



UNIVERSIDAD DE LAS AMERICAS

MAESTRIA EN FINANZAS CON MENCIÓN EN BANCA Y MERCADO DE VALORES

**ANÁLISIS DE IMPACTO DE GENERACIÓN DE FLUJOS DE EFECTIVO PARA LA
COMPANIA FARMACEUTICO S.A EN EL PERIODO 2018 -2022 Y PERSPECTIVAS
FUTURAS.**

TRABAJO DE TITULACION

AUTORA: DIANA ESTEFANIA GONZALEZ TAPIA

QUITO, 2023

CONTENIDO

.....	1
UNIVERSIDAD DE LAS AMERICAS	1
Introducción.....	5
Indicadores Macroeconómicos Influyentes	6
El PIB (Producto Interno Bruto)	8
El IPC (Índice de Precios del Consumidor).....	9
Indicadores de Empleo.....	10
Tasas de Interés.....	11
Indicadores Macroeconómicos Coyunturales	11
Análisis del fascículo provincial o cifras demográficas.....	12
Análisis PESTEL	14
Objetivos de la Investigación	17
Objetivo General	17
Objetivos Específicos	17
INDICADORES FINANCIEROS	18
INDICADORES DE LIQUIDEZ.....	18
FONDO DE MANIOBRA	20
RAZÓN DE LIQUIDEZ	22
PRUEBA ÁCIDA.....	22
INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO	22
INDICADORES DE RENTABILIDAD	23

INDICADORES DE GESTIÓN	23
ANALISIS DE INDICADORES.....	24
HIPÓTESIS DEL PROBLEMA.....	31
MATRIZ DE ALTERNATIVAS	33
BENEFICIOS DE UTILIZAR UNA MATRIZ DE PRIORIZACIÓN DE PROYECTOS... 33	
METODOLOGIA.....	34
FASE 1.- ELABORACIÓN DE PROYECCIONES FINANCIERAS.....	35
FASE 2.- ESTIMACIÓN DE LOS FLUJOS DE CAJA LIBRE	36
FASE 3.- CÁLCULO DE LA TASA DE DESCUENTO APLICABLE A LOS FLUJOS DE CAJA LIBRE ESTIMADOS DE LA COMPAÑÍA	37
FASE 4.- APLICACIÓN DE LA TASA DE DESCUENTO A LOS FLUJOS DE CAJA LIBRES ESTIMADOS	38
FASE 5.- ESTIMACIÓN DEL VALOR RESIDUAL DE LOS FLUJOS DE CAJA LIBRE.....	38
FASE 6.- DEDUCCIÓN DE LA POSICIÓN NETA DE TESORERÍA / DEUDA INICIAL DE CADA COMPAÑÍA / ACTIVOS IMPRODUCTIVOS.....	39
FASE 7.- ESTIMACIÓN DEL VALOR ECONÓMICO	39
ANALIS MACROECONOMICO	40
SUPUESTOS Y PROYECCIONES	46
INGRESOS OPERACIONALES	47
COSTO DE VENTAS	47
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS.....	47
INGRESOS Y GASTOS NO OPERACIONALES.....	48

VALOR RESIDUAL	48
TASA DE CRECIMIENTO DE LOS FLUJOS DE CAJA A PERPETUIDAD.....	48
INVERSIONES DE CAPITAL	48
SUPUESTOS DE LOS TRES ESCENARIOS	49
ANALISIS FINANCIERO	49
ANALISIS DE PROYECCIONES.....	50
EVALUACION DE RIESGO.....	58
CONCLUSIONES.....	65
BIBLIOGRAFÍA	69

INTRODUCCIÓN

La Empresa FARMACÉUTICA SA, es una compañía ecuatoriana que tiene por objeto brindar el servicio de diseño, industrialización, almacenamiento y comercialización de productos farmacéuticos.

En la actualidad los principales servicios que ofrece la empresa son fabricación de productos farmacéuticos, suplementos alimenticios, naturales de uso medicinal, homeopáticos y dispositivos médicos, la compañía complementa su oferta de servicios con desarrollo de nuevos productos y servicio logístico.

Las líneas de servicio que se ofrecen actualmente son:

- I. Área Farmacéutica
- II. Área Productos Naturales
- III. Área de Suplementos Alimenticios

Su principal objetivo es garantizar los beneficios y reducir riesgos en el consumo de productos que están bajo su producción, siempre cuidando los estándares de calidad.

Busca fomentar el crecimiento del sector, desarrollando nuevos proyectos y soluciones que resuelvan las necesidades y retos de la industria, a través de: la búsqueda de sinergias para la prestación de soluciones integrales, el apoyo a iniciativas de vanguardia y la generación de capacidades y formaciones demandadas por la industria.

Se seleccionó esta compañía ya que proporciona un ecosistema único que conecta a personas, empresas y organizaciones de la industria de la salud para generar crecimiento y networking, ofreciendo soluciones y servicios integrales y conocimiento experto, optimizando el tiempo y recursos de sus clientes y generando sinergias colaborativas que incrementan la cifra del negocio, en medio de un sector dinámico y exigente es importante tomar decisiones financieras acertadas.

INDICADORES MACROECONÓMICOS INFLUYENTES

Un indicador nos permite leer información sobre cualquier o determinado tópico; los conocidos como indicadores o datos económicos son señales que se pueden evaluar a través de un análisis y que, en comparación o agrupación con otros permiten, analizar tendencias, comportamientos, la evolución de una economía o, predicciones sobre sus ciclos. Ya hablando de los indicadores macroeconómicos específicamente, podríamos definirlos como las estadísticas o resúmenes de datos que permiten expresar las características económicas de una región, un sector o un país siendo utilizados de forma preferente por los gobiernos, los analistas con el fin de calificar o valorar el estado actual y futuro de los mercados financieros y dicha economía en contexto.

Éstos, pueden clasificarse en indicadores prospectivos (relacionados a ciclos económicos – tasas de interés, precios de acciones) e indicadores retrospectivos (relacionados a comportamientos históricos que marcan tendencia – PIB, Inflación, Empleo). Se pueden también incluir en esta clasificación a los conocidos como indicadores coincidentes que son los que muestran las inflexiones entre un cambio de tendencia o ciclo.

En definitiva, los indicadores macroeconómicos, como casi todos los indicadores, son un apoyo determinante en la toma de decisiones y, la mejor forma de aplicarlos como tal es definiéndolos, clasificándolos y analizando su importancia en la gestión empresarial que está implícitamente ligada a cualquier actividad de inversión ya que, éstos influyen o muestran que medidas influyen en las fluctuaciones del mercado.

La economía nacional en Ecuador está apalancada en gran parte por los desembolsos de organismos multilaterales internacionales como el FMI (Fondo Monetario Internacional), estos recursos se utilizan para alcanzar los objetivos de crecimiento y sostenibilidad a nivel

fiscal planteados a raíz de la presencia del COVID 19 así la CEPAL (2022) asevera que: En conclusión , los ingresos petroleros superaron las previsiones gracias al aumento del precio internacional del petróleo West Texas Intermediate (WTI), mismo que impactó sobre el precio de exportación del crudo ecuatoriano. Mientras los ingresos tributarios aumentaron 1.257 millones de dólares con respecto a 2020 y llegaron a 13.623 millones de dólares en 2021, todo lo contrario, el impuesto sobre la renta se contrajo un 4,5%.

Expertos económicos afirmaron que:

Los supuestos macroeconómicos considerados para la proforma presupuestaria 2023 fueron: “Un PIB nominal de USD 122.369 millones, un crecimiento de la economía de 3,1% (el previsto para 2024 es 1,2%), una inflación promedio de 2,76% (la esperada para 2024 es de 2,07%), precio promedio de exportación de crudo en USD 64,84 y una producción diaria de 188 millones de barriles (alcanzaría 176 millones en 2022)” (Asobanca, 2023)

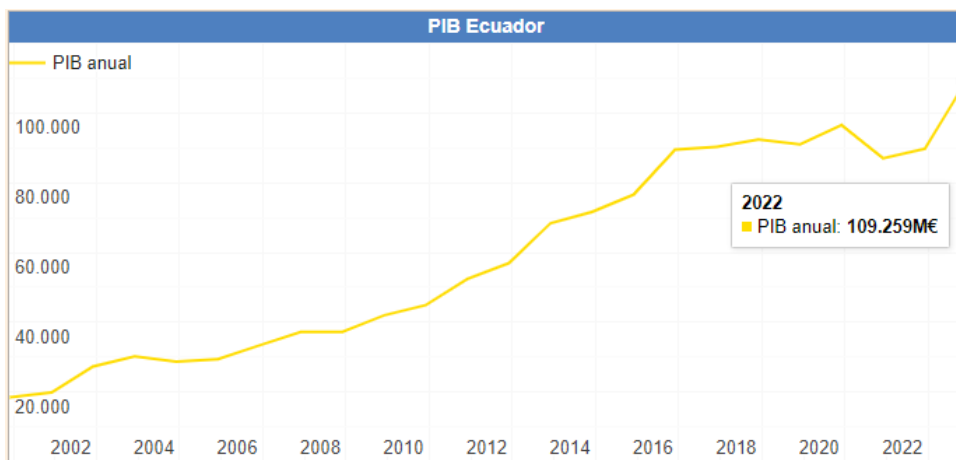
Bajo estas dos perspectivas (financiamiento y destino de los fondos del Estado) resulta importante, bajo el concepto de influencia externa sobre una empresa (por volatilidad, por mercado y por posición estratégica) definir los indicadores macroeconómicos importantes a ser tomados en cuenta (aunque en ocasiones no son ciento por ciento fiables) con el fin modelar la posición financiera y de contener de cierta forma los riesgos inherentes o no, a nuestra actividad.

Si bien es cierto, a nivel gerencial la cantidad de información a recopilar y analizar es importante, es necesario también determinar límites respecto a la apreciación de los datos y su relevancia en las operaciones y gestiones comerciales. El impacto de las políticas estatales en lo impositivo, normativo, monetario en una empresa es importante, en razón a esto, en el sector farmacéutico se debe tener en cuenta los siguientes indicadores macroeconómicos para un potencial análisis financiero o estratégico:

El PIB (Producto Interno Bruto)

El crecimiento de un país siempre será trascendente en el desarrollo económico el PIB mide el valor monetario de los bienes y servicios finales, que son comprados por el usuario final, producidos en un país en un período de tiempo determinado por lo tanto si este contiene la medida del crecimiento / decrecimiento progresivo del comercio entre países y del consumo doméstico será importante acotarlo en cualquier industria o plan de inversión por cuestiones de precios de importación, demandas y consumo. En pocas palabras si el PIB crece de forma consistente la economía se verá estable y, para un inversionista mirar un PIB disminuyendo puede ser señal de recesión con las implicaciones que esto conlleva (buscar mercados más estables para invertir).

Figura 1 Evolución Histórica del PIB hasta el año 2022



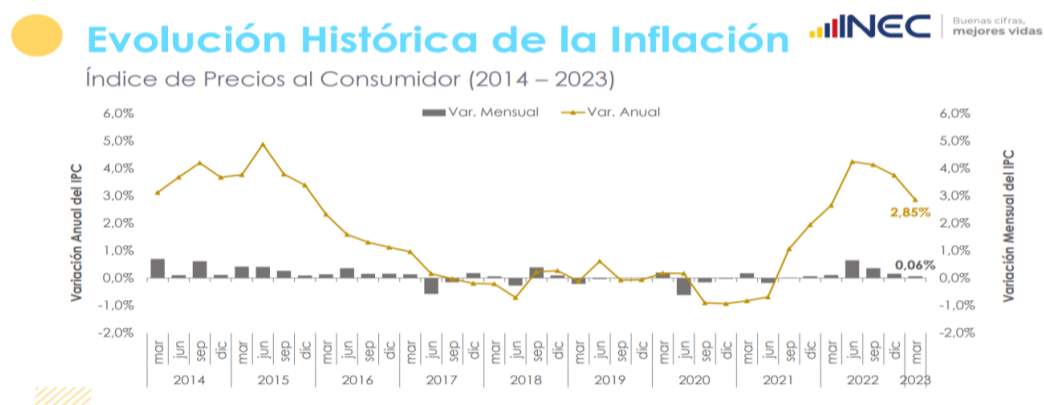
Nota: Adaptado de <https://datosmacro.expansion.com/pib/ecuador> PIB

EXPANSIÓN, 2023

El IPC (Índice de Precios del Consumidor)

“El índice de Precios al Consumidor (IPC) es un indicador mensual, nacional y para nueve ciudades, que mide los cambios en el tiempo del nivel general de los precios, correspondientes al consumo final de bienes y servicios de los hogares de estratos de ingreso: alto, medio y bajo, residentes en el área urbana del país. Mensualmente, se levantan aproximadamente 25.350 tomas de precios para los artículos, que conforman los 359 productos de la Canasta de bienes y servicios del IPC” (Soria J, 2022) por lo tanto se determina como influyente el conocer cómo se mueven las costumbres de consumo, de fijación de precios a razón del aumento del costo de la vida porcentualmente pudiendo utilizar este índice, para determinar presupuestos de ventas, descuentos, variaciones en costo de servicios, variación en costo de materias primas, incrementos en servicios contratados. Un incremento en el IPC influye en casi todos los indicadores macroeconómicos a razón de potenciar el desempleo, la disminución del PIB, y el aumento de las tasas de interés.

Figura 2 Evolución Histórica de la Inflación Ecuador (2014-2023)



Nota: Adaptado de <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/> Índice de Precios al Consumidor (IPC) INEC, 2023

Indicadores de Empleo

“En términos generales, un indicador de empleo es un índice de medición que relaciona información sobre el mercado de trabajo y permite conocer, analizar y realizar comparaciones entre distintos ámbitos territoriales en un momento concreto y de manera fiable” (Navarra, 2022); el conocimiento sobre el mercado laboral en procesos de gestión o investigación para gestión masiva es de real importancia ya que la demanda de mano de obra calificada o no depende del nivel o expectativa de producción así, el conocer tasas de desempleo, subempleo, empleo no remunerado o empleo genera oportunidades al ofrecer salarios, al crear canales de distribución, al mantener bases con potencial personal ocasional o eventual de contratación rápida y a realizar los presupuestos de mano de obra.

Figura 3 Principales indicadores laborales en Ecuador (2022 -2023)



Nota: Adaptado de <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/> Principales indicadores laborales en Ecuador INEC, 2023

Tasas de Interés

Las tasas de interés juegan un papel decisivo en las finanzas de una empresa. Su importancia radica en el costo del dinero que señalan en términos de financiamiento o de utilización de productos financieros de forma temporal, eventual o contratada. Un alto nivel de tasas activas provoca desde cambios en la rentabilidad de un negocio hasta cambio de decisiones sobre tal o cual proyecto emprender (ya que el costo del dinero afecta el precio del producto de forma directamente proporcional) tal es así que los Bancos Centrales en el mundo las gestionan y las imponen en sus sistemas bancarios (en el Ecuador el BCE Banco Central del Ecuador). Un sistema financiero que muestra tasas de interés estables o similares que las de países desarrollados atraen inversión extranjera y generan ganancias financieras. El efecto contrario si las tasas son altas ya que su primer efecto económico es la inflación, en el costo de los salarios y por ende en el nivel de empleo.

Indicadores Macroeconómicos Coyunturales

El indicador de Riesgo País mide la probabilidad del cumplimiento de las obligaciones financieras de un país con componentes adicionales al riesgo inherente de la toma de un préstamo (factores sociales, factores económicos, factores institucionales) por ejemplo así, mientras más grande será el riesgo de incumplimiento, más alta será la calificación obtenida lo que, a nivel de importaciones de materias primas o insumos afecta directamente en la confianza de proveedores extranjeros que, solicitan en base a esta medida mayores garantías para el despacho y crédito sobre sus productos solicitados desde Ecuador lo que ineludiblemente afecta los precios.

La Balanza de Pagos muestra de forma general la situación económica de un país cruzando, lo que se recibe por exportaciones y lo que se entrega por importaciones en un período de tiempo. Si la balanza es negativa (importaciones menores que exportaciones) su claro reflejo se dará en el no crecimiento de un país y a nivel empresarial servirá para gestionar

con mayor cuidado los abastecimientos, las cantidades de producción, los plazos de ventas a crédito y las predicciones sobre contracciones en el consumo. Pero, si la balanza es positiva (se exporta más de lo que se importa) existe buen ambiente de comercio. Esto ya que, la balanza denota las cantidades de moneda que ingresa y sale del país, por lo tanto, sirve como una adecuada guía para mirar hacia el mercado y hacia el exterior.

ANÁLISIS DEL FASCÍCULO PROVINCIAL O CIFRAS DEMOGRÁFICAS

Actualmente Ecuador tiene una población de 17.510.643 habitantes de los cuales el 51% son mujeres y el 49% son hombres teniendo a un 64% habitando en áreas urbanas y a un 36% en áreas rurales. Poblacionalmente el 38% de los habitantes del país tiene menos de 20 años, y solamente el 11% rebasa los 60 años; como dato adicional podemos indicar que la esperanza de vida es de 80 años para las mujeres y de 75 años para los hombres mientras la tasa bruta de natalidad (cruce de nacimientos y defunciones) es del 10.4 que en comparación a 1985 (28.8) denota un decrecimiento considerable lo que presumiblemente hace que los hogares pasen a tener menos integrantes. En Pichincha, para el 2010 se estimaba una población de 2.576.287 habitantes mostrando un decrecimiento del 10.59% en relación a 1982 (entendido como comparativo de crecimiento de año a año que cada vez disminuye) y, con una edad promedio de 29 años mostrando una población joven, similar a la tendencia nacional. La población en la provincia se autodefine como mestiza en un 81%.

La PEA (Población Económicamente Activa) en Pichincha llega a 1.249.950 personas; los ciudadanos con empleo suman 1.190.632 y en un 48.2% se encuentran empleados en el sector privado, el 19,2% son independientes, y el 12,5% son empleados estatales. Por tipo de trabajo el 20,7% tienen son operarios – oficiales – artesanos, el 18% son trabajadores de servicios o vendedores, y el 12% operadores de maquinaria. En el tema educativo, el analfabetismo llega al 3.6% y el 83.80% de jóvenes hasta 17 años asisten normalmente a un establecimiento de educación mientras que el 96.8% de niños hasta 14 años también se están

educando formalmente. A nivel de promedio de años de escolaridad los hombres suman 11.8 años promedio y las mujeres 11.1 años promedio y a nivel urbano el mismo promedio llega al 11.9 siendo en el sector rural del 10.1 años.

Pichincha cuenta con una población con un 34.40% como propietarios de su vivienda, el 36.9% como arrendadores, y un 10.1% viven en propiedades prestadas siendo en todos los casos el mayor insumo para cocinar el gas licuado de petróleo en un 96.9%.

El analfabetismo digital (no utiliza celular ni computadora) es del 13.5% en hombres y del 21% en mujeres; el 87.2% de los pobladores tienen un teléfono celular, el 48% tienen computadora, el 26,2% tienen servicio de internet y solo el 24% utilizan servicio de televisión por cable.

A nivel de los cantones de la provincia la información más relevante es la siguiente:

Figura 4 Situación a nivel de cantones en Pichincha (2010)

Cantones	Hombres	%	Mujeres	%	Total	Viviendas*	Viviendas**	Viviendas***	Razón niños mujeres ****	Analfabetismo	Edad promedio
Cayambe	41.967	3,3%	43.828	3,3%	85.795	28.263	28.259	21.618	424,4	11,1%	26
Mejía	39.783	3,2%	41.552	3,1%	81.335	26.185	26.182	20.928	371,7	7,0%	28
Pedro Moncayo	16.311	1,3%	16.861	1,3%	33.172	11.207	11.203	8.633	444,8	10,2%	26
Pedro Vicente Maldonado	6.735	0,5%	6.189	0,5%	12.924	4.242	4.239	3.239	532,3	8,9%	25
Puerto Quito	10.774	0,9%	9.671	0,7%	20.445	6.630	6.629	5.037	510,2	10,1%	26
Quito	1.088.811	86,7%	1.150.380	87,1%	2.239.191	764.167	763.719	634.611	317,1	3,0%	29
Rumiñahui	41.917	3,3%	43.935	3,3%	85.852	28.008	27.995	23.305	304,1	2,9%	30
San Miguel de los Bancos	9.413	0,7%	8.160	0,6%	17.573	4.526	4.517	3.559	484,2	7,2%	26
Total	1.255.711	100%	1.320.576	100%	2.576.287	873.228	872.743	720.930			

* Particulares y colectivas ** Particulares *** Particulares ocupadas con personas presentes **** Niños menores de cinco años por 1000 mujeres en edad reproductiva (15 a 49 años)

Nota: Adaptado de <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/> Situación a nivel de cantones en Pichincha (2010), 2023.

ANÁLISIS PESTEL

A continuación, se presenta el análisis PESTEL de FARMACEUTICA S.A con el fin de analizar la influencia e impacto de las variables macroeconómicas, que tiene como aditivos adicionales los datos de la industria, cifras de desempleo / inflación, importaciones, consumo en los hogares, así como las amenazas y factores críticos de éxito de la organización que, se deben tener en cuenta para mantenerse vigente en el mercado.

Es necesario indicar que, “la industria farmacéutica se caracteriza por una estructura oligopólica intensiva en conocimiento y tecnología, es decir, es un medio donde pocas empresas o productores tienen el manejo del control principalmente de los precios con los cuales controlan la demanda, dicho factor desencadena una serie de consecuencias negativas para los distribuidores pequeños, siendo las droguerías del país las más afectadas” (Gomez, 2010)

Tabla 1 Análisis PESTEL

Factor	Clase	Impacto	Fuente
La normativa de buenas prácticas para laboratorios farmacéuticos es amplia, completa.	Político 1	La competencia a nivel de productores / distribuidores está controlada y normada de forma adecuada evitando las malas prácticas de mercado y el funcionamiento de establecimientos "informales"	(2018) ARCSA
El sector farmacéutico Ecuatoriano depende principalmente de importaciones, con más de un 50% de la	Económico 1	El oligopolio se manifiesta en las importaciones y solo se llevan a cabo por empresas grandes o multinacionales presentes en Ecuador ya que esta acción provoca que el SRI reciba entre el	Cevallos, M., & Mejía, H. (2020, 22 abril). El Sector Farmacéutico en el Ecuador. Revista Perspectiva..

<p>producción e investigaciones por parte de Reino Unido, Suiza, Alemania, Francia.</p>		<p>0,04% y el 1,71% de la producción como impuesto haciendo muy grande la carga para empresas pequeñas.</p>	
<p>El IPC a diciembre del 2022 tienen una variación negativa del 0,01% acumulándose en 3,74% en período anual sin mostrar mayor incidencia en productos de salud llegando al 0,0426% del indicador La canasta básica familiar a diciembre del 2022 costó USD.763,44 aumentando en 0,30% respecto a diciembre 2022. El crecimiento del consumo de insumos de salud fué del 0,0247% respecto al 2021</p>	<p>Económico 2</p>	<p>Los márgenes de gestión de precios cada vez son más pequeños y, a raíz de la pérdida de poder adquisitivo de la moneda el consumo de productos de salud no crece de forma adecuada ya que las familias priorizan otros items como alimentación y vivienda</p>	<p>Vera (2022)</p>
<p>El crecimiento económico de +3,4% en Ecuador, es poco alentador para compensar la contracción económica que sufrió la economía en 2020 (-7,8%).</p>	<p>Económico 3</p>	<p>Se prevé que para 2023 el crecimiento del sector farmacéutico vaya entre el 2% y 13% apalancado por ventas, exportaciones y mantenimiento de las tasas de interés en máximo dos dígitos.</p>	<p>Ortiz, M. (2021, 8 junio).</p>

<p>La tasa de desempleo cayó por debajo del 3,8%, mientras que la inflación cerró en el 2022 en 3,7%.</p>	<p>al 1 Soci</p>	<p>Si bien la tasa de desempleo sería cercana a 5% en promedio, al término de 2023, el empleo no adecuado (que incluye al subempleo) seguirá por encima de 55%, lo que sugiere que 6 de cada 10 ecuatorianos no tendría con un empleo de calidad.</p>	<p>CFN (2022) Ficha Sectorial Farma</p>
<p>El 12,7% de habitantes ecuatorianos son personas sin estudio, esta cantidad de personas utilizan más la medicina tradicional y no químicos</p>	<p>al 2 Soci</p>	<p>Este grupo de personas tienden a no consumir medicamentos que se producen en la industria y solo usan la medicina tradicional, existiendo una oportunidad cierta de negocio en este nicho</p>	<p>REDUCA & Unión Europea. (2020). Situación Educativa del Ecuador: Una Mirada desde los Principales Indicadores Educativos. Reduca.</p>
<p>Política de Medicamentos Nacional cambiante al mediano plazo</p>	<p>Tecnológico 1</p>	<p>La cadena de producción y de gestión de distribución de medicamentos debe renovar a mediano plazo su tecnología y normas lo que encarece la operación de la compañía y el alza constante de precios</p>	<p>MSP (2017)</p>
<p>Crecimiento del Mercado farmacéutico.</p>	<p>Ecológico 1</p>	<p>A medida que crece el mercado es fundamental dar el tratamiento adecuado a los desechos que el sector farmacéutico produce.</p>	<p>Autor</p>

<p>Normativa de la Superintendencia de Control de Poder del mercado</p>	<p>I 1</p>	<p>Legales</p> <p>Se han visto coartadas iniciativas de fusión o compra de empresas farmacéuticas con distribuidoras o comercializadoras a razón de resoluciones de la SCPM a razón de determinación de la existencia de elevados niveles de concentración producto de la operación, lo que se reflejará posiblemente en el futuro en oposición al crecimiento de participación de otras empresas</p>	<p>No. 028 La SCPM denegó a DISTRIBUIDORA FARMACÉUTICA ECUATORIANA DIFARE S.A. la adquisición de LETERAGO DEL ECUADOR S.A. – Superintendencia de Control del Poder de Mercado. (s. f.).</p>
---	------------	---	---

Fuente: Autor

OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

Objetivo General

Definir una guía técnica de análisis de la situación económica financiera de una empresa farmacéutica sobre cifras reales y actuales que permita contener riesgos, establecer una mejor posición estratégica que influya en las cifras de cumplimiento de metas comerciales, metas de producción e índices de atención al cliente.

Objetivos Específicos

- I. Identificar las debilidades relacionadas con mercado, competencias y resultados del actual proceso análisis económico financiero de una empresa farmacéutica.
- II. Presentar un análisis económico financiero detallado, técnico y específico que pueda ser utilizado por el área de finanzas o la gerencia para los procesos de toma de decisiones a nivel organizacional.
- III. Exponer las conclusiones que correspondan al presente estudio y el plan de acción respectivo.

INDICADORES FINANCIEROS

Los ratios o indicadores financieros son una herramienta importante para todas las compañías ya que permiten obtener datos claves para administrar la empresa, evaluar su sanidad financiera, capacidad de responder ante el crecimiento en un mundo altamente competitivo, estos indicadores nos permiten diagnosticar:

- Equilibrio financiero
- Necesidades operacionales de fondos
- Rentabilidad
- Independencia financiera

En este sentido los indicadores financieros permiten mantener un control sobre los recursos, mitigar riesgos, evaluar proyectos de inversión, tener una óptica completa, estos indicadores pueden agruparse en liquidez, endeudamiento, rentabilidad y eficiencia.

INDICADORES DE LIQUIDEZ

Los indicadores de liquidez miden la facultad de la empresa para cubrir las obligaciones contraídas a corto plazo, es decir la posibilidad de transformar los activos corrientes en efectivo.

Aunque pueda parecer contradictorio, hay casos en los que empresas rentables pueden enfrentar problemas de liquidez que las conduzcan a la quiebra. La rentabilidad y la liquidez son dos aspectos distintos de la salud financiera de una empresa, y es posible que una empresa sea rentable en términos de ganancias, pero aun así experimente dificultades si no puede cumplir con sus obligaciones financieras a corto plazo.

Una empresa puede ser rentable en términos de ingresos y ganancias, pero si no gestiona adecuadamente su flujo de efectivo, puede enfrentar problemas de liquidez. La rentabilidad no siempre se traduce directamente en disponibilidad de efectivo en el corto plazo.

Incluso si una empresa genera beneficios, si tiene costos fijos elevados o una carga de deuda significativa, puede encontrarse en aprietos si no puede cumplir con los pagos de intereses y otros compromisos financieros a corto plazo.

Una empresa rentable puede enfrentar problemas de liquidez si tiene inventarios excesivos que no se están vendiendo rápidamente o si las cuentas por cobrar no se cobran a tiempo. La rotación lenta de inventarios o la falta de cobro de cuentas por cobrar pueden afectar la liquidez.

Una empresa rentable que experimenta un rápido crecimiento puede enfrentar desafíos si no cuenta con el financiamiento adecuado para respaldar ese crecimiento. El crecimiento puede requerir inversiones significativas en activos y capital de trabajo, lo que puede afectar la liquidez.

Factores externos, como crisis económicas, desastres naturales u otros eventos inesperados, pueden afectar la liquidez de una empresa rentable. Estos eventos pueden generar una disminución repentina en la demanda, retrasos en los pagos de clientes o interrupciones en la cadena de suministro, lo que impacta la capacidad de la empresa para generar efectivo.

Aunque una empresa sea rentable, si enfrenta dificultades para acceder a financiamiento adicional en momentos de necesidad, podría experimentar problemas de liquidez.

Es crucial para las empresas no solo enfocarse en la rentabilidad, sino también en la gestión efectiva del flujo de efectivo y la liquidez. Los desafíos en cualquiera de estos aspectos pueden afectar la estabilidad financiera a corto plazo, incluso para empresas que generan beneficios consistentes.

Dentro de este grupo las ratios más importantes son:

FONDO DE MANIOBRA

Este indicador es también conocido como capital de trabajo constituye los recursos con los que una empresa desarrolla sus actividades sin afectar a su operación normal. “Es la inversión en los activos corrientes con el objeto de cumplir las obligaciones a corto plazo.” (Bravo, 2001)

Indica la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo mediante la evaluación de la diferencia entre los activos circulantes y los pasivos circulantes. Es otras palabras es el excedente de activos circulantes sobre los pasivos circulantes y representa el capital disponible para operar en el corto plazo.

La fórmula básica del fondo de maniobra es la siguiente:

$$\text{Fondo de Maniobra} = \text{Activos Circulantes} - \text{Pasivos Circulantes}$$

Donde:

Activos Circulantes: Incluyen efectivo, cuentas por cobrar, inventario y otros activos que se espera que se conviertan en efectivo o se utilicen dentro de un año.

Pasivos Circulantes: Son las obligaciones y deudas que vencen en el corto plazo, como cuentas por pagar, deudas a corto plazo y otros compromisos financieros.

Un fondo de maniobra positivo indica que la empresa tiene más activos circulantes que pasivos circulantes. Esto sugiere que la empresa tiene cierta capacidad para cubrir sus obligaciones a corto plazo y puede tener margen de seguridad.

Un fondo de maniobra negativo indica que la empresa podría enfrentar dificultades para cumplir con sus obligaciones a corto plazo con los activos actuales. Esto podría ser una señal de alerta sobre la capacidad de la empresa para gestionar sus flujos de efectivo.

Gestión del Riesgo de Liquidez: El fondo de maniobra es crucial para evaluar la capacidad de la empresa para gestionar riesgos de liquidez y cumplir con sus obligaciones financieras a corto plazo.

Toma de Decisiones Financieras: Es utilizado por los gerentes y analistas financieros para tomar decisiones sobre políticas de crédito, gestión de inventarios y otras actividades que afectan la liquidez.

Indicador de Salud Financiera: El fondo de maniobra es un indicador clave de la salud financiera a corto plazo de una empresa. Un fondo de maniobra adecuado es esencial para la operación continua del negocio.

Análisis Comparativo: Permite comparar la posición financiera de una empresa con otras en la misma industria o sector.

Es importante tener en cuenta que mientras un fondo de maniobra positivo generalmente se considera saludable, el exceso de fondo de maniobra también puede indicar que los recursos no se están utilizando de manera eficiente. Por otro lado, un fondo de maniobra negativo puede requerir una revisión de las prácticas de gestión de efectivo y financiamiento a corto plazo.

RAZÓN DE LIQUIDEZ

“Los indicadores de liquidez permiten conocer si la empresa está en condiciones de asumir de forma oportuna el pago de las deudas y si cuenta con una base financiera adecuada.” (Bravo, 2001)

PRUEBA ÁCIDA

“La prueba ácida indica el monto de efectivo de fácil convertibilidad que se tiene en el activo corriente por cada dólar de deuda a corto plazo. Es muy importante para conocer la realidad financiera de la empresa al medir su grado de excelencia lo que lo convierte en el índice más estricto para medir la liquidez de la organización.” (Bravo, 2001)

INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO

Los indicadores de endeudamiento evalúan la proporción de deuda en la estructura financiera de una empresa. Estos indicadores son importantes para entender el nivel de apalancamiento de una empresa y su capacidad para cumplir con sus obligaciones financieras, permite medir el riesgo de su propio capital o patrimonio. Los indicadores que podemos identificar son:

- Endeudamiento total
- Endeudamiento CP
- Endeudamiento LP

“El endeudamiento en una empresa es importante para su crecimiento puesto que permite generar mayor utilidad a través de una inversión. Es conveniente lograr una rentabilidad neta superior a los intereses que se cancelan. Saber manejar el endeudamiento es considerado como una de las prácticas más importantes para la entidad puesto que depende

mucho de los márgenes de rentabilidad que genere y el nivel de las tasas de interés que se encuentran vigentes. De esta forma, el objetivo principal de estos indicadores es medir la participación de los acreedores dentro de la empresa, así como también el grado de riesgo que corren los mismos.” (Bravo, 2001)

INDICADORES DE RENTABILIDAD

Los indicadores de rentabilidad evalúan la eficiencia y la capacidad de una empresa para generar ganancias en relación con varios aspectos de su operación y financiamiento. Estos indicadores son fundamentales para los inversionistas, analistas y gerentes que buscan comprender el rendimiento económico de una empresa.

Permiten determinar la viabilidad de la empresa en el tiempo, nos permite medir su desempeño, controlar costos y gastos, convertir las ventas en rentabilidad. Un ejemplo de estos indicadores es:

- Margen de Utilidad Bruta
- Rentabilidad sobre las Inversiones ROI
- Rentabilidad sobre el Patrimonio ROE
- Rentabilidad sobre Ventas
- Rentabilidad por Dividendo

INDICADORES DE GESTIÓN

Los indicadores de gestión son utilizados para evaluar el desempeño y la eficiencia de una empresa en diversas áreas. Estos indicadores son esenciales para medir y mejorar el rendimiento operativo y estratégico.

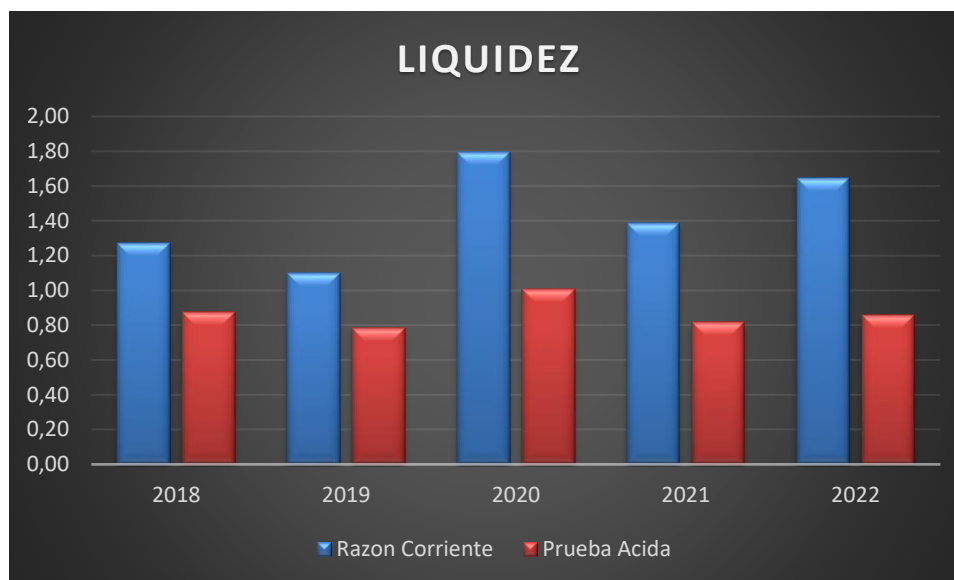
Dentro de esta consideración los indicadores que ayudan a determinar una buena gestión son:

- Índice de rotación
- Rotación de Cartera
- Rotación de Proveedores
- Inventario

ANALISIS DE INDICADORES

Todas las empresas deberían tener un cuadro de mando automatizado que nos permita interpretar de manera ágil cada uno de los indicadores para esto podemos hacer uso de algún sistema, con este apoyo se podrá tener proyecciones financieras más acertadas, podremos evaluar cifras comparando periodos e incluso compararlos con el mercado, en el análisis de indicadores realizado a los estados financieros de Farmacéutica S.A, podemos observar:

Medias de Liquidez	2018	2019	2020	2021	2022
Razon Corriente	1,27	1,10	1,80	1,39	1,64
Prueba Acida	0,87	0,78	1,01	0,81	0,86



Sin considerar la cartera no corriente relacionada y sector público la Cia. dispone al cierre del 2022 de Usd 1,64 por cada dólar que adeuda a la fecha, mejoró USD 0,37Ctv en relación al 2018.

Un indicador de 1.27 implica que, por cada unidad de pasivos circulantes, la empresa tenía 1.27 unidades de activos circulantes para respaldar esos pasivos. Esto sugiere una capacidad moderada para cubrir sus obligaciones a corto plazo, pero posiblemente con margen limitado.

Un aumento a 1.64 indica que la empresa ha fortalecido su posición de liquidez. Ahora, por cada unidad de pasivos circulantes, tiene 1.64 unidades de activos circulantes. Esto sugiere que la empresa tiene un margen mayor para cumplir con sus obligaciones a corto plazo, lo que puede deberse a una gestión más eficiente del efectivo, una mejora en la gestión de cuentas por cobrar, o una disminución de los pasivos circulantes.

Un aumento en el indicador podría indicar una gestión más efectiva del capital de trabajo, como la reducción de deudas a corto plazo o la optimización en la gestión de activos circulantes.

Un indicador más alto sugiere que la empresa enfrenta un menor riesgo de insolvencia a corto plazo, ya que tiene más recursos disponibles para cumplir con sus deudas a medida que vencen.

Es importante tener en cuenta que, aunque una mejora en la liquidez es generalmente positiva, otros aspectos del desempeño financiero de la empresa también deben considerarse para obtener una imagen completa de su salud financiera. Además, es crucial entender las razones detrás de la mejora para evaluar su sostenibilidad y durabilidad.

La prueba acida revela la capacidad de la empresa para cancelar sus pasivos corrientes, pero sin contar con la venta de sus existencias, es decir, básicamente con los saldos de efectivo, el producido de sus cuentas por cobrar, sus inversiones temporales y algún otro activo de fácil liquidación diferente a los inventarios.

Para el 2022 este índice disminuye en 1 Cts. respecto al año 2018, lo que representa un ligero debilitamiento en la capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo utilizando solo activos circulantes más líquidos.

ENDEUDAMIENTO

La adecuación del nivel de endeudamiento para una empresa puede variar según diversos factores, como la industria en la que opera, su ciclo de vida, la estabilidad del flujo de efectivo, las oportunidades de crecimiento y las condiciones del mercado. No hay un nivel de endeudamiento adecuado, ya que lo que puede ser apropiado para una empresa podría no serlo para otra. Sin embargo, hay algunas consideraciones generales:

- Capacidad de Pago de Intereses
- Riesgo de Insolvencia
- Industria y Normas del Sector
- Ciclo de Vida de la Empresa
- Estructura de Capital Optima
- Objetivos Estratégicos
- Costo de Oportunidad
- Reputación Crediticia

En resumen, el nivel de endeudamiento adecuado para una empresa es un equilibrio entre aprovechar las oportunidades de crecimiento, mantener la flexibilidad financiera y gestionar el riesgo. Es importante que las decisiones de endeudamiento se alineen con la estrategia y la situación financiera específicas de la empresa.

Medidas de Endeudamiento	2018	2019	2020	2021	2022
Multiplicador del Capital (Activos/Patrimonio)	3,34	4,98	4,59	3,31	3,61
Apalancamiento (Deuda/Patrimonio)	2,30	3,98	3,59	2,31	2,61
Cobertura de Intereses (Utilidad/Intereses)	3,16	3,27	3,61	4,59	2,92

El multiplicador de capital, también conocido como índice de apalancamiento financiero, compara la cantidad de activos de una empresa con patrimonio.

Un cambio en el multiplicador de capital de 3.34 en el 2018 a 3.61 al 2022 depende de factores como:

La empresa está financiando una mayor proporción de sus activos a través de deuda en lugar de capital propio, esto puede aumentar el riesgo financiero, ya que los pagos de intereses y la devolución de deuda pueden convertirse en una carga significativa.

Por otro lado un aumento en el multiplicador de capital podría indicar que la empresa está utilizando deuda para financiar expansión, inversiones o adquisiciones.

Las decisiones de apalancamiento también deben tener en cuenta el ciclo empresarial y la naturaleza de la industria. En tiempos económicos favorables, un mayor apalancamiento podría ser manejable, pero en recesiones podría aumentar los riesgos.

En resumen, el aumento en el multiplicador de capital sugiere un mayor uso de deuda en relación con el capital propio. Si bien esto puede proporcionar beneficios en términos de rendimiento financiero, también implica riesgos adicionales que deben ser cuidadosamente evaluados y gestionados.

EFICIENCIA

Medidas de Eficiencia	2018	2019	2020	2021	2022
Rotación de Cuentas por Cobrar (veces)	5,35	5,52	4,55	3,61	4,52
Periodo Promedio de Cobro (días)	68,24	66,11	80,27	101,25	80,82
Rotación de cuentas por pagar	4,65	9,23	4,70	4,27	3,85
Periodo Promedio de Pago	78,50	39,55	77,69	85,46	94,85
Rotation de Inventarios	6,04	4,99	2,81	2,77	2,35
Duracion promedio del Inventario	60,45	73,21	130,09	131,95	155,46
Ciclo de conversión del efectivo	50,19	99,77	132,67	147,74	141,43
Rotacion de Activos	2,13	1,35	1,30	1,24	1,14

La rotación de cartera es un indicador financiero que mide la eficiencia con la que una empresa gestiona sus cuentas por cobrar. Un cambio en la rotación de cartera de 5.35 a 4.52 puede ofrecer información sobre cómo la empresa está manejando su ciclo de cuentas por cobrar. La disminución en la rotación de cartera indica que la empresa está tardando más tiempo en cobrar sus cuentas pendientes en comparación con el período anterior. Esto podría deberse a políticas de crédito más laxas, cambios en las condiciones del mercado o una menor eficiencia en la gestión de cuentas por cobrar.

Una disminución en la rotación de cartera podría aumentar el riesgo de incobrables. La empresa debe evaluar la calidad crediticia de sus clientes y tomar medidas para minimizar el riesgo de cuentas incobrables.

En general, una disminución en la rotación de cartera puede indicar áreas en las que la empresa puede mejorar la gestión de sus cuentas por cobrar para optimizar la eficiencia operativa y mantener una posición financiera sólida.

De igual manera podemos observar que perdido promedio de cobro en el 2018 de 68,24 días paso a 80.82 días en 2022, esto puntualmente se debe a dificultades de cobro con el sector público.

Por otro lado, en el caso de la rotación de cuentas por pagar la empresa ha buscado conservar efectivo extendiendo los plazos de pago a proveedores. Esta estrategia puede mejorar la liquidez a corto plazo, pero también puede afectar las relaciones con los proveedores.

Podemos observar un aumento en la duración promedio de inventario de 60 a 155 implica considerar cómo la empresa está manejando su inventario, puesto que el incremento es significativo y se debe a políticas internas que buscan no tener atrasos en entregas.

RENTABILIDAD

Medidas de Rentabilidad	2018	2019	2020	2021	2022
Margen Bruto	36,64%	43,03%	38,52%	41,10%	33,48%
Margen Operacional	7,04%	13,60%	18,90%	12,84%	11,19%
Margen Neto	2,34%	5,75%	7,10%	5,49%	3,65%
ROE	16,69%	38,73%	42,45%	22,49%	15,02%
ROA	4,99%	7,78%	9,24%	6,79%	4,16%

Podemos observar un ligero decrecimiento en el margen bruto debido al aumento de los precios de las materias primas,

Importa si la disminución en el ROE es temporal o refleja problemas subyacentes en la rentabilidad a largo plazo. Una disminución constante podría requerir una revisión de las estrategias comerciales y financieras.

En resumen, una disminución en el ROE de 16.69% a 15.02% indica una reducción en la rentabilidad en relación con el patrimonio neto.

Existe una disminución en el ROA de 4.99% a 4.16% indica una menor eficiencia en la generación de ganancias en relación con los activos debido una variedad de factores, como una disminución en la rentabilidad, un aumento en la base de activos (por adquisiciones o inversiones de capital) o una combinación de ambos.

Es importante determinar si la disminución en el ROA es un evento puntual o refleja tendencias a largo plazo. La sostenibilidad de la rentabilidad y la eficiencia operativa son factores clave.

HIPÓTESIS DEL PROBLEMA

DEFINICIÓN DEL PROBLEMA A SOLUCIONAR

El sector farmacéutico está constituido por el conjunto de empresas que trabajan para el desarrollo y la producción de productos farmacéuticos, e incluso la distribución y venta. Los precios en Ecuador se encuentran regulados por un régimen de fijación de precios, compuesto por tres categorías, donde la más particular es la primera, que establece un precio techo para algunos medicamentos estratégicos y nuevos. No obstante, los precios de los fármacos a los que se les aplique el régimen liberado de precios se determinarán libremente. La distribución de productos farmacéuticos en Ecuador está controlada por la Dirección Nacional de Medicamentos y Dispositivos Médicos, perteneciente al Ministerio de salud Pública.

La actividad concreta de dispensación se realiza a través de clínicas, hospitales, instituciones públicas y privadas, farmacias, botiquines populares y otros centros de asistencia. En el país hay más de 8.800 establecimientos de este tipo, de los que el 95% son farmacias (ARCSA, 2020). Respecto a ello, la mayoría de las farmacias en Ecuador son independientes y no hay muchas cadenas. Sin embargo, al igual que ocurre en el apartado productivo, son estas pocas cadenas las que dominan el mercado, dando lugar a una gran concentración. "Dada la gran relación que existe con la salud, el sector farmacéutico está sometido a muchas normativas. Para operar en el mercado es necesario contar con la certificación de estar inscrito en el Registro Sanitario, otorgada por la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA). Aparte de este, existen otros registros y normativas, entre los que destaca el Acuerdo Productivo Nacional, firmado por varios organismos públicos y el sector farmacéutico privado, que busca fomentar la producción nacional de medicamentos mediante el aumento de capacidad instalada y la mejora de los procesos de manufactura" (Lindao, 2022).

Además, en este sector es esencial contar con una regulación adecuada de las compras públicas, dado el elevado porcentaje de medicamentos demandado por el sector público.

En los últimos años, la “enseñanza y servicios sociales y de salud” se ha posicionado como un importante promotor de la reactivación económica nacional, concretamente en 2021 fue el tercer sector económico con mayor participación en el PIB (superado únicamente por las actividades de manufactura y de comercio).

Si bien el crecimiento del sector es promisorio en el análisis vertical y horizontal realizado a la compañía Farmacéutica S.A podemos concluir lo siguiente:

- I. Es importante mejorar la liquidez de la compañía puesto que en su ciclo operativo actual crece más rápido de lo que puede generar caja.
- II. Apalanca el crecimiento de sus compañías relacionadas lo que afecta directamente a la liquidez de la compañía.
- III. El crecimiento de inventario afecta a liquidez de la compañía.

Considerando el ciclo de conversión de efectivo al 182%, la falta de capacidad de la compañía de generar caja a la par de su crecimiento no se relaciona solamente con la pandemia Covid-19 y sus efectos, si no también se ha visto afectada por ineficiencias en el ciclo operativo, falta de negociación con proveedores y clientes. Las potenciales áreas de trabajo ante esta problemática pueden ser: ampliar plazos de crédito con proveedores, reducir días de crédito con clientes, identificar fuentes de financiamiento para el capital de trabajo, implementar un área de planeación financiera que permita evaluar inversiones, proyectos, rentabilidad por cliente y producto con el fin de optimizar recursos que permitan maximizar los resultados.

MATRIZ DE ALTERNATIVAS

Es una herramienta para seleccionar las distintas alternativas de soluciones, en base a la ponderación de opciones y aplicación de criterio.

Se trata de un instrumento clave para tomar decisiones y clasificar problemas. Nos ayuda a definir las causas y efectos de situaciones problemáticas para aplicar estrategias más acertadas. Para realizar una matriz de priorización de problemas, antes tenemos que identificar las distintas alternativas y los criterios de decisión, con el objetivo de poner todo en común y decantarnos por la solución que mejor ponderación obtenga. (Sagastume, 2020)

BENEFICIOS DE UTILIZAR UNA MATRIZ DE PRIORIZACIÓN DE PROYECTOS

Cuando surgen imprevistos o situaciones problemáticas, es de vital importancia estar listos para enfrentar los diferentes eventos, evaluar la situación e identificar las posibles formas o medios de solucionarlos. Elaborar una matriz de priorización es de gran ayuda por lo tanto esta actividad deberíamos incluir en la fase de planificación.

Identificamos:

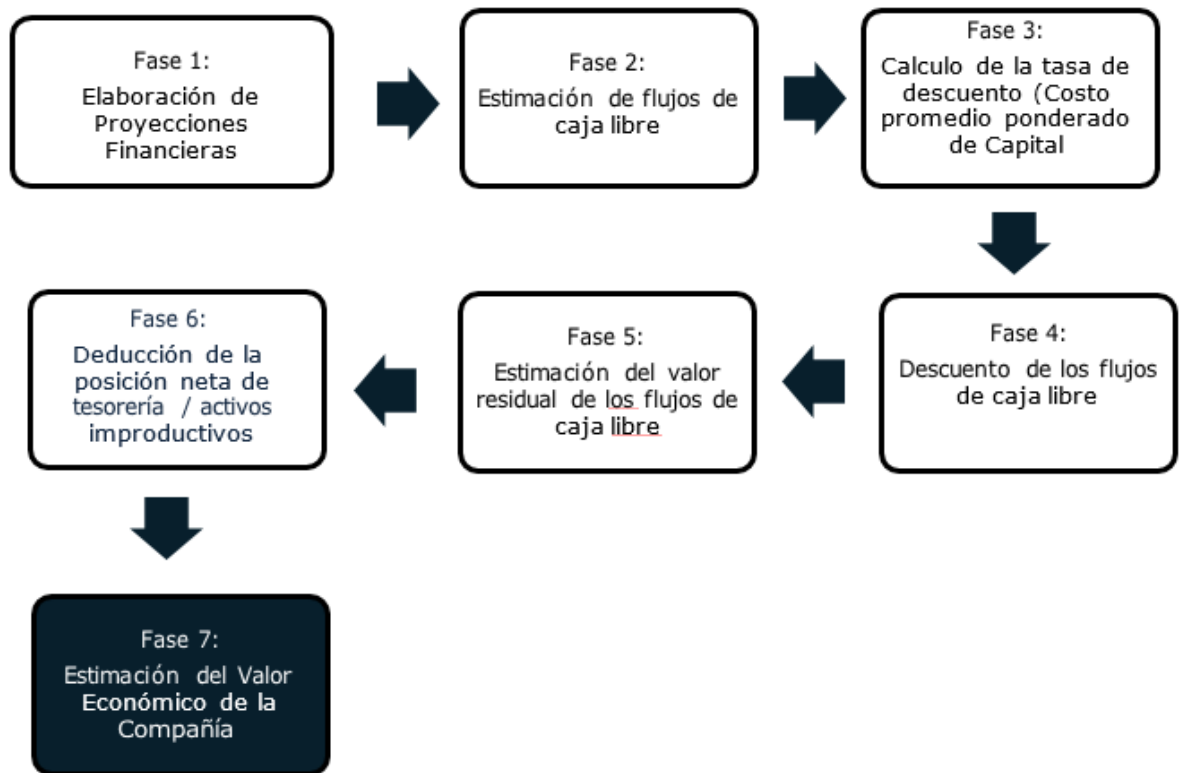
- Evaluación de diferentes alternativas
- Contraste de escenarios bajo los mismos criterios
- Determinación de riesgos

	Reduccion de costos	Reduccion de perdidas	Identificar nuevas fuentes de	Implementar area de	Evaluar inversiones	Evaluar rentabilidad	Evaluar condiciones de	Reducir gastos	Incrementar ventas
Reduccion de costos	=	1	1	-1	0	-1	1	0	1
Reduccion de perdidas	=	0	1	-1	0	-1	1	0	1
Identificar nuevas fuentes de financiamiento	=	-1	0	-1	0	0	1	0	1
Implementar area de planificacion financiera	=	1	1	1	0	-1	1	0	1
Evaluar inversiones	=	1	-1	0	0	0	1	0	1
Evaluar rentabilidad por producto	=	1	0	1	0	1	1	0	-1
Evaluar condiciones de contratos	=	1	0	-1	1	0	1	0	-1
Reducir gastos	=	1	1	-1	0	1	1	1	-1
Incrementar ventas	=	1	0	0	1	1	1	1	-1
Total	0	6	3	-3	2	0	9	2	1
Ponderado	0	180	240	-60	40	0	450	100	50

METODOLOGIA

A continuación, se describen las principales etapas involucradas en la aplicación de esta metodología:

METODOLOGIA



FASE 1.- ELABORACIÓN DE PROYECCIONES FINANCIERA

A.- Análisis estratégico y competitivo

- Situación histórica y actual del negocio
- Evolución de la posición competitiva
- Identificación de los inductores de valor (value drivers)

B.- Premisas estratégicas competitivas

- Evolución futura del sector
- Posición competitiva actual y futura
- Variables macroeconómicas

C.- Consistencia de las premisas de flujos

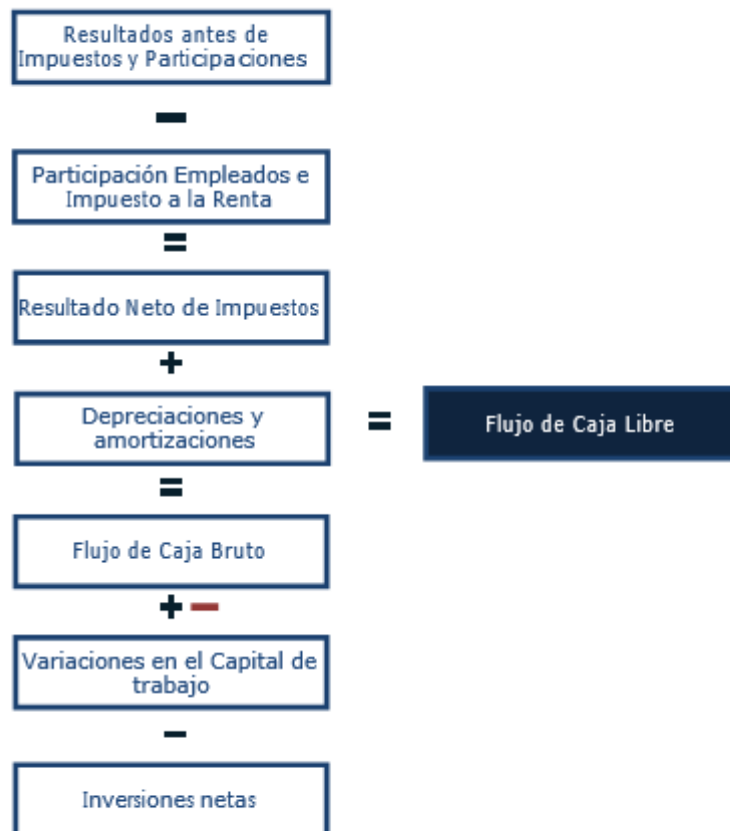
- Consistencia financiera
- Comparación de las proyecciones con las cifras históricas
- Consistencia de los flujos con el análisis estratégico

D.- Proyecciones financieras

- Construcción de modelos financieros para un período explícito de 5 años
- Determinación de valores estimados para los supuestos bases

FASE 2.- ESTIMACIÓN DE LOS FLUJOS DE CAJA LIBRE

A partir de las proyecciones financieras se calcularán los flujos de caja libres estimados para el periodo explícito a través del siguiente esquema:



FASE 3.- CÁLCULO DE LA TASA DE DESCUENTO APLICABLE A LOS FLUJOS DE CAJA LIBRE ESTIMADOS DE LA COMPAÑÍA.

La tasa de descuento a aplicarse para descontar los flujos de caja libres de la Compañía será el Costo Promedio Ponderado de Capital, también conocido como WACC (Weighted Average Cost of Capital) por sus siglas en inglés, que es la tasa resultante del promedio ponderado entre el costo del capital propio y el costo del capital ajeno. Para hallar este costo utilizaremos la siguiente fórmula:

$$WACC = K_D \times \%D + K_E \times \%E$$

Donde:

K_D = Costo de la deuda de la Compañía neta de impuestos

$\%D$ = Proporción del capital ajeno o deuda con respecto a la cifra total de capital propio más deuda

K_E = Costo del capital propio de la Compañía

$\%E$ = Proporción del capital propio con respecto a la cifra total de capital propio más deuda

El costo de la deuda será determinado en función de las tasas de interés pactadas con sus acreedores, mientras que el costo del capital propio será determinado en función de las expectativas de rentabilidad, que tendría un inversionista de cada una de las Compañía objeto de este proyecto, para hallar este costo utilizaremos la siguiente fórmula:

$$KE = T + R \cdot B + DR$$

Donde:

K

E= Costo del capital propio de los inversionistas T = Tasa libre de riesgo

B= Beta de la industria

R = Tasa de riesgo país Ecuador

DR = Diferencial rendimiento de S&P 500 sobre tasa libre de riesgo

FASE 4.- APLICACIÓN DE LA TASA DE DESCUENTO A LOS FLUJOS DE CAJA LIBRES ESTIMADOS

Los flujos de caja libres del período explícito estimados para la Compañía, serán actualizados a valor presente, utilizando la tasa de descuento determinada en la fase anterior.

FASE 5.- ESTIMACIÓN DEL VALOR RESIDUAL DE LOS FLUJOS DE CAJA LIBRE

Para determinar el valor residual de los flujos de caja de la Compañía se utilizará la siguiente fórmula:

$$P = \frac{\text{Flujo de caja último año del período explícito} \times (1 + \text{Tasa de crecimiento})}{\text{Tasa de descuento} - \text{Tasa de}}$$

crecimiento

$$VR = \frac{P}{1 + \text{tasa de descuento})^n}$$

P = Perpetuidad de los flujos de caja
VR = Valor Residual de los flujos de caja
n = Número de años del periodo explícito

El valor residual será descontado a valor presente utilizando la tasa de descuento (WACC) determinada en la fase 3 anterior.

FASE 6.- DEDUCCIÓN DE LA POSICIÓN NETA DE TESORERÍA / DEUDA INICIAL DE CADA COMPAÑÍA / ACTIVOS IMPRODUCTIVOS

En esta fase se determinará la posición inicial de tesorería (Caja e Inversiones Temporales) y las deudas de largo plazo que tenga la Compañía objeto de este proyecto. Adicionalmente, en base a la información proporcionada por la Administración de la Compañía, se adicionará también el valor de los activos de la compañía que no estén siendo utilizados en la operación de la Compañía, en el caso de bienes inmuebles se utilizará avalúos preparados por profesionales independientes.

FASE 7.- ESTIMACIÓN DEL VALOR ECONÓMICO



En el presente estudio se analizó los factores determinantes que afectan la rentabilidad de la compañía Farmacéutica S A, periodo 2018 – 2022, en el desarrollo se utilizó un modelo econométrico de regresión multivariante sustentado con principios de mínimos cuadrados ordinarios (MCO) y un análisis de correlación, para el efecto se utilizó como variables independientes, margen bruto, ROA, liquidez, prueba acida y endeudamiento se buscan explicar el impacto sobre el índice de ROE. Concluyendo, que el factor que afecta positivamente y de manera significativa es la liquidez, mientras que el margen bruto afecta negativamente de manera significativa a la variable dependiente.

Para la estimación del modelo descrito se utilizó información histórica mensual desde enero de 2018 hasta diciembre de 2022 obtenida de la superintendencia de compañías.

El modelo se basará en estadísticos descriptivos y un diagrama de correlación para identificar en primera instancia la existencia de asociación entre las variables de estudio. A continuación, se muestra la ecuación del modelo:

$$ROE_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 MB_{i,t} + \beta_2 ROA_{i,t} + \beta_3 LIQ_{i,t} + \beta_4 PACIDA_{i,t} + \beta_5 END_{i,t} + \sum_{j=1}^n \beta_j Año_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$$

La base de datos corresponde al análisis de variables independientes cuya tasa es mensual, durante el periodo 2018- 2022 correspondiente a 5 años lo que es igual a 300 observaciones.

Los datos se encuentran expresados en valores absolutos, todos los indicadores se presentan en unidades de medida porcentual, esto genera mayor calidad en el análisis del modelo. En resumen, dentro de la metodología, se aplicó estadísticos descriptivos para verificar la evolución histórica de los factores. Acto seguido, se realizó el análisis de correlación, en el que se identificara la relación lineal entre los indicadores, para validar que no exista multicolinealidad entre estos. Finalmente, se aplicó el modelo de regresión de (MCO) verificando el desempeño de los supuestos.

ANALIS MACROECONOMICO

Las autoridades ecuatorianas siguen muy comprometidas con los objetivos del programa apoyado por el FMI para estabilizar la economía, asegurar la sostenibilidad fiscal y de la deuda, ampliar la cobertura de los programas de asistencia social para proteger a los más vulnerables, promover una gestión transparente de los recursos públicos y sentar las bases de un crecimiento económico generador de empleo.

La paralización nacional ha traído repercusiones negativas en todos los sectores estratégicos del país ya que la producción nacional se redujo en el 62.00 % y el 56,6 % de empresas reporta que su actividad está paralizada, según la encuesta realizada por la Cámara de Industrias y Producción a varias empresas del país.

Del análisis efectuado se llegó a concluir que nueve de cada diez industrias más grandes del país han tenido pérdidas en sus ventas o en sus exportaciones en las dos semanas de paralizaciones, teniendo que también el 73.5% de empresas suspender sus operaciones, el 67.3% disminuyeron su productividad y la demanda de productos, además que el 50.00% indican que parte de su personal no logró llegar a sus puestos de trabajo y el 55.00% tuvieron problemas para abastecerse de materias primas y otras reportaron daños a las fincas productivas o a sus productos debido al cierre de vías, el vandalismo y los enfrentamientos producidos en estas manifestaciones.

El sector exportador, el balance de pérdidas llegó a \$ 64 millones y más de 150.000 plazas de empleo en riesgo por la interrupción de actividades productivas. Son 810 empresas exportadoras las afectadas durante las paralizaciones por la imposibilidad de llevar sus productos a puertos y aeropuertos y el traslado de sus trabajadores a las plantas de

producción en condiciones de seguridad, de acuerdo con el balance de la Federación Ecuatoriana de Exportadores (FedEx por).

El Banco Central del Ecuador (BCE), confirmó que el paro nacional dejó pérdidas económicas por USD 1.000 millones. No obstante, el país puede mantener el buen ritmo de sus ventas y recuperarse en el último semestre y lograr la meta de crecimiento del 2.8% para el año 2022. Las áreas turística, avícola y ganadera, dentro del sector privado, fueron las más perjudicadas por el paro nacional, de 18 días. Y la petrolera en el sector público.

El 31 de marzo de 2022, el Banco Central del Ecuador presentó las estadísticas correspondientes al último trimestre del 2021, dentro de las cuales se destaca la tasa de crecimiento del PIB para Ecuador de 4,2% en el 2021. Este resultado refleja una recuperación de las actividades económicas y productivas en el país.

A nivel de industrias, las principales actividades que reportaron un mayor crecimiento fueron:

- Refinación de petróleo creció en 23,9% por un aumento en la producción nacional de petróleo.
- Alojamiento y servicios de comida tuvo un aumento de 17,4% debido al incremento del turismo y a la reactivación del consumo interno, impulsada por el plan de vacunación y una mejora en el mercado laboral.
- Acuicultura y pesca de camarón tuvo un crecimiento de 16,2% por el aumento de las exportaciones de camarón.
- Transporte creció en 13,1% por la reactivación de varias industrias a escala nacional.

- Comercio creció 11% debido al incremento de las importaciones de bienes y servicios.

Como se indicó anteriormente hasta mayo 2022 (antes del paronacional), el Banco Central del Ecuador estimaba un crecimiento económico de 2,8%, impulsado por la recuperación de la inversión y el dinamismo del consumo de los hogares. Organismos internacionales como el FMI, BM, CEPAL consideran un crecimiento que oscila entre el 3.5% y 4%. El incremento en la Formación Bruta de Capital Fijo responde tanto a la mejora en las expectativas económicas del sector privado y al aumento de la inversión pública, principalmente en infraestructura educativa y de salud, y en el mantenimiento de la red vial estatal. Las industrias que reportarían un mayor crecimiento serían: alojamiento y servicios de comida, comercio, y acuicultura y pesca de camarón.

Esta previsión de crecimiento incorpora el efecto del conflicto entre Rusia y Ucrania en las exportaciones ecuatorianas, como también los decretos y reformas económicas aprobadas a escala nacional. Se tiene previsto que las actuales previsiones de crecimiento serán actualizadas el 15 de septiembre de 2022, en función de la coyuntura económica local, el desempeño de la economía global y la situación geopolítica internacional.

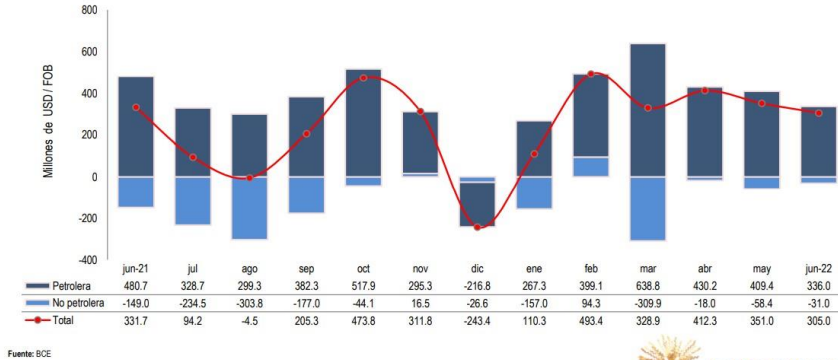
El crecimiento del PIB hasta el año 2025 oscilará entre el 2.5% y el 3% de acuerdo con las estimaciones del Banco Central.

En el mes de junio de 2022 se registró un aumento mensual de 10,2% en el valor FOB de las exportaciones petroleras, alcanzando USD 1.221,0 millones; por su parte, las exportaciones no petroleras registraron un aumento de 5,2%, alcanzando USD 1.7826,6 millones.

BALANZA COMERCIAL PETROLERA Y NO PETROLERA

junio 2021 – junio 2022 (Millones de USD)

La Balanza Comercial Total del mes de junio de 2022 registró un superávit de USD 305,0 millones, resultado que se redujo en USD 46,0 millones con respecto al presentado en el mes previo.



Fuente: BCE

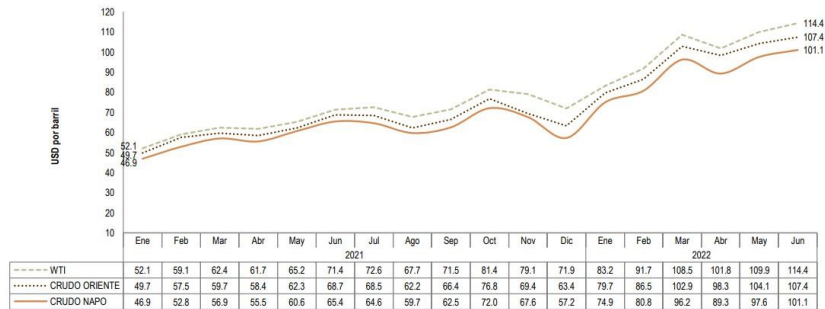


En el período comprendido entre enero y junio de 2022, las importaciones totales en valor FOB fueron USD 14.867,4 millones; 40,9% más que las compras externas realizadas en similar período de 2021.

PRECIOS DE LOS CRUDOS ORIENTE, NAPO Y WEST TEXAS INTERMEDIATE (WTI)

enero 2021 – junio 2022 (USD por barril)

El West Texas Intermediate (WTI) registró un valor promedio de USD 114,4 por barril en junio de 2022, con un incremento en su precio de 60,2% con relación a similar mes de 2021; el precio del crudo Oriente presentó un crecimiento anual de 56,3% mientras que el crudo Napo también presentó un incremento anual de 54,5%, en comparación a junio de 2021.

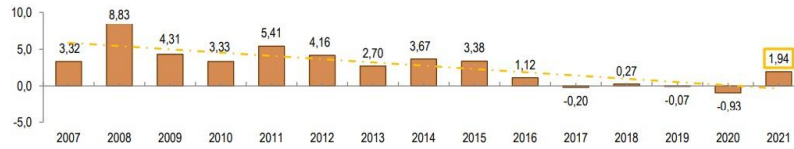


Fuente: EP PETROEQUADOR, OPEP



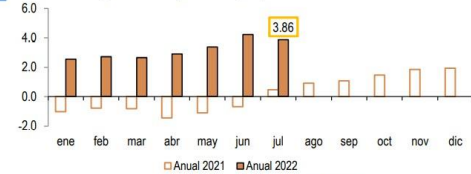
La volatilidad en el precio del petróleo incide directamente en el aumento del riesgo país. Sus pronósticos están cifrados en tener un precio que oscile en los \$100 durante el año 2023.

INFLACIÓN INTERANUAL DEL IPC A DICIEMBRE DE CADA AÑO
2007 – 2021 (Porcentajes)

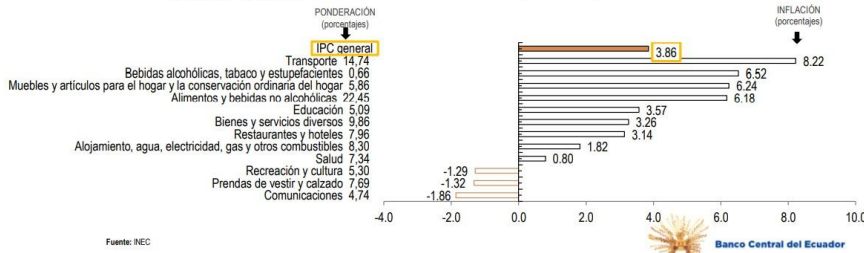


La inflación para el 2022 se estima llegue por lo menos el 4,1%, si el III Semestre baja la presión en el incremento de bienes y servicios

INFLACIÓN INTERANUAL DEL IPC Y POR DIVISIONES DE BIENES Y SERVICIOS
enero 2021 – julio 2022 (porcentajes)



En julio de 2022, la variación interanual de precios fue de 3,86%. En 9 divisiones de bienes y servicios que ponderan el 82,27% se presentaron variaciones positivas, siendo las de mayor porcentaje: *Transporte; Bebidas alcohólicas, tabaco y estupefacientes; Muebles y artículos para el hogar y la conservación ordinaria del hogar; y, Alimentos y bebidas no alcohólicas*. En otras 3 agrupaciones que ponderan el 17,73% se registraron resultados negativos, siendo las de mayor variación: *Comunicaciones; Prendas de vestir y calzado; y, Recreación y cultura*



Fuente: INEC

Banco Central del Ecuador

En julio de 2022, la variación interanual de precios fue de 3,86%. En 9 divisiones de bienes y servicios que ponderan el 82,27% se presentaron variaciones positivas, siendo las de mayor porcentaje: Transporte; Bebidas alcohólicas, tabaco y estupefacientes; Muebles y artículos para el hogar .

SUPUESTOS Y PROYECCIONES

Para la preparación de las proyecciones, se utilizó los siguientes elementos y/o premisas que constituyen la base para las proyecciones financieras:

- Proyección de ingresos en base a los contratos actuales.
- Business Plan de la Compañía.
- Condiciones relevantes del negocio incluyendo expectativas de crecimiento y tendencias.
- Necesidades previstas de inversiones de capital y de capital de trabajo.
- Objetivos estratégicos de la compañía.
- Crecimiento de PIB

Es importante mencionar que los ingresos, costos y gastos relacionados se proyectaron, analizaron e imputaron en su totalidad con base en la premisa de que, para manejar el negocio como se proyecta, la Compañía podrá seguir utilizando la infraestructura existente bajo la cual operan actualmente, más las proyecciones de inversión incorporadas en los flujos de caja, sin necesidad de efectuar inversiones adicionales significativas en el futuro.

En el caso de la proyección de ingresos se plantea 3 escenarios, el escenario seleccionado es el realista.

ESCENARIO	
Realista	ok
Optimista	NA
Pesimista	NA

INGRESOS OPERACIONALES

La información de ventas para el período 2023 – 2027 incorpora las expectativas que tiene la Administración de FARMACÉUTICO S.A. para dicho periodo y cada escenario planteado, en función de su experiencia y conocimiento del mercado tanto para precios promedio como contratos vigentes y tomando en cuenta la capacidad instalada de la Compañía.

Se compara los datos obtenidos utilizando el método de regresión lineal para encontrar una línea ajuste de mejor manera los datos históricos de ventas y esta línea se proyecta hacia el futuro para hacer el pronóstico de ventas.

COSTO DE VENTAS

Para la proyección de costos se utilizó el promedio del porcentaje que representan históricamente los bienes y servicios ofertados por la Compañía sobre ventas para el período 2023 y 2027.

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS

Los gastos administrativos fueron proyectados en base al análisis realizado conjuntamente con la administración de la Compañía para determinar su naturaleza fija o variable.

Los gastos administrativos y de ventas variables fueron proyectados en base a su relación con el nivel de ingresos registrado en los últimos cinco años, mientras que los gastos fijos fueron proyectados en base a la inflación estimada para cada escenario.

INGRESOS Y GASTOS NO OPERACIONALES

Los ingresos no operacionales se mantienen de una media histórica para las proyecciones financieras.

VALOR RESIDUAL

Para la determinación de la perpetuidad a partir del año 2023 se utilizó los resultados del flujo de caja del año 2022.

TASA DE CRECIMIENTO DE LOS FLUJOS DE CAJA A PERPETUIDAD

Tasa de crecimiento a perpetuidad: 1% para el escenario optimista, -1% para el escenario pesimista y 0% para el escenario realista.

INVERSIONES DE CAPITAL

	022	Adiciones Sem. 2023	Sem. 2023	A dicion es				
				023	024	025	026	027
COSTO	3. 651.998,89	9 6.162,57	3. 748.161,46					
MUEBLES Y ENSERES	1 06.545,39	-	10 6.545,39					
MAQUINARIA Y EQUIPO	2. 387.658,20	5 2.798,17	2. 440.456,37	2 30.970,17		2 30.970,17	2 30.970,17	
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	8 5.598,54	5 .258,82	90 .857,36		1 5.000,00	4 5.000,00	2 0.000,00	0 0.000,00
VEHICULOS	7 3.905,88	3 8.105,58	11 2.011,46					
INSTALACIONES Y ADECUACIONES	8 91.163,26	-	89 1.163,26	-	2 53.000,00			
SOFTWARE	1 07.127,62	-	10 7.127,62					

SUPUESTOS DE LOS TRES ESCENARIOS

Método de Flujo de Caja

Descontado **Supuestos para valoración**

	2023	2024	2025	2026	2027	
Escenario Realista						Com entarios
ventas	3,41%	0,43%	,50%	,06%	,84%	
Costo de ventas	62,24%	9,55%	8,79%	8,60%	1,67%	
Margen Bruto	31,16%	0,45%	1,21%	1,40%	8,33%	
Gastos	1,29%	,38%	,00%	,00%	,00%	inriacion esperada
Costo remuneraciones-		,06%	,73%	,42%	,15%	
Gasto remuneraciones-		,38%	,00%	,00%	,00%	
Escenario Pesimista						Com entarios
ventas	3,41%	,90%	,80%	,00%	,90%	2% sobre el PIB
Costo de ventas	64,24%	1,55%	0,79%	0,60%	3,67%	2% de incremento en costo
Gastos	1,29%	,70%	,48%	,27%	,38%	inriacion alta
Administrativos Costo remuneraciones-		,12%	,78%	,47%	,20%	Aporte Patronal incremento 1.15%
Gasto remuneraciones-		,70%	,48%	,27%	,38%	
Escenario Optimista						Com entarios
ventas	3,41%	0,43%	,00%	,00%	,00%	El sector crece al 8%
Costo de ventas	60,24%	7,55%	6,79%	6,60%	9,67%	2% de disminucion
Gastos	1,29%	,07%	,65%	,39%	,52%	
Administrativos Costo remuneraciones-		,06%	,73%	,42%	,15%	
Gasto remuneraciones-		,07%	,65%	,39%	,52%	

ANALISIS FINANCIERO

Para la preparación de las proyecciones, se utilizó los siguientes elementos y/o premisas que constituyen la base para las proyecciones financieras:

- Proyección de ingresos en base a los contratos actuales.
- Business Plan de la Compañía.
- Condiciones relevantes del negocio incluyendo expectativas de crecimiento y tendencias.
- Necesidades previstas de inversiones de capital y de capital de trabajo.

- Objetivos estratégicos de la compañía.
- Crecimiento de PIB

Es importante mencionar que los ingresos, costos y gastos relacionados se proyectaron, analizaron e imputaron en su totalidad con base en la premisa de que, para manejar el negocio como se proyecta, la Compañía podrá seguir utilizando la infraestructura existente bajo la cual operan actualmente, más las proyecciones de inversión incorporadas en los flujos de caja, sin necesidad de efectuar inversiones adicionales significativas en el futuro.

En el caso de la proyección de ingresos se plantea 3 escenarios, el escenario seleccionado es el realista.

LA TASA DE DESCUENTO APLICABLE A LOS FLUJOS DE CAJA LIBRE ESTIMADOS DE LA COMPAÑÍA

La tasa de descuento a aplicarse para descontar los flujos de caja libres de la Compañía será el Costo Promedio Ponderado de Capital, también conocido como WACC (Weighted Average Cost of Capital) por sus siglas en inglés, que es la tasa resultante del promedio ponderado entre el costo del capital propio y el costo del capital ajeno.

ANALISIS DE PROYECCIONES

El mercado farmacéutico ecuatoriano se encuentra en crecimiento, debido a los cambios demográficos que está experimentando la población y al aumento del gasto público destinado a la salud. Ambas son tendencias que van a continuar su desarrollo actual, lo que

incidirá en un aumento de las ventas totales. Así, según un estudio de Fitch Solutions, se proyectan unas ventas totales de 2.097 millones USD en el año 2023, llegando a la cifra de 2.900 millones USD en 2028. A lo anterior hay que sumar los esfuerzos del país por atraer inversión extranjera, ampliando el plazo de los incentivos de la Ley Fomento Productivo hasta agosto de 2022. Los beneficios más destacados que establece esta Ley son: exoneración del pago al impuesto a la renta de las nuevas inversiones productivas entre 8 y 15 años y dispensación del impuesto a la salida de divisas por importación de bienes o materias primas.

Si bien el crecimiento del sector es promisorio en el análisis realizado a la compañía

Farmacéutica S.A se ha tomado como base los siguientes datos históricos:

FARMACEUTICO S.A

USD

INFORMACION FINANCIERA HISTORICA 2018-2022

BALANCE HISTORICO 2018-2022					
ACTIVOS					
ACTIVO CORRIENTE	2018	2019	2020	2021	2022
Caja Bancos	\$37.497,00	\$477.354,00	\$149.536,00	\$239.363,00	\$892.821,00
Inversiones Temporales	\$29.966,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Clientes	\$1.677.594,00	\$1.339.740,00	\$1.921.041,00	\$2.656.177,00	\$2.439.564,00
Inventarios	\$941.613,00	\$845.195,00	\$1.914.203,00	\$2.038.875,00	\$3.121.241,00
Gastos pagados por anticipado	\$141.180,00	\$127.825,00	\$134.708,00	\$0,00	\$0,00
Activos por impuestos corrientes	\$170.453,00	\$155.153,00	\$243.740,00	\$0,00	\$70.395,00
Total activo corriente	\$2.998.303,00	\$2.945.267,00	\$4.363.228,00	\$4.934.415,00	\$6.524.021,00
ACTIVO A LARGO PLAZO					
Propiedades, planta y equipo, menos depreciación acumulada	\$1.127.198,00	\$1.034.382,00	\$1.073.836,00	\$1.030.211,00	\$1.113.562,00
Activos por impuestos diferido	\$83.231,00	\$1.483.522,00	\$1.272.966,00	\$1.771.751,00	\$2.025.336,00
Total activo no corriente	\$1.210.429,00	\$2.517.904,00	\$2.346.802,00	\$2.801.962,00	\$3.138.898,00
Total activo	\$4.208.732,00	\$5.463.171,00	\$6.710.030,00	\$7.736.377,00	\$9.662.919,00
PASIVOS					
PASIVO CORRIENTE					
Sobregiros bancarios	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Obligaciones bancarias y financieras	\$286.067,00	\$730.103,00	\$43.147,00	\$1.287.197,00	\$1.138.659,00
Porcion corriente de la deuda a largo	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Proveedores	\$1.222.766,00	\$456.652,00	\$1.143.137,00	\$1.320.452,00	\$1.904.305,00
Otros pasivos corrientes	\$845.283,00	\$1.496.382,00	\$1.242.864,00	\$947.402,00	\$926.680,00
Total pasivo corriente	\$2.354.116,00	\$2.683.137,00	\$2.429.148,00	\$3.555.051,00	\$3.969.644,00
PASIVO A LARGO PLAZO					
Deuda a largo plazo	\$0,00	\$450.831,00	\$1.425.787,00	\$238.766,00	\$1.150.231,00
Companias y partes relacionadas	\$543.657,00	\$1.231.436,00	\$1.394.453,00	\$1.606.750,00	\$1.866.084,00
Total Pasivo	\$2.897.773,00	\$4.365.404,00	\$5.249.388,00	\$5.400.567,00	\$6.985.959,00
PATRIMONIO	\$1.259.453,00	\$1.097.767,00	\$1.460.642,00	\$2.335.810,00	\$2.676.960,00
Total PASIVO Y PATRIMONIO	\$4.157.226,00	\$5.463.171,00	\$6.710.030,00	\$7.736.377,00	\$9.662.919,00

ESTADO DE RESULTADOS HISTORICO 2018-2022

	2018	2019	2020	2021	2022
= VENTAS NETAS	\$8.973.514,00	\$7.396.448,00	\$8.735.491,00	\$9.575.590,00	\$11.017.507,00
TOTAL COSTO DE VENTAS	\$5.685.797,00	\$4.213.940,00	\$5.370.929,00	\$5.639.913,00	\$7.328.411,00
= UTILIDAD BRUTA	\$3.287.717,00	\$3.182.508,00	\$3.364.562,00	\$3.935.677,00	\$3.689.096,00
OTROS INGRESOS	\$139.147,00	\$253.003,00	\$176.437,00	\$152.356,00	\$101.349,00
(-) GASTOS OPERACIONALES					
GASTOS DE COMERCIALIZACION	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
OTROS GASTOS	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	\$2.580.961,49	\$2.231.525,59	\$1.681.182,20	\$2.645.895,31	\$2.339.843,29
AMORTIZACION		\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
DEPRECIACIÓN	\$214.261,51	\$197.933,41	\$208.696,80	\$212.200,69	\$218.148,71
OTROS GASTOS		\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	\$2.795.223,00	\$2.429.459,00	\$1.889.879,00	\$2.858.096,00	\$2.557.992,00
= UTILIDAD OPERACIONAL	\$631.641,00	\$1.006.052,00	\$1.651.120,00	\$1.229.937,00	\$1.232.453,00
(-) GASTOS NO OPERACIONALES					
GASTOS FINANCIEROS	\$200.087,00	\$307.342,00	\$456.818,00	\$268.075,00	\$421.528,00
= UTILIDAD ANTES DE IMP.	\$431.554,00	\$698.710,00	\$1.194.302,00	\$961.862,00	\$810.925,00
PARTICIPACION A TRABAJADORES	\$64.733,10	\$106.819,00	\$179.145,30	\$144.279,30	\$121.638,75
IMPUESTO A LA RENTA	\$156.610,00	\$166.689,00	\$395.153,00	\$292.204,00	\$287.232,00
UTILIDAD (PERDIDA) NETA DE	\$210.210,90	\$425.202,00	\$620.003,70	\$525.378,70	\$402.054,25

Principales Índices Financieros

	2018	2019	2020	2021	2022
Medidas de Liquidez					
Razon Corriente	1,20	1,04	1,70	1,39	1,63
Prueba Acida	0,97	0,64	0,78	0,91	0,92
Quick Ratio	0,74	0,68	0,85	0,81	0,84
Razon de Efectivo	0,03	0,18	0,06	0,07	0,22
Medidas de Eficiencia					
Rotacion de Cuentas por Cobrar (veces)	5,35	5,52	4,55	3,61	4,52
Periodo Promedio de Cobro (días)	68,24	66,11	80,27	101,25	80,82
Rotacion de cuentas por pagar	4,65	9,23	4,70	4,27	3,85
Periodo Promedio de Pago	78,50	39,55	77,69	85,46	94,85
Rotacion de Inventarios	6,04	4,99	2,81	2,77	2,35
Duracion promedio del Inventario	60,45	73,21	130,09	131,95	155,46
Ciclo de conversion del efectivo	50,19	99,77	132,67	147,74	141,43
Rotacion de Activos	2,22	1,39	1,35	1,24	1,15
Medidas de Endeudamiento					
Multiplicador del Capital (Activos/Patrimonio)	3,21	4,84	4,43	3,31	3,58
Apalancamiento (Deuda/Patrimonio)	2,30	3,98	3,59	2,31	2,61
Cobertura de Intereses (Utilidad/Intereses)	3,16	3,27	3,61	4,59	2,92
Medidas de Rentabilidad					
Margen Bruto	36,64%	43,03%	38,52%	41,10%	33,48%
Margen Operacional	7,04%	13,60%	18,90%	12,84%	11,19%
Margen Neto	2,34%	5,75%	7,10%	5,49%	3,65%
ROE	16,69%	38,73%	42,45%	22,49%	15,02%
ROA	5,21%	8,01%	9,59%	6,79%	4,19%
Principales Medidas de Benchmark					
EBITDA	\$ 845.902,51	\$ 1.203.985,41	\$ 1.859.816,80	\$ 1.442.137,69	\$ 1.450.601,71
Ventas	\$ 8.973.514,00	\$ 7.396.448,00	\$ 8.735.491,00	\$ 9.575.590,00	\$ 11.017.507,00
EBITDA / Ventas	9%	16%	21%	15%	13%

Es importante mencionar que los ingresos, costos y gastos relacionados se proyectaron, analizaron e imputaron en su totalidad con base en la premisa de que, para manejar el negocio como se proyecta, la Compañía podrá seguir utilizando la infraestructura existente bajo la cual operan actualmente, más las proyecciones de inversión incorporadas en los flujos de caja, sin necesidad de efectuar inversiones adicionales significativas en el futuro.

INGRESOS OPERACIONALES

La información de ventas para el período 2023 – 2027 incorpora las expectativas que tiene la Administración de FARMACÉUTICO S.A. para dicho periodo y cada escenario planteado, en función de su experiencia y conocimiento del mercado tanto para precios promedio como contratos vigentes y tomando en cuenta la capacidad instalada de la Compañía.

Se compara los datos obtenidos utilizando el método de regresión lineal para encontrar una línea ajuste de mejor manera los datos históricos de ventas y esta línea se proyecta hacia el futuro para hacer el pronóstico de ventas.

En el caso de la proyección de ingresos se plantea 3 escenarios, el escenario 1 o realista considera un factor de crecimiento comercial más el crecimiento estimado del PIB determinando un factor de 16%.

ESCENARIO REALISTA

Proyección con justificación de mercado			
Año	Ventas Empresa	Participación de mercado	Total Ventas Industria
2018	\$8.973.514,00	115%	\$7.825.844,45
2019	\$7.396.448,00	91%	\$8.145.152,34
2020	\$8.735.491,00	103%	\$8.470.376,45
2021	\$9.575.590,00	118%	\$8.085.347,99
2022	\$11.017.507,00	138%	\$7.969.877,45
2023	\$12.780.308,12	40%	\$9.245.057,84
2024	\$14.825.157,42	41%	\$10.724.267,10
2025	\$17.197.182,61	42%	\$12.440.149,83
2026	\$19.948.731,82	43%	\$14.430.573,81
2027	\$23.140.528,91	44%	\$16.739.465,61

En el segundo escenario utilizaremos las previsiones de crecimiento anual del PIB que, según cifras del BANCO MUNDIAL, nos dice que se mantendrá constantes, no abra decrecimiento, pero tampoco un crecimiento, por lo cual consideramos que la industria crecerá y no superara el 1%

ESCENARIO PESIMISTA

Proyección con justificación de mercado			
Año	Ventas Empresa	Participación de mercado	Total Ventas Industria
2018	\$8.973.514,00	115%	\$7.825.844,45
2019	\$7.396.448,00	91%	\$8.145.152,34
2020	\$8.735.491,00	103%	\$8.470.376,45
2021	\$9.575.590,00	118%	\$8.085.347,99
2022	\$11.017.507,00	138%	\$7.969.877,45
2023	\$11.127.682,07	39%	\$8.049.576,22
2024	\$11.238.958,89	39%	\$9.337.508,42
2025	\$11.351.348,48	40%	\$10.831.509,77
2026	\$11.464.861,96	40%	\$12.564.551,33
2027	\$11.579.510,58	40%	\$14.574.879,54

En el escenario 3 u optimista se considera un crecimiento de mercado del 21% por lo que no recomendamos este escenario ya que el fin de valorización de la empresa es determinar el porcentaje de crecimiento real de la industria.

ESCENARIO OPTIMISTA

Proyección con justificación de mercado			
Año	Ventas Empresa	Participación de mercado	Total Ventas Industria
2018	\$8.973.514,00	115%	\$7.825.844,45
2019	\$7.396.448,00	91%	\$8.145.152,34
2020	\$8.735.491,00	103%	\$8.470.376,45
2021	\$9.575.590,00	118%	\$8.085.347,99
2022	\$11.017.507,00	138%	\$7.969.877,45
2023	\$13.331.183,47	42%	\$9.643.551,71
2024	\$16.130.732,00	45%	\$11.668.697,57
2025	\$19.518.185,72	48%	\$14.119.124,07
2026	\$23.617.004,72	51%	\$17.084.140,12
2027	\$28.576.575,71	54%	\$20.671.809,54

COSTO DE VENTAS

Para la proyección de costos se utilizó el promedio histórico de los bienes y servicios del 2018 y 2019 cuyo valor es de 60.17% para el período 2023 y 2027, dejando un margen bruto promedio de 39.83%, en este escenario no se ha considerado un incremento en costos.

Altas capacidades de diversificación generan valor a la compañía, debido al posicionamiento de la marca y a su participación de mercado, capacidad para innovar en nuevas líneas de negocio y diversificar sus fuentes de ingreso.

A la fecha de corte la empresa mantiene márgenes estables, que otorgan una perspectiva creciente al negocio para los siguientes periodos.

Adicionalmente, el 6.76% promedio de rentabilidad sobre los activos brinda una flexibilidad comercial importante.

A continuación, podemos observar los factores promedio considerados para las proyecciones:

BALANCE HISTORICO 2018-2022		BALANCE PROYECTADO 2023-2027				
ACTIVOS		ACTIVOS				
	ACTIVO CORRIENTE	Promedio	Notas			
Caja Bancos		5,30%	*Se excluye informacion del 2018 al 2020, se considera informacion p			
Inversiones Temporales		0,00%	* No se considera proyeccion para esta cuenta			
Clientes		21,74%				
Inventarios		18,69%				
Gastos p	FARMACEUTICO S.A					
	USD					
Total act						
ACTIVOS		ACTIVOS				
	ACTIVO CORRIENTE	2023	2024	2025	2026	2027
Propieda	Caja Bancos	\$ 677.572,18	\$ 785.983,73	\$ 911.741,13	\$ 1.057.619,71	\$ 1.226.838,86
Otros Ac	Inversiones Temporales	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total act	Clientes	\$ 2.777.956,28	\$ 3.222.429,28	\$ 3.738.017,97	\$ 4.336.100,84	\$ 5.029.876,98
	Inventarios	\$ 2.388.779,63	\$ 2.770.984,37	\$ 3.214.341,87	\$ 3.728.636,57	\$ 4.325.218,42
	Gastos pagados por anticipado	\$ 123.804,59	\$ 143.613,32	\$ 166.591,45	\$ 193.246,08	\$ 224.165,46
	Total activo corriente	\$5.968.112,68	\$6.923.010,71	\$8.030.692,42	\$9.315.603,21	\$10.806.099,72
	ACTIVO A LARGO PLAZO					
Sobregirc	Propiedades, planta y equipo, menos depreciación acumulada	\$ 1.526.095,51	\$ 1.770.270,79	\$ 2.053.514,12	\$ 2.382.076,37	\$ 2.763.208,59
Obligaci	Otros Activos	\$ 1.851.681,64	\$ 2.147.950,70	\$ 2.491.622,81	\$ 2.890.282,46	\$ 3.352.727,65
Porcion c	Total activo	\$9.345.889,82	\$10.841.232,19	\$12.575.829,34	\$14.587.962,04	\$16.922.035,96
Proveedc						
Impuestc						
	PASIVOS					
	PASIVO CORRIENTE					
Total pas	Sobregiros bancarios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	Obligaciones bancarias y financieras	\$ 1.519.417,55	\$ 1.762.524,36	\$ 2.044.528,26	\$ 2.371.652,78	\$ 2.751.117,23
Deuda a	Porcion corriente de la deuda a largo plazo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Compani	Proveedores	\$ 1.881.271,94	\$ 2.182.275,45	\$ 2.531.439,52	\$ 2.936.469,84	\$ 3.406.305,02
Total Pa	Impuestos por pagar	\$ 1.589.448,61	\$ 1.843.760,39	\$ 2.138.762,06	\$ 2.480.963,99	\$ 2.877.918,22
	Total pasivo corriente	\$4.990.138,11	\$5.788.560,20	\$6.714.729,84	\$7.789.086,61	\$9.035.340,47
	PASIVO A LARGO PLAZO					
Total PA	Deuda a largo plazo	\$ 826.471,58	\$ 958.707,03	\$ 1.112.100,16	\$ 1.290.036,18	\$ 1.496.441,97
	Companias y partes relacionadas	\$ 1.850.272,81	\$ 2.146.316,46	\$ 2.489.727,09	\$ 2.888.083,42	\$ 3.350.176,77
	Total Pasivo	\$7.666.882,49	\$8.893.583,69	\$10.316.557,08	\$11.967.206,22	\$13.881.959,21
	PATRIMONIO	\$ 1.679.007,33	\$ 1.947.648,50	\$ 2.259.272,26	\$ 2.620.755,82	\$ 3.040.076,75
	Total PASIVO Y PATRIMONIO	\$9.345.889,82	\$10.841.232,19	\$12.575.829,34	\$14.587.962,04	\$16.922.035,96

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADOS

	2023	2024	2025	2026	2027
= VENTAS NETAS	\$12.780.308,12	\$14.825.157,42	\$17.197.182,61	\$19.948.731,82	\$23.140.528,91
TOTAL COSTO DE VENTAS	\$7.689.558,11	\$8.919.887,41	\$10.347.069,40	\$12.002.600,50	\$13.923.016,58
= UTILIDAD BRUTA	\$5.090.750,01	\$5.905.270,01	\$6.850.113,21	\$7.946.131,32	\$9.217.512,34
OTROS INGRESOS	\$269.932,05	\$313.121,18	\$363.220,56	\$421.335,86	\$488.749,59
(-) GASTOS OPERACIONALES					
GASTOS DE COMERCIALIZACION	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
GASTOS DE VENTAS	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	\$3.105.363,11	\$3.602.221,21	\$4.178.576,60	\$4.847.148,86	\$5.622.692,68
AMORTIZACION	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
DEPRECIACIÓN	\$254.123,84	\$294.783,66	\$341.949,04	\$396.660,89	\$460.126,63
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	\$3.359.486,96	\$3.897.004,87	\$4.520.525,65	\$5.243.809,75	\$6.082.819,31
= UTILIDAD OPERACIONAL	\$2.001.195,10	\$2.321.386,32	\$2.692.808,13	\$3.123.657,43	\$3.623.442,62
(-) GASTOS NO OPERACIONALES					
GASTOS FINANCIEROS	\$511.540,24	\$593.386,68	\$688.328,55	\$798.461,12	\$926.214,89
= UTILIDAD ANTES DE IMP.	\$1.489.654,86	\$1.727.999,64	\$2.004.479,58	\$2.325.196,31	\$2.697.227,72
PARTICIPACION A TRABAJADORES	\$ 223.448,23	\$ 259.199,95	\$ 300.671,94	\$ 348.779,45	\$ 404.584,16
IMPUESTO A LA RENTA	\$ 316.551,66	\$ 367.199,92	\$ 425.951,91	\$ 494.104,22	\$ 573.160,89
UTILIDAD (PERDIDA) NETA DEL AÑO	\$949.654,97	\$1.101.599,77	\$1.277.855,73	\$1.482.312,65	\$1.719.482,67

Principales Índices Financieros

	2018	2019	2020	2021	2022	2023-2027
Medidas de Liquidez						
Razon Corriente	1,20	1,04	1,70	1,39	1,63	1,20
Prueba Acida	0,97	0,64	0,78	0,91	0,92	0,78
Quick Ratio	0,74	0,68	0,85	0,81	0,84	0,69
Razon de Efectivo	0,03	0,18	0,06	0,07	0,22	0,14
Medidas de Eficiencia						
Rotacion de Cuentas por Cobrar (veces)	5,35	5,52	4,55	3,61	4,52	4,60
Periodo Promedio de Cobro (dias)	68,24	66,11	80,27	101,25	80,82	79,34
Rotacion de cuentas por pagar	4,65	9,23	4,70	4,27	3,85	4,09
Periodo Promedio de Pago	78,50	39,55	77,69	85,46	94,85	89,30
Rotacion de Inventarios	6,04	4,99	2,81	2,77	2,35	3,22
Duracion promedio del inventario	60,45	73,21	130,09	131,95	155,46	113,39
Ciclo de conversion del efectivo	50,19	99,77	132,67	147,74	141,43	103,43
Rotacion de Activos	2,22	1,39	1,35	1,24	1,15	1,37
Medidas de Endeudamiento						
Multiplicador del Capital (Activos/Patrimonio)	3,21	4,84	4,43	3,31	3,58	5,57
Apalancamiento (Deuda/Patrimonio)	2,30	3,98	3,59	2,31	2,61	4,57
Cobertura de Intereses (Utilidad/Intereses)	3,16	3,27	3,61	4,59	2,92	3,91
Medidas de Rentabilidad						
Margen Bruto	36,64%	43,03%	38,52%	41,10%	33,48%	39,83%
Margen Operacional	7,04%	13,60%	18,90%	12,84%	11,19%	15,66%
Margen Neto	2,34%	5,75%	7,10%	5,49%	3,65%	7,43%
ROE	16,69%	38,73%	42,45%	22,49%	15,02%	56,56%
ROA	5,21%	8,01%	9,59%	6,79%	4,19%	10,16%
Principales Medidas de Benchmark						
EBITDA	\$ 845.902,51	\$ 1.203.985,41	\$ 1.859.816,80	\$ 1.442.137,69	\$ 1.450.601,71	\$ 2.255.318,95
Ventas	\$ 8.973.514,00	\$ 7.396.448,00	\$ 8.735.491,00	\$ 9.575.590,00	\$ 11.017.507,00	\$ 12.780.308,12
EBITDA / Ventas	9%	16%	21%	15%	13%	18%

EVALUACION DE RIESGO

El análisis de riesgo en una empresa farmacéutica implica evaluar las posibles amenazas financieras que pueden afectar la estabilidad y la rentabilidad de la empresa.

Detalle los diferentes enfoques aplicados en este caso:

1. Identificación de Riesgos Financieros:

Volatilidad de Ingresos:

Fluctuaciones en las ventas debido a cambios en la demanda del mercado o la competencia.

Costos Operativos:

Aumentos inesperados en los costos de producción, distribución o materiales.

Riesgos Cambiarios:

Variaciones en los tipos de cambio si la empresa opera en mercados internacionales.

Riesgos de Tasa de Interés:

Cambios en las tasas de interés que afectan los costos de endeudamiento.

Riesgos de Crédito:

Incumplimiento de pagos por parte de clientes o contrapartes comerciales.

Riesgos Regulatorios:

Cambios en las regulaciones gubernamentales que pueden afectar la comercialización de productos farmacéuticos.

Riesgos de Patentes:

Pérdida de la protección de patentes para productos clave.

2. Análisis de Riesgos Financieros:

- Evaluar el impacto financiero de cada riesgo identificado en términos de ingresos, costos y márgenes de beneficio.
- Evaluar la probabilidad de que ocurra cada riesgo, considerando factores internos y externos, como la situación económica global y las tendencias del mercado farmacéutico.

3. Evaluación y Priorización:

- Priorizar los riesgos según su impacto financiero y probabilidad. Por ejemplo, la pérdida de protección de patentes para un producto altamente rentable podría ser una prioridad máxima.
- Definir los niveles de riesgo que la empresa está dispuesta a tolerar en términos de pérdidas financieras.

4. Implementación de Estrategias de Mitigación:

- Desarrollar una cartera diversificada de productos para reducir la dependencia de un solo producto.
- Implementar medidas para controlar y reducir los costos operativos.
- Utilizar instrumentos financieros, como contratos de futuros, para protegerse contra fluctuaciones cambiarias y de tasas de interés.
- Estar al tanto de los cambios en las regulaciones y adaptar las estrategias comerciales en consecuencia.

- Monitorear las fechas de vencimiento de patentes y desarrollar nuevas innovaciones para mantener una ventaja competitiva.

5. Monitoreo Continuo y Revisión:

- Establecer un sistema de monitoreo para evaluar la efectividad de las estrategias de mitigación implementadas.
- Realizar revisiones periódicas de los riesgos financieros y ajustar las estrategias según sea necesario para adaptarse a cambios en el entorno empresarial.

6. Contingencia y Planificación de Crisis:

- Desarrollar planes de contingencia para hacer frente a situaciones de crisis financiera, como una caída abrupta en las ventas o una pérdida inesperada de patentes.
- Establecer líneas de crédito de emergencia y mantener una reserva financiera adecuada para hacer frente a crisis financieras inesperadas.

El análisis de riesgo financiero debe ser un proceso continuo y dinámico en una empresa farmacéutica, ya que el entorno empresarial y las condiciones del mercado están en constante cambio. La adaptabilidad y la capacidad de respuesta son clave para mitigar los riesgos financieros de manera efectiva.

Otros riesgos importantes que evaluar para garantizar la seguridad de los productos y proteger la salud de los consumidores:

- Producción y Calidad del Producto:
- Contaminación cruzada durante la producción.
- Fallos en el proceso de calidad.
- Errores en etiquetado y empaquetado.
- Regulatorios y Cumplimiento:
- Cambios en regulaciones gubernamentales.
- No cumplimiento de normativas de la FDA u otras agencias reguladoras.
- Cadena de Suministro:
- Interrupciones en la cadena de suministro de ingredientes.
- Problemas con proveedores.
- Tecnológicos:
- Ciberseguridad y protección de datos.
- Interrupciones del sistema informático.

Priorizar los riesgos según su impacto y probabilidad. Algunos riesgos, como la contaminación cruzada, pueden tener un alto impacto y alta probabilidad y deben tratarse con urgencia.

Desarrollar estrategias para mitigar cada riesgo identificado. Por ejemplo, implementar prácticas de producción seguras, mantener un sistema de gestión de calidad efectivo y establecer planes de contingencia para interrupciones en la cadena de suministro.

Establecer protocolos claros y procedimientos operativos estándar (POES) para mitigar riesgos.

Proporcionar formación continua a los empleados sobre buenas prácticas de manufactura y cumplimiento normativo.

Realizar auditorías internas y externas para asegurar el cumplimiento de los estándares de calidad y regulaciones.

El análisis de riesgos nos permite tener una idea clara de los riesgos que se esperan para poder prevenirlos, este *análisis incorpora los riesgos del entorno macroeconómico y de la industria que podrían afectar positiva o negativamente el riesgo.*

En el análisis se ha considerado la tasa de descuento de 19.78% según:

FARMACEUTICO S.A

Modelo Utilizado: CAPM internacional híbrido ajustado

Fórmula CAPM

$$K_e = R_f + R_c + BL * (R_{mi} - R_f)$$

donde:

K_e = Costo promedio de los recursos aportados por los accionistas

R_f = Promedio de tasas de interés libre de riesgo internacional, en este caso un bono soberano de EEUU a 30 años plazo

R_c = Premio al riesgo del país

BL = Beta apalancada de la empresa en el Ecuador

R_{mi} = Retorno del mercado americano medido como el rendimiento histórico del S&P 500

Formula Beta Apalancada

$$BL = B_u * [1 + (1 - t) * D/E]$$

BL = Beta apalancada de la empresa en el Ecuador

B_u = Promedio de betas sin apalancamiento de empresas similares en EEUU

t = tasa impositiva total del Ecuador

D/E = Índice deuda patrimonio

Calculo de Beta apalancada

BL =	1,78	Beta apalancada
B_u =	1,15	Beta sin apalancamiento de la industria
t =	36,25%	tasa corporativa impositiva total de Ecuador
D/E =	0,86	Índice deuda patrimonio

Calculo de CAPM híbrido ajustado y WACC

R_f = 4,12% Us treasury Department 5-year

Retorno de los mercados

R_{mp} = 6,64% Rendimiento Histórico

EMBI = 12,19%

CAPM = 28,11%

Datos de Ecuador

rd = 18,42%

Participación Laboral 15,00%

Tasa IR 25,00%

Tasa Impositiva 36,25%

WACC

	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Deuda	2.288.890	2.345.889	2.721.231	3.156.628	3.661.689	4.247.559
Patrimonio	2.676.960	1.679.007	1.947.649	2.259.272	2.620.756	3.040.077
D+E	4.965.850	4.024.896	4.668.880	5.415.901	6.282.445	7.287.636
D/E	0,86	1,40	1,40	1,40	1,40	1,40
BL	1,78	2,22	2,22	2,22	2,22	2,22
CAPM	28,11%	31,02%	31,02%	31,02%	31,02%	31,02%
WACC	20,56%	19,78%	19,78%	19,78%	19,78%	19,78%

	2023	2024	2025	2026	2027	Perpetuidad
	1	2	3	4	5	6
(=) EBIT	\$ 2.001.195	\$ 2.321.386	\$ 2.692.808	\$ 3.123.657	\$ 3.623.443	
(=) EBIT x (1-T)	\$ 1.275.761,88	\$ 1.479.883,78	\$ 1.716.665,18	\$ 1.991.331,61	\$ 2.309.944,67	
(+) Depreciación y Amortización	\$ 254.123,84	\$ 294.783,66	\$ 341.949,04	\$ 396.660,89	\$ 460.126,63	
(-) Gastos de Capital (CAPEX)	\$ 412.533,51	\$ 244.175,28	\$ 283.243,33	\$ 328.562,26	\$ 381.132,22	
KNT						
(-) Variaciones de Capital de Trabajo	-\$ 910.000,05	\$ 291.171,19	\$ 337.758,58	\$ 391.799,96	\$ 454.487,95	
(=) FLUJO DE CAJA LIBRE PARA LA FIRMA	\$ 2.027.352,27	\$ 1.239.321	\$ 1.437.612	\$ 1.667.630	\$ 1.934.451	\$ 10.299.077
EBITDA	\$ 2.255.319	\$ 2.616.170	\$ 3.034.757	\$ 3.520.318	\$ 4.083.569	
Rolling WACC	19,78%	19,78%	19,78%	19,78%	19,78%	18,78%
g	1,0%					
WACC	19,78%					
Valor presente del flujo (Rolling WACC)	\$ 1.692.524	\$ 863.764	\$ 836.486	\$ 810.070	\$ 784.488	\$ 3.666.720

Siendo el WACC el 19.78%, significa que, en promedio, la empresa necesita generar un rendimiento del 19.78% en sus inversiones para cumplir con las expectativas de los inversionistas y cubrir los costos de financiamiento. Este rendimiento mínimo es lo que se utilizará en evaluaciones de proyectos de inversión, valoraciones de empresas y otras decisiones financieras para determinar si un proyecto o inversión es económicamente viable. Un WACC más alto generalmente indica un mayor costo de capital y, por lo tanto, mayores expectativas de rendimiento para los inversionistas.

CONCLUSIONES

- En el presente trabajo se sugiere utilizar como metodología la exploración, mediante la cual se analizará la información sobre el objeto de revisión, con la finalidad de construir conexiones, diferencias, fases, posiciones y estado actual del conocimiento del tema.
- Las fuentes de información y el encuentro con los objetivos de esta investigación van a ser producto de evaluaciones y encuestas así una detallada revisión bibliográfica. Los datos y documentos analizados buscarán perfeccionar el análisis interno y externo de una empresa farmacéutica en el cantón Quito, provincia de Pichincha.
- Es de vital importancia identificar los aspectos económicos y financieros básicos con los que opera la empresa definiendo claramente niveles de liquidez, eficiencia, endeudamiento y rentabilidad, este análisis permitirá tomar decisiones acertadas que permitan alcanzar los objetivos estratégicos.
- Todas las empresas deberían tener un cuadro de mando automatizado que nos permita interpretar de manera ágil cada uno de los indicadores para esto podemos hacer uso de algún sistema, con este apoyo se podrá tener proyecciones financieras más acertadas, podremos evaluar cifras comparando periodos e incluso compararlos con el mercado.
- Para un análisis integral se debe combinar indicadores financieros con otro tipo de indicadores que nos muestren una visión global y a largo plazo de la empresa.
- El uso de estas herramientas contribuirá a la maximización de resultados y optimización de recursos.

- Es importante tener en cuenta que, aunque una mejora en la liquidez es generalmente positiva, otros aspectos del desempeño financiero de la empresa también deben considerarse para obtener una imagen completa de su salud financiera. Además, es crucial entender las razones detrás de la mejora para evaluar su sostenibilidad y durabilidad.
- La adecuación del nivel de endeudamiento para una empresa puede variar según diversos factores, como la industria en la que opera, su ciclo de vida, la estabilidad del flujo de efectivo, las oportunidades de crecimiento y las condiciones del mercado. No hay un nivel de endeudamiento adecuado, ya que lo que puede ser apropiado para una empresa podría no serlo para otra.
- Una disminución en la rotación de cartera podría aumentar el riesgo de incobrables. La empresa debe evaluar la calidad crediticia de sus clientes y tomar medidas para minimizar el riesgo de cuentas incobrables.
- Por otro lado, en el caso de la rotación de cuentas por pagar la empresa ha buscado conservar efectivo extendiendo los plazos de pago a proveedores. Esta estrategia puede mejorar la liquidez a corto plazo, pero también puede afectar las relaciones con los proveedores.
- Importa si la disminución en el ROE es temporal o refleja problemas subyacentes en la rentabilidad a largo plazo. Una disminución constante podría requerir una revisión de las estrategias comerciales y financieras.
- Es importante mejorar la liquidez de la compañía puesto que en su ciclo operativo actual crece más rápido de lo que puede generar caja.
- Apalancar el crecimiento de sus compañías relacionadas lo que afecta directamente a la liquidez de la compañía.
- El crecimiento de inventario afecta a liquidez de la compañía.

- La revisión y ajuste de las políticas de crédito pueden ser clave para mejorar la liquidez. Establecer límites de crédito más efectivos, evaluar la solvencia de los clientes y gestionar diligentemente los plazos de pago pueden acelerar la entrada de efectivo.
- Una gestión eficiente del inventario es esencial para mantener una liquidez saludable. Analizar y ajustar los niveles de inventario para que estén en línea con las demandas del mercado puede liberar recursos financieros.
- Establecer procesos más eficientes para la facturación y el cobro, así como para la gestión de cuentas por pagar, puede reducir los ciclos de efectivo. Además, explorar opciones como descuentos por pronto pago con proveedores o la implementación de tecnologías que faciliten la gestión de efectivo pueden tener un impacto positivo.
- La valoración de la compañía constituye una de las principales herramientas de la empresa ya que aporta aspectos básicos y fundamentales para la gestión y planificación.
- La determinación de supuestos para las proyecciones nos permite identificar aspectos en el desempeño de la compañía y la operación estratégica que está llevando a cabo actualmente.
- Se ha calculado una tasa de descuento 19.78% dando un resultado en la valoración de 7.2 millones de dólares, con el fin de determinar un valor razonable efectuamos una comparación con la valoración por múltiplos del Ebitda que nos da una valoración de 14 millones.

- La valoración de la compañía constituye una de las principales herramientas de la empresa ya que aporta aspectos básicos y fundamentales para la gestión y planificación.
- La determinación de supuestos para las proyecciones nos permite Identificar aspectos en los que la compañía puede mejorar para alcanzar un mayor rendimiento.
- Establecer un sistema de monitoreo para evaluar la efectividad de las medidas de mitigación.
- Realizar revisiones periódicas de los riesgos identificados y ajustar las estrategias de mitigación según sea necesario.
- Mantenerse actualizado sobre cambios en regulaciones y normativas para garantizar el cumplimiento continuo.
- Establecer canales de comunicación efectivos con los empleados, clientes y autoridades reguladoras.

BIBLIOGRAFÍA

Caribe, C. E. P. A. L. Y. E. (2023). Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

De Estadística Y Censos, I. N. (s. f.-b). Índice de Precios al Consumidor. Instituto Nacional de Estadística y Censos. <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/indice-de-precios-al-consumidor/>

Estadística y Censos. <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/indice-de-empleo-desempleo/>

Recuperado 25 de abril de 2023, de <https://cepal.org/>

Económicos, I. (2012). Indicadores Macroeconómicos.

Fresard, C., & Olarte, A. M. (2001). Indicadores macroeconómicos de América Latina. 1990-2000. Lecturas de Economía, (54), 149-165.

Márquez, M. M. (2019). Configuración económica de la industria farmacéutica. Actualidad Contable Faces, 22(38), 61-100.

No. 028 La SCPM denegó a DISTRIBUIDORA FARMACÉUTICA ECUATORIANA DIFARE S.A. la adquisición de LETERAGO DEL ECUADOR S.A. – Superintendencia de Control del Poder de Mercado. (s. f.). <https://www.scpm.gob.ec/sitio/no-028-la-scpm-denego-a-distribuidora-farmaceutica-ecuatoriana-difare-s-a-la-adquisicion-de-leterago-del-ecuador-s-a/>

Ortiz, M. (2021, 8 junio). Sector farmacéutico creció del 2% al 13% por la venta de analgésicos y vitamina C. Economía | Noticias | El Universo.

<https://www.eluniverso.com/noticias/economia/sector-farmaceutico-crecio-del-2-al-13-por-la-venta-de-analgescicos-y-vitamina-c-nota/>

PIB de Ecuador 2021. (s. f.). Datosmacro.com.

<https://datosmacro.expansion.com/pib/ecuador>

Pinta, A. M. M., Ramón, A. A. R., & Herrera, J. S. D. (2022). Análisis macroeconómico pre y post covid-19 sobre una economía en recesión, Ecuador 2016-2021. Revista angolana de ciencias, 4(2), 1-16.

Vista de Ecuador: Crecimiento económico determinante de las exportaciones, consumo intermedio y PIB per cápita.

Albuerne Rizo, M., y Casas Borges, Y. (2014). La planeación financiera, herramienta de integración para incrementar la rentabilidad de la empresa

Bravo, M. (2001). Contabilidad General.

Gómez, Luis y Romero, F. (2020). Manual de financiamiento para empresas.

Briseño, H. (2006). Indicadores financieros fácilmente explicados.

Romano Carrao, A. M., y Redondo Simoes, J. (2014). Planificación de la sucesión en una empresa familiar de pequeño porte.

Sirvent Asensi, S., Gisbert Soler, V., y Pérez Bernabeu, E. (2017). Los 7 principios de Gestión de Calidad en ISO 9001.

Cali. Toro, J., y Palomo, R. (2014). Análisis del riesgo financiero en las PYMES-Estudio de caso aplicado a la ciudad de Manizales.

<https://www.appvizer.es/revista/contabilidad-finanzas/contabilidad/indicadores-financieros>

Albuerne Rizo, M., y Casas Borges, Y. (2014). La planeación financiera, herramienta de integración para incrementar la rentabilidad de la empresa

Bravo, M. (2001). Contabilidad General.

Gómez, Luis y Romero, F. (2020). Manual de financiamiento para empresas.

Briseño, H. (2006). Indicadores financieros fácilmente explicados.

Romano Carrao, A. M., y Redondo Simoes, J. (2014). Planificación de la sucesión en una empresa familiar de pequeño porte.

Sirvent Asensi, S., Gisbert Soler, V., y Pérez Bernabeu, E. (2017). Los 7 principios de Gestión de Calidad en ISO 9001.

Cali. Toro, J., y Palomo, R. (2014). Análisis del riesgo financiero en las PYMES-Estudio de caso aplicado a la ciudad de Manizales.

<https://www.appvizer.es/revista/contabilidad-finanzas/contabilidad/indicadores-financieros>

Albuerne Rizo, M., y Casas Borges, Y. (2014). La planeación financiera, herramienta de integración para incrementar la rentabilidad de la empresa

Briseño, H. (2006). Indicadores financieros fácilmente explicados.

<https://www.appvizer.es/revista/contabilidad-finanzas/contabilidad/indicadores-financieros>

https://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/ctryprem.html
http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/Betas.html