas y salidas de efectivo y sus equivalentes” (p. 254)

2.3.3. Métodos de Análisis Financiero

Para la realización de un análisis financiero se toma en consideración procedimientos que permiten dar un análisis descriptivo y numérico en términos relativos y absolutos durante un período determinado permitiendo conocer la realidad económica y financiera de la empresa. Para determinar su situación existen los siguientes métodos de evaluación:

- Análisis Vertical
- Análisis Horizontal

a). - Análisis Vertical

El análisis vertical consiste en determinar la participación de cada una de las cuentas de los Estados Financieros, con referencia sobre el total de activos o total de pasivos o patrimonio para el balance general, o sobre el total de las ventas para el estado de resultados. (Estupiñán, R. y Estupiñán, O., 2008, p. 111)

El mencionado análisis financiero permite:

- Tener una visión general de la estructura de los estados financieros.
- Aprender la relevancia en las cuentas dentro de los estados financieros.
- Controlar la estructura y la actividad económica de la organización.
- Valorar los cambios en la estructura de los estados financieros.
- Permitir que la organización a tomar mejores decisiones.

- Implementar estrategias para la optimización del capital de trabajo.

b). - Análisis Horizontal

El análisis horizontal se refiere a la comparación de los resultados de los estados financieros de diferentes períodos respecto a los resultados de un año base. El resultado es la tendencia que han seguido durante los años de estudio las principales cuentas que se están analizando. (Barajas, A., 2008, p.81)

El análisis horizontal permite determinar si existe un aumento o una disminución de las cuentas de los estados financieros, conociendo la variación absoluta y relativa de las cuentas de los mencionados estados.

2.3.4. Razones Financieras

Según Gitman, Lawrens (2007) expresa que “El análisis de razones incluye métodos de cálculo e interpretación de las razones financieras para analizar y revisar el rendimiento, liquidez, solvencia, apalancamiento y uso de activos de la empresa”. (p.48).

Para la toma de decisiones de una empresa es necesario realizar un análisis de los Estados Financieros mediante el uso de herramientas analíticas las cuales evalúan la situación financiera, y contribuyan a la administración a la toma de decisiones para tener una mejor perspectiva económica de la empresa.

2.3.5. Tipos de Razones

Las razones financieras son consideradas como una herramienta importante, que sirve para evaluar el comportamiento de las diferentes cuentas durante un ejercicio económico.

Se obtiene relacionando cuentas o grupos de cuentas, conocidos como: índices, ratios, indicadores o razones financieras. La información que proporciona este análisis; sirve a los propietarios, socios y/o accionistas,

acreedores entre otros; y, en particular para la toma de decisiones de una empresa. (Sarmiento, Rubén, 2003, p. 251)

Según Las NIIF, se pueden agrupar en cuatro grupos los cuales se menciona los siguientes:

- Razones de Liquidez
- Razones de Actividad
- Razones de Endeudamiento
- Razones de Rentabilidad

a). - Razones de liquidez

Las razones de liquidez miden la capacidad de cubrir las obligaciones a corto plazo de la empresa.

Las razones de liquidez se utilizan para juzgar la capacidad que tiene una empresa para satisfacer sus obligaciones de corto plazo. A partir de ellas se puede obtener muchos elementos de juicio sobre la solvencia del objetivo actual de la empresa y su capacidad para permanecer solvente en situaciones adversas. (Van Horne, J., 2002, p. 762)

Dentro de los indicadores de liquidez tenemos los siguientes:

- Liquidez corriente
- Capital de Trabajo
- Prueba Ácida

Liquidez corriente

Según Gitman, Lawrence J., (2007), mencionan que "La Liquidez corriente, una de las razones financieras citadas con mayor frecuencia mide la capacidad de la empresa para cumplir con las obligaciones a corto plazo, se expresa de la siguiente manera. " (p. 52)

Fórmula:

$$\text{Liquidez corriente} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$$

Este índice indica que por cada unidad monetaria que la empresa debe a corto plazo dispone de un determinado valor para cubrir sus obligaciones a corto plazo, determinado el rango óptimo para este indicador es de 1.5 a 2. Mientras mayor sea este índice mayor será la capacidad de pago de la empresa para cubrir sus deudas a corto plazo.

Capital de Trabajo

Según Sarmiento, R., (2003), manifiesta que el capital de trabajo "Significa, el margen de seguridad que tiene para hacer frente o cumplir con las obligaciones de los acreedores a corto plazo. " (p. 251)

Fórmula:

$$\text{Capital de Trabajo} = \text{Activo corriente} - \text{Pasivo corriente}$$

Representa el capital de trabajo propio de la empresa representado en un valor absoluto que indica que si la empresa pagaría sus deudas a corto plazo dispone de determinada cantidad monetaria como capital de trabajo suyo.

Prueba Ácida

Esta razón es la misma que la razón de liquidez, excepto que excluye los inventarios tal vez la parte menos líquida de los activos corrientes. Esta razón se concentra en el efectivo valores negociables y cuentas por cobrar en relación con las obligaciones corrientes, por lo que proporciona una medida más correcta de la liquidez que la razón de liquidez. (Van Horne, J., 2002, p. 762)

Fórmula:

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo corriente}}$$

Este índice no considera a los inventarios debido a que es uno de los activos menos líquidos del activo corriente y como consecuencia no es tomado en cuenta, por lo que es indispensable que éste sea mayor o igual a 1.

b). - Razones de Actividad

Las razones de actividad evalúan la eficiencia de la empresa en lo relacionado al uso, utilización de los recursos de la empresa.

Los índices de actividad miden qué tan rápido diversas cuentas se convierten en ventas o efectivo, es decir, entradas o salidas. Con respecto a las cuentas corrientes, las medidas de liquidez son generalmente inadecuadas porque las diferencias en la composición de los activos y pasivos corrientes de una empresa pueden afectar de manera significativa su “verdadera” liquidez. Por lo tanto, es importante ver más allá de las medidas de liquidez general y evaluar la actividad (liquidez de las cuentas corrientes específicas). (Gitman, Lawrence J., 2007, p. 53)

Dentro de los índices de actividad tenemos los siguientes:

- Rotación de Inventarios
- Rotación de Cuentas por Cobrar
- Período Promedio de Cobro
- Rotación de Cuentas por Pagar
- Período Promedio de Pago
- Rotación de Activos Totales
- Rotación de Activos Fijos

Rotación de inventarios

Según Sarmiento, R., (2003), manifiesta que la rotación de inventarios es “Significa, las veces que rota el inventario durante el año.” (p. 251)

Fórmula:

$$\text{Rotación de Inventarios} = \frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventarios}}$$

Este indicador muestra el número de veces que a rotado o girado el inventario durante un período determinado, en otras palabras, se establece el tiempo que la mercadería tarda en venderse. Es decir que mientras más se aleje de 1 significa que la mercadería permanece menos tiempo en la empresa, por lo tanto, hay una adecuada administración. Si la mercadería no rota significa que no se vende la mercadería lo cual es negativo para la empresa ya que no se genera ingresos.

Rotación de cuentas por cobrar

Según Fred., D., (2003) expresa que la rotación de cuentas por cobrar es "La duración de tiempos promedios que una empresa aplica para cobrar sus ventas a crédito en términos porcentuales." (p. 141)

Fórmula:

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$$

Esté indicador muestra el número de veces que rota las cuentas por cobrar en el año, es preferible que este indicador sea menor 1 porque significa que la empresa cuenta con una correcta política de cobro.

Período promedio de cobro

Según Sarmiento, R., (2003), manifiesta que "El período promedio de cobro, o edad promedio de las cuentas por cobrar, es útil para evaluar las políticas de crédito y cobro. Se calcula al dividir el saldo de las cuentas por cobrar entre las ventas diarias promedio." (p. 251)

Fórmula:

$$\begin{aligned} \text{Período promedio de cobro} &= \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas diarias promedio}} \\ &= \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\frac{\text{Ventas anuales}}{365}} \end{aligned}$$

Este indicador indica el número de días que la empresa tarda en cobrar a sus clientes a crédito, este indicador sugiere un margen menor al período promedio de pago.

Rotación de Cuentas por Pagar

La fórmula más habitual de calcular el ratio de cuentas por pagar es dividir las compras totales anuales a crédito entre el promedio de cuentas por pagar. El resultado de esta operación es el número promedio de veces que la empresa liquida las cuentas por pagar en el año fiscal. (Herrero D., 2013, p. 56)

Fórmula:

$$\text{Rotación de cuentas por pagar} = \frac{\text{Compras a crédito}}{\text{Promedio de cuentas por pagar}}$$

La rotación de cuentas por pagar indica las veces en la que es financiada por terceros (proveedores), es recomendable que este indicador sea mayor 1 porque significa que la empresa debe de demorar sus pagos y agilizar sus cobros.

Período Promedio de Pago

El período de promedio de pago o edad promedio de las cuentas por pagar se calcula de la misma manera que el período promedio de cobro. La dificultad para calcular este índice se debe a la necesidad de calcular ventas anuales, un valor que no está en los estados financieros publicados. (Gitman, Lawrence J., 2007, p. 55)

Fórmula:

$$\begin{aligned} \text{Período promedio de pago} &= \frac{\text{Cuentas por pagar}}{\text{Compras diarias promedio}} \\ &= \frac{\text{Cuentas por pagar}}{\frac{\text{Compras anuales}}{365}} \end{aligned}$$

Este indicador indica el número de días que la empresa tarda en cancelar las deudas con terceros.

Rotación de Activos Totales

La rotación de activos totales se calcula dividiendo las ventas anuales por el valor total de los activos. Si la razón resulta menor al promedio de la industria, se puede decir que la compañía no está produciendo un volumen suficiente de negocios para el tamaño de la inversión realizada. (Barajas A., 2008, p. 91)

Fórmula:

$$\text{Rotación de activos totales} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos totales}}$$

Indica el número de veces que rota los activos totales en un determinado período de tiempo. Es recomendable que rote varias veces ya que demuestra que la empresa tiene un mayor dinamismo en su actividad económica.

Rotación de Activos Fijos

Según Fuentes A., (2012), menciona que "Mide la rotación del activo de capital, mostrando el nivel de la utilización del activo fijo vs su capacidad, argumentos de valor al momento de decisiones en nuevas inversiones de capital." (p. 141)

Fórmula:

$$\text{Rotación de activos fijos} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos fijos}}$$

La rotación de activos fijos indica la rotación del número de veces que rota indicando la productividad en la administración de los activos fijos. Si existe una mayor rotación en los activos fijos quiere decir que menor es el tiempo que se tarda, en convertirse en dinero en efectivo.

c). - Razones de Endeudamiento

La posición de deuda de una empresa indica el monto de dinero de otras personas que se usa para generar utilidades. En general, un analista financiero se interesa más en las deudas a largo plazo porque éstas comprometen a la empresa con el flujo de pagos contractuales a largo plazo. Cuando mayor es la deuda de una empresa mayor es el riesgo que no cumpla con los pagos contractuales de los pasivos y quiebra de la empresa.

En general cuando mayor deuda utiliza una empresa en relación a los activos totales mayor es su apalancamiento financiero. (Gitman, Lawrence J., 2007, p. 56)

Las razones de endeudamiento se pueden dividir en las siguientes:

- Razón de endeudamiento de activos
- Razón de cobertura
- Índice de pasivo y capital

Razón de endeudamiento de activos

Según Achig C., (2006), manifiesta que "Representa el porcentaje de fondos de participación de los acreedores, ya sea en corto o largo plazo, en los activos. En este caso, el objetivo es medir el nivel global de endeudamiento o proporción de fondos aportados por los acreedores." (p. 25-26)

Fórmula:

$$\text{Razón de endeudamiento de activos} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}}$$

Este índice mide el porcentaje de los activos que le corresponde a terceros o al capital ajeno.

Razón de cobertura

Según Mintzberg, Quinn, Voyer, (2001), expresa que "Está razón mide el grado en que los pagos anuales de intereses de una empresa quedan cubiertos por su utilidad bruta." (p.64)

Fórmula:

$$\text{Razón de cobertura} = \frac{\text{Utilidad antes de intereses e impuestos}}{\text{Total de intereses cargados}}$$

Este ratio indica el número de veces que la empresa podrá pagar sus intereses por deudas contraídas por la misma.

Razón de deuda a capital

Según Mintzberg, Quinn, Voyer, (2001), menciona que el "Índice de pasivo y capital o también llamado razón de deuda a capital contable. Esta proporción mide el equilibrio entre el endeudamiento y el capital contable y la estructura del capital de la empresa." (p.64)

Fórmula:

$$\text{Razón de deuda a capital} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Patrimonio}}$$

Este índice indica que porcentaje de las deudas u obligaciones con respecto al patrimonio a la empresa, midiendo el equilibrio entre el endeudamiento y el capital contable durante un período económico determinado generalmente un año.

d). - Razón de Rentabilidad

Van Horne, J., (2002), expresa que "Hay dos tipos de razones de rentabilidad: las que muestran la rentabilidad en relación a las ventas y las que muestran la rentabilidad en relación a la inversión, estas razones indican la eficiencia de operación de la compañía." (p. 771)

En las que se puede mencionar a las razones de:

- La rentabilidad en relación con las ventas
- La rentabilidad en relación con la inversión

Además, es necesario citar a los siguientes indicadores:

- Crecimiento de ventas
- Crecimiento de utilidades

La rentabilidad en relación con las ventas

Van Horne, J., (2002), manifiesta que "La primera razón considerada es el margen de utilidad bruta; o simplemente las utilidades brutas entre las ventas netas." (p. 146)

Fórmula:

$$\text{Crecimiento de rentabilidad ventas} = \frac{\text{Ventas netas} - \text{costo de ventas}}{\text{Ventas Netas}}$$

Esta razón indica la utilidad en la empresa, después de deducir el costo de producción de los bienes. Es un parámetro referente a la eficiencia operativa de las empresas, y un signo con respecto a la forma de fijar el precio de los productos. Un parámetro más específico es el margen de utilidad neta. (Van Horne, J., 2002, p. 146)

La rentabilidad en relación con la inversión o Rendimiento sobre activos totales (ROA)

Según Van Horne, J., (2002), expresa que "El segundo grupo de razones de rentabilidad relaciona las utilidades con las inversiones. Una de estas medidas es la razón de rendimiento sobre la inversión (RSI) o rendimiento del activo." (p. 147)

Fórmula:

$$\text{La rentabilidad en relación con la inversión} = \frac{\text{Utilidad Neta después de impuestos}}{\text{Activos totales}}$$

Según Fred., D., (2003) expresa que "Esta relación indica la rentabilidad de las inversiones con respecto a las utilidades." (p. 141)

Crecimiento de ventas

Según Fred., D., (2003) sostiene que "Esta razón expresa la tasa de crecimiento de la empresa, expresada por ventas." (p. 141)

Fórmula:

$$\text{Crecimiento de ventas} = \frac{\text{Ventas del período actual}}{\text{Ventas Netas del período anterior}} * 100$$

Este índice indica la variación porcentual de las ventas de 1 año con el anterior.

Crecimiento de utilidades

Según Fred., D., (2003) menciona que "Esta razón expresa la tasa de crecimiento de la empresa, expresada por sus utilidades." (Fred., D., 2003, p. 141)

Fórmula:

$$\text{Crecimiento de utilidades} = \frac{\text{Utilidad neta período actual}}{\text{Utilidad neta del período anterior}} * 100$$

Este índice indica la variación porcentual de las utilidades de 1 año con el anterior.

2.3.6. Valor económico agregado (EVA)

Sus siglas en inglés (Economic Valor Added), Incorporado recientemente al análisis empresarial con la intención de corregir errores que proporcionan los ratios. El valor económico agregado o utilidad económica es el producto obtenido por la diferencia entre rentabilidad de sus activos, y el costo de financiación o de capital requerido, para poseer dichos activos, resumido en la siguiente expresión: (Achig C. et. al., 2006, p. 33)

EVA = UTILIDAD OPERACIONAL DESPUÉS DE IMPUESTOS (No incluye pagos de intereses) – COSTO DE TODOS LOS RECURSOS (Deuda + Patrimonio) x CAPITAL INVERTIDO DE LA EMPRESA A INICIOS DEL AÑO

$$EVA = \text{Utilidad Después de Impuestos (UODI)} - \text{Costo Capital Invertido (CCI)}$$

Donde:

$$CCI = \text{Capital invertido} \times WACC$$

Este mencionado método es empleado para la valoración de empresas el mismo que deberá ser utilizado cuidadosamente.

Gitman, Lawrence (2007) afirma:

Medida popular que usan muchas empresas para determinar si una inversión contribuye positivamente a la riqueza de los propietarios; se calcula como la diferencia entre la utilidad operativa neta después de impuestos (NOPAT) de una inversión, el cual se determina multiplicando el monto en dólares de los fondos utilizados para financiar la inversión por el costo de capital promedio ponderado (CCPP) de la empresa. (Gitman, Lawrence J., 2007, p. 417)

$$EVA = (WACC - ROIC) * CI$$

Donde:

$$CI = Activos Totales - Pasivo Espontáneo$$

Existe dos razones por las cuales las empresas buscan crear un valor una de ellas es para los accionistas ya que genera mayor rentabilidad para los mismos y la otra para los empleados ya que obtienen mayor utilidad por parte de la empresa.

a). - Los objetivos del Modelo EVA

- Incrementa el valor de la empresa y la riqueza de los propietarios de la organización.
- Permite mitigar el riesgo logrando un equilibrio entre el endeudamiento y la inversión.
- Ayuda a lograr un equilibrio entre las obligaciones financieras de la empresa.
- Ayuda a la maximización de la utilidad con la mínima inversión de sus socios, (accionistas).
- Logra niveles adecuados de liquidez, logrando la optimización de sus recursos.

2.3.7. Valor actual neto (VAN)

El Valor Actual Neto de un proyecto de inversión no es otra cosa que su valor medido hoy, o expresada esta idea de otra manera es el equivalente en dólares actuales de todos los ingresos y egresos presentes y futuros que constituyen el proyecto.

Si la diferencia entre los valores si el VAN es mayor a 0 se acepta la inversión, si VAN es menor a 0 se rechaza la inversión del proyecto, además si el VAN es igual a cero se estará ganando solo la TMAR aplicada. (Infante, A. 2002, p. 63)

Dónde:

VAN = Valor actual neto

FNC_n = Flujo neto de fondos en el período n

II = Inversión inicial

i = Tasa de descuento TMAR

$$VAN = -II + \sum \frac{FNC_n}{(1+i)^n}$$

El Valor Actual Neto consiste en determinar el valor presente de los flujos de ingresos y gastos en un período de vida útil de la empresa.

2.3.8. Tasa interna de retorno (TIR)

La Tasa Interna de Retorno corresponde a la tasa de interés generada por los capitales que permanecen invertidos en el proyecto y pueden considerarse como la tasa que origina un valor presente neto iguala a cero, en cuyo caso representa la tasa que iguala los valores presentes de los flujos netos de ingresos y egresos. (Burbano, J., 2005, p. 143)

Donde:

FNC_t = Flujo neto de caja en el período t

II = Inversión inicial

r = Tasa interna de retorno (TIR)

$$-II + \sum \frac{FNC_n}{(1+i)^n} = 0$$

2.3.9. Tasa de descuento (WACC)

“La definición del WACC (del inglés Weighted Average Cost of Capital), es una tasa de descuento que mide el coste de capital entendido éste como una media ponderada entre la proporción de recursos propios y la proporción de recursos ajenos”. Calama, M. (2015), Recuperado de <http://queaprendemoshooy.com>

Fórmula:

$$CCPP = (kd)(pd) + (kc)(pc)$$

Dónde:

kd = costo de la deuda

pd = proporción de la deuda en la estructura financiera

kc = costo del capital contable

pc = proporción del capital contable

“El coste medio ponderado del capital es el coste de los recursos financieros de una empresa. Se le conoce por sus siglas inglesas: WACC (Weigth Average Cost of Capital) y es una de las variables más importantes de la empresa, pues marca la tasa de corte a partir de la cual la empresa debe exigir a sus inversiones”. García, P. (2015), Recuperado de *El Coste Promedio de Capital (WACC)*. <http://webltga.espe.edu.ec/moodle/file.php/2167/WACC.pdf> [Recuperado al 12 de Noviembre de 2015]

Fórmula:

$$WACC = K_d * \frac{D}{D + E} * (1 - t) + K_e * \frac{E}{D + E}$$

Donde:

K_d = Costo de la deuda

D = Valor de la deuda ó Deuda Onerosa

T = Tasa Impositiva

K_e = Rentabilidad del accionista

E = Valor del Patrimonio

El WACC no es el coste de oportunidad ni la rentabilidad de los activos es una media ponderada de rentabilidades exigidas a deudas y acciones. El WACC además representa la tasa de descuento que se utiliza en los flujos de operación para valorar una empresa.

2.4.0. Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento (TMAR)

La Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento (TMAR) determina la situación actual del país, teniendo en consideración la inflación, el riesgo país y la tasa pasiva.

Fórmula:

$$TMAR = \text{Riesgo País} + \text{Inflación} + \text{Tasa Pasiva}$$

Esta tasa se suele asociar con una tasa de rendimiento mínima que el inversionista obtendrá al invertir.

2.4. Valoración de empresas

El tema de valor ha venido siendo fundamental en la ciencia económica desde que está se diera inaugurada por “Adam Smith y su distinción entre “valor de uso” y “valor de cambio”, lo cual otorgaba los bienes económicos una cualidad intrínseca y otra externa”.

Independientemente de que las cosas tengan un valor simbólico valor sentimental, en definitiva, el valor de uso, la cual se centra exclusivamente en aquella valoración que es susceptible de formar precios, la valoración de unidades monetarias. Cabe recalcar que el valor de una empresa consiste, en transmitir la propiedad de ella o parte de la empresa, conociendo su valor real, es decir, asignando de forma técnica y objetiva el valor de la empresa. (Galindo, A., 2005, p. 9).

Valorar económicamente una empresa es proyectar los flujos de caja futuros para determinar la generación de efectivo y dar a conocer al inversionista la recuperación de su capital, para lo que es necesario combinar los conocimientos de ingeniería financiera, contabilidad, administración de negocios, economía, derecho y otras profesiones. (Córdova, M., 2007, p. 461)

La valoración de empresas consiste en encontrar el verdadero valor de la empresa, mediante la cuantificación de los elementos del patrimonio, la misma que ayudará a encontrar el valor intrínseco, de la empresa y no el valor de mercado, demostrando el verdadero valor ante terceros.

2.4.1. Valor, precio y excedente de las partes

En la Figura 7 (Galindo, A., 2005) muestra las funciones el valor y del precio, en relación al tiempo de negociación, suponiendo que en algún momento se llega a un acuerdo.

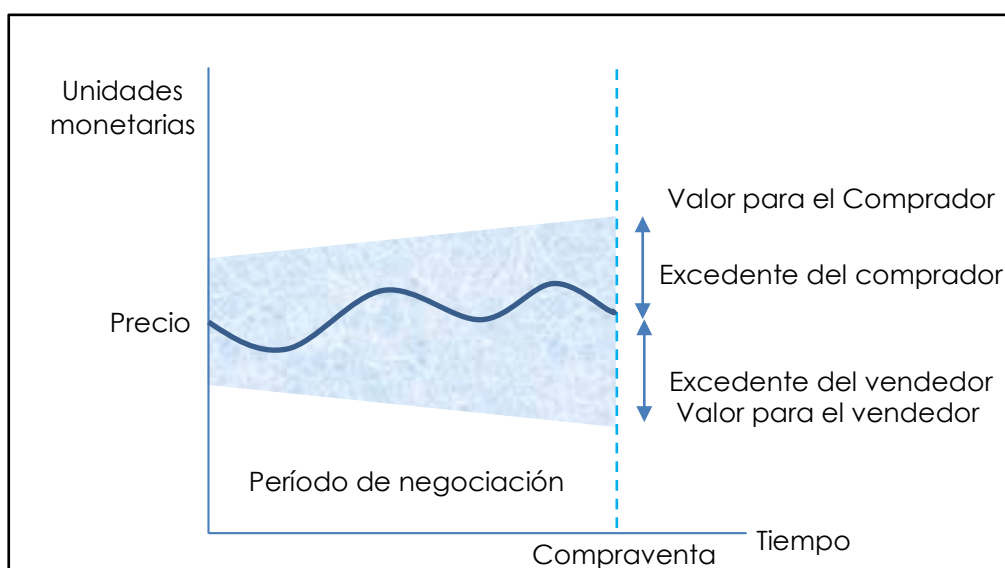


Figura 7 Valor, precio y excedente de las partes

Fuente: (Galindo, 2005)

El precio es el resultado de la interacción de las dos partes, el cual depende del valor calculado por cada una de ellas en relación al poder entre ambas, el cual viene determinado por acciones que se cotizan en mercados organizados. El valor es una apreciación subjetiva. El precio es objetivo y comprobable y viene dado por la cantidad de dinero por lo que se ha efectuado las transacciones (Galindo, 2005, p.14)

Aunque con frecuencia utilizan de forma indistinta, son conceptos diferentes. El precio no es más que el resultado de una transacción concreta sobre un bien o derecho, en unas circunstancias también concretas. Es obvio que sobre el precio inciden multitud de factores, relacionados tanto con los propios intervinientes en su fijación (comprador y vendedor) como las circunstancias exógenas que concurren en dicha transacción. (Sanjuaro, M & Reinoso M, 2005, p.20)

Entre los factores que influyen en la determinación del precio de una empresa, se encuentran los siguientes:

Relacionados con el comprador.

- Justificación estratégica para la operación,
- Posibles sinergias consecuencia de una integración posterior,
- Urgencia para realizar la operación
- Escasez de la información sobre la empresa a adquirir, y
- Mejor información que el mercado sobre la empresa objeto. (Sanjuaro, M & Reinoso M, 2005, p.21)

Relacionados con el vendedor.

- Necesidad de vender por parte del accionista,
- Urgencia en realizar la operación,
- Mejor/peor información sobre desarrollos futuros del negocio,
- Falta de sucesión empresarial, y
- Búsqueda de viabilidad futuro a un negocio en declive. (Sanjuaro, M & Reinoso M, 2005, p.21)

Relacionadas con circunstancias exógenas.

- Recientes o previsibles nuevas regulaciones sectoriales que afecten el negocio,
- Modificaciones sustanciales en tipos de interés o cambiarios
- Cambios tecnológicos,
- Alteraciones sustanciales de los precios de las materias primas, y
- Mayor o menor presión de otros competidores en la compra – venta (Sanjuaro, M & Reinoso M, 2005, p.21)

2.4.2. Aspectos de la Valoración de empresas

En la valoración de empresas se debe considerar ciertos factores que se detallan a continuación:

- Adquisiciones o ventas de la empresa.
- Fusiones.
- Establecimientos de acuerdo de compraventa.
- Capitalización de una empresa
- Valoración de activos intangibles
- Obtención de líneas de financiación
- Valoraciones patrimoniales
- Compraventa de acciones
- Herencias
- Confirmación de otras valoraciones. (Segunda Opción)
- Valoración de paquetes accionariales minoritarios. (Cordova, M., 2007, p.464)

La valoración de empresas ayuda a responder preguntas como:

- ¿Cuánto vale mi negocio?
- ¿Cuál ha sido la rentabilidad sobre la inversión de mi negocio?
- ¿Qué se puede hacer para mejorar esta rentabilidad y crear riqueza? (Córdova, M., 2007, p.464)

Al realizar el análisis de estas interrogantes se debe tomar en cuenta factores internos, externos que afectan directa e indirectamente al valor de la empresa determinando un valor comercial que ayude a mejorar la rentabilidad, optimizando su estructura financiera.

2.4.3. Objetivos de una valoración

La valoración sirve para facilitar puntos de apoyo al fin buscado, sea transacción, ampliación de capital, conocer la situación de la empresa, etc. Por tanto, las razones que nos llevan a realizar una valoración se pueden agrupar en internas y externas de la empresa. (Sanjuaro, M & Reinoso M, 2005, p.78).

La valoración de empresas pretende ser de ayuda para la determinación del valor real de la empresa, para conocer la situación actual permitiendo la

cuantificando los elementos que forman parte o constituyen el patrimonio, de la empresa.

2.4.4. Razones de una valoración

Son diversas las razones por la cual se deberá valorar una empresa, las mismas que se mencionan a continuación.

a). - Razones internas

Se trata de aquellas razones en las que la valoración se realiza por motivos internos, es decir, no está destinada a la obtención de un determinado valor para la posterior venta de la empresa. Los objetivos de estas valoraciones pueden ser las siguientes:

- Conocer la situación y/o evolución del patrimonio
- Verificar que la gestión se lleva a cabo por los directivos
- Establecer las políticas de dividendos
- Estudiar la posibilidad de emitir deuda
- Ampliación o reestructuración interna del capital
- Motivos legales
- Conocer la capacidad de endeudamiento (Sanjuaro, M & Reinoso M, 2005, p.79-81)

b). - Razones externas

Existe una serie de razones por la que valorar una empresa, cuya necesidad radica en demostrar el valor real de la empresa ante terceras personas.

Transmisión de propiedad

Según que Sanjuaro, M & Reinoso M, (2005) expresan que "Puede tratarse de una transmisión de la totalidad de la sociedad o de una parte significativa de la misma, siempre y cuando ésta asegure el control del negocio." (p.79)

Buy-out y Buy-in

Este grupo puede ser interno, formado por gestores de la compañía.

- Compraventa de activos
- Compra venta de acciones
- Fusiones y adquisiciones
- Fusión como medio de pago
- Fusión como medio de aproximación
- Solicitud de préstamos
- Privatización de empresas públicas (Sanjuaro, M & Reinoso M, 2005, p.80)

2.4.5. Principales metodologías de valoración

No todos estos métodos de valoración tienen o han tenido la misma vigencia. La evolución de los métodos de valoración ha sido grande en las últimas décadas, al ritmo que han ido surgiendo asimismo nuevas visiones de la empresa y los principales elementos que la componen. La trayectoria, globalmente, ha sido bastante clara: desde los métodos estáticos que fundamentalmente reflejan la situación de la empresa en un momento del tiempo, sin considerar sus perspectivas futuras, hasta los métodos dinámicos, que cifran el valor de la empresa fundamentalmente en su futuro. (Sanjuaro, M & Reinoso M, 2005, p.4)

Los métodos fundamentales que se utilizan en la valoración de empresa son:

Métodos simples estáticos:

- Valor contable.
- Activos Neto real.
- Valor sustancial y valor de liquidación.

Métodos simples dinámicos:

- Valor sustancial.
- Valor de liquidación.

Método compuesto:

- Método clásico.
- Método de los práctico o mixto.
- Método de la UEC.

2.4.6. Clasificación general de los métodos de valoración

Los métodos de valoración están claramente condicionados por los objetivos de valoración anteriormente mencionados. De este modo, hay que distinguir entre métodos aplicados para conocer el valor global de la sociedad o una participación mayoritaria y los utilizados para valorar una participación mayoritaria y los utilizados para valorar una participación minoritaria, normalmente para conocer los valores que se cotizan en Bolsa. (Sanjuaro, M & Reinoso M, 2005, p.81)

La valoración de una empresa se plantea en varias ocasiones, por la cual surge la necesidad de aplicarla con diversos métodos de valoración en los cuales se encuentran los siguientes:

- **Estáticos.** - Valoran la situación actual de la empresa. Son utilizados para estimar el valor patrimonial de una sociedad. Es decir, definen el valor como la suma de todos los elementos patrimoniales, previamente valorados. Su gran inconveniente, razón por la cual pueden ser muy utilizados, es que se basan en el presente y en el pasado sin tener en cuenta el futuro de la sociedad. (Sanjuaro, M & Reinoso M, 2005, p.82)
- **Dinámicos.** - Se basan en los posibles rendimientos futuros de la misma. Buscan el valor de una sociedad basándose en la actualización de los rendimientos futuros que se espera obtenga la empresa. El inconveniente de estos métodos es la incertidumbre que se crea, ya que los rendimientos se obtienen a través de la creación de predicciones basadas en hipótesis, por lo que estas deben ser prudentes. Los distintos métodos analíticos se diferencian en la variable con la que medir los rendimientos futuros. Las

tres magnitudes más utilizadas son los dividendos, los beneficios y los flujos de caja. (Sanjuaro, M & Reinoso M, 2005, p.82)

Ambos métodos, mencionados presentan ventajas e inconvenientes los cuales son detallados a continuación:

Tabla 2

Ventajas e inconvenientes en los métodos de valoración

Métodos	Ventajas	Inconvenientes
Estáticos	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mayor objetividad. Su rigor y exactitud es superior. ▪ Es necesario conocer el valor de los elementos patrimoniales para estimular los resultados futuros. ▪ El valor económico obtenido es el más real. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ No contempla en su estudio los bienes intangibles. ▪ No tiene en cuenta en su estudio los resultados futuros de la sociedad.
Dinámicos	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Incorpora el riesgo a la valoración. ▪ Tiene en cuenta los bienes intangibles (Fondo de comercio,) en su determinación. ▪ Basa el resultado de la valoración en los resultados futuros de la compañía. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ La incertidumbre que origina el establecimiento de hipótesis, ya que éstas puedan cumplirse o no.

Fuente: Sanjuaro, M & Reinoso M, 2005, p.82

2.4.7. Descripción de los métodos de valoración

Como ya hemos mencionado, podemos clasificar los métodos de valoración en simples y compuestos, dependiendo de si tienen en consideración sólo el presente o el futuro del negocio (métodos simples) o si por el contrario combinan ambos métodos compuestos. (Sanjuaro, M & Reinoso M, 2005, p.84)

Es necesario analizar la situación financiera, para determinar la utilización de un adecuado método de valoración, según sea el tipo de empresa. Además, se debe considerar los factores internos y externos que van a incidir en el valor de la empresa.

Tradicionalmente, ha existido una controversia en torno a la utilidad de los métodos estáticos y los métodos dinámicos. En principio parece lógico pensar que el valor de la empresa estará condicionado por su futuro, es decir, por la capacidad de generar rendimientos en el futuro: de poco sirve la tenencia de activos y pasivos si no son puestos en funcionamiento. Esto quiere decir que tengamos que descartar. (Sanjuaro, M & Reinoso M, 2005, p.84)

El valor de la empresa establecerá por sus beneficios o rendimientos futuros, que la misma obtendrá en un período determinado basándonos en métodos, técnicas y principios contables que ayudarán a asignar el verdadero costo de la empresa.

a) Métodos Simples

Se trata de los métodos que pretenden estimar el valor patrimonial de la empresa de la empresa, el cual se obtienen mediante la suma de todos los elementos patrimoniales previamente valorados de forma individualizada. Estos métodos se dividen a su vez en estáticos y dinámicos. (Sanjuaro, M & Reinoso M, 2005, p.84)

Los métodos simples de valoración ayudan a determinar cuál será el valor del patrimonio de una empresa basándose en único criterio que nos ayudará a determinar el valor mediante la suma de los elementos que conforman el patrimonio.

Métodos estáticos

Según Sanjuaro, M & Reinoso M, (2005) expresa que "Los métodos estáticos se basan en el patrimonio contable de la empresa, es decir, los activos a su coste de adquisición y los pasivos a su valor de reembolso. " (p.84)

Métodos del valor contable

También se denomina valor en libros o patrimonio neto de la empresa. Corresponde al valor de los recursos propios que aparecen en el balance (capital y reservas). Es decir, el excedente del total de los bienes y derechos de la empresa sobre el total de sus deudas con terceros. (Sanjuaro, M & Reinoso M, 2005, p.84)

Fórmula:

$$Ve = Activo\ total - Pasivo\ exigible$$

Este método toma en cuenta el valor de las acciones, valor en libros o patrimonio neto, mediante una estimación contable, para determinar el valor de los recursos propios de la empresa.

Método del activo neto real

También se llama valor patrimonial ajustado y revalorizado. Corresponde la idea de valor del patrimonio en un instante dado y se obtiene por diferencia entre el valor real de sus activos y el valor actual de liquidación de las deudas. Es, por tanto, la parte del patrimonio que corresponde a los accionistas. (Sanjuaro, M & Reinoso M, 2005, p. 96 y 97)

Fórmula:

$$\begin{aligned} &Activo\ neto\ real \\ &= Activo\ contable - Paivo\ exigible\ contable \\ &\pm \frac{Plusvalías}{Minusvalías\ de\ revalorización} \\ &= Activo\ real - Pasivo\ Exigible\ Real \end{aligned}$$

Este método se aplica los criterios contables de valoración cuando el valor de los activos y pasivos se ajustan al valor del mercado (Plusvalía).

Método del valor sustancial

El valor sustancial corresponde al valor real de los medios de producción, independientemente de la forma en que estén financiados, es decir, estaría constituido por el valor real de todos los bienes y derechos utilizados en la explotación. (Sanjuaro, M & Reinoso M, 2005, p. 96 y 97)

Para proceder a la valorización de una empresa por este método, los pasos son los siguientes:

1. Eliminación de los activos no operativos: para proceder a la identificación de los bienes no operativos.
2. Ajustes de las partidas de los balances para obtener el valor más real.
3. Estimación de costes de reposición sumando los activos y restando los pasivos exigibles.

Método del valor de liquidación

El valor de liquidación es aquel que resulta de liquidar inmediatamente una empresa por partes: es decir, por un lado los activos materiales, las existencias y los clientes, y, por el otro, pasivos y deudas. (Sanjuaro, M & Reinoso M, 2005, p. 98 y 99)

Fórmula:

$$VL = \text{Valor de mercado de los activos} - \text{Valor de los pasivos} \\ - \text{Pasivos contingentes}$$

Este método contribuye a encontrar el valor de la empresa cuando está en liquidación, es decir, cuando su ciclo de vida ha concluido una vez que se cubran las deudas y se vendan los activos.

b) Métodos compuestos

Los métodos compuestos se caracterizan por combinar y considerar el presente y el futuro del negocio. La razón de los métodos compuestos radica en la necesidad de contemplar un fondo de comercio o goodwill como integrante del valor de la empresa. Características de los productos que hacen superiores a los de la competencia y, por tanto, crean fidelidad de la clientela: diseños, modelos, marcas, patentes, etc. (Sanjuaro, M & Reinoso M, 2005, p.120, 121)

Aplicando las condiciones:

- Reputación general de la compañía,
- Alianzas estratégicas
- Calidad de la cartera de clientes,
- Relaciones satisfactorias con el personal y estabilidad del mismo,
- Capacidad de gestión de los directivos,
- Actitud favorable de los proveedores, bancos e inversiones
- Reputación frente a organismos públicos y administrativos,
- Nombre o razón social,
- Localización,
- Nivel de competencia, etc.

Se trata de elementos intangibles que, en aplicación de los principios contables, no han podido ser objeto de registro, pero que se pueden poner en manifiesto en la transición de la empresa en funcionamiento o una unidad de explotación de las que integran en la misma. (Sanjuaro, M & Reinoso M, 2005, p. 122)

Los métodos compuestos que se analizará son los siguientes:

- Método de valoración clásico.
- Método mixto, indirecto de “prácticos”
- Método de Stuttgart
- Método directo o de los anglosajones
- Método simplificado o “de la renta abreviada del fondo de comercio” o Método de la Unión de Expertos Contables Europeos Simplificado.

Método de valoración clásico

Según Sanjuaro, M & Reinoso M, (2005), expresa que “Este método parte del concepto de que la empresa es igual al valor de su activo neto real, al que se le incorpora lo inmaterial, sumándole n beneficios. ” (p. 122)

Así el valor de la empresa se determina como:

Fórmula:

$$\begin{aligned} Ve &= \text{Activo neto real} + n \text{ beneficios anuales} = \\ &= \text{Activo neto real} + \frac{\text{beneficios netos anuales}}{1/n} \end{aligned}$$

Donde n debe estar comprendido, generalmente, entre 1,5 y 3

Método mixto, indirecto o “de los prácticos”

Esté método, frecuentemente aplicado en los países germánicos, es conocido en Alemania con el nombre de su autor: Schamalembach.

Calcula el valor de la empresa como media aritmética de:

- El valor sustancial ajustado; y
- El valor de rendimiento (obtenido mediante el descuento de los beneficios o de los flujos de caja) (Sanjuaro, M & Reinoso M, 2005, p. 124 y 125)

La expresión matemática de esta definición es la siguiente:

Fórmula:

$$Ve = \frac{Vr - Vs}{2}$$

Siendo:

Ve = Valor de la empresa

Vr = Valor de rendimiento

Vs = Valor sustancial

Método de Stuttgart

Según Sanjuaro, M & Reinoso M, (2005), manifiesta que "Existe también otro método mixto llamado método Stuttgart. Estuvo recomendado por la Unión Europea de Expertos Contables (UEC) hasta 1980." (p. 124 y 125).

Su fórmula es la siguiente:

Fórmula:

$$Ve = Vs + a_n^i(B - iVs)$$

Siendo:

Ve = Valor de la empresa

Vs = Valor sustancial

a_n^i = El valor actual, al tipo de interés i , de la suma de n anualidades de 1 pagadera a fin de año (factor de descuento anual)

B = Beneficios netos anuales

iVs = Valor sustancial corregido

Si el beneficio está en dólares inflacionados, la tasa de actualización i también debe estarlo

Método directo o de los anglosajones

Este método llamado también "de la renta del fondo de comercio" o súper beneficios, calcula el valor de la empresa como la suma de valor sustancial (Vs) y del fondo de comercio (G), sin emplear el paso intermedio del valor de rendimiento. (Sanjuaro, M & Reinoso M, 2005, p. 127)

Fórmula:

$$Ve = Vs - G$$

Método simplificado de la “renta abreviada del fondo de comercio” o método de la Unión de Expertos Contables Europeos simplificado

Según Sanjuaro, M & Reinoso M, (2005), expresan que “Este método, que es una variante del método anterior, trata de subsanar el inconveniente del que hablábamos al final del método anterior. Se basa en la capitalización del superbeneficio a lo largo de un número finito de años. ” (p. 127)

Su expresión aritmética es la siguiente:

Fórmula:

$$Ve = Vs - a_n(B - iVs)$$

Métodos de valoración basados en el descuento de los Flujos

Los métodos de descuentos de flujos se basan en el pronóstico detallado y cuidadoso para cada período, de cada una de las partidas financieras vinculadas a la generación de los cash flows correspondientes a las operaciones de la empresa. La valoración basada en el descuento de flujos se determina una tasa de descuentos adecuada para cada tipo de flujo de fondos.

La determinación de la tasa de descuento es uno de los puntos más importantes. Se realiza teniendo en cuenta el riesgo, la volatilidad histórica y, en la práctica, muchas veces el tipo de descuento mínimo lo marcan los interesados, (compradores o vendedores no dispuestos a invertir o a vender por menos de una determinada rentabilidad, etc.). (Fernández, P, 2008, p.42)

El método de flujos descontados se valora a través de la estimación de flujos de caja o efectivo, los mismos que serán descontados con la tasa de descuento, considerando a la empresa como un generador flujos de fondos.

El valor de una empresa por el método de descuento de flujos es el valor actual de los flujos futuros que se estima que ésta pueda generar en un período de tiempo determinado, más el valor actual del valor residual o valor estimado final de dicho horizonte temporal. (Díaz, A., 2006, p.70)

Esto es, el valor actual, no neto ya que como sabemos el valor actual neto consiste en restar de la suma de flujos futuros actualizados el importe de la inversión inicial. Analíticamente consiste en obtener el valor de la ecuación constituida por la suma del valor actual de los distintos flujos futuros desde 1 hasta n, más el valor actual del valor residual situado en n, en su caso: (Díaz, A., 2006, p.70)

Fórmula:

$$VE = \frac{FC_1}{(1+k)} + \frac{FC_2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{FC_n + VR}{(1+k)^n}$$

Donde:

VE = Valor de la empresa

FC = Flujos de caja

k = Tasa de descuento (Coste medio ponderado de capital)

n = Horizonte temporal de la valoración

La importancia de este método radica en la estimación de los flujos de caja descontados, para determinar cuál es el valor real de la empresa, conociendo el valor técnico del patrimonio y a su vez su rentabilidad, liquidez.

Ventaja del método del descuento de flujos libres de caja (DCF)

Las ventajas presentadas por el método del descuento de flujos libres de caja (DCF), son:

- Tiene capacidad de generación de flujos futuros al considerar expectativas de futuro (beneficios y cash flows).
- Método riguroso.
- Método de valoración generalmente aceptado.
- Considera a la empresa como un auténtico (Proyecto de inversión).
- Se basa en la generación de caja, prestando menor atención al resultado contable, que puede estar fuertemente afectados por criterios subjetivos, que intervienen en su determinación. (Alcover, S., 2009, p.193)

Se escogió el método del descuento de flujos libres de caja (DCF), debido a que constituye uno de los métodos más aceptados para la valoración de empresas, tanto desde el punto de vista teórico como práctico, a la vez incorpora el resultado de la valoración que afectan al negocio.

Proyecciones financieras

Para la aplicación del método de flujos descontados es necesario proyectar el Estado de Resultados, el mismo que deberá alcanzar un equilibrio con sus ingresos de acuerdo a la demanda futura del mercado, y así poder estimar de mejor manera, cuáles van a ser los posibles ingresos de acuerdo al comportamiento del mercado y las oportunidades que se presenten.

Las proyecciones financieras contribuyen a que las empresas puedan anticiparse a escenarios, en los cuales se puedan afrontar los distintos problemas a las que están inmersas, tomando en consideración los factores económicos y políticos que sucedan en el país.

2.5. Planeación Estratégica

Definición

La planeación estratégica es el proceso por el cual los dirigentes ordenan sus objetivos y sus acciones en el tiempo. De hecho el concepto de estrategia y el de planeación están ligados indiscutiblemente, pues tanto el uno como el otro designan una secuencia de acciones ordenadas en el tiempo de tal forma que se puede alcanzar uno o varios objetivos. (Rojas, D., 2004, p.47)

La Planeación Estratégica es una herramienta que permite tomar mejores decisiones basadas en la eficiencia de la organización, de su filosofía organizativa, de los planes estratégicos y operativos los cuales se encuentran enfocados al cumplimiento de objetivos y acciones.

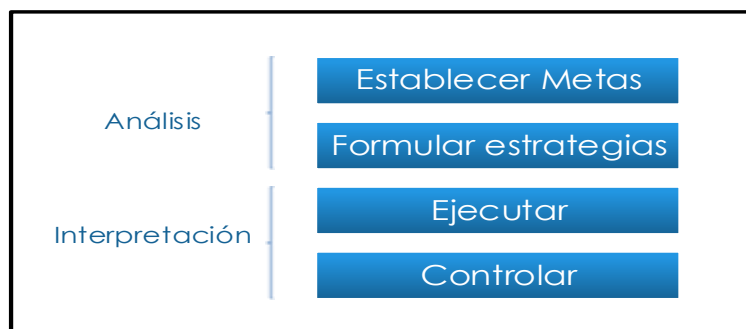


Figura 8 Procesos de planeación estratégica
Fuente: (Rojas, 2004)

2.5.1. Estrategias Financieras

El proceso de planificación estratégica constituye un eje fundamental en lo relacionado a la formulación de estrategias dentro de una empresa, las mismas que contribuyen al logro de los objetivos y metas organizacionales.

Según Díez, L. & López, J. (2007) “La estrategia es la elección de una vía de actuación entre las distintas alternativas con vistas a alcanzar un objetivo.” (p. 137)

Como se muestra en la Figura 9 (Díez, L., López, J., 2007), se detallan los aspectos más importantes de la estrategia financiera que comprende lo siguiente:

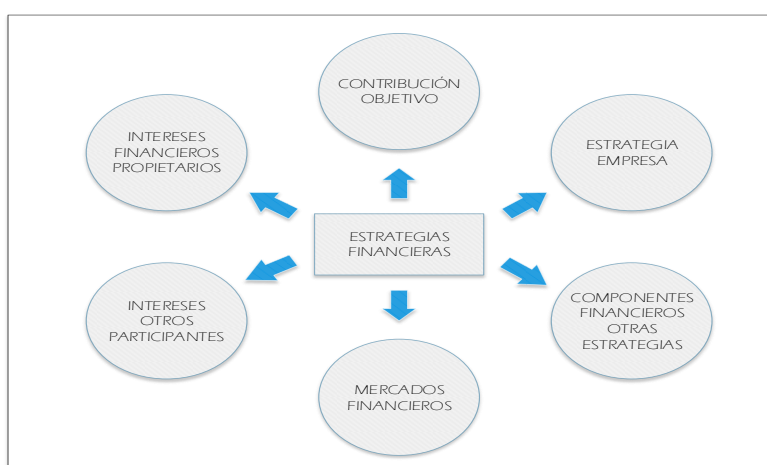


Figura 9 Pirámide de decisiones de la empresa
Fuente: (Díez, L., López, J., 2007)

Cabe mencionar que la cuantificación de los recursos que se utilizan facilita la formulación de las estrategias. Por esta razón los modelos de planificación son de gran ayuda dentro del proceso de dirección y permite cuantificar los efectos económicos a corto y largo plazo.

2.5.2. Características de la estrategia

Las estrategias se encuentran caracterizadas por lo siguiente:

- **La incertidumbre** acerca el entorno, del comportamiento de los competidores y de las referencias de los clientes.
- **La complejidad** derivada de las distintas formas de percibir el entorno y de interrelacionarse con la empresa.
- **Los conflictos organizativos** entre los que se toman decisiones y los afectados por ellas.

2.5.3 Estrategias y decisiones empresariales

El papel de las estrategias financieras y decisiones empresariales se sitúan acorde al nivel que se muestra en la figura 10 (Díez, L. López, J. 2007, p 138)

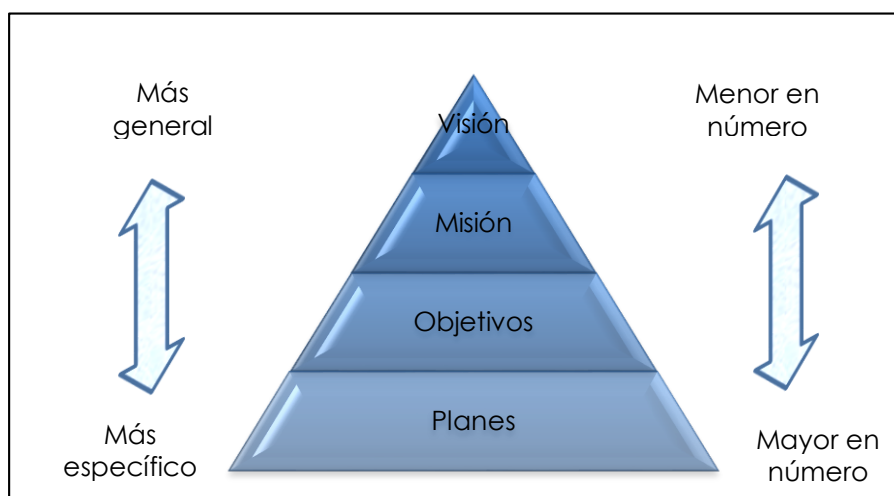


Figura 10 Pirámide de decisiones de la empresa

Fuente: (Galindo, 2005)

A través de la Pirámide se puede apreciar la jerarquización de los diversos tipos de decisiones dentro de una empresa, es decir, a medida que descienden los niveles se pasa a niveles de forma genérica a específicas; desarrollando ideas hasta convertirlos en acciones.

La visión: La visión es la percepción de cómo podría o debería llegar a ser la organización en el futuro, después de aplicar sus estrategias y desarrollar adecuadamente sus capacidades.

Se trata de responder a:

¿Cómo seremos?

¿Cómo deberíamos llegar a ser? (Navajo, P., 2009, p.106)

Mediante la respuesta a mencionadas interrogantes se plasme las interrogantes que tendrá la empresa en el futuro. Es por ello que la visión debe hacer referencia a las diversas alternativas de solución que ayuden a proyectar los sueños y esperanzas de la organización.

La misión

Las organizaciones, para objetivar sus aspiraciones, se comprometen con una declaración de principios. Es decir, son la esencia de la organización, y da respuesta a las siguientes interrogantes básicas:

¿Quiénes somos?

¿De dónde venimos?

¿Hacia dónde vamos? (Mantilla, K., 2009, p. 75)

Los objetivos

Los objetivos son la base para la definición de las estrategias en la empresa.

Estrategia

Sun Tzu afirma que el arte de la guerra (la estrategia) es de vital importancia para el estado, llegando a convertirse en una cuestión de vida o muerte (para la supervivencia de la empresa en nuestro caso), en un camino que nos conduce a la seguridad o la ruina (si ganas ventaja, vivirás; si pierdes, morirás). (Carrión, J., 2007, p.23)

La estrategia es el conjunto de políticas y acciones definidas por la organización para tratar de alcanzar sus objetivos a largo plazo. Una estrategia se denomina competitiva cuando se refiere al modo con el que la empresa pretende obtener o mantener una ventaja competitiva sostenible en el mercado, es decir, frente al conjunto de empresas que compiten entre sí para proporcionar productos o servicios iguales o equivalentes. (Carrión, J., 2007, p.1)

La estrategia constituye un conjunto de tareas y acciones que se van a ejecutar y sirve de base para tomar decisiones y por ende para alcanzar los objetivos propuestos.

Plan

Hace referencia en el que la alta dirección recoge decisiones estratégicas corporativas que ha adoptado “hoy” (es decir, en el momento que ha realizado la reflexión estratégica con su equipo de dirección), en referencia a lo que hará en los tres próximos años (horizonte más habitual del plan estratégico), para lograr una empresa competitiva que le permita satisfacer las expectativas de sus diferentes grupos de interés. (Sainz, M., 2012, p. 39)



Figura 11 Objetivos, estrategias y plan empresarial
Fuente: (Díez, L- López, J., 2007)

2.5.4. Tipos de estrategia financiera

De inversión: Se trata de establecer una pauta de selección de inversiones. Entre ellas podemos destacar:

- Diversificar el riesgo

- Acometer o no inversiones arriesgadas
- Establecer unos determinados valores de aceptación en los criterios de inversión (VAN, TIR, plazo de recuperación)
- Dedicar sistemáticamente un porcentaje de los recursos a tecnología.

De financiación: Se trata de establecer cómo queremos que sea pasivo de la empresa, dar pauta a seguir en la fuente de financiación.

- Mantener una determinada proporción entre los recursos propios y ajenos.
- Entre los recursos a corto y largo plazo.
- Estrategia de reservas
- Buscar autosuficiencia financiera
- Internacionalizar las fuentes de financiación
- Buscar autosuficiencia financiera

De amortización: Tiene que ver con el riesgo que la empresa está dispuesta a asumir y con el beneficio.

- Amortización acelerada, las empresas que quieran minimizar el riesgo trataran de amortizar.
- Amortización dilatadas organizaciones que deseen incrementar sus beneficios
- Método de amortización de cuota fija, progresiva, regresiva.

De dividendos: Trata de decidir si el dividendo se va a repartir a los accionistas, tiene relación con las políticas de financiación.

- Mantener un dividendo constante
- Establecer una tasa de crecimiento anual de dividendo
- Repartir siempre el mismo porcentaje del beneficio

De circulante: Tiene relación con las políticas que se va a implantar.

- A empresas en función a los costos del producto y almacenamientos.
- Al crédito a los clientes
- A la tesorería etc.

2.5.5. Ejecución de estrategias financieras

Las estrategias financieras no se cierran hasta que estas se hayan puesto en práctica como se indica en la siguiente Figura 12 (Díez, L. & López, J. 2007). En mencionada figura se puede destacar que la ejecución de estrategias se lo efectúa cuando se actúa sobre ellas. Por lo tanto, la puesta en marcha de una estrategia se realiza en función de actuar sobre los límites que se establece y recoger el plan.

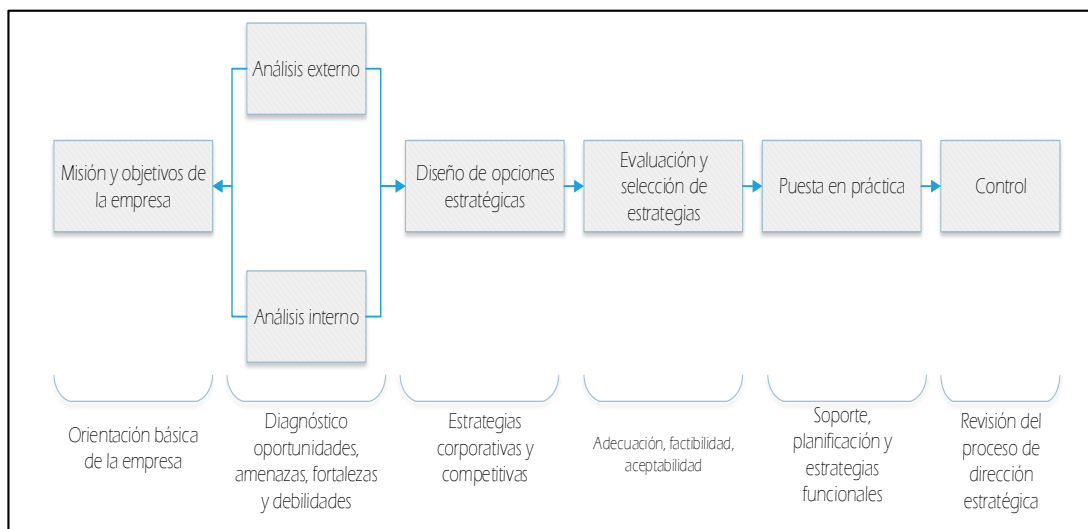


Figura 12 Ejecución de las estrategias financieras

Fuente: (Díez, L. & López, J., 2007)

2.5.6. Estrategia y objetivos financieros

Las estrategias financieras sin duda constituyen un medio para lograr los objetivos financieros, para lo cual deben de ser compatibles con los objetivos de la empresa. Como se muestra en la Figura 13 (Díez, L. & López, J., 2007), en la que se describe los objetivos y estrategias necesarios para alcanzar los objetivos y metas de la empresa.

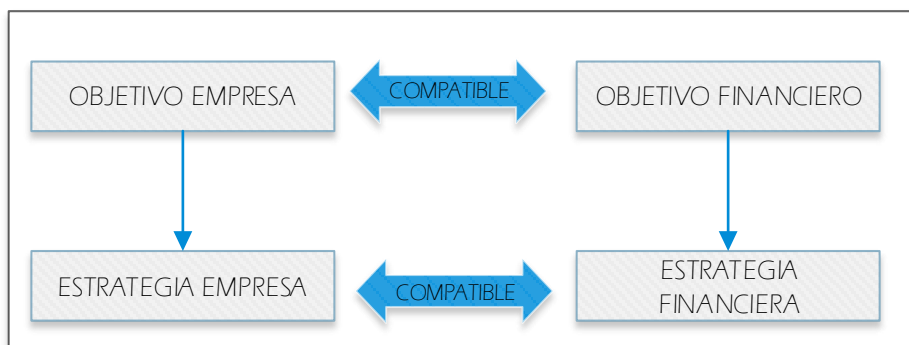


Figura 13 Estrategias y objetivos financieros

Fuente: (Díez, L. & López, J., 2007)

La maximización del beneficio en las empresas tiene como objetivo la creación del valor logrando mayor rentabilidad, liquidez, que permitirá alcanzar los objetivos de la empresa siempre y cuando sean compatibles con las estrategias de la organización generando la creación de mayores beneficios, sin recurrir a nuevas fuentes de financiamiento.

2.5.7. Métodos de evaluación de estrategias

Balanced Scorecard (BSC) o Cuadro de Mando Integral (CMI)

Amo, F, (2010) menciona que el Cuadro de Mando Integral "Es una metodología o técnica de gestión, que ayuda a las organizaciones a transformar su estrategia en objetivos operativos medibles y relacionados entre sí, facilitando que los comportamientos de las personas clave de la organización y sus recursos se encuentren estratégicamente alineados". (p.10)

El Cuadro de Mando Integral o Balanced Scorecard es un instrumento que permite a los directivos tomar decisiones y establecer estrategias para la empresa con el fin de ser más competitiva.

Según Muñoz, María & Cuesta Martha, Rivera Juana (2010), opinan que "El BSC o CMI es un sistema integrado de indicadores financieros y no financieros representativos de la estrategia de una unidad de negocio bajo el

planteamiento actual de la dirección estratégica y de gestión competitiva”. (p. 25)

El Cuadro de Mando Integral es una herramienta que permite describir y comunicar una estrategia, la cual presenta una metodología clara en donde se enlaza las estrategias de la empresa con la acción, mediante la alineación de los objetivos de todas las perspectivas de una empresa tales como: financiera, procesos, clientes y capacidades estratégicas bajo el planteamiento de la gestión competitiva, que ayuda a la empresa a contar con objetivos operativos medibles.

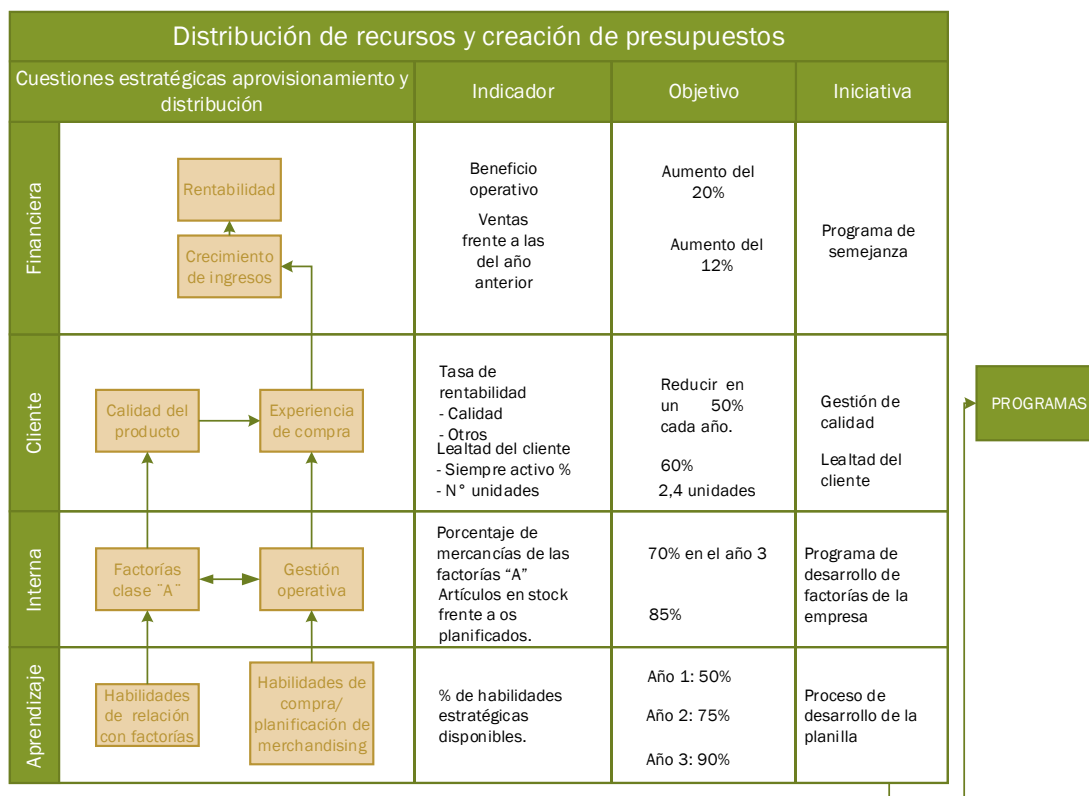


Figura 14 Distribución de recursos y creación de presupuestos
Fuente: (Kaplan & Norton, 2000)

2.5.8. Elementos del tablero de comando

Perspectivas. - Son indicadores de medición de resultados los cuales se encuentran enfocados a los siguientes: perspectiva financiera, perspectiva cliente, perspectiva de comercialización, y perspectiva del aprendizaje-crecimiento.

Estrategia de valor. - Son acciones que ayudan a alcanzar los objetivos.

Objetivos estratégicos. - Hace referencia hacia donde se orienta las acciones.

KPI. - Son indicadores claves de desempeño los cuales pueden ser financieros y no financieros.

Frecuencia. - Muestra la frecuencia con la cual serán revisados los KPI.

Fuente de datos. - Hace referencia de donde se obtuvo la información.

Responsable. - Da a conocer la persona encargada de la función.

2.5.9. Perspectivas del Cuadro de Mando Integral (CMI)

El Cuadro de Mando Integral consta de cuatro perspectivas que consienten en alcanzar los objetivos en un periodo de tiempo determinado.

Según Kaplan & Norton (2000) para empresas con fines de lucro se basa el Tablero de Mando Integral en las siguientes perspectivas:

a) Perspectiva Financiera

En la mayoría de las organizaciones, los temas financieros de aumento de ingresos, mejorando el coste y la productividad, intensificando la utilización de activos y reduciendo el riesgo, pueden proporcionar los vínculos necesarios a través de las cuatro perspectivas del cuadro de mando. (Kaplan & Norton, 2000, p. 59)

La perspectiva financiera, es una de las perspectivas más importantes más importantes que aportan al crecimiento económico y financiero de la empresa que permitirá construir acciones que permitan mejorar gestión financiera de la entidad a fin de maximizar sus beneficios.

b) Perspectiva Clientes

Las empresas identifican los segmentos de cliente y de mercado en que han elegido competir. Estos segmentos representan las fuentes que proporcionarán el componente de ingresos de los objetivos financieros de

la empresa. La perspectiva sobre los clientes permite que las empresas equiparen sus indicadores clave sobre los clientes como la satisfacción, fidelidad, retención, adquisición y rentabilidad con los segmentos de clientes y mercado seleccionado. (Kaplan & Norton, 2000, p. 76)

En esta perspectiva se analiza a los clientes, para establecer acciones que están encaminadas a satisfacer las necesidades de los mismos, tales como calidad, variedad, precios competitivos y servicio.

c) Perspectiva del Proceso Interno

Según Kaplan & Norton (2000) indican que "La perspectiva de proceso interno, los directivos identifican los procesos más críticos a la hora de conseguir los objetivos de accionistas y clientes. " (p.105)

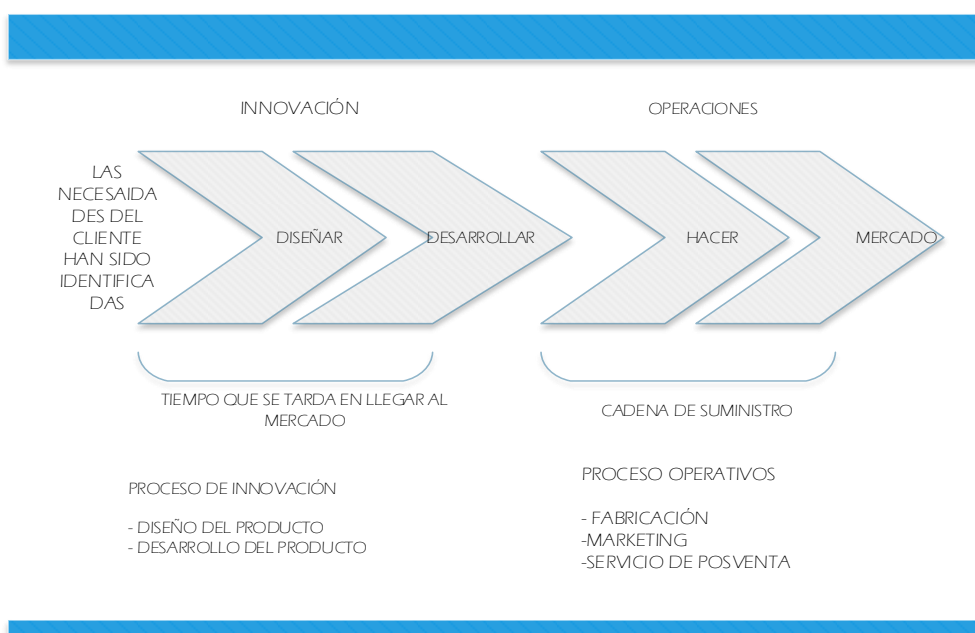


Figura 15 La perspectiva de cadena de valor del proceso interno

Fuente: (Kaplan & Norton, 2000)

Los ejecutivos identifican los procesos críticos internos de la organización en los que deben ser mejorados. Estos procesos tienen que ayudar a la empresa a lo siguiente:

- Elaborar propuestas de valor que permitirá mejorar los procesos de la entidad.

- Cumplir con una adecuada gestión administrativa y financiera a fin mejorar sus procedimientos.

d) Perspectiva de desarrollo y crecimiento

Esta perspectiva tiene relación a aquellas actividades relacionadas con el capital intangible que ayuda a establecer acciones que impulsen el desempeño, crecimiento de la organización para que pueda alcanzar sus metas en un período de tiempo establecido.

2.6.0. Proceso del Cuadro de Mando Integral (CMI)

El proceso empieza cuando el equipo de alta dirección se pone a trabajar para traducirla estrategia de su unidad de negocio en unos objetivos estratégicos específicos. Para fijar los objetivos financieros, el equipo debe ser explícito en cuanto a los segmentos de los clientes y el mercado donde se vaya a competir.

Una vez se han establecido los objetivos de clientes y financieros, la organización identifica los indicadores para su proceso interno. Esta identificación representa una de las innovaciones y beneficios principales del enfoque del Cuadro de Mando Integral.

A continuación de la Figura 16, se muestra el Cuadro de Mando Integral como una estructura o marco estratégico para una acción.

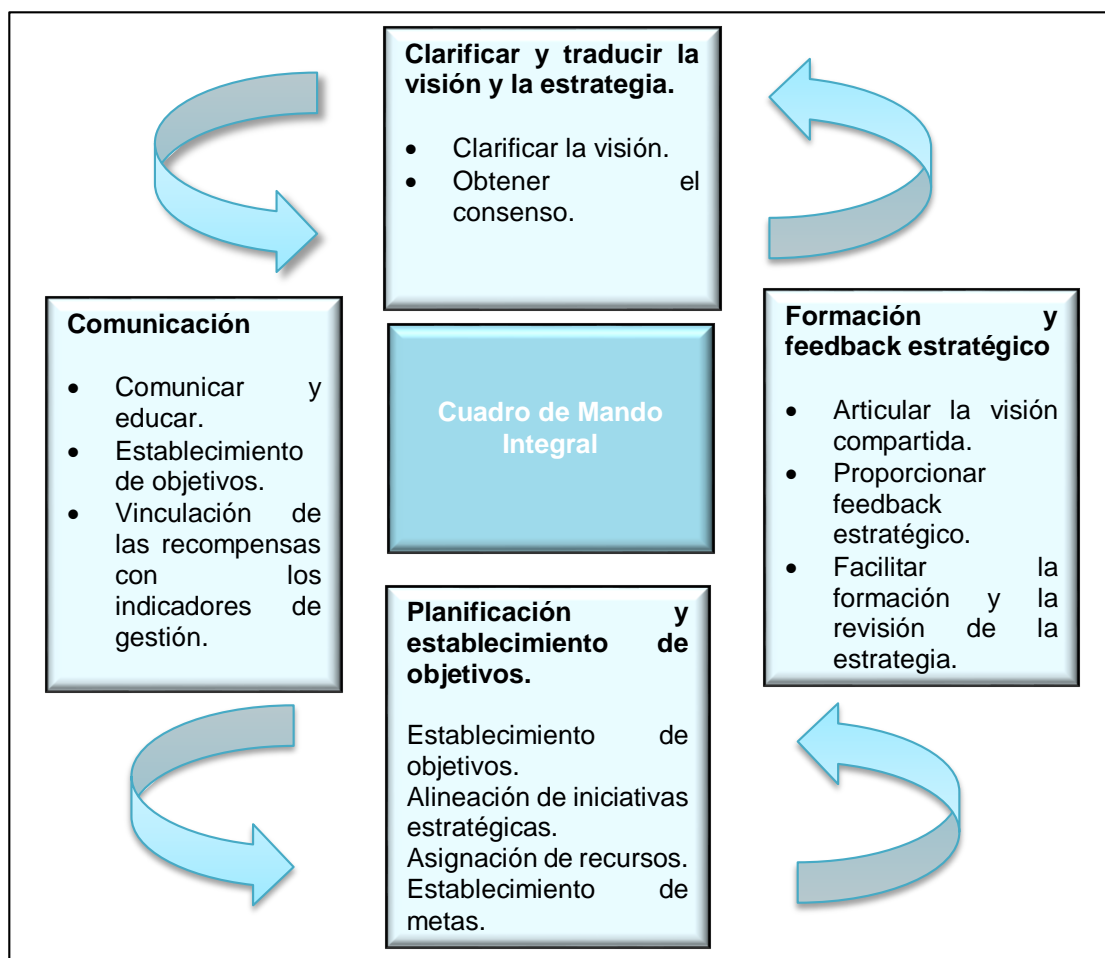


Figura 16 El Cuadro de Mando Integral como una estructura o marco estratégico para una acción.

Fuente: (Norton & Kaplan, 2000)

2.6.1. Indicadores Claves de Desempeño

Los Indicadores Claves de Desempeño o Key Performance Indicators, (KPI), permiten evaluar los factores críticos alineados con la misión de la empresa. Los KPI siempre reflejan motivadores o drivers estratégicos de valor. Esta herramienta permite incorporar objetivos de triple resultado (económico-financiero, ambiental y social) en las áreas críticas del negocio para promover prácticas responsables sociales y ambientales y mejorar la competitividad. (United Nations, 2008, p. 30)

Morales, M., (2010) expresa que “KPI cuyas siglas significan Key Performance Indicators o Indicadores Claves de Desempeño son aquellos que permiten evaluar de forma objetiva y cuantificada la efectividad de las estrategias de medición adoptadas claves para alcanzar los objetivos establecidos”. (p. 69)

Debido a que este proceso requiere de tiempo depende de la actitud de la empresa a la responsabilidad social, las empresas deben definir metas propias que permitan demostrar el avance hacia la gestión responsable a partir de los KPI propuestos.

Los KPI sirven para evaluar, medir áreas de cierta dificultad y complejidad las cuales pueden ser métricas financieras y no financieras utilizadas para medir los objetivos, tales como: competencias (liderazgo, orientación al cliente, compromiso) mismos que son manejados mediante un cuadro de mando integral, y su propósito principal es ayudar a orientar a la empresa a medir su progreso hacia el logro de los objetivos organizacionales.

A continuación, se muestra los indicadores de áreas críticas:

Tabla 3

Indicadores de Áreas Críticas

Área Crítica	Elementos	Indicador
1.- Visión y estrategia	La empresa tiene elementos ambientales y sociales integrados como objetivos en su propuesta de valor.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Número de nuevos productos. ▪ \$ menores costos ▪ Número de nuevos clientes ▪ \$ menores riesgos
	El dueño/gerente comunica su visión de negocios a sus empleados, clientes y otros.	▪ Si/No
	La empresa ha identificado sus principales riesgos asociados a los temas sociales y ambientales	▪ Si/No
	Ingresos por nuevos productos o servicios con menor impacto ambiental o social.	\$ Ventas de nuevos productos
	Monto de riesgos evitados por adecuado	Rentabilidad Liquidez

CONTINÚA 

2.- Resultados Financieros	cumplimiento de ley u otros.	
	Ahorros por eficiencia de procesos: Reducción de consumo.	\$ ahorro no consumido
3.- Procesos Internos	Gestión comercial.	Publicidad Calidad de los productos Satisfacción del cliente.
4.- Relaciones con clientes	La empresa conoce las expectativas de sus clientes respecto al producto con menor impacto social y ambiental.	Nº de clientes que han sido informados.
5.- Aprendizaje y crecimiento	Disminución de ausentismo y licencias por stress.	% de reducción de ausentismo. % de días perdidos por estrés
6.- Relaciones por parte interesadas.	La empresa participa en acciones de apoyo a su comunidad.	Si/No

Fuente: (Correa, María, Van Berhardus, Nuñez, Georgina, 2010, p. 30-31)

2.6.2. Características inherentes a los indicadores claves

Según Morales, M., (2010) citado por (Centro de estudios de usabilidad-<http://www.usabilidad.com.mx/> Curso de evaluación de desempeño de páginas web) expresa los siguientes:

- **Válidos y confiables:** miden lo que pretenden medir y de forma sistemática, mostrando muy poca variación debido a la subjetividad.
- **Oportunos:** se recogen y distribuyen con suficiente rapidez para que tenga valor para la toma de decisiones.
- **Comprensibles:** Cada medida tiene un significado evidente.

- **Resistentes a comportamientos indeseados:** Monitorizar los resultados en sus diversas dimensiones. (Morales, M., 2010, p.70)

2.6.3. Cualidades de los KPI

Los indicadores clave de desempeño (KPI), utilizan un acrónimo de sus siglas en inglés llamado SMART (Specific, Measurable, Achievable, Relevant, Timely), el mismo que describe sus características, los cuales se detallan a continuación:

- Específicos (Specific)
- Medibles (Measurable)
- Alcanzables (Achievable)
- Relevantes (Relevant)
- Temporales (Timely)

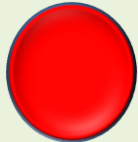


2.6.4. Método Semáforo

Una empresa necesita implementar una herramienta simple donde todos los miembros de la empresa pudieran saber al instante en qué estado se encuentra el ritmo de producción de la empresa: Un semáforo con tres colores. El verde indica que todo está bien; el amarillo significa que está faltando algún insumo crítico que, si no se soluciona, frenará la máquina; y el rojo indica que la planta ha parado su producción, algo que todo el mundo reconoce como un grave problema. (Lledó, Pablo, 2012, p. 69)

Es por ello que varias empresas tecnológicas han descubierto una forma de mitigar los riesgos esto es a través de la herramienta Balanced Scorecard, mediante el método del semáforo el cual permite conocer el ritmo de producción de la empresa.

Tabla 4

Método Semáforo Escala del Balanced Score Card

SEMÁFORO	ESTADO DE AVANCE (%)	PUNTUACIÓN	CLASE DE NIVEL	INTERPRETACIÓN
	menor o igual a 33%	1	Nivel en el cual no se acepta el indicador	Definitivamente se ha avanzado muy poco o nada en este indicador, y se requiere tomar medidas correctivas.
	entre 34% y 75%	3	Nivel aceptable del indicador	Es necesario agilizar la gestión y buscar las causas de ese estado para impulsar su terminación.
	entre 76% y 99%	5	Nivel del indicador que cumple las expectativas	La acción se encuentra en un buen nivel de cumplimiento

Fuente: C:\Users\x2\Downloads\Documents\eval_plan_desa_instit_2010.pdf.
Recuperado al 25 de Junio de 2015

1.6.5. Mapeo estratégico

El mapa estratégico describe el proceso de transformación de los archivos intangibles en resultados tangibles con respecto al consumidor y las finanzas. Proporciona a los directivos un marco que les permite describir y gestionar la estrategia en la economía del conocimiento. (Kaplan & Norton, 2000, p. 79).

El mapa estratégico permite describir una estrategia manteniendo la relación causa y efecto, la cual sirve a las empresas que vean las estrategias de forma coherente, integrada. Ésta se encuentra enfocada a la perspectiva financiera contiene el crecimiento y la productividad, el cual sirve para dar valor a los accionistas, la perspectiva del cliente se enfoca a la línea de productos para la estrategia de crecimiento continuo, la perspectiva interna hace referencia a la marca, distribución y experiencia de la compra y la

perspectiva de crecimiento y aprendizaje tienden a enfocarse a la mejora de sus productos o servicios.

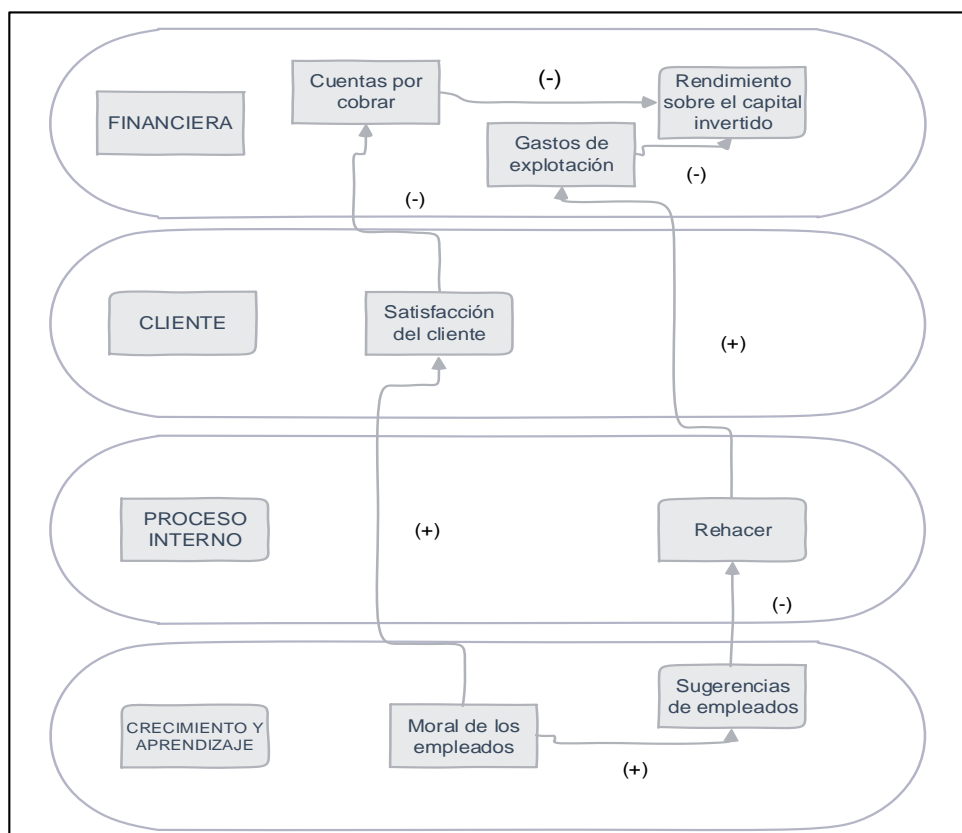


Figura 17 La vinculación de los indicadores de las cuatro perspectivas
Fuente: (Kaplan & Norton, 2000)

CAPÍTULO III

ANÁLISIS Y DIAGNÓSTICO SITUACIONAL DE LA EMPRESA

3.1. Antecedentes de la Empresa

La empresa Corpromedic S.A., inicia sus actividades económicas en el año 2002, mediante escritura pública otorgada ante el Notario Primero del cantón Latacunga y aprobada por la Superintendencia de Compañías, mencionada empresa posee una gran trayectoria a nivel local, cuya finalidad es la compra, venta e importación, exportación, promoción y comercialización por cuenta propia o a través de terceros toda clase de medicamentos y productos farmacéuticos para el uso humano.

Además, la empresa cuenta con una sólida cadena logística, capaz de responder eficazmente a los desafíos presentados, la misma que posee una adecuada cadena de comercialización con la infraestructura necesaria para la ejecución de sus operaciones.

Su principal sede se encuentra ubicada en la provincia de Cotopaxi, ciudad Latacunga, parroquia La Matriz, Calle Juan Abel Echeverría, Intersección Antonio Clavijo, Barrio El Salto, con una razón social de Corpromedic S.A., y con RUC 1791826833001, y su nombre comercial "Farmacias El Salto" la empresa actualmente es considerada como un sitio propicio para la comercialización y expendio de productos farmacéuticos.

3.1.1. Reseña Histórica

La empresa Corpromedic S.A., se dedica a la comercialización y venta de medicamentos, drogas de consumo humano, su sede se encuentra en la ciudad de Latacunga, cuenta con un capital suscrito de \$ 100.000,00 dólares, la organización tiene como finalidad expender productos farmacéuticos a la población en general.

Corpomedic S.A. es una organización que se encuentra legalmente constituida bajo los requerimientos de las leyes ecuatorianas, debidamente inscrita dentro de la Superintendencia de Compañías mediante resolución N° Q.IJ.943 de 6 marzo de 2002.

Los fundadores de la empresa son:

Tabla 5

Aporte de los accionistas

ACCIONISTAS	Aporte	Porcentaje
José Olmedo Proaño Moreno	98000,00	98,00%
Bertha Cecilia Corrales Bastidas	1000,00	1,00%
Johanna Alexandra Proaño Corrales	1000,00	1,00%
Capital Social	\$ 100.000,00	100,00%

Fuente: http://appscvs.supercias.gob.ec/portaldedocumentos/consulta_cia_menu.zul

Corpomedic S.A. tiene como actividad económica principal:

- Comercializar productos farmacéuticos en establecimientos especializados.
- Brindar a la población salud y bienestar mediante el expendio de medicamentos de alta calidad.
- Acatar las normas de seguridad en lo relacionado al almacenaje, venta de medicamentos y demás productos farmacéuticos.
- Actualizar constantemente al personal en cuanto al manejo del área de farmacia.

3.1.2. Base Legal

Dentro de los lineamientos jurídicos que se rige la empresa Corpromedic S.A., se encuentran los siguientes:

- **Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno.** - La mencionada ley tiene aplicabilidad dentro del ámbito fiscal, mediante la cual la organización debe responder al Estado (ente acreedor del tributo) en el ejercicio de las actividades económicas mediante el pago proporcional de las rentas obtenidas durante su ejercicio económico.
- **Código de Trabajo.** - Es de aplicación obligatoria en las entidades del sector privado, cuyo objeto es el de regular las relaciones entre el empleado y el trabajador, en lo que respecta a las remuneraciones, contratación, accidentes laborales, jubilación y otras relacionadas con el aspecto laboral.
- **Ley de compañías.** - Corpromedic S.A., al constituirse como una compañía anónima, se sujeta a lo establecido en mencionada ley para dar inicio a sus actividades económicas bajo el control de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.
- **Reglamento de control y funcionamiento establecimientos farmacéuticos.** - El mismo que norma regula, controla todas las actividades relacionadas con el sector de la salud, así como también establece el cumplimiento de buenas prácticas de manufactura, almacenamiento y distribución de los productos farmacéuticos por la autoridad sanitaria nacional.

3.1.3. Misión y Visión

Pese a que se han desarrollado, diversas filosofías corporativas para la empresa Corpromedic S.A., actualmente no cuenta con una misión y visión, razón por la cual se proponen las siguientes:

a). - Misión

Comercializar al por menor productos farmacéuticos en establecimientos especializados a través de productos de calidad, contribuyendo de esta manera al mejoramiento de la calidad de vida de la sociedad.

b). - Visión

En el año 2020 ser una empresa acreditada y líder a nivel nacional, que brindará productos de calidad, que ayuden al fortalecimiento de la autogestión y satisfaga las necesidades de los clientes internos y externos.

3.1.4. Principios Corporativos

- **Integridad.** - Brindar una atención oportuna y óptima a los clientes mediante productos farmacéuticos de calidad.
- **Calidad.** - Mejorar permanentemente la atención a los clientes logrando una excelencia en el servicio prestado.
- **Respeto a la dignidad humana.** - Garantizar los derechos universales de las personas en lo que respecta al mejoramiento de la calidad de vida.

3.1.5. Valores Corporativos

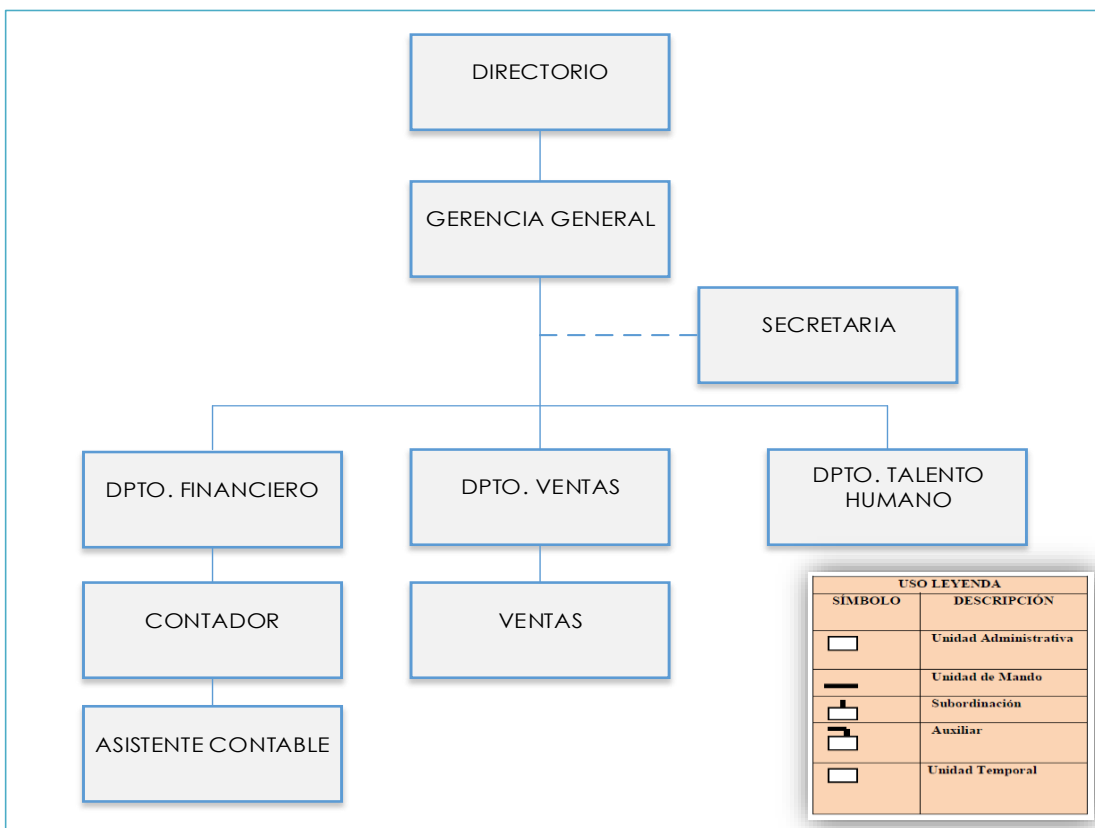
- **Lealtad.** - Los empleados buscan el desarrollo empresarial y permanencia dentro de la empresa.
- **Honradez.** - Se efectúan las actividades económicas con total transparencia y rectitud.
- **Trabajo en equipo.** - Se busca la integración de los miembros de la organización con la finalidad de alcanzar las metas trazadas.

- **Solidaridad.** - El personal se encuentra comprometido con las acciones de los demás.
- **Cordialidad.** - La cordialidad en el trato con el personal, los clientes y los proveedores es el más importante para el desarrollo y armonía de la organización.

3.1.6. Estructura Organizacional

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL

La empresa Corpromedic S.A., dentro de su organización cuenta con los siguientes departamentos: Departamento Financiero, Departamento de Ventas, Departamento de Talento Humano.



USO LEYENDA	
SÍMBOLO	DESCRIPCION
□	Unidad Administrativa
—	Unidad de Mando
┌	Subordinación
└	Auxiliar
□	Unidad Temporal

Figura 18 Organigrama Estructural
Fuente: Empresa Corpromedic S.A.

ORGANIGRAMA FUNCIONAL

El organigrama funcional de la empresa Corpromedic S.A., muestra la representación gráfica de los departamentos, órganos y puestos de la empresa, así como también de las interrelaciones, funciones, actividades y responsabilidades asignadas a los mismos.

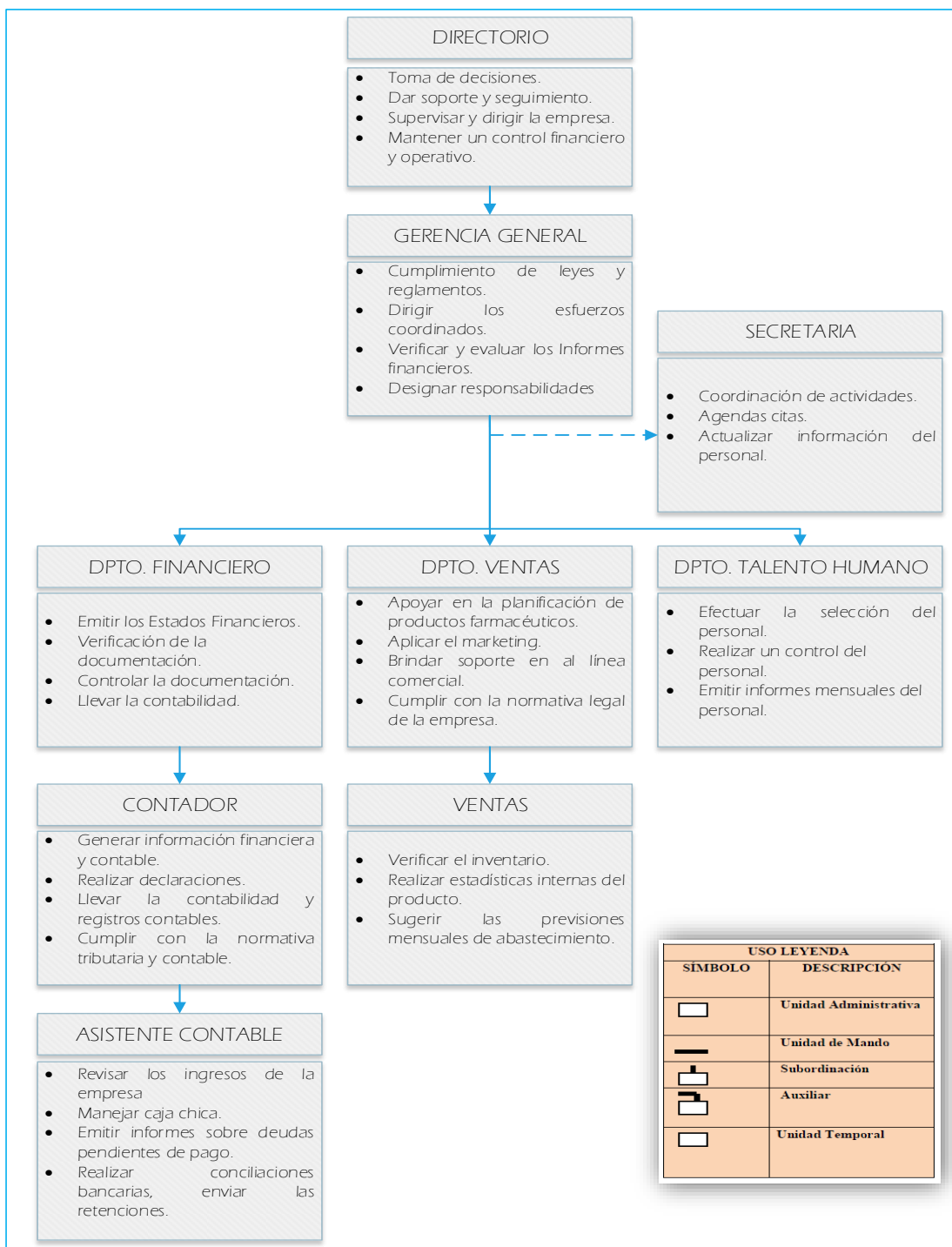


Figura 19 Organigrama Funcional
Fuente: Empresa Corpromedic S.A.

a). - Directorio

- Analizar y definir los problemas técnicos administrativos que se presenta en la empresa en base a los recursos disponibles.
- Remover del cargo al gerente si lo amerita.
- Supervisar la aplicación de las directrices empresariales para la elaboración de los Presupuestos anuales de las empresas.
- Controlar la preparación de la información, para el análisis de variaciones de los estados financieros.
- Analizar las variaciones presupuestarias y presentar sus observaciones.
- Dar soporte y seguimiento en el control de las inversiones aprobadas
- Apoyar en la elaboración de modelos de control financiero y operativo de la empresa.

b). - Gerencia General

- Mantener y desarrollar el Capital Humano de la Organización.
- Asegurar el cumplimiento de leyes, reglamentos que rigen el funcionamiento del negocio.
- Mantener actualizado en técnicas modernas del Management para lograr un desarrollo armónico de la Compañía.
- Velar por el adecuado manejo de inversiones y niveles de productividad de la empresa.
- Dirigir los esfuerzos coordinados de la organización
- Establecer y aprobar manuales, procedimientos y políticas de la empresa, que permitan lograr un mejor desenvolvimiento operativo y administrativo.
- Verificar y evaluar los estados financieros de la empresa.
- Establecer la política salarial e incrementos para los trabajadores de la Empresa.
- Designar responsabilidades a los diferentes miembros de la empresa.

c). - Secretaria

- Colaborar con la gerencia mediante la coordinación de actividades a ejecutarse dentro de la empresa.
- Realizar llamadas locales, nacionales y a celulares, así como envío de e-mail.
- Recibir facturas de proveedores y otros documentos, enviándolos a los departamentos respectivos.
- Garantizar que las reuniones se realicen acorde a lo planificado y se lleve un acta de las mismas.
- Actualizar la información del personal (como nombres, direcciones, números de teléfono) para el comité y en su caso los miembros ordinarios de la organización.
- Efectuar planificaciones en las que se encuentre inmerso las actividades a desarrollarse dentro de la empresa.

d). - Departamento Financiero**d1) Contador**

- Emitir los Estados Financieros acorde a las NIIFS.
 - Balance General.
 - Estado de Resultados.
 - Estado de Cambios de Patrimonio.
 - Estado de Flujos del Efectivo.
- Revisión periódica de ingresos de caja y bancos, revisión registros contables y arqueos de caja dentro de la empresa.
- Validación y aprobación de las órdenes de corrección del inventario físico de las bodegas.
- Verificación de la documentación contable de la empresa.
- Seguimiento y auditoría de los cheques protestados.
- Arqueo de caja chica.

- Realizar los trámites corporativos ante SRI y Superintendencia de compañías.
- Dar seguimiento a los valores por liquidar.
- Contabilización de facturas de bienes y servicios.
- Asignaciones contables de los anticipos a proveedores.
- Realizar la reclasificación de cuentas contables.
- Estar actualizado en el funcionamiento y manejo del sistema FENIX.
- Revisar y registrar diariamente todas las transacciones que genera la empresa.
- Revisar que los documentos de los proveedores y clientes cumplan con los requisitos del SRI.
- Controlar la documentación contable que generan las empresas.
- Revisar y enlazar las transacciones contables realizadas en las diferentes localidades.
- Llevar un archivo general consecutivo y por fecha de documentos recibidos y enviados.
- Realizar conciliaciones de cuentas.
- Elaborar formularios de declaraciones impositivas mensuales y anuales con el SRI y Superintendencia de Compañías.
- Revisar las cajas chicas y caja general.
- Actualizar mensualmente los anexos de IVA para el SRI.
- Realizar el registro y liquidación mensual de importaciones en tránsito.
- Realizar semestralmente el levantamiento de información de inventarios físicos.
- Elaborar el archivo pasivo o de años anteriores.
- Emitir retenciones en la fuente por compra de bienes y servicios.
- Generar las planillas y anticipos de beneficios sociales.
- Entregar información y atender necesidades de las auditorías externas.
- Cumplir con las políticas corporativas vigentes.

d2) Asistente Contable

- Revisar los ingresos de la empresa tanto de caja y bancos mediante una revisión de los registros contables y arqueos de caja en la empresa.
- Enviar los documentos de ingreso de caja y depósitos a la oficina central de la empresa.
- Validar y aprobar las ordenes de corrección del inventario físico de las bodegas.
- Revisar la documentación contable de la empresa Corpromedic S.A.
- Dar seguimiento y auditoría de los cheques protestados.
- Realizar los trámites corporativos ante el Servicio de Rentas Internas SRI y Superintendencia de compañías.
- Manejar la caja chica acorde a los procedimientos establecidos para su administración.
- Atención en cancelación de valores a clientes internos y externos.
- Cumplir con las políticas corporativas vigentes.
- Emitir informes sobre deudas pendientes de pago a proveedores.
- Efectuar conciliaciones bancarias.
- Ingresar los ingresos y egresos en el sistema contable.
- Enviar las retenciones efectuadas por la empresa en el lapso establecido por la ley.

e). - Departamento Ventas**e1) Ventas**

- Apoyar en la planificación de la demanda por cada línea de producto farmacéutico y los canales de distribución.
- Realizar el seguimiento de los planes de abastecimiento con el área de Adquisiciones e Importaciones.
- Apoyar en la definición del Marketing Mix.
- Realizar estadísticas internas por producto, de las ventas y sus márgenes.

- Actualizar la demanda real y proyecciones de ventas, con el fin de sugerir las previsiones mensuales de abastecimiento.
- Brindar soporte en el control del presupuesto de Línea Comercial.
- Comprobar la calidad del producto acorde a las exigencias del mercado.
- Cumplir con las políticas, disposiciones, reglamentos, normas y procedimientos de la Empresa.

f). - Departamento de Talento Humano

- Efectuar la selección del personal acorde a los procesos de selección de personal en base a las competencias administrativas y operativas.
- Administrar las relaciones Obrero-Patronal con el Comité de Empresa.
- Aplicar los procedimientos de Recursos Humanos, así como por la aplicación de los Reglamentos Vigentes en la Empresa.
- Efectuar un control de asistencia de personal, permisos, vacaciones para la generación de nómina.
- Emitir informes mensuales de indicadores (ausentismo, personal, capacitación, etc.).
- Administrar las relaciones externas con entidades públicas y privadas.
- Responsable de la planificación de los eventos sociales, deportivos, culturales, entre otros.
- Llevar un control y registro del personal administrativo y operativo dentro de la empresa.

3.2. Análisis Situacional

El Análisis Situacional que se efectúa a la empresa Corpromedic S.A., permite conocer la situación que atraviesa tanto en el ambiente interno, mediante las fortalezas, debilidades y del ambiente externo de las oportunidades, amenazas, por esta razón es importante realizar una indagación del entorno y la incidencia de cada uno de los factores que permitirá alcanzar con los objetivos y metas organizacionales.

Para las matrices del ambiente interno y del ambiente externo se realiza un análisis de cada uno de los elementos del FODA, cuyo objetivo es el de medir el impacto que tienen cada uno de los mismos dentro de la empresa, el cual puede ser ALTO, MEDIO o BAJO.

Tabla 6

Ponderación de Matrices

IMPACTO		
ALTO	MEDIO	BAJO
5	3	1

Fuente: El proceso de Planificación Estratégica

3.2.1. Análisis Interno

El análisis interno es aquel que permite a la organización detectar las debilidades y fortalezas de la empresa desde el punto de vista comercial y de marketing, en especial aquellas que se encuentran relacionadas con el cliente o que implican aspectos competitivos claves de la empresa, para poder relacionarlas con la empresa Corpromedic S.A., para ello se tomó en consideración los factores que se menciona a continuación:

a). - Administración

Dentro del aspecto administrativo se puede apreciar que la empresa Corpromedic S.A., cuenta con una estructura organizacional sólida, la cual constituye una fortaleza para la organización, misma que va desde el nivel directivo, nivel operativo hasta el nivel apoyo, así como también las distintas operaciones de control de la empresa.

Además, el proceso administrativo permite diseñar y mantener un ambiente propicio para el desarrollo de las distintas actividades, donde las personas cumplen con metas específicas, tal es el caso como la gerencia en donde se enmarca a funciones tales como: planear, organizar, dirigir y

controlar. Cabe recalcar que dentro del aspecto administrativo se encuentran inmersos los distintos departamentos en función a los requerimientos de la empresa Corpromedic S.A.

Tabla 7

Matriz de impacto aspecto administrativo

MATRIZ DE EVALUACIÓN	DEBILIDAD	FORTALEZA	IMPACTO		
			ALTO	MEDIO	BAJO
Abastecimiento de productos médicos de manera oportuna.		X		3	
Ambiente propicio en el desarrollo de las actividades		X	5		
SUMATORIA		8	5	3	0
PONDERACIÓN		100%	63%	37%	0%

Fuente: Corpromedic S.A.

b). - Talento Humano

El Talento Humano en la empresa Corpromedic S.A., se caracteriza por contar con profesionales acorde a lo que la entidad necesita, la cual permite mantener un entorno organizativo idóneo que motiva a los empleados a aportar a la empresa, los cuales se ven reflejados en la atención al cliente que es adecuada.

Dentro de las debilidades que presenta la organización se encuentran las siguientes carece de medidas logísticas y de operación debido a la falta de capacitación para el personal, lo cual constituye una debilidad para la empresa Corpromedic S.A.

A continuación, se presenta una matriz de impacto en donde se evalúa al departamento de talento humano.

Tabla 8

Matriz de impacto talento humano

MATRIZ DE EVALUACIÓN	DEBILIDAD	FORTALEZA	IMPACTO		
			ALTO	MEDIO	BAJO
Personal acorde al perfil profesional.		X	5		
Estructura organizacional.		X	5		
Carece de medidas logísticas y de operación	X			3	
Bajo de índice de reclamos por parte de los		X		3	
Insuficiente capacitación al personal.	X		5		
SUMATORIA		21	15	6	0
PONDERACIÓN		100%	71%	29%	0%

Fuente: Corpromedic S.A.

c). - Finanzas

El Departamento Financiero tiene como función principal el registro de las operaciones contables y financieras de la empresa, es decir las actividades relacionadas con los movimientos económicos relacionados con los objetivos y metas organizacionales de la empresa Corpromedic S.A.

Las actividades económicas deben realizarse en base a los principios y normas contables que garanticen el correcto funcionamiento de mencionada área, esto es para la empresa Corpromedic S.A. constituye una fortaleza, debido a que se presenta la información económica a tiempo cumpliendo con sus obligaciones y evitando el cobro de multas e intereses por declaraciones tardías ante el Servicio de Rentas Internas (SRI), a la vez las debilidades de la empresa se encuentra en que la información económica no es evaluada

mediante indicadores financieros que muestren la situación real de la empresa, no existe un presupuesto destinado a la capacitación del personal, tampoco se cuenta con presupuestos para el desarrollo de un plan estratégico necesario para el crecimiento empresarial y el cumplimiento de los objetivos empresariales.

Tabla 9

Matriz de impacto finanzas

MATRIZ DE EVALUACIÓN	DEBILIDAD	FORTALEZA	IMPACTO		
			ALTO	MEDIO	BAJO
Información contable presentada a tiempo.		X	5		
Deficiente evaluación de la información económica.	X			3	
Bajo presupuesto destinado a la capacitación del personal.	X			3	
Inexistencia de planes estratégicos.	X		5		
Proceso deficiente de toma de decisiones.	X			3	
SUMATORIA		19	10	9	0
PONDERACIÓN		100%	53%	47%	0%

Fuente: Corpromedic S.A.

d). - Ventas

El Departamento de Ventas en la empresa Corpromedic S.A. es la encargada de la comercialización de los productos farmacéuticos, la cual representa el rubro de ingresos de la empresa, que permiten conocer su volumen de ventas, para la entidad el mantener un segmento de mercado constituye una fortaleza, ya que cuenta con ingresos para el año 2014 de \$887.008,06 dólares, el cual constituye un monto adecuado para que la organización pueda operar dentro del mercado y crecer dentro del mismo.

Sin embargo, la organización no posee un plan de marketing constituyéndose una debilidad para la organización en relación a la competencia, tampoco posee políticas de cobro y crédito para los clientes y no se posee políticas de negociación.

Tabla 10

Matriz de impacto ventas

MATRIZ DE EVALUACIÓN	DEBILIDAD	FORTALEZA	IMPACTO		
			ALTO	MEDIO	BAJO
Nivel de ventas idóneo para operar en el Inadecuado poder de negociación con los clientes.		X		3	
Carencia de políticas de cobro y crédito.	X			3	
Inexistencia de estrategias para hacer frente a la competencia.	X		5		
SUMATORIA		16	10	6	0
PONDERACIÓN		100%	63%	37%	0%

Fuente: Corpromedic S.A.

e). - Clientes

La empresa Corpromedic S.A. se caracteriza por ofrecer productos farmacéuticos de calidad a la población en general, como se puede apreciar en el mercado farmacéutico abarca el 79,22%, lo cual muestra que es un mercado totalmente amplio, a la vez para Corpromedic S.A. constituye una fortaleza debido a que los clientes mantienen fidelidad con respecto a la entidad, dentro de los clientes más significativos se encuentran los siguientes:

- Gobierno Autónomo Descentralizado de Latacunga. GAD Latacunga
- Decoflor
- Colegio Mulalo

- Concejo Nacional de la Judicatura Latacunga

Además, podría decir que la empresa Corpromedic S.A. en relación a la organización ha permitido que los clientes a pesar de que hay otras empresas farmacéuticas que ofertan este tipo de productos farmacéuticos prefieren adquirir los productos o drogas de consumo humano dentro de la organización, debido a que la misma satisfacen y cumplen con las expectativas de los clientes.

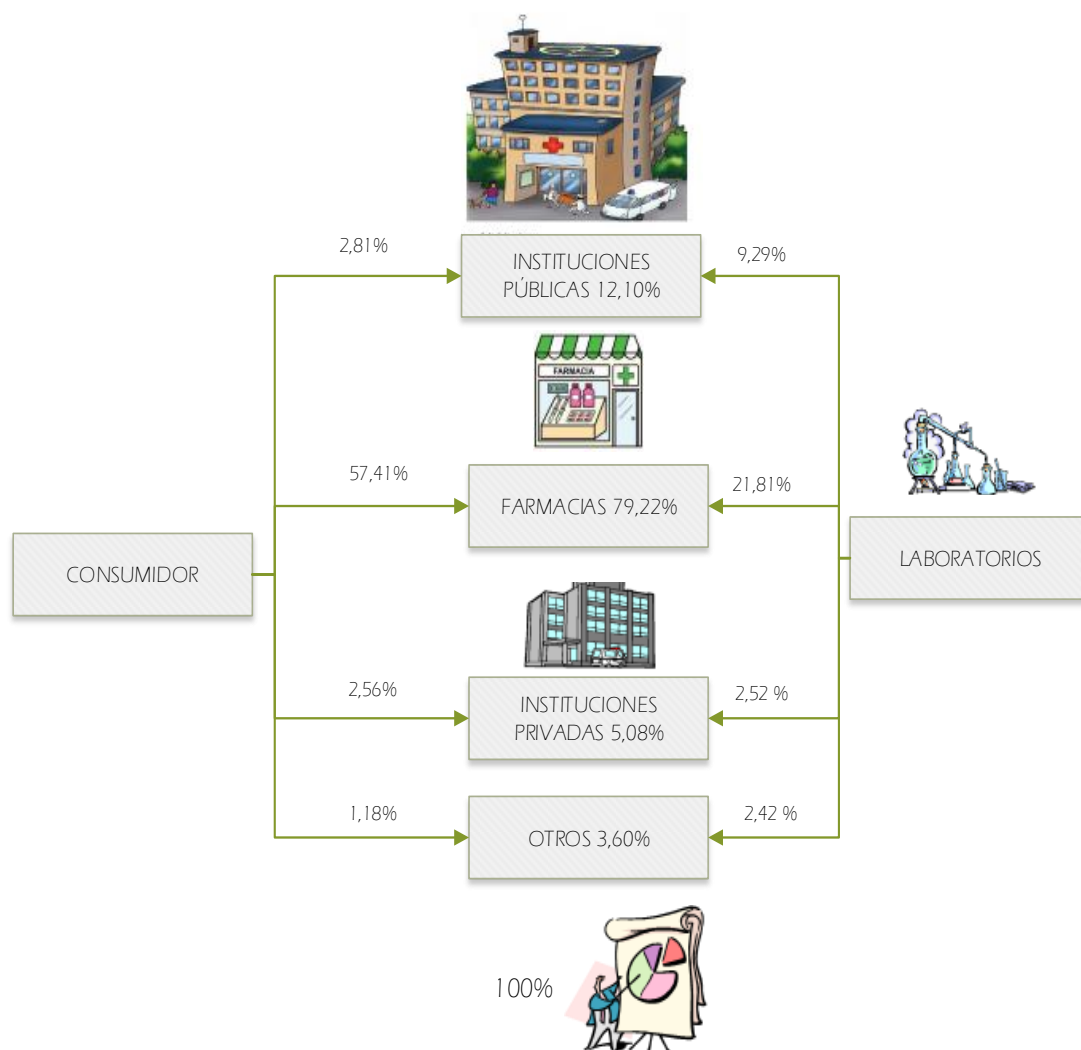


Figura 20 El mercado farmacéutico privado del laboratorio al consumidor
Fuente: www.espae.espol.edu.ec/...medios/EyE_Industria_Farmacautica_2011.pdf

Tabla 11

Matriz de impacto clientes

MATRIZ DE EVALUACIÓN	DEBILIDAD	FORTALEZA	IMPACTO		
			ALTO	MEDIO	BAJO
Fidelidad de los clientes.		X	5		
Productos que satisfacen las necesidades de los		X	5		
Precios competitivos		X		3	
SUMATORIA		13	10	3	0
PONDERACIÓN		100%	77%	23%	0%

Fuente: Corpromedic S.A.

f). - Proveedores

En lo relacionado a los proveedores la empresa Corpromedic S.A., cuenta con una amplia gama de proveedores quienes ofrecen a la entidad productos de calidad, los cuales cumplen con estándares y parámetros que exige la industria farmacéutica, además que los productos cumplen con estándares internacionales, razón por la cual se lo puede considerar como una fortaleza para la organización.

Como debilidad podría decir que existe poca negociación con los proveedores debido a que la mayor parte de productos farmacéuticos se adquiere a laboratorios internacionales, quienes son los que establecen las formas de pago que generalmente son a 30 días y 60 días, mismo que depende del proveedor.

Otra fortaleza de la empresa es el mantener siempre un stock de medicamentos, en forma adecuada y en el tiempo preciso los productos farmacéuticos, lo que ayuda a cubrir con la demanda de productos farmacéuticos con relación a los clientes, dando lugar a que el volumen de comercialización aumente.

Dentro de los proveedores fijos tenemos los siguientes y con los que la empresa puede negociar:

Tabla 12

Proveedores

PROVEEDORES	PRODUCTOS
D y M Carmen Muñoz	Productos e insumos médicos
Ecuaquimica	Productos e insumos médicos
Difare	Productos e insumos médicos
Quifatex S.A.	Productos e insumos médicos
Leterago	Productos e insumos médicos
Pharmabrand	Productos e insumos médicos
Dailywork	Productos e insumos médicos
Farmaventas	Productos e insumos médicos
Rocnarf	Productos e insumos médicos
Serrano Torres Carlos Alcides	Productos e insumos médicos
Grunenthal	Productos e insumos médicos
Garcos	Productos e insumos médicos
Jara Aravelo Florencio Mauricio	Productos e insumos médicos
Jarquifar	Productos e insumos médicos
ICCO	Productos e insumos médicos
Induninas	Productos e insumos médicos
Prodimedia	Productos e insumos médicos
Provenco	Productos e insumos médicos
Natura-all	Productos e insumos médicos
Blgpharama	Productos e insumos médicos
Adisa	Productos e insumos médicos
Divensa	Productos e insumos médicos

Fuente: Corpromedic S.A.

Tabla 13

Matriz de impacto proveedores

MATRIZ DE EVALUACIÓN	DEBILIDAD	FORTALEZA	IMPACTO		
			ALTO	MEDIO	BAJO
Productos farmacéuticos de calidad.		X	5		
Cumplimiento de estándares y parámetros que exige la industria		X	5		
Precios asequibles		X		3	

CONTINÚA 

Poca negociación con los proveedores.	X		5		
SUMATORIA		18	15	3	0
PONDERACIÓN		100%	83%	17%	0%

Fuente: Corpromedic S.A.

g). - Factor Competitivo

Dentro del análisis de competitividad estudia aquellos aspectos relacionados a la competencia los cuales se han marcado dentro del segmento de mercado de medicamentos, los mismos que se centran en estrategias por productos de especialización y de uso genérico.

La competencia para la empresa Corpromedic S.A. constituye una amenaza debido a que pueden ofrecer productos farmacéuticos a precios bajos.

La empresa Corpromedic S.A. cuenta con los siguientes competidores:

Tabla 14

Competidores

COMPETIDORES

Farmacia Sana Sana
Farmacia Cruz Azul
Farmacia El Descuento
Farmacia 5 de Junio
Farmacia la Dolorosa

Fuente: Corpromedic S.A.

Tabla 15

Matriz de impacto factor competitivo

MATRIZ DE EVALUACIÓN	AMENAZA	OPORTUNIDAD	IMPACTO		
			ALTO	MEDIO	BAJO
Incremento de nuevas empresas que oferten productos farmacéuticos.	X		5		
SUMATORIA		5	5	0	0
PONDERACIÓN		100%	100%	0%	0%

Fuente: CorpromedicS.A.

Tabla 16

Matriz de perfil competitivo

EMPRESA CORPROMEDIC S. A													
FACTORES CLAVES DE ÉXITO	PESO	FARMACIA EL SALTO		FARMACIAS CRUZ AZUL		FARMACIA SANA SANA		FARMACIA EL DESCUENTO		FARMACIA 5 DE JUNIO		FARMACIA LA DOLOROSA	
		CALIF.	PESO POND.	CALIF.	PESO POND.	CALIF.	PESO POND.	CALIF.	PESO POND.	CALIF.	PESO POND.	CALIF.	PESO POND.
Poder y capacidad de negociación con los clientes y proveedores	20,00%	1	0,20	1	0,20	4	0,80	1	0,20	4	0,80	1	0,20
Variedad de proveedores, y contactos en el mercado.	10,00%	4	0,40	4	0,40	1	0,10	4	0,40	1	0,10	4	0,40
Variedad de portafolio de productos	10,00%	4	0,40	4	0,40	4	0,40	4	0,40	4	0,40	1	0,10
Manejo adecuado del canal de distribución	25,00%	4	1,00	4	1,00	4	1,00	4	1,00	4	1,00	4	1,00
Experiencia en el mercado	25,00%	4	1,00	4	1,00	4	1,00	1	0,25	1	0,25	1	0,25
Promoción de productos	10,00%	4	0,40	1	0,10	1	0,10	4	0,40	4	0,40	4	0,40
TOTAL	100,00%		3,40		3,10		3,40		2,65		2,95		2,35
MAYOR DEBILIDAD		1											
MAYOR FUERZA		4											

Fuente: Corpromedic S.A.

3.2.2. Análisis Externo

Es fundamental realizar un análisis externo con la finalidad de conocer la influencia que tienen los mismos y poder relacionarlas con la entidad Corpromedic S.A., para ello se debe tener en consideración los factores que influyen en el macroambiente.

Macroambiente

Mediante este tipo de análisis se busca conocer el contexto organizacional, mediante la identificación de los factores externos con la finalidad de realizar un análisis de su incidencia para anticiparse a las amenazas y aprovechar las oportunidades que brinda el mismo.

a). - Factor Político

Dentro del factor político tenemos que el actual gobierno se preocupa por el ámbito de la Salud, es decir, en mejorar las condiciones de vida de las personas Sumak Kawsay o Buen Vivir, por esta razón tienen un mayor acceso a las medicinas e insumos médicos, esto para la empresa Corpromedic S.A. constituye una oportunidad debido a que las personas pueden acceder a sus productos farmacéuticos, mediante convenios con el gobierno que facilita las condiciones de acceso a los medicamentos incrementando la esperanza de vida de quienes necesitan acceder a los mismos.

Tabla 17

Matriz de impacto factor político

MATRIZ DE EVALUACIÓN	AMENAZA	OPORTUNIDAD	IMPACTO		
			ALTO	MEDIO	BAJO
Mejoramiento de las condiciones de pobreza Buen Vivir.		X	5		
Acceso a las medicinas e insumos médicos.		X		3	

CONTINÚA 

Convenios del gobierno.		X		3	
SUMATORIA		11	5	6	0
PONDERACIÓN		100%	46%	54%	6%

Fuente: Corpromedic S.A.

b) Factor Económico

Inflación

Según Giménez, J. (1999) menciona que “La tasa de inflación es el aumento porcentual en un índice de precios” (p. 293).

Como se puede apreciar en la tabla 18, la inflación en el año 2012 fue del 4,16%, en el año 2013 se ubicó en el 2,70%, para el 2014 aumento al 3,67% actualmente se ubica a mayo 2015 al 4,55% (Banco Central del Ecuador, 2015). Esto indica que durante el transcurso de los años ha ido creciendo debido a diversas razones como el incremento de los precios de los productos, importaciones, alimentos entre otros, por lo tanto, constituye una amenaza para la empresa Corpromedic S.A., debido a que aumenta el valor del dinero con relación a la cantidad de bienes que se puede comprar con el mismo.

Tabla 18

Inflación anual

FECHA	VALOR
Mayo-31-2015	4.55 %
Diciembre-31-2014	3.67 %
Diciembre-31-2013	2.70 %
Diciembre-31-2012	4.16%

Fuente: Banco Central del Ecuador



Figura 21 Inflación Anual
Fuente: Banco Central del Ecuador

Tasa de Interés Activa

La tasa de interés activa se define como el rendimiento porcentual que se paga durante algún período contra un préstamo seguro, al que rinde cualquier forma de capital monetario en un mercado competitivo exento de riesgos, o en el que todo el riesgo está ya asegurado mediante primas adecuadas". (Ortiz, L., 2001, p. 127)

En lo relacionado a la Tasa de Interés Activa existe un incremento con relación al año 2015, durante los años 2012 al 2014 se mantuvo estable en el 8,17% a junio de 2015 se incrementó al 8,70% razón por la cual constituye una amenaza para la empresa Corpromedic S.A. debido a que los intereses son elevados y dificulta a la organización adquirir un préstamo debido a la tasa de interés elevada que ofertan las instituciones financieras como se muestra en la Tabla 19.

Tabla 19

Tasa de Interés Activa

FECHA	VALOR
Junio-30-2015	8.70 %
Diciembre-31-2014	8.17 %
Diciembre-31-2013	8.17 %
Diciembre-31-2012	8.17 %

Fuente: Banco Central del Ecuador

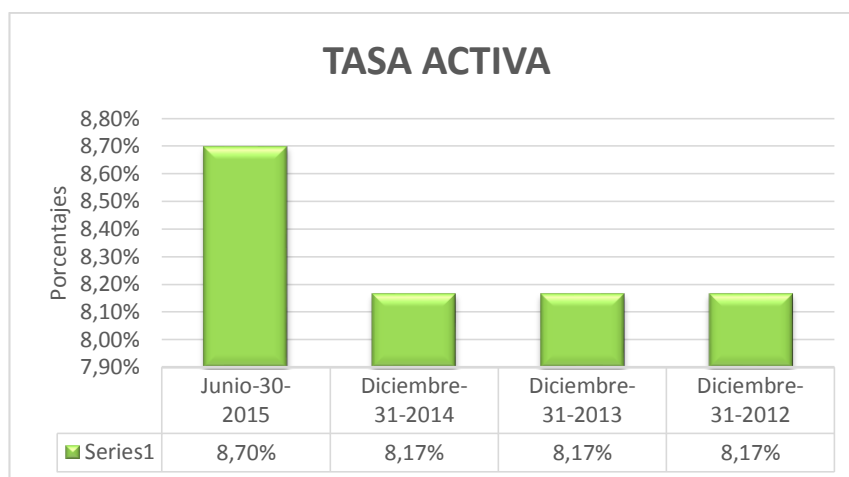


Figura 22 Tasa de Interés Activa

Fuente: Banco Central del Ecuador

Tasa de Interés Pasiva

Ortiz, L. (2001) menciona que “Tasa pasiva de interés es la que representa el rendimiento que el intermediario paga a los propietarios del capital o fondos que se están prestando”. (p. 127)

En lo que respecta a mencionada tasa de interés se puede apreciar Tabla 20 que durante los años 2012 y 2013 se mantiene en el 4,53%, a diciembre del año 2014 se encontró en el 5,18% y a junio de 2015 está ubicada 5,48%, por lo tanto podría decir que para la empresa Corpromedic S.A. representa una oportunidad debido a que la entidad puede utilizar su dinero e invertir generándole mayores ingresos.

Tabla 20

Tasa de Interés Pasiva

FECHA	VALOR
Junio-30-2015	5.48 %
Diciembre-31-2014	5.18 %
Diciembre-31-2013	4.53 %
Noviembre-30-2012	4.53 %

Fuente: Banco Central del Ecuador

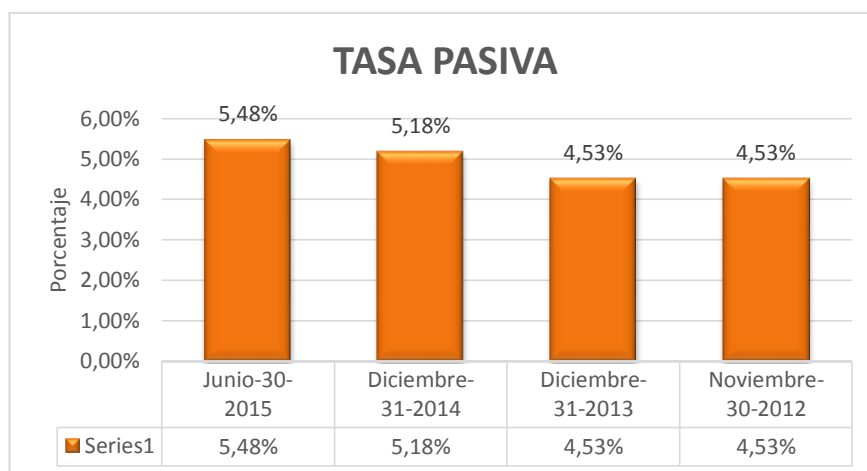


Figura 23 Tasa de Interés Pasiva
Fuente: Banco Central del Ecuador

Desempleo

La tasa de desempleo mide la proporción de personas que buscan trabajo sin encontrarlo con respecto al total de personas que forman la fuerza laboral. Por lo tanto, la tasa de desempleo puede definirse como la razón entre el número de personas desempleadas y la fuerza laboral". (Larraín, F., Jeffrey D., Sachs J., 2006, p. 548)

Como se muestra en la Tabla 21, la tasa de desempleo disminuyó en relación al año 2015, para el 2012 se ubicó en el 5,00% a marzo del 2015 se encuentra ubicada en el 4,84%, esto representa para la empresa Corpromedic S.A. una oportunidad debido a que se puede generar más fuentes de empleo para la población que se encuentre buscando un trabajo o estén disponibles para trabajar, la cual permitirá contribuir al desarrollo económico del país.

Tabla 21

Tasa de Desempleo

FECHA	VALOR
Marzo-31-2015	4.84 %
Diciembre-31-2014	4.54 %
Marzo-31-2013	4.64 %
Diciembre-31-2012	5.00 %

Fuente: Banco Central del Ecuador

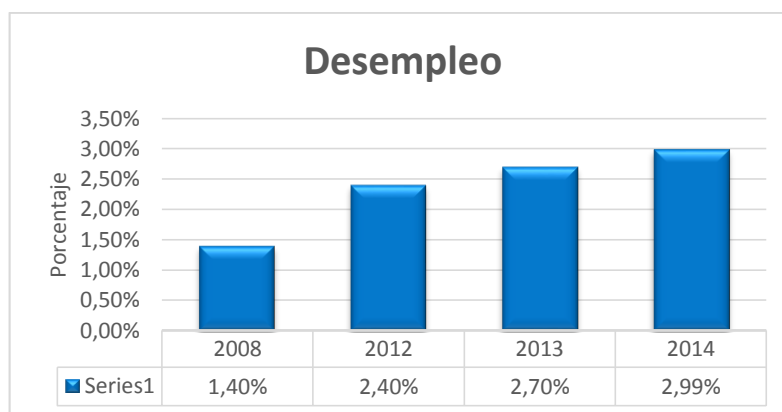


Figura 24 Desempleo
Fuente: Banco Central del Ecuador

Producto Interno Bruto (PIB)

El Producto Interno Bruto (PIB) es un indicador macroeconómico que indica el valor de aquellos bienes y servicios que son generados en un tiempo determinado.

Como se muestra en la Tabla 22, el Producto Interno bruto PIB ha tenido un incremento a partir del año 2012, este se ubicó en el 2,40%, al 2014 se encuentra ubicada en el 2,99%, lo cual representa una oportunidad para la empresa Corpromedic S.A., debido a que hay una mayor inversión del gobierno en cuanto al presupuesto de la Salud.

Tabla 22

Evolución del presupuesto de Salud respecto al PIB

AÑO	ASIGNACION millones dólares	% PIB	PIB en millones de dólares
2008	738	1,4%	52.572
2012	2.015	2,4%	84 682
2013	2.466	2,7%	90 326
2014	2.962	2,99%	98 895

Fuente: Tibán, L. (2015) <http://elecuadoriano.net/2013/11/21/presupuesto-2014-5-mil-millones-de-dolares-en-deficit-seran-financiados-para-este-ano-con-endeudamiento-insostenible/>

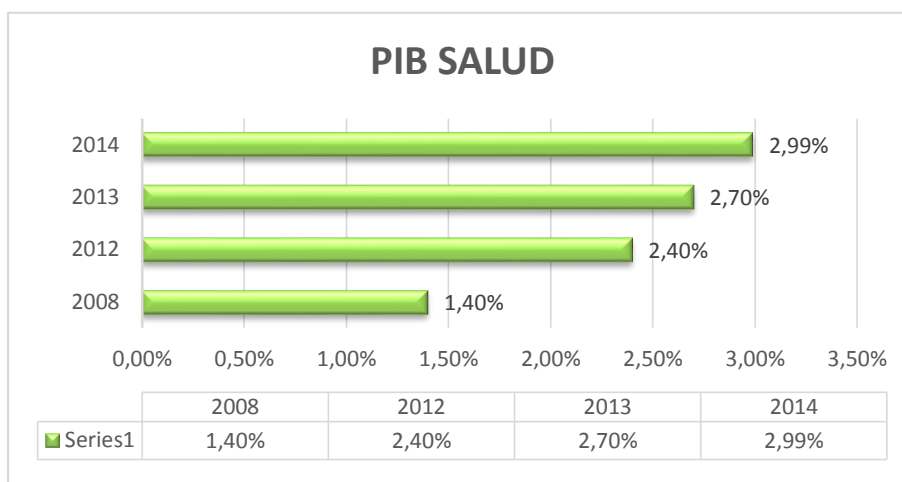


Figura 25 PIB Salud

Fuente: Tibán, L. (2015) <http://elecuadoriano.net/2013/11/21/presupuesto-2014-5-mil-millones-de-dolares-en-deficit-seran-financiados-para-este-ano-con-endeudamiento-insostenible/>

Tabla 23

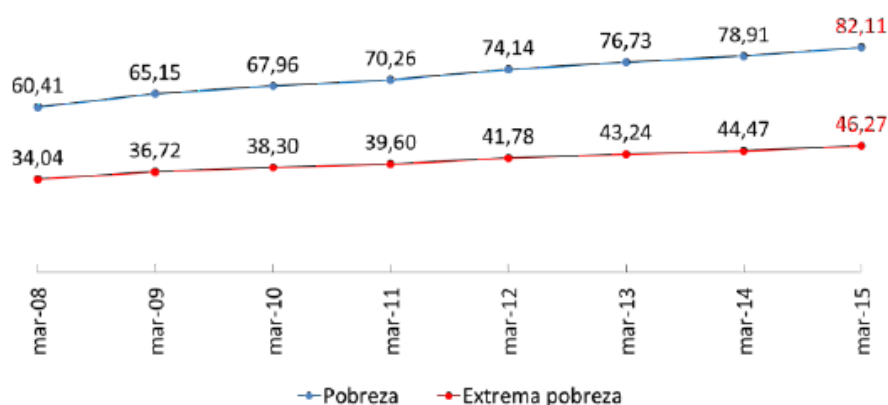
Matriz de impacto factor económico

MATRIZ DE EVALUACIÓN	AMENAZA	OPORTUNIDAD	IMPACTO		
			ALTO	MEDIO	BAJO
Incremento de la Tasa de Inflación.	X		5		
La Tasa de Interés Activa ocasiona una mayor dificultad para	X		5		
La tasa de interés pasiva permite invertir generando mayores ganancias.		X		3	
El mercado laboral es amplio y competitivo.		X	5		
El Producto Interno bruto PIB representa una oportunidad debido a que hay una mayor inversión en cuanto al presupuesto de la Salud.		X		3	
SUMATORIA		21	15	6	0
PONDERACIÓN		100%	71%	29%	0%

Fuente: Corpromedic S.A.

c) Factor Social

Dentro del factor social se puede apreciar claramente que durante el mes de marzo de 2015 la línea de pobreza se encuentra ubicada en US\$ 82,11 mensuales por persona, mientras que la línea de pobreza extrema en US\$ 46,27 mensuales por persona (Figura 26) Con este umbral, a nivel nacional la incidencia de la pobreza es del 24,12% y la extrema pobreza del 8,97%. A nivel urbano la incidencia de la pobreza es del 15,07% y la extrema pobreza del 3,90%, mientras que en el área rural la pobreza es del 43,35% y la extrema pobreza del 19,74%. <http://www.ecuadorenconfiras.gob.ec> Recuperado al 20 de Junio de 2015.



Fuente: ENEMDU

Nota (1): Los datos se encuentran expresados en dólares mensuales corrientes.

Figura 26 Evolución nominal de líneas de pobreza y pobreza extrema

Fuente: <http://www.observatoriofiscal.org/attachments/.../Presupuesto%202014.1.pdf>

De ello podría decir que el país continúa registrando índices de pobreza extrema y no ha tenido una reducción significativa, lo que conlleva a que haya un déficit de atención, esto representa para la empresa una amenaza debido a que se necesita una mayor inversión para reducir esta tendencia. El presupuesto asignado por función sectorial del año 2014 se encuentra a continuación:

Tabla 24

Presupuesto General del Estado 2014

Consolidado por Función – Sectorial
Ingresos (US Dólares) 2014

SECTORIAL	PROFORMA	% ASIGNACION
00 - Tesoro Nacional	32.698.085.993,03	95,33%
03 - Sectorial Administrativo	170.019.837,43	0,50%
04 - Sectorial Ambiente	54.374.268,38	0,16%
05 - Sectorial Asuntos Internos	238.053.515,52	0,69%
06 - Sectorial Defensa Nacional	217.628.449,42	0,63%
07 - Sectorial Asuntos del Exterior	26.500.000,00	0,08%
08 - Sectorial Finanzas	7.058.708,77	0,02%
09 - Sectorial Educación	292.546.572,64	0,85%
10 - Sectorial Bienestar Social	203.877,50	0,00%
11 - Sectorial Trabajo	95.880.501,96	0,28%
12 - Sectorial Salud	28.656.773,01	0,08%
13 - Sectorial Agropecuario	29.437.814,82	0,09%
14 - Sectorial Recursos Humanos	30.322.339,51	0,09%
15 - Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad	21.814.207,48	0,06%
16 - Sectorial Turismo	331.642,26	0,00%
17 - Sectorial Comunicaciones	155.742.950,91	0,45%
18 - Sectorial Desarrollo Urbano y Vivienda	592.000,00	0,00%
02 - Sectorial Jurisdiccional	1.262.106,40	0,00%
23 - Transparencia y Control Social	221.999.409,53	0,65%
22 - Electoral	10.126.041,80	0,03%
TOTAL	34.300.637.010,37	100,00%

Fuente: <http://www.observatoriofiscal.org/attachments/.../Presupuesto%202014.1.pdf>

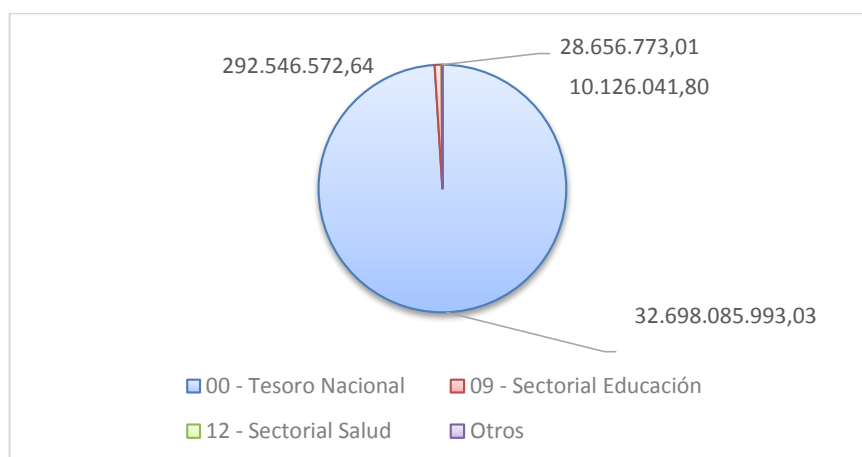


Figura 27 Presupuesto General del Estado 2014

Fuente: <http://www.observatoriofiscal.org/attachments/.../Presupuesto%202014.1.pdf>

El que se cuente con un presupuesto para el sector salud constituye una oportunidad, lo que implica que mientras más grande sea el mercado existe una mayor parte de personas que tendrán acceso a las medicinas o drogas de consumo humano, lo que tiene relación con una mayor generación de ingresos.

Tabla 25

Matriz de impacto factor social

MATRIZ DE EVALUACIÓN	AMENAZA	OPORTUNIDAD	IMPACTO		
			ALTO	MEDIO	BAJO
Mayor parte de personas tendrán acceso a las medicinas.		X	5		
Presupuesto del estado orientado al Sector Salud.		X	5		
Reducción de línea de la pobreza poco significativa.	X			3	
SUMATORIA		13	10	3	0
PONDERACIÓN		100%	77%	23%	0%

Fuente: Corpromedic S.A.

d). - Factor Tecnológico

En relación al factor tecnológico el gobierno ha estado realizando cambios en la Matriz Productiva, sin embargo, no todos los hogares tienen acceso al internet y otros dispositivos que ayuden al mejoramiento de la calidad de vida de las personas, esto para la empresa Corpromedic S.A., representa una amenaza debido a que la mayor parte de la población carece de dispositivos tecnológicos, lo que ocasiona que no se puede cubrir la demanda de medicamentos a nivel nacional, es decir, que en el país existe un presupuesto mínimo para la investigación y desarrollo tecnológico como se puede apreciar en la figura 28, las personas que tienen mayor acceso a internet corresponde

a la Provincia de Pichincha apenas con un 53,1%, lo que demuestra que no se cubre con la demanda de este servicio.

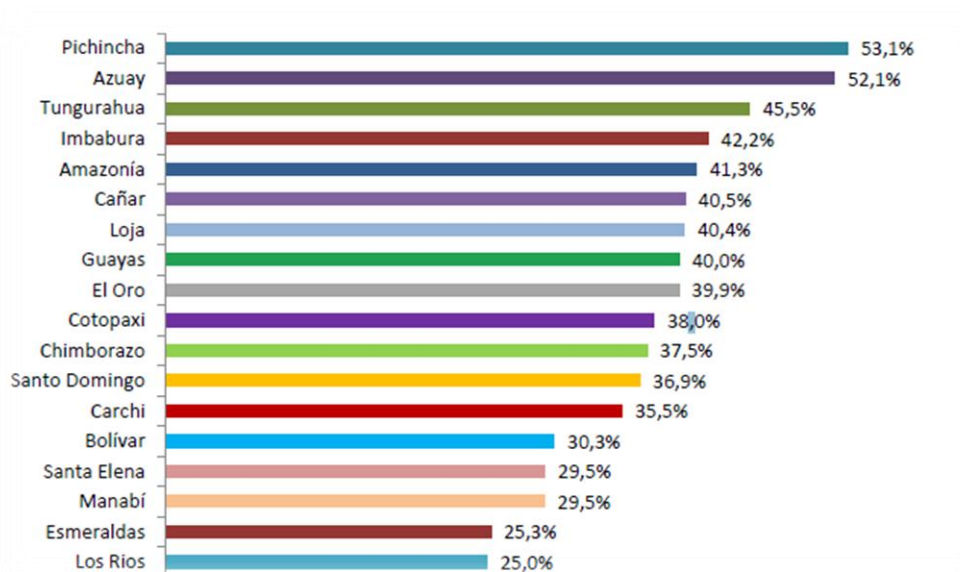


Figura 28 Porcentaje de personas que tiene acceso al internet

Fuente: <http://www.observatorionfiscal.org/attachments/.../Presupuesto%202014.1.pdf>

Tabla 26

Matriz de impacto factor tecnológico

MATRIZ DE EVALUACIÓN	AMENAZA	OPORTUNIDAD	IMPACTO		
			ALTO	MEDIO	BAJO
No tiene acceso a dispositivos tecnológicos.	X		5		
Cambios en la Matriz Productiva.		X	5		
SUMATORIA		10	10	0	0
PONDERACIÓN		100%	100%	0%	0%

Fuente: Corpromedic S.A.

e). - Factor Legal

Toda empresa se encuentra regulada por organizaciones de control como lo es la Superintendencia de Compañías y Valores, a la vez se cuenta con

otros organismos como el Ministerio de Salud Pública, entidad que le corresponde realizar las funciones de rectoría en lo que respecta a la salud.

Según acuerdo N° 00002881 se reforma el Reglamento Sustitutivo del Reglamento de Buenas Prácticas de Manufactura (BPM) para Laboratorios Farmacéuticos, para la empresa Corpromedic S.A. el contar con este reglamento constituye una oportunidad debido a que al estar relacionado los medicamentos, drogas de consumo humano con la vida de las personas el cumplimiento del mismo garantiza que la entidad está cumpliendo con los procesos tanto de almacenaje, manipulación de medicamentos y expendio de los mismos.

En el mercado ecuatoriano el Ministerio de Salud Pública mediante el Consejo Nacional de Fijación de Precios son los encargados de regular el precio de los productos con ella garantizan a la comunidad el derecho a que se tenga accesos a medicamentos de calidad tanto en precios como en cantidad según los pacientes lo ameriten. Como se puede apreciar mediante este reglamento se ha regulado los precios, los cuales varían de manera mínima como se puede apreciar en la Figura 29.

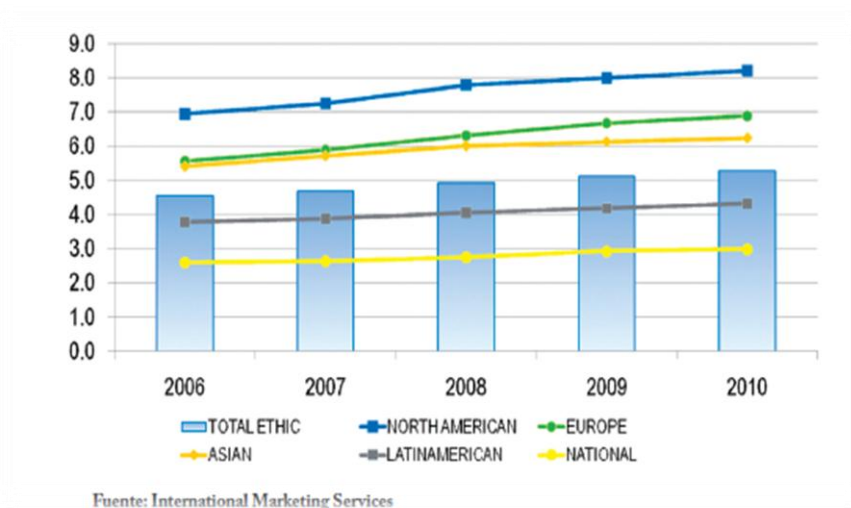


Figura 29 Precio promedio de venta de Laboratorios Nacionales Ecuador
Fuente: [http:// www.espae.espol.edu.ec/...medios/EyE_Industria_Farmacautica_2011.pdf](http://www.espae.espol.edu.ec/...medios/EyE_Industria_Farmacautica_2011.pdf)

La regularización de precios de las medicinas y productos farmacéuticos constituye un mecanismo que ayuda a la venta de medicamentos, debido a

que las farmacéuticas pueden abastecerse de los productos médicos más caros sin que estos afecten los márgenes del importador.

Tabla 27

Matriz de impacto factor legal

MATRIZ DE EVALUACIÓN	AMENAZA	OPORTUNIDAD	IMPACTO		
			ALTO	MEDIO	BAJO
Contar con reglamentos de Buenas Prácticas de Manufactura (BPM).		X		3	
Se cuenta con organismos que regulen los precios de las medicinas.		X	5		
Algunos productos e insumos médicos tienen patentes.	X		5		
SUMATORIA		13	10	3	0
PONDERACIÓN		100%	77%	23%	0%

Fuente: Corpromedic S.A.

3.2.3. Matriz Total de Evaluación de Factores Internos (MEFI)

AMBIENTE INTERNO		IMPACTO		
		ALTO	MEDIO	BAJO
ADMINISTRACIÓN	Abastecerse de productos médicos de manera oportuna.		3	
	Ambiente propicio en el desarrollo de las actividades	5		
TALENTO HUMANO	Personal acorde al perfil profesional.	5		
	Estructura organizacional.	5		
	Carece de medidas logísticas y de operación de la empresa.		3	
	Bajo índice de reclamos por parte de los clientes externos.		3	
	Insuficiente capacitación al personal.	5		
FINANZAS	Información contable presentada a tiempo.	5		
	Deficiente evaluación de la información económica.		3	
	Bajo presupuesto destinado a la capacitación del personal.		3	
	Inexistencia de planes estratégicos.	5		
	Proceso deficiente en la toma de decisiones.		3	
VENTAS	Nivel de ventas idóneo para operar en el mercado.		3	
	Inadecuado poder de negociación con los clientes.		3	
	Carencia de políticas de cobro y crédito.		3	
CLIENTES	Inexistencia de estrategias para hacer frente a la competencia.	5		
	Fidelidad de los clientes.	5		
	Productos que satisfacen las necesidades de los clientes.	5		
		5		
	Precios competitivos		3	

CONTINÚA 

Matriz Total de Evaluación de Factores Internos (MEFI)

AMBIENTE INTERNO		IMPACTO			
		ALTO	MEDIO	BAJO	
PROVEEDORES	Productos farmacéuticos de calidad.	5			
	Cumplimiento de estándares y parámetros que exige la industria farmacéutica.	5			
	Precios asequibles		3		
	Poca negociación con los proveedores.	5			
COMPETITIVO	Incremento de nuevas empresas que oferten productos farmacéuticos.	5			
SUMATORIA TOTAL		100	70	30	0
PONDERACIÓN TOTAL		100%	70%	30%	0%

Fuente: Empresa Copromedic S.A.

3.2.4. Matriz Total de Evaluación de Factores Externos (MEFE)

AMBIENTE EXTERNO		IMPACTO			
		ALTO	MEDIO	BAJO	
POLÍTICO	Mejoramiento de las condiciones de pobreza Buen Vivir.	5	3		
	Acceso a las medicinas e insumos médicos.		3		
	Convenios del gobierno.		3		
ECONÓMICO	Incremento de la Tasa de Inflación.	5			
	La Tasa de Interés Activa ocasiona una mayor dificultad para acceder a créditos.	5			
	La tasa de interés pasiva permite invertir generando mayores ganancias.		3		
	El mercado laboral es amplio y competitivo.	5			
	El Producto Interno bruto PIB representa una oportunidad debido a que hay una mayor inversión en cuanto al presupuesto de la Salud.		3		
SOCIAL	Mayor parte de personas tendrán acceso a las medicinas.	5			
	Presupuesto del estado orientado al Sector Salud.	5			
	Reducción de línea de la pobreza poco significativa.		3		
TECNOLÓGICO	No tiene acceso a dispositivos tecnológicos.	5			
	Cambios en la Matriz Productiva.	5			
LEGAL	Contar con reglamentos de Buenas Prácticas de Manufactura (BPM).		3		
	Se cuenta con organismos que regulen los precios de las medicinas.	5			
	Algunos productos e insumos médicos tienen patentes.	5			
SUMATORIA TOTAL		68	50	18	0
PONDERACIÓN TOTAL		100%	74%	26%	0%

Fuente: Empresa Corpromedic S.A.

3.3. Análisis de los Estados Financieros

El análisis financiero permite analizar la salud financiera actual de la empresa, para Corpromedic S.A., esto hace que exista una diferenciación en los niveles de análisis de la misma, mencionado análisis es relevante al momento de plantear un diagnóstico estratégico financiero, ya que pone el énfasis en los Estados Financieros, permitiendo identificar las interrelaciones de estos con los procesos de la entidad, sus objetivos estratégicos y el entorno externo donde está inmersa.

3.3.1. Balance General

El Balance General constituye un informe financiero que permite conocer cuál es la situación económica de la empresa actual durante un período determinado de tiempo, la Corpromedic S.A., durante los años 2013 y 2014 presenta la siguiente información financiera.

CORPROMEDIC S.A			
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA (FISCAL)			
AÑOS 2014 Y 2014			
		<u>2013</u>	<u>2014</u>
ACTIVO			
ACTIVO CORRIENTE			
Efectivo y equivalentes al efectivo		3.526,51	1.287,68
(-) Provisión Cuentas incobrables y deterioro		(165,77)	(165,77)
Inventario		258.072,95	361.929,12
Activos por impuestos corrientes		21.307,69	7500,49
Crédito tributario a favor de la	8.055,46		
Crédito tributario a favor de la	13.252,23		7.500,49
TOTAL ACTIVO CORRIENTE		\$ 282.741,38	\$ 370.551,52
ACTIVO NO CORRIENTE			
Propiedad planta y equipo		14.089,88	1.408,99
Muebles y enseres	7.729,88		7.729,88
Equipos de computación	6.360,00		6.360,00
(-) Dep. acum. Propiedad planta y equipo			(12.680,89)
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE		\$ 14.089,88	\$ 1.408,99
TOTAL ACTIVO		\$ 296.831,26	\$ 371.960,51

Fuente: Empresa Corpromedic S.A

PASIVOS			
PASIVO CORRIENTE	45.047,37	19.605,32	
Cuentas y documentos por pagar		31.050,59	1.999,37
Porción corriente de las obligaciones emitidas.		1.939,64	
Otras obligaciones corrientes		12.057,14	15898,19
Impuesto a la renta por pagar	6.690,46	8287,95	
Con el IESS		962,15	
15% Participación trabajadores	5.366,68	6648,09	
Otros pasivos corrientes			1.707,76
TOTAL PASIVO CORRIENTE	\$ 45.047,37		\$ 19.605,32
PASIVO NO CORRIENTE			
Obligaciones con instituciones financieras		135.302,01	200.843,63
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	\$ 135.302,01		\$ 200.843,63
TOTAL PASIVO	\$ 180.349,38		\$ 220.448,95
PATRIMONIO			
CAPITAL			
Capital Suscrito o asignado		100.000,00	100.000,00
Aportes socios para futura capitalización		46.068,88	46.068,88
TOTAL CAPITAL	\$ 146.068,88		\$ 146.068,88
RESERVAS			
Reserva Legal		1.096,57	1096,57
Reserva facultativa y estatutaria		218,83	218,83
TOTAL RESERVAS	\$ 1.315,40		\$ 1.315,40
RESULTADOS ACUMULADOS			
Ganancias acumuladas		102.342,09	131.707,95
(-) Pérdidas Acumuladas		(87293,23)	(87293,23)
Res. acum. prov.de la adopción por primera vez ((69671,97)	(69671,97)
TOTAL RESULTADOS ACUMULADOS	\$ (54.623,11)		\$ (25.257,25)
RESULTADOS DEL EJERCICIO			
Ganancia neta del período		23.720,71	29.384,54
TOTAL RESULTADOS DEL EJERCICIO	\$ 23.720,71		\$ 29.384,54
TOTAL PATRIMONIO	\$ 116.481,88		\$ 151.511,57
TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO	\$ 296.831,26		\$ 371.960,51

Fuente: Empresa Corpromedic S.A

a). - Análisis Vertical

Durante los años 2013 y 2014 el activo corriente representa el 95,25%, cifra que incrementa para el año siguiente al 99,62%, lo que refleja un aumento de la cuenta más líquida de la empresa Corpromedic S.A., mientras que para el activo no corriente al período 2013 y 2014, corresponde al 4,75% y 0,38% respectivamente, esto da lugar a que el activo corriente se encuentre conformado en mayor parte por el activo corriente.

Activo

En la presente tabla se muestra un análisis de las cuentas del activo, dentro de estas tenemos a las cuentas de activo corriente y no corriente, las cuales serán descritas a continuación.

Tabla 28

Estructura del Activo 2013 -2014

CUENTAS	AÑOS			
	2013	Porcentaje (%)	2014	Porcentaje (%)
ACTIVO		2013		2014
ACTIVO CORRIENTE	282.741,38	95,25%	370.551,52	99,62%
Efectivo y equivalentes al efectivo	3.526,51	1,19%	1.287,68	0,35%
(-) Provisión cuentas incobrables	-165,77	-0,06%	-165,77	-0,04%
Inventarios	258.072,95	86,94%	361.929,12	97,30%
Activos por impuestos corrientes	21.307,69	7,18%	7500,49	2,02%
ACTIVO NO CORRIENTE	14.089,88	4,75%	1.408,99	0,38%
Propiedad planta y equipo				
Muebles y enseres	7.729,88	2,60%	7.729,88	2,08%
Equipos de computación	6.360,00	2,14%	6.360,00	1,71%
(-) Dep. acum. Propiedad planta y equipo	0,00	0,00%	-12.680,89	-3,41%
TOTAL ACTIVO	296.831,26	100,00%	371.960,51	100,00%

Fuente: Estados Financieros 2013 – 2014 Copromedic S.A.

Activo corriente

Al realizar el análisis del activo corriente, la cuenta que más relevancia tiene durante el año 2013 y 2014 es el inventario, seguido por el activo disponible, lo que muestra que la entidad cuenta con poca liquidez, considerando que los inventarios representan para el año 2013 un 86,94% y 97,30% para el año 2014.

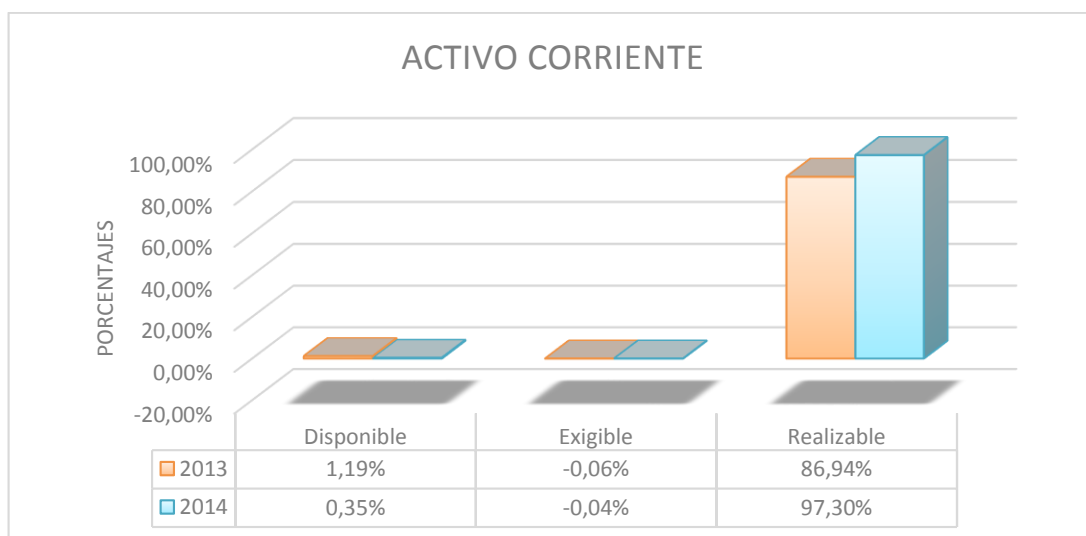


Figura 30 Estructura del Activo Corriente 2013 - 2014
Fuente: Estados Financieros 2013 – 2014 Corpromedic S.A.

Activo no corriente

El activo no corriente en los años 2013 y 2014 en la empresa Corpromedic S.A., la cuenta Muebles y Enseres para el año 2013 representa un 2,60% y para el año 2014 es de 2,08% respectivamente; mientras que los equipos de cómputo representan para el 2013 un 2,14%, y para el año 2014 un 1,71% respectivamente.

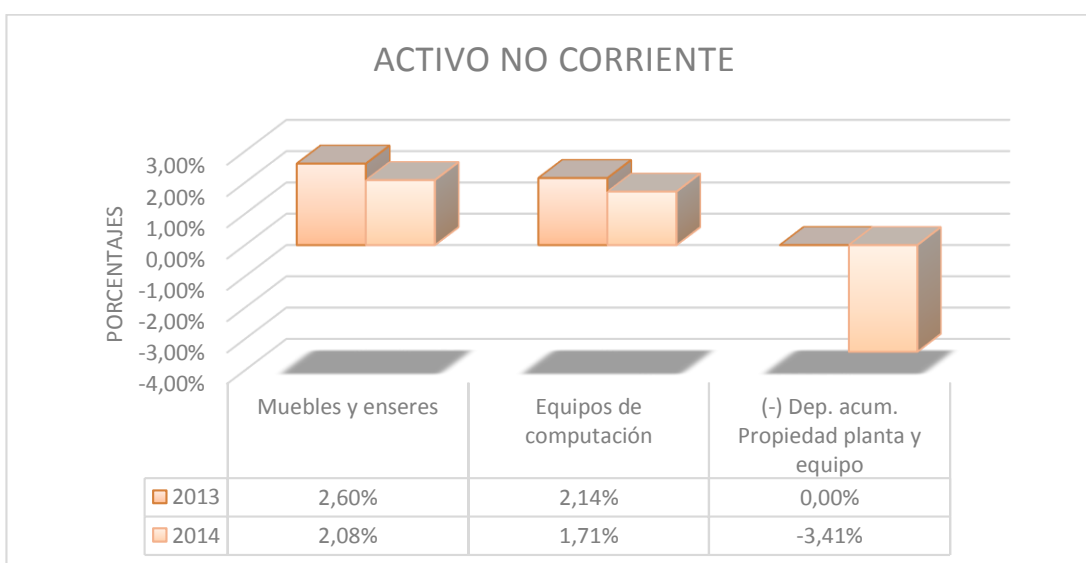


Figura 31 Estructura del Activo No Corriente 2013 - 2014
Fuente: Estados Financieros 2013 – 2014 Corpromedic S.A.

Estructura del Activo

Como se puede apreciar en la siguiente tabla la estructura del activo corriente en el año 2013 representa el 95,25%, y para el año 2014 este es de 99,62%; y mientras que para el activo no corriente en el año 2013 es de 4,75% y de 0,38% respectivamente.

Tabla 29

Estructura del Activo 2013 -2014

Años 2013 -2014	AÑOS			
	2013	Porcentaje (%)	2014	Porcentaje (%)
ACTIVO				
ACTIVO CORRIENTE	282.741,38	95,25%	370.551,52	99,62%
ACTIVO NO CORRIENTE	14.089,88	4,75%	1.408,99	0,38%
TOTAL ACTIVO	296.831,26	100,00%	371.960,51	100,00%

Fuente: Estados Financieros 2013 – 2014 Corpromedic S.A.

El activo más representativo es el activo corriente en el año 2013 fue del 95,25%, en relación al año 2014 que fue de 99,62% por lo que se puede observar un incremento en los activos corrientes, por otro lado el activo no corriente al 2013 se encuentra en el 4,75% y al 2014 al 0,38%, debido a que para ese año existió una provisión de depreciaciones, lo consecuentemente disminuyó el activo no corriente.

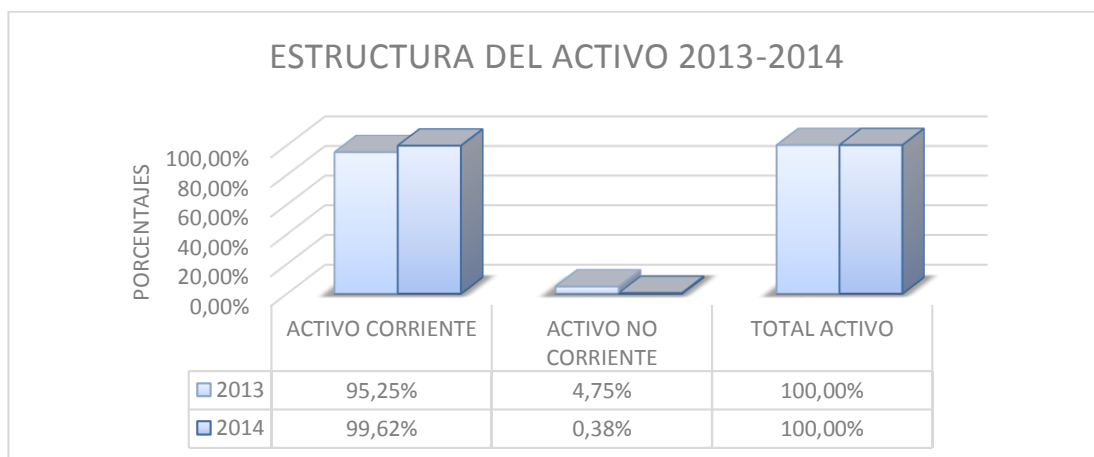


Figura 32 Estructura del Activo Corriente y No Corriente 2013 - 2014

Fuente: Estados Financieros 2013 – 2014 Corpromedic S.A.

Pasivo

En la presente tabla se muestra un análisis de las cuentas del pasivo, dentro de estas tenemos a las de pasivo corriente y no corriente, las cuales serán descritas a continuación.

Pasivo corriente

El pasivo corriente para los años 2013 y 2014, poseen un peso promedio los cuales fueron del 15,18% y del 5,27% respectivamente, lo que demuestra que existe un decremento en el año 2014, con lo que se determina que el financiamiento de la empresa a corto plazo ha sido cubierto casi en su totalidad.

En lo que respecta a las cuentas y documentos por pagar es decir las deudas de la empresa tiene a corto plazo constituyen un 10,46% para el año 2013 y para el año 2014 fue de 0,54%, mientras que la cuenta otras obligaciones corrientes durante los años 2013 y 2014 representaron el 4,06% y 4,27% respectivamente.

Tabla 30

Estructura del Pasivo 2013 -2014

Cuentas	AÑOS			
	2013	Porcentaje (%)	2014	Porcentaje (%)
PASIVOS				
PASIVO CORRIENTE	45.047,37	15,18%	19.605,32	5,27%
Cuentas y documentos por pagar	31.050,59	10,46%	1.999,37	0,54%
Porción corriente de las obligaciones emitidas.	1.939,64	0,65%	0,00	0,00%
Otras obligaciones corrientes	12.057,14	4,06%	15.898,19	4,27%
PASIVO NO CORRIENTE	135.302,01	45,58%	200.843,63	54,00%
Obligaciones con instituciones financieras	135.302,01	45,58%	200.843,63	54,00%
TOTAL PASIVO	180.349,38	60,76%	220.448,95	59,27%

Fuente: Estados Financieros 2013 – 2014 Corpromedic S.A.

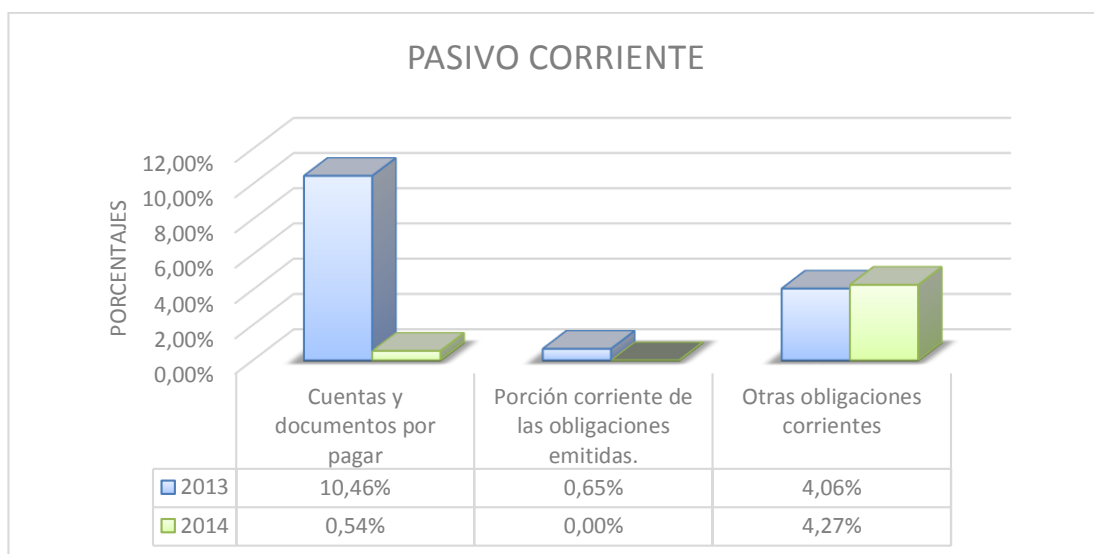


Figura 33 Pasivo Corriente 2013 - 2014
Fuente: Estados Financieros 2013 – 2014 Corpromedic S.A

Pasivo no corriente

El pasivo no corriente para los años 2013 y 2014, poseen un peso promedio los cuales fueron del 45,58% y del 54,00% respectivamente, lo que demuestra que existe un incremento en el año 2014, con lo que se determina que el financiamiento de la empresa a largo plazo se ha incrementado debido a que se incluye los préstamos con instituciones financieras de los socios.

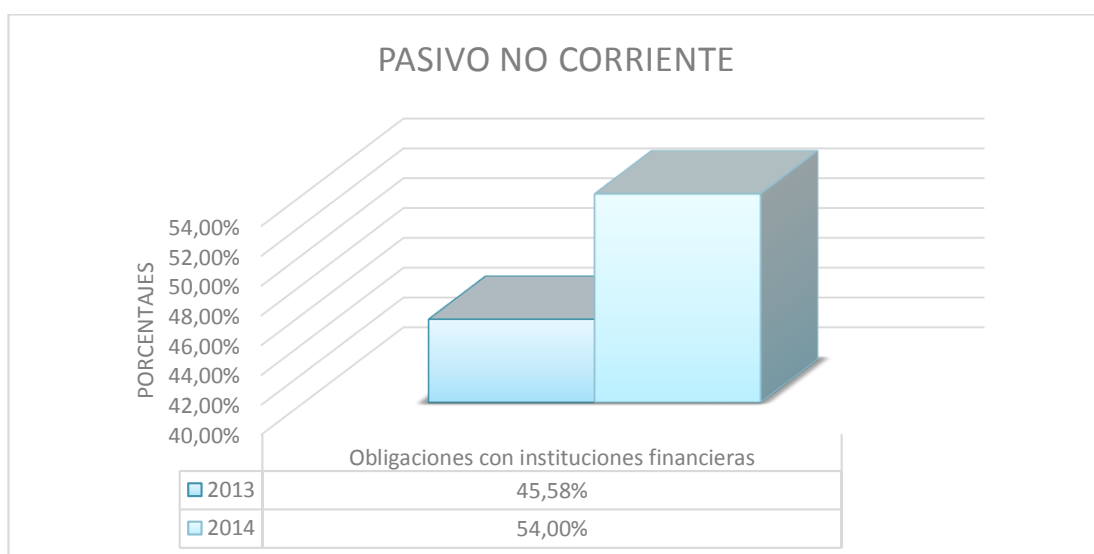


Figura 34 Pasivo No Corriente 2013 - 2014
Fuente: Estados Financieros 2013 – 2014 Corpromedic S.A.

Estructura del Pasivo

El pasivo se compone del pasivo corriente y pasivo no corriente, para el año 2013 y 2014 fue de 15,18% y 5,27%, mientras que el pasivo no corriente fue del 45,58% y de 54,00%, donde la misma es la cuenta más representativa dentro de la empresa y es donde mayores desembolsos de dinero se da en relación a la cuenta proveedores relacionada con el giro del negocio.

Tabla 31

Pasivo

Cuentas	AÑOS			
	2013	Porcentaje (%)	2014	Porcentaje (%)
PASIVO				
PASIVO CORRIENTE	45.047,37	15,18%	19.605,32	5,27%
PASIVO NO CORRIENTE	135.302,01	45,58%	200.843,63	54,00%
TOTAL PASIVO	180.349,38	60,76%	220.448,95	59,27%

Fuente: Estados Financieros 2013 – 2014 Corpromedic S.A.

El rubro más representativo dentro del grupo de pasivos es el no corriente con un 54,00% en el año 2014.

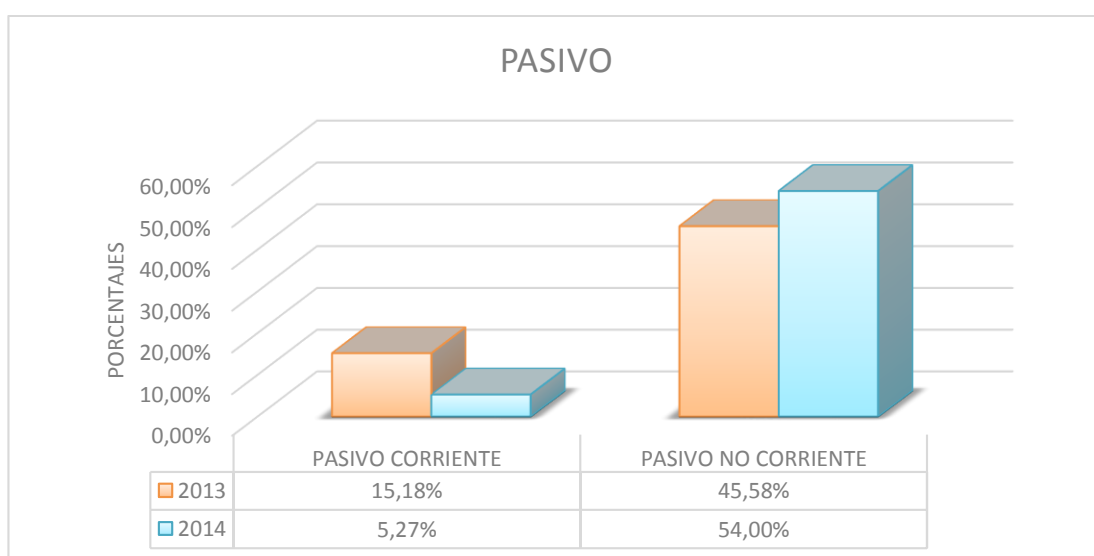


Figura 35 Pasivo Corriente y Pasivo No Corriente 2013 - 2014

Fuente: Estados Financieros 2013 – 2014 Corpromedic S.A.

Patrimonio

A continuación, se describe las cuentas que intervienen dentro patrimonio, las cuales se subdividen en capital, reservas y las utilidades.

Tabla 32

Estructura del Patrimonio 2013 - 2014

Cuentas	AÑOS			
	2013	Porcentaje (%)	2014	Porcentaje (%)
PATRIMONIO				
CAPITAL	100.000,00	33,69%	100.000,00	26,88%
Capital	100.000,00	33,69%	100.000,00	26,88%
APORTES DE SOCIOS O ACCIONISTAS PARA FUTURA CAPITALIZACIÓN	46068,88	15,52%	46068,88	12,39%
RESERVAS	1.315,40	0,44%	1.315,40	0,35%
Reserva Legal	1.096,57	0,37%	1.096,57	0,29%
Reserva facultativa y estatutaria	218,83	0,07%	218,83	0,06%
RESULTADOS ACUMULADOS	-54.623,11	-18,40%	-25.257,25	-6,79%
Ganancias acumuladas	102.342,09	34,48%	131.707,95	35,41%
(-) Pérdidas Acumuladas	-87.293,23	-29,41%	-87.293,23	-23,47%
Resultados acumulados provenientes de la adopción por primera vez de las NIIF	-69.671,97	-23,47%	-69.671,97	-18,73%
RESULTADOS DEL EJERCICIO	23.720,71	7,99%	29.384,54	7,90%
Ganancia neta del período	23.720,71	7,99%	29.384,54	7,90%
TOTAL PATRIMONIO	116.481,88	39,24%	151.511,57	40,73%

Fuente: Estados Financieros 2013 – 2014 Corpromedic S.A.

Capital

El capital para el año 2013 y 2014 se encuentra conformado por un 33,69% y de 26,88%, respectivamente la elevada proporción de este rubro se da debido a que la acumulación de las utilidades dentro de la empresa Corpromedic S.A.

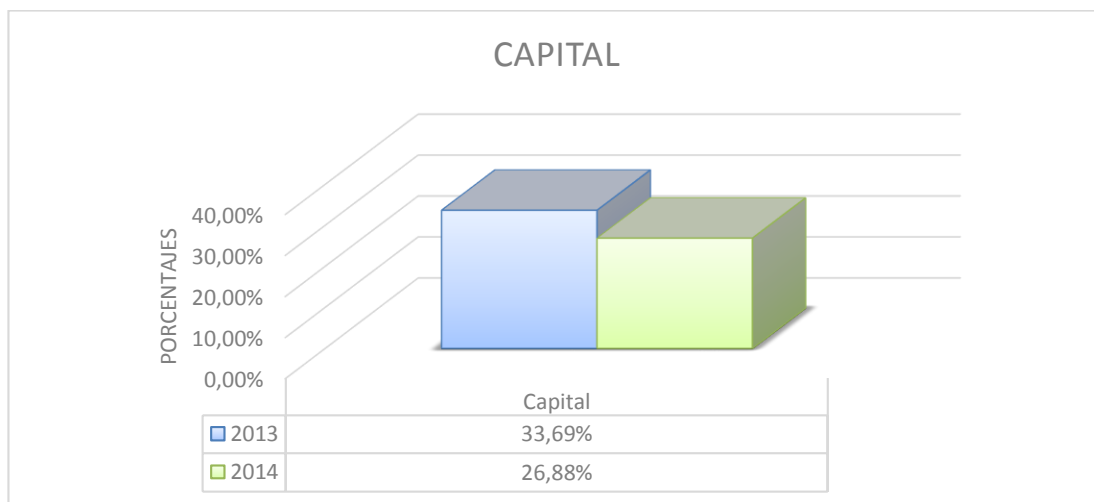


Figura 36 Estructura del Patrimonio 2013 - 2014
Fuente: Estados Financieros 2013 – 2014 Corpromedic S.A.

El patrimonio para el año 2013 se encuentra constituido por el 33,69% y para el año 2014 este se ubicó en un 26,88%.

Reservas

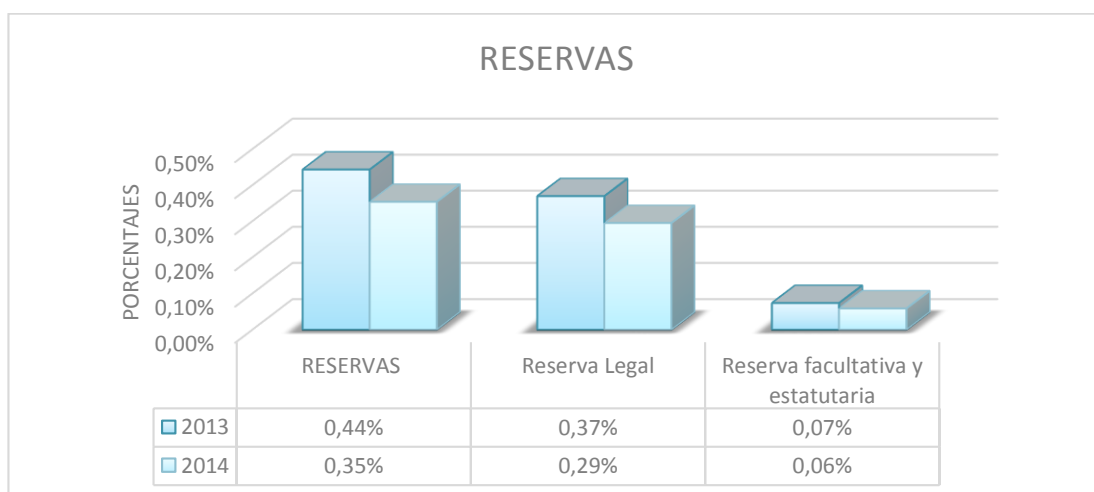


Figura 37 Reservas 2013 - 2014
Fuente: Estados Financieros 2013 – 2014 Corpromedic S.A.

Las reservas en la empresa Corpromedic S.A., para el año 2013 - 2014 se ubicó en 0,44% y de 0,35% respectivamente, mencionado rubro se encuentra constituido por la reserva legal y reserva facultativa y estatutaria para el año 2013 se ubica en el 0,37% y 0,07% para el 2014 fue de 0,29% y de 0,06% respectivamente.

Resultados acumulados

Dentro de los resultados acumulados se aprecia claramente que existen ganancias acumuladas dentro de la empresa Corpromedic S.A., para el 2013 y 2014 se ubicó en el 34,48% y para el 2014 aumento al 35,41% esto se debe a que los productos ofertados tienen mayor acogida por los clientes.

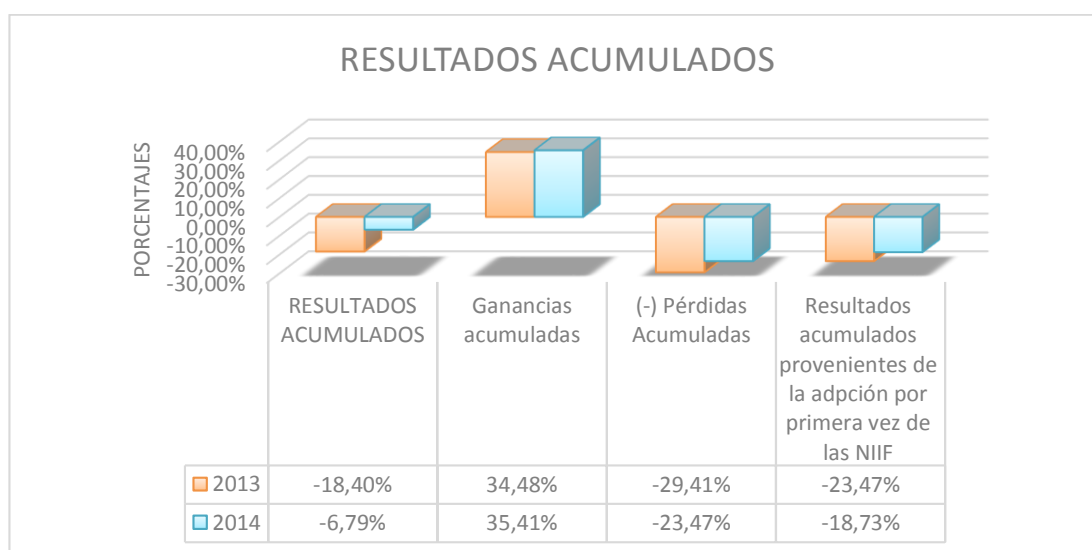


Figura 38 Resultados Acumulados 2013 - 2014
Fuente: Estados Financieros 2013 – 2014 Corpromedic S.A.

Resultados del ejercicio

Dentro de los resultados del ejercicio se aprecia claramente que para el 2013 – 2014 se ubicó en el 7,99% y para el 2014 disminuyó al 7,90%.

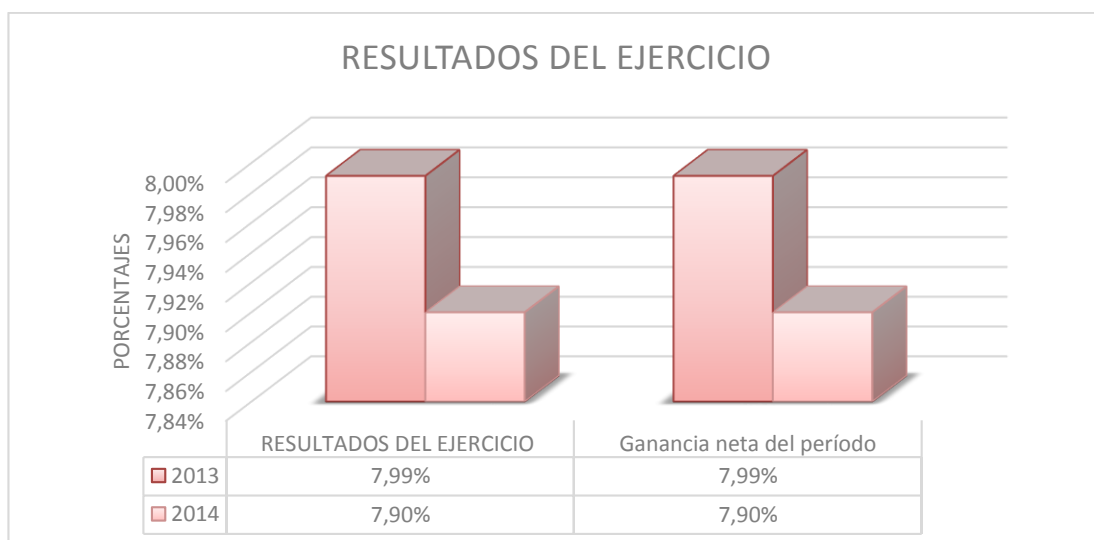


Figura 39 Resultados del ejercicio 2013 - 2014
Fuente: Estados Financieros 2013 – 2014 Corpromedic S.A.

Estructura de capital

En la Estructura de Capital se aprecia que está conformada por los siguientes rubros: activos, pasivos y patrimonio. El pasivo para el año 2013 representa el 60,76% mientras que el patrimonio el 39,24% y para el año 2014 representa el 59,27% y el patrimonio el 40,73%.

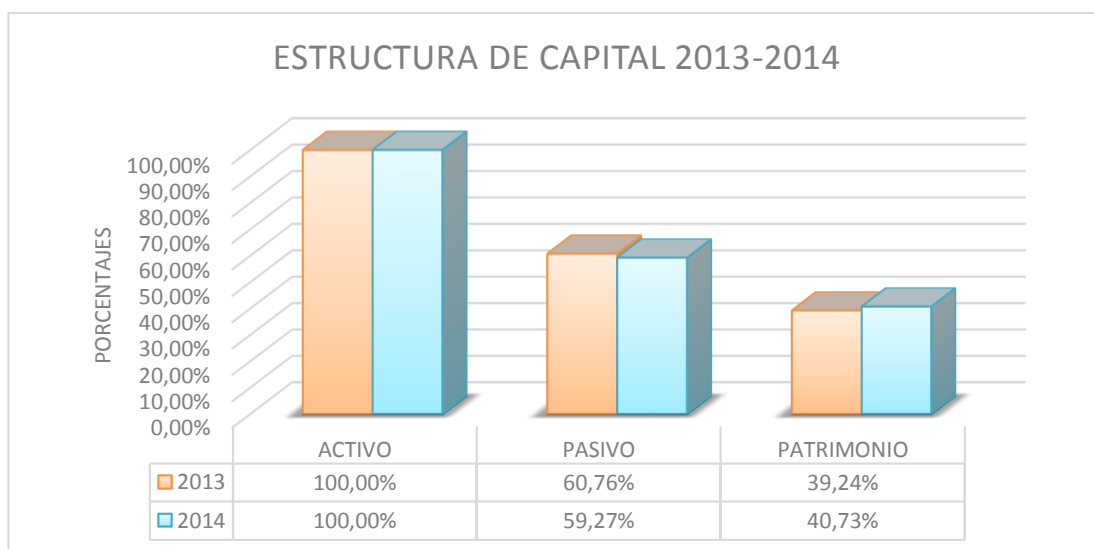


Figura 40 Estructura de Capital 2013 - 2014
Fuente: Estados Financieros 2013 – 2014 Corpromedic S.A.

b). - Análisis Horizontal

Durante los años 2013 y 2014, la empresa Corpromedic S.A., indica una tendencia creciente en relación al total de los activos. Entre los períodos 2013 y 2014 la variación total del activo se encuentra en el 25,31%, en cifras es equivalente a \$75.129,25 dólares los mismos que incrementaron debido a los a la adquisición de inventarios.

Activos

El análisis comparativo de los activos de los años 2013 y 2014 que se realizó en la empresa Corpromedic S.A., se muestra en la siguiente tabla que se detalla a continuación.

Tabla 33

Análisis Comparativo Activo 2013 – 2014

Cuentas	2013	2014	Variación Absoluta	Variación Relativa
ACTIVO				
ACTIVO CORRIENTE	282.741,38	370.551,52	87.810,14	31,06%
Efectivo y al equivalentes efectivo	3.526,51	1.287,68	-2.238,83	-63,49%
(-) Provisión cuentas incobrables	-165,77	-165,77	0,00	0,00%
Inventarios	258.072,95	361.929,12	103.856,17	40,24%
Activos por impuestos corrientes	21.307,69	7500,49	-13.807,20	-64,80%
ACTIVO NO CORRIENTE	14.089,88	1.408,99	-12.680,89	-90,00%
Propiedad planta y equipo	14.089,88	1.408,99	-12.680,89	-90,00%
TOTAL ACTIVO	296.831,26	371.960,51	75.129,25	25,31%

Fuente: Estados Financieros 2013 – 2014 Corpromedic S.A.

Activo corriente

En lo que respecta al activo corriente durante los períodos 2013 y 2014 tuvo un incremento de 31,06%, al analizar esta cuenta se concluye que existió un incremento significativo para el año 2014 en la cuenta de inventarios con una variación absoluta de 103.956,17 dólares equivalentes al 40,24% y en la cuenta de efectivo y equivalentes al efectivo existió una disminución de liquidez de 2.238,83 dólares es decir un 63,49% con relación al año anterior.

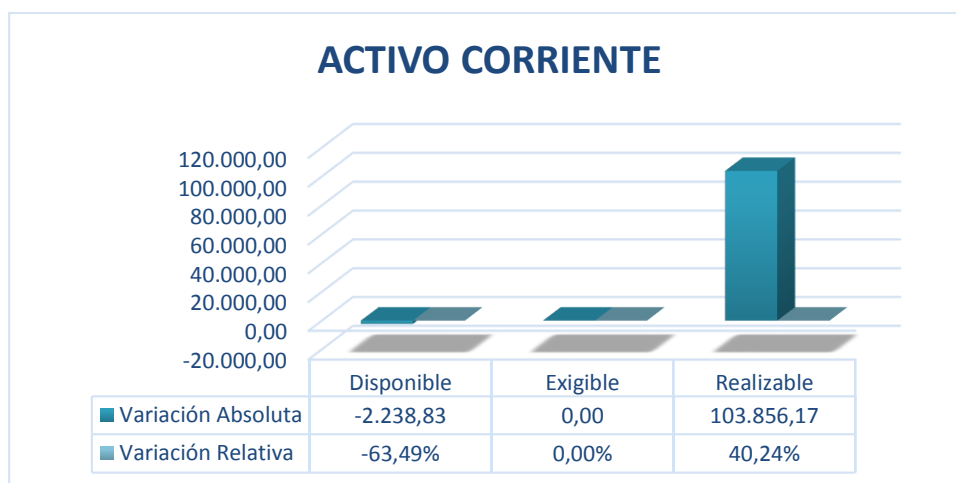


Figura 41 Tendencia del Activo 2013 - 2014
Fuente: Estados Financieros 2013 – 2014 Corpromedic S.A.

Activo no corriente

En lo que respecta al activo no corriente durante los períodos 2013 y 2014 tuvo una disminución porcentual del 90%, en valor monetario corresponde a 12.680,89 dólares lo que representa una cifra considerable debido a que la empresa no ha estado efectuando las depreciaciones respectivas.

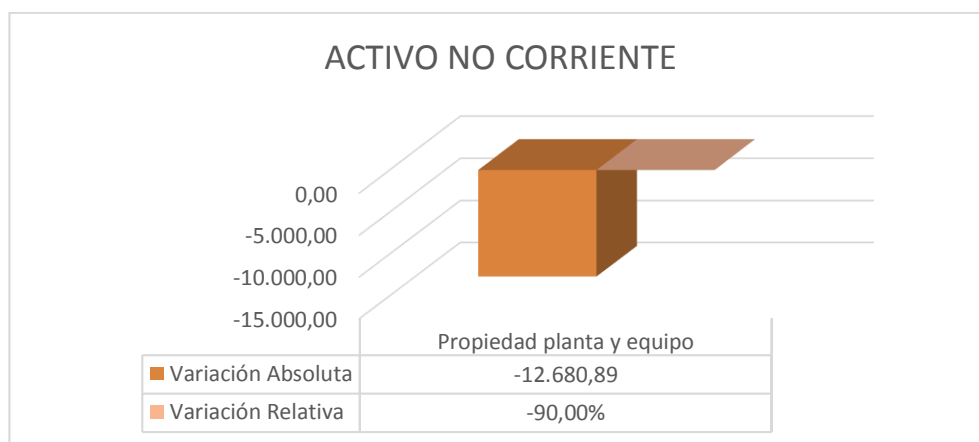


Figura 42 Tendencia del Activo No Corriente 2013 - 2014
Fuente: Estados Financieros 2013 – 2014 Corpromedic S.A.

En lo referente al activo corriente durante los períodos 2013 y 2014 tuvo una variación relativa de 31,06%, en cifras fue de 87.810,14 y el activo no corriente fue del 90% y en términos absolutos es de 12.680,89 dólares.

Tendencia del activo

Los activos muestran un incremento del 25,31% en términos monetarios es de 75.129,25 dólares, los mismos que se encuentran divididos en los activos corrientes un incremento del 31,06% en términos monetarios es de 87.810,14 y los no corrientes presentaron una disminución de 12.680,89 dólares equivalentes al 90%.

Tabla 34

Tendencias de Activo

Cuentas	2013	2014	Variación Absoluta	Variación Relativa
ACTIVO				
ACTIVO CORRIENTE	282.741,38	370.551,52	87.810,14	31,06%
ACTIVO NO CORRIENTE	14.089,88	1.408,99	-12.680,89	-90,00%
TOTAL ACTIVO	296.831,26	371.960,51	75.129,25	25,31%

Fuente: Estados Financieros 2013 – 2014 Corpromedic S.A.

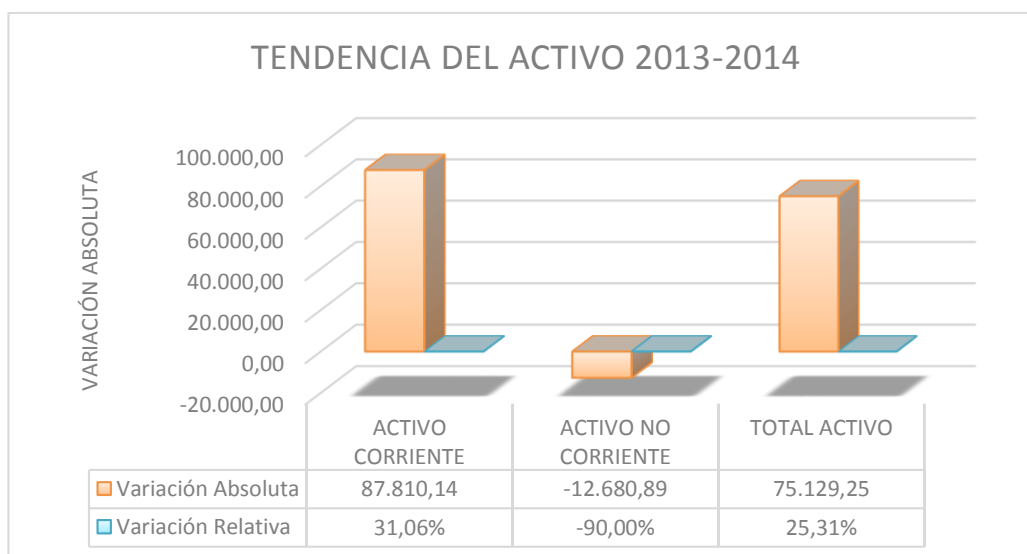


Figura 43 Tendencia Activo 2013 - 2014

Fuente: Estados Financieros 2013 – 2014 Corpromedic S.A.

Pasivos

El análisis comparativo de los pasivos para los años 2013 y 2014 que se realizó en la empresa Corpromedic S.A., se muestra en la siguiente tabla que se detalla a continuación.

Tabla 35

Tendencia Pasivo

Cuentas	2013	2014	Variación Absoluta	Variación Relativa
PASIVOS				
PASIVO CORRIENTE	45.047,37	19605,32	-25.442,05	-56,48%
Cuentas y documentos por pagar	31.050,59	1999,37	-29.051,22	-93,56%
Porción corriente de las obligaciones emitidas.	1939,64		-1.939,64	-100,00%
Otras obligaciones corrientes	12.057,14	15898,19	3.841,05	31,86%
PASIVO NO CORRIENTE	135.302,01	200.843,63	65.541,62	48,44%
Obligaciones con instituciones financieras	135.302,01	200.843,63	65.541,62	48,44%
TOTAL PASIVO	180.349,38	220.448,95	40.099,57	22,23%

Fuente: Estados Financieros 2013 – 2014 Corpromedic S.A.

Pasivo Corriente

El pasivo corriente muestra un decremento del 56,48% al realizar una comparación del año 2013 y 2014, esta diferencia es de 25.442,05 dólares. Esta variación se produjo debido a que existen varias obligaciones de la empresa a corto plazo las cuales fueron casi cubiertas en su totalidad.



Figura 44 Tendencia Pasivo 2013 - 2014

Fuente: Estados Financieros 2013 – 2014 Corpromedic S.A.

Al efectuar el análisis del pasivo corriente es posible notar que en el año 2013 – 2014, el rubro de cuentas y documentos por pagar tuvo un decremento del 93,56%, se mostró una disminución de 29.051,22 dólares lo que indica que la empresa Corpromedic S.A., ha tenido una disminución de sus obligaciones a corto plazo.

Pasivo no corriente

A la vez dentro del pasivo no corriente el rubro de obligaciones con instituciones financieras a largo plazo incremento 48,44% que es equivalente en cifras 65.541,62 dólares, esta variación se da debido a que la entidad ha

efectuado préstamos a instituciones financieras a largo plazo cuya finalidad fue el abastecimiento de insumos y productos médicos.



Figura 45 Tendencia Pasivo 2013 - 2014
Fuente: Estados Financieros 2013 – 2014 Corpromedic S.A.

Al efectuar el análisis del pasivo no corriente dentro de la empresa Corpromedic S.A., éste incrementó en un 48,44% que corresponde en cifras a 65.541,62 dólares debido a que la entidad ha efectuado préstamos bancarios.

Tendencia del pasivo

Tabla 36

Tendencia Pasivo 2013 - 2014

Cuentas	2013	2014	Variación Absoluta	Variación Relativa
PASIVO				
PASIVO CORRIENTE	45.047,37	19.605,32	-25.442,05	-56,48%
PASIVO NO CORRIENTE	135.302,01	200.843,63	65.541,62	48,44%
TOTAL PASIVO	180.349,38	220.448,95	40.099,57	22,23%

Fuente: Estados Financieros 2013 – 2014 Corpromedic S.A.

Como se aprecia en la tabla el pasivo total representa el 22,23% en cifras es de 40.099,57 dólares, lo que da a notar que dentro del pasivo corriente han

sido cubiertas las obligaciones de la empresa casi en su totalidad con una disminución de 56,48% equivalente a 25.442,05 dólares y el pasivo no corriente este constituye el 48,44% que representa en cifras 65.541,62 dólares.

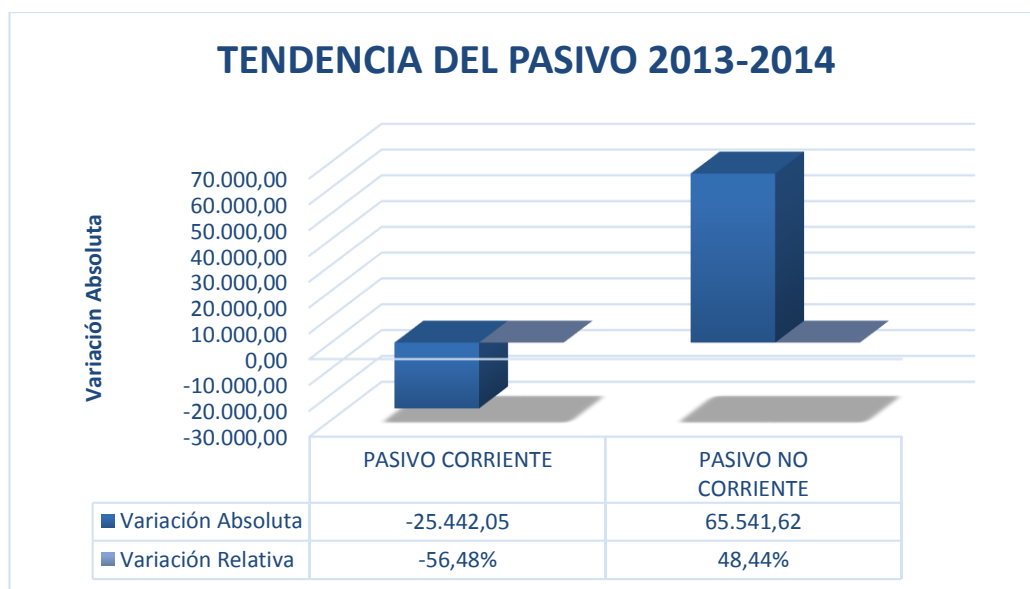


Figura 46 Tendencia Pasivo 2013 - 2014
Fuente: Estados Financieros 2013 – 2014 Corpromedic S.A.

El pasivo no corriente se ha incrementado, en un 48,44% en la empresa Corpromedic S.A., debido a la adquisición de obligaciones financieras con instituciones bancarias a largo plazo.

Patrimonio

El análisis comparativo de la cuenta de patrimonio para los años 2013 y 2014 que se realizó en la empresa Corpromedic S.A., se muestra en la siguiente tabla que se detalla a continuación.

Tabla 37

Tendencia del patrimonio

Cuentas	2013	2014	Variación Absoluta	Variación Relativa
PATRIMONIO	116.481,88	151.511,57	35.029,69	30,07%

CONTINÚA



CAPITAL	100.000,00	100.000,00	0,00	0,00%
Capital	100.000,00	100.000,00	0,00	0,00%
APORTES DE SOCIOS O ACCIONISTAS PARA FUTURA CAPITALIZACIÓN	46068,88	46068,88	0,00	0,00%
RESERVAS	1315,40	1315,40	0,00	0,00%
Reserva Legal	1096,57	1096,57	0,00	0,00%
Reserva facultativa y estatutaria	218,83	218,83	0,00	0,00%
RESULTADOS ACUMULADOS	-54.623,11	-25.257,00	29.365,86	-53,76%
Ganancias acumuladas	102.342,09	131.707,95	29.365,86	28,69%
(-) Pérdidas Acumuladas	-87293,23	-87293,23	0,00	0,00%
Resultados acumulados provenientes de la adopción por primera vez de las NIIF	-69.671,97	-69.671,97	0,00	0,00%
RESULTADOS DEL EJERCICIO	23.720,71	29384,54	5.663,83	23,88%
Ganancia neta del período	23.720,71	29384,54	5.663,83	23,88%

Fuente: Estados Financieros 2013 – 2014 Corpromedic S.A.

En efectuar el análisis de la tendencia del patrimonio esto muestra que existe una variación del 30,07% que equivale en cifras a una ganancia neta de 35.029,69 dólares.

Capital

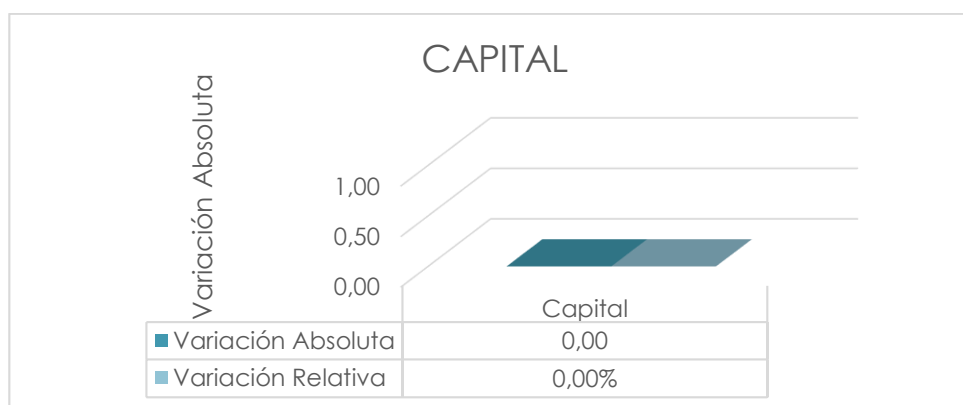


Figura 47 Tendencia Pasivo 2013 - 2014
Fuente: Estados Financieros 2013 – 2014 Corpromedic S.A.

El capital social no muestra ninguna variación con respecto a los años 2013 y 2014 respectivamente.

Reservas

Al analizar las reservas no existe ninguna variación absoluta y relativa durante los períodos de tiempos analizados.

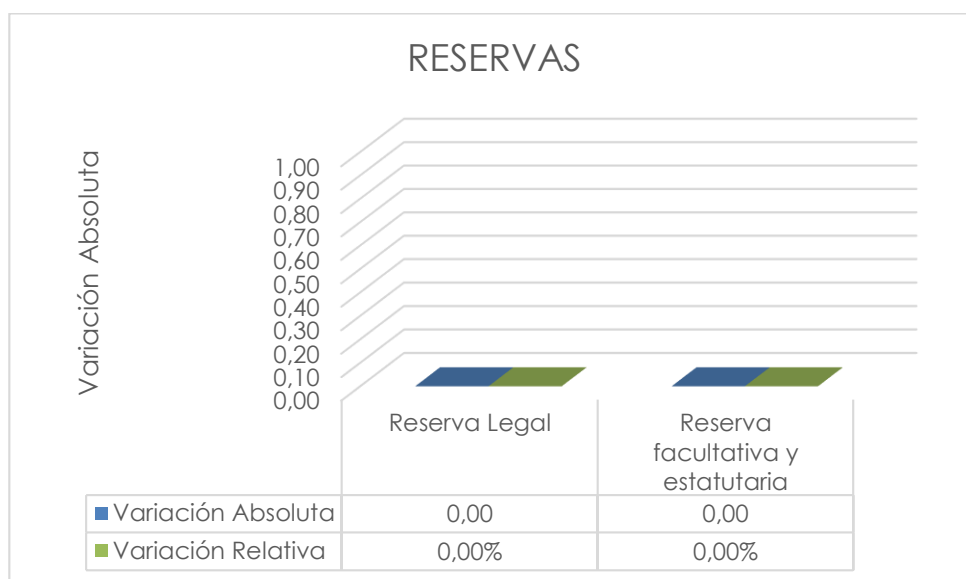


Figura 48 Tendencia Pasivo 2013 - 2014
Fuente: Estados Financieros 2013 – 2014 Corpromedic S.A.

Resultados acumulados

En lo referente a la tendencia de Resultados Acumulados se obtuvo un incremento de 29.365,86 dólares con una variación porcentual de 28,69%, lo que indica que la entidad ha incrementado sus utilidades en relación al año 2013, mientras que las cuentas de pérdidas acumuladas y resultados acumulados provenientes por primera vez de la adopción de las Niifs (Normas internacionales de información financiera), no tienen ninguna variación absoluta y porcentual.

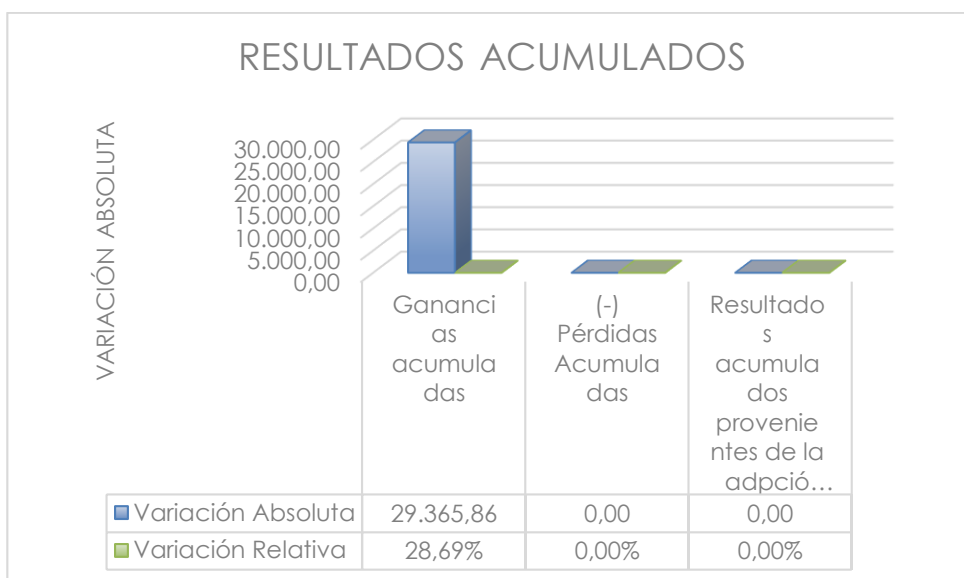


Figura 49 Tendencia Resultados Acumulados 2013 - 2014
Fuente: Estados Financieros 2013 – 2014 Corpromedic S.A.

Resultados del ejercicio

Como se aprecia en la figura 50 los resultados del ejercicio representan un incremento de la utilidad neta en el período de 5.663,83 que es equivalente al 23,88%.

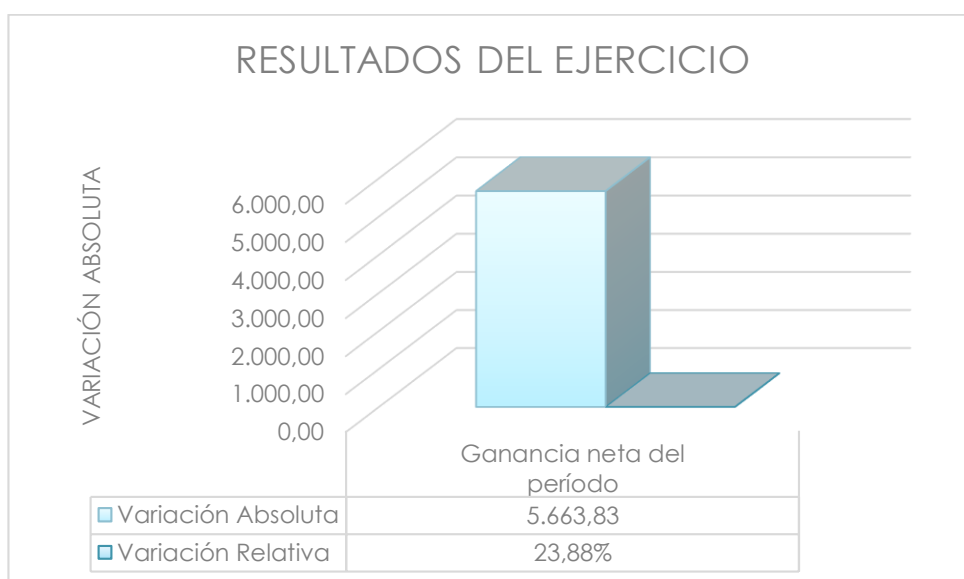


Figura 50 Resultados del ejercicio 2013 - 2014
Fuente: Estados Financieros 2013 – 2014 Corpromedic S.A.

Tendencia del patrimonio

Como se puede apreciar en la tabla 38 el activo representa el 25,31% que equivale en cifras a 75.129,25 dólares, el pasivo representa el 22,23% en números es 40.099,57 dólares mientras que el patrimonio representa el 30,07% equivalente en cifras a 35.029,69 dólares, en lo que se nota que el patrimonio supera al pasivo lo que indica que la empresa puede cubrir con sus obligaciones.

Tabla 38

Análisis Comparativo del Balance General 2013 - 2014

Cuentas	2013	2014	Variación Absoluta	Variación Relativa
ACTIVO	296.831,26	371.960,51	75.129,25	25,31%
PASIVO	180.349,38	220.448,95	40.099,57	22,23%
PATRIMONIO	116.481,88	151.511,57	35.029,69	30,07%

Fuente: Estados Financieros 2013 – 2014 Corpromedic S.A.

La tendencia de la empresa Corpromedic S.A. es creciente en relación a sus activos que representan el 25,31%, seguido del pasivo que es del 22,23% y del patrimonio el 30,07%.

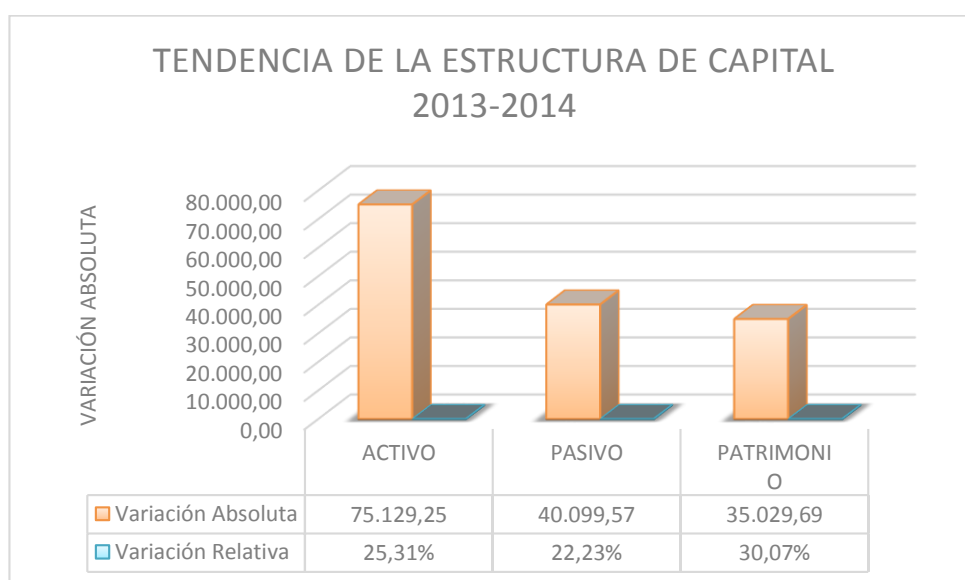


Figura 51 Resultados del ejercicio 2013 - 2014
Fuente: Estados Financieros 2013 – 2014 Corpromedic S.A.

3.3.1. Estado de Resultados

El Estado de resultados constituye un informe financiero que permite conocer cuál es la situación económica, es decir si se ha obtenido una ganancia o una pérdida, durante un período determinado de tiempo, comparando los ingresos y los gastos la Corpromedic S.A., durante los años 2013 y 2014 presenta la siguiente información financiera.

CORPROMEDIC S.A		
ESTADO DE RESULTADOS		
AÑOS 2013 Y 2014		
INGRESOS	2013	2014
Venta de Bienes	601.428,91	765.766,15
Otros ingresos de actividades ordinarias	341.281,27	121.241,91
TOTAL INGRESOS	\$ 942.710,18	\$ 887.008,06
COSTOS		
(+) Inventario inicial de bienes no producidos por la cor	362.963,52	258.072,95
(+) Compras netas de bienes no producidos por la cor	714.857,41	843.029,55
(-) Inventario final de bienes no producidos por la cor	(258.072,95)	(361.929,12)
TOTAL COSTOS	\$ 819.747,98	\$ 739.173,38
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	\$ 122.962,20	\$ 147.834,68
GASTOS		
GASTOS DE VENTA		
Sueldos, Salarios y demás remuneraciones	44.539,51	46.031,53
Aporte a la seguridad social (Incluido fondo de reservi	5.866,89	6.764,11
Beneficios sociales e indemnizaciones	7.419,87	7.778,18
Gastos de viaje		18.129,47
Depreciaciones		12.680,89
Otros Gastos	29.101,18	12.129,93
TOTAL GASTOS DE VENTA	\$ 86.927,45	\$ 103.514,11
GASTOS FINANCIEROS		
Intereses	256,90	
TOTAL GASTOS FINANCIEROS	\$ 256,90	
TOTAL GASTOS	\$ 87.184,35	\$ 103.514,11
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 35.777,85	\$ 44.320,57
Ganancia antes de 15% a trabajadores e impuesto a la	\$ 35.777,85	\$ 44.320,57
15% Participación de trabajadores	\$ 5.366,68	\$ 6.648,09
Ganancia antes de impuesto	\$ 30.411,17	\$ 37.672,48
Impuesto a la Renta causado 22%	\$ 6.690,46	\$ 8.287,95
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 23.720,71	\$ 29.384,54

Fuente: Estados Financieros 2013 – 2014 Corpromedic S.A.

a). - Análisis Vertical

Ingresos

En la estructura del Estado de Resultados el total de los ingresos se encuentra conformado por la venta de bienes y otros ingresos de actividades ordinarias para el año 2013 este fue del 63,80% que equivale en cifras a 601.428,91 dólares y para el año 2014 se ubicó en el 86,33% que equivale a 765.766,15 dólares, por otro lado los ingresos de actividades ordinarias para el 2013 y 2014 fueron de 341.281,27 dólares que representan el 36,20% y del 13,67% equivalente al 121.241,91 dólares respectivamente, dando a notar que existe un incremento para el año 2014 en lo relacionado a los ingresos de la entidad.

Tabla 39

Estructura de los ingresos 2013 - 2014

Cuentas	AÑOS			
	2013	Porcentaje (%)	2014	Porcentaje (%)
Venta de Bienes	601.428,91	63,80%	765.766,15	86,33%
Otros ingresos de actividades ordinarias	341.281,27	36,20%	121.241,91	13,67%
Total Ingresos	942.710,18	100,00%	887.008,06	100,00%

Fuente: Estados Financieros 2013 – 2014 Corpromedic S.A.

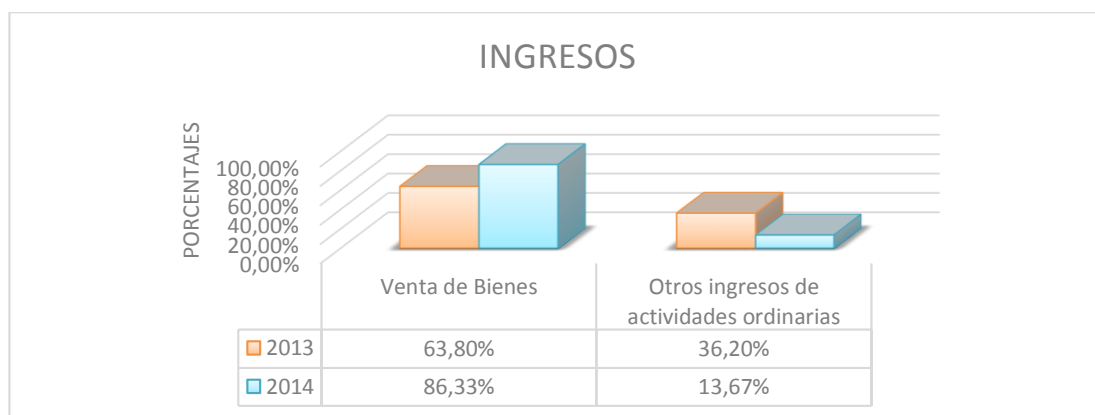


Figura 52 Estructura de Capital 2013 - 2014
Fuente: Estados Financieros 2013 – 2014 Corpromedic S.A.

Costos

El total de los costos se encuentra integrado por Inventario inicial de bienes no producidos por la compañía, Compras netas de bienes no producidos por la compañía y el Inventario final de bienes no producidos por la compañía, para el año 2013 estas representan el 38,50%, 75,83% y -27,38% respectivamente. Para el 2014 fueron del 29,09%, el 95,04% y -40,80% respectivamente. Las compras netas de producto no producidas por la compañía son los más elevados, debido a que la empresa no produce productos farmacéuticos y son adquiridas a los proveedores que constituyen laboratorios internacionales.

Tabla 40

Estructura de los Costos 2013 – 2014

Cuentas	AÑOS			
	2013	Porcentaje (%)	2014	Porcentaje (%)
COSTOS				
(+) Inventario inicial de bienes no producidos por la compañía	362.963,52	38,50%	258.072,95	29,09%
(+) Compras netas de bienes no producidos por la compañía	714.857,41	75,83%	843.029,55	95,04%
(-) Inventario final de bienes no producidos por la compañía	-258.072,95	-27,38%	-361.929,12	-40,80%
TOTAL COSTOS	819.747,98	86,96%	739.173,38	83,33%

Fuente: Estados Financieros 2013 – 2014 Corpromedic S.A.

Los costos relacionados con el giro del negocio fueron del 86,96% durante el año 2013, dentro del mismo se encuentra el inventario inicial de bienes no producidos por la compañía que es del 38,50%, mientras que las compras netas de bienes no producidos por la compañía es del 75,83% y el inventario final de bienes no producidos por la compañía es del -27,38%, es decir las

erogaciones de dinero en lo relacionado a los productos farmacéuticos son los más notables.

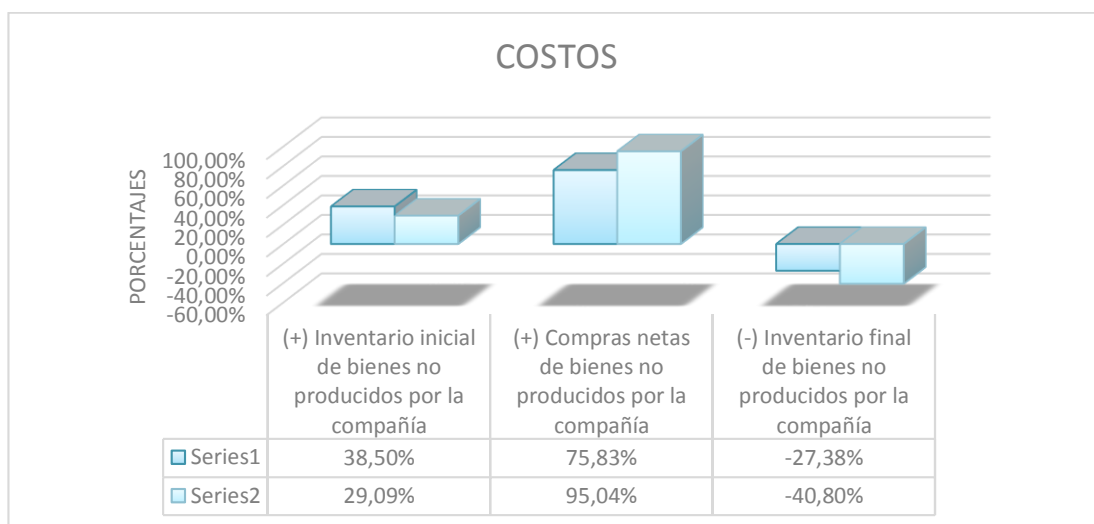


Figura 53 Estructura de Costos 2013 - 2014
Fuente: Estados Financieros 2013 – 2014 Corpromedic S.A.

Los costos para el año 2014 se ubicaron en el 83,33% dentro del mismo se encuentra el Inventario inicial de bienes no producidos por la compañía que es del 29,09%, Compras netas de bienes no producidos por la compañía es del 95,04% e Inventario final de bienes no producidos por la compañía es del -40,80%, es decir las erogaciones de dinero en lo relacionado a los productos farmacéuticos son los más notables, existiendo una variación relativa en relación al año 2013.

Gastos

Los gastos para el año 2013 estas representaron el 9,25% y para el 2014 fueron del 11,67%. En este rubro se puede apreciar los gastos de viaje, depreciaciones, beneficios sociales, aporte a la seguridad social y los sueldos, salarios y demás remuneraciones son los más elevados.

En el 2013 se puede apreciar que los gastos de ventas superaron a los gastos financieros debido a las erogaciones de dinero que se incurre en lo relacionado a los sueldos de los empleados. Para el año 2014 únicamente la empresa cuenta con gastos de venta los que en relación al año 2013 han

incrementado esto es debido a la contratación de personal con el propósito de llevar el producto farmacéutico hacia el consumidor.

Tabla 41

Estructura de los Gastos 2013 - 2014

Cuentas	AÑOS			
	2013	Porcentaje (%)	2014	Porcentaje (%)
GASTOS				
GASTOS DE VENTA	86.927,45	9,22%	103.514,11	11,67%
Sueldos, Salarios y demás remuneraciones	44.539,51	4,72%	46.031,53	5,19%
Aporte a la seguridad social (Incluido fondo de reserva)	5.866,89	0,62%	6.764,11	0,76%
Beneficios sociales e indemnizaciones	7.419,87	0,79%	7.778,18	0,88%
Gastos de viaje	0,00	0,00%	18.129,47	2,04%
Depreciaciones	0,00	0,00%	12.680,89	1,43%
Otros Gastos	29.101,18	3,09%	12.129,93	1,37%
GASTOS FINANCIEROS	256,90	0,03%	0,00	0,00%
Intereses	256,90	0,03%	0,00	0,00%
TOTAL GASTOS	87.184,35	9,25%	103.514,11	11,67%

Fuente: Estados Financieros 2013 – 2014 Corpromedic S.A.

Gastos de ventas

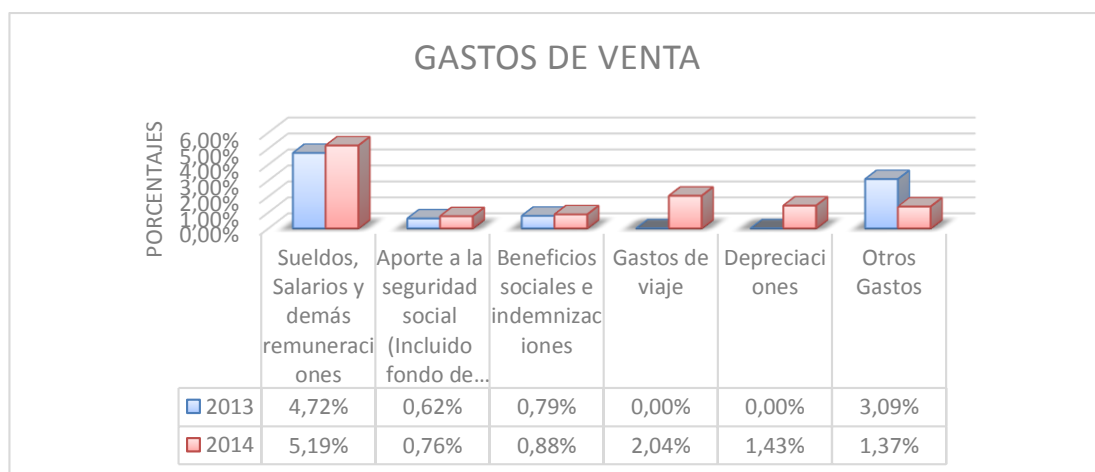


Figura 54 Estructura de Gastos 2013 - 2014

Fuente: Estados Financieros 2013 – 2014 Corpromedic S.A.

Los gastos por ventas para el año 2013, representan el 9,25%, dentro de las cuentas más representativas que se han incurrido en ese año fueron el aporte a la seguridad social que es del 0,62%, los beneficios sociales e indemnizaciones del 0,79%, los gastos de viaje, las depreciaciones representan 0,00% y otros gastos el 3,09%.

Los mismos gastos terminado el año 2014, representan el 11,67%, dentro de las cuentas más representativas tenemos al aporte a la seguridad social que es del 0,76%, los beneficios sociales e indemnizaciones del 0,88%, los gastos de viaje representan el 2,04%, las depreciaciones el 1,43% y otros gastos el 1,37%.

Gastos financieros

Los gastos financieros para el año 2014 representan el 0,03%, mientras que para el 2013 este fue del 0,00% en relación a los intereses con las instituciones financieras.

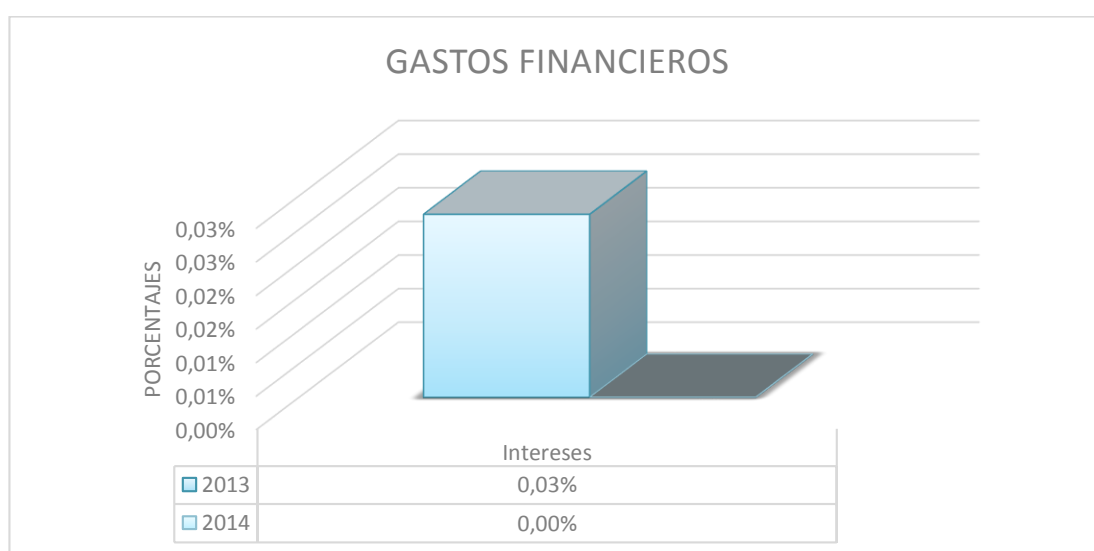


Figura 55 Estructura de Gastos Financieros 2013 - 2014

Fuente: Estados Financieros 2013 – 2014 Corpromedic S.A.

Estructura de los gastos

Los gastos de la empresa Corpromedic S.A., se encuentran conformado por los gastos de Venta y los gastos Financieros los cuales fueron para el año 2013 fueron del 9,22% y 0,03% respectivamente mientras que para el año 2014 fueron de 11,67%, y 0%. Siendo los más representativos los Gastos de Ventas.

Tabla 42

Estructura de los Gastos 2013 - 2014

Cuentas	AÑOS			
	2013	Porcentaje (%)	2014	Porcentaje (%)
GASTOS				
GASTOS DE VENTA	86.927,45	9,22%	103.514,11	11,67%
GASTOS FINANCIEROS	256,90	0,03%	0,00	0,00%
TOTAL GASTOS	87.184,35	9,25%	103.514,11	11,67%

Fuente: Estados Financieros 2013 – 2014 Corpromedic S.A.

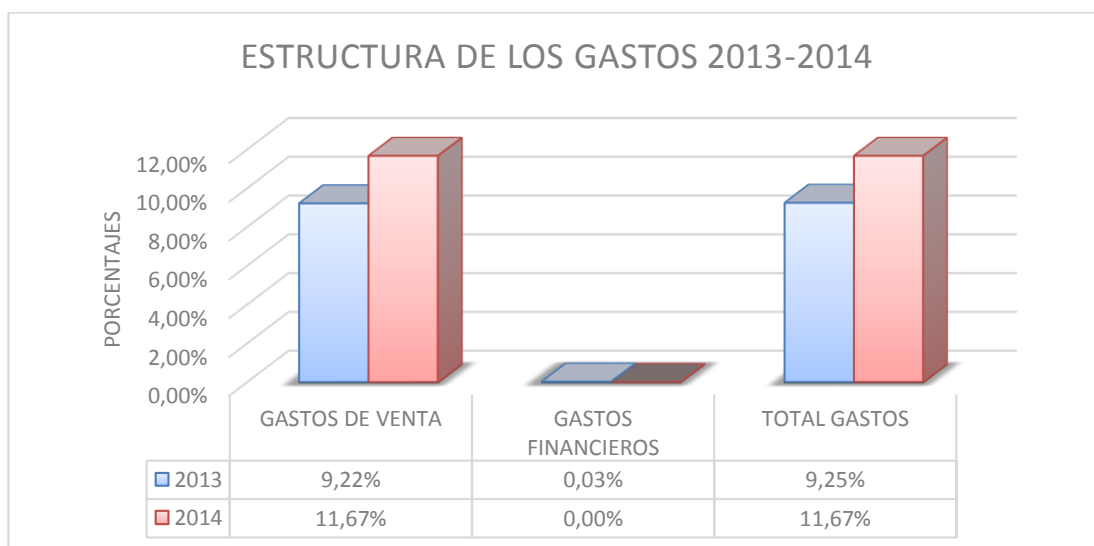


Figura 56 Estructura de Gastos Financieros 2013 - 2014

Fuente: Estados Financieros 2013 – 2014 Corpromedic S.A.

Los gastos de venta para el año 2013 fueron del 9,22% y los gastos financieros del 0,03%. Para el año 2014 los gastos de venta se ubicaron en el 11,67%, lo que indica que los gastos fueron mayores en el año 2014.

Participación de resultados

En lo relacionado a la Participación de Resultados con respecto al Estado de Resultados 2013 equivale al 2,52% en cifras representa 23.720,71 dólares y al 2014 fue de 29.384,54 dólares que equivale al 3,31% existiendo un incremento en las utilidades en relación al año 2013.

Para el año 2013 la cuenta ganancia antes de 15% a trabajadores e impuesto a la renta se encuentra ubicada en el 3,80% que representa la cifra de 35.777,85 dólares, ganancia antes de impuesto equivale al 3,23% valor en cifras 30.411,17 dólares y el Impuesto a la renta 22%.

Tabla 43

Participación de Resultados con respecto al Estado de Resultados 2013 - 2014

Cuentas	2013	Porcentaje (%)	2014	Porcentaje (%)
Ganancia antes de 15% a trabajadores e impuesto a la Renta.	35.777,85	3,80%	44.320,57	5,00%
15% Participación de trabajadores	5.366,68	0,57%	6.648,09	0,75%
Ganancia antes de impuesto	30.411,17	3,23%	37.672,48	4,25%
Impuesto a la Renta 22%	6.690,46	0,71%	8.287,95	0,93%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	23.720,71	2,52%	29.384,54	3,31%

Fuente: Estados Financieros 2013 – 2014 Corpromedic S.A.

Al año 2014 la cuenta ganancia antes de 15% a trabajadores e impuesto a la renta se encuentra ubicada en el 5,00% que representa la cifra de 44.320,57 dólares, ganancia antes de impuesto equivale al 0,75% valor en cifras 6.648,09 dólares y el Impuesto a la renta 0,93% en cifras 8.287,95, existiendo un incremento en relación al año 2013 con respecto al giro del negocio.

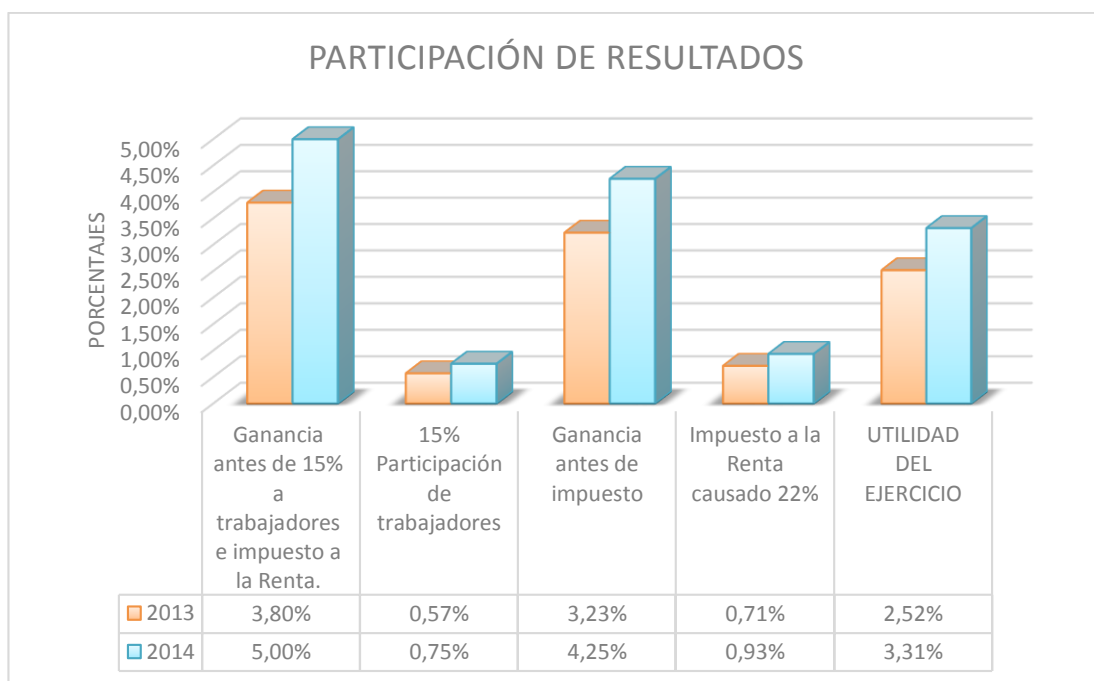


Figura 57 Participación de Resultados con respecto al Estado de Resultados 2013 - 2014

Fuente: Estados Financieros 2013 – 2014 Corpromedic S.A.

b). - Análisis Horizontal

Ingresos

Al efectuar el análisis del Estado de Pérdidas y Ganancias de manera comparativa se puede determinar que los resultados son positivos y mantienen una tendencia creciente que ayudan a la empresa Corpromedic S.A. en sus operaciones.

Tabla 44

Análisis Balances Comparativos 2013 -2014

Cuentas	2013	2014	Variación Absoluta	Variación Relativa
INGRESOS				
Venta de Bienes	601.428,91	765.766,15	164.337,24	27,32%
Otros ingresos de actividades ordinarias	341.281,27	121.241,91	-220.039,36	-64,47%
Total Ingresos	942.710,18	887.008,06	-55.702,12	-5,91%

Fuente: Estados Financieros 2013 – 2014 Corpromedic S.A.

Los ingresos operacionales para el 2014 fueron menores que el año 2013, con una diferencia del 5,91% que equivale en cifras a 55.702,12 dólares lo que representa una disminución en las ventas en especial del rubro otros ingresos de actividades ordinarias.

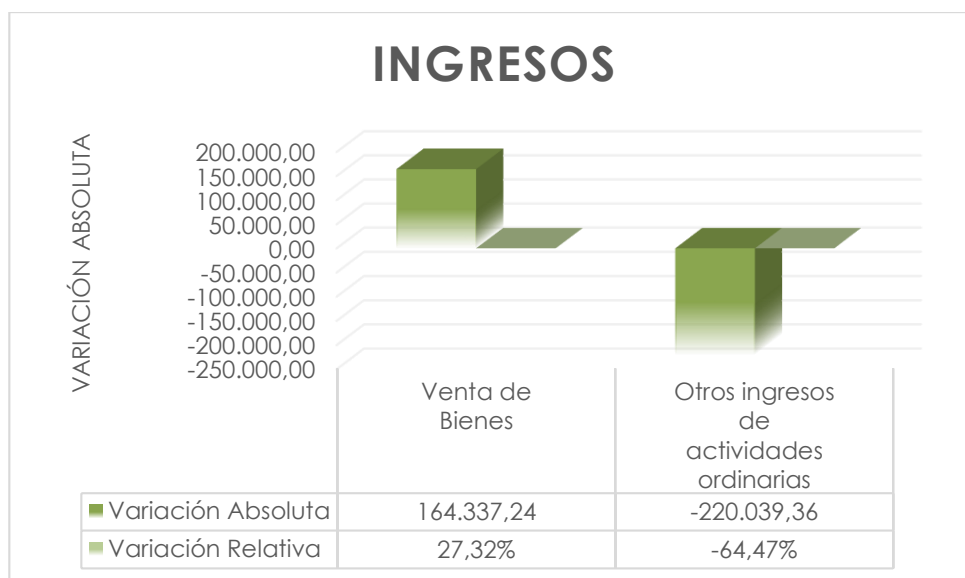


Figura 58 Análisis Balances Comparativos 2013 -2014

Fuente: Estados Financieros 2013 – 2014 Corpromedic S.A.

En lo que respecta a los ingresos se puede apreciar que los ingresos tuvieron una variación del 27,32% que representa a 164.337,24 dólares que representa a la cuenta Venta de Bienes y la cuenta otros ingresos de actividades ordinarias, presento una disminución de 64,47% que representa un valor de 220.039,36 en relación con el año 2014.

Costos

Como se aprecia en la tabla el costo de ventas total que tuvo un decremento del 9,83%, cuyo valor en cifras representa 80.574,60 dólares, al igual que los ingresos, entre el año 2013 y 2014, por otra parte, el inventario inicial se redujo en un 28,90%, las compras netas de bienes no producidos por la compañía se incrementaron en un 17,93% al igual que el Inventario final de bienes no producidos por la compañía que subió en un 40,24%. Los valores

de los costos de la empresa son menores con relación a los ingresos por ventas.

Tabla 45

Análisis Comparativo de Costos 2013 – 2014

Cuentas	2013	2014	Variación Absoluta	Variación Relativa
COSTOS				
(+) Inventario inicial de bienes no producidos por la compañía	362.963,52	258.072,95	-104.890,57	-28,90%
(+) Compras netas de bienes no producidos por la compañía	714.857,41	843.029,55	128.172,14	17,93%
(-) Inventario final de bienes no producidos por la compañía	-258.072,95	-361.929,12	-103.856,17	40,24%
TOTAL COSTOS	819.747,98	739.173,38	-80.574,60	-9,83%

Fuente: Estados Financieros 2013 – 2014 Corpromedic S.A.

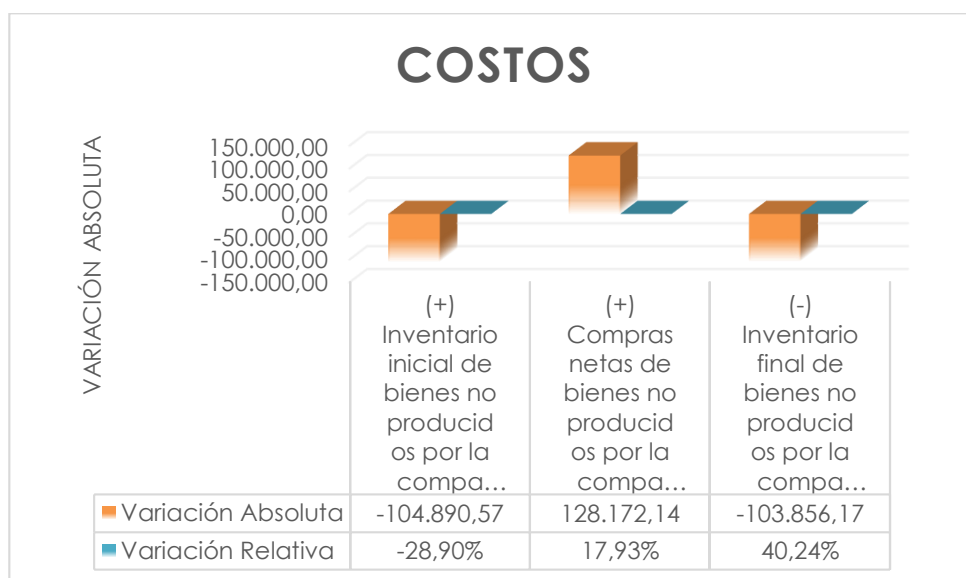


Figura 59 Análisis Balances Comparativos 2013 -2014

Fuente: Estados Financieros 2013 – 2014 Corpromedic S.A.

Los valores que representan los costos para los años 2013 y 2014 el Inventario inicial de bienes no producidos por la compañía disminuyó en 28,90%, compras netas de bienes no producidos por la compañía el 17,93% y el inventario final de bienes no producidos por la compañía del 40,24%.

Gastos

Los Gastos totales dentro del análisis comparativo de los años 2013 y 2014 tuvieron un incremento de 18,73%, los cuales se encuentran divididos en las siguientes cuentas como sueldos y salarios y las demás remuneraciones, aporte a la seguridad social (Incluido fondo de reserva), beneficios sociales e indemnizaciones, gastos de viaje, depreciaciones, otros gastos, los cuales se mencionarán a continuación.

Tabla 46

Análisis de Gastos 2013 – 2014

Cuentas	2013	2014	Variación Absoluta	Variación Relativa
GASTOS				
GASTOS DE VENTA	86.927,45	103.514,11	16.586,66	19,08%
Sueldos, Salarios y demás remuneraciones	44.539,51	46.031,53	1.492,02	3,35%
Aporte a la seguridad social (Incluido fondo de reserva)	5.866,89	6.764,11	897,22	15,29%
Beneficios sociales e indemnizaciones	7.419,87	7.778,18	358,31	4,83%
Gastos de viaje	0,00	18.129,47	0,00	100,00%
Depreciaciones	0,00	12.680,89	0,00	100,00%
Otros Gastos	29.101,18	12.129,93	-16.971,25	-58,32%
GASTOS FINANCIEROS	256,90		-256,90	-100,00%
Intereses	256,90		-256,90	-100,00%
TOTAL GASTOS	87.184,35	103.514,11	16.329,76	18,73%

Fuente: Estados Financieros 2013 – 2014 Corpromedic S.A.

Gastos de venta

Los gastos de ventas muestran un incremento del 19,08%, en términos monetarios es de 16.586,66 dólares, mientras que las subcuentas como sueldos y salarios y las demás remuneraciones han tenido un incremento de 3,35%, en términos absolutos es de 1492,02 dólares, aporte a la seguridad social representa un incremento de 15,29%, en términos monetarios es de 897,22, y los beneficios sociales e indemnizaciones tuvieron un incremento de 4,83%, y la cuenta otros gastos representa una disminución de 58,32%, mientras que las cuentas de gastos de viaje y depreciaciones tuvieron un incremento del 100,00%.

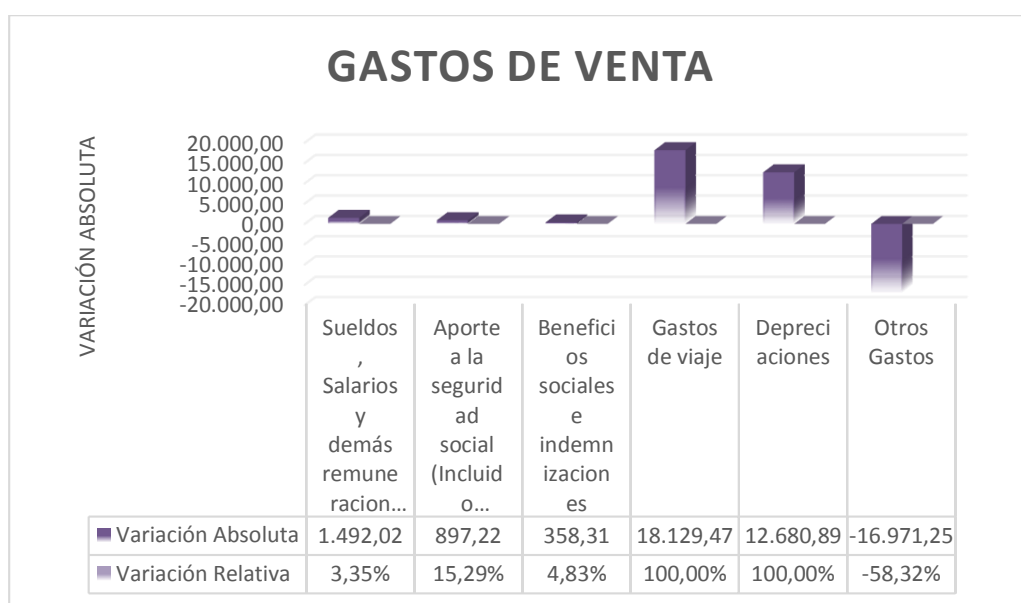


Figura 60 Análisis Comparativos Gastos de Venta 2013 -2014

Fuente: Estados Financieros 2013 – 2014 Corpromedic S.A.

Gastos financieros

Los gastos financieros muestran una disminución notable con respecto al año 2014, se debe tomar en consideración que los pagos de los intereses del préstamo solicitado en el mes de diciembre no están en el balance, ya que el pago se realizó el siguiente mes.

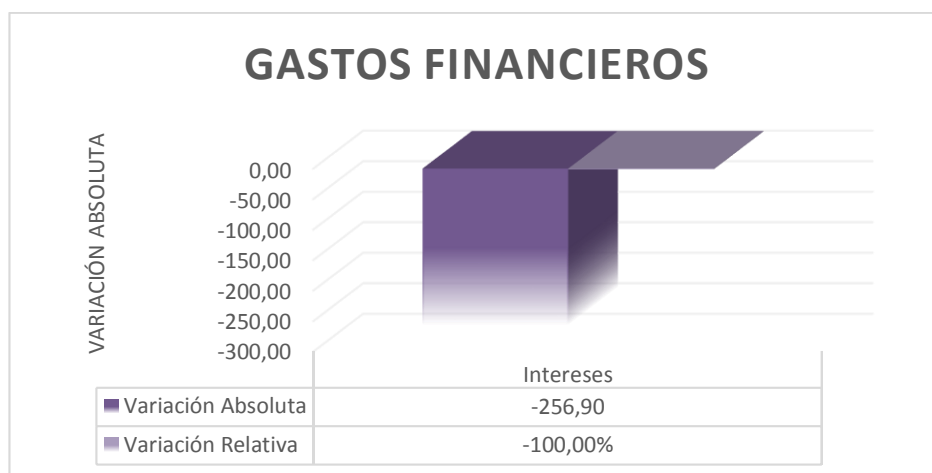


Figura 61 Análisis Comparativos Gastos Financieros 2013 -2014
Fuente: Estados Financieros 2013 – 2014 Corpromedic S.A.

Gastos totales

Tabla 47

Análisis Comparativos Gastos 2013 -2014

Cuentas	2013	2014	Variación Absoluta	Variación Relativa
GASTOS				
GASTOS DE VENTA	86.927,45	103.514,11	16.586,66	19,08%
GASTOS FINANCIEROS	256,90		-256,9	-100,00%
TOTAL GASTOS	87.184,35	103.514,11	16329,76	18,73%

Fuente: Estados Financieros 2013 – 2014 Corpromedic S.A.

Los gastos totales constituyen un monto representativo en la empresa Corpromedic S.A., dentro de los cuales tenemos las siguientes subcuentas gastos de ventas representan una variación porcentual del 19,08% valor en cifras 16.586,66 y Gastos Financieros 256,90 con una variación del 100%.

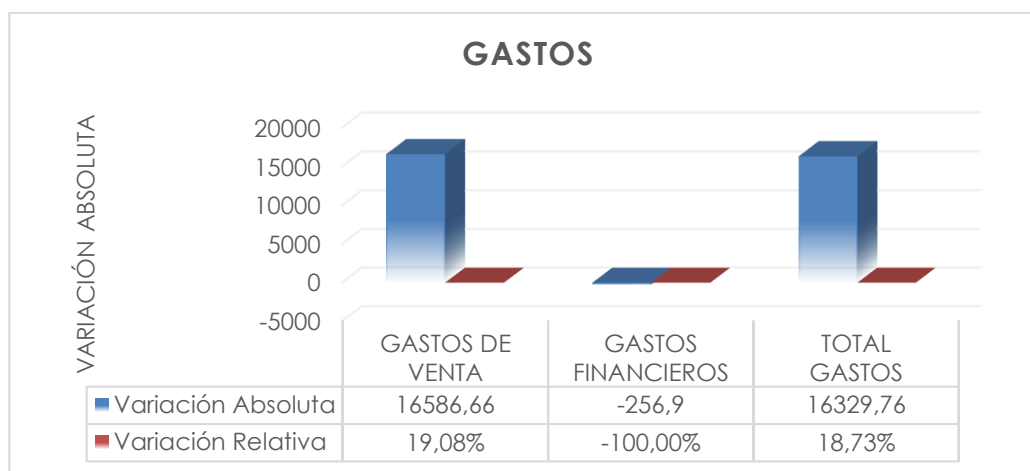


Figura 62 Análisis Comparativos Gastos 2013 -2014
Fuente: Estados Financieros 2013 – 2014 Corpromedic S.A.

Participación de resultados

Tabla 48

Análisis Comparativo Utilidad 2013 -2014

Cuentas	2013	2014	Variación Absoluta	Variación Relativa
Ganancia antes de 15% a trabajadores e impuesto a la Renta.	35.777,85	44.320,57	8.542,72	23,88%
15% Participación de trabajadores	5.366,68	6.648,09	1.281,41	23,88%
Ganancia antes de impuesto	30.411,17	37.672,48	7.261,31	23,88%
Impuesto a la Renta causado 22%	6.690,46	8.287,95	1.597,49	23,88%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	23.720,71	29.384,54	5.663,82	23,88%

Fuente: Estados Financieros 2013 – 2014 Corpromedic S.A.

Las utilidades presentan una tendencia creciente durante los dos años, entre el 2013 y 2014 el incremento de la utilidad neta es de 5.663,82 dólares con una variación del 23,88%.

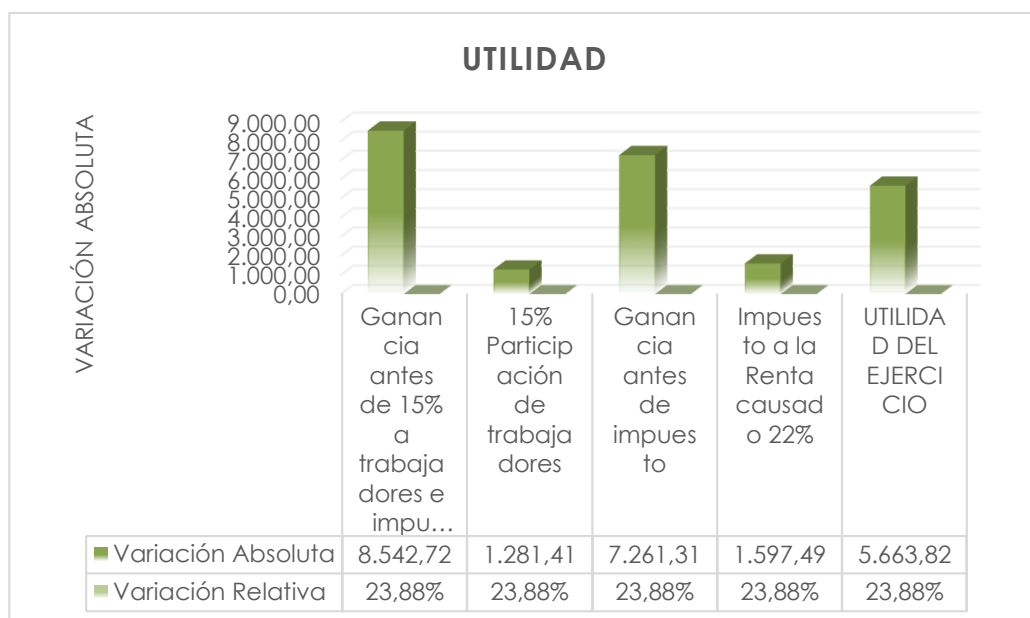


Figura 63 Análisis Comparativos Gastos 2013 -2014
Fuente: Estados Financieros 2013 – 2014 Corpromedic S.A.

3.3.2. Análisis de Indicadores Financieros

El análisis de los Indicadores Financieros de la empresa Corpromedic S.A., es de vital importancia para la toma de decisiones, y permitirá determinar la situación financiera de la entidad mediante el uso de herramientas analíticas las cuales permitirá evaluar la situación financiera, para conocer cuál es la perspectiva económica de la empresa.

a). - Indicadores de Liquidez

Razón del corriente

<i>Fórmula: Liquidez corriente</i>	2013	2014
Liquidez corriente = $\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$	= $\frac{282.741,38}{45.047,37}$	= $\frac{370.551,52}{19.605,32}$
	6,27	18,90

Interpretación:

Esta relación indica que por cada unidad monetaria que se debe a corto plazo, la empresa tiene para el 2013 \$ 6,27 dólares para cubrir la deuda. En el 2014 la empresa tiene una mayor liquidez es de \$ 18,90 dólares, es decir, cuando el capital propio es mayor que el capital ajeno la empresa tiene mayor solidez financiera, encontrándose dentro de un rango propicio.

Al analizar el resultado de este índice supone, como es lógico, una solución de holgura financiera que puede verse unida a un exceso de capitales inaplicados que influyen negativamente sobre la rentabilidad total de la empresa. Una de las opciones que se podría recomendar es que el efectivo sea invertido siempre y cuando analizando el riesgo y el rendimiento que dicha inversión nos generara y que tan rápido la inversión podrá convertirse en dinero en efectivo. (Los rangos óptimos para esta este indicador es de 1,5 a 2). Se supone que mientras mayor sea la razón, mayor será la capacidad de la empresa para pagar sus deudas.

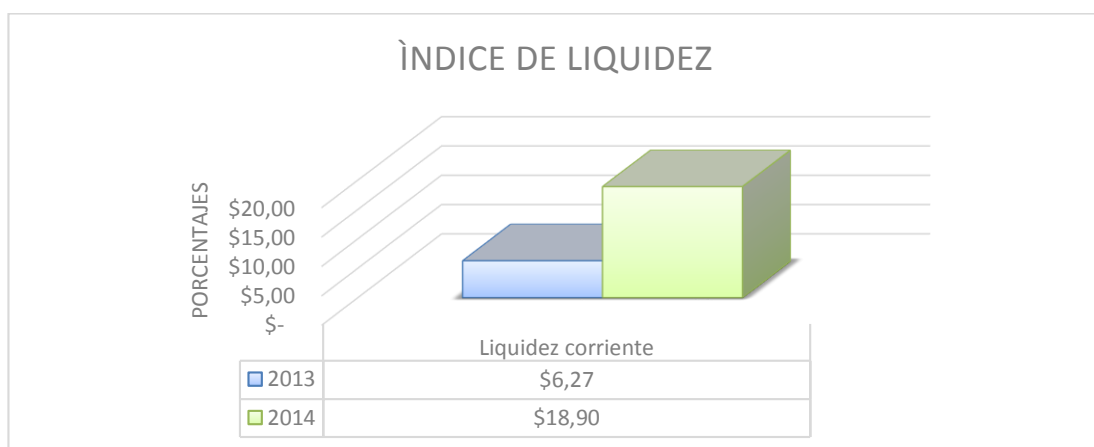


Figura 64 Indicadores de Liquidez
Fuente: Estados Financieros 2013 – 2014 Corpromedic S.A.

Capital de Trabajo

<i>Fórmula:</i>	2013	2014
Capital de Trabajo		
= <i>Activo corriente</i>	= 282.741,38	= 370.551,52
– <i>Pasivo corriente</i>	– 45.047,37	– 19.605,32
	237.694,01	350.946,20

Interpretación:

El índice de capital de trabajo para el año 2013, indica que la empresa pagaría todas sus deudas de corto plazo, le quedaría \$ 237.694,01 dólares como capital de trabajo propio y para el año 2014 350.946,20 dólares respectivamente.

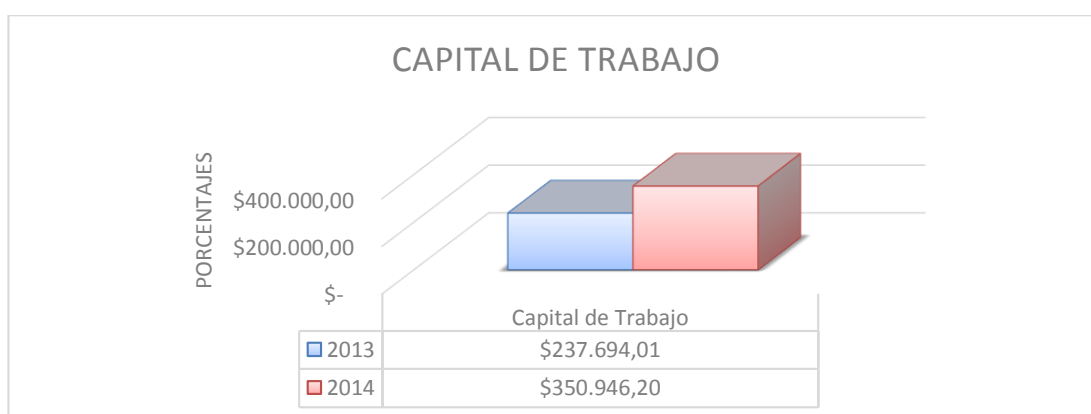


Figura 65 Capital de Trabajo

Fuente: Estados Financieros 2013 – 2014 Corpromedic S.A.

Prueba Ácida

<i>Fórmula:</i>	2013	2014
Prueba Ácida		
= $\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo corriente}}$	= $\frac{282.741,38 - 258.072,95}{45.047,37}$	= $\frac{370.551,52 - 361.929,12}{19.605,32}$
	0,55	0,44

Interpretación:

Este resultado indica que la empresa dispone para el año 2013 de 0,55 centavos de dólar por cada dólar que debe la empresa y para el año 2014 de 0,44 centavos de dólar en forma inmediata para cubrir las deudas corrientes, esto quiere decir, que la empresa no puede afrontar sus pagos a corto plazo, debido a que sus inventarios son elevados, y representan un gran peso en el Activo Corriente. El rango adecuado es que este sea ≥ 1 .

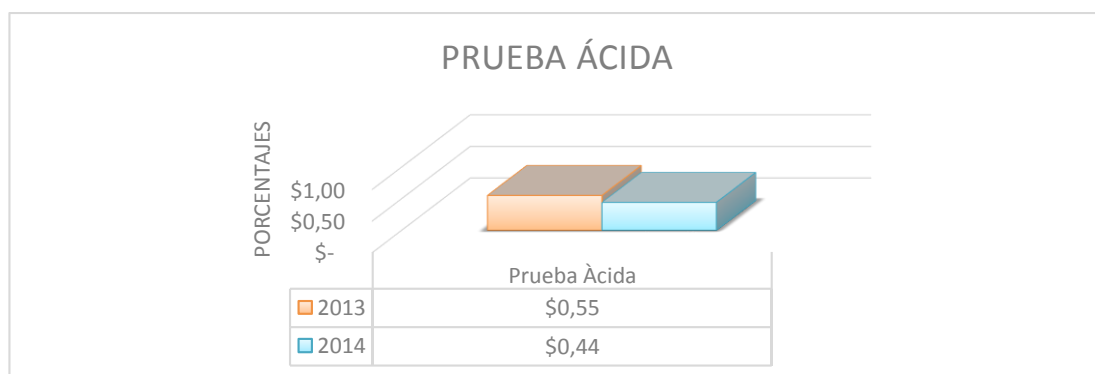


Figura 66 Prueba Ácida

Fuente: Estados Financieros 2013 – 2014 Corpromedic S.A.

b).- Razones de actividad

Rotación de inventarios

<i>Fórmula:</i>	2013	2014
Rotación de Inventarios		
$= \frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventarios}}$	$= \frac{819.747,98}{258.072,95}$	$= \frac{739.173,38}{361.929,12}$
	3,18	2,04

Interpretación:

El inventario para el año 2013 ha girado 3,18 veces en las ventas del año y para el 2014 ha girado 2,04 veces. Esto se debe a que hubo una reducción del mismo. El inventario promedio resulta de la suma del inventario final e inicial para dos.

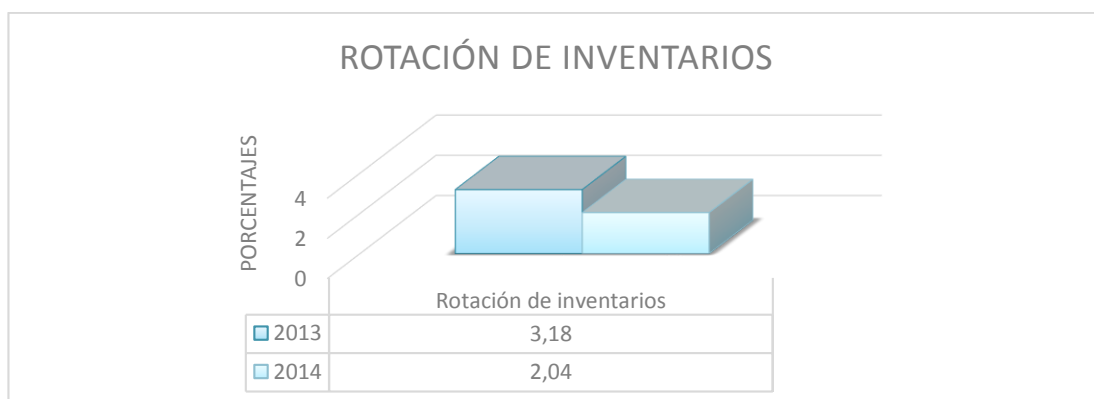


Figura 67 Rotación de inventarios
Fuente: Estados Financieros 2013 – 2014 Corpromedic S.A.

Rotación de Cuentas por Pagar

<i>Fórmula:</i>	2013	2014
Rotación de cuentas por pagar $= \frac{\text{Compras a crédito}}{\text{Promedio de cuentas por pag.}}$	$= \frac{110.867,5}{92.960,00 + 31.050,00}$	$= \frac{130.730,81}{31.050,00 + 1.999,37}$
	= 0,8940	= 3,9556

Interpretación:

El resultado quiere decir que para el año 2013 las cuentas por pagar se movieron en promedio de 0,89 veces en el año, mientras que para el año 2014 se movieron en promedio 3,95 veces en el año, lo que implica que existió un mejoramiento en la gestión de cuentas por pagar.

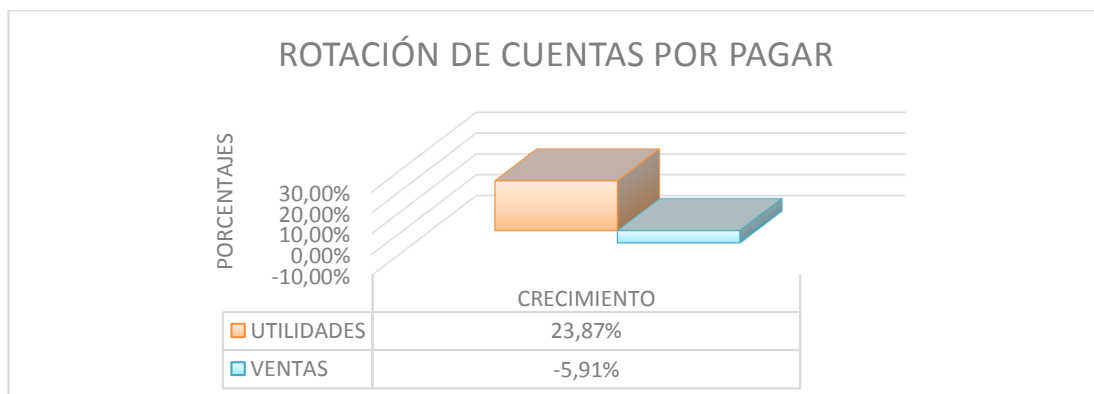


Figura 68 Rotación de Cuentas por pagar
Fuente: Estados Financieros 2013 – 2014 Corpromedic S.A.

Período Promedio de Pago

<i>Fórmula:</i>	2013	2014
Periodo promedio de pago		
$= \frac{\text{Cuentas por pagar}}{\frac{\text{Compras anuales}}{365}}$	$= \frac{31.050,00}{\frac{147.205,45}{365}}$	$= \frac{1.999,37}{\frac{241229,70}{365}}$
	74,50	3,02

El período promedio de pago para el año 2013 es de 74, 50 días, mientras que para el 2014 es de 3,02 días para cancelar las cuentas por pagar, lo que indica un notable mejoramiento.

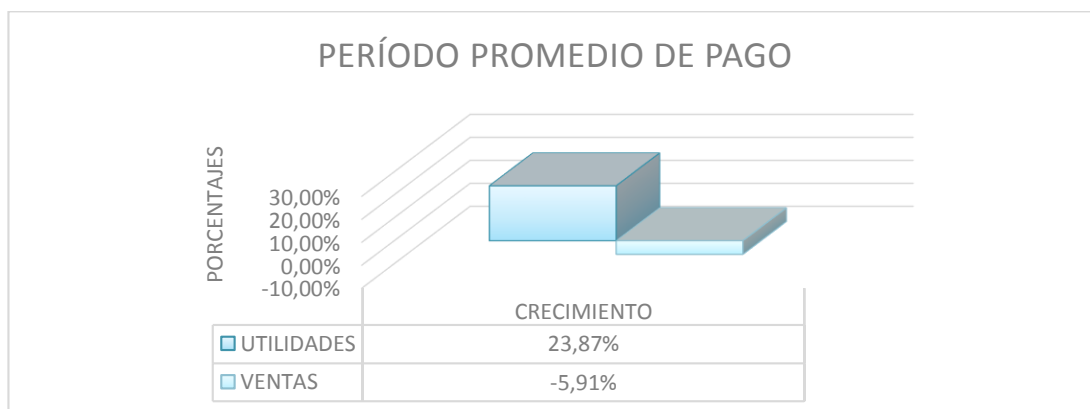


Figura 69 Período Promedio de Pago
Fuente: Estados Financieros 2013 – 2014 Corpromedic S.A.

Rotación de Activos Totales

<i>Fórmula:</i>	2013	2014
Rotación de activos totales		
$= \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos totales}}$	$= \frac{942.710,18}{296.831,26}$	$= \frac{887.008,06}{371.960,51}$
	3,18	2,38

Interpretación:

El activo total ha girado en el año 2013 en 3,18 veces en las ventas en el año y para el 2014 2,38 veces, esta reducción de tiempo no beneficia a la empresa debido a que se necesita que la mercadería (productos farmacéuticos) salgan a la venta.

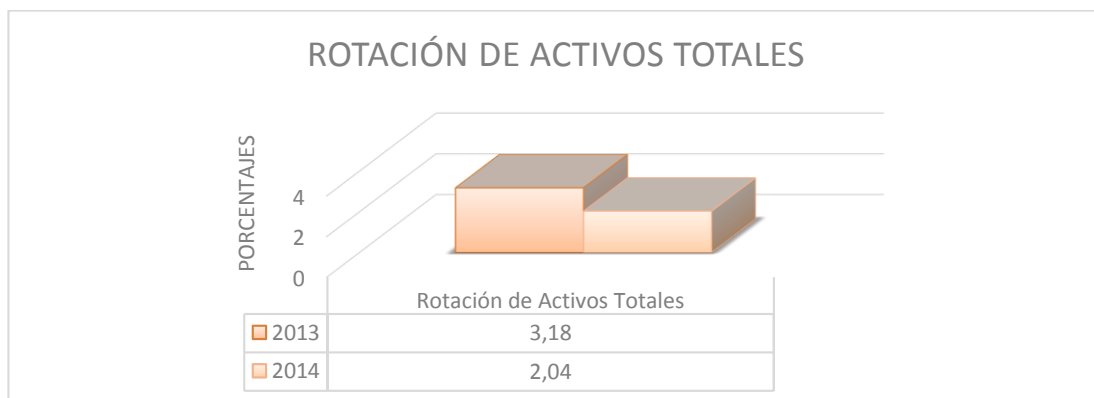


Figura 70 Rotación de activos totales
Fuente: Estados Financieros 2013 – 2014 Corpromedic S.A.

Rotación de Activos Fijos

<i>Fórmula:</i>	2013	2014
Rotación de activos fijos		
$= \frac{\textit{Ventas}}{\textit{Activos fijos}}$	$= \frac{942.710,18}{14.089,88}$	$= \frac{887.008,06}{1.408,99}$
	66,90	629,53

Interpretación:

El activo fijo neto para el año 2013 a rotado 66,9 veces mientras que el año 2014 es de 629,53 veces, esto se debe a que en el año anterior no se consideró las depreciaciones.

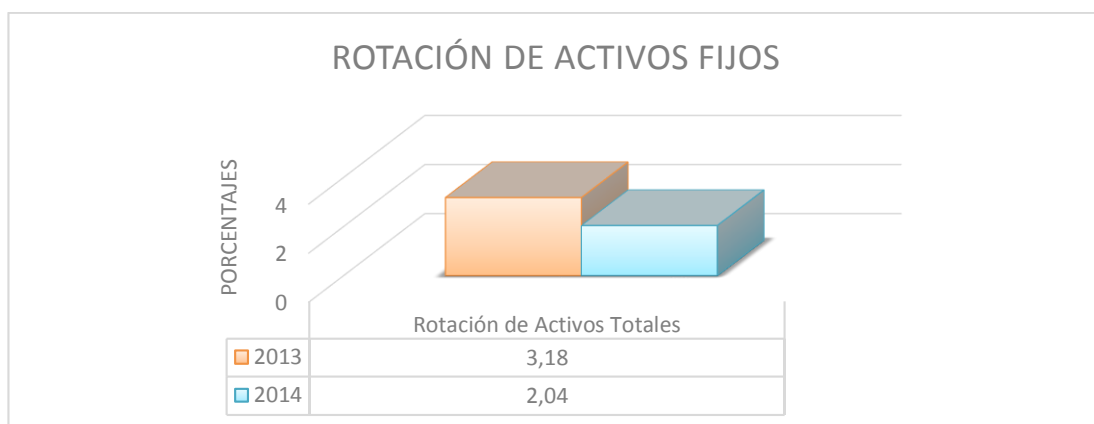


Figura 71 Rotación de activos fijos
Fuente: Estados Financieros 2013 – 2014 Corpromedic S.A.

c). - Razones de Endeudamiento

Razón de endeudamiento de activos

<i>Fórmula:</i>	2013	2014
Razón de endeudamiento de activos		
$= \frac{\textit{Pasivo total}}{\textit{Activo total}}$	$= \frac{180.349,38}{296.831,26}$	$= \frac{220.448,95}{371.960,51}$
	0,61	0,59

Interpretación:

Este índice indica que para el año 2013 el 61% de los activos totales de la empresa corresponden al capital ajeno. Para el año 2014 se ubicó en el 59,00%, para el año 2013 el 39% está financiado por terceros y el último año el 41% está financiado por terceros.

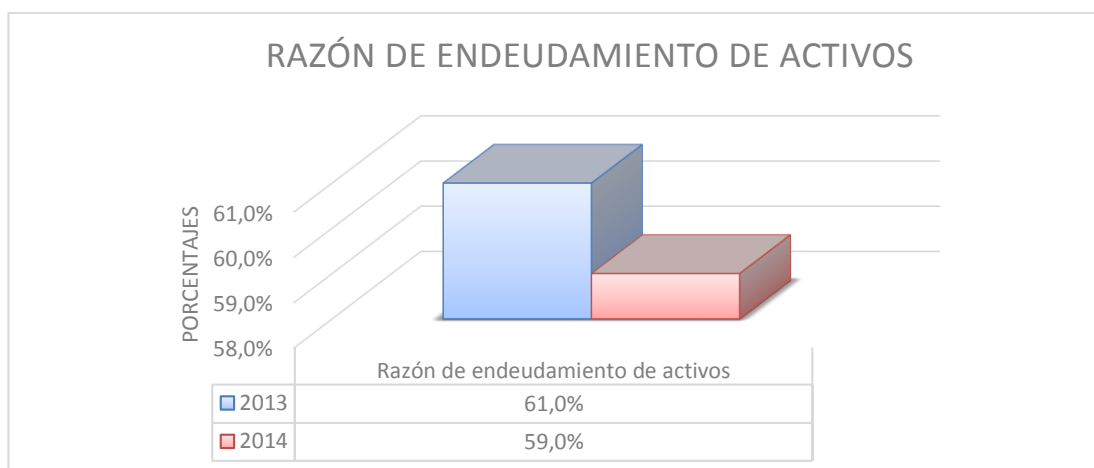


Figura 72 Razón de endeudamiento de activos
Fuente: Estados Financieros 2013 – 2014 Corpromedic S.A.

Razón de cobertura

Fórmula:	2013	2014
$\text{Razón de cobertura} = \frac{\text{Utilidad antes de intereses e imp}}{\text{Total de intereses cargados}}$	$= \frac{35.777,85}{18.942,29}$	$= \frac{44.320,57}{28.118,10}$
	1,88	1,57

Interpretación:

La razón de cobertura indica que por cada dólar de interés que la empresa debe pagar a terceros, ella está generando 1,88 dólares para el año 2013 mientras que para el año 2014 es de 1,57 dólares en utilidad operacional.

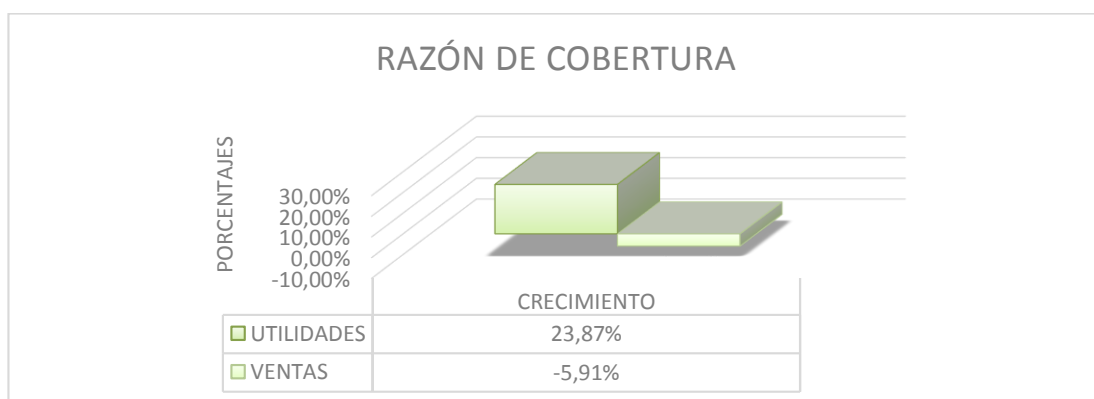


Figura 73 Razón de Cobertura
Fuente: Estados Financieros 2013 – 2014 Corpromedic S.A.

Razón de deuda a capital

<i>Fórmula:</i>	2013	2014
Razón de deuda a capital $= \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Patrimonio}}$	$= \frac{180.349,38}{116.481,88}$	$= \frac{220.448,95}{151.511,57}$
	1,55	1,45

Interpretación:

Este índice indica para el 2013 que las deudas representan el 155% del patrimonio de la empresa. Para el 2014 fue del 145% del patrimonio respectivamente.

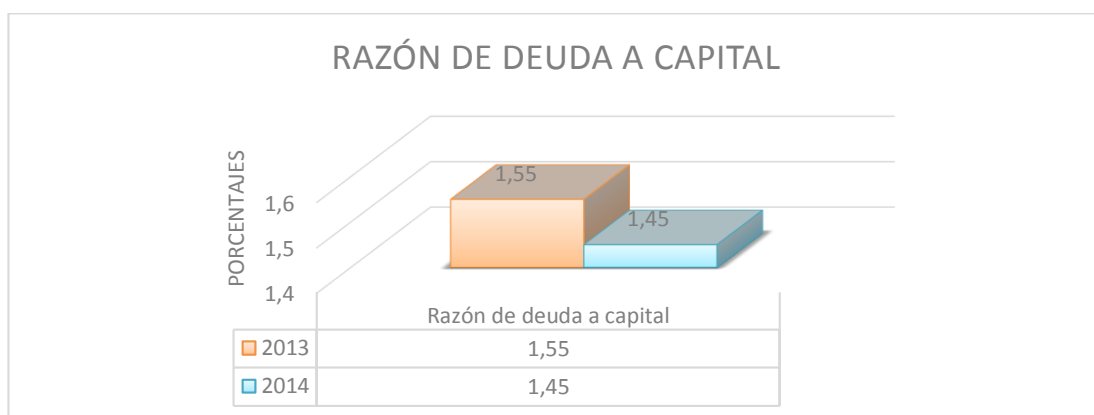


Figura 74 Razón de deuda a capital
Fuente: Estados Financieros 2013 – 2014 Corpromedic S.A.

d).- Razón de Rentabilidad

La rentabilidad en relación con las ventas

<i>Fórmula:</i>	2013	2014
Crecimiento de rentabilidad ventas $= \frac{\text{Ventas netas} - \text{costo de ventas}}{\text{Ventas Netas}}$	$= \frac{942.710,18 - 819.747,98}{942.710,18}$	$= \frac{887.008,06 - 739.173,38}{887.008,06}$
	0,1304	0,1666

Interpretación:

Este resultado indica la utilidad que una vez deducido el costo de ventas de bienes, la empresa cuenta para el año 2013 de 13,04% y para el año 2014 es de 16,66%.

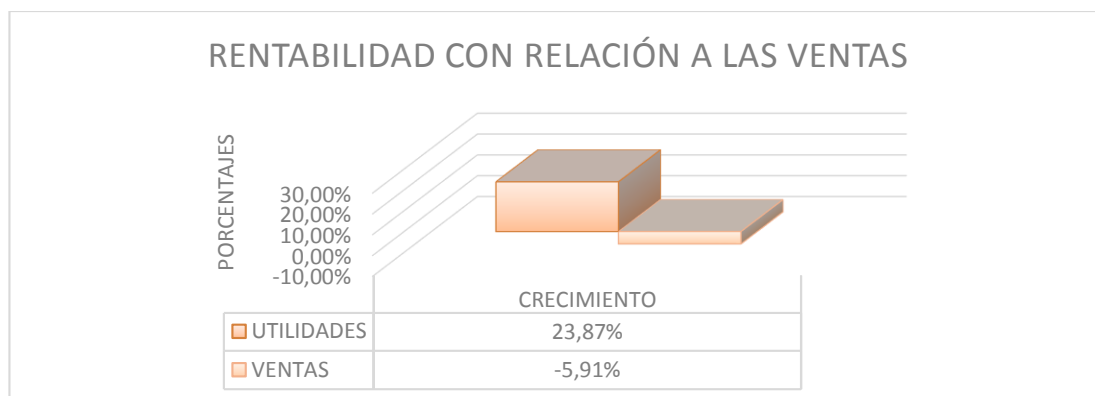


Figura 75 La rentabilidad en relación con las ventas
Fuente: Estados Financieros 2013 – 2014 Corpromedic S.A.

La rentabilidad en relación con la inversión o Rendimiento sobre activos totales (ROA)

Fórmula:	2013	2014
<i>La rentabilidad en relación con la inversión</i> $= \frac{\text{Utilidad Neta después de impuestos}}{\text{Activos totales}}$	$= \frac{23.720,71}{296.831,26}$	$= \frac{29.384,54}{371.960,51}$
	0,0799	0,0789

Interpretación:

El resultado nos indica que para el año 2013 y 2014 las utilidades de la empresa equivalen al 7,99% y 7,89% del valor de los activos totales de la misma.

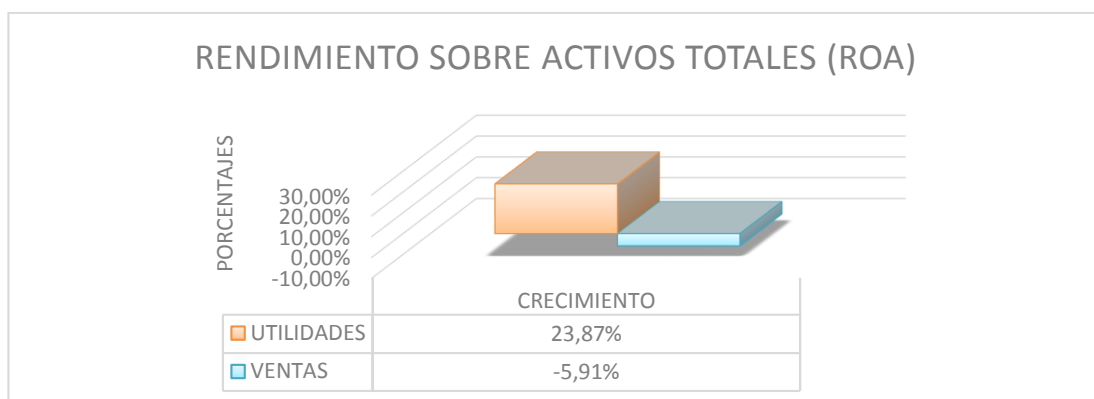


Figura 76 La rentabilidad en relación con las ventas
Fuente: Estados Financieros 2013 – 2014 Copromedic S.A.

Crecimiento de ventas

Fórmula:

2014

Crecimiento de ventas	
$= \frac{\text{Ventas del período actual}}{\text{Ventas Netas del período anterior}}$	$= \frac{887.008,06}{942.710,18}$
	0,9409

Interpretación:

Las ventas han tenido una disminución igual al (5,91%) en relación al año anterior: (100% - 94,09% = 5,91%). El crecimiento de las ventas en el último período ha sido del 0,94%.

Crecimiento de utilidades

Fórmula:

2014

Crecimiento de utilidades	
$= \frac{\text{Utilidad neta período actual}}{\text{Utilidad neta del período anterior}}$	$= \frac{29.384,54}{23.720,71}$
	1,2387

Interpretación:

Las utilidades han tenido un incremento igual al 23,87%, en relación al año anterior: $(123,87\% - 100\% = 23,87\%)$.

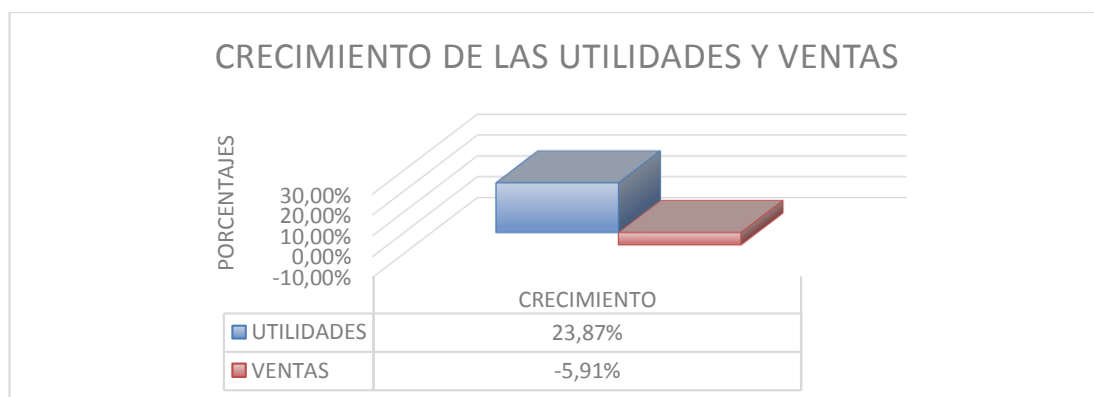


Figura 77 Crecimiento de las utilidades y las ventas.

Fuente: Estados Financieros 2013 – 2014 Corpromedic S.A.

3.3.3. Matriz FODA

La Matriz FODA permitió relacionar las fortalezas y las debilidades de la empresa Corpromedic S.A., con las Oportunidades y las Amenazas del ambiente como se muestra en la tabla 49. Matriz FODA.

Tabla 49 Matriz FODA

AMBIENTE INTERNO

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Abastecerse de los productos médicos de manera oportuna. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Carece de medidas logísticas y de operación de la empresa.
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ambiente propicio en el desarrollo de las actividades. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Insuficiente capacitación al personal y falta de motivación.
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Personal acorde al perfil profesional. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Deficiente evaluación de la información económica.
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Estructura organizacional. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Bajo presupuesto destinado a la capacitación del personal.
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Bajo índice de reclamos por parte de los clientes externos. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Inexistencia de planes estratégicos.

CONTINÚA 

<ul style="list-style-type: none"> ▪ Información contable presentada a tiempo. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Proceso deficiente en la toma de decisiones.
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nivel de ventas idóneo para operar en el mercado. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Inadecuado poder de negociación con los clientes.
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Fidelidad de los clientes. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Carencia de políticas de cobro y crédito.
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Productos que satisfacen las necesidades de los clientes. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Poca negociación con los proveedores.
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Precios competitivos. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Inexistencia de estrategias para hacer frente a la competencia.
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Productos farmacéuticos de calidad. 	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Cumplimiento de estándares y parámetros que exige la industria farmacéutica. 	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Precios asequibles. 	
AMBIENTE EXTERNO	
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> ▪ La tasa de interés pasiva permite invertir generando mayores ganancias. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Incremento de la Tasa de Inflación.
<ul style="list-style-type: none"> ▪ El mercado laboral es amplio y competitivo. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ La Tasa de Interés Activa ocasiona una mayor dificultad para acceder a créditos.
<ul style="list-style-type: none"> ▪ El Producto Interno bruto PIB representa una oportunidad debido a que hay una mayor inversión en cuanto al presupuesto de la Salud. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Reducción de línea de la pobreza poco significativa.
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mayor parte de personas tendrán acceso a las medicinas. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ No tiene acceso a dispositivos tecnológicos.
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Presupuesto del estado orientado al Sector Salud. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Incremento de nuevas empresas que oferten productos farmacéuticos.
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Cambios en la Matriz Productiva. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Algunos productos e insumos médicos tienen patentes.
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Contar con reglamentos de Buenas Prácticas de Manufactura (BPM). 	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Se cuenta con organismos que regulen los precios de las medicinas. 	

Fuente: Corpromedic S.A.

CAPÍTULO IV

VALORACIÓN DE LA EMPRESA

4.1 Valoración de la empresa

En este capítulo se describen los procedimientos y tratamientos de cada una de las cuentas del Estado de Resultados y del Balance General para la determinación del método de valoración de flujos de caja descontados, los mismos que se encuentran proyectados en un horizonte de tiempo de 5 años.

Para ello se determinó ciertas tasas como el costo promedio ponderado de capital (WACC), el modelo de valoración de activos financieros (CAPM), la tasa mínima aceptable de rendimiento (TMAR), además se identificó ciertos indicadores macroeconómicos, que ayudan a encontrar el valor real de la empresa en cada uno de los elementos del patrimonio a fin de conocer el valor de la empresa en términos monetarios, también se utiliza indicadores adicionales como lo es el valor económico agregado (EVA) para conocer si la empresa está creando valor o destruyéndolo y la (TIR) tasa interna de retorno.

Para la determinación de la valoración de la empresa Corpromedic S.A., se utilizó el método de flujos descontados debido a que la empresa presenta ingresos superiores al capital propio lo que hace imprescindible valorar a la empresa para que los socios y futuros inversionistas conozcan cual es el comportamiento de las inversiones en los activos fijos, obligaciones a corto y largo plazo, tratamientos de las depreciaciones y amortizaciones de las deudas contraídas por la empresa.

A fin de conocer el valor real de la empresa se opta por utilizar el método de flujos descontados, determinando el valor actual en cada uno de los flujos de efectivo para los años proyectados descontándolos con la tasa de descuento apropiada para la empresa Corpromedic S.A.

4.2. Proyecciones financieras

Las proyecciones financieras se realizaron, a los Estados Financieros de pérdidas y ganancias o Balance de Resultados y al Estado de situación Inicial o Balance General, en un horizonte de tiempo de 5 años.

4.2.1 Estado de resultados

a). -Ventas

La proyección de los ingresos se determinó para los cinco años siguientes, el precio se realizó acorde a los requerimientos del mercado considerando los factores internos y los factores externos, que serán necesarios para proyectar esta cuenta, en los que se analizó el crecimiento interno de la empresa, el crecimiento del sector, obteniendo un crecimiento promedio, al cual será añadido el porcentaje de inflación.

Tabla 50

Porcentaje de proyección de ventas

AÑOS	FACTORES INTERNOS			FACTORES EXTERNOS	TOTAL
	2012	2013	2014		
INGRESOS	712.215,87	942.710,18	887.008,06		
CRECIMIENTO INTERNO		32,36%	-5,91%		26,45%
CRECIMIENTO DEL SECTOR				3,80%	3,80%
CRECIMIENTO PROMEDIO					15,13%
INFLACIÓN					3,67%
				(%) CRECIMIENTO	18,80%

Fuente: Estados financieros Copromedic S.A.

Durante el año 2015 se espera obtener un ingreso total (Incluido la venta de bienes y los otros ingresos de actividades ordinarias), equivalente a 1.053.740,13 dólares lo que representa un ingreso bastante significativo,

mientras que se espera que para el segundo año la demanda va a aumentar un 18,80% según el crecimiento promedio obtenido que se encuentra estimado para la proyección de esta cuenta durante los próximos 5 años.

Analizando los ingresos del año 2016 se estima en 1.251.813,05 dólares, para el año 2017 en 988.181,21 dólares, para el año 2018 se ubica en 1.487.117,99 mientras para el último año 2019 estará en 2.098.733,69 dólares, los ingresos aumentan debido a que se pretende vender más productos e insumos farmacéuticos y va a existir una mayor demanda, por lo tanto la utilidad va incrementándose.

Venta de bienes

Tabla 51

Proyección de venta de bienes

AÑOS	Venta de Bienes
2015	909.708,22
2016	1.080.707,27
2017	1.283.849,23
2018	1.525.176,06
2019	1.811.865,41

Fuente: Estados financieros Copromedic S.A.

Para el año 2015 las cuenta venta de bienes, de acuerdo a la proyección estimada será de 909.708,22 dólares, mientras que para el 2016 corresponde a 1.080.707,27 dólares, para el año 2017 será de 1.283.849,23 dólares, en el año 2018 está será igual a 1.525.176,06 dólares y finalmente para el año 2019 es de 1.811.865,41 dólares.

Otros ingresos de actividades ordinarias

En el año 2015 las cuenta venta de bienes, de acuerdo a la proyección estimada será de 144.031,91 dólares, mientras que para el 2016 corresponde a 171.105,78 dólares, para el año 2017 será de 203.268,76 dólares, en el año

2018 está será igual a 241.477,45 dólares y finalmente para el año 2019 es de 286.868,29 dólares.

Tabla 52

Otros ingresos de actividades ordinarias

AÑOS	Otros ingresos de actividades ordinarias
2015	144.031,91
2016	171.105,78
2017	203.268,76
2018	241.477,45
2019	286.868,29

Fuente: Estados financieros Copromedic S.A.

b). - Costos de ventas

Para la estimación del costo de ventas se utilizó el porcentaje de crecimiento de ventas obtenido anteriormente, cuyos costos para la empresa en el año 2015 corresponde a 878.116,77 dólares, y para el siguiente año 2016 los costos se ubican en 1.043.177,53 dólares, mientras que para el año 2017 será de 1.239.264,98 dólares, y para el año 2018 será de 1.472.211,25 y finalmente para el año 2019 se ubicará en 1.748.944,73 dólares.

Tabla 53

Proyección de costos

AÑOS	Costo de ventas
2015	878.116,77
2016	1.043.177,53
2017	1.239.264,98
2018	1.472.211,25
2019	1.748.944,73

Fuente: Estados financieros Copromedic S.A.

c). - Gastos de ventas

Para realizar la proyección de este tipo de egresos debemos considerar que debido a la economía del país, región o sector éstos en el corto, mediano y largo plazo van a ver afectados, por lo que estos ingresos se incrementan, por lo tanto se debe tomar en consideración la tasa de incrementos salariales del 4,05%, para proyectar las cuentas de sueldos, salarios y demás remuneraciones, aporte a la seguridad social (Incluido fondo de reserva), beneficios sociales e indemnizaciones, mientras que para proyectar las cuentas de gastos de viaje y otros gastos se utilizara la inflación del 3,67% establecida por el Banco Central del Ecuador.

d). - Sueldos, salarios y demás remuneraciones

Tabla 54

Sueldos, salarios y demás remuneraciones

AÑOS	Sueldos, Salarios y demás remuneraciones
2015	47.895,81
2016	49.835,59
2017	51.853,93
2018	53.954,01
2019	56.139,15

Fuente: Estados financieros Copromedic S.A.

Como se muestra en la tabla anterior la cuenta sueldos, salarios y demás remuneraciones, se pronostica que para el año 2015 sus montos ascienden a 47.895,81 dólares, el año 2016 son de 49.835,59 dólares, el año 2017 es de 51.853,93 dólares, el año 2018 es de 53.954,01 dólares y para el año 2019 es de 56.139,15 dólares.

e). - Aporte a la seguridad social

La cuenta de aporte a la seguridad social presenta un comportamiento similar a los gastos anteriores, para el año 2015 el valor es de 7.038,06 dólares, mientras que para el año 2016 son de 7.323,10 dólares, al igual que para año 2017 es de 7.619,68 dólares, en el año 2018 es de 7.928,28 dólares y para el último año 2019 será de 8.249,38 dólares.

Tabla 55

Aporte a la seguridad social (Incluido fondo de reserva)

AÑOS	Aporte a la seguridad social (Incluido fondo de reserva)
2015	7.038,06
2016	7.323,10
2017	7.619,68
2018	7.928,28
2019	8.249,38

Fuente: Estados financieros Corpromedic S.A.

f). - Beneficios sociales e indemnizaciones

Tabla 56

Beneficios sociales e indemnizaciones

AÑOS	Beneficios sociales e indemnizaciones
2015	8.093,20
2016	8.420,97
2017	8.762,02
2018	9.116,88
2019	9.486,12

Fuente: Estados financieros Corpromedic S.A.

En esta cuenta incluye los beneficios sociales e indemnizaciones de los trabajadores de la empresa Corpromedic S.A., los cuales son necesarios para que la empresa pueda desarrollar sus operaciones a corto, mediano y largo plazo, lo que se estima que para el año 2015 es de 8.093,20 dólares, y para el año 2016 será de 8.420,97 dólares, además de mencionar que el comportamiento para el año 2017 es de 8.762,02 dólares, en el año 2018 será de 9.116,88 dólares y el año 2019 es de 9.486,12 dólares.

g). - Gastos de viaje

Esta cuenta ha sido proyectada con la inflación, la misma que se proyectó para el año 2015 en 18.794,82 dólares, para el año 2016 en 19.484,59 dólares, en el año 2017 se estimó en 20.199,68 dólares, el año 2018 será de 20.941,00 dólares y finalmente en el año 2019 21.709,54 dólares.

Tabla 57

Gastos de viaje

AÑOS	Gastos de viaje
2015	18.794,82
2016	19.484,59
2017	20.199,68
2018	20.941,00
2019	21.709,54

Fuente: Estados financieros Corpromedic S.A.

h). - Otros gastos

La cuenta otros gastos para el año 2015 es de 12.575,10 dólares, el año 2016 será de 13.036,60 dólares, el año 2017 es de 13.515,05 dólares, el año 2018 corresponde a 14.011,05 dólares y el año 2019 será de 14.525,26 dólares.

Tabla 58**Otros gastos**

AÑOS	Otros Gastos
2015	12.575,10
2016	13.036,60
2017	13.515,05
2018	14.011,05
2019	14.525,26

Fuente: Estados financieros Corpromedic S.A.

i). - Gastos de depreciación

Las depreciaciones constituyen la pérdida del valor del activo fijo o tangible por el paso del tiempo, desgaste físico por el uso del activo, es decir representa un gasto que debe provisionar la empresa para la adquisición de futuros Activos fijos, constituyendo en sí una disminución del valor del activo fijo.

Según el reglamento de aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno Art. 28. Gastos generales deducibles en su literal (c) menciona que "La depreciación de los activos fijos se realizará de acuerdo a la naturaleza de los bienes, a la duración de su vida útil y la técnica contable"

"Para que este gasto sea deducible, no podrá superar los siguientes porcentajes:

- Inmuebles (excepto terrenos), naves, aeronaves, barcasas y similares 5% anual.
 - Instalaciones, maquinarias, equipos y muebles 10% anual.
 - Vehículos, equipos de transporte y equipo caminero móvil 20% anual.
 - Equipos de cómputo y software 33,33 % anual. "
- (<http://www.sri.gob.ec/web/guest/depreciacion-acelarada-de-activos-fijos>
Recuperado al 12 de Noviembre del 2015)

Activos fijos

En la depreciación se consideró los porcentajes de depreciación dados por la Ley Orgánica de Régimen Tributaria Interna, en los que se procedió a calcular cada uno de los porcentajes de depreciación correspondientes a cada tipo de activo fijo.

- Para la depreciación de vehículos se consideró un tiempo de vida útil de 5 años y un porcentaje de depreciación anual de 20%, calculados del valor total del activo, obteniendo un valor de depreciación de 7600,00 dólares para cada año.
- Para los muebles y enseres se consideró un tiempo de vida útil de 10 años, con un 10% de depreciación anual, obteniendo un valor de depreciación 353,05 dólares.
- Los equipos de computación se consideraron un tiempo de vida útil de 3 años, con un 33,33% de depreciación anual, obteniendo un valor de depreciación de 1000,66 dólares durante los tres años vida útil.

Tabla 59

Porcentajes de depreciaciones

ACTIVO	VALOR TOTAL	AÑOS DE VIDA ÚTIL	DEPRECIACIÓN (%)
Vehículo	38.000,00	5,00	20,00%
Muebles y enseres	3.530,45	10,00	10,00%
Equipo de computación	3.001,97	3,00	33,33%
TOTAL	\$44.532,42		

Tabla 60

Depreciaciones

ACTIVOS FIJOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Vehículo	7.600,00	7.600,00	7.600,00	7.600,00	7.600,00
Muebles y enseres	353,05	353,05	353,05	353,05	353,05
Equipo de computación	1.000,66	1.000,66	1.000,66		
TOTAL ACTIVOS FIJOS	8.953,70	8.953,70	8.953,70	7.953,05	7.953,05

Durante los años 1, 2 y 3 su depreciación se mantiene constante con un valor de 8.953,70 dólares, mientras que en los años 4 y 5 su valor es de 7.953,05 dólares disminuye debido a que el equipo de cómputo se deprecia en 3 años de vida útil.

j). - Gastos financieros

Para proyectar esta cuenta se tomó en consideración el interés de la tabla de amortización del préstamo que se pretende adquirir.

Tabla 61

Intereses

AÑOS	Intereses
2015	5.600,00
2016	4.704,38
2017	3.708,44
2018	2.600,96
2019	1.369,45

Fuente: Estados financieros Corpromedic S.A.

4.3. Proyección del Estado de Resultados

Para la proyección del Estado de Resultados, se consideró un pronóstico de 5 años futuros, proyectados considerando aquellos factores internos y

externos que intervienen, los mismos que permitirán conocer cuál será el comportamiento de los ingresos y egresos, para el caso de los gastos se consideraron los gastos de venta en los que están inmersos los pagos a los empleados, el aporte a la seguridad social, beneficios sociales, gastos de viaje, depreciaciones y otros gastos que pueden surgir en el transcurso del tiempo y finalmente se consideró los gastos financieros que son productos de los préstamos adquiridos con las instituciones financieras.

Durante el año 2015, se estimó una utilidad de 44.203,99 dólares, mientras que en el año 2016 es de 64.229,17 dólares, para el año 2017 es de 88.338,45 dólares, en el año 2018 será de 117.972,25 dólares y finalmente para el año 2019 será de 152.726,71 dólares. Las deudas mantienen un incremento debido a que los gastos financieros en el transcurso del tiempo son menores, lo que da como resultado que la utilidad incremente. A continuación, se detallará el Estado de resultados de la empresa de la Corpromedic S.A.:

Tabla 62

Estado de Resultados proyectado

Corpromedic S.A					
Estado de Resultados proyectado					
Años					
INGRESOS	2015	2016	2017	2018	2019
(+) Venta de Bienes	909.708,22	1.080.707,27	1.283.849,23	1.525.176,06	1.811.865,41
(+) Otros ingresos de actividades ordinarias	144.031,91	171.105,78	203.268,76	241.477,45	286.868,29
(=) TOTAL INGRESOS	\$ 1.053.740,13	\$ 1.251.813,05	\$ 1.487.117,99	\$ 1.766.653,51	\$ 2.098.733,69
COSTOS					
(-) Costo de ventas	878.116,77	1.043.177,53	1.239.264,98	1.472.211,25	1.748.944,73
(=) TOTAL COSTOS	878.116,77	1.043.177,53	1.239.264,98	1.472.211,25	1.748.944,73
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	175.623,36	208.635,51	247.853,00	294.442,26	349.788,96
GASTOS					
GASTOS DE VENTA					
(-) Sueldos, Salarios y demás remuneraciones	47.895,81	49.835,59	51.853,93	53.954,01	56.139,15
(-) Aporte a la seguridad social (Incluido fondo de reserva)	7.038,06	7.323,10	7.619,68	7.928,28	8.249,38
(-) Beneficios sociales e indemnizaciones	8.093,20	8.420,97	8.762,02	9.116,88	9.486,12
(-) Gastos de viaje	18.794,82	19.484,59	20.199,68	20.941,00	21.709,54
(-) Depreciación Vehículo	7.600,00	7.600,00	7.600,00	7.600,00	7.600,00
(-) Depreciación muebles y enseres	\$ 353,05	\$ 353,05	\$ 353,05	\$ 353,05	\$ 353,05
(-) Depreciación equipos de computo	1.000,66	1.000,66	1.000,66		
(-) Otros Gastos	12.575,10	13.036,60	13.515,05	14.011,05	14.525,26
(=) TOTAL GASTOS DE VENTA	\$ 103.350,68	\$ 107.054,55	\$ 110.904,06	\$ 113.904,27	\$ 118.062,48
GASTOS FINANCIEROS					
(-) Intereses	\$ 5.600,00	\$ 4.704,38	\$ 3.708,44	\$ 2.600,96	\$ 1.369,45
(=) TOTAL GASTOS FINANCIEROS	5.600,00	4.704,38	3.708,44	2.600,96	1.369,45
(=) TOTAL GASTOS	\$ 108.950,68	\$ 111.758,93	\$ 114.612,50	\$ 116.505,24	\$ 119.431,93
(=) UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 66.672,68	\$ 96.876,58	\$ 133.240,50	\$ 177.937,02	\$ 230.357,03
(=) Ganancia antes de 15% a trabajadores e impuesto a la Renta.					
(-) 15% Participación de trabajadores	10.000,90	14.531,49	19.986,08	26.690,55	34.553,55
(=) Ganancia antes de impuesto	56.671,78	82.345,10	113.254,43	151.246,47	195.803,47
(-) Impuesto a la renta por pagar ejercicio	12.467,79	18.115,92	24.915,97	33.274,22	43.076,76
(=) GANANCIA NETA DEL PERÍODO	\$ 44.203,99	\$ 64.229,17	\$ 88.338,45	\$ 117.972,25	\$ 152.726,71

Fuente: Estados financieros Corpromedic S.A.

4.4. Balance General

Para proyectar el balance general se consideró el método de crecimiento simple, para proyectarla durante 5 años futuros que permitió conocer cuál es el comportamiento económico de la empresa. Las cuentas que no se consideraron para proyectarlas son las cuentas de capital suscrito, aportes de los socios para futura capitalización y las cuentas de la reserva legal, facultativa y estatutaria, las cuales no presentan ningún cambio.

4.4.1. Activo

a). - Activo Corriente

Efectivo y equivalentes al efectivo

Para proyectar esta cuenta se consideró, la relación que tiene con la cuenta de ventas, en cual se analiza el comportamiento histórico de los tres últimos años tomando en consideración el porcentaje de crecimiento de la cuenta efectivo y equivalentes al efectivo más el porcentaje de la proyección de las ventas teniendo como porcentaje de proyección final 18,99%.

Tabla 63

Proyección estimada para el efectivo y equivalentes al efectivo

AÑOS	2012	2013	2014	% CRECIM IENTO	% PROYEC CIÓN DE VENTAS	% PROYEC CIÓN
ACTIVO CORRIENTE						
VENTAS	712.215,87	942.710,18	887.008,06			
%	0,07%	0,37%	0,15%	0,196%	18,80%	18,99%
Efectivo y equivalentes al efectivo	497,66	3.526,51	1.287,68			

Fuente: Estados financieros Copromedic S.A.

Tabla 64

Proyección de efectivo y equivalentes al efectivo

AÑOS	Efectivo y equivalentes al efectivo
2015	1.532,26
2016	1.823,28
2017	2.169,59
2018	2.581,67
2019	3.072,02

Fuente: Estados financieros Corpromedic S.A.

Para el año 2015 la cuenta efectivo y equivalente al efectivo de acuerdo a la proyección estimada será de 1.532,00 dólares, mientras que para el 2016 corresponde a 1.823,28 dólares, para el año 2017 será de 2.169,59 dólares, en el año 2018 está será igual a 2.581,67 dólares y finalmente para el año 2019 es de 3.072,02 dólares.

Provisión cuentas incobrables

Esta cuenta no ha tenido variación alguna, en los últimos tres años por lo que el porcentaje de provisión se mantendrá con (165,77) dólares para los cinco años siguientes.

Tabla 65

Provisión cuentas incobrables

AÑOS	Provisión cuentas incobrables
2015	(165,77)
2016	(165,77)
2017	(165,77)
2018	(165,77)
2019	(165,77)

Fuente: Estados financieros Corpromedic S.A.

Inventario

Para proyectar los inventarios, se tomó en consideración el comportamiento histórico de esta cuenta con relación a tres años anteriores, obteniendo como resultado que el porcentaje de crecimiento de esta cuenta se encuentra en 5,67%, como factor interno, al mismo que será añadido el valor de la inflación de 3,67%, teniendo como porcentaje de proyección 9,34%.

Tabla 66

Proyección estimada para los inventarios

AÑOS	2012	2013	2014	% CREC IMIEN TO	% INFLACI ÓN	% PROYECC IÓN
ACTIVO CORRIENTE						
Inventario	362.963,52	258.072,95	361.929,12			
%		-28,90%	40,24%	5,67%	3,67%	9,34%

Fuente: Estados financieros Copromedic S.A.

Tabla 67

Proyección de los inventarios

AÑOS	Inventario
2015	395.741,57
2016	436.869,59
2017	478.138,16
2018	517.340,08
2019	565.671,48

Fuente: Estados financieros Copromedic S.A.

Para el año 2015 la cuenta inventarios de acuerdo a la proyección estimada será de 395.741,57 dólares, mientras que para el 2016 corresponde a 436.869,59 dólares, para el año 2017 será de 478.138,16 dólares, en el año 2018 está será igual a 517.340,08 dólares y finalmente para el año 2019 es de 565.671,48dólares.

Activos por impuestos corrientes (Crédito tributario a favor de la empresa Impuesto a la renta)

Para proyectar esta cuenta de crédito tributario a favor de la empresa (Impuesto a la renta) se tomó como referencia, la relación que tiene con la cuenta de ventas, en cual se analiza el comportamiento histórico de los tres últimos años tomando en consideración el porcentaje de crecimiento de la cuenta que corresponde a 3,62% porcentaje será utilizado para proyectar esta cuenta.

Tabla 68

Proyección estimada de los Activos por impuestos corrientes (Crédito tributario a favor de la empresa Impuesto a la renta)

AÑOS	2012	2013	2014	% CRECIMIENTO	% PROYECCIÓN
ACTIVO CORRIENTE					
VENTAS	362.963,52	258.072,95	361.929,12		
%	3,65%	5,14%	2,07%	3,62%	3,62%
Crédito tributario a favor de la empresa (I. R.)	13.252,23	13.252,23	7.500,49		

Fuente: Estados financieros Copromedic S.A.

Tabla 69

Proyección de los Activos por impuestos corrientes (Crédito tributario a favor de la empresa Impuesto a la renta)

AÑOS	Crédito tributario a favor de la empresa (I. R.)
2015	7.771,97
2016	8.053,28
2017	8.344,77
2018	8.646,81
2019	8.959,78

Fuente: Estados financieros Copromedic S.A.

Para el año 2015 la cuenta Activos por impuestos corrientes (Crédito tributario a favor de la empresa Impuesto a la renta), de acuerdo a la proyección estimada será de 7.771,97 dólares, mientras que para el 2016 corresponde a 8.053,28 dólares, para el año 2017 será de 8.344,77 dólares, en el año 2018 está será igual a 8.646,81 dólares y finalmente para el año 2019 es de 8.959,78 dólares.

b). - Activo no Corriente

Propiedad planta y equipo

Una vez que los activos fijos han cumplido con el tiempo de vida útil y han sido totalmente depreciados, la empresa Corpromedic S.A., debe realizar una reposición de los mismos, por lo que se debe adquirir nuevos activos que le permitirá a la empresa seguir realizando sus operaciones.

Inversión en activos fijos

Las inversiones en activos fijos o activos tangibles, constituyen todos los bienes materiales que tienen un carácter operativo, que le permite a la empresa desempeñar sus operaciones.

Las inversiones en propiedad, planta y equipo o activos fijos que la empresa Corpromedic S.A., pretenden adquirir durante el horizonte de tiempo pronosticado es el siguiente:

Vehículo

La empresa Corpromedic S.A., considera necesario la adquisición de un vehículo liviano para el transporte de los productos farmacéuticos, para lo cual se consideró la adquisición de una camioneta Toyota doble cabina 4x2 que se detallará a continuación:

Tabla 70

Vehículo

Activo fijo (Vehículo)

ACTIVO FIJO	CARACTERÍSTICA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Camioneta	Toyota Cabina Doble Gasolina 4 x 2, motor de 2.700cc.	1,00	38.000,00	38.000,00
TOTAL VEHÍCULOS				38.000,00

Fuente: Estados financieros Corpromedic S.A.

La inversión de activos fijos, para la adquisición de un vehículo es de 38.000,00 dólares.

Muebles y enseres

En este activo fijo se tomó en consideración a aquellos muebles necesarios que servirán para realizar las gestiones y reuniones en las distintas áreas de la empresa Corpromedic S.A., debido a que los activos que cuentan actualmente no se encuentran en buenas condiciones, y su tiempo de vida útil ha finalizado, tomando en consideración que se va a requerir lo siguiente:

- Se requiere de dos tándems de sillas de espera, para los clientes de la empresa, con un valor unitario de 259,00 dólares.
- Es necesario la adquisición de una estantería metálica, para archivar los documentos de carácter legal de la empresa, con un valor unitario de 100,00 dólares.
- Una mesa de reuniones destinada para las reuniones de empresa Corpromedic S.A., con un valor estimado de 1.500,00 dólares.

- La adquisición de dos escritorios estándares, estimados en 165,04 dólares cada uno con un valor total de 330,08 dólares, los cuales servirán para cada uno de los auxiliares, asistentes de los jefes del área administrativa y de ventas.
- Se necesitará tres escritorios en L, para cada uno de los jefes de las áreas administrativas de la empresa, el valor estimado es de 240,00 dólares cada uno con un valor total de 720,00 dólares.
- Se requerirá alrededor de dos sillas giratorias para el personal que trabajara en el área administrativa los cuales se consideró a los jefes y auxiliares de la empresa, las cuales se estima un valor unitario de 62,99 dólares cada una, teniendo como valor total 188,97 dólares.
- Se necesita un total de 6 sillas simples destinadas para usos varios en cada una de las áreas, las cuales se encuentra aproximadamente, con un valor de 28,90 dólares cada una, con un valor total de 173,40 dólares.

Tabla 71

Muebles y enseres

Activo fijo (Muebles y enseres)				
ACTIVO FIJO	CARACTERÍSTICA	CANTIDAD	VALOR UNIT.	VALOR TOTAL
Tandem Sillas De Espera	Tandem Sillas De Espera Tipo Aeropuerto Oficina Tripersonal.	2,00	259,00	518,00
Estantería metálica	Estantes metálicos estándar Fdos y Lat de medidas 1x0,30.	1,00	100,00	100,00
Mesa de reuniones	Mesa con tablero de MDF y patas metálicas para reuniones de 6 personas.	1,00	1500,00	1500,00

CONTINÚA 

Escritorios estándar	Escritorios estándar con cajones y patas metálicas, tablero laminado con rudones.	2,00	165,04	330,08
Escritorios en L	Escritorios en L - para estación de trabajo con patas metálicas, y tablero laminado con rudones.	3,00	240,00	720,00
Sillas giratorias	Sillas giratorias con apoya brazos tapizada en tela o cuerina.	3,00	62,99	188,97
Sillas simples	Sillas simples tapizadas en corrosil, color negro de estructura en hierro niquelado.	6,00	28,90	173,40
TOTAL MUEBLES Y ENSERES				3530,45

Fuente: Estados financieros Corpromedic S.A.

La inversión requerida para la adquisición de los muebles y enseres es de 3.530,45 dólares.

Equipo de computación

Para la adquisición de los equipos de computación, se tomó en consideración, aquellos dispositivos electrónicos como computadoras e impresoras. Se considera para la empresa la adquisición de dos equipos de computación valorados en 1.333,99 dólares cada uno, con un valor total de 2.667,98 dólares, y la adquisición de una impresora multifuncional Epson L355 a un precio de 333,99 dólares cada una, puesto que se piensa adquirir 1 el valor total será de 333,99 dólares. Para la inversión de los equipos de computación se requerirá una inversión de 3.001,97 dólares.

Tabla 72

Equipo de computación

Activo fijo (Equipo de computación)

ACTIVO FIJO	CARACTERÍSTICA	CANT.	VALOR UNIT.	VALOR TOTAL
COMPUTADORA	Acer All In One, i5 procesador Core i5 3ra Generación, 2 tb de disco duro, 8 en ram con turbo Boss technology.	2,00	1.333,99	2.667,98
IMPRESORA	Impresora multifunción a tinta continua Epson L 355.	1,00	333,99	333,99
TOTAL EQUIPO DE COMPUTACIÓN				3.001,97

Fuente: Estados financieros Corpromedic S.A.

Resumen de inversiones en Activos fijos

Se determinó que se va a necesitar una inversión total de activos fijos de 44.532,42 dólares que serán necesarios para que la empresa desempeñe sus operaciones a corto y largo plazo, llegando a la conclusión que la inversión con el importe más grande es del vehículo, con un valor de 38.000,00 dólares, ya que sin este activo fijo es imposible transportar los medicamentos, también se consideró la adquisición de muebles y enseres con un valor de 618,00 dólares, mientras que el valor de muebles de oficina es de 2.912,45 dólares.

Además, se detalló la adquisición de un equipo de computación con un valor de 3.001,97 dólares, para ello es necesario analizar que sin dichos activos fijos sería prácticamente imposible prescindir de ninguno de estos activos en mayor o menor medida.

Hoy, en día han existido numerosos avances en el mundo de los negocios y en la competitividad de las empresas con respecto a los precios hacen que

el control de los activos tangibles, sea verdaderamente especializado de tal manera que no se pueda definir con claridad y con mayor precisión el valor de un activo debido a que los precios en el mercado cambian constantemente.

Tabla 73

Inversiones en Activos Fijos

ACTIVOS FIJOS	VALOR TOTAL	OBSERVACIONES
Vehículo	38.000,00	Ver Anexo No.4
Muebles y enseres	3.530,45	Ver Anexo No.5
Equipo de computación	3.001,97	Ver Anexo No.6
TOTAL ACTIVOS FIJOS	44.532,42	

Fuente: Estados financieros Corpromedic S.A.

4.4.2. Pasivo

a). - Pasivo Corriente

Cuentas y documentos por pagar

Para proyectar las cuentas y documentos por pagar se consideró la relación de esta cuenta con las ventas, y por ende el comportamiento histórico de los tres últimos años de la misma, cuyo porcentaje de crecimiento de la cuenta que corresponde a 4,38% porcentaje será utilizado para proyectar esta cuenta.

Tabla 74

Proyección de cuentas y documentos por pagar

AÑOS	2012	2013	2014	% CRECIMIENT O PROMEDIO	% PROYEC CIÓN
PASIVO CORRIENTE					
VENTAS	362.963,52	258.072,95	361.929,12		
%	0,55%	12,03%	0,55%	4,38%	4,38%
Cuentas y documentos por pagar	92.960,00	31.050,59	1.999,37		

Fuente: Estados financieros Corpromedic S.A.

Tabla 75**Cuentas y documentos por pagar**

AÑOS	Cuentas y documentos por pagar
2015	2.086,91
2016	2.178,28
2017	2.273,65
2018	2.373,20
2019	2.477,11

Fuente: Estados financieros Corpromedic S.A.

Para el año 2015 las cuentas y documentos por pagar, de acuerdo a la proyección estimada será de 2.086,91 dólares, mientras que para el 2016 corresponde a 2.178,28 dólares, para el año 2017 será de 2.273,65 dólares, en el año 2018 está será igual a 2.373,20 dólares y finalmente para el año 2019 es de 2.477,11 dólares.

Impuesto a la renta por pagar ejercicio

Para realizar la proyección de esta cuenta se consideró los valores obtenidos del cálculo del 22% del impuesto a la renta por pagar del Estado de Resultados proyectado de la empresa Corpromedic S.A.

Tabla 76**Impuesto a la renta por pagar ejercicio**

AÑOS	Impuesto a la renta por pagar ejercicio
2015	12.467,79
2016	18.115,92
2017	24.915,97
2018	33.274,22
2019	43076,76

Fuente: Estados financieros Corpromedic S.A.

Con el IESS

Para proyectar las obligaciones con el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), se consideró la tasa de incrementos salariales del año 2015, que es de 4,05% establecida por el Ministerio de trabajo.

Tabla 77

Tasa de incrementos Salariales

2015	
Tasa de incrementos Salariales	4,05%

Fuente: <http://www.elcomercio.com/actualidad/cita-clave-definir-alza-salarial.html>

Tabla 78

Con el IESS

AÑOS	Con el IESS
2015	1.001,12
2016	1.041,66
2017	1.083,85
2018	1.127,75
2019	1.173,42

Fuente: Estados financieros Corpromedic S.A.

Para el año 2015 las obligaciones con el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), de acuerdo a la proyección estimada será de 1.001,12 dólares, mientras que para el 2016 corresponde a 1.041,66 dólares, para el año 2017 será de 1.083,85 dólares, en el año 2018 está será igual a 1.127,75 dólares y finalmente para el año 2019 es de 1.173,42 dólares.

Participación trabajadores

Para realizar la proyección de esta cuenta se consideró los valores obtenidos del cálculo del 15% de participación del Estado de Resultados proyectado de la empresa Corpromedic S.A.

Tabla 79

Participación trabajadores

AÑOS	15% Participación trabajadores
2015	10.000,90
2016	14.531,49
2017	19.986,08
2018	26.690,55
2019	34.553,55

Fuente: Estados financieros Corpromedic S.A.

Para el año 2015 las cuentas y documentos por pagar, de acuerdo a la proyección estimada será de 10.000,90 dólares, mientras que para el 2016 corresponde a 14.531,49 dólares, para el año 2017 será de 19.986,08 dólares, en el año 2018 está será igual a 26.690,55 dólares y finalmente para el año 2019 es de 34.553,55 dólares.

Otros pasivos corrientes

Para proyectar la cuenta otros pasivos corrientes se consideró la relación de esta cuenta con las ventas, y por ende el comportamiento histórico de los tres últimos años de la misma, cuyo porcentaje de crecimiento de la cuenta que corresponde a 0,16% porcentaje será utilizado para proyectar esta cuenta.

Tabla 80

Proyección otros pasivos corrientes

AÑOS	2012	2013	2014	% CRECIMIENTO
PASIVOS CORRIENTES				
VENTAS	362.963,52	258.072,95	361.929,12	
%	0,00%	0,00%	0,47%	0,16%
Otros pasivos corrientes		\$ -	1.707,76	

Fuente: Estados financieros Corpromedic S.A.

Tabla 81

Otros pasivos corrientes

AÑOS	Otros pasivos corrientes
2015	1.710,45
2016	1.713,14
2017	1.715,83
2018	1.718,53
2019	1.721,23

Fuente: Estados financieros Corpromedic S.A.

Para el año 2015 las cuenta Otros pasivos corrientes, de acuerdo a la proyección estimada será de 1.710,45 dólares, mientras que para el 2016 corresponde a 1.713,14 dólares, para el año 2017 será de 1.715,83 dólares, en el año 2018 está será igual a 1.718,53 dólares y finalmente para el año 2019 es de 1.721,23 dólares.

b). - Pasivo no Corriente**Obligaciones con instituciones financieras**

La empresa Corpromedic S.A., durante el año 2015 cancelará todas sus obligaciones con las instituciones financieras, los mismos que han sido utilizados para la adquisición de inventarios, que se pueden apreciar en las tablas de amortización del **(Anexo 1, 2, 3)**.

Tablas de amortización

La empresa Corpromedic S.A., como estrategia considera necesario la adquisición de un préstamo, en el Banco Internacional con un plazo de 5 años, a un interés del 11,20% anual y el capital financiado será de 50.000,00 dólares.

Tabla 82

Datos del préstamo bancario.

Banco Internacional

Tipo de crédito	Comercial	
Plazo	5,00	Años
Interés	11,20%	Anual
Capital financiado	50.000,00 dólares	

Fuente: <http://www.bancointernacional.com.ec/bcointernacional/>

Tabla 83

Tabla de amortización



Tabla de Amortización

Banco Internacional					
Capital	Interés	Cuota fija	Amortización	Monto Adeudado	Observaciones
50.000,00	5.600,00	13.596,65	7.996,65	42.003,35	Cálculo anual
42.003,35	4.704,38	13.596,65	8.892,27	33.111,09	Cálculo anual
33.111,09	3.708,44	13.596,65	9.888,20	23.222,88	Cálculo anual
23.222,88	2.600,96	13.596,65	10.995,68	12.227,20	Cálculo anual
12.227,20	1.369,45	13.596,65	12.227,20	0,00	Cálculo anual
TOTAL	17.983,23	67.983,23	50.000,00		

Fuente: <http://www.bancointernacional.com.ec/bcointernacional/>

4.4.3. Patrimonio

a). - Capital

Capital suscrito o asignado

Está cuenta no ha tenido variación alguna, en los últimos tres años por lo que el porcentaje de capital suscrito o asignado se mantendrá con 100.000,00 dólares para los cinco años siguientes.

Aportes socios para futura capitalización

La cuenta de aportes a los socios para futura capitalización, no ha tenido variación alguna, en los últimos tres años por lo que el porcentaje de esta cuenta se mantendrá con 100.000,00 dólares para los cinco años siguientes.

b). - Reservas

Las cuentas de reservas legal y reserva facultativa y estatutaria, no ha tenido ninguna variación, en los últimos tres años por lo se mantendrá con 1096,57 y 218,83 respectivamente durante los cinco años siguientes.

c). - Resultados acumulados

Para proyectar esta cuenta se amortizo las pérdidas acumuladas que tiene la empresa durante los 5 años siguientes, según la Ley del Régimen Tributario Interno, en su:

Artículo 11.- Pérdida menciona que *"Las sociedades, las personas naturales obligadas a llevar contabilidad y las sucesiones indivisas obligadas a llevar contabilidad pueden compensar las pérdidas sufridas en el ejercicio impositivo, con las utilidades gravables que obtuvieren dentro de los cinco períodos impositivos siguientes". (p.18)*

Las pérdidas acumuladas se debieron amortizar desde el año 2011, por lo que su última amortización será en el año 2015, mientras que los resultados provenientes de la adopción por primera vez de las NIIF, se debieron amortizar

desde el año 2012, hasta el año 2016 según la Ley de régimen tributario interno.

d). - Resultados del ejercicio

Para realizar la proyección de esta cuenta se consideró los valores obtenidos del cálculo del Estado de Resultados proyectado de la empresa Corpromedic S.A.

Tabla 84

Resultados del ejercicio

AÑOS	Otros pasivos corrientes
2015	44.203,99
2016	64.229,17
2017	88.338,45
2018	117.972,25
2019	152.726,71

Fuente: Empresa Corpromedic S.A.

4.5. Balance General Proyectado

Tabla 85

Balance General Proyectado

CORPROMEDIC S.A.					
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA					
PRONÓSTICO DEL BALANCE GENERAL					
	2.015.00	2.016.00	2.017.00	2.018.00	2.019.00
ACTIVO					
ACTIVO CORRIENTE					
Efectivo y equivalentes al efectivo	\$ 1.532.26	\$ 1.823.28	\$ 2.169.59	\$ 2.581.67	\$ 3.072.02
(-) Provisión Cuentas incobrables y deterioro	(165.77)	(165.77)	(165.77)	(165.77)	-165.77
Inventario	\$ 395.741.57	\$ 436.869.59	\$ 478.138.16	\$ 517.340.08	\$ 565.671.48
Activos por impuestos corrientes					
Crédito tributario a favor de la empresa (IVA)					
Crédito tributario a favor de la emopresa (I. R.)	7.771.97	8.053.28	8.344.77	8.646.81	8.959.78
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	404.880.03	446.580.38	488.486.75	528.402.80	577.537.51
ACTIVO NO CORRIENTE					
Propiedad planta y equipo					
Vehículo	38.000.00	38.000.00	38.000.00	38.000.00	38.000.00
(-) Depreciación Vehículo	(7.600.00)	(15.200.00)	(22.800.00)	(30.400.00)	(38.000.00)
	\$ 30.400.00	\$ 22.800.00	\$ 15.200.00	\$ 7.600.00	\$ -
Muebles y enseres	3.530.45	3.530.45	3.530.45	3.530.45	3.530.45
(-) Depreciación muebles y enseres	(353.05)	(706.09)	(1.059.14)	(1.412.18)	(1.765.23)
	\$ 3.177.41	\$ 2.824.36	2.471.32	2.118.27	1.765.23
Equipos de computación	\$ 3.001.97	\$ 3.001.97	\$ 3.001.97		
(-) Depreciación equipos de computo	(1.000.66)	(2.001.31)	(3.001.97)		
	\$ 2.001.31	\$ 1.000.66	\$ -		
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	\$ 35.578.72	\$ 26.625.02	\$ 17.671.32	\$ 9.718.27	\$ 1.765.23
TOTAL ACTIVO	440.458.75	473.205.40	506.158.07	538.121.07	579.302.74
PASIVOS					
PASIVO CORRIENTE					
Cuentas y documentos por pagar	2.086.91	2.178.28	2.273.65	2.373.20	2.477.11
Porción corriente de las obligaciones emitidas.					
Otras obligaciones corrientes					
Impuesto a la renta por pagar ejercicio	\$ 12.467.79	\$ 18.115.92	\$ 24.915.97	\$ 33.274.22	\$ 43.076.76
Con el IESS	1.001.12	1.041.66	1.083.85	1.127.75	1.173.42
15% Participación trabajadores	10.000.90	14.531.49	19.986.08	26.690.55	34.553.55
Otros pasivos corrientes	1.710.45	1.713.14	1.715.83	1.718.53	1.721.23
TOTAL PASIVO CORRIENTE	\$ 27.267.16	\$ 37.580.49	\$ 49.975.38	\$ 65.184.25	\$ 83.002.08
PASIVO NO CORRIENTE					
Obligaciones con instituciones financieras	50.000.00	42.003.35	33.111.09	23.222.88	12.227.20
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	50.000.00	42.003.35	33.111.09	23.222.88	12.227.20
TOTAL PASIVO	77.267.16	79.583.84	83.086.47	88.407.13	95.229.28
PATRIMONIO					
CAPITAL					
Capital Suscrito o asignado	100.000.00	100.000.00	100.000.00	100.000.00	100.000.00
Aportes socios para futura capitalización	46.068.88	46.068.88	46.068.88	46.068.88	46.068.88
TOTAL CAPITAL	146.068.88	146.068.88	146.068.88	146.068.88	146.068.88
RESERVAS					
Reserva Legal	1.096.57	1.096.57	1.096.57	1.096.57	1.096.57
Reserva facultativa y estatutaria	\$ 218.83	\$ 218.83	\$ 218.83	\$ 218.83	\$ 218.83
TOTAL RESERVAS	1.315.40	1.315.40	1.315.40	1.315.40	1.315.40
RESULTADOS ACUMULADOS					
Ganancias acumuladas	\$ 202.996.36	\$ 204.896.19	\$ 205.256.26	\$ 208.216.54	\$ 215.774.65
(-) Pérdidas Acumuladas	(17.458.65)				
Res. acum. prov.de la adopción por primera vez de las NIIF	(13.934.39)	(13.934.39)			
TOTAL RESULTADOS ACUMULADOS	171.603.32	190.961.80	205.256.26	208.216.54	215.774.65
RESULTADOS DEL EJERCICIO					
Ganancia neta del período	44.203.99	64.229.17	88.338.45	117.972.25	152.726.71
TOTAL RESULTADOS DEL EJERCICIO	\$ 44.203.99	\$ 64.229.17	\$ 88.338.45	\$ 117.972.25	\$ 152.726.71
TOTAL PATRIMONIO	\$ 363.191.59	\$ 393.621.55	\$ 423.071.60	\$ 449.713.93	\$ 484.073.46
TOTAL PASIVO MÁS PATRIMONIO	\$ 440.458.75	\$ 473.205.40	\$ 506.158.07	\$ 538.121.07	\$ 579.302.74

Fuente: Empresa Corpromedic S.A.

4.6. Fondo de maniobra

Para la determinación del fondo de maniobra o también conocido como capital de trabajo se deberá tomar en consideración los activos y pasivos a corto plazo es decir los activos corrientes y pasivos no corrientes, los mismos que servirán para determinar el valor monetario que la empresa necesita para iniciar sus operaciones a corto plazo.

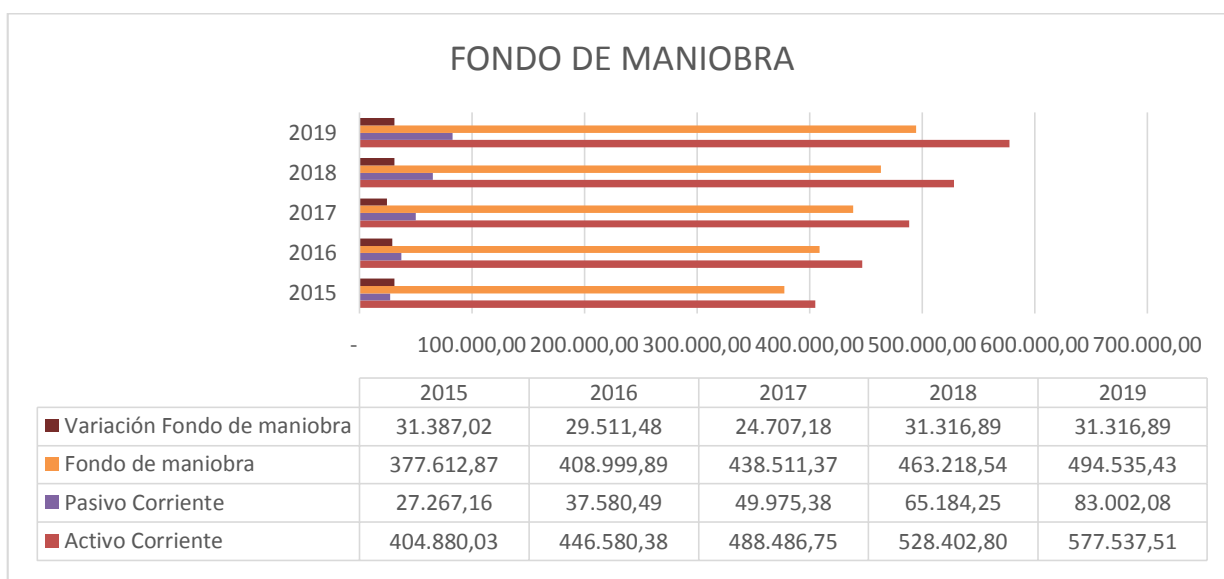


Figura 78 Fondo de Maniobra
Fuente: Estados financieros Corpromedic S.A.

Tabla 86

Fondo de maniobra

	2015	2016	2017	2018	2019
<i>Activo Corriente</i>	404.880,03	446.580,38	488.486,75	528.402,80	577.537,51
<i>Pasivo Corriente</i>	27.267,16	37.580,49	49.975,38	65.184,25	83.002,08
Fondo de maniobra	377.612,87	408.999,89	438.511,37	463.218,54	494.535,43
Variación Fondo de maniobra	31.387,02	29.511,48	24.707,18	31.316,89	31.316,89

Fuente: Estados financieros Corpromedic S.A.

Al analizar la Tabla 86 se puede determinar que para año 2015 se requerirá un capital de trabajo de 377.612,87 dólares, mientras que para el año 2016 será de 408.999,89 dólares, en el año 2017 es de 438.511,37 dólares, en el

año 2018 corresponde a 463.218,54 dólares y finalmente para el año 2019 es de 494.535,43 dólares. Para el cálculo de los flujos de efectivo es necesario considerar la variación del fondo de maniobra de los cinco años futuros teniendo como resultado que para el último año no existe ninguna variación y el crecimiento es constante en todos los años.

4.7. Flujo de caja libre

Para determinar este flujo de fondos operativo es necesario actualizar todos los flujos de efectivo, para conocer cuál será el valor de la empresa a partir del pronóstico de los flujos de efectivo de la empresa, conociendo cuál será su comportamiento futuro.

Una vez proyectados los ingresos, costos y gastos de la empresa, se puede identificar cada uno de los flujos de la empresa conociendo su utilidad operacional y el valor de los tributos que la empresa deberá pagar tomando en consideración que en el país el impuesto a la renta es del 22% y el de participación trabajadores es del 15% durante el año 2014.

Tabla 87

Flujo de caja libre

CORPROMEDIC S.A
FLUJO DE CAJA LIBRE

INGRESOS	2015	2016	2017	2018	2019
(+) Venta de Bienes	909.708,22	1.080.707,27	1.283.849,23	1.525.176,06	1.811.865,41
(+) Otros ingresos de actividades ordinarias	144.031,91	171.105,78	203.268,76	241.477,45	286.868,29
(=) TOTAL INGRESOS	\$ 1.053.740,13	\$ 1.251.813,05	\$ 1.487.117,99	\$ 1.766.653,51	\$ 2.098.733,69
COSTOS					
(-) (-) Costo de ventas	878.116,77	1.043.177,53	1.239.264,98	1.472.211,25	1.748.944,73
(=) TOTAL COSTOS	\$ 878.116,77	\$ 1.043.177,53	\$ 1.239.264,98	\$ 1.472.211,25	\$ 1.748.944,73
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	175.623,36	208.635,51	247.853,00	294.442,26	349.788,96
GASTOS					
GASTOS DE VENTA					
(-) Sueldos, Salarios y demás remuneraciones	47.895,81	49.835,59	51.853,93	53.954,01	56.139,15
(-) Aporte a la seguridad social (Incluido fondo de reserva)	7.038,06	7.323,10	7.619,68	7.928,28	8.249,38
(-) Beneficios sociales e indemnizaciones	8.093,20	8.420,97	8.762,02	9.116,88	9.486,12
(-) Gastos de viaje	18.794,82	19.484,59	20.199,68	20.941,00	21.709,54
(-) Depreciación Vehículo	7.600,00	7.600,00	7.600,00	7.600,00	7.600,00
(-) Depreciación muebles y enseres	\$ 353,05	\$ 353,05	\$ 353,05	\$ 353,05	\$ 353,05
(-) Depreciación equipos de computo	1.000,66	1.000,66	1.000,66		
(-) Otros Gastos	12.575,10	13.036,60	13.515,05	14.011,05	14.525,26
(=) TOTAL GASTOS DE VENTA	\$ 103.350,68	\$ 107.054,55	\$ 110.904,06	\$ 113.904,27	\$ 118.062,48
GASTOS FINANCIEROS					
(-) Intereses	\$ 5.600,00	\$ 4.704,38	\$ 3.708,44	\$ 2.600,96	\$ 1.369,45
(=) TOTAL GASTOS FINANCIEROS	\$ 5.600,00	\$ 4.704,38	\$ 3.708,44	\$ 2.600,96	\$ 1.369,45
(=) TOTAL GASTOS	\$ 108.950,68	\$ 111.758,93	\$ 114.612,50	\$ 116.505,24	\$ 119.431,93
(=) UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 66.672,68	\$ 96.876,58	\$ 133.240,50	\$ 177.937,02	\$ 230.357,03
(=) Ganancia antes de 15% a trabajadores e impuesto a la Renta.	66.672,68	96.876,58	133.240,50	177.937,02	230.357,03
(-) 15% Participación de trabajadores	\$ 10.000,90	\$ 14.531,49	\$ 19.986,08	\$ 26.690,55	\$ 34.553,55
(=) Ganancia antes de impuesto	56.671,78	82.345,10	113.254,43	151.246,47	195.803,47
(-) Impuesto a la renta por pagar ejercicio	12.467,79	18.115,92	24.915,97	33.274,22	43.076,76
(=) GANANCIA NETA DEL PERÍODO	\$ 44.203,99	\$ 64.229,17	\$ 88.338,45	\$ 117.972,25	\$ 152.726,71
(+) Depreciación Vehículo	7.600,00	7.600,00	7.600,00	7.600,00	7.600,00
(+) Depreciación muebles y enseres	353,05	353,05	353,05	353,05	353,05
(+) Depreciación equipos de computo	\$ 1.000,66	\$ 1.000,66	\$ 1.000,66		
(=) Flujo de caja bruto	53.157,69	73.182,88	97.292,16	125.925,29	160.679,76
(-) Inversión en fondo de maniobra	\$ 31.387,02	\$ 29.511,48	\$ 24.707,18	\$ 31.316,89	\$ 31.316,89
(=) FLUJO DE CAJA LIBRE	\$ 21.770,66	\$ 43.671,40	\$ 72.584,98	\$ 94.608,40	\$ 129.362,87

Fuente: Estados financieros Corpromedic S.A.

4.8. Rentabilidad del accionista (K_e)

4.8.1. Tasa mínima aceptable de retorno (TMAR)

Para el cálculo de la rentabilidad del accionista se tomó en cuenta la determinación de la tasa mínima aceptable de rendimiento (TMAR), en un entorno más realista sobre la situación actual del país, la misma tasa servirá para establecer cuál será la rentabilidad mínima que se obtendría al invertir en un determinado lugar, mercado o empresa, es necesario recordar que esta tasa de descuento refleja aquella rentabilidad referente mínima de acuerdo al mercado que los inversionistas, socios deberán considerar para ganar sobre su aportación.

Para la determinación de la tasa mínima aceptable de retorno se deberá considerar, la inflación del país la misma que es de 3,67% debido a que el valor del dinero jamás es el mismo principio fundamental de finanzas.

Además, es necesario considerar a la tasa de interés pasiva que ofrecen los bancos que es de 5,22% debido a que para los socios o accionistas es más fácil invertir en las instituciones financieras y las mismas paguen un interés sin hacer nada, el mismo porcentaje se deberá tomar en cuenta para el cálculo de la tasa mínima aceptable de retorno.

Por último, se debe tomar en consideración al riesgo país como medida base que representa la probabilidad de incumplimiento de las obligaciones del país con terceras personas, para identificar cual será el riesgo para invertir en una determinada empresa, el mismo que se tomó del Banco Central del Ecuador y es de 1190,00 puntos el mismo que convertido en porcentaje es de 11,90%.

Para el cálculo de la tasa mínima aceptable de rendimiento (TMAR), se toma como referencia ciertos indicadores macroeconómicos mencionados anteriormente como la inflación, la tasa de interés activa y el riesgo país se deberá tomar en consideración fuentes oficiales como lo es el Banco Central

del Ecuador o el Instituto nacional de estadísticas y censos (INEC) y es recomendable trabajar con datos anuales del mismo período de tiempo con el que se pretende proyectar los flujos.

$$\text{TMAR} = \text{Riesgo País} + \text{Inflación} + \text{Tasa Pasiva}$$

Tabla 88

Indicadores macroeconómicos

INDICADORES MACROECÓNOMICOS

<i>Riesgo país</i>	11,90%
<i>Inflación</i>	3,67%
<i>Tasa Pasiva</i>	5,22%
TMAR	20,79%

Fuente: <http://www.bce.fin.ec/index.php/indicadores-economicos>

La TMAR que se considera para determinar cuál es la rentabilidad exigida por el accionista será de 20,79%, como se muestra en la tabla anterior.

4.8.2. Modelo de valoración de activos (CAMP)

Se va a comprar dos empresas similares del mismo sector al que se dedica la empresa Corpromedic S.A., para lo cual se determinó que las empresas en comparación serán Pfizer Inc., y Teva Inc., las que se mencionarán a continuación:

Tabla 89

Empresas en comparación

Empresas	Pfizer Inc.	Teva Inc.	Observaciones
<i>Beta Apalancado</i>	1,0722	0,4718	Ver Anexo No. 3
<i>Deuda</i>	41.035.000,00	10.327.000,00	Ver Anexo No. 4
<i>Capital</i>	71.301.000,00	23.313.000,00	Ver Anexo No. 5
<i>Tasa de impuesto a la renta</i>	23,29%	23,29%	Ver Anexo No. 6

Fuente: <http://finance.yahoo.com/>

Una vez conocida que empresas se utilizaran a continuación se procede determinar los datos necesarios para determinar la rentabilidad exigida por los accionistas en un escenario optimista.

Tabla 90

Datos para calcular el (CAPM).

	Estados Unidos	Ecuador	Observaciones
Rendimiento esperado (Rm)	17,06%		Ver Anexo No. 11
Prima de Riesgo (Rm-Rf)	11,81%		
Tasa libre de riesgo (Rf)	3,20%		
Inflación esperada	1,30%	3,67%	
Riesgo País (Rp)	1,63%	5,92%	

Fuente: <http://www.datosmacro.com/ipc-paises/usa>.

Para calcular el modelo de valoración de activos (CAMP), es necesario calcular el beta desapalancado de cada una de las empresas, utilizando la siguiente fórmula:

Fórmula:

$$\beta D = \frac{\beta A}{1 + \frac{D}{P} * (1 - T)}$$

Donde:

βD = Beta desapalancado

βA = Beta apalancada

D = Deuda de la empresa

P = Capital Social

T = Tasa impositiva

Beta desapalancado empresa Pfizer Inc.

$$\beta D = \frac{1,0722}{1 + \frac{41.035.000,00}{71.301.000,00} * (1 - 0,2329)}$$

$$\beta D = 0,7438$$

Beta desapalancado empresa Teva Inc.

$$\beta D = \frac{0,4718}{1 + \frac{10.327.000,00}{23.313.000,00} * (1 - 0,2329)}$$

$$\beta D = 0,3521$$

Tabla 91

Beta Desapalancado

Empresas	Beta desapalancado
Pfizer Inc.	0,74381898
Teva	0,35214116

Fuente: Estados financieros Corpromedic S.A.

Una vez calculado el beta desapalancado para cada una de las empresas, se procede a calcular el promedio, teniendo como beta 0,5479.

Tabla 92

Beta promedio

Rendimiento esperado (Rm)	Beta desapalancado
Pfizer Inc.	0,74381898
Teva	0,35214116
Promedio	0,54798007

Fuente: Estados financieros Corpromedic S.A.

Posteriormente, se calcula el modelo de valoración de activos (CAMP) de las empresas de Estados Unidos, con la siguiente fórmula.

Fórmula:

$$K_{USA} = R_f + \beta(R_m - R_f)$$

Donde:

$R_f =$ Tasa libre de riesgo

$\beta =$ Beta

$R_m =$ Rendimiento de mercado

$R_m - R_f =$ Prima de Riesgo

Tabla 93**Rendimiento de las empresas de Estados Unidos****Datos:**

Tasa libre de riesgo (Rf)	3,20%
Beta promedio	0,54798007
Rendimiento esperado (Rm)	17,06%
Rendimiento de las empresas	10,80%

Fuente: Estados financieros Corpromedic S.A.

$$K_{USA} = R_f + \beta(R_m - R_f)$$

$$K_{USA} = 3,20\% + 0,5479 (17,06\% - 3,20\%)$$

$$K_{USA} = 10,80\%$$

El rendimiento esperado de las empresas comparadas en Estados Unidos es de 10,80%,

Rendimiento real de la empresa

Para calcular el rendimiento requerido de este tipo de empresa en el Ecuador, se debe determinar el rendimiento real de estas empresas en Estados Unidos, tomando en consideración la inflación del país.

Fórmula:

$$K \text{ Real}_{USA} = \frac{(1 + K_{USA})}{(1 + \text{Tasa de inflación}_{USA})} - 1$$

Donde:

$\text{Tasa de inflación}_{USA} = \text{Tasa de inflación Estados Unidos}$

$K \text{ Real}_{USA} = \text{Rendimiento real Estados Unidos}$

$K_{USA} = \text{Rendimiento Estados Unidos}$

Tabla 94**Rendimiento Real de las empresas de Estados Unidos****Datos:**

Rendimiento de la empresa	10,80%
Inflación esperada	1,30%
Rendimiento Real	9,37%

Fuente: Estados financieros Corpromedic S.A.

$$K \text{ REAL}_{USA} = \frac{(1 + 10,80\%)}{(1 + 1,30\%)} - 1$$

$$K \text{ REAL}_{USA} = 9,37\%$$

El rendimiento real de las empresas comparadas en Estados Unidos será de 9,37%.

Rendimiento real de la empresa Ecuador

Para calcular el rendimiento real de las empresas comparadas en el Ecuador es necesario afectarla con el riesgo país del mismo, aplicando la siguiente fórmula:

Fórmula:

$$K \text{ Real}_{ECUADOR} = [(1 + K \text{ Real}_{USA}) * (1 + R p_{ECUADOR})] - 1$$

Donde:

$K_{Real_{USA}}$ = Rendimiento real Estados Unidos

$R_{p_{ECUADOR}}$ = Riesgo país Ecuador

$K_{Real_{ECUADOR}}$ = Rendimiento real Ecuador

Tabla 95

Rendimiento Real Ecuador

Datos:

Rendimiento Real	9,37%
Riesgo País (Rp)	5,92%
K Real Ecuador	15,85%

Fuente: Estados financieros Corpromedic S.A.

$$K_{REAL_{ECUADOR}} = [(1 + K_{REAL_{USA}}) * (1 + R_{p_{ECUADOR}})] - 1$$

$$K_{REAL_{ECUADOR}} = [(1 + 9,37\%) * (1 + 5,92\%)] - 1$$

$$K_{REAL_{ECUADOR}} = 15,85\%$$

El rendimiento real de las empresas comparadas en Ecuador será de 15,85%.

Rendimiento nominal de la empresa Ecuador

Para cuantificar el rendimiento del costo mínimo en términos nominales utilizamos la siguiente fórmula:

Tabla 96

Rendimiento nominal de la empresa Ecuador

Datos:

K Real Ecuador	15,85%
Inflación esperada	3,67%
K nominal Ecuador	20,10%

Fuente: Estados financieros Corpromedic S.A.

Fórmula:

$$K \text{ Nominal}_{\text{ECUADOR}} = \frac{(1 + K \text{ Real}_{\text{ECUADOR}})}{(1 + \text{Tasa de inflación}_{\text{ECUADOR}})} - 1$$

Donde:

*Tasa de inflación*_{ECUADOR} = *Tasa de inflación Ecuador*

*K Real*_{ECUADOR} = *Rendimiento real Ecuador*

*K Nominal*_{ECUADOR} = *Rendimiento nominal Ecuador*

$$K \text{ Nominal}_{\text{ECUADOR}} = \frac{(1 + 15,85\%)}{(1 + 3,67\%)} - 1$$

$$K \text{ Nominal}_{\text{ECUADOR}} = 20,10\%$$

La rentabilidad exigida por los accionistas en el Ecuador será de 20,10%, si la inflación es de 3,67%. La misma tasa que será utilizada para calcular el valor de la empresa en un escenario optimista.

4.8.3. Tasa mínima aceptable de retorno (TMAR Castigada)

Para el cálculo de la rentabilidad del accionista para un escenario pesimista se tomó en cuenta la determinación de la tasa mínima aceptable de rendimiento (TMAR) castigada, tomando en consideración los indicadores macroeconómicos más altos presentados en el país, la misma tasa servirá para establecer cuál será la rentabilidad mínima que se obtendría al invertir en la empresa cuando las situaciones económicas no son muy favorables.

Para la determinación de la tasa mínima aceptable de retorno castigada se tomó en consideración, la inflación más alta según el Banco Central del Ecuador, considerada durante cinco años atrás, que es la del año 2011 la misma que corresponde a 5,55%.

Además, es necesario considerar a la tasa de interés pasiva más alta que es la del año 2014 según el Banco Central del Ecuador que es de 5,55%, que es el porcentaje se deberá tomar en cuenta para el cálculo de la tasa mínima aceptable de retorno castigada.

Por último, se debe tomar en consideración al riesgo país como medida base que representa la probabilidad de incumplimiento de las obligaciones del país con terceras personas, para identificar cual será el riesgo para invertir en una determinada empresa, el mismo que se tomó el porcentaje más alto que es el del año 2015 establecido por el Banco Central del Ecuador como el riesgo país más alto 1190,00 puntos, durante cinco años atrás, el mismo que convertido en porcentaje es de 11,90%.

$$\text{TMAR Castigada} = \text{Riesgo País} + \text{Inflación} + \text{Tasa Pasiva}$$

Tabla 97

Indicadores macroeconómicos

INDICADORES MACROECONÓMICOS

<i>Riesgo país</i>	11,90%
<i>Inflación</i>	4,87%
<i>Tasa Pasiva</i>	5,55%
TMAR Castigada	22,32%

Fuente: <http://www.bce.fin.ec/index.php/indicadores-economicos>

La TMAR castigada que se considera para determinar cuál es la rentabilidad exigida por el accionista será de 22,32%, como se muestra en la tabla anterior.

4.9. Costo promedio ponderado de activos de capital (WACC)

La determinación de la tasa de descuento o costo promedio ponderado de activos de capital, es una tasa que mide una media ponderada entre los recursos propios y ajenos también conocida por sus siglas en inglés (WACC), se calcula con la siguiente fórmula:

Fórmula:

$$WACC = K_d * \frac{D}{D + E} * (1 - t) + K_e * \frac{E}{D + E}$$

Donde:

K_d = Costo de la deuda

D = Valor de la deuda ó Deuda Onerosa

T = Tasa Impositiva

K_e = Rentabilidad del accionista

E = Valor del Patrimonio

a). - Escenario más probable**Tabla 98****Determinación de la tasa de descuento**

Datos		
Deuda Onerosa	D	200.843,63
Valor del patrimonio	E	151.511,57
Tasa impositiva	T	37,00%
Costo de la deuda	K _d	8,28%
Rentabilidad del accionista (TMAR)	K _e	20,79%

Fuente: Estados financieros Corpromedic S.A.

Para la determinación de la deuda onerosa se consideró aquel pasivo que generan intereses el cual asciende en el Balance General de la empresa Corpromedic S.A., a 200.843,63 dólares, mientras que el valor del patrimonio corresponde a 151.511,57 dólares.

Para el cálculo de la tasa impositiva del impuesto a la renta que grava sobre las empresas o sociedades para el año 2015 tendrá una tasa impositiva del impuesto a la renta del 22,00% según datos del Servicio de Rentas Internas y el 15% de participación trabajadores, teniendo como resultado como tasa impositiva final de 37,00% durante el 2015.

Para el cálculo del costo de la deuda se consideró a la tasa de interés activa que es de 8,28% mientras que para obtener la rentabilidad del accionista será de 20,79% tomada de la tasa mínima aceptable de rendimiento (TMAR).

Donde:

Tabla 99

Costo promedio ponderado de activos de capital.

FUENTE DE CAPITAL	PESO DE LA ESTRUCTURA DE CAPITAL	COSTO DESPUÉS DE IMPUESTOS	COSTO PONDERADO DESPUÉS DE IMPUESTOS
DEUDA	8,28%	35,91%	2,97%
RECURSOS PROPIOS	20,79%	43,00%	8,94%
		WACC	11,91%

Fuente: Estados financieros Corpromedic S.A.

$$WACC = 8,28\% * \frac{200.843,63}{200.843,63 + 151.511,57} * (1 - 0,37) + 20,79\% * \frac{151.511,57}{200.843,63 + 151.511,57}$$

$$WACC = 11,91\%$$

El costo promedio ponderado de activos de capital, es de 11,91% para un escenario más probable, lo que representa el costo de mantener los activos de la empresa en un período de tiempo determinado, además de medir una media ponderada entre los recursos propios y recursos ajenos de la empresa.

b). - Escenario optimista

Tabla 100

Determinación de la tasa de descuento

Datos		
Deuda Onerosa	D	200.843,63
Valor del patrimonio	E	151.511,57
Tasa impositiva	T	37,00%
Costo de la deuda	Kd	8,28%
Rentabilidad del accionista (CAMP)	Ke	20,10%

Fuente: Estados financieros Corpromedic S.A.

Para la determinación de la deuda onerosa se consideró aquel pasivo que generan intereses el cual asciende en el Balance General de la empresa Corpromedic S.A., a 200.843,63 dólares, mientras que el valor del patrimonio corresponde a 151.511,57 dólares.

Para el cálculo de la tasa impositiva del impuesto a la renta que grava sobre las empresas o sociedades para el año 2015 tendrá una tasa impositiva del impuesto a la renta del 22,00% según datos del Servicio de Rentas Internas y el 15% de participación trabajadores, teniendo como resultado como tasa impositiva final de 37,00% durante el 2015.

Para el cálculo del costo de la deuda se consideró a la tasa de interés activa que es de 8,28% mientras que para obtener la rentabilidad del accionista será de 20,10% tomada del modelo de valoración de activos (CAMP).

Donde:

Tabla 101

Costo promedio ponderado de activos de capital.

FUENTE DE CAPITAL	PESO DE LA ESTRUCTURA DE CAPITAL	COSTO DESPUÉS DE IMPUESTOS	COSTO PONDERADO DESPUÉS DE IMPUESTOS
DEUDA	8,28%	35,91%	2,97%
RECURSOS PROPIOS	20,10%	43,00%	8,64%
		WACC	11,62%

Fuente: Estados financieros Corpromedic S.A.

$$WACC = 8,28\% * \frac{200.843,63}{200.843,63 + 151.511,57} * (1 - 0,37) + 20,10\% * \frac{151.511,57}{200.843,63 + 151.511,57}$$

$$WACC = 11,62\%$$

El costo promedio ponderado de activos de capital, es de 11,62% que representa el costo de mantener los activos de la empresa en un período de

tiempo determinado, además de medir una media ponderada entre los recursos propios y recursos ajenos de la empresa.

c).- Escenario pesimista

Tabla 102

Determinación de la tasa de descuento

Datos		
Deuda Onerosa	D	200.843,63
Valor del patrimonio	E	151.511,57
Tasa impositiva	T	37,00%
Costo de la deuda	Kd	8,60%
Rentabilidad del accionista (CAMP)	Ke	22,32%

Fuente: Estados financieros Corpromedic S.A.

Para la determinación de la deuda onerosa se consideró aquel pasivo que generan intereses el cual asciende en el Balance General de la empresa Corpromedic S.A., a 200.843,63 dólares, mientras que el valor del patrimonio corresponde a 151.511,57 dólares.

Para el cálculo de la tasa impositiva del impuesto a la renta que grava sobre las empresas o sociedades para el año 2015 tendrá una tasa impositiva del impuesto a la renta del 22,00% según datos del Servicio de Rentas Internas y el 15% de participación trabajadores, teniendo como resultado como tasa impositiva final de 37,00% durante el 2015.

Para el cálculo del costo de la deuda se consideró a la tasa de interés activa que es de 8,60% mientras que para obtener la rentabilidad del accionista será de 20,10% de la tasa mínima aceptable de retorno castigada.

Donde:

Tabla 103

Costo promedio ponderado de activos de capital.

FUENTE DE CAPITAL	PESO DE LA ESTRUCTURA DE CAPITAL	COSTO DESPUÉS DE IMPUESTOS	COSTO PONDERADO DESPUÉS DE IMPUESTOS
DEUDA	8,60%	35,91%	3,09%
RECURSOS PROPIOS	22,32%	43,00%	9,60%
		WACC	12,69%

Fuente: Estados financieros Corpromedic S.A.

$$WACC = 8,60\% * \frac{200.843,63}{200.843,63 + 151.511,57} * (1 - 0,37) + 22,32\% * \frac{151.511,57}{200.843,63 + 151.511,57}$$

$$WACC = 12,69\%$$

El costo promedio ponderado de activos de capital, es de 22,32% que representa el costo de mantener los activos de la empresa en un período de tiempo determinado, además de medir una media ponderada entre los recursos propios y recursos ajenos de la empresa.

4.10. Determinación de Flujos de caja descontados

Para la determinación de los flujos descontados es necesario utilizar a siguiente fórmula:

$$VE = \frac{FC_1}{(1+k)} + \frac{FC_2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{FC_n + VR}{(1+k)^n}$$

Donde:

VE = Valor de la empresa

FC = Flujos de caja

k = Tasa de descuento (Coste medio ponderado de capital)

n = Horizonte temporal de la valoración

a). - Escenario más probable

Tabla 104

Valor de la empresa (Escenario más probable)

Datos	
FC_1	21.770,66
FC_2	43.671,40
FC_3	72.584,98
FC_4	94.608,40
FC_5	129.362,87
VR	1.533.922,49
$Wacc$	11,91%

Fuente: Estados financieros proyectados Corpromedic S.A.

$$VE = \frac{21.770,66}{(1 + 11,91\%)} + \frac{43.671,40}{(1 + 11,91\%)^2} + \frac{72.584,98}{(1 + 11,91\%)^3} + \frac{94.608,40}{(1 + 11,91\%)^4} + \frac{129.362,87 + 1.533.922,49}{(1 + 11,91\%)^5}$$

$$VE = 19.453,20 + 34.868,72 + 51.785,15 + 60.312,54 + 947.467,11$$

$$VE = 1.113.886,72 - 371.960,51$$

$$VE = 741.926,20 \text{ dólares}$$

Una vez actualizados los flujos de efectivo y descontados con su tasa de descuento, se obtuvo el valor de la empresa es 1.113.886,72 dólares y descontando la inversión su valor será de 741.926,20 dólares.

b). - Escenario optimista

Tabla 105

Valor de la empresa (Escenario optimista)

Datos	
FC_1	21.770,66
FC_2	43. 671,40
FC_3	72.584,98
FC_4	94.608,40

CONTINÚA 

FC₅	129.362,87
VR	1.592.177,62
Wacc	11,62%

Fuente: Estados financieros proyectados Corpromedic S.A.

$$VE = \frac{21.770,66}{(1 + 11,62\%)} + \frac{43.671,40}{(1 + 11,62\%)^2} + \frac{72.584,98}{(1 + 11,62\%)^3} + \frac{94.608,40}{(1 + 11,62\%)^4} + \frac{129.362,87 + 1.592.177,62}{(1 + 11,62\%)^5}$$

$$VE = 19.504,94 + 35.054,44 + 52.199,41 + 60.956,70 + 993.760,99$$

$$VE = 1.161.476,48 - 371.960,51$$

$$VE = 789.515,96 \text{ dólares}$$

Una vez actualizados los flujos de efectivo y descontados con su tasa de descuento, se obtuvo el valor de la empresa es 1.161.476,48 dólares y descontando la inversión su valor será de 789.515,96 dólares.

c). - Escenario pesimista

Tabla 106

Valor de la empresa (Escenario pesimista)

Datos

FC₁	21.770,66
FC₂	43.671,40
FC₃	72.584,98
FC₄	94.608,40
FC₅	129.362,87
VR	1.400.515,65
Wacc	12,62%

Fuente: Estados financieros proyectados Corpromedic S.A.

$$VE = \frac{21.770,66}{(1 + 12,62\%)} + \frac{43.671,40}{(1 + 12,62\%)^2} + \frac{72.584,98}{(1 + 12,62\%)^3} + \frac{94.608,40}{(1 + 12,62\%)^4} + \frac{129.362,87 + 1.400.515,65}{(1 + 12,62\%)^5}$$

$$VE = 19.319,79 + 34.392,10 + 50.727,00 + 58.674,97 + 841.997,70$$

$$VE = 1.005.111,56 - 371.960,51$$

$$VE = 633.151,05 \text{ dólares}$$

Una vez actualizados los flujos de efectivo y descontados con su tasa de descuento, se obtuvo el valor de la empresa es 1.005.111,56 dólares y descontando la inversión su valor será de 633.151,05 dólares.

4.11. Valor residual

Para determinar el valor residual es necesario utilizar la siguiente fórmula:

$$\text{Valor Residual} = \frac{FC_5 * (1 - g)}{(Wacc - g)}$$

Donde:

VR = Valor residual

FC₅ = Flujos de caja del año 5

g = Tasa de crecimiento del sector

Wacc = Tasa de descuento

a). - Escenario más probable

$$\text{Valor Residual} = \frac{129.362,87 * (1 - 3,8\%)}{(11,91\% - 3,8\%)}$$

$$\text{Valor Residual} = \frac{129.362,87 * (0,962)}{(0,0811)}$$

$$\text{Valor Residual} = 1.533.922,49 \text{ dólares}$$

El valor residual para un escenario más probable de los flujos de efectivo es de 1.533.922,49 dólares.

b). - Escenario Optimista

$$\text{Valor Residual} = \frac{129.362,87 * (1 - 3,8\%)}{(11,62\% - 3,8\%)}$$

$$\text{Valor Residual} = \frac{129.362,87 * (0,962)}{(0,0782)}$$

$$\text{Valor Residual} = 1.592.177,62 \text{ dólares}$$

El valor residual para un escenario optimista de los flujos de efectivo es de 1.592.177,62 dólares.

c). - Escenario pesimista

$$\text{Valor Residual} = \frac{129.362,87 * (1 - 3,8\%)}{(12,69\% - 3,8\%)}$$

$$\text{Valor Residual} = \frac{129.362,87 * (0,962)}{(0,0889)}$$

$$\text{Valor Residual} = 1.400.515,65 \text{ dólares}$$

El valor residual para un escenario pesimista de los flujos de efectivo es de 1.400.515,65 dólares.

4.12. Flujos de caja descontados.**a). - Escenario más probable**

Para valorar la empresa Corpromedic S.A., en este tipo de escenario se consideró aquellos indicadores macroeconómicos del país, para el cálculo de la tasa de descuento, cuya realidad es la más probable a la que ocurra.

Tabla 107

Flujos de caja descontado (Escenario más probable)

CORPROMEDIC S.A					
FLUJO DE CAJA DESCONTADO (MÁS PROBABLE)					
INGRESOS	2015	2016	2017	2018	2019
(+) Venta de Bienes	909.708,22	1.080.707,27	1.283.849,23	1.525.176,06	1.811.865,41
(+) Otros ingresos de actividades ordinarias	144.031,91	171.105,78	203.268,76	241.477,45	286.868,29
(=) TOTAL INGRESOS	\$ 1.053.740,13	\$ 1.251.813,05	\$ 1.487.117,99	\$ 1.766.653,51	\$ 2.098.733,69
COSTOS					
(-) (-) Costo de ventas	878.116,77	1.043.177,53	1.239.264,98	1.472.211,25	1.748.944,73
(=) TOTAL COSTOS	878.116,77	1.043.177,53	1.239.264,98	1.472.211,25	1.748.944,73
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	\$ 175.623,36	\$ 208.635,51	\$ 247.853,00	\$ 294.442,26	\$ 349.788,96
GASTOS					
GASTOS DE VENTA					
(-) Sueldos, Salarios y demás remuneraciones	47.895,81	49.835,59	51.853,93	53.954,01	56.139,15
(-) Aporte a la seguridad social (Incluido fondo de reserva)	7.038,06	7.323,10	7.619,68	7.928,28	8.249,38
(-) Beneficios sociales e indemnizaciones	8.093,20	8.420,97	8.762,02	9.116,88	9.486,12
(-) Gastos de viaje	18.794,82	19.484,59	20.199,68	20.941,00	21.709,54
(-) Depreciación Vehículo	7.600,00	7.600,00	7.600,00	7.600,00	7.600,00
(-) Depreciación muebles y enseres	353,05	353,05	353,05	353,05	353,05
(-) Depreciación equipos de computo	1.000,66	1.000,66	1.000,66		
(-) Otros Gastos	12.575,10	13.036,60	13.515,05	14.011,05	14.525,26
(=) TOTAL GASTOS DE VENTA	\$ 103.350,68	\$ 107.054,55	\$ 110.904,06	\$ 113.904,27	\$ 118.062,48
GASTOS FINANCIEROS					
(-) Intereses	5.600,00	4.704,38	3.708,44	2.600,96	1.369,45
(=) TOTAL GASTOS FINANCIEROS	5.600,00	4.704,38	3.708,44	2.600,96	1.369,45
(=) TOTAL GASTOS	\$ 108.950,68	\$ 111.758,93	\$ 114.612,50	\$ 116.505,24	\$ 119.431,93
(=) UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 66.672,68	\$ 96.876,58	\$ 133.240,50	\$ 177.937,02	\$ 230.357,03
(=) Ganancia antes de 15% a trabajadores e impuesto a la Renta.	66.672,68	96.876,58	133.240,50	177.937,02	230.357,03
(-) 15% Participación de trabajadores	10.000,90	14.531,49	19.986,08	26.690,55	34.553,55
(=) Ganancia antes de impuesto	56.671,78	82.345,10	113.254,43	151.246,47	195.803,47
(-) Impuesto a la renta por pagar ejercicio	12.467,79	18.115,92	24.915,97	33.274,22	43.076,76
(=) GANANCIA NETA DEL PERÍODO	\$ 44.203,99	\$ 64.229,17	\$ 88.338,45	\$ 117.972,25	\$ 152.726,71
(+) Depreciación Vehículo	7.600,00	7.600,00	7.600,00	7.600,00	7.600,00
(+) Depreciación muebles y enseres	353,05	353,05	353,05	353,05	353,05
(+) Depreciación equipos de computo	1.000,66	1.000,66	1.000,66		
(=) Flujo de caja bruto	53.157,69	73.182,88	97.292,16	125.925,29	160.679,76
(-) Inversión en fondo de maniobra	31.387,02	29.511,48	24.707,18	31.316,89	31.316,89
(=) FLUJO DE CAJA LIBRE	\$ 21.770,66	\$ 43.671,40	\$ 72.584,98	\$ 94.608,40	\$ 129.362,87
(=) Flujo de caja libre y valor residual	21.770,66	43.671,40	72.584,98	94.608,40	1.533.922,49
(=) Flujos de caja Actualizados	\$ 19.453,20	\$ 34.868,72	\$ 51.785,15	\$ 60.312,54	\$ 947.467,11
(=) VAN	\$ 1.113.886,72				
(-) Inversión	(371.960,51)				
(=) Valor de la empresa	\$ 741.926,20				

Fuente: Estados financieros Corpromedic S.A.

b). - Escenario Optimista

En este tipo de escenario, se consideró como rentabilidad exigida por los accionistas el modelo de valoración de activos (CAMP), comparando la empresa con empresas similares, en un escenario optimista tomando aquellos

valores que mejoran, la realidad de la empresa estudiando la realidad del mercado con otras economías.

Tabla 108

Flujos de caja descontada (Escenario optimista)

CORPROMEDIC S.A					
FLUJO DE CAJA DESCONTADO (ESCENARIO OPTIMISTA)					
INGRESOS	2015	2016	2017	2018	2019
(+) Venta de Bienes	909.708,22	1.080.707,27	1.283.849,23	1.525.176,06	1.811.865,41
(+) Otros ingresos de actividades ordinarias	144.031,91	171.105,78	203.268,76	241.477,45	286.868,29
(=) TOTAL INGRESOS	\$ 1.053.740,13	\$ 1.251.813,05	\$ 1.487.117,99	\$ 1.766.653,51	\$ 2.098.733,69
COSTOS					
(-) (-) Costo de ventas	878.116,77	1.043.177,53	1.239.264,98	1.472.211,25	1.748.944,73
(=) TOTAL COSTOS	878.116,77	1.043.177,53	1.239.264,98	1.472.211,25	1.748.944,73
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	\$ 175.623,36	\$ 208.635,51	\$ 247.853,00	\$ 294.442,26	\$ 349.788,96
GASTOS					
GASTOS DE VENTA					
(-) Sueldos, Salarios y demás remuneraciones	47.895,81	49.835,59	51.853,93	53.954,01	56.139,15
(-) Aporte a la seguridad social (Incluido fondo de reserva)	7.038,06	7.323,10	7.619,68	7.928,28	8.249,38
(-) Beneficios sociales e indemnizaciones	8.093,20	8.420,97	8.762,02	9.116,88	9.486,12
(-) Gastos de viaje	18.794,82	19.484,59	20.199,68	20.941,00	21.709,54
(-) Depreciación Vehículo	7.600,00	7.600,00	7.600,00	7.600,00	7.600,00
(-) Depreciación muebles y enseres	353,05	353,05	353,05	353,05	353,05
(-) Depreciación equipos de computo	1.000,66	1.000,66	1.000,66	-	-
(-) Otros Gastos	12.575,10	13.036,60	13.515,05	14.011,05	14.525,26
(=) TOTAL GASTOS DE VENTA	\$ 103.350,68	\$ 107.054,55	\$ 110.904,06	\$ 113.904,27	\$ 118.062,48
GASTOS FINANCIEROS					
(-) Intereses	5.600,00	4.704,38	3.708,44	2.600,96	1.369,45
(=) TOTAL GASTOS FINANCIEROS	5.600,00	4.704,38	3.708,44	2.600,96	1.369,45
(=) TOTAL GASTOS	\$ 108.950,68	\$ 111.758,93	\$ 114.612,50	\$ 116.505,24	\$ 119.431,93
(=) UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 66.672,68	\$ 96.876,58	\$ 133.240,50	\$ 177.937,02	\$ 230.357,03
(=) Ganancia antes de 15% a trabajadores e impuesto a la Renta.	66.672,68	96.876,58	133.240,50	177.937,02	230.357,03
(-) 15% Participación de trabajadores	10.000,90	14.531,49	19.986,08	26.690,55	34.553,55
(=) Ganancia antes de impuesto	56.671,78	82.345,10	113.254,43	151.246,47	195.803,47
(-) Impuesto a la renta por pagar ejercicio	12.467,79	18.115,92	24.915,97	33.274,22	43.076,76
(=) GANANCIA NETA DEL PERÍODO	\$ 44.203,99	\$ 64.229,17	\$ 88.338,45	\$ 117.972,25	\$ 152.726,71
(+) Depreciación Vehículo	7.600,00	7.600,00	7.600,00	7.600,00	7.600,00
(+) Depreciación muebles y enseres	353,05	353,05	353,05	353,05	353,05
(+) Depreciación equipos de computo	1.000,66	1.000,66	1.000,66		
(=) Flujo de caja bruto	53.157,69	73.182,88	97.292,16	125.925,29	160.679,76
(-) Inversión en fondo de maniobra	31.387,02	29.511,48	24.707,18	31.316,89	31.316,89
(=) FLUJO DE CAJA LIBRE	\$ 21.770,66	\$ 43.671,40	\$ 72.584,98	\$ 94.608,40	\$ 129.362,87
(=) Flujo de caja libre y valor residual	21.770,66	43.671,40	72.584,98	94.608,40	1.592.177,62
(=) Flujos de caja Actualizados	\$ 19.504,94	\$ 35.054,44	\$ 52.199,41	\$ 60.956,70	\$ 993.760,99
(=) VAN	\$ 1.161.476,48				
(-) Inversión	(371.960,51)				
(=) Valor de la empresa	\$ 789.515,96				

Fuente: Estados financieros Corpromedic S.A.

c). - Escenario Pesimista

En este escenario se consideraron las variables, que son desfavorables para la valoración de la empresa Corpromedic S.A., como el peor de los casos

considerando aquellas situaciones desfavorables que incidirán en el valor de la empresa,

Tabla 109

Flujos de caja descontada (Escenario pesimista)

CORPROMEDIC S.A					
FLUJO DE CAJA DESCONTADO (ESCENARIO PESIMISTA)					
INGRESOS	2015	2016	2017	2018	2019
(+) Venta de Bienes	909.708,22	1.080.707,27	1.283.849,23	1.525.176,06	1.811.865,41
(+) Otros ingresos de actividades ordinarias	144.031,91	171.105,78	203.268,76	241.477,45	286.868,29
(=) TOTAL INGRESOS	\$ 1.053.740,13	\$ 1.251.813,05	\$ 1.487.117,99	\$ 1.766.653,51	\$ 2.098.733,69
COSTOS					
(-) (-) Costo de ventas	878.116,77	1.043.177,53	1.239.264,98	1.472.211,25	1.748.944,73
(=) TOTAL COSTOS	878.116,77	1.043.177,53	1.239.264,98	1.472.211,25	1.748.944,73
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	\$ 175.623,36	\$ 208.635,51	\$ 247.853,00	\$ 294.442,26	\$ 349.788,96
GASTOS					
GASTOS DE VENTA					
(-) Sueldos, Salarios y demás remuneraciones	47.895,81	49.835,59	51.853,93	53.954,01	56.139,15
(-) Aporte a la seguridad social (Incluido fondo de reserva)	7.038,06	7.323,10	7.619,68	7.928,28	8.249,38
(-) Beneficios sociales e indemnizaciones	8.093,20	8.420,97	8.762,02	9.116,88	9.486,12
(-) Gastos de viaje	18.794,82	19.484,59	20.199,68	20.941,00	21.709,54
(-) Depreciación Vehículo	7.600,00	7.600,00	7.600,00	7.600,00	7.600,00
(-) Depreciación muebles y enseres	353,05	353,05	353,05	353,05	353,05
(-) Depreciación equipos de computo	1.000,66	1.000,66	1.000,66		
(-) Otros Gastos	12.575,10	13.036,60	13.515,05	14.011,05	14.525,26
(=) TOTAL GASTOS DE VENTA	\$ 103.350,68	\$ 107.054,55	\$ 110.904,06	\$ 113.904,27	\$ 118.062,48
GASTOS FINANCIEROS					
(-) Intereses	5.600,00	4.704,38	3.708,44	2.600,96	1.369,45
(=) TOTAL GASTOS FINANCIEROS	5.600,00	4.704,38	3.708,44	2.600,96	1.369,45
(=) TOTAL GASTOS	\$ 108.950,68	\$ 111.758,93	\$ 114.612,50	\$ 116.505,24	\$ 119.431,93
(=) UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 66.672,68	\$ 96.876,58	\$ 133.240,50	\$ 177.937,02	\$ 230.357,03
(=) Ganancia antes de 15% a trabajadores e impuesto a la Renta.	66.672,68	96.876,58	133.240,50	177.937,02	230.357,03
(-) 15% Participación de trabajadores	10.000,90	14.531,49	19.986,08	26.690,55	34.553,55
(=) Ganancia antes de impuesto	56.671,78	82.345,10	113.254,43	151.246,47	195.803,47
(-) Impuesto a la renta por pagar ejercicio	12.467,79	18.115,92	24.915,97	33.274,22	43.076,76
(=) GANANCIA NETA DEL PERÍODO	\$ 44.203,99	\$ 64.229,17	\$ 88.338,45	\$ 117.972,25	\$ 152.726,71
(+) Depreciación Vehículo	7.600,00	7.600,00	7.600,00	7.600,00	7.600,00
(+) Depreciación muebles y enseres	353,05	353,05	353,05	353,05	353,05
(+) Depreciación equipos de computo	1.000,66	1.000,66	1.000,66		
(=) Flujo de caja bruto	53.157,69	73.182,88	97.292,16	125.925,29	160.679,76
(-) Inversión en fondo de maniobra	31.387,02	29.511,48	24.707,18	31.316,89	31.316,89
(=) FLUJO DE CAJA LIBRE	\$ 21.770,66	\$ 43.671,40	\$ 72.584,98	\$ 94.608,40	\$ 129.362,87
(=) Flujo de caja libre y valor residual	21.770,66	43.671,40	72.584,98	94.608,40	1.400.515,65
(=) Flujos de caja Actualizados	\$ 19.319,79	\$ 34.392,10	\$ 50.727,00	\$ 58.674,97	\$ 841.997,70
(=) VAN	\$ 1.005.111,56				
(-) Inversión	(371.960,51)				
(=) Valor de la empresa	\$ 633.151,05				

Fuente: Estados financieros Corpromedic S.A.

4.13. Valor de la empresa

Para determinar el valor de la empresa se actualizaron los flujos de efectivo para conocer cuál será el valor real de la empresa, y descontándolos con la

tasa de descuento respectiva para escenario planteado en la valoración de la empresa.

Tabla 110

Valor de la empresa (Escenarios)

Resumen de escenarios	Valor de la empresa	Tasa de descuento (WACC)
Más probable	\$ 741.926,20	11,91%
Optimista	\$ 789.515,96	11,62%
Pesimista	\$ 633.151,05	12,69%

Fuente: Estados financieros Corpromedic S.A.

a). - Escenario más probable

En este tipo de escenario, se determinó aquellas variables más probables enmarcadas en la realidad económica del país, el valor de la empresa en un escenario más realista es de 741.926,20 dólares.

b). - Escenario optimista

Al analizar este tipo de escenario, se determinó que el valor de la empresa en un escenario optimista es de 789.515,96 dólares, este es mayor que el escenario realista debido a que la tasa de descuento es mucho menor.

c). - Escenario pesimista

En este tipo de escenario se determinó que el valor de la empresa es de 633.151,05 dólares.

4.14. Tasa interna de retorno

La tasa interna de retorno (TIR), mide la rentabilidad de la empresa en términos porcentuales, determinando que la rentabilidad de la empresa en cada uno de los escenarios propuestos.

Tabla 111

Tasa interna de retorno (TIR)

Resumen de escenarios	Valor de la empresa	Tasa de descuento (WACC)	Tasa interna de retorno (TIR)
Más probable	\$ 741.926,20	11,91%	20,98%
Optimista	\$ 789.515,96	11,62%	21,41%
Pesimista	\$ 633.151,05	12,69%	19,94%

Fuente: Estados financieros Copromedic S.A.

La tasa interna de retorno (TIR), para un escenario más probable es de 20,98%, mientras que en el escenario optimista es de 21,41% y finalmente para el escenario pesimista es de 19,94%, comparadas con sus tasas de descuento respectivas son mayores lo que implica que va a rendir mucho más de lo esperado.

Una vez descontada la tasa de descuento, la empresa generara en un escenario más probable 741.926,20 dólares, mientras que en un escenario más optimista es de 789.515,96 dólares y finalmente en un escenario pesimista es de 633.151,05 dólares.

4.15. Valor económico agregado (EVA)

Para la determinación del valor económico agregado (EVA), es necesario aplicar la siguiente fórmula:

$$EVA = \left(\frac{NOPAT}{Afn + CI} - WACC \right) * Afn + CT$$

Donde:

NOPAT = Utilidad operativa neta después de impuestos

WACC = Costo promedio ponderado de capital

Afn = Activos finos netos

CT = Capital de trabajo

CI = Capital invertido

NOPAT

Para la determinación de la utilidad operativa neta después de impuesto se aplica la siguiente fórmula:

$$\mathbf{NOPAT} = UO(1 - TC)$$

Donde:

UO = Utilidad operativa neta

TC = Tasa de impuestos

$$\mathbf{TC} = \left(\frac{\text{Impuesto a la renta}}{UOAI} \right)$$

Tabla 112**Utilidad operativa neta después de impuesto (NOPAT)**

	2014	2015	2016	2017	2018	2019
UTILIDAD OPERATIVA	37.672,48	56.671,78	82.345,10	113.254,43	151.246,47	195.803,47
IMPUESTO A LA RENTA	8.287,95	12.467,79	18.115,92	24.915,97	33.274,22	43.076,76
TASA DE IMPUESTO (TC)	0,22	0,22	0,22	0,22	0,22	0,22
UTILIDAD OPERATIVA NETA DESPUES DE IMPUESTOS (NOPAT)	29.384,54	44.203,99	64.229,17	88.338,45	117.972,25	152.726,71

Fuente: Estados financieros Corpromedic S.A.

Capital invertido

El capital invertido es igual a los activos totales menos la diferencia del pasivo espontáneo de la empresa, en donde tenemos que es igual a 171.116,88 dólares.

$$CI = \text{Activos Totales} - \text{Pasivo Espontáneo}$$

$$CI = 371.960,51 - 200.843,63$$

$$CI = 171.116,88 \text{ dólares}$$

Tabla 113

Capital Invertido

	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Activos Totales	371.960,51	440.458,75	473.205,40	506.158,07	538.121,07	579.302,74
Pasivo Espontáneo	200.843,63	50.000,00	42.003,35	33.111,09	23.222,88	12.227,20
Capital Invertido	171.116,88	390.458,75	431.202,04	473.046,98	514.898,18	567.075,54

Fuente: Estados financieros Corpromedic S.A.

Para el cálculo del valor económico agregado aplicamos la siguiente fórmula:

$$EVA = \left(\frac{NOPAT}{Afn + CI} - WACC \right) * Afn + CT$$

$$EVA = \left(\frac{29.384,54}{1.408,99 + 171.116,88} - 11,91\% \right) * 1.408,99 + 350.946,20$$

$$EVA = 18.531,09$$

Mediante el cálculo del valor económico agregado (EVA) podemos decir que la empresa está generando valor, el EVA de la empresa Corpromedic S.A., es de 18.531,09 dólares es la cantidad monetaria que se puede interpretar como la cantidad de valor creado por la empresa, durante el período para el cual se ha realizado el cálculo, después de cubrir tanto los

costes de financiación de las fuentes externas, como la tasa mínima de rentabilidad exigida por los accionistas.

Tabla 114

Valor económico agregado (EVA)

	2014	2015	2016	2017	2018	2019
UTILIDAD OPERATIVA ANTES DE IMPUESTOS	37.672,48	56.671,78	82.345,10	113.254,43	151.246,47	195.803,47
IMPUESTO A LA RENTA	8.287,95	12.467,79	18.115,92	24.915,97	33.274,22	43.076,76
CAPITAL DE TRABAJO	350.946,20	377.612,87	408.999,89	438.511,37	463.218,54	494.535,43
ACTIVOS FIJOS NETOS (Afn)	1.408,99	35.578,72	26.625,02	17.671,32	9.718,27	1.765,23
WACC	11,91%					
RETORNO EN EL CAPITAL INVERTIDO (ROIC)	17,17%	11,32%	14,90%	18,67%	22,91%	26,93%
UTILIDAD OPERATIVA NETA DESPUES DE IMPUESTOS (NOPAT)	29.384,54	44.203,99	64.229,17	88.338,45	117.972,25	152.726,71
TASA DE IMPUESTO (TC)	0,22	0,22	0,22	0,22	0,22	0,22
CAPITAL INVERTIDO (CI)	171.116,88	390.458,75	431.202,04	473.046,98	514.898,18	567.075,54
EVA	18.531,09	46.777,58	64.887,98	85.189,16	108.358,16	133.665,38

Fuente: Estados financieros Corpromedic S.A.

El valor económico agregado (EVA) para el año 2015 es de 46.777,58 dólares, para el año 2016 es de 64.887,98 dólares, en el año 2017 corresponde a 85.189,16 dólares, para el año 2018 es de 108.358,16 dólares, y finalmente para el año 2019 será de 133.665,38 dólares.

4.16. Valor de la acción

Una acción representa cada una de las partes iguales en que se divide el capital social de una empresa, por ende le confiere a su titular el nombre de socio o accionista. Se caracteriza por ser un instrumento que tiene una tasa

de interés variable, ya que se calcula en función de su capital. Este activo financiero representa mayor riesgo, para el inversionista.

4.17 Valor contable de una acción

El valor contable de la acción de la empresa Corpromedic S.A., es de \$ 15,15 dólares, durante el año 2015 se obtiene dividiendo su patrimonio neto dividiéndolo para el número de acciones.

$$\text{Valor contable de una acción (VCA)} = \frac{\text{Patrimonio Neto}}{\text{Número de acciones}}$$

$$\text{Valor contable de una acción (VCA)} = \frac{151.511,57}{10.000,00}$$

$$\text{Valor contable de una acción (VCA)} = \$15,15$$

Tabla 115

Valor contable de una acción

	2014	2015	2016	2017	2018	2019
<i>Patrimonio neto</i>	151.511,57	363.191,59	408.511,56	458.787,91	507.200,59	570.604,63
<i>Número de acciones</i>	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00
<i>Valor contable de la acción</i>	15,15	36,32	40,85	45,88	50,72	57,06

Fuente: Estados financieros Corpromedic S.A.

Para que una empresa emita acciones debe cumplir con los diferentes procesos legales que determine la Junta política de regulación monetaria y financiera, la misma que le ayudará al inversionista a tomar una mejor decisión de inversión de acuerdo a los recursos económicos que requiere. Es importante mencionar que las acciones engloban riesgos como los de mercado, inflacionario, financiero y de interés.

La cotización de las acciones en el mercado bursátil trae consigo una serie de ventajas como tener mayor liquidez, incursionar en un nuevo mercado financiero, gozar de transparencia, valorar la empresa y tener independencia financiera.

CAPÍTULO V

ESTRATEGIAS FINANCIERAS

En este capítulo se proponen las estrategias financieras y no financieras cuya metodología utilizada para su desarrollo es el Balanced Scorecard la misma que se utiliza para proponer estrategias basándose en cuatro perspectivas que son: Aprendizaje y crecimiento, financiera, clientes y proceso interno, las mismas que contribuyan y sirvan de sustento a la empresa Corpromedic S.A., en su gestión financiera y administrativa para impulsar su desarrollo y lograr su permanencia en el mercado a largo plazo, y por ende lograr que se compare con empresas similares del sector, y sea competitiva a través del tiempo para poder cumplir con sus objetivos.

La aplicación de estrategias sirven de apoyo a la empresa para optimizar su liquidez, rentabilidad y por ende su gestión administrativa, la cual ayuda a maximizar los beneficios obtenidos de la empresa en cada cierre del ejercicio, mejorando su estructura financiera disminuyendo aquellos costos innecesarios y además que contribuye a mejorar el desempeño operativo y financiero de la empresa, en el corto, mediano y largo plazo, dando a la gerencia una ayuda para que pueda tomar decisiones oportunas en cuanto la empresa lo requiera.

Para su posterior desarrollo es necesario analizar aquellas fortalezas y oportunidades que la empresa posee para poder utilizarlas eficientemente y lograr hacer más con menos, al igual que evaluar los puntos débiles encontrados como las debilidades y las posibles amenazas proponiendo soluciones oportunas que ayuden a mitigarlas aprovechando su entorno como una ventaja competitiva que sirva de apoyo a la empresa para aumentar su participación en el mercado, maximizando la riqueza de los inversionistas e impulsando el ingreso de nuevos socios.

5.1. Filosofía financiera

La filosofía financiera es fundamental para que la empresa Corpromedic S.A., establezca ciertas guías que sirvan de apoyo para mejorar la conducta estratégica de la empresa dentro de las cuales se puede mencionar la visión financiera, la misión financiera, principios, valores y paradigmas que ayuden a una adecuada gestión administrativa y financiera.

5.1.1. Visión Financiera

En el año 2020 ser una empresa acreditada y líder a nivel nacional, que oferte productos farmacéuticos de calidad, con colaboradores calificados orientados a fortalecer la gestión administrativa y financiera satisfaciendo las necesidades de los clientes internos y externos.

5.1.2. Misión Financiera

Ser una empresa que comercialice productos farmacéuticos de calidad, contando para ello con una solvencia económica, infraestructura adecuada, personal humano capacitado, optimizando el presupuesto y contribuyendo al mejoramiento de la calidad de vida de las personas.

5.1.3. Principios

- **Liderazgo.** - Ser un líder diferenciándose de los demás, a la vez involucrarse, comprometerse con los clientes a fin de brindar un producto y servicio de calidad acorde a las expectativas y necesidades de los clientes.
- **Competencia.** - En la actualidad la competencia es algo inevitable, es decir, solo permanecerá en el mercado la empresa que se encuentra debidamente preparada para competir.

- **Trabajo en equipo.** - El trabajo en equipo debe estar orientado hacia un solo objetivo una meta en común que ayude a alcanzar los resultados deseados.
- **Innovación.** - Estar acorde a los adelantos tecnológicos y adaptarse a los mismos estos ayudan a permanecer en el mercado.
- **Ser mejores.** – Es necesario que constantemente se adapte y se disponga de información confiable a fin de tomar decisiones adecuadas y oportunas.

5.1.4. Valores

- **Honestidad.** – Hacer correctamente las cosas actuando con la verdad.
- **Responsabilidad.** – Actuando cada uno acorde a las obligaciones de la empresa.
- **Cooperación.** – La ayuda mutua entre todos los miembros que integran a la organización es un valor que se debe practicar todos los días.
- **Sinceridad.** - Promover a todo el personal de decir siempre la verdad.

5.1.3. Paradigmas

- Un adecuado direccionamiento estratégico ayuda a la empresa y todos integrantes de la misma a alcanzar con sus objetivos y metas comprometiéndoles en el desarrollo institucional y profesional.
- La motivación de los trabajadores permite mejorar su desarrollo personal y profesional.
- La calidad de los productos farmacéuticos permite el mejoramiento de la calidad de vida de las personas.

MAPA ESTRATÉGICO EMPRESA CORPROMEDIC S.A.

PRINCIPIOS

- Liderazgo
- Competencia
- Trabajo en equipo
- Innovación
- Ser mejores

VALORES

- Honestidad
- Responsabilidad
- Cooperación
- Sinceridad

ESTRATEGIA CORPORATIVA

La estrategia de CORPROMEDIC S.A. es:

Calidad: Ofertar productos farmacéuticos con los más altos estándares de calidad.

OBJETIVOS A LARGO PLAZO

Lograr un crecimiento financiero e incremento de utilidades.

VISIÓN

En el año 2020 ser una empresa acreditada y líder a nivel nacional, que oferte productos farmacéuticos de calidad, con colaboradores calificados orientados a fortalecer la gestión administrativa y financiera satisfaciendo las necesidades de los clientes internos y externos.

OBJETIVOS A MEDIANO PLAZO:

Incrementar nuevos clientes

OBJETIVOS A CORTO PLAZO

Brindar variedad de productos farmacéuticos que satisfagan las necesidades de los clientes

MISIÓN: Ser una empresa que comercialice productos farmacéuticos de calidad, contando para ello con una solvencia económica, infraestructura adecuada, personal humano capacitado, optimizando el presupuesto y contribuyendo al mejoramiento de la calidad de vida de las personas.

PARADIGMAS

- Un adecuado direccionamiento estratégico ayuda a la empresa y todos integrantes de la misma a alcanzar con sus objetivos y metas comprometiéndoles en el desarrollo institucional y profesional.
- La motivación de los trabajadores permite mejorar su desarrollo personal y profesional.
- La calidad de los productos farmacéuticos permite el mejoramiento de la calidad de vida de las personas.

Figura 79 Mapa estratégico de la empresa Corpromedic S.A.

5.1.4. Matriz FODA

La presente matriz FODA muestra el ambiente interno y externo de la cual se desprende las estrategias operativas al cruzar las fortalezas y oportunidades y estrategias defensivas las amenazas y debilidades.

Tabla 116

Matriz FODA

AMBIENTE INTERNO	
FORTALEZAS	DEBILIDADES
F1. Abastecerse de los productos médicos de manera oportuna.	D1. Carece de medidas logísticas y de operación de la empresa.
F2. Ambiente propicio en el desarrollo de las actividades.	D2. Insuficiente capacitación al personal y falta de motivación.
F3. Personal acorde al perfil profesional.	D3. Deficiente evaluación de la información económica.
F4. Estructura organizacional.	D4. Bajo presupuesto destinado a la capacitación del personal.
F5. Bajo índice de reclamos por parte de los clientes externos.	D5. Inexistencia de planes estratégicos.
F6. Información contable presentada a tiempo.	D6. Proceso deficiente en la toma de decisiones.
F7. Nivel de ventas idóneo para operar en el mercado.	D7. Inadecuado poder de negociación con los clientes.
F8. Fidelidad de los clientes.	D8. Carencia de políticas de cobro y crédito.
F9. Productos que satisfacen las necesidades de los clientes.	D9. Poca negociación con los proveedores.
F10. Precios competitivos.	D10. Inexistencia de estrategias para hacer frente a la competencia.
F11. Productos farmacéuticos de calidad.	
F12. Cumplimiento de estándares y parámetros que exige la industria farmacéutica.	

AMBIENTE EXTERNO

OPORTUNIDADES	AMENAZAS
O1. La tasa de interés pasiva permite invertir generando mayores ganancias.	A1. Incremento de la Tasa de Inflación.
O2. El mercado laboral es amplio y competitivo.	A2. La Tasa de Interés Activa ocasiona una mayor dificultad para acceder a créditos.
O3. El Producto Interno bruto PIB representa una oportunidad debido a que hay una mayor inversión en cuanto al presupuesto de la Salud.	A3. Reducción de línea de la pobreza poco significativa.
O4. Mayor parte de personas tendrán acceso a las medicinas.	A4. No tiene acceso a dispositivos tecnológicos.
O5. Presupuesto del estado orientado al Sector Salud.	A5. Incremento de nuevas empresas que oferten productos farmacéuticos.
O6. Cambios en la Matriz Productiva.	A6. Algunos productos e insumos médicos tienen patentes.
O7. Contar con reglamentos de Buenas Prácticas de Manufactura (BPM).	
O8. Se cuenta con organismos que regulen los precios de las medicinas.	

5.2. Estrategias Ofensivas

Las estrategias operativas para la empresa Corpromedic S.A., se obtiene al realizar un cruce entre las fortalezas y oportunidades. Las cuales permiten a la empresa la adopción de estrategias de crecimiento y diversificación.

Tabla 117

Estrategias Ofensivas

Estrategias ofensivas	
F6:O8	Implementación de controles contables que ayuden a mantener y reflejar la transparencia en las transacciones de la empresa.
F9:O1	Desarrollo de planes de marketing con el objetivo de colocar los productos farmacéuticos acorde al nivel de ventas en la empresa Corpromedic S.A.
F7:O4	Adquisición de nuevos equipos tecnológicos a fin de brindar un servicio más eficiente.
F8:O1	Diseño de una página web que permita conocer los productos farmacéuticos con mayor demanda, acorde a los requerimientos de los clientes.
F5:O4	Efectuar estudios de mercado para lograr un mayor posicionamiento de mercado, mediante la utilización continua de portafolio de medicamentos para soportar adecuadamente el crecimiento poblacional y mejorar las expectativas de vida de la población mediante variedad de productos médicos.

Fuente: Estados financieros Corpromedic S.A.

5.3. Estrategias Defensivas

Las estrategias defensivas se obtienen al realizar el cruce entre las debilidades y las amenazas, para Corpromedic S.A., este tipo de estrategias le ayudan a estar preparada frente a las amenazas.

Tabla 118

Estrategias Defensivas

D1:A5	Aplicación del Balanced Scorecard (BSC), con la finalidad de alinear los objetivos de la empresa Corpromedic S.A., a los requerimientos de la misma orientados hacia un objetivo en común.
D2:A5	Planes de capacitación a los empleados a fin de cubrir con los requerimientos y las necesidades de los clientes.

CONTINÚA 

D1:A6	Adquisición de productos médicos con los más altos estándares de calidad dentro de la industria farmacéutica.
D7:A6	Establecer convenios con laboratorios internacionales a fin de traer productos de calidad a precios moderados.

5.4. Objetivos Estratégicos

Los objetivos estratégicos para Corpromedic S.A., representa en forma específica hacia donde queremos dirigirnos y describe en forma específica la dirección y el impacto que queremos lograr, así como también se describe el tiempo a ejecutarse ya sea esté a corto plazo, mediano plazo y largo plazo.

Tabla 119

Objetivos estratégicos

OBJETIVO ESTRATÉGICO	TIEMPO
Fortalecer la cobertura nacional de productos farmacéuticos a través de las cadenas de farmacias que ayude a incrementar los clientes.	Largo Plazo
Mejorar la gestión financiera mediante revisiones periódicas de las transacciones.	Mediano Plazo
Implantar mecanismo de control de gastos mediante el uso de un presupuesto.	Mediano Plazo
Participar en el Mercado bursátil	Largo Plazo
Incrementar los niveles de ventas de la empresa.	Mediano Plazo
Realizar flujos de efectivo por cada cierre del ejercicio.	Corto Plazo
Administrar adecuadamente los fondos adquiridos por la empresa.	Mediano Plazo

CONTINÚA 

Mejorar la gestión y administración del capital de trabajo incrementando su rentabilidad.	Corto Plazo
Ofrecer productos farmacéuticos de calidad acorde a las necesidades de los clientes.	Corto Plazo
Brindar variedad de productos médicos que satisfagan las necesidades de los clientes.	Corto Plazo
Adquirir nuevos productos farmacéuticos constantemente de manera oportuna.	Corto Plazo
Agilizar los procesos de despacho de productos.	Corto Plazo
Aplicar planes de marketing.	Mediano Plazo
Mejor la atención al cliente mediante incentivos a los empleados.	Corto Plazo
Incrementar la capacidad tecnológica y respuesta de la empresa farmacéutica a fin de tener un mayor crecimiento de clientes.	Mediano Plazo
Establecer un control riguroso sobre los medicamentos a fin de ofrecer un producto de buena calidad.	Corto plazo
Mejorar la administración y planificación mediante controles más rigurosos.	Corto plazo
Desarrollar capacitaciones al personal de la empresa Corpromedic S.A.	Corto Plazo
Desarrollo de un modelo de gestión administrativo para tener cambios mediante el Tablero de Comando.	Largo Plazo

5.5. Perspectivas del Balanced Scorecard

Las perspectivas del Balanced Scorecard constituyen una herramienta que permite a la empresa Corpromedic S.A., orientar su gestión hacia la visión de

la empresa mediante acciones concretas divididas en cuatro perspectivas fundamentales para la entidad, las cuales son las siguientes:

1. Financiera
2. Cliente
3. Procesos internos
4. Desarrollo y crecimiento

Tabla 120

Perspectivas del Balanced Scorecard

AMBIENTE INTERNO

FORTALEZAS	PERSPECTIVAS
F1. Abastecerse de los productos médicos de manera oportuna.	Financiero
F2. Ambiente propicio en el desarrollo de las actividades.	Proceso Interno
F3. Personal acorde al perfil profesional.	Proceso Interno
F4. Estructura organizacional.	Proceso Interno
F5. Bajo índice de reclamos por parte de los clientes externos.	Clientes
F6. Información contable presentada a tiempo.	Financiero
F7. Nivel de ventas idóneo para operar en el mercado.	Financiero
F8. Fidelidad de los clientes.	Clientes
F9. Productos que satisfacen las necesidades de los clientes.	Clientes
F10. Precios competitivos.	Clientes
F11. Productos farmacéuticos de calidad.	Clientes
F12. Cumplimiento de estándares y parámetros que exige la industria farmacéutica.	Proceso Interno
F13. Precios asequibles.	Financiero
DEBILIDADES	
D1. Carece de medidas logísticas y de operación de la empresa.	Proceso Interno

CONTINÚA 

D2. Insuficiente capacitación al personal y falta de motivación.	Desarrollo y crecimiento
D3. Deficiente evaluación de la información económica.	Financiero
D4. Bajo presupuesto destinado a la capacitación del personal.	Financiero
D5. Inexistencia de planes estratégicos.	Proceso Interno
D6. Proceso deficiente en la toma de decisiones.	Proceso Interno
D7. Inadecuado poder de negociación con los clientes.	Clientes
D8. Carencia de políticas de cobro y crédito.	Financiero
D9. Poca negociación con los proveedores.	Proceso Interno
D10. Inexistencia de estrategias para hacer frente a la competencia.	Proceso Interno

AMBIENTE EXTERNO

OPORTUNIDADES	PERSPECTIVA
O1. La tasa de interés pasiva permite invertir generando mayores ganancias.	Financiero
O2. El mercado laboral es amplio y competitivo.	Financiero
O3. El Producto Interno bruto PIB representa una oportunidad debido a que hay una mayor inversión en cuanto al presupuesto de la Salud.	Financiero
O4. Mayor parte de personas tendrán acceso a las medicinas.	Proceso Interno
O5. Presupuesto del estado orientado al Sector Salud.	Financiero
O6. Cambios en la Matriz Productiva.	Financiero
O7. Contar con reglamentos de Buenas Prácticas de Manufactura (BPM).	Proceso Interno
O8. Se cuenta con organismos que regulen los precios de las medicinas.	Financiero

AMENAZAS	
A1. Incremento de la Tasa de Inflación.	Financiero
A2. La Tasa de Interés Activa ocasiona una mayor dificultad para acceder a créditos.	Financiero
A3. Reducción de línea de la pobreza poco significativa.	Financiero
A4. No tiene acceso a dispositivos tecnológicos.	Financiero
A5. Incremento de nuevas empresas que oferten productos farmacéuticos.	Proceso
A6. Algunos productos e insumos médicos tienen patentes.	Proceso

5.6. Propuesta de valor

Las propuestas de valor para la empresa Corpromedic S.A., consiste en la relación que debe existir entre la entidad y el cliente en relación a la competencia dentro de las cuales se encuentran las siguientes perspectivas:

5.6.1. Propuesta de valor para los accionistas

A través del Balanced Scorecard se puede incrementar el valor para las empresas que persiguen fines de lucro como lo es el presente caso, las cuales se identifican mediante estrategias de productividad de tal manera que permita mantener una administración eficiente y la utilización óptima de los activos financieros de la entidad, la misma que consiste en un adecuado manejo organizacional.

Tabla 121

Propuesta de valor para los accionistas

PERSPECTIVA FINANCIERA	PROPUESTA DE VALOR
Crecimiento	Aumentar la participación en el mercado nacional mediante la implementación de cadenas farmacéuticas.
Productividad	Optimizar los Recursos Económicos y Financieros.
Rentabilidad	Incrementar los ingresos disminuyendo gastos innecesarios.
Inversión	Participación en el mercado de valores. (Inversión en títulos valores).
Creación de valor	Maximizar las utilidades.
Gestión del efectivo	Generar mayores ingresos mediante una gestión adecuada del efectivo.
Financiamiento	Cubrir las deudas a corto plazo y endeudarse a largo plazo.
Capital de Trabajo	Mejorar la administración del capital de trabajo para generar mayor liquidez y menores costos.

5.6.2. Propuesta de valor para los clientes

La propuesta de valor para los clientes se encuentra relacionados con la percepción que tiene el cliente del producto farmacéutico que recibe, a la vez la imagen empresarial que tenga el cliente de la misma.

Siendo fundamental distinguirse en los siguientes atributos:

Tabla 122

Propuesta de valor para los clientes

PERSPECTIVA CLIENTES	PROPUESTA DE VALOR
Calidad	Ofrecer productos con los más altos estándares de calidad.
Precio	Ofrecer productos farmacéuticos a precios competitivos.
Disponibilidad	Mantener y ofertar una gran gama de productos farmacéuticos.
Servicio	Atención personal con un mejor servicio y más rápido.
Imagen	Promover e incentivar campañas que ayuden a la empresa a posicionarse.

5.6.3. Propuesta de valor para los Procesos Internos

La propuesta de valor para los Procesos Internos para la empresa Corpromedic S.A., se encuentra relacionado con los procedimientos internos y las necesidades del mercado.

Tabla 123

Propuesta de valor para los procesos internos

PERSPECTIVA PROCESOS	PROPUESTA DE VALOR
Enfoque a los clientes	Respuesta rápida en la prestación del servicio acorde a los requerimientos de los clientes.
Tecnológico	Mejorar la capacidad tecnológica mediante la adquisición de nuevos equipos informáticos.

CONTINÚA 

Proceso Operativo	Evaluar e incorporar productos e insumos médicos a satisfacer las necesidades de los clientes externos. Manejo de inconformidades.
Gestión Operativa	Mejorar los procesos administrativos y operativos que ayuden a mantener una adecuada planificación.

5.6.4. Propuesta de valor para el desarrollo y crecimiento

La propuesta de valor enfocada al desarrollo y crecimiento se encuentra orientada a capacitar al personal y desarrollar planes de motivación.

Tabla 124 Propuesta de valor para el desarrollo y crecimiento

PERSPECTIVA DESARROLLO Y CRECIMIENTO	PROPUESTA DE VALOR
Capital Humano	Desarrollo de planes de motivación al personal
Cultura	Fortalecer la estructura organizacional y mejorar la filosofía corporativa.

5.7. Desarrollo de objetivos estratégicos

Tabla 125

Desarrollo de objetivos estratégicos (Perspectiva Financiera)

Perspectivas	Elemento del FODA	Eje	Propuesta de Valor	Impulsor Estratégico	Objetivo Estratégico	Plazo
FINANCIERA	O5: Presupuesto del estado orientado al Sector Salud.	Crecimiento	Aumentar la participación en el mercado nacional mediante la implementación de cadenas farmacéuticas.	Cobertura	Fortalecer la cobertura nacional de productos farmacéuticos a través de las cadenas de farmacias que ayude a incrementar los clientes.	L.P.
	D1: Carece de medidas logísticas y de operación de la empresa	Productividad	Optimizar los Recursos Económicos y Financieros.	Eficiencia	Mejorar la gestión financiera mediante revisiones periódicas de las transacciones.	M.P.
	F6: Información contable presentada a tiempo.	Rentabilidad	Incrementar los ingresos disminuyendo gastos innecesarios.	Presupuesto Financiero.	Implantar mecanismo de control de gastos mediante el uso de un presupuesto.	M.P.

CONTINÚA 

FINANCIERA	F7: Nivel de ventas idóneo para operar en el mercado.	Inversión	Participación en el mercado de valores. (Inversión en títulos valores).	Competitividad	Participar en el Mercado de bursátil.	L.P
	O6: Cambios en la Matriz Productiva.	Creación de valor	Maximizar las utilidades.	Eficacia	Incrementar los niveles de ventas de la empresa.	M.P
	D8: Carencia de políticas de cobro y crédito.	Gestión del efectivo	Generar mayores ingresos mediante una gestión adecuada del efectivo.	Presupuesto Financiero.	Realizar flujos de efectivo por cada cierre del ejercicio.	C.P.
	A2: La Tasa de Interés Activa ocasiona una mayor dificultad para acceder a créditos.	Financiamiento	Cubrir las deudas a corto plazo y endeudarse a largo plazo.	Presupuesto Financiero	Administrar adecuadamente los fondos adquiridos por la empresa.	M.P.
	F1: Abastecerse de los productos médicos de manera oportuna.	Capital de Trabajo	Mejorar la administración del capital de trabajo para generar mayor liquidez y menores costos.	Flujos de efectivo.	Mejorar la gestión y administración del capital de trabajo incrementando su rentabilidad.	

Tabla 126

Desarrollo de objetivos estratégicos (Perspectiva de Clientes)

Perspectivas	Elemento del FODA	Eje	Propuesta de Valor	Impulsor Estratégico	Objetivo Estratégico	Plazo
CLIENTES	F12: Cumplimiento de estándares y parámetros que exige la industria farmacéutica.	Calidad	Ofrecer productos con los más altos estándares de calidad.	Calidad	Ofrecer productos farmacéuticos de calidad acorde a las necesidades de los clientes.	C.P.
	F10: Precios competitivos.	Precio	Ofrecer productos farmacéuticos a precios competitivos.	Precios accesibles.	Brindar variedad de productos médicos que satisfagan las necesidades de los clientes.	C.P.
	O3: El Producto Interno bruto PIB representa una oportunidad debido a que hay una mayor inversión en cuanto al presupuesto de la Salud.	Disponibilidad	Mantener y ofertar una gran gama de productos farmacéuticos.	Variedad de productos.	Adquirir nuevos productos farmacéuticos constantemente de manera oportuna.	C.P

CONTINÚA 

CLIENTES	F8: Fidelidad de los clientes.	Servicio	Atención personal con un mejor servicio y más rápido.	Satisfacción de cliente.	Agilizar los procesos de despacho de productos.	C.P.
	D10: Inexistencia de estrategias para hacer frente a la competencia.	Imagen	Promover e incentivar campañas que ayuden a la empresa a posicionarse.	Servicios	Aplicar planes de marketing.	M.P.

Tabla 127

Desarrollo de objetivos estratégicos (Perspectiva de Procesos Internos)

Perspectivas	Elemento del FODA	Eje	Propuesta de Valor	Impulsor Estratégico	Objetivo Estratégico	Plazo
PROCESOS INTERNOS	F9. Productos que satisfacen las necesidades de los clientes	Enfoque a los clientes	Respuesta rápida en la prestación del servicio acorde a los requerimientos de los clientes.	Satisfacción de los clientes.	Mejorar la atención al cliente mediante incentivos a los empleados.	C.P.
	A4: No tiene acceso a dispositivos tecnológicos.	Tecnológico	Mejorar la capacidad tecnológica mediante la adquisición de nuevos equipos informáticos.	Innovación.	Incrementar la capacidad tecnológica y respuesta de la empresa farmacéutica a fin de tener un mayor crecimiento de clientes.	M.P.
			Evaluar e incorporar productos e insumos médicos a		Establecer un control riguroso	C.P.

CONTINÚA 

PROCESOS INTERNOS	O4: Mayor parte de personas tendrán acceso a las medicinas.	Proceso Operativo	satisfacer las necesidades de los clientes externos. Manejo de inconformidades .	Satisfacción del cliente.	sobre los medicamentos a fin de ofrecer un producto de buena calidad.	
	F4: Estructura organizacional.	Gestión Operativa	Mejorar los procesos administrativos y operativos que ayuden a mantener una adecuada planificación.	Eficiencia.	Mejorar la administración y planificación mediante controles más rigurosos.	C.P.

Tabla 128

Desarrollo de objetivos estratégicos (Perspectiva de Aprendizaje y crecimiento)

Perspectivas	Elemento del FODA	Eje	Propuesta de Valor	Impulsor Estratégico	Objetivo Estratégico	Plazo
DESARROLLO Y CRECIMIENTO	D2: Insuficiente capacitación al personal y falta de motivación.	Capital Humano	Desarrollo de planes de motivación al personal	Capacitación al personal.	Desarrollar capacitaciones al personal de la empresa Corpromedic S.A.	C.P.
	D5: Inexistencia de planes estratégicos.	Cultura	Fortalecer la estructura organizacional y mejorar la filosofía corporativa.	Desarrollo e implementación del BSC.	Desarrollo de un modelo de gestión administrativo para tener cambios mediante el Tablero de Comando.	L.P.

5.8. Medidas

Tabla 129

Medidas (Perspectiva Financiera)

VALORES ESTRATEGICOS				MEDIDAS			
Perspectivas	Estrategias de Valor	Objetivo Estratégico	KPI's	Definición operacional	Frecuencia	Fuente de datos	Nivel Base
FINANCIERA	Crecimiento: Aumentar la participación en el mercado nacional mediante la implementación de cadenas farmacéuticas.	Fortalecer la cobertura nacional de productos farmacéuticos a través de las cadenas de farmacias que ayude a incrementar los clientes.	<i>Nivel de cobertura.</i>	= # de sucursales nuevas / # Total de sucursales planificadas * 100	Anual	Departamento Contable	5%
	Productividad: Optimizar los Recursos Económicos y Financieros.	Mejorar la gestión financiera mediante revisiones periódicas de las transacciones.	<i>Nivel de productividad.</i>	= \$ Utilidad por mes / \$ Utilidad del mes anterior * 100	Mensual	Departamento contable.	10%

CONTINÚ 

FINANCIERA	Rentabilidad: Incrementar los ingresos disminuyendo gastos innecesarios.	Implantar mecanismo de control de gastos mediante el uso de un presupuesto.	<i>Nivel de gastos.</i>	$= \$ \frac{\text{Presupuesto de gastos actual}}{\$ \text{Presupuesto de gastos anterior}} * 100$	Semestral	Departamento contable.	5%
	Inversión: Participación en el mercado de valores. (Inversión en títulos valores).	Participar en el Mercado de bursátil.	<i>Nivel de inversión</i>	$= \# \frac{\text{de inversionistas nuevos}}{\# \text{Total de inversionistas}} * 100$	Anual	Bolsas de valores del Ecuador.	10%
	Creación de valor: Maximizar las utilidades.	Incrementar los niveles de ventas de la empresa.	<i>Nivel de ganancias</i>	$= \$ \frac{\text{Utilidad por año}}{\$ \text{Utilidad del año anterior}} * 100$	Anual	Departamento contable.	20%
	Gestión del efectivo: Generar mayores ingresos mediante una gestión adecuada del efectivo.	Realizar flujos de efectivo por cada cierre del ejercicio.	<i>Nivel de efectivo</i>	$= \$ \frac{\text{Ingresos por año}}{\$ \text{Ingresos año anterior}} * 100$	Mensual	Departamento contable.	5%

CONTINÚA 

	Financiamiento: Cubrir las deudas a corto plazo y endeudarse a largo plazo.	Administrar adecuadamente los fondos adquiridos por la empresa.	<i>Nivel de financiamiento.</i>	= \$ Financiamiento año actual / \$ Financiamiento año anterior * 100	Anual	Departamento contable.	5%
FINANCIERA	Capital de Trabajo: Mejorar la administración del capital de trabajo para generar mayor liquidez y menores costos.	Mejorar la gestión y administración del capital de trabajo incrementando su rentabilidad.	<i>Nivel de patrimonio</i>	= \$ Patrimonio año actual / \$ Patrimonio año anterior * 100	Mensual	Departamento contable.	5%

Tabla 130

Medidas (Perspectiva de Clientes)

VALORES ESTRATEGICOS				MEDIDAS			
Perspectivas	Estrategias de Valor	Objetivo Estratégico	KPI's	Definición operacional	Frecuencia	Fuente de datos	Nivel Base
CLIENTES	Calidad: Ofrecer productos con los más altos estándares de calidad.	Ofrecer productos farmacéuticos de calidad acorde a las necesidades de los clientes.	<i>Nivel de calidad</i>	= # De productos defectuosos / # Total de productos * 100	Mensual	Departamento de ventas.	10%
	Precio: Ofrecer productos farmacéuticos a precios competitivos.	Brindar variedad de productos médicos que satisfagan las necesidades de los clientes.	<i>Satisfacción del cliente.</i>	= # Quejas por cliente / # Ventas totales * 100	Diario	Departamento de ventas.	10%
	Disponibilidad: Mantener y ofertar una gran gama de productos farmacéuticos.	Adquirir nuevos productos farmacéuticos constantemente de manera oportuna.	<i>Rotación de inventarios</i>	= # Productos vendidos diarios / # Total Productos vendidos mensual	Mensual	Departamento de Contable.	15%

CONTINÚA 

CLIENTES	Servicio: Atención personal con un mejor servicio y más rápido.	Agilizar los procesos de despacho de productos.	<i>Nivel de servicio</i>	= # de nuevos clientes satisfechos / # Total de clientes * 100	Diario	Cientes frecuentes.	5%
	Imagen: Promover e incentivar campañas que ayuden a la empresa a posicionarse.	Aplicar planes de marketing.	<i>Nivel del cumplimiento del plan de marketing.</i>	= # Estrategias implementadas / # Estrategias programadas.	Mensual	Departamento de ventas.	5%

Tabla 131

Medidas (Perspectiva de Procesos Internos)

VALORES ESTRATEGICOS				MEDIDAS			
Perspectivas	Estrategias de Valor	Objetivo Estratégico	KPI's	Definición operacional	Frecuencia	Fuente de datos	Nivel Base
PROCESOS INTERNOS	Enfoque a los clientes: Respuesta rápida en la prestación del servicio acorde a los requerimientos de los clientes.	Mejorar la atención al cliente mediante incentivos a los empleados.	<i>Nivel de ventas</i>	= Frecuencia # de ventas diarias / # Ventas totales.	Mensual	Cientes frecuentes.	5%
	Tecnológico: Mejorar la capacidad tecnológica mediante la adquisición de nuevos equipos informáticos.	Incrementar la capacidad tecnológica y respuesta de la empresa farmacéutica a fin de tener un mayor crecimiento de clientes.	<i>Adquisición Tecnológica</i>	= Equipo tecnológico comprado / # total de Equipos tecnológico planificado.	Anual	Departamentos de la empresa.	10%
	Proceso operativo: Evaluar e incorporar	Establecer un control riguroso					

CONTINÚA 

PROCESOS INTERNOS	productos e insumos médicos a satisfacer las necesidades de los clientes externos.	sobre los medicamentos a fin de ofrecer un producto de buena calidad.	<i>Nivel de control</i>	= Controles realizados / # Controles programados	Semestral	Departamento de ventas.	5%
	Gestión Operativa: Mejorar los procesos administrativos y operativos que ayuden a mantener una adecuada planificación.	Mejorar la administración y planificación mediante controles más rigurosos.	<i>Nivel de gestión</i>	= # Actividades planificadas / # Total de actividades planeadas.	Mensual	Departamentos de la empresa	5%

Tabla 132











Medidas (Perspectiva de Aprendizaje y crecimiento)

VALORES ESTRATEGICOS				MEDIDAS			
Perspectivas	Estrategias de Valor	Objetivo Estratégico	KPI's	Definición operacional	Frecuencia	Fuente de datos	Nivel Base
DESARROLLO Y CRECIMIENTO	Capital Humano: Desarrollo de planes de motivación al personal.	Desarrollar capacitaciones al personal de la empresa Corpromedic S.A.	<i>Nivel de conocimiento.</i>	= # Capacitaciones realizadas / # Total de capacitaciones planeadas	Semestral	Registro de capacitaciones	5%
	Cultura: Fortalecer la estructura organizacional y mejorar la filosofía corporativa.	Desarrollo de un modelo de gestión administrativo para tener cambios mediante el Tablero de Comando.	<i>Nivel de conocimiento organizacional.</i>	= # Objetivos alcanzados / # Objetivos planificados * 100	Semestral	Evaluación de la cultura organizacional	10%
			<i>Implementación Balanced Scorecard</i>	= Tiempo programado / Tiempo invertido.			














5.9. Metas

Tabla 133

Metas (Perspectiva Financiera)

VALORES ESTRATEGICOS			METAS				
Perspectivas	Estrategias de Valor	Objetivo Estratégico	Meta Dic. 2016	Meta Dic. 2017	Meta Dic. 2018	Variaciones   	Responsable
FINANCIERA	Crecimiento: Aumentar la participación en el mercado nacional mediante la implementación de cadenas farmacéuticas.	Fortalecer la cobertura nacional de productos farmacéuticos a través de las cadenas de farmacias que ayude a incrementar los clientes.	34%	45%	94%	 $x \leq 32$  $x \geq 34$  $32 < x < 34$	Gerente General
	Productividad: Optimizar los Recursos Económicos y Financieros.	Mejorar la gestión financiera mediante revisiones periódicas de las transacciones.	46%	62%	98%	 $x \leq 44$  $x \geq 46$  $44 < x < 46$	Contador
						 $X \leq 34$	

CONTINÚA 

FINANCIERA	Rentabilidad: Incrementar los ingresos disminuyendo gastos innecesarios.	Implantar mecanismo de control de gastos mediante el uso de un presupuesto.	36%	57%	97%	 $x \geq 36$  $34 < x < 36$	Gerente General
	Inversión: Participación en el mercado de valores. (Inversión en títulos valores).	Participar en el Mercado de bursátil.	40%	64%	96%	 $x \leq 38$  $x \geq 40$  $38 < x < 40$	Gerente General
	Creación de valor: Maximizar las utilidades.	Incrementar los niveles de ventas de la empresa.	39%	47%	94%	 $x \leq 37$  $x \geq 39$  $37 < x < 39$	Jefe de ventas
	Gestión del efectivo: Generar mayores ingresos mediante una gestión adecuada del efectivo.	Realizar flujos de efectivo por cada cierre del ejercicio.	34%	75%	100%	 $x \leq 32$  $x \geq 34$  $32 < x < 34$	Gerente General
	Financiamiento: Cubrir las deudas a corto plazo y	Administrar adecuadamente los	34%	45%	94%	 $x \leq 32$  $x \geq 34$	

CONTINÚA 

















FINANCIERA	endeudarse a largo plazo.	fondos adquiridos por la empresa.				 $32 < x < 34$	Gerente General
	Capital de Trabajo: Mejorar la administración del capital de trabajo para generar mayor liquidez y menores costos.	Mejorar la gestión y administración del capital de trabajo incrementando su rentabilidad.	35%	84%	96%	 $x \leq 33$  $x \geq 35$  $33 < x < 35$	Contador

Tabla 134

Metas (Perspectiva de Clientes)

VALORES ESTRATEGICOS			METAS				
Perspectivas	Estrategias de Valor	Objetivo Estratégico	Meta Dic. 2016	Meta Dic. 2017	Meta Dic. 2018	Variaciones   	Responsable
CLIENTES	Calidad: Ofrecer productos con los más altos estándares de calidad.	Ofrecer productos farmacéuticos de calidad acorde a las necesidades de los clientes.	44%	75%	94%	 $x \leq 42$  $x \geq 44$  $42 < x < 44$	Gerente General
	Precio: Ofrecer productos farmacéuticos a precios competitivos.	Brindar variedad de productos médicos que satisfagan las necesidades de los clientes.	32%	84%	99%	 $x \leq 30$  $x \geq 32$  $30 < x < 32$	Gerente General
	Disponibilidad: Mantener y ofertar una gran gama de productos farmacéuticos.	Adquirir nuevos productos farmacéuticos constantemente de manera oportuna.	45%	60%	98%	 $x \leq 43$  $x \geq 45$  $43 < x < 45$	Jefe de ventas

CONTINÚA 
















CLIENTES	Servicio: Atención personal con un mejor servicio y más rápido.	Agilizar los procesos de despacho de productos.	41%	60%	97%	 $x \leq 39$  $x \geq 41$  $39 < x < 41$	Jefe de ventas
	Imagen: Promover e incentivar campañas que ayuden a la empresa a posicionarse.	Aplicar planes de marketing.	46%	63%	94%	 $x \leq 44$  $x \geq 46$  $44 < x < 46$	Gerente General

Tabla 135

Metas (Perspectivas de Procesos Internos)

VALORES ESTRATEGICOS			METAS				
Perspectivas	Estrategias de Valor	Objetivo Estratégico	Meta Dic. 2016	Meta Dic. 2017	Meta Dic. 2018	Variaciones   	Responsable
PROCESOS INTERNOS	Enfoque a los clientes: Respuesta rápida en la prestación del servicio acorde a los requerimientos de los clientes.	Mejorar la atención al cliente mediante incentivos a los empleados.	33%	55%	94%	 $x \leq 31$  $x \geq 33$  $31 < x < 33$	Gerente General
	Tecnológico: Mejorar la capacidad tecnológica mediante la adquisición de nuevos equipos informáticos.	Incrementar la capacidad tecnológica y respuesta de la empresa farmacéutica a fin de tener un mayor crecimiento de clientes.	46%	71%	100%	 $x \leq 44$  $x \geq 46$  $44 < x < 46$	Gerente General

CONTINÚA 
















PROCESOS INTERNOS	Proceso operativo: Evaluar e incorporar productos e insumos médicos a satisfacer las necesidades de los clientes externos.	Establecer un control riguroso sobre los medicamentos a fin de ofrecer un producto de buena calidad.	44%	67%	97%	 $x \leq 42$  $x \geq 44$  $42 < x < 44$	Gerente General
	Gestión Operativa: Mejorar los procesos administrativos y operativos que ayuden a mantener una adecuada planificación.	Mejorar la administración y la planificación mediante controles más rigurosos.	36%	67%	99%	 $x \leq 34$  $x \geq 36$  $34 < x < 36$	Gerente General

Tabla 136

Metas (Perspectivas de Desarrollo y crecimiento)

Perspectivas	VALORES ESTRATEGICOS			METAS			Responsable
	Estrategias de Valor	Objetivo Estratégico	Meta Dic. 2016	Meta Dic. 2017	Meta Dic. 2018	Variaciones   	
DESARROLLO Y CRECIMIENTO	Capital Humano: Desarrollo de planes de motivación personal.	Desarrollar capacitaciones al personal de la empresa Corpromedic S.A.	34%	68%	97%	 $x \leq 32$  $x \geq 34$  $32 < x < 34$	Gerente General
	Cultura: Fortalecer la estructura organizacional y mejorar la filosofía corporativa.	Desarrollo de un modelo de gestión administrativo para tener cambios mediante el Tablero de Comando.	47%	75%	99%	 $x \leq 45$  $x \geq 47$  $45 < x < 47$	Gerente General

5.10. Identificación de Proyectos (Medios)


Tabla 137

Medios (Perspectiva Financiera)

VALORES ESTRATEGICOS			MEDIOS				
Perspectivas	Estrategias de Valor	Objetivo Estratégico	Proyectos	Personal responsable	Fecha de Inicio	Fecha de Fin	Cargo
FINANCIERA	Crecimiento: Aumentar la participación en el mercado nacional mediante la implementación de cadenas farmacéuticas.	Fortalecer la cobertura nacional de productos farmacéuticos a través de las cadenas de farmacias que ayude a incrementar los clientes.	Creación de una nueva sucursal.	Dr. José Proaño	01/01/16	01/01/17	Gerente General
	Productividad: Optimizar los Recursos Económicos y Financieros.	Mejorar la gestión financiera mediante revisiones periódicas de las transacciones.	Plan de Control Presupuestario	Ing. José Helou Torres	01/02/16	01/03/16	Contador

CONTINÚA 

FINANCIERA	Rentabilidad: Incrementar los ingresos disminuyendo gastos innecesarios.	Implantar mecanismo de control de gastos mediante el uso de un presupuesto.	Plan de Control Presupuestario	Dr. José Proaño	01/01/16	31/01/16	Gerente General
	Inversión: Participación en el mercado de valores. (Inversión en títulos valores).	Participar en el Mercado de bursátil.	Ingresar en el Mercado de valores	Dr. José Proaño	01/01/16	01/01/17	Gerente General
	Creación de valor: Maximizar las utilidades.	Incrementar los niveles de ventas de la empresa.	Plan de Control Presupuestario	Ing. José Helou Torres	01/01/16	01/01/17	Contador
	Gestión del efectivo: Generar mayores ingresos mediante una gestión adecuada del efectivo.	Realizar flujos de efectivo por cada cierre del ejercicio.	Elaboración de flujos de caja	Ing. José Helou Torres	01/01/16	01/01/17	Contador
FINANCIERA	Financiamiento: Cubrir las deudas a corto plazo y	Administrar adecuadamente los fondos	Plan de Control	Dr. José Proaño	01/01/16	01/01/19	Gerente General

CONTINÚA 

	endeudarse a largo plazo.	adquiridos por la empresa.	Presupuestario				
	Capital de Trabajo: Mejorar la administración del capital de trabajo para generar mayor liquidez y menores costos.	Mejorar la gestión y administración del capital de trabajo incrementando su rentabilidad.	Plan de Control Presupuestario	Ing. José Helou Torres	01/01/16	01/01/17	Contador

Tabla 138

Medios (Perspectiva de Clientes)

VALORES ESTRATEGICOS			MEDIOS				
Perspectivas	Estrategias de Valor	Objetivo Estratégico	Proyectos	Personal responsable	Fecha de Inicio	Fecha de Fin	Cargo
CLIENTES	Calidad: Ofrecer productos con los más altos estándares de calidad.	Ofrecer productos farmacéuticos de calidad acorde a las necesidades de los clientes.	Alianzas estratégicas por proveedores.	Lic. María Olmedo	01/01/16	05/01/17	Jefe de ventas.
	Precio: Ofrecer productos farmacéuticos a precios competitivos.	Brindar variedad de productos médicos que satisfagan las necesidades de los clientes.	Plan de marketing Mix	Dr. José Proaño	01/01/16	01/02/16	Gerente General
	Disponibilidad: Mantener y ofertar una gran gama de productos farmacéuticos.	Adquirir nuevos productos farmacéuticos constantemente de manera oportuna.	Plan de compras.	Lic. María Olmedo	01/01/16	01/02/16	Jefe de ventas
	Servicio: Atención personal con un	Agilizar los procesos de	Programa de capacitación		01/01/16	31/01/16	

CONTINÚA



	mejor servicio y más rápido.	despacho de productos.		Dr. José Proaño			Gerente General
CLIENTES	Imagen: Promover e incentivar campañas que ayuden a la empresa a posicionarse.	Aplicar planes de marketing.	Plan de marketing Mix	Lic. María Olmedo	01/01/16	01/07/16	Jefe de ventas

Tabla 139

Medios (Perspectiva de Procesos Internos)

VALORES ESTRATEGICOS				MEDIOS			
Perspectivas	Estrategias de Valor	Objetivo Estratégico	Proyectos	Personal responsable	Fecha de Inicia	Fecha de Fin	Cargo
PROCESOS INTERNOS	Enfoque a los clientes: Respuesta rápida en la prestación del servicio acorde a los requerimientos de los clientes.	Mejorar la atención al cliente mediante incentivos a los empleados.	Pago de incentivos económicos al personal.	Dr. José Proaño	01/01/16	31/01/16	Gerente General
	Tecnológico: Mejorar la capacidad tecnológica mediante la adquisición de nuevos equipos informáticos.	Incrementar la capacidad tecnológica y respuesta de la empresa farmacéutica a fin de tener un mayor crecimiento de clientes.	Plan de mejoramiento tecnológico.	Dr. José Proaño	01/02/16	01/02/17	Gerente General

CONTINÚA 

PROCESOS INTERNOS	Proceso operativo: Evaluar e incorporar productos e insumos médicos a satisfacer las necesidades de los clientes externos.	Establecer un control riguroso sobre los medicamentos, a fin de ofrecer un producto de buena calidad.	Planificación de inventarios	Lic. María Olmedo	01/03/16	31/03/16	Jefe de ventas
	Gestión Operativa: Mejorar los procesos administrativos y operativos que ayuden a mantener una adecuada planificación.	Mejorar la administración y planificación mediante controles más rigurosos.	Plan de gestión integral.	Dr. José Proaño.	01/01/16	01/06/16	Gerente General

Tabla 140

Medidas (Perspectiva de Aprendizaje y crecimiento)

VALORES ESTRATEGICOS				MEDIOS			
Perspectivas	Estrategias de Valor	Objetivo Estratégico	Proyectos	Personal responsable	Fecha de Inicia	Fecha de Fin	Cargo
DESARROLLO Y CRECIMIENTO	Capital Humano: Desarrollo de planes de motivación al personal.	Desarrollar capacitaciones al personal de la empresa Corpromedic S.A.	Plan de capacitación del personal.	Dr. José Proaño	01/01/16	01/01/17	Gerente General
	Cultura: Fortalecer la estructura organizacional y mejorar la filosofía corporativa.	Desarrollo de un modelo de gestión administrativo para tener cambios mediante el Tablero de Comando.	Implementar y difundir el Balanced Scorecard.	Dr. José Proaño	01/01/16	01/01/17	Gerente General

5.11. Mapa estratégico por perspectivas

A continuación, se detalla el mapa estratégico por perspectiva del Balanced Scorecard, en donde se describen las estrategias propuestas por cada perspectiva:



Figura 80 Mapa estratégico por perspectiva.

5.12. Rutas estratégicas en el mapa

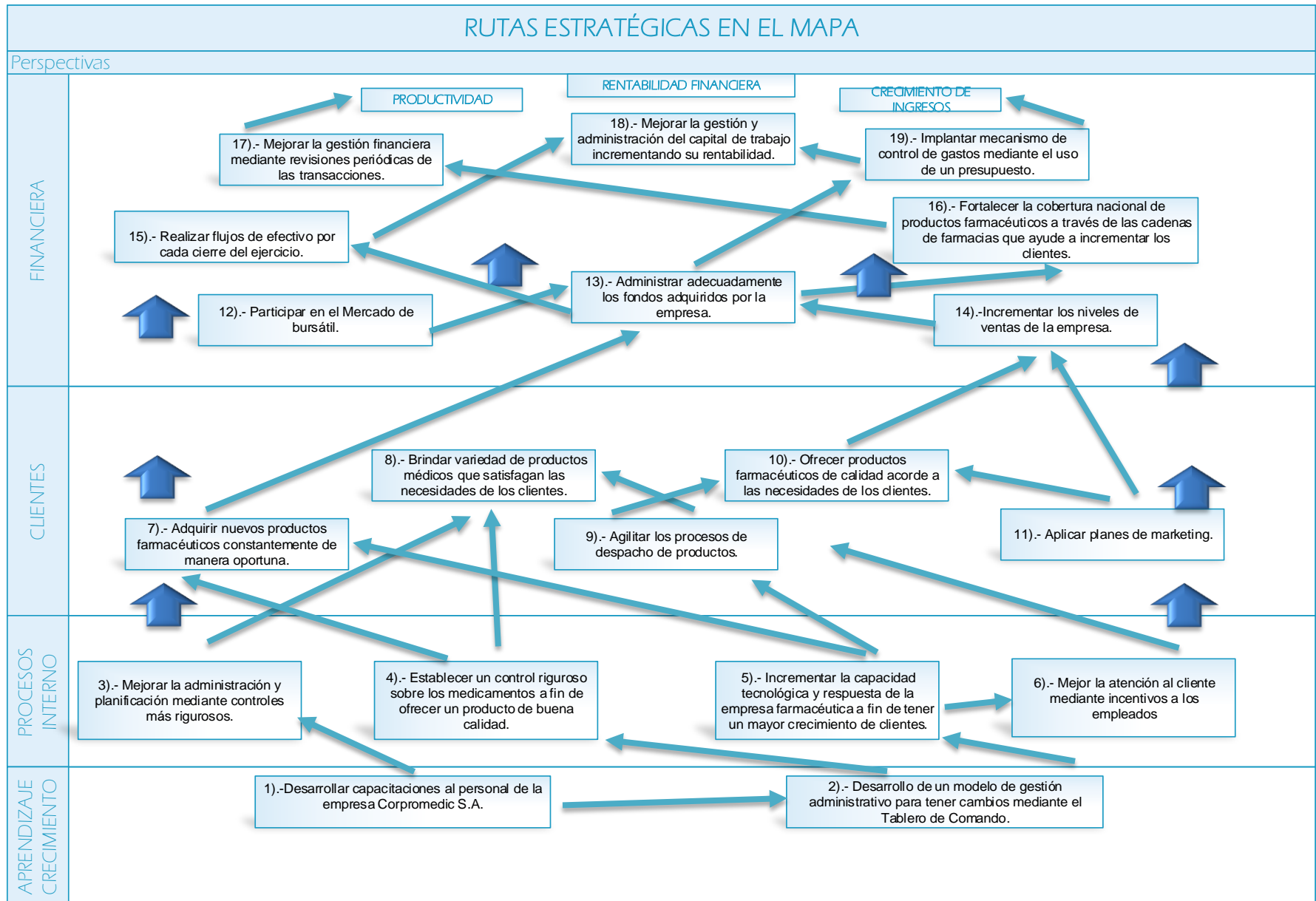


Figura 81 Ruta estratégica en el mapa.

5.13. Identificación de Proyectos

Proyecto # 1 Creación de una nueva sucursal

Objetivo:

- Construir una nueva sucursal de la empresa Corpromedic S.A., para lograr posicionarse en el mercado.

Estrategia:

- Fortalecer la cobertura nacional de productos farmacéuticos a través de las cadenas de farmacias que ayude a incrementar los clientes.

Indicador Clave de Desempeño (KPI):

Nivel de cobertura. = # de sucursales nuevas / # Total de sucursales planificadas * 100

Actividades:

- Planificación de la nueva sucursal.
- Estudio de Mercado, estudio técnico, estudio económico, estudio financiero y administrativo.
- Ejecución

Responsable:

Gerente General Dr. José Proaño

Presupuesto

10.000,00 dólares. (Solo en el abastecimiento de productos básicos para la nueva sucursal).

Proyecto # 2 Plan de control presupuestario

Objetivo:

- Desarrollar un plan de control presupuestario para administrar eficaz y eficientemente el uso de recursos de la Corpromedic S.A.

Estrategia:

- Mejorar la gestión financiera mediante revisiones periódicas de las transacciones.
- Implantar mecanismo de control de gastos mediante el uso de un presupuesto.
- Incrementar los niveles de ventas de la empresa.
- Realizar flujos de efectivo por cada cierre del ejercicio.
- Administrar adecuadamente los fondos adquiridos por la empresa.
- Mejorar la gestión y administración del capital de trabajo incrementando su rentabilidad.
- Provisionar un porcentaje de reservas en las utilidades.

Indicadores Clave de Desempeño (KPI):

- **Nivel de productividad** = $\$ \text{Utilidad por mes} / \$ \text{Utilidad del mes anterior} * 100$.
- **Nivel de gastos** = $\$ \text{Presupuesto de gastos actual} / \$ \text{Presupuesto de gastos anterior} * 100$.
- **Nivel de ganancias** = $\$ \text{Utilidad por año} / \$ \text{Utilidad del año anterior} * 100$.
- **Nivel de efectivo** = $\$ \text{Ingresos por año} / \$ \text{Ingresos año anterior} * 100$
- **Nivel de financiamiento** = $\$ \text{Financiamiento año actual} / \$ \text{Financiamiento año anterior} * 100$
- **Nivel de patrimonio** = $\$ \text{Patrimonio año actual} / \$ \text{Patrimonio año anterior} * 100$

- **Nivel de Reservas** = \$ Financiamiento propio / \$ Financiamiento ajeno * 100

Actividades:

- Aprobación del plan del presupuesto maestro.
- Capacitación para la elaboración del presupuesto.
- Ajustes al Balanced Scorecard
- Ejecución

Responsable:

Gerente General Dr. José Proaño

Presupuesto

700,00 dólares.

Proyecto # 3 Ingresar al Mercado de valores**Objetivo:**

- Incentivar la participación de la empresa en el mercado de valores, para incrementar su rentabilidad y su liquidez.

Estrategia:

- Participar en el Mercado de bursátil.

Indicador Clave de Desempeño (KPI):

Nivel de inversión = # de inversionistas nuevos / # Total de inversionistas * 100.

Actividades:

- Estudio de mercado para ingresar al Mercado de valores.
- Análisis de requisitos previos para ingresar al Mercado de valores.
- Presupuesto de gastos para ingresar al Mercado de valores.
- Registro de Mercado de valores
- Ejecución.

Responsable:

Gerente General Dr. José Proaño

Presupuesto

300,00 dólares.

Proyecto # 4 Plan de Marketing Mix**Objetivo:**

- Desarrollar un plan de marketing mix para ofertar productos farmacéuticos que ofrece la empresa Corpromedic S.A.

Estrategia:

- Brindar variedad de productos médicos que satisfagan las necesidades de los clientes.
- Aplicar planes de marketing.

Indicador Clave de Desempeño (KPI):

- **Satisfacción del cliente** = # Quejas por cliente / # Ventas totales * 100
- **Aplicar planes de marketing.** = # Estrategias implementadas / # Estrategias programadas.

Actividades:

- Planeación de un plan de marketing.
- Estudio del presupuesto para la implementación del plan de marketing.
- Difusión de publicidad de la empresa Corpromedic S.A.
- Ejecución

Responsable:

Gerente General Dr. José Proaño

Presupuesto

100,00 dólares.

Proyecto # 5 Plan de mejoramiento tecnológico.

Objetivo:

- Desarrollar un plan para el mejoramiento tecnológico y la adquisición de nuevos equipos tecnológicos de la empresa Corpromedic S.A.

Estrategia:

- Incrementar la capacidad tecnológica y respuesta de la empresa farmacéutica a fin de tener un mayor crecimiento de clientes.

Indicador Clave de Desempeño (KPI):

- *Adquisición Tecnológica* = Equipo tecnológico comprado / # total de Equipos tecnológico planificado

Actividades:

- Presupuesto para la adquisición de nuevos equipos tecnológicos.

- Estudio de factibilidad para la compra de los equipos tecnológicos.
- Cotizaciones de los equipos.
- Ejecución

Responsable:

Gerente General Dr. José Proaño

Presupuesto

3.001,97 dólares.

Proyecto # 6 Implementar y difundir el Balanced ScoreCard**Objetivo:**

- Desarrollar un plan de capacitación para dar a conocer al personal de la empresa Corpromedic S.A., la implementación del Balanced Scorecard.

Estrategia:

- Elaborar un modelo de capacitación acerca de la implementación del Balanced Scorecard, para el personal de la empresa Corpromedic S.A., de la ciudad de Latacunga.

Indicador Clave de Desempeño (KPI):

- **Implementación Balanced Scorecard** = $\text{Tiempo programado} / \text{Tiempo invertido}$.
- **Nivel de conocimiento organizacional** = $\# \text{ Objetivos alcanzados} / \# \text{ Objetivos planificados} * 100$

Actividades:

- Aprobación del Balanced Scorecard
- Difusión en la empresa Corpromedic
- Ajustes al Balanced Scorecard
- Ejecución

Responsable:

Gerente General Dr. José Proaño

Presupuesto

400,00 dólares.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

- La inexistencia de una valoración de empresas incide en la incertidumbre del valor de la organización, teniendo como efecto la pérdida de rentabilidad que finalmente afectará al valor real de la empresa y por ende tendrá como consecuencia una disminución en las utilidades; debido a que existe poca gestión por parte de los directivos lo que afecta a la situación financiera de la entidad.
- Uno de los mayores retos de la valoración de empresas es que el inversionista debe considerar aquellas variables externas que no se puede controlar, además de las variables internas que son controlables mediante el uso eficiente y eficaz de los recursos, teniendo en consideración que toda inversión contiene cierto grado de riesgo, para ello se considera de vital importancia medir cada uno de los elementos que conforman el patrimonio en unidades monetarias para la estimación de la creación de valor.
- El análisis y diagnóstico financiero ayudó a determinar cuál fue la situación económica de la empresa Corpromedic S.A., al igual que ciertas variables internas y externas que inciden en la administración de empresa, determinándose que existen algunas deficiencias tales como: poca gestión administrativa, no se efectuaron análisis financieros, carencia de incentivos y carencia de capacitación al personal entre otras, las cuales se pueden mitigar mediante el uso de sus fortalezas y oportunidades combatiendo las debilidades y amenazas.
- La metodología que se utilizó para valorar la empresa Corpromedic S.A., corresponde al método de flujos descontados que consiste en realizar un pronóstico de los flujos de efectivo y descontarlos de su tasa de descuento (WACC), cuyo resultado ayudo a conocer que el valor real del patrimonio en un escenario más probable corresponde a \$ 741.926,20 dólares, el

cálculo del EVA asciende a un valor de 46.777,58 dólares durante el año 2015 el mismo que permitió determinar que la empresa está creando valor. La comprobación de la hipótesis se efectuó mediante la realización del presente trabajo de titulación determinándose que la carencia de una valoración de empresas y el diseño de estrategias financieras incide en el crecimiento financiero de la empresa.

- Las estrategias financieras y no financieras se efectuaron en base al Balanced Scorecard enfocada a las cuatro perspectivas que corresponden a los clientes, procesos internos, al aspecto financiero, desarrollo y emprendimiento las cuales permitieron la creación de estrategias que ayudan a impulsar el crecimiento económico y financiero de la empresa Corpromedic S.A., para alcanzar sus objetivos.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda realizar una valoración de empresas debido a la necesidad de incrementar la liquidez, rentabilidad de las organizaciones, así como también su participación en el mercado para que la misma pueda lograr sostenerse en el tiempo, lo que hace imprescindible analizar la variación de cada cierre económico del ejercicio utilizando a la valoración como una herramienta que permita determinar cuál es la evolución del patrimonio.
- Es fundamental sustentarse en bases teóricas y conceptuales ya que las mismas ayudan al desarrollo de proyectos relacionados con la valoración de empresas, en donde se pueda analizar las diferentes teorías y metodologías utilizadas en la valoración de empresas, ya que es menester que se realice una valoración de empresas y se utilice estrategias que ayuden al cumplimiento de los objetivos y metas organizacionales.
- Es necesario efectuar en todo proyecto un análisis y diagnóstico financiero que permite establecer una visión general de la empresa en su ámbito interno y externo, con la finalidad de determinar las falencias que existen y como eliminar las mismas mediante el uso adecuado de las oportunidades y fortalezas minimizando aquellas debilidades y amenazas.

- Se recomienda que se aplique la valoración de empresas en el caso de realizar una venta, ingreso de nuevos accionistas y obtención de fuentes de financiamiento más baratas, y finalmente se podrá conocer el valor de la empresa en términos monetarios de tal manera que le ayuden al inversionista a tomar una mejor decisión.

- Es indispensable la aplicación de las estrategias financieras y no financieras en base al Balanced Scorecard ya que esta herramienta de gestión administrativa permite enfocarse a las cuatro perspectivas que corresponden a los clientes, procesos internos, al aspecto financiero, desarrollo y emprendimiento que ayudan a mejorar el direccionamiento estratégico y por ende la gestión administrativa y financiera de la empresa.

BIBLIOGRAFÍA

- Achig C. et. al., (2006), *Ratios Financieros y matemáticas*, Sexta edición, Madrid: Editorial Prociencia y cultura S.A.
- Alcover, S., (2009), *Valoración de empresas: Bases conceptuales y aplicaciones prácticas*, Barcelona, España: Editorial profit.
- Amo, F., (2010), *El Cuadro de Mando Integral Balanced Scorecard*, España: Esic Editorial.
- Antón M, Gimeno, R., Marín A., (2010), *Cierre Fiscal y Contable 2010*, Madrid: Quantor.
- Barajas, A., (2008), *Finanzas para no financistas*, Cuarta edición, Colombia, Bogotá: Editorial Pontificia Universidad Javeriana.
- Burbano, J., (2005), *Presupuestos*, Editorial Mc Graw Hill, Santa Fé, Bogotá: Colombia, Tercera Edición.
- Carrión, J, (2007), *Estrategia de la visión a la acción*, Esic Editorial, , Madrid: Segunda edición.
- Carvalho J. (2007), *Estados Financieros. Normas para su preparación y presentación*, segunda edición, Bogotá: Editorial Kimpres Ltda.
- De la Cruz S., "Estudio de valoración empresarial de la constructora Conepar Cía. Ltda." De la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE (2012),
- Chiavenato, I., (2001), *Proceso Administrativo*, Tercera Edición, Colombia: Mc Graw Hill.
- Córdova, M., (2007), *Gerencia Financiera Empresarial*, Primera edición, Bogotá, Colombia: Editorial Kimpres Ltda.
- Díaz, A., (2006), *Finanzas corporativas en la práctica*, Primera Edición, España, Madrid: Editorial Delta.
- Díez, L. & López, J. (2007), *Dirección Financiera en la Gestión Empresarial*, Segunda edición, Editorial Prentice Hall, España: Pearson Educación S.A.
- Estupiñán, R. y Estupiñán, O. (2008), *Análisis Financiero y de Gestión*, Colombia: Ecoe ediciones.

- Fernández, P, (2008), *Valoración de empresas: Cómo medir y gestionar la creación de valor*, Tercera Edición, España: Ediciones gestión 2000.
- Fred., D., (2003), *Concepto de administración estratégica*, Novena edición, México, D.F.: Editorial Pearson Education.
- Fuentes A., (2012), *Visión Gerencial. Prospectiva de gestión y estrategia empresarial*, Primera edición, España: Editorial lulu.
- Gitman, L., (2007), *Principios de Administración Financiera*, décima Primera edición, México, D.F.: Pearson Educación de México, S.A.
- Guevara M., (2004), *Gerencia de servicios psicológicos: una estrategia para la formulación de programas*, Primera reimpresión 2005, Editorial Torino.
- Gutiérrez, C., (2004), *Administración y Calidad*, Editorial Limusa S.A., México, D.F., Octava Reimpresión.
- Herrero D., (2013), *Análisis Financiero para los no financieros*, Primera edición, España: Lulu Editorial.
- Infante, A. (2002), *Evaluación Financiera de Proyectos de inversión*, Barcelona, España: Grupo editorial norma.
- Koonz, Weihrich, Cannice., (2008), *Administración. Una perspectiva global y empresarial*, Décimo Tercera edición, México, D.F.: Editorial McGraw-Hill Interamericana.
- Kaplan, R., Norton, D., (2000), *Cuadro de Mando Integral*, Segunda edición España: Ediciones Gestión 2000.
- Larraín, F., Jeffrey D., Sachs J. (2006), *Macroeconomía en la economía global*, Pearson educación, Argentina: Cuarta Reimpresión.
- Lledó, P., (2012), *Gestión Ágil de proyectos*, Estados Unidos: Editorial Trafford.
- Matilla, K., (2009), *Conceptos fundamentales en la Planificación Estratégica de las Relaciones Públicas*, Barcelona: Editorial UOC.
- Mintzberg, Quinn, Voyer, (2001), *El proceso estratégico conceptos y casos*, Editorial Pearson Prentice Hall, México, D. F., Undécima edición.
- Muñoz, M., Cuesta M., Rivera, J. (2010), *Gestión de la RCC*, España: Editorial Uned.

- Morales, M., (2010), *Analítica web para empresas*, Primera edición, Barcelona: Editorial UOC.
- Navajo, P., (2009), *Planificación estratégica en organizaciones lucrativas*, Editorial Narcea, España: Guía Participativa basada en valores.
- Ortiz, L. (2001), *El dinero: la teoría, la política y las instituciones*, Primera Edición, México, D. F.: Universidad Autónoma de México.
- Pérez, J, (2002), *Estrategia gestión y habilidades directivas*, España: Ediciones Díaz de Santos S.A.
- Porras M. (2013), Valoración de la empresa Ecuamatrix Cía. Ltda., de la ciudad de Ambato al 31 de diciembre de 2013 y propuesta de un plan estratégico financiero para posicionarse en el mercado.
- Reyes, A., (2007), *Administración Moderna*, México, D.F.: Editorial Limusa S.A.
- Robbins / Coulter, (2005), *Administración*, Octava edición, México, D.F.: Editorial Pearson Prentice Hall.
- Rojas, D., (2004), *Administración para ingenieros*, Segunda Edición, Colombia: Ecoe ediciones.
- Romero N., (2014), cuyo tema es la "Valoración de la empresa Inplástico Naranjo Hernández y Compañía de la ciudad de Latacunga, para la determinación de estrategias financieras a corto y largo plazo. "
- Sainz, M., (2012), *El plan estratégico en la práctica*, Tercera edición, Madrid, España: Editorial Esic.
- Sanjuaro, M & Reinoso M, (2005), *Guía de valoración de empresas*, segunda Edición, Madrid, España: Editorial Prentice Hall.
- Sarmiento, R. (2003), *Contabilidad General*, Novena edición, Quito, Ecuador: Editorial Voluntad.
- Stephen, Robbins, Decenzo, (2002), *Fundamentos de la administración*, Tercera Edición, México, D.F.: Pearson Educación.
- Van Horne, J., (2002), *Administración Financiera*, Onceava Edición, México, D.F.: Editorial Prentice Hall.
- Zapata, P. y Zapata M. (2009), *Introducción a la contabilidad y documentos mercantiles*, cuarta edición, Quito, Ecuador: Ediciones Maya.

ANEXOS

ANEXOS

ANEXO 1 Tablas de amortización de los préstamos (Banco Internacional).



BANCO INTERNACIONAL S.A.

Selección de Pagos PRESTAMO

Número de Cuenta.....: 01 350 USD 140180202002 350300910 PRESTAMO

Número de Cliente.....: 000270907 PROAÑO CORRALES JOHANNA ALEXANDRA

<u>Fech Pgo</u>	<u>Prin.Vencido</u>	<u>Int.Vencido</u>	<u>Mora</u>	<u>Otros Cargos</u>	<u>Total Vencido</u>	<u>Sel</u>
21/10/11	1,884.06	752.00		27.76	2,663.82	P
21/11/11	1,877.29	758.77		27.76	2,663.82	P
21/12/11	1,919.42	716.64		27.76	2,663.82	P
21/01/12	1,914.17	721.89		27.76	2,663.82	P
21/02/12	1,932.77	703.29		27.76	2,663.82	P
21/03/12	1,995.70	640.36		27.76	2,663.82	P
21/04/12	1,970.92	665.14		27.76	2,663.82	-
21/05/12	2,010.91	625.15		27.76	2,663.82	-
21/06/12	2,009.60	626.46		27.76	2,663.82	-
21/07/12	2,048.70	587.36		27.76	2,663.82	-
21/08/12	2,049.02	587.04		27.76	2,663.82	-
21/09/12	2,068.92	567.14		27.76	2,663.82	-
21/10/12	2,106.67	529.39		27.76	2,663.82	-
21/11/12	2,109.48	526.58		27.76	2,663.82	-
21/12/12	2,146.30	489.76		27.76	2,663.82	-
Impuesto						

Totales:

(*) Sel : X=Seleccionar Pago, R=Recalcular Interes Cuota Nivelada

F3=Ignorar

Otros Cargos = Seguros, Comisiones, Gastos, IVA

Fuente: Empresa Copromedic S.A.

BANCO INTERNACIONAL S.A.

Selección de Pagos PRESTAMO

de Cuenta.....: 01 350 USD 140180202002 350300910 PRESTAMO

Numero de Cliente.....: 000270907 PROAÑO CORRALES JOHANNA ALEXANDRA

<u>Fech Pgo</u>	<u>Prin.Vencido</u>	<u>Int.Vencido</u>	<u>Mora</u>	<u>Otros Cargos</u>	<u>Total Vencido</u>	<u>Sel</u>
21/01/13	2,150.82	485.24		27.76	2,663.82	-
21/02/13	2,171.71	464.35		27.76	2,663.82	-
21/03/13	2,235.70	400.36		27.76	2,663.82	-
21/04/13	2,214.52	421.54		27.76	2,663.82	-
21/05/13	2,248.94	387.12		27.76	2,663.82	-
21/06/13	2,257.88	378.18		27.76	2,663.82	-
21/07/13	2,291.30	344.76		27.76	2,663.82	-
21/08/13	2,302.07	333.99		27.76	2,663.82	-
21/09/13	2,324.43	311.63		27.76	2,663.82	-
21/10/13	2,356.33	279.73		27.76	2,663.82	-
21/11/13	2,369.89	266.17		27.76	2,663.82	-
21/12/13	2,400.75	235.31		27.76	2,663.82	-
21/01/14	2,416.23	219.83		27.76	2,663.82	-
21/02/14	2,439.70	196.36		27.76	2,663.82	-
21/03/14	2,480.11	155.95		27.76	2,663.82	-
<u>Impuesto</u>						

Totales:

(*) Sel : X=Seleccionar Pago, R=Recalcular Interes Cuota Nivelada

F3=Ignorar

Otros Cargos = Seguros, Comisiones, Gastos, IVA

Fuente: Empresa Corpromedic S.A.

ANEXO 2 Tablas de amortización de los préstamos (Unifinsa)



LIQUIDACION DE PRESTAMO PCF-0000777-02

Página 1 de 2
 Usuario: KVITERI
 Emitido el 21 Feb, 2011 a las 9:38 AM

Ciente PROAÑO CORRALES ROLANDO PAUL
 Cédula / RUC 0502334519
 Plazo en días 1114
 Tasa de Interés 14,99%
 Tasa Efectiva Anual 16,30%
 TIR 15,10%
 Comisión por emisión 0
 Fecha Valor (Desembolso) 14/02/11

DETALLE DE LA OPERACION

Monto Financiado 50.820,00
 Reconocimiento de Firmas 15,00
 * Seguro de Desgr. Deud/Cóny. 805,00
Monto Líquido a Recibir 50.000,00

INFORMACION ADICIONAL

* Interés Total 13.232,32
 Total Carga Financiera (*) 14.037,32
Suma Total de Cuotas 64.052,32

TABLA DE AMORTIZACION

N° Cuota	Fecha de Vencimiento	Días	Saldo de Capital	Abono a Capital	Interés	Cuota	Comisión Diferida *	Total Cuota
1	01-ABR-11	46	50.820,00	805,60	973,40	1.779,00	0,00	1.779,00
2	02-MAY-11	77	50.014,40	1.133,41	645,59	1.779,00	0,00	1.779,00
3	01-JUN-11	107	48.880,99	1.168,39	610,61	1.779,00	0,00	1.779,00
4	01-JUL-11	137	47.712,60	1.182,99	596,01	1.779,00	0,00	1.779,00
5	01-AGO-11	168	46.529,61	1.178,39	600,61	1.779,00	0,00	1.779,00
6	01-SEP-11	199	45.351,22	1.193,60	585,40	1.779,00	0,00	1.779,00
7	03-OCT-11	231	44.157,62	1.190,62	588,38	1.779,00	0,00	1.779,00
8	01-NOV-11	260	42.967,00	1.260,16	518,84	1.779,00	0,00	1.779,00
9	01-DIC-11	290	41.706,84	1.258,01	520,99	1.779,00	0,00	1.779,00
10	02-ENE-12	322	40.448,83	1.240,04	538,96	1.779,00	0,00	1.779,00
11	01-FEB-12	352	39.208,79	1.289,22	489,78	1.779,00	0,00	1.779,00
12	01-MAR-12	381	37.919,57	1.321,11	457,89	1.779,00	0,00	1.779,00
13	02-ABR-12	413	36.598,46	1.291,35	487,65	1.779,00	0,00	1.779,00
14	02-MAY-12	443	35.307,11	1.337,96	441,04	1.779,00	0,00	1.779,00
15	01-JUN-12	473	33.969,15	1.354,67	424,33	1.779,00	0,00	1.779,00
16	02-JUL-12	504	32.614,48	1.358,01	420,99	1.779,00	0,00	1.779,00
17	01-AGO-12	534	31.256,47	1.388,55	390,45	1.779,00	0,00	1.779,00
18	03-SEP-12	567	29.867,92	1.368,59	410,41	1.779,00	0,00	1.779,00
19	01-OCT-12	595	28.499,33	1.446,73	332,27	1.779,00	0,00	1.779,00
20	01-NOV-12	626	27.052,60	1.429,80	349,20	1.779,00	0,00	1.779,00
21	03-DIC-12	658	25.622,80	1.437,59	341,41	1.779,00	0,00	1.779,00
22	02-ENE-13	688	24.185,21	1.476,89	302,11	1.779,00	0,00	1.779,00
23	01-FEB-13	718	22.708,32	1.495,34	283,66	1.779,00	0,00	1.779,00
24	01-MAR-13	746	21.212,98	1.531,68	247,32	1.779,00	0,00	1.779,00
25	01-ABR-13	777	19.681,30	1.524,95	254,05	1.779,00	0,00	1.779,00
26	02-MAY-13	808	18.156,35	1.544,64	234,36	1.779,00	0,00	1.779,00
27	03-JUN-13	840	16.611,71	1.557,66	221,34	1.779,00	0,00	1.779,00
28	01-JUL-13	868	15.054,05	1.603,49	175,51	1.779,00	0,00	1.779,00
29	01-AGO-13	899	13.450,56	1.605,38	173,62	1.779,00	0,00	1.779,00
30	02-SEP-13	931	11.845,18	1.621,17	157,83	1.779,00	0,00	1.779,00
31	01-OCT-13	960	10.224,01	1.655,54	123,46	1.779,00	0,00	1.779,00
32	01-NOV-13	991	8.568,47	1.668,40	110,60	1.779,00	0,00	1.779,00
33	02-DIC-13	1022	6.900,07	1.689,93	89,07	1.779,00	0,00	1.779,00
34	02-ENE-14	1053	5.210,14	1.711,75	67,25	1.779,00	0,00	1.779,00
35	03-FEB-14	1085	3.498,39	1.732,39	46,61	1.779,00	0,00	1.779,00
36	04-MAR-14	1114	1.766,00	1.766,00	21,32	1.787,32	0,00	1.787,32
SUMAN				50.820,00	13.232,32	64.052,32	0,00	64.052,32

Fuente: Empresa Corpromedic S.A.

ANEXO 3 Tablas de amortización de los préstamos (Banco del Pichincha)



BANCO PICHINCHA
En confianza.

% Mora	P. Extra	Com Apert.	Seg. Incend	Seg. Vida	Com Admín.	Gsto/Cobro
Sec	Fecha	Principal	Intereses	Int. Mora Tot.	Adicio.	Valor Cuota
1	5/08/10	632.51	357.20	0.00	0.00	989.71
2	5/09/10	704.45	285.26	0.00	0.00	989.71
3	5/10/10	720.28	269.43	0.00	0.00	989.71
4	5/11/10	718.29	271.42	0.00	0.00	989.71
5	5/12/10	733.80	255.91	0.00	0.00	989.71
6	5/01/11	732.40	257.31	0.00	0.00	989.71
7	5/02/11	739.51	250.20	0.00	0.00	989.71
8	5/03/11	770.21	219.50	0.00	0.00	989.71
9	5/04/11	754.18	235.53	0.00	0.00	989.71
10	5/05/11	768.86	220.85	0.00	0.00	989.71
11	5/06/11	768.97	220.74	0.00	0.00	989.71
12	5/07/11	783.32	206.39	0.00	0.00	989.71
Totales..:						Más... 35677.13

F2=Desdoble F3=Ignorar F5=Inicio F7=Fin F18=Ir al Final F19=Plan Adicional

Fuente: Empresa Corpromedic S.A.



BANCO PICHINCHA
En confianza.

Fecha: 21/07/10 Cronograma del Plan de Pagos Hora: 14:28:46
 Cuenta...: 01 350 USD 140180202002 350300734
 Cliente...: 270522 CORPROMEDIC S.A.
 Principal: 30,000.00 Tasa Interés: 11.280000 Período Base: 360
 Apertura: 28/06/10 Grac: 00 Vencimiento: 28/06/13 Tipo Interés: S MESES

% Mora	P. Extra	Com Apert.	Seg. Incend	Seg. Vida	Com Admín.	Gsto/Cobro
Sec	Fecha	Principal	Intereses	Int. Mora Tot.	Adicio.	Valor Cuota
13	5/08/11	784.05	205.66	0.00	0.00	989.71
14	5/09/11	791.66	198.05	0.00	0.00	989.71
15	5/10/11	805.49	184.22	0.00	0.00	989.71
16	5/11/11	807.18	182.53	0.00	0.00	989.71
17	5/12/11	820.65	169.06	0.00	0.00	989.71
18	5/01/12	822.99	166.72	0.00	0.00	989.71
19	5/02/12	830.98	158.73	0.00	0.00	989.71
20	5/03/12	848.77	140.94	0.00	0.00	989.71
21	5/04/12	847.30	142.41	0.00	0.00	989.71
22	5/05/12	859.86	129.85	0.00	0.00	989.71
23	5/06/12	863.88	125.83	0.00	0.00	989.71
24	5/07/12	876.06	113.65	0.00	0.00	989.71
Totales..:						Más... 35677.13

F2=Desdoble F3=Ignorar F5=Inicio F7=Fin F18=Ir al Final F19=Plan Adicional

Fuente: Empresa Corpromedic S.A.



BANCO PICHINCHA
En confianza.

Fecha: 21/07/10 Cronograma del Plan de Pagos Hora: 14:28:46
 Cuenta...: 01 350 USD 140180202002 350300734
 Cliente...: 270522 CORPROMEDIC S.A.

Principal: 30,000.00 Tasa Interés: 11.280000 Período Base 360
 Apertura: 28/06/10 Grac: 00 Vencimiento: 28/06/13 Tipo Interés: S MESES
 % Mora P. Extra Com Apert. Seg. Incend Seg. Vida Com Admin. Gsto/Cobro

Sec	Fecha	Principal	Intereses	Int. Mora	Tot. Adicio.	Valor Cuota
25	5/08/12	880.78	108.93			989.71
26	5/09/12	889.34	100.37			989.71
27	5/10/12	900.93	88.78			989.71
28	5/11/12	906.73	82.98			989.71
29	5/12/12	917.93	71.78			989.71
30	5/01/13	924.45	65.26			989.71
31	5/02/13	933.43	56.28			989.71
32	5/03/13	947.06	42.65			989.71
33	5/04/13	951.69	38.02			989.71
34	5/05/13	961.87	27.84			989.71
35	5/06/13	970.28	19.43			989.71
36	28/06/13	1029.86	7.42			1037.28
						Final
Totales...:		30000.00	5677.13			35677.13

F2=Desdoble F3=Ignorar F5=Inicio F7=Fin F18=Ir al Final F19=Plan Adicional

Fuente: Empresa Corpromedic S.A.

ANEXO 4 Cotizaciones Activos Fijos (Vehículo)

PROFORMA DE VENTA

Fecha: 10 DE NOVIEMBRE DE 2015 Teléfono: _____
 Cliente: PABLO MOLINA Ciudad: AMBATO
 Dirección: AV. AROMAS
 Vehículo: CAMIONETA HILUX



REQUISITOS PARA EL CRÉDITO:

- Copias de Cédula de Identidad deudor y cónyuge
- 1 Certificado Bancario de Cta. Corriente, Ahorros ó Cooperativa
- 2 Certificados Comerciales que indiquen monto compra, producción, antigüedad
- Si es empleado de empresa: Certificado de Trabajo y copia de rol de pagos
- Último pago de Predio ó Escritura
- Copia de último pago de teléfono

MODELO:

Hilux c/s

VALOR DE CONTADO:	38.000,00	
(Incluido I.V.A.)	
PLAN DE CRÉDITO	
PRECIO	
SEGURO	
OTROS	
TOTAL	38.000,00	
CUOTA INICIAL	
SALDO A FINANCIAR	
12 Cuotas X	Mensuales	12 Cuotas X
24 Cuotas X	Mensuales	24 Cuotas X
36 Cuotas X	Mensuales	36 Cuotas X
48 Cuotas X	Mensuales	48 Cuotas X
60 Cuotas X	Mensuales	60 Cuotas X

VENDEDOR: CARLOS SANTANA Teléfono: 032 405 008
 032 407 273
 032 407 479

NOTA: Precio sujeto a cambio sin previo aviso
 Esta proforma no tiene valor comercial, unicamente es de carácter informativo



TOYOTA HILUX

7 Versiones Disponibles

\$ 38.000,00

¿Lo Quieres?, Cotízalo ya

Tu nombre

Tu Email

Provincia, Ciudad

Tu teléfono

Mensaje

Recibir alertas y novedades

Enviar mensaje

Motor	-		
Posición del motor	Delantero	Delantero	Delantero
Cilindros	4	4	4
Torque máximo (Nm)	241	241	241
Cilindrada (cm ³)	2694	2694	2694
Válvulas por cilindro	4	4	4
Torque máximo a (RPM)	3800	3800	3800
Cilindrada (l)	2.7	2.7	2.7
Potencia máxima (HP)	161	161	161
Performance	+		
Seguridad	+		

Fuente: <http://ecuador.patiotuerca.com/ficha-catalogo/toyota/hilux/2016>

ANEXO 5 Cotizaciones Activos Fijos (Muebles y enseres)

Sillas De Espera Aeropuerto Con Tapiz Muebles De Oficina Me gusta

Artículo nuevo



U\$S 259⁰⁰

 Pago a acordar con el vendedor.
Acepta depósito bancario, efectivo.
[Más información](#)

 Entrega a acordar con el vendedor
Pedro Moncayo (Pichincha (Quito))
[Más información](#)

¡Único disponible!

[Comprar](#)   

Fuente: http://articulo.mercadolibre.com.ec/MEC-408108115-tandem-sillas-de-espera-tipo-aeropuerto-oficina-bipersonal-_JM

Estanterias Metalicas Muebles De Oficina Me gusta

Artículo nuevo 5 vendidos



U\$S 100⁰⁰

 Pago a acordar con el vendedor.
[Más información](#)

 Entrega a acordar con el vendedor
Pedro Moncayo (Pichincha (Quito))
[Más información](#)

¡Último disponible!

[Comprar](#)   

Fuente: http://articulo.mercadolibre.com.ec/MEC-408069543-estanterias-perchas-metalicas-muebles-de-oficina-_JM

Mesa De Reuniones Con Sillas De Cuero Marca Atu Me gusta

Artículo usado



U\$S 1.500⁰⁰

 Pago a acordar con el vendedor.
[Más información](#)

 Entrega a acordar con el vendedor
Quito (Pichincha (Quito))
[Más información](#)

¡Único disponible!

[Comprar](#)   

Fuente: http://articulo.mercadolibre.com.ec/MEC-407725577-mesa-de-reuniones-con-sillas-de-cuero_JM

Escritorio De 1.50m X 0.60 Con Cajonera Me gusta

Artículo nuevo  7 vendidos



U\$S 165⁰⁴

 Finaliza en 6 d 2 h

 Pago a acordar con el vendedor.
Acepta depósito bancario, efectivo, tarjeta de crédito.
[Más información](#)

 Entrega a acordar con el vendedor
Quito (Pichincha (Quito))
[Más información](#)

Cantidad:
- 1 + [Comprar](#)   

Fuente: http://articulo.mercadolibre.com.ec/MEC-407873820-escritorio-de-150m-x-060-con-cajonera_JM

Escritorios L 1.63 X 1.40 - Mesas De Pc - Muebles De Oficina [Me gusta](#)

Artículo nuevo



U\$S 240⁰⁰

Pago a acordar con el vendedor.
Acepta depósito bancario, efectivo.
[Más información](#)

Entrega a acordar con el vendedor
Guayaquil (Guayas)
[Más información](#)

Cantidad: [Comprar](#)

Fuente: http://articulo.mercadolibre.com.ec/MEC-407961925-escritorios-l-163-x-140-mesas-de-pc-muebles-de-oficina-_JM

Silla Oficina Ejecutiva Secretaria Giratoria Oferta [Me gusta](#)

Artículo nuevo 74 vendidos



U\$S 62⁹⁹

Pago a acordar con el vendedor.
Acepta depósito bancario, efectivo, tarjeta de crédito.
[Más información](#)

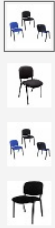
Entrega a acordar con el vendedor
Quito (Pichincha (Quito))
[Más información](#)

Cantidad: [Comprar](#)

Fuente: http://articulo.mercadolibre.com.ec/MEC-3456231925-silla-giratorial-ejecutiva -_JM

Silla De Oficina Para Espera Ejecutiva

Artículo nuevo 16 vendidos



U\$S 28⁹⁰

Finaliza en 1 h 13 min



Pago a acordar con el vendedor.

Acepta depósito bancario, efectivo.

[Más información](#)



Entrega a acordar con el vendedor

Guayaquil (Guayas)

[Más información](#)

Cantidad:

- 1 +

Comprar



Fuente: http://articulo.mercadolibre.com.ec/MEC-3456231925-silla-giratorial-ejecutiva_-_JM

ANEXO 6 Cotizaciones Activos Fijos (Equipos de computación)

Acer All In One I5+ 23 Touch + 2tb+8gb+bt+win8.1 Me gusta

Artículo nuevo 3 vendidos



NOVICOMPU
LO MISMO PERO MÁS BARATO

U\$S 1.133⁹⁹

 **Pago a acordar con el vendedor.**
Acepta depósito bancario, efectivo, tarjeta de crédito.
[Más información](#)

 **Entrega a acordar con el vendedor**
Quito (Pichincha (Quito))
[Más información](#)

Cantidad:
- 1 + **Comprar**   

Fuente: http://articulo.mercadolibre.com.ec/MEC-407941459-acer-all-in-one-i5-23-touch-2tb8gbbtwin81-_JM

Impresora Epson L355 Multifunción Sistema Tinta Original

Artículo nuevo 11 vendidos



NOVICOMPU

U\$S 333⁹⁹

 Finaliza en 2 d 2 h

 **Pago a acordar con el vendedor.**
Acepta depósito bancario, efectivo, tarjeta de crédito.
[Más información](#)

 **Entrega a acordar con el vendedor**
Quito (Pichincha (Quito))
[Más información](#)

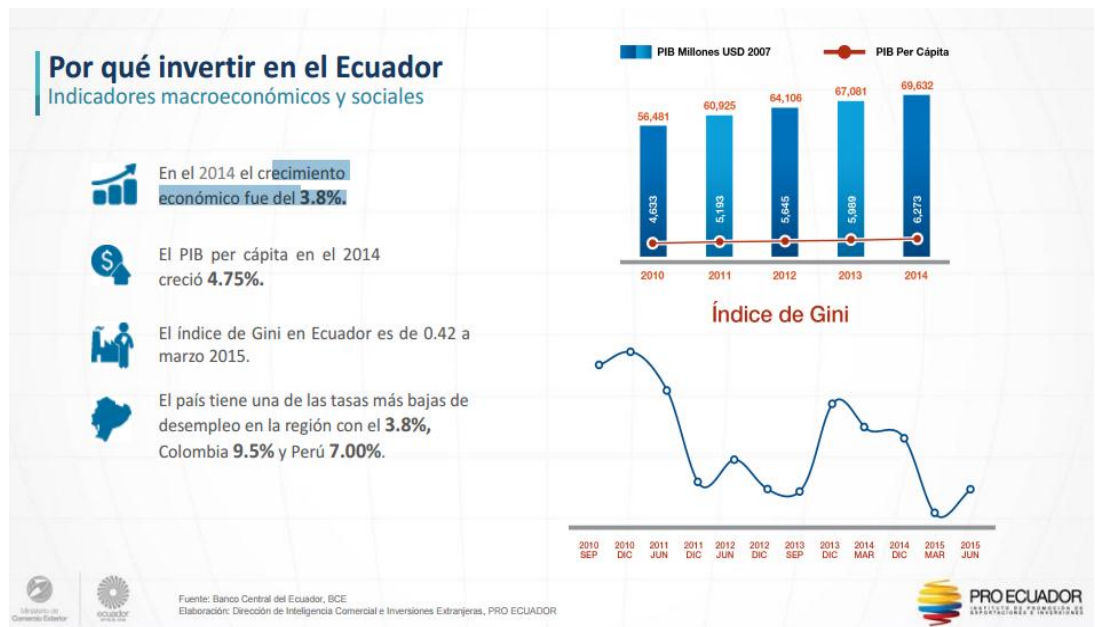
Cantidad:
- 1 + **Comprar**   

Fuente: http://articulo.mercadolibre.com.ec/MEC-407858666-impresora-epson-l355-original-nueva-garantia-calidad-_JM

ANEXO 7 Tasa de crecimiento del sector.



PERFIL SECTORIAL DE FARMACÉUTICO PARA EL INVERSIONISTA



Fuente: <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2014/06/Presentaci%C3%B3n-Farmac%C3%A9utico.pdf>

ANEXO 8 Beta de la empresa Pfizer Inc.

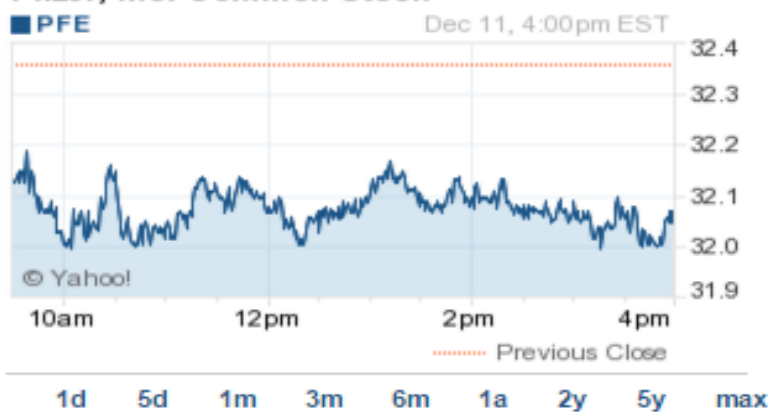
Pfizer Inc. (PFE) - NYSE ★ Lista de Seguimiento

32.06 **↑0.30 (0.93%)** 11 de diciembre, 16:00 EST

Después de Horas: **32,03** **↓0,03 (0,09%)** Dic 11, 19:53 EST

Cierre anterior:	32.36	Rango del día:	31.97 - 32.23
Abierto:	32.11	52s Rango:	28.47 - 36.46
Oferta:	32,00 x 200	Volumen:	40275230
Pedir:	32,05 x 100	Promedio Vol (3m):	34878100
1a Objetivo Est:	40.53	Cap de mercado:	197.92B
Beta:	1.0722	P / E (ttm):	24.07
Siguiente Ganancias Fecha:	N / A	EPS (ttm):	1.33
		Div y Rendimiento:	1,12 (3,47%)

Pfizer, Inc. Common Stock



Fuente: <http://finance.yahoo.com/q?s=PFE>

ANEXO 9 Estados Financieros de la empresa Pfizer Inc.

Pfizer Inc. (PFE) - NYSE ★ Lista de Seguimiento		f Like		1335
32.66 +0.14 (0.43%) 07 de diciembre, 16:00 EST				
Hoja de balance		Obtener Balance para: <input type="text"/> IR		
Ver: Datos anuales Datos trimestrales		Todos los números en miles		
Final Del Periodo	31 de diciembre 2014	31 de diciembre 2013	31 de diciembre 2012	
Bienes				
Activos circulantes				
Efectivo y equivalentes de efectivo	3,343,000	2,183,000	10081000	
Inversiones a corto plazo	32,779,000	30,225,000	22318000	
Cuentas a cobrar netas	13,167,000	13,981 millones	16845000	
Inventario	5,663,000	6,166,000	6,076,000	
Otros activos circulantes	2,750,000	3,690,000	9,511,000	
Total de activos corrientes	57,702,000	56,244,000	64,831,000	
Inversiones a largo plazo	17,518,000	16,406,000	14,149,000	
Planta y equipo	11,762,000	12,397,000	13,213,000	
Buena voluntad	4,206,900	4,251,900	4,365,100	
Activos Intangibles	35,166,000	39,385,000	45,146,000	
Amortización acumulada	-	-	-	
Otros Activos	3,513,000	3,896,000	3,233,000	
Cargos por activos a largo plazo diferidos	1,544,000	1,554,000	1,555,000	
Los activos totales	169,274,000	172,101,000	185,798,000	
Pasivo				
Pasivo circulante				
Cuentas por pagar	7,466,000	7,367,000	7,508,000	
Deuda a corto / largo plazo actual	5,141,000	6,027,000	6,424,000	
Otros pasivos corrientes	9,024,000	9,972,000	15,254,000	
Total pasivos corrientes	21,631,000	23,366,000	29,186,000	
Deuda a largo plazo	3,589,400	34,455,000	37,617,000	
Otros pasivos	1,514,700	1,207,000	1,612,400	
Cargos diferidos pasivos a largo plazo	2,498,100	2,559,000	21,193,000	
Interés minoritario	321,000	313,000	418,000	
Liave negativa	-	-	-	
Responsabilidad total	97,973,000	97,940,000	104,538,000	
Capital Contable				
Opciones Acciones Warrants	-	-	-	
Valores preferente canjeables	-	-	-	
Acciones preferentes	29,000	33,000	39,000	
Acciones Comunes	45,500	45,300	44,800	
Ganancias retenidas	72,176,000	69,732,000	54,240,000	
Autocarera	(7,302,100)	(6,792,300)	(4,012,200)	
Superávit de capital	78,977,000	77,283,000	72,608,000	
Otro de accionistas	(7,316,000)	(3,271,000)	(5,953 millones)	
Total capital Equidad	71,301 millones	76,307,000	81,260,000	
Activos tangibles netos	(5,934,000)	(5,587,000)	(7,547,000)	

Fuente: <http://finance.yahoo.com/q/bs?s=PFE+Balance+Sheet&annual>

Ver: Datos anuales | Datos trimestrales

Todos los números en miles

Final Del Periodo	31 de diciembre 2014	31 de diciembre 2013	31 de diciembre 2012
Ingresos netos	9,135,000	22003000	14570000
Actividades operativas y flujos de fondos proporcionados por o utilizados en			
Depreciación	5,537,000	6,410,000	7,655,000
Ajustes a ingresos netos	754000	(7420000)	(3140000)
Cambios en cuentas a cobrar	148000	940000	367000
Cambios en pasivos	(547000)	(2788000)	(2159000)
Cambios en inventarios	175000	(538000)	(631000)
Cambios en otras actividades operativas	1647000	(992000)	56000
Total activos líquidos de actividades operativas	16883000	17684000	16746000
Actividades de inversión y flujos de fondos proporcionados por o utilizados en			
Los gastos de capital	(1199000)	(1,206,000)	(1327000)
Inversiones	(4223000)	(9376000)	(3412000)
Otros flujos de efectivo de las actividades de inversión	(232000)	38000	10893000
Total activos líquidos de actividades inversoras	(5654000)	(10544000)	6,154,000
Actividades financieras y flujos de fondos proporcionados por o utilizados en			
Dividendos pagados	(6609000)	(6,580,000)	(6534000)
Venta de acción	(3998000)	(14540000)	(7660000)
Préstamos netos	549000	6,036,000	(1725000)
Otros flujos de efectivo de las actividades de financiación	72000	109000	(80000)
Total activos líquidos de actividades financieras	(9986000)	(14975000)	(15999000)
Efecto de cambios en la tasa de cambio	(83,000)	(63,000)	(2000)
Cambio en efectivo y otros activos líquidos equivalentes	1160000	(7898000)	6,899,000

Fuente: <http://finance.yahoo.com/q/cf?s=PFE+Cash+Flow&annual>

Final Del Periodo	31 de diciembre 2014	31 de diciembre 2013	31 de diciembre 2012
Los ingresos totales	49,605,000	51,584,000	54,657,000
Costo de los ingresos	9,577,000	9,586,000	9,821 millones
Beneficio bruto	40,028,000	41,998,000	44,836,000
Los gastos de explotación			
Investigación y desarrollo	8,393,000	6,678,000	7,482,000
La venta, generales y administrativos	14,097,000	14,355,000	15,171,000
No recurrente	250,000	1,182,000	1,810,000
Otros	4,039,000	4,599,000	5,109,000
Total gastos operativos	26,779,000	26,814,000	29,572,000
Ganancia o pérdida operativa	13,249,000	15,184,000	15,264,000
Ingreso por operaciones continuas			
Total otros ingresos / gastos netos	(1,009,000)	532,000	(4,022,000)
Ganancias antes de intereses e impuestos	12,240,000	15,716,000	11,242,000
Gastos por intereses	-	-	-
Renta antes de pagar impuestos	12,240,000	15,716,000	11,242,000
Ingreso por gastos de impuesto	312,000	4,306,000	2,221,000
Interés minoritario	(32,000)	(69,000)	(28,000)
Ingresos netos de operaciones continuas	9,119,000	11,410,000	9,021,000
Eventos no recurrentes			
Operaciones discontinuadas	48,000	1,066,200	5,577,000
Cosas extraordinarias	-	-	-
Efecto de los cambios de contabilidad	-	-	-
Otros elementos	-	-	-
Ingresos netos	9,135,000	22,003,000	14,570,000

Fuente: <http://finance.yahoo.com/q/is?s=PFE+Income+Statement&annual>

ANEXO 10 Beta de la empresa Teva Pharmaceutical Industries Limited (TEVA)

Teva Pharmaceutical Industries Limited (TEVA) - NYSE ★ Lista de Seguir

66.01 ↑ 0.29 (0.44%) 07 de diciembre, 16:01 EST

Pre-Mercado: **65.89** ↓ 0.12 (0.18%) 07:57 AM EST

Cierre anterior:	65.72	Rango del día:	65.08 - 66.33
Abierto:	65.69	52s Rango:	54.17 - 72.31
Oferta:	65,70 x 700	Volumen:	8,909,633
Pedir:	66,13 x 200	Promedio Vol (3m):	5932000
1a Objetivo Est:	76.91	Cap de mercado:	56.24B
Beta:	0.471838	P / E (ttm):	32.03
Siguiente Ganancias Fecha:	N / A	EPS (ttm):	2.06
		Div y Rendimiento:	1,36 (2,07%)



Fuente: http://finance.yahoo.com/q;_ylt=AhIRGnGCtFKeD0GyJiyW5WtA87cF?uhb=uhb2&fr=uh3_finance_vert_gs&type=2button&s=teva

ANEXO 11 Estados financieros de la empresa Teva Pharmaceutical Industries Limited (TEVA)

YAHOO! FINANCE

Mar, 08 de diciembre 2015, 8:21 AM EST - Mercados abrirán en 1 hora y 9 minutos Reportar un problema

Doj \uparrow 0.68% Nasdaq \uparrow 0.75%

Más sobre TEVA

OTAS
Resumen
Carta de pedidos
Opciones
Cotizaciones históricas

GRÁFICAS
Interactivo

NOTICIAS E INFORMACIÓN
Tribunales
Notas de prensa
Eventos de la empresa
Plazón de mensajes
Pulso de mercado

COMPañÍA
Perfil
Estadísticas clave
Documentos presentados a la SEC
Competidores
Industria
Componentes

COBERTURA DE ANALISTAS
Opinión de los analistas
Estimados de los analistas

PROPIEDAD
Principales accionistas
Transacciones de los ejecutivos
Registro ejecutivo

FINANCIALS
Cuenta de resultados

▶ Hoja de balance
Flujo de fondos

Teva Pharmaceutical Industries Limited (TEVA) - NYSE [Lista de Seguimiento](#) [Like](#) [125](#)

66.01 \uparrow 0.29 (0.44%) 07 de diciembre, 16:01 EST
Pre-Mercado: **66.88** \uparrow 0.12 (0.18%) 07:57 AM EST

Hoja de balance [Obtener Balance para:](#) [IR](#)

Ver: [Datos anuales](#) | [Datos trimestrales](#) Todos los números en miles

Final Del Periodo	31 de diciembre 2014	31 de diciembre 2013	31 de diciembre 2012
Bienes			
Activos circulantes			
Efectivo y equivalentes de efectivo	2,228,000	1,038,000	287,000
Inversiones a corto plazo	-	-	-
Cuentas a cobrar netas	8,401,000	8,422,000	8,714,000
Inventario	4,371,000	5,053,000	5,502,000
Otros activos circulantes	138,000	120,000	1,280,000
Total de activos corrientes	14,938,000	13,233,000	15,583,000
Inversiones a largo plazo	-	-	-
Planta y equipo	8,535,000	8,835,000	8,315,000
Bienes voluntad	184,000	18,981,000	18,998,000
Activos intangibles	5,512,000	8,478,000	7,745,000
Amortización acumulada	-	-	-
Otros Activos	1,589,000	1,898,000	1,338,000
Cargos por activos a largo plazo diferidos	-	-	-
Los activos totales	46,420,000	47,509,000	50,923,000
Pasivo			
Pasivo circulante			
Cuentas por pagar	3,171,000	3,317,000	3,376,000
Deuda a corto / largo plazo actual	1,910,000	180,000	3,008,000
Otros pasivos corrientes	7,357,000	894,000	8,508,000
Total pasivos corrientes	12,238,000	11,981,000	12,892,000
Deuda a largo plazo	8,588,000	10,387,000	11,712,000
Otros pasivos	1,109,000	127,000	1,263,000
Cargos diferidos pasivos a largo plazo	1,101,000	1,247,000	1,840,000
Ingresos minoritarios	42,000	71,000	90,000
Liava negativa	-	-	-
Responsabilidad total	23,107,000	24,043,000	27,841,000
Capital Contable			
Opciones Acciones Warrants	-	-	-
Valores preferente canjeables	-	-	-
Acciones preferentes	-	-	-
Acciones Comunes	50,000	50,000	50,000
Garancias retenidas	144,900,000	125,350,000	123,480,000
Autocartera	(3,561,000)	(355,000)	(308,000)
Superávit de capital	141,210,000	135,280,000	134,400,000
Otro de accionistas	(1,343,000)	(91,000)	(1,000)
Total capital Equidad	23,313,000	22,965,000	22,782,000
Activos tangibles netos	(8,070,000)	(2,802,000)	(3,333,000)

Regístrate para una prueba gratuita de EDGAR Online Premium!
Obtener el negocio fundamental y la información financiera que necesita de más de 15.000 compañías públicas estadounidenses. Regístrate ya - Más información

Fuente: <http://finance.yahoo.com/q/bs?s=TEVA+Balance+Sheet&annual>

Cuenta de resultados

Ver Declaración de Ingresos de: IR

Ver: Datos anuales | Datos trimestrales

Todos los números en miles

Final Del Periodo	31 de diciembre 2014	31 de diciembre 2013	31 de diciembre 2012
Los ingresos totales	20272000	20314000	20.317.000
Costo de los ingresos	9.216.000	9.607.000	9.665.000
Beneficio bruto	11056000	10707000	10652000
Los gastos de explotación			
Investigación y desarrollo	1.488.000	1.427.000	1.356.000
La venta, generales y administrativos	5.078.000	5.319.000	5.117.000
No recurrente	539000	2.312.000	1.974.000
Otros	-	-	-
Total gastos operativos	-	-	-
Ganancia o pérdida operativa	3.951 millones	1.649 millones	2.205.000
Ingreso por operaciones continuas			
Total otros ingresos / gastos netos	-	-	-
Ganancias antes de intereses e impuestos	3.951 millones	1.649 millones	2.205.000
Gastos por intereses	313000	399000	386000
Renta antes de pagar impuestos	3.638.000	1250000	1.819.000
Ingreso por gastos de impuesto	591000	(43.000)	(137000)
Interés minoritario	13000	18000	53000
Ingresos netos de operaciones continuas	3055000	1269000	1963000
Eventos no recurrentes			
Operaciones discontinuadas	-	-	-
Cosas extraordinarias	-	-	-
Efecto de los cambios de contabilidad	-	-	-
Otros elementos	-	-	-
Ingresos netos	3055000	1269000	1963000
Valores preferente y otros ajustes	-	-	-
Ingresos netos aplicables a acciones ordinarias	3055000	1269000	1963000

Fuente: <http://finance.yahoo.com/q/qs?s=TEVA+Income+Statement&annual>

Final Del Periodo	31 de diciembre 2014	31 de diciembre 2013	31 de diciembre 2012
Ingresos netos	3055000	1269000	1963000
Actividades operativas y flujos de fondos proporcionados por o utilizados en			
Depreciación	1508000	1.642.000	1.708.000
Ajustes a ingresos netos	287000	(628000)	540000
Cambios en cuentas a cobrar	-	-	-
Cambios en pasivos	-	-	-
Cambios en inventarios	-	-	-
Cambios en otras actividades operativas	290000	968000	414000
Total activos líquidos de actividades operativas	5.127.000	3.237.000	4.572.000
Actividades de inversión y flujos de fondos proporcionados por o utilizados en			
Los gastos de capital	(929000)	(1031000)	(1104000)
Inversiones	(324000)	(180000)	(201000)
Otros flujos de efectivo de las actividades de inversión	(197000)	44000	171000
Total activos líquidos de actividades inversoras	(1450000)	(1147000)	(1134000)
Actividades financieras y flujos de fondos proporcionados por o utilizados en			
Dividendos pagados	(1158000)	(1089000)	(855000)
Venta de acción	14000	(408000)	(1147000)
Préstamos netos	(1224000)	(2411000)	319000
Otros flujos de efectivo de las actividades de financiación	(9000)	23000	5000
Total activos líquidos de actividades financieras	(2375000)	(3883000)	(1678000)
Efecto de cambios en la tasa de cambio	(114000)	(48.000)	23000
Cambio en efectivo y otros activos líquidos equivalentes	1188000	(1.841.000)	1.783 millones

Fuente: <http://finance.yahoo.com/q/cf?s=TEVA+Cash+Flow&annual>

ANEXO 12 Rendimiento de mercado empresas Estados Unidos (Rm).

Date updated:	05-ene-15
Created by:	Aswath Damodaran, adamodar@stern.nyu.edu
What is this data?	Return on equity (Us Companies)
Home Page:	http://www.damodaran.com
Data website:	http://www.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/data.html
Companies in each industry:	http://www.stern.nyu.edu/~adamodar/pc/datasets/indname.xls
Variable definitions:	http://www.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/variable.htm

Industry	Number of firms	ROE (unadjusted)	ROE (adjusted for R&D)
Advertising	52	17,92%	17,79%
Aerospace/Defense	93	24,54%	17,80%
Air Transport	22	2,84%	2,84%
Apparel	64	18,48%	18,05%
Auto & Truck	22	18,61%	10,89%
Auto Parts	75	15,84%	11,40%
Bank (Money Center)	13	8,21%	8,21%
Banks (Regional)	676	8,87%	8,87%
Beverage (Alcoholic)	22	13,66%	13,65%
Beverage (Soft)	46	27,88%	27,04%
Broadcasting	28	18,80%	18,80%
Brokerage & Investment Banking	46	10,38%	10,37%
Building Materials	39	14,81%	13,79%
Business & Consumer Services	177	12,43%	12,23%
Cable TV	18	31,43%	31,27%
Chemical (Basic)	46	14,72%	14,07%
Chemical (Diversified)	10	21,60%	16,42%
Chemical (Specialty)	103	19,22%	16,70%
Coal & Related Energy	42	-6,41%	-8,65%
Computer Services	119	32,01%	23,33%
Computers/Peripherals	64	25,04%	20,69%
Construction Supplies	55	19,50%	15,51%
Diversified	23	11,00%	10,35%
Drugs (Biotechnology)	400	11,94%	8,43%
Drugs (Pharmaceutical)	151	17,06%	11,81%
Education	42	3,76%	3,80%
Electrical Equipment	126	12,61%	11,62%
Electronics (Consumer & Office)	28	12,81%	10,77%
Electronics (General)	189	8,67%	7,40%
Engineering/Construction	56	5,27%	5,24%
Entertainment	84	17,84%	17,83%
Environmental & Waste Services	103	5,68%	5,66%
Farming/Agriculture	37	13,54%	12,15%
Financial Svcs. (Non-bank & Insurance)	288	-2,23%	-2,23%

Fuente: <http://www.stern.nyu.edu/~adamodar/pc/datasets/roe.xls>



ESPE
UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS ADMINISTRATIVAS Y
DEL COMERCIO**

CARRERA DE INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORÍA

CERTIFICACIÓN

Se certifica que el presente trabajo fue desarrollado por el señor: **Pablo Alexander Molina Panchi**.

En la ciudad de Latacunga, a los **20 días del mes de enero del 2016**.

Aprobado por:


Econ. María Fernanda Araujo
DIRECTORA DEL PROYECTO


Ing. Julio Tapia
DIRECTOR DE CARRERA


Dr. Rodrigo Vaca
SECRETARIO ACADÉMICO