



**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**





**CAPÍTULO I: EL PROBLEMA**

**CAPÍTULO V: ESTRATEGIAS FINANCIERAS**

**CAPÍTULO II: FUNDAMENACIÓN TEÒRICA**

**CAPÍTULO IV: VALORACIÓN DE EMPRESAS**

**CAPÍTULO III: ANÁLISIS Y DIAGNÓSTICO**





## CAPÍTULO I: EL PROBLEMA

“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”.





## 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.

## OBJETIVOS ESPECIFICOS

- 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.





## PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Incrementar la liquidez y rentabilidad.

Nuevos inversionistas y mercados.

Optimizar la situación financiera.

Impulsar su crecimiento.

## JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA

Conocer la situación del patrimonio.

Verificar la gestión de los administradores.

Aumento de fusiones y adquisiciones.

Ser más competitiva.

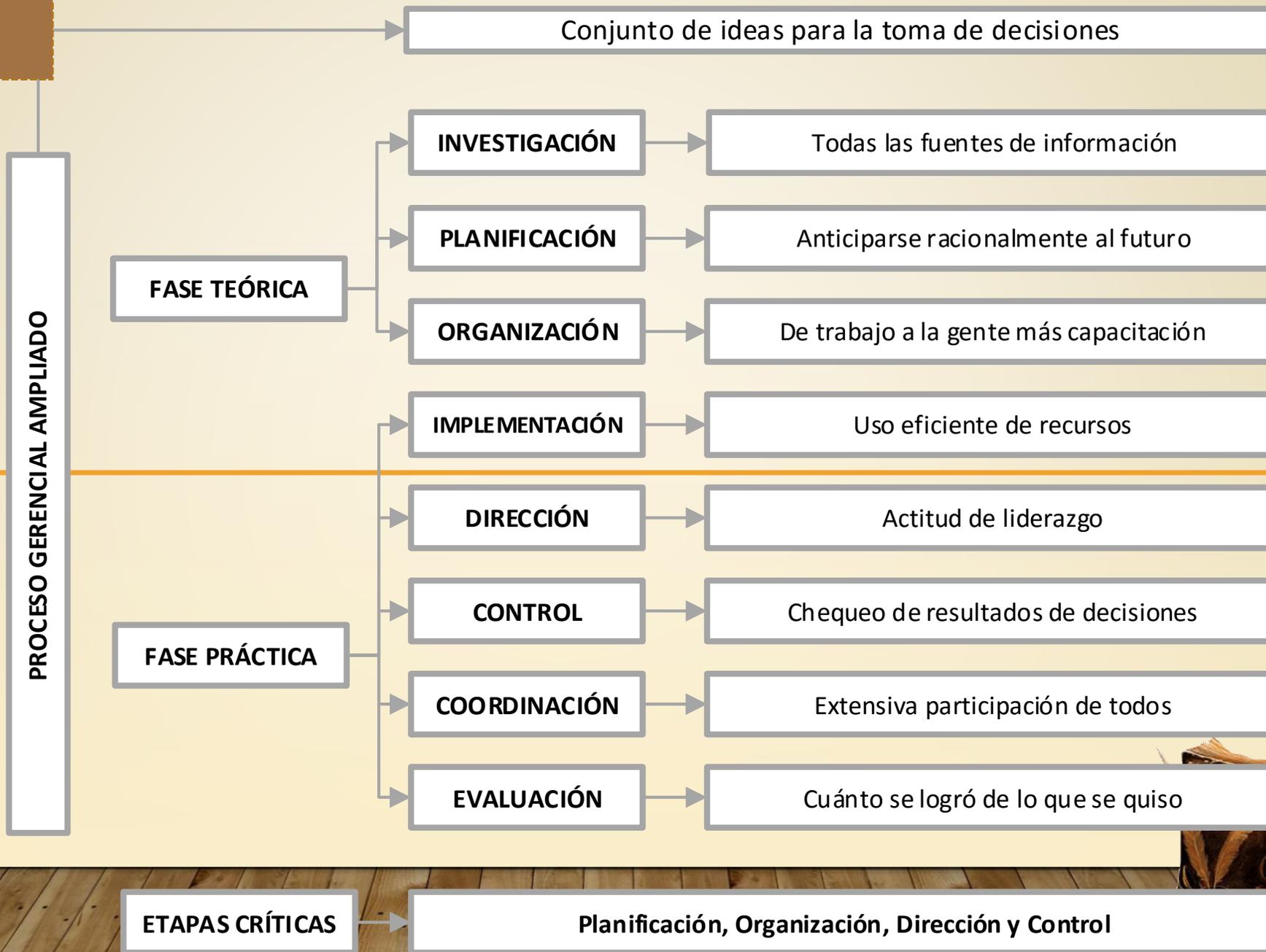




# CAPÍTULO II: FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

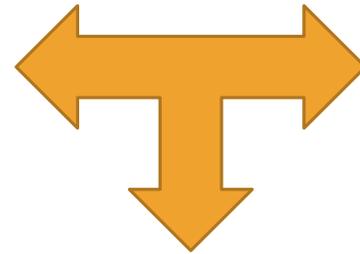


# ADMINISTRACIÓN



## ANÁLISIS VERTICAL

Participación de cada una de las cuentas.



## ANÁLISIS HORIZONTAL

Comparación de los resultados

## RAZONES FINANCIERAS

Analizar y revisar el rendimiento.





¿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?



# BALANCED SCORE CARD

## BALANCED SCORE CARD

Transformar su estrategia en objetivos.

## PERSPECTIVAS DEL (BSC)

Financiera

Clientes

Procesos internos

Aprendizaje y crecimiento

## ELEMENTOS DEL (BSC)

Perspectivas

Estrategias de valor

Objetivos estratégicos

KPI

Frecuencia

Fuente de datos

Responsable

## MÉTODO DEL SEMÁFORO

En que estado se encuentra la empresa

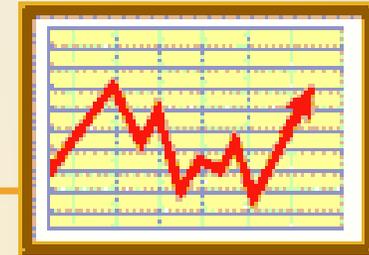
## MAPEO ESTRATÉGICO

Describir estrategias





# CAPÍTULO III: ANÁLISIS Y DIAGNÓSTICO



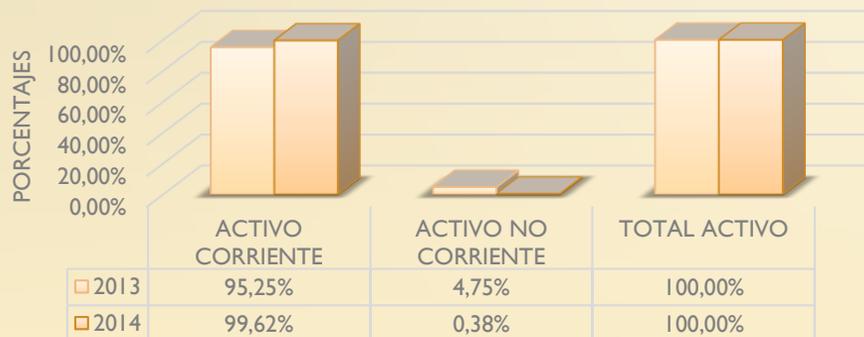
# ANÁLISIS VERTICAL



## BALANCE GENERAL

	2013	2014
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	95,25 %	99,62 %
<b>INVENTARIO</b>	86,94 %	97,30 %
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>	4,75 %	0,38 %
<b>MUEBLES Y ENSERES</b>	2,60 %	2,08 %
<b>EQUIPOS DE COMPUTACIÓN</b>	2,14 %	1,71 %
<b>DEP. ACUM. PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO</b>	0,00%	-3,41%

ESTRUCTURA DEL ACTIVO 2013-2014



# ANÁLISIS VERTICAL



## BALANCE GENERAL

PASIVO CORRIENTE

2013

2014

15,18 %

5,27 %

CTAS.Y DOC. POR PAGAR.

10,46 %

0,54 %

PASIVO NO CORRIENTE

45,58 %

54,00 %

PASIVO

OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS

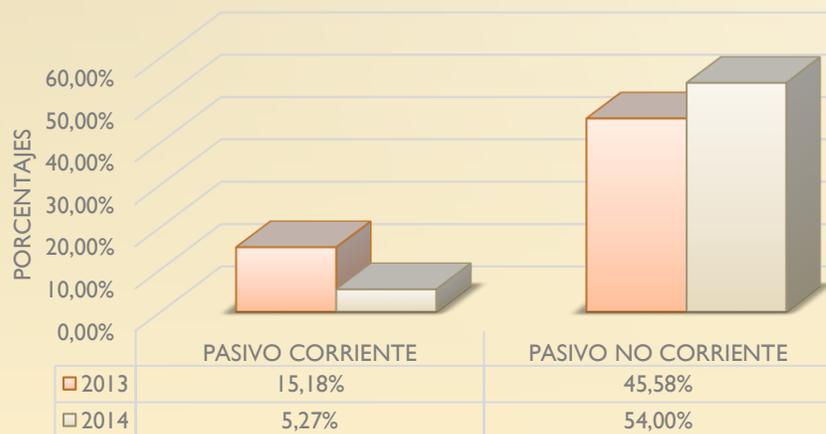
45,58 %

54,00 %

TOTAL PASIVO

60,76 %

59,27 %

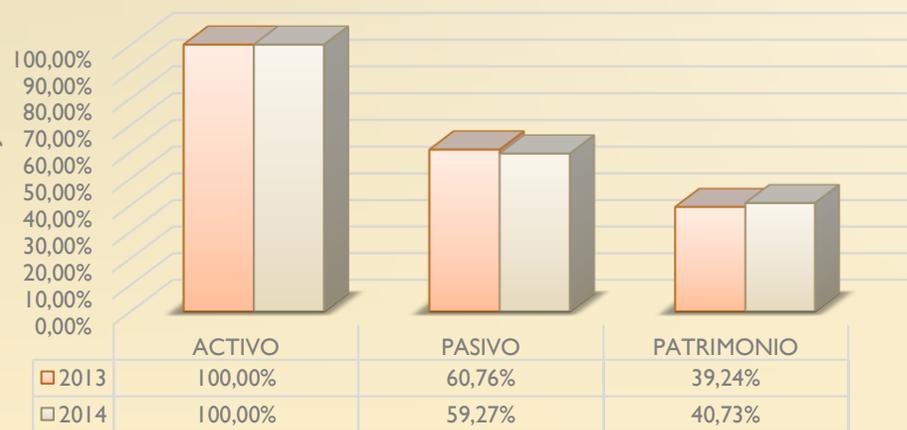


# ANÁLISIS VERTICAL



## PATRIMONIO

ESTRUCTURA DE CAPITAL 2013-2014



# BALANCE GENERAL

	2013	2014
	39,24 %	40,73 %
CAPITAL	33,69 %	26,88 %
RESERVAS	0,44 %	0,35 %
RESULTADOS ACUMULADOS	-18,40 %	-6,79 %
RESULTADOS DEL EJERCICIO	7,99 %	7,90 %



# ANÁLISIS HORIZONTAL

## BALANCE GENERAL

ACTIVO CORRIENTE

VARIACIÓN ABSOLUTA

VARIACIÓN RELATIVA

87.810,14

31,06 %

INVENTARIO

103.856,17

40,24 %

ACTIVO NO CORRIENTE

-12.680,89

-90,00 %

PROPIEDAD PLANTAY EQUIPO

12.680,89

-90,00 %

TOTAL ACTIVO

75.129,25

25,31 %

TENDENCIA DEL ACTIVO 2013-2014



# ANÁLISIS HORIZONTAL

## BALANCE GENERAL

PASIVO CORRIENTE

VARIACIÓN  
ABSOLUTA

VARIACIÓN  
RELATIVA

-25.442,05

-56,48%

CTAS.Y DOC. POR  
PAGAR.

-29.051,22

-93,56%

PASIVO NO CORRIENTE

65.541,62

48,44 %

PASIVO

OBLIGACIONES  
CON  
INSTITUCIONES  
FINACIERAS

65.541,62

48,44%

TOTAL PASIVO

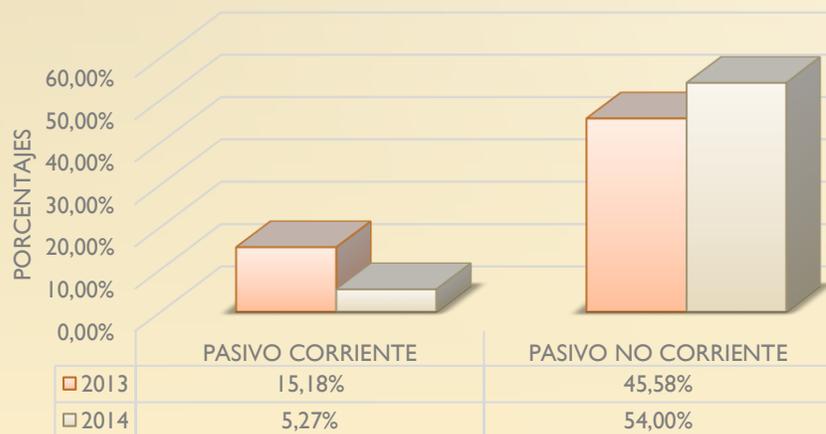
40.099,57

22,23 %

PATRIMONIO

35.029,69

30,07 %



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%
<b>Total Ingresos</b>	<b>942.710,18</b>	<b>100,00%</b>	<b>887.008,06</b>	<b>100,00%</b>

<b>TOTAL COSTOS</b>	<b>819.747,98</b>	<b>86,96%</b>	<b>739.173,38</b>	<b>83,33%</b>
---------------------	-------------------	---------------	-------------------	---------------

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



# ESTADO DE RESULTADOS



**ESPE**  
UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS  
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

## ANÁLISIS HORIZONTAL

Cuentas	2013	2014	Variación Absoluta	Variación Relativa
<b>INGRESOS</b>				
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%
<b>Total Ingresos</b>	<b>942.710,18</b>	<b>887.008,06</b>	<b>-55.702,12</b>	<b>-5,91%</b>

<b>TOTAL COSTOS</b>	<b>819.747,98</b>	<b>739.173,38</b>	<b>-80.574,60</b>	<b>-9,83%</b>
---------------------	-------------------	-------------------	-------------------	---------------

Cuentas	2013	2014	Variación Absoluta	Variación Relativa
<b>GASTOS</b>				
<b>GASTOS DE VENTA</b>	<b>86.927,45</b>	<b>103.514,11</b>	<b>16.586,66</b>	<b>19,08%</b>
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%
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>256,90</b>		<b>-256,90</b>	<b>-100,00%</b>
Intereses	256,90		-256,90	-100,00%
<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>87.184,35</b>	<b>103.514,11</b>	<b>16.329,76</b>	<b>18,73%</b>





## RAZONES FINANCIERAS

### INDICADORES DE LIQUIDEZ

INDICADORES DE LIQUIDEZ	FÓRMULA	2013	2014
<b>Razón del corriente</b>	$= \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$	6,27	18,90
<b>Capital de Trabajo</b>	$= \text{Activo corriente} - \text{Pasivo corriente}$	237.694,01	350.946,20
<b>Prueba Ácida</b>	$= \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inv.}}{\text{Pasivo corriente}}$	0,55	0,44

### INDICADORES DE RENTABILIDAD

INDICADORES DE RENTABILIDAD	FÓRMULA	2013	2014
<b>Rendimiento sobre activos totales (ROA)</b>	$= \frac{\text{Utilidad Neta después de impuestos}}{\text{Activos totales}}$	7,99%	7,89%
<b>La rentabilidad en relación con las ventas</b>	$= \frac{\text{Ventas netas} - \text{costo de ventas}}{\text{Ventas Netas}}$	13,04%	16,66%

### INDICADORES DE ACTIVIDAD

INDICADORES DE ACTIVIDAD	FÓRMULA	2013	2014
<b>Rotación de Inventarios</b>	$= \frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventarios}}$	3,18 veces	2,04 veces
<b>Rotación de Cuentas por Pagar</b>	$= \frac{\text{Compras a crédito}}{\text{Promedio de cuentas por pag.}}$	0,89 veces	3,95 veces
<b>Período Promedio de Pago</b>	$= \frac{\text{Cuentas por pagar}}{\frac{\text{Compras anuales}}{365}}$	74,50 días	3,02 días

### INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO

INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO	FÓRMULA	2013	2014
<b>Razón de endeudamiento de activos</b>	$= \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}}$	61,00%	59,00%





FORTALEZAS		DEBILIDADES	
▪ Abastecerse de los productos médicos de manera oportuna.	▪ Carece de medidas logísticas y de operación de la empresa.		
▪ Ambiente propicio en el desarrollo de las actividades.	▪ Insuficiente capacitación al personal y falta de motivación.		
▪ Personal acorde al perfil profesional.	▪ Deficiente evaluación de la información económica.		
▪ Estructura organizacional.	▪ Bajo presupuesto destinado a la capacitación del personal.		
▪ Bajo índice de reclamos por parte de los clientes externos.	▪ Inexistencia de planes estratégicos.		
AMBIENTE EXTERNO			
OPORTUNIDADES		AMENAZAS	
▪ La tasa de interés pasiva permite invertir generando mayores ganancias.	▪ Incremento de la Tasa de Inflación.		
▪ El mercado laboral es amplio y competitivo.	▪ La Tasa de Interés Activa ocasiona una mayor dificultad para acceder a créditos.		
▪ Cambios en la Matriz Productiva.	▪ Reducción de línea de la pobreza poco significativa.		
▪ Presupuesto del estado orientado al Sector Salud.	▪ Incremento de nuevas empresas que oferten productos farmacéuticos.		
▪ Se cuenta con organismos que regulen los precios de las medicinas.	▪ Algunos productos e insumos médicos tienen patentes.		





# CAPÍTULO IV: VALORACIÓN DE LA EMPRESA





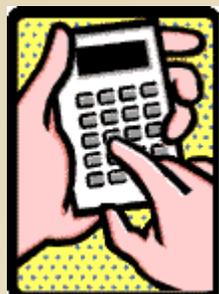
**CORPROMEDIC S.A**  
**ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO**

	2015	2016	2017	2018	2019
<b>INGRESOS</b>					
(+) 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
<b>(=) TOTAL INGRESOS</b>	<b>\$ 1.053.740,13</b>	<b>\$ 1.251.813,05</b>	<b>\$ 1.487.117,99</b>	<b>\$ 1.766.653,51</b>	<b>\$ 2.098.733,69</b>
<b>COSTOS</b>					
(-) Costo de ventas	878.116,77	1.043.177,53	1.239.264,98	1.472.211,25	1.748.944,73
<b>(=) TOTAL COSTOS</b>	<b>878.116,77</b>	<b>1.043.177,53</b>	<b>1.239.264,98</b>	<b>1.472.211,25</b>	<b>1.748.944,73</b>
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>	<b>175.623,36</b>	<b>208.635,51</b>	<b>247.853,00</b>	<b>294.442,26</b>	<b>349.788,96</b>
<b>GASTOS</b>					
<b>GASTOS DE VENTA</b>					
(-) 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
<b>(=) TOTAL GASTOS DE VENTA</b>	<b>\$ 103.350,68</b>	<b>\$ 107.054,55</b>	<b>\$ 110.904,06</b>	<b>\$ 113.904,27</b>	<b>\$ 118.062,48</b>
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>					
(-) Intereses	\$ 5.600,00	\$ 4.704,38	\$ 3.708,44	\$ 2.600,96	\$ 1.369,45
<b>(=) TOTAL GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>5.600,00</b>	<b>4.704,38</b>	<b>3.708,44</b>	<b>2.600,96</b>	<b>1.369,45</b>
<b>(=) TOTAL GASTOS</b>	<b>\$ 108.950,68</b>	<b>\$ 111.758,93</b>	<b>\$ 114.612,50</b>	<b>\$ 116.505,24</b>	<b>\$ 119.431,93</b>
<b>(=) UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>\$ 66.672,68</b>	<b>\$ 96.876,58</b>	<b>\$ 133.240,50</b>	<b>\$ 177.937,02</b>	<b>\$ 230.357,03</b>
(=) 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
<b>(=) Ganancia antes de impuesto</b>	<b>56.671,78</b>	<b>82.345,10</b>	<b>113.254,43</b>	<b>151.246,47</b>	<b>195.803,47</b>
(-) Impuesto a la renta por pagar ejercicio	12.467,79	18.115,92	24.915,97	33.274,22	43.076,76
<b>(=) GANANCIA NETA DEL PERÍODO</b>	<b>\$ 44.203,99</b>	<b>\$ 64.229,17</b>	<b>\$ 88.338,45</b>	<b>\$ 117.972,25</b>	<b>\$ 152.726,71</b>

**ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO**



**ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA**



**CORPROMEDIC S.A**  
**ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA**  
**PRONÓSTICO DEL BALANCE GENERAL**

	2015	2016	2017	2018	2019
<b>ACTIVO</b>					
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>					
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 empresa ( I. R.)	7.771,97	8.053,28	8.344,77	8.646,81	8.959,78
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>\$ 404.880,03</b>	<b>\$ 446.580,38</b>	<b>\$ 488.486,75</b>	<b>\$ 528.402,80</b>	<b>\$ 577.537,51</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>					
Propiedad planta y equipo					
Vehículo	38.000,00	38.000,00	38.000,00	38.000,00	38.000,00
(-) Depreciación Vehiculo	(7.600,00)	(15.200,00)	(22.800,00)	(30.400,00)	(38.000,00)
	<b>\$ 30.400,00</b>	<b>\$ 22.800,00</b>	<b>\$ 15.200,00</b>	<b>\$ 7.600,00</b>	<b>-</b>
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)
	<b>\$ 3.177,41</b>	<b>\$ 2.824,36</b>	<b>\$ 2.471,32</b>	<b>\$ 2.118,27</b>	<b>\$ 1.765,23</b>
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)		
	<b>\$ 2.001,31</b>	<b>\$ 1.000,66</b>	<b>-</b>		
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>\$ 35.578,72</b>	<b>\$ 26.625,02</b>	<b>\$ 17.671,32</b>	<b>\$ 9.718,27</b>	<b>\$ 1.765,23</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>\$ 440.458,75</b>	<b>\$ 473.205,40</b>	<b>\$ 506.158,07</b>	<b>\$ 538.121,07</b>	<b>\$ 579.302,74</b>



# ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

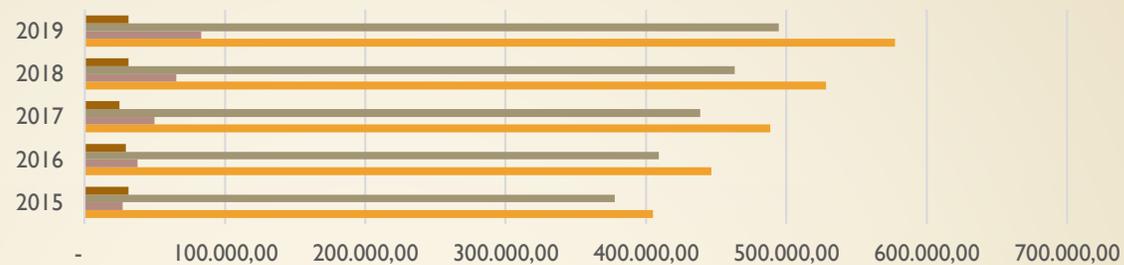
<b>PASIVOS</b>						
<b>PASIVO CORRIENTE</b>						
Cuentas y documentos por pagar	2.086,91	2.178,28	2.273,65	2.373,20	2.477,11	
Porción corriente de las obligaciones emitidas.						
Otras obligaciones corrientes						
Impuesto a la renta por pagar ejercicio	12.467,79	18.115,92	24.915,97	33.274,22	43.076,76	
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	
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>\$ 27.267,16</b>	<b>\$ 37.580,49</b>	<b>\$ 49.975,38</b>	<b>\$ 65.184,25</b>	<b>\$ 83.002,08</b>	
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>						
Obligaciones con instituciones financieras	50.000,00	42.003,35	33.111,09	23.222,88	12.227,20	
<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>\$ 50.000,00</b>	<b>\$ 42.003,35</b>	<b>\$ 33.111,09</b>	<b>\$ 23.222,88</b>	<b>\$ 12.227,20</b>	
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>\$ 77.267,16</b>	<b>\$ 79.583,84</b>	<b>\$ 83.086,47</b>	<b>\$ 88.407,13</b>	<b>\$ 95.229,28</b>	
<b>PATRIMONIO</b>						
<b>CAPITAL</b>						
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	
<b>TOTAL CAPITAL</b>	<b>\$ 146.068,88</b>					
<b>RESERVAS</b>						
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	
<b>TOTAL RESERVAS</b>	<b>\$ 1.315,40</b>					
<b>RESULTADOS ACUMULADOS</b>						
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)				
<b>TOTAL RESULTADOS ACUMULADOS</b>	<b>\$ 171.603,32</b>	<b>\$ 190.961,80</b>	<b>\$ 205.256,26</b>	<b>\$ 208.216,54</b>	<b>\$ 215.774,65</b>	
<b>RESULTADOS DEL EJERCICIO</b>						
Ganancia neta del período	44.203,99	64.229,17	88.338,45	117.972,25	152.726,71	
<b>TOTAL RESULTADOS DEL EJERCICIO</b>	<b>\$ 44.203,99</b>	<b>\$ 64.229,17</b>	<b>\$ 88.338,45</b>	<b>\$ 117.972,25</b>	<b>\$ 152.726,71</b>	
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>\$ 363.191,59</b>	<b>\$ 393.621,55</b>	<b>\$ 423.071,60</b>	<b>\$ 449.713,93</b>	<b>\$ 484.073,46</b>	
<b>TOTAL PASIVO MÁS PATRIMONIO</b>	<b>\$ 440.458,75</b>	<b>\$ 473.205,40</b>	<b>\$ 506.158,07</b>	<b>\$ 538.121,07</b>	<b>\$ 579.302,74</b>	





**FONDO DE MANIOBRA**

FONDO DE MANIOBRA



	2015	2016	2017	2018	2019
Variación Fondo de maniobra	31.387,02	29.511,48	24.707,18	31.316,89	31.316,89
Fondo de maniobra	377.612,87	408.999,89	438.511,37	463.218,54	494.535,43
Pasivo Corriente	27.267,16	37.580,49	49.975,38	65.184,25	83.002,08
Activo Corriente	404.880,03	446.580,38	488.486,75	528.402,80	577.537,51

	2015	2016	2017	2018	2019
Activo Corriente	404.880,03	446.580,38	488.486,75	528.402,80	577.537,51
Pasivo Corriente	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	<b>31.387,02</b>	<b>29.511,48</b>	<b>24.707,18</b>	<b>31.316,89</b>	<b>31.316,89</b>



# FLUJO DE CAJA LIBRE

<b>CORPROMEDIC S.A</b>					
<b>FLUJO DE CAJA LIBRE</b>					
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
(=) <b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>\$ 1.053.740,13</b>	<b>\$ 1.251.813,05</b>	<b>\$ 1.487.117,99</b>	<b>\$ 1.766.653,51</b>	<b>\$ 2.098.733,69</b>
<b>COSTOS</b>					
(-) (-) Costo de ventas	878.116,77	1.043.177,53	1.239.264,98	1.472.211,25	1.748.944,73
(=) <b>TOTAL COSTOS</b>	<b>\$ 878.116,77</b>	<b>\$ 1.043.177,53</b>	<b>\$ 1.239.264,98</b>	<b>\$ 1.472.211,25</b>	<b>\$ 1.748.944,73</b>
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>	<b>175.623,36</b>	<b>208.635,51</b>	<b>247.853,00</b>	<b>294.442,26</b>	<b>349.788,96</b>
<b>GASTOS</b>					
<b>GASTOS DE VENTA</b>					
(-) 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
(=) <b>TOTAL GASTOS DE VENTA</b>	<b>\$ 103.350,68</b>	<b>\$ 107.054,55</b>	<b>\$ 110.904,06</b>	<b>\$ 113.904,27</b>	<b>\$ 118.062,48</b>
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>					
(-) Intereses	\$ 5.600,00	\$ 4.704,38	\$ 3.708,44	\$ 2.600,96	\$ 1.369,45
(=) <b>TOTAL GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>\$ 5.600,00</b>	<b>\$ 4.704,38</b>	<b>\$ 3.708,44</b>	<b>\$ 2.600,96</b>	<b>\$ 1.369,45</b>
(=) <b>TOTAL GASTOS</b>	<b>\$ 108.950,68</b>	<b>\$ 111.758,93</b>	<b>\$ 114.612,50</b>	<b>\$ 116.505,24</b>	<b>\$ 119.431,93</b>
(=) <b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>\$ 66.672,68</b>	<b>\$ 96.876,58</b>	<b>\$ 133.240,50</b>	<b>\$ 177.937,02</b>	<b>\$ 230.357,03</b>
(=) 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
(=) <b>GANANCIA NETA DEL PERÍODO</b>	<b>\$ 44.203,99</b>	<b>\$ 64.229,17</b>	<b>\$ 88.338,45</b>	<b>\$ 117.972,25</b>	<b>\$ 152.726,71</b>
(+) 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		
(=) <b>Flujo de caja bruto</b>	<b>53.157,69</b>	<b>73.182,88</b>	<b>97.292,16</b>	<b>125.925,29</b>	<b>160.679,76</b>
(-) Inversión en fondo de maniobra	\$ 31.387,02	\$ 29.511,48	\$ 24.707,18	\$ 31.316,89	\$ 31.316,89
(=) <b>FLUJO DE CAJA LIBRE</b>	<b>\$ 21.770,66</b>	<b>\$ 43.671,40</b>	<b>\$ 72.584,98</b>	<b>\$ 94.608,40</b>	<b>\$ 129.362,87</b>





# ESCENARIO MÁS PROBABLE



TASA MÍNIMA ACEPTABLE DE RETORNO (TMAR)

INDICADORES MACROECONÓMICOS	
Riesgo país	11,90%
Inflación	3,67%
Tasa Pasiva	5,22%
<b>TMAR</b>	<b>20,79%</b>

---

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

Rentabilidad del accionista  
(Ke)



## TASA DE DESCUENTO (WACC)

ESCENARIO MÁS  
PROBABLE

**Donde:**

$K_d = \text{Costo de la deuda}$

$D =$

$\text{Valor de la deuda ó Deuda Onerosa}$

$T = \text{Tasa Impositiva}$

$K_e = \text{Rentabilidad del accionista}$

$E = \text{Valor del Patrimonio}$

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%

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

$$WACC = 8,28\% * \frac{200.843,63}{200.843,63 + 151.511,57} * (1 - 0,37) + 20,79\% * \frac{151.511,57}{200.843,63 + 151.511,57}$$

$$WACC = 11,91\%$$



## FLUJO DE CAJA DESCONTADO

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

**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

ESCENARIO MÁS  
PROBABLE

$$VE = \frac{21.770,66}{(1+11,91\%)} + \frac{43.671,40}{(1+11,91\%)^2} + \frac{72.584,98}{(1+11,91\%)^3} + \frac{94.608,40}{(1+11,91\%)^4} + \frac{129.362,87 + 1.533.922,49}{(1+11,91\%)^5}$$

$$VE = 19.453,20 + 34.868,72 + 51.785,15 + 60.312,54 + 947.467,11$$

$$VE = 1.113.886,72 - 371.960,51$$

$$VE = 741.926,20 \text{ dólares}$$

## VALOR RESIDUAL

$$\text{Valor Residual} = \frac{FC_5 * (1 - g)}{(Wacc - g)}$$

**Donde:**

$VR$  = Valor residual

$FC_5$  = Flujos de caja del año 5

$g$  = Tasa de crecimiento del sector

$Wacc$  = Tasa de descuento

$$\text{Valor Residual} = \frac{129.362,87 * (1 - 3,8\%)}{(11,91\% - 3,8\%)}$$

$$\text{Valor Residual} = \frac{129.362,87 * (0,962)}{(0,0811)}$$

$$\text{Valor Residual} = 1.533.922,49 \text{ dólares}$$



**CORPROMEDIC S.A**  
**FLUJO DE CAJA DESCONTADO (MÁS PROBABLE)**

**ESCENARIO 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
<b>COSTOS</b>					
(-) (-) 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
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>	<b>\$ 175.623,36</b>	<b>\$ 208.635,51</b>	<b>\$ 247.853,00</b>	<b>\$ 294.442,26</b>	<b>\$ 349.788,96</b>
<b>GASTOS</b>					
<b>GASTOS DE VENTA</b>					
(-) 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
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>					
(-) 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	153.922,49
(=) 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				





# ESCENARIO OPTIMISTA

---



## MODELO DE VALORACIÓN DE ACTIVOS (CAMP)

ESCENARIO OPTIMISTA

Empresas	Pfizer Inc.	Teva Inc.	Observaciones
Beta Apalancado	1,0722	0,4718	Ver Anexo No. 3
Deuda	41.035.000,00	10.327.000,00	Ver Anexo No. 4
Capital	71.301.000,00	23.313.000,00	Ver Anexo No. 5
Tasa de impuesto a la renta	23,29%	23,29%	Ver Anexo No. 6

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%	

Rentabilidad del accionista  
(Ke)



Fórmula:

$$\beta D = \frac{\beta A}{1 + \frac{D}{P} * (1 - T)}$$

Donde:

$\beta D$  = Beta desapalancado

$\beta A$  = 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.

$$\beta D = \frac{0,4718}{1 + \frac{10.327.000,00}{23.313.000,00} * (1 - 0,2329)}$$

$\beta D = 0,3521$

Rendimiento esperado (Rm)	Beta desapalancado
Pfizer Inc.	0,74381898
Teva	0,35214116
Promedio	0,54798007

**PRIMER PASO: BETA DESAPALANCADO**



**SEGUNDO PASO:**  
RENDIMIENTO DE LAS EMP.  
(US)

## Rendimiento de las empresas de Estados Unidos

ESCENARIO OPTIMISTA

Datos:	
Tasa libre de riesgo (Rf)	3,20%
Beta promedio	0,54798007
Rendimiento esperado (Rm)	17,06%
Rendimiento de las empresas	10,80%

$$K_{USA} = R_f + \beta(R_m - R_f)$$
$$K_{USA} = 3,20\% + 0,5479 (17,06\% - 3,20\%)$$
$$K_{USA} = 10,80\%$$

**TERCER PASO:**  
RENDIMIENTO REAL DE LAS  
EMP. (US)

## Rendimiento Real de las empresas de Estados Unidos

Datos:	
Rendimiento de la empresa	10,80%
Inflación esperada	1,30%
Rendimiento Real	9,37%

$$K REAL_{USA} = \frac{(1 + 10,80\%)}{(1 + 1,30\%)} - 1$$
$$K REAL_{USA} = 9,37\%$$

Fórmula:

$$K Real_{USA} = \frac{(1+K_{USA})}{(1+Tasa\ de\ inflación_{USA})} - 1$$

Donde:

*Tasa de inflación<sub>USA</sub>*

= *Tasa de inflación Estados Unidos*

*K Real<sub>USA</sub>* = *Rendimiento real Estados Unidos*

*K<sub>USA</sub>* = *Rendimiento Estados Unidos*



## CUARTO PASO: RENDIMIENTO REAL DE LAS EMP. (ECUADOR)

### Rendimiento real de la empresa Ecuador

ESCENARIO OPTIMISTA

**Fórmula:**

$$K Real_{ECUADOR} = [(1 + K Real_{USA}) * (1 + R p_{ECUADOR})] - 1$$

**Donde:**

$K Real_{USA}$  = Rendimiento real Estados Unidos

$R p_{ECUADOR}$  = Riesgo país Ecuador

$K Real_{ECUADOR}$  = Rendimiento real Ecuador

Datos:	
Rendimiento Real	9,37%
Riesgo País (Rp)	5,92%
K Real Ecuador	15,85%

## QUINTO PASO: RENDIMIENTO NOMINAL DE LAS EMP. (ECUADOR)

### Rendimiento nominal de la empresa Ecuador

Datos:	
K Real Ecuador	15,85%
Inflación esperada	3,67%
K nominal Ecuador	20,10%

$$K Nominal_{ECUADOR} = \frac{(1 + 15,85\%)}{(1 + 3,67\%)} - 1$$

$$K Nominal_{ECUADOR} = 20,10\%$$

**Fórmula:**

$$K Nominal_{ECUADOR} = \frac{(1 + K Real_{ECUADOR})}{(1 + Tasa de inflación_{ECUADOR})} - 1$$

**Donde:**

$Tasa de inflación_{ECUADOR}$  = Tasa de inflación Ecuador

$K Real_{ECUADOR}$  = Rendimiento real Ecuador

$K Nominal_{ECUADOR}$  = Rendimiento nominal Ecuador



## TASA DE DESCUENTO (WACC)

ESCENARIO OPTIMISTA

**Donde:**

$Kd = \text{Costo de la deuda}$

$D =$

$\text{Valor de la deuda ó Deuda Onerosa}$

$T = \text{Tasa Impositiva}$

$Ke = \text{Rentabilidad del accionista}$

$E = \text{Valor del Patrimonio}$

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%

$$WACC = 8,28\% * \frac{200.843,63}{200.843,63 + 151.511,57} * (1 - 0,37) + 20,10\% * \frac{151.511,57}{200.843,63 + 151.511,57}$$

$$WACC = 11,62\%$$



## FLUJO DE CAJA DESCONTADO

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

**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

ESCENARIO OPTIMISTA

$$VE = \frac{21.770,66}{(1 + 11,62\%)} + \frac{43.671,40}{(1 + 11,62\%)^2} + \frac{72.584,98}{(1 + 11,62\%)^3} + \frac{94.608,40}{(1 + 11,62\%)^4} + \frac{129.362,87 + 1.592.177,62}{(1 + 11,62\%)^5}$$

$$VE = 19.504,94 + 35.054,44 + 52.199,41 + 60.956,70 + 993.760,99$$

$$VE = 1.161.476,48 - 371.960,51$$

$$VE = 789.515,96 \text{ dólares}$$

## VALOR RESIDUAL

$$\text{Valor Residual} = \frac{FC_5 * (1 - g)}{(Wacc - g)}$$

**Donde:**

$VR$  = Valor residual

$FC_5$  = Flujos de caja del año 5

$g$  = Tasa de crecimiento del sector

$Wacc$  = Tasa de descuento

$$\text{Valor Residual} = \frac{129.362,87 * (1 - 3,8\%)}{(11,62\% - 3,8\%)}$$

$$\text{Valor Residual} = \frac{129.362,87 * (0,962)}{(0,0782)}$$

$$\text{Valor Residual} = 1.592.177,62 \text{ dólares}$$



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
<b>COSTOS</b>					
(-) (-) 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
<b>GASTOS</b>					
<b>GASTOS DE VENTA</b>					
(-) 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 Vehiculo	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
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>					
(-) 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 Vehiculo	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				

ESCENARIO  
OPTIMISTA





# ESCENARIO PESIMISTA





**TASA MÍNIMA ACEPTABLE DE RETORNO (TMAR  
Castigada)**

INDICADORES MACROECONÓMICOS	
Riesgo país	11,90%
Inflación	4,87%
Tasa Pasiva	5,55%
<b>TMAR Castigada</b>	<b>22,32%</b>

---

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

Rentabilidad del accionista  
(Ke)



## TASA DE DESCUENTO (WACC)

## ESCENARIO PESIMISTA

**Donde:**

$K_d = \text{Costo de la deuda}$

$D =$

$\text{Valor de la deuda ó Deuda Onerosa}$

$T = \text{Tasa Impositiva}$

$K_e = \text{Rentabilidad del accionista}$

$E = \text{Valor del Patrimonio}$

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%

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

$$WACC = 8,60\% * \frac{200.843,63}{200.843,63 + 151.511,57} * (1 - 0,37) + 22,32\% * \frac{151.511,57}{200.843,63 + 151.511,57}$$

$$WACC = 12,69\%$$



## FLUJO DE CAJA DESCONTADO

## ESCENARIO PESIMISTA

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

**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

$$VE = \frac{21.770,66}{(1+12,62\%)} + \frac{43.671,40}{(1+12,62\%)^2} + \frac{72.584,98}{(1+12,62\%)^3} + \frac{94.608,40}{(1+12,62\%)^4} + \frac{129.362,87 + 1.400.515,65}{(1+12,62\%)^5}$$

$$VE = 19.319,79 + 34.392,10 + 50.727,00 + 58.674,97 + 841.997,70$$

$$VE = 1.005.111,56 - 371.960,51$$

$$VE = 633.151,05 \text{ dólares}$$

## VALOR RESIDUAL

$$\text{Valor Residual} = \frac{FC_5 * (1 - g)}{(Wacc - g)}$$

**Donde:**

$VR$  = Valor residual

$FC_5$  = Flujos de caja del año 5

$g$  = Tasa de crecimiento del sector

$Wacc$  = Tasa de descuento

$$\text{Valor Residual} = \frac{129.362,87 * (1 - 3,8\%)}{(12,69\% - 3,8\%)}$$

$$\text{Valor Residual} = \frac{129.362,87 * (0,962)}{(0,0889)}$$

$$\text{Valor Residual} = 1.400.515,65 \text{ dólares}$$



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
<b>COSTOS</b>					
(-) (-) 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
<b>GASTOS</b>					
<b>GASTOS DE VENTA</b>					
(-) 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 Vehiculo	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
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>					
(-) 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 Vehiculo	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				

ESCENARIO  
PESIMISTA





## TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

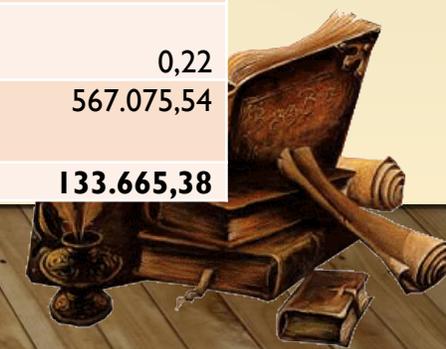
Resumen de escenarios	Valor de la empresa	Tasa de descuento (WACC)	Tasa interna de retorno (TIR)
Más probable	\$ 741.926,20	11,91%	20,98%
Optimista	\$ 789.515,96	11,62%	21,41%
Pesimista	\$ 633.151,05	12,69%	19,94%



## VALOR ECONÓMICO AGREGADO (EVA)



	2014	2015	2016	2017	2018	2019
UTILIDAD OPERATIVA ANTES DE IMPUESTOS A LA RENTA	37.672,48	56.671,78	82.345,10	113.254,43	151.246,47	195.803,47
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
<b>EVA</b>	<b>18.531,09</b>	<b>46.777,58</b>	<b>64.887,98</b>	<b>85.189,16</b>	<b>108.358,16</b>	<b>133.665,38</b>





## VALOR CONTABLE DE UNA ACCIÓN (VCA)

	2014	2015	2016	2017	2018	2019
<b>Patrimonio neto</b>	151.511,57	363.191,59	408.511,56	458.787,91	507.200,59	570.604,63
<b>Número de acciones</b>	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00
<b>Valor contable de la acción</b>	15,15	36,32	40,85	45,88	50,72	57,06





# CAPÍTULO V: ESTRATEGIAS FINANCIERAS



# MAPA ESTRATÉGICO EMPRESA CORPROMEDIC S.A

## PRINCIPIOS

- Liderazgo
- Competencia
- Trabajo en equipo
- Innovación
- Ser mejores

## VALORES

- Honestidad
- Responsabilidad
- Cooperación
- Sinceridad

## 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

## ESTRATEGIA CORPORATIVA

La estrategia de CORPROMEDIC S.A. es:

**Calidad:** Ofertar productos farmacéuticos con los más altos estándares de calidad.

**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.

# DESARROLLO DE OBJETIVOS ESTRATÉGICOS

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.
	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.
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.
PROCESOS INTERNOS	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.
	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.
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 T.C.	L.P.

# MEDIDAS

	VALORES ESTRATEGICOS				MEDIDAS		
	Estrategias de Valor	Objetivo Estratégico	KPI's	Definición operacional	Frecuencia	Fuente de datos	Nivel Base
FINANCIERA	<b>Crecimiento:</b> Aumentar la participación en el mercado nacional mediante implementación de cadenas farmacéuticas.	Fortalecer la cobertura nacional de productos farmacéuticos a través de las cadenas de farmacias que ayude a incrementar los clientes.	Nivel de cobertura.	= # de sucursales nuevas / # Total de sucursales planificadas * 100	Anual	Departamento Contable	5%
	<b>Rentabilidad:</b> Incrementar los ingresos disminuyendo gastos innecesarios.	Implantar mecanismo de control de gastos mediante el uso de un presupuesto.	Nivel de gastos.	= \$ Presupuesto de gastos actual / \$ Presupuesto de gastos anterior * 100	Semestral	Departamento contable	5%
CLIENTES	Servicio: Atención personal con un mejor servicio y más rápido.	Agilizar los procesos de despacho de productos.	Nivel de servicio	= # 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.	Nivel del cumplimiento del plan de marketing.	= # Estrategias implementadas / # Estrategias programadas.	Mensual	Departamento de ventas.	5%
PROCESO INTERNO	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.	Adquisición Tecnológica	= Equipo tecnológico comprado / # total de Equipos tecnológico planificado.	Anual	Departamentos de la empresa.	10%
	Gestión Operativa: Mejorar los procesos administrativos y operativos que ayuden a mantener una adecuada planificación.	Mejorar la administración y planificación mediante controles más rigurosos.	Nivel de gestión	= # Actividades planificadas / # Total de actividades planeadas.	Mensual	Departamentos de la empresa	5%
DESARROLLO Y CRECIMIENTO	Capital Humano: Desarrollo de planes de motivación al personal.	Desarrollar capacitaciones al personal de la empresa Corpromedic S.A.	Nivel de conocimiento.	= # 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.	Nivel de conoc. Org.	= # Objetivos alcanzados / # Objetivos planificados * 100	Semestral	Evaluación de la cultura organizacional	10%

# METAS

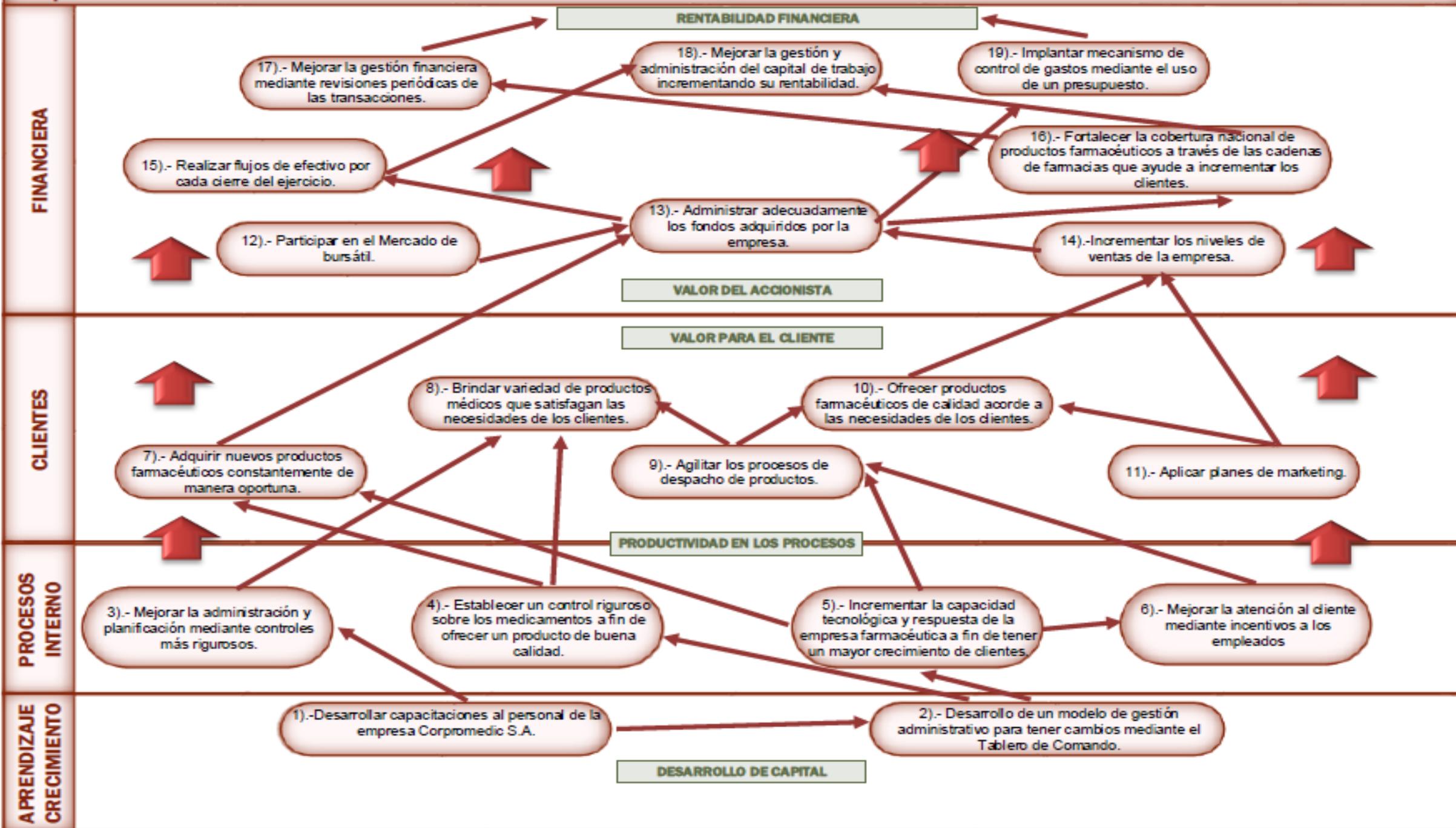
VALORES ESTRATEGICOS			METAS				
Perspectivas	Estrategias de Valor	Objetivo Estratégico	Meta Dic. 2016	Meta Dic. 2017	Meta Dic. 2018	Variaciones	Responsable
FINANCIERA	<b>Crecimiento:</b> Aumentar la participación en el mercado nacional mediante la implementación de cadenas farmacéuticas.	Fortalecer 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
	<b>Rentabilidad:</b> Incrementar los ingresos disminuyendo gastos innecesarios.	Implantar mecanismo de control de gastos mediante el uso de un presupuesto.	36%	57%	97%	$x \leq 34$ $x \geq 36$ $34 < x < 36$	Gerente General
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
PROCESOS INTERNOS	<b>Tecnológico:</b> 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
	Gestión Operativa: Mejorar los procesos administrativos y operativos que ayuden a mantener una adecuada planificación.	Mejorar la administración y planificación mediante controles más rigurosos.	36%	67%	99%	$x \leq 34$ $x \geq 36$ $34 < x < 36$	Gerente General
DESARROLLO Y CRECIMIENTO	<b>Capital Humano:</b> Desarrollo de planes de motivación al 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



# MEDIOS

VALORES ESTRATEGICOS			MEDIOS				
Perspectivas	Estrategias de Valor	Objetivo Estratégico	Proyectos	Personal responsable	Fecha de Inicio	Fecha de Fin	Cargo
FINANCIERA	<b>Crecimiento:</b> Aumentar la participación en el mercado nacional mediante implementación de cadenas farmacéuticas.	Fortalecer la cobertura nacional de productos farmacéuticos a través de las cadenas de sucursal. Implementar la implementación de 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
	<b>Rentabilidad:</b> 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
CLIENTES	<b>Servicio: Atención personal con un mejor servicio y más rápido.</b>	Agilizar los procesos de despacho de productos.	Programa de capacitación	Dr. José Proaño	01/01/16	31/01/16	Gerente General
	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
PROCESOS INTERNOS	<b>Tecnológico: Mejorar la capacidad tecnológica mediante la adquisición de nuevos equipos informáticos.</b>	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
	<b>Gestión Operativa:</b> 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
DESARROLLO Y CRECIMIENTO	<b>Capital Humano: Desarrollo de planes de motivación al personal.</b>	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
	<b>Cultura:</b> 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

# Perspectiva



- 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.
- 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.
- 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.
- 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.
- 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.



- 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.
- 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.
- 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.
- 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 ayudan a mejorar el direccionamiento estratégico y por ende la gestión administrativa y financiera de la empresa.





**ESPE**  
UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS  
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

**GRACIAS POR SU  
ATENCIÓN**

