

Evaluación financiera del proceso de maquila versus la producción propia de los productos

Junior Ferrer Rubiano & Juan Manuel Robles

Universidad Santo Tomas

Facultad de Administración de Empresas

Programa: Administración de empresas

Bogotá

30 de agosto de 2018

Evaluación financiera del proceso de maquila versus la producción propia de los productos

Tabla de Contenidos

Resumen (Abstract)	¡Error! Marcador no definido.
Introducción	2
Planteamiento del problema	3
Objetivos	3
General.....	3
Específicos.....	3
Justificación.	3
Marco Teórico.	4
Revisión de la literatura	4
Metodología y presentación de los resultados	7
Discusión de los resultados	30
Conclusiones.	53
Bibliografía	55

Lista de Anexos

ANEXO 1 (Análisis de la información financiera)	56
ANEXO 2 (Análisis del plan de mercadeo y ventas del año 2017)	60
ANEXO 3 (Glosario)	63
ANEXO 4 (Salida de campo)	66
ANEXO 5 (Ejecución del presupuesto de mercadeo)	77
ANEXO 6 (Estados financieros: documento de Excel)	
ANEXO 7 (Flujograma de procesos: documento de Excel)	

Resumen

La presente investigación va encaminada a evaluar la factibilidad financiera de la compañía Farmanexo para desarrollar sus productos y dejar de incurrir de gastos con terceros para fabricar sus productos. La compañía que se dedicada a la venta y distribución de productos dermo cosméticos, actualmente la compañía tiene tercerizado el proceso de fabricación por medio de un maquilador, con la investigación se pretende hacer la evaluación financiera del proyecto de inversión y la integración de su línea de producción. Para el desarrollo de la investigación se recurre a diferentes métodos de recolección de la información, entre ellos: entrevistas, información financiera de la compañía (estados financieros del último año, análisis de la información financiera, el plan de mercadeo de la compañía para conocer el proceso de comercialización de los productos); y por último, la visita a un maquilador como trabajo de campo para conocer sus procesos de fabricación, el tipo de maquinaria requerida y el método de costeo. Con la información recolectada se pretende crear un modelo financiero y medir la viabilidad del proyecto por medio de los indicadores financieros y de esta manera poder evaluar en cuanto tiempo se recuperará la inversión.

Abstract

The objective of this research is to evaluate the financial viability of the Farmanexo Company to develop its products and stop incurring expenses with third parties to manufacture its products. The company that is dedicated to the sale and distribution of cosmetic products, currently the company has subcontracted the manufacturing process through a maquiladora, with the intention of making the financial evaluation of the investment project and the integration of its production line. For the development of research, recur different methods of information collection, including: interviews, financial information of the company (financial statements of the last year, analysis of financial information, marketing plan of the company to know the process of marketing the products); and finally, the visit to a maquiladora as field work to know its manufacturing processes, the type of machinery required and the method of calculating costs. With the information collected, we intend to create a financial model and measure the viability of the project through financial indicators and thus be able to evaluate how long the investment will be recovered.

Introducción

La presente investigación busco identificar la viabilidad financiera de la puesta en marcha de líneas de producción de los productos que distribuye la empresa Farmanexo; ya que en la actualidad los productos que comercializa son fabricados por un tercero.

Como la compañía actualmente maneja la producción por medio de un tercero, se realizó un análisis financiero de las condiciones que este presenta; el maquilador fue involucrado a manera de ilustración del proceso productivo que se pretende implementar.

Para continuar con los estudios de la viabilidad del proyecto se realizaron las siguientes actividades, en la planta de producción del maquilador e instalaciones de Farmanexo:

- Elaboración de una lista de chequeo para analizar situación actual de la empresa Farmanexo.
- Revisión de estados financieros de la empresa farmanexo.
- Reconocimiento de los indicadores financieros de la empresa Farmanexo.
- Visita a la planta física para identificación de insumos y puestos de trabajo de la empresa maquiladora.
- Entrevistas con los socios de la empresa Farmanexo, e Ingeniero Químico de la empresa maquiladora.

Posteriormente se hizo el análisis comparativo de costos, entre los del maquilador y los que debe incurrir la compañía en una línea de producción propia; con base en esta información se determinó la factibilidad del proyecto y su tiempo de recuperación, se analizó los costos en los que debe incurrir la compañía para captar el capital de dicha inversión, igualmente se estableció los costos de recuperación de capital, se utilizó indicadores como: la TIR (Tasa interna de retorno), EVA (Valor económico agregado), se fijó una tasa de oportunidad para el inversionista superior a una tasa de un producto de renta fija.

La investigación finalizo explicando por medio de una conclusión la viabilidad de realizar dicha inversión y cómo se implementó la misma.

Planteamiento del problema

¿Es viable financieramente para la compañía Farmanexo la adquisición de su línea de producción vs la tercerización?

Objetivos

General

- Identificar la factibilidad financiera de la compañía Farmanexo, para obtener los recursos físicos y financieros, que permitan la puesta en funcionamiento de línea propia de producción; de tal manera que se puedan elaborar las pautas de implementación del proyecto.

Específicos

- Conocer y relacionar los estados financieros del último año de la empresa farmanexo, teniendo en cuenta que es una empresa recién constituida y que por tanto para su proyección, esto será un elemento importante.
- Especificar los costos en los que debe incurrir la empresa para el desarrollo del proyecto.
- Proponer un modelo de implementación del proyecto, en su parte financiera, para su aplicación en la compañía farmanexo, de acuerdo a las condiciones encontradas en el estudio.

Justificación

El presente estudio enfoca su aplicación en la empresa Farmanexo, ya que por ser una empresa familiar, motiva al emprendimiento y generación de empleo y la realización profesional, personal y económica con la posibilidad de posicionarse gradualmente en el sector productivo del país. Al ser una empresa naciente también permite la aplicación de conocimientos y ejercicios académicos aprendidos en la universidad. Por último, al conocer el dinamismo económico del sector al cual pertenece y el de la propia empresa, permite vislumbrar la participación y proyección en el mercado con un futuro viable y de crecimiento.

Marco teórico

Revisión de la literatura

Para la medición de la rentabilidad se recurren a los siguientes indicadores financieros, a continuación, se hará la explicación de cada indicador:

Retorno Oportuno de Inversión

El primer concepto para tener en cuenta en la realización del presente estudio es el Retorno Oportuno de Inversión (en adelante ROI). El ROI es una técnica que, como su nombre lo indica, es usada para medir el retorno de una inversión. Generalmente es usado para calcular los beneficios y la eficacia de la inversión en marketing, el ROI brinda una nueva perspectiva a la hora de calcular lo conveniente que puede resultar una inversión “cuando se trata de justificar la eficacia de las acciones de marketing ante otras áreas de la empresa como la Dirección Financiera o la Dirección General más acostumbradas a medir la eficacia de las decisiones empresariales en términos de rentabilidad.” (Lopez-Tenorio, 2013).

El elemento de medición del ROI son las ventas, específicamente “las ventas debidas exclusivamente a la acción [...] descontando el efecto de otras variables” (Lopez-Tenorio, 2013) esto lo dota de un elemento tangible de mediciones y permite conocer la eficacia real desprendida de dicha inversión. Es aquí donde el concepto se vuelve relevante para la investigación pues, aunque el ROI es ampliamente utilizado para medir los efectos del marketing, resulta conveniente observar el alza de las ventas, que son las que alimentan la totalidad de las operaciones de una empresa, derivado de una inversión específica. En este caso en particular, en el que se busca llevar a cabo una integración hacia atrás, es de menester conocer la rentabilidad (en términos de ventas) que puede generar dicha integración.

La fórmula utilizada para para conocer el ROI es tomada del texto de López-Tenorio, aunque modificada para los efectos del presente, es presentada a continuación

$$ROI = \frac{(Ingresos_{\epsilon} - Costes_{\epsilon})}{Costes_{\epsilon}} = \frac{Ingresos\ por\ ventas\ incrementales_{\epsilon} - Costes\ de\ la\ inversión_{\epsilon}}{Costes\ de\ la\ inversión_{\epsilon}}$$

A partir de este método se espera, primordialmente, conocer si la cantidad de recursos invertidos hayan sido suficientes para alcanzar el punto de equilibrio y comprobar contablemente que por medio de esta se cubran los gastos de la operación o falsear dicha hipótesis. Este método permitirá también generar una proyección que facilitará el diagnóstico, con este último se podrán identificar las mejores alternativas y caminos a seguir.

Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization

El segundo indicador del que se hará uso, Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization (Por sus siglas en inglés y en adelante EBITDA) es un indicador con el que se puede medir ingreso antes de los intereses, impuestos, depreciación y amortizaciones. Con la ayuda de este indicador se puede “medir la efectividad de la administración de la empresa para controlar los costos y gastos y, de esta manera, convertir las ventas en utilidades” (Alvarado, 2017), con lo anterior claro puede decirse entonces que de esta forma el EBITDA permite de manera aproximada conocer los ingresos que generara la operación de una empresa sin tener en cuenta los gastos que devengan del funcionamiento de la misma (Cornejo & Díaz Solís, 2006).

La manera para calcular el EBITDA consiste en dos pasos, el primero de ellos es calcular los ingresos antes de los intereses y los impuestos (por sus siglas en inglés y en adelante EBIT); a continuación, se muestra la manera de calcular el EBIT:

$$\begin{aligned} & \text{Ingresos de Explotación} - \text{Costos de Explotación} - \text{Gastos de Administración y Ventas} \\ & = \text{EBIT} \end{aligned}$$

Una vez calculado el EBIT, se procede a calcular el EBITDA que no es mas que la suma del EBIT, las depreciaciones y las amortizaciones – gastos operativos y no operativos- a continuación, se muestra la manera de calcular el EBITDA:

$$\text{EBIT} + \text{Depreciaciones y Amortizaciones} = \text{EBITDA}$$

El EBITDA ofrece una serie de ventajas a la hora de calcular los ingresos, uno de ellos lo expone Bonmatí “permite obtener una idea clara del rendimiento operativo de las empresas, y comparar de una forma más adecuada lo bien o mal que lo hacen distintas empresas o sectores en el ámbito puramente operativo” (Bonmatí, 2012), El EBITDA permite también medir el resultado económico de ciertas condiciones a fin de poder diseñar una ruta de guía para la empresa, no solo permite entonces conocer la situación actual, efectuar un diagnóstico, de la operación sino que también que del análisis de este indicador puede desprenderse un paso a seguir, llevar a cabo una prescripción. Por otro lado, Alvarado amplía el panorama en cuanto a ventajas en el uso de este indicador, por ejemplo: “Análisis de agentes externos a la empresa a través de indicadores derivados del Ebitda, Ejemplo Ebitda/deuda. [...] Apoyo para valorar el precio de las acciones. [...] Medida para apoyar los análisis de la relación precio/beneficio. [...] Forma alternativa de analizar las empresas que tienen grandes inversiones y estaría operando con pérdidas; entre ellas las empresas de nueva economía. Base para la proyección del flujo de caja para el análisis de valoración. [...]” (Alvarado, 2017)

Aunque este indicador ofrece una amplia gama de posibilidades, vale la pena tener en cuenta algunos puntos clave que podrían distorsionar los análisis que se efectúen con el indicador, “al no considerar los efectos tributarios y financieros se está frente a los flujos que provienen de las actividades operacionales de la compañía, más aún si se prescinde de los gastos de depreciación y amortización.” (Cornejo & Díaz Solís, 2006) e ignora el flujo de caja real y puede ser una medida confusa de liquidez (Cornejo & Díaz Solís, 2006) de lo que indica que “puede esconder, en su cálculo, distintas asunciones que distorsionan su utilidad” (Bonmatí, 2012) es por ello que el uso de otros indicadores y métodos es indispensable para la realización del presente.

EVA

El último indicador del que se hará uso es el Valor Económico agregado (en adelante EVA), este concepto es fundamental para complementar los indicadores expuestos anteriormente. El EVA es un indicador que permite medir si la utilidad es suficiente para cubrir los costos de operación (Vergíu Canto & Bendezú Mejía , 2007). Anteriormente este concepto era conocido como “Ingreso o Beneficio residual” (Li Bonilla, 2010) esto indica que el EVA es el resultado de restar a la utilidad los costos. A continuación, se muestra la manera correcta de hallar el EVA:

$$(ROI - Kc) * Capital = EVA$$

Donde *ROI* es el Retorno sobre la inversión del capital, *Kc* es el costo de oportunidad y el *Capital* es el capital empleado.

El EVA permite a el empresario definir cuanta rentabilidad debe obtener de una inversión, de ser negativa la diferencia la empresa estaría operando en pérdida (Li Bonilla, 2010), de presentarse esta situación debe trasladarse el capital a nuevas inversiones.

Tasa Interna de Retorno

Finalmente, la Tasa Interna de Retorno (en adelante TIR), tiene la utilidad particular cuando se quiere conocer la rentabilidad de una inversión (Carrasco Castillo & Domínguez Martínez, 2011). La TIR nos permite de igual manera conocer cuál sería la máxima tasa de interés que un empresario estaría dispuesto a aceptar a la hora pedir un préstamo para llevan a cabo una inyección de capital en un proyecto de inversión y que pudiese pagar sin perder dinero (Meza Orozco, 2011). Para hallar la TIR debe conocerse el Valor Presente Neto (en adelante VPN), siendo este último y la manera para calcularlo la diferencia entre los ingresos y los egresos en pesos de la misma fecha (Meza Orozco, 2011), La tasa Interna de

Retorno debe hacer que el valor del VPN sea igual a cero para indicar que no está generando déficit en el proyecto de inversión.

La manera exacta de calcular la TIR es:

$$VPN = 0 = -P + \frac{FNE_1}{(1 + TIR)_1} + \frac{FNE_2}{(1 + TIR)_2} \dots + \frac{FNE_n}{(1 + TIR)_n}$$

Metodología y presentación de los resultados

Para la presentación de los resultados de la investigación, se presenta a continuación la información financiera del último año de la empresa Farmanexo, información proporcionada por el señor Mario Robles y Claudia Romero socios mayoritarios de la compañía, en el anexo uno se puede consultar el análisis de los estados financieros del último año con sus respectivos indicadores financieros, se incluye lista de chequeo donde se puede analizar la situación actual de la compañía, adicional cuenta con una entrevista semiestructura realizada a los socios mayoritarios sobre la situación de la compañía.

Farmanexo S.A.S.

Estados de Situación Financiera

	Notas	Al 31 diciembre de 2017
Activos		
Activos Corrientes		
Efectivo	4	9.403.899
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar, neto	5	5.143.137
Gastos pagados por anticipado	6	13.451.250
Retención de Impuestos	6	1.967.366
Inventarios	6	36.805.448
Total Activos Corrientes		66.771.100

Activos no corrientes

Intangibles	7	28.571.429
Total Activos no Corrientes		28.571.429
Total Activos		95.342.529
Pasivo y Patrimonio		
Pasivos Corrientes		
Proveedores	8	13.061.711
Cuentas comerciales y otras cuentas por pagar	8	7.936.866
Impuestos gravámenes y tasas	9	(5.812.747)
Anticipos recibidos de clientes		486.450
Total Pasivos corrientes		15.672.280
Patrimonio		
Capital Suscrito y pagado	10	145.900.466
(Pérdida) utilidad neta del año		(66.230.217)
Total Patrimonio		79.670.249
Total Pasivos y Patrimonio		95.342.529

Las notas 1 a 14 adjuntas son parte integrante de estos estados financieros.

Sandra Patricia Marin Saldaña
REPRESENTANTE LEGAL
C.C. 52,151,405

John Alexander Perez
Contador Publico
C.C. 79,211,579
TP No. 139,799 - T

Farmanexo S.A.S.**Estados de Resultados Integrales**

	Notas	Año terminado al 31 de diciembre de 2017	
		<hr/>	
Ingresos Operacionales	11	\$	18.335.607,00
Costo de ventas	12		(9.034.957)
Utilidad Bruta			<hr/> 9.300.650,00 <hr/>
Gastos Operacionales			
Administración	13	\$	(74.061.657,00)
Utilidad Operacional			<hr/> (64.761.007,00) <hr/>
Ingresos no operacionales	15	\$	8.622,00
Gastos no operacionales	14		(1.477.832,00)
Utilidad Antes de impuesto de Renta			<hr/> (66.230.217,00) <hr/>
(Pérdida) utilidad neta del año			<hr/> (66.230.217,00) <hr/>

Las notas 1 a 14 adjuntas son parte integrante de estos estados financieros.

Sandra Patricia Marin Saldaña

REPRESENTANTE LEGAL

C.C. 52,151,405

John Alexander Perez

Contador Publico

C.C. 79,211,579

TP No. 139,799 – T

Farmanexo S.A.S.

Estados de Cambios en el Patrimonio

	Capital Suscrito Pagado	Prima en Colocació yn Acciones	en deReserva Legal	Resultado del Ejercicio	Resultados Acumulad os	Ganancia Retenidas BA	Total
<i>(En miles de pesos)</i>							
Saldo al 31 de diciembre de 2016	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Apropiacion es	145,900	-	-	-	-	-	145,900
Pérdida neta del año	-	-	(66,230)	-	-	-	(66,230)
Saldo al 31 de diciembre de 2017	\$ 145,900	\$ -	\$ (66,230)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 79,670

Las notas 1 a 14 adjuntas son parte integrante de estos estados financieros.

Darío Ferrer Moreno
Representante Legal Contador Público

John Alexander Pérez
Revisor Fiscal

Tarjeta Profesional 139799–T Tarjeta Profesional 95382–T

Designado por Ernst & Young Audit S.A.S. TR–530
(Véase mi informe del 28 de febrero de 2017)

Se adiciona al cuerpo del documento la lista de chequeo como parte de la recolección de la información.

LISTA DE CHEQUEO (SITUACIÓN ACTUAL DE LA COMPAÑÍA)		
INFORMACIÓN FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA	LA COMPAÑÍA POSEE LA INFORMACIÓN (SI/NO)	OBSERVACIONES
Políticas para el manejo y presentación de sus estados financieros.	NO	La compañía actualmente no ha implementado políticas de manejo para la presentación de su información financiera.
Estados financieros iniciales.	NO	La compañía no proporciona esta información.
Estados financieros a corte del 31 de diciembre de 2017.	SI	La compañía facilita los estados financieros del último año.
Estados financieros certificados y dictaminados por revisoría fiscal.	NO	La compañía no brinda el dictamen de revisoría fiscal.
Manejan informe de gestión: información legal y de control interno.	NO	La compañía actualmente no ha implementado informes de gestión con la información legal y de control interno.
INFORMACIÓN DEL MODELO ADMINISTRATIVO.	LA COMPAÑÍA POSEE LA INFORMACIÓN (SI/NO)	OBSERVACIONES
Políticas Internas	NO	La compañía no ha implementado políticas internas para el manejo contable y administrativo.
Procesos estratégicos	SI	La compañía está en proceso implementación de procesos

		estratégicos para solucionar futuras contingencias.
Procesos Misionales	NO	La compañía no ha implementado procesos misionales, información relevante como: la visión, misión, objetivos, valores corporativos.
Procesos Procedimentales	NO	La compañía no ha implementado manuales de procesos para sus cargos, algunas de la labores acuden en la informalidad.
Procesos de apoyo	NO	La compañía no ha implementado procesos de apoyo que permitan dar solución a futuras contingencias.
INFORMACIÓN COMERCIAL DE LA COMPAÑÍA	LA COMPAÑÍA POSEE LA INFORMACIÓN (SI/NO)	OBSERVACIONES
Plan de mercadeo y de ventas.	SI	La compañía actualmente maneja el plan de mercadeo y de ventas.
Procesos de capacitación.	NO	No realizan procesos de capacitación para el personal.
Análisis de la competencia.	SI	La compañía analiza a los competidores del mismo nivel y los de más alto nivel.

Control de rotación de inventarios.	NO	La compañía no hace el seguimiento debido a la rotación, se presentan faltantes de producto, incumplimientos con el maquilador en los tiempos de entrega y productos que se encuentran en bodega como el caso de DABALASH perjudican la entrada de efectivo.
Rotación del personal del área comercial.	SI	La compañía tuvo dos bajas sensibles del personal, adicional el personal actual no se acopla con facilidad dejando ver la ineficiencia en el trabajo.

Entrevista con los socios mayoritarios de la compañía (Mario Robles y Claudia Romero)

La entrevista con los socios mayoritarios de Farmanexo permitió entender porque la compañía el primer año cerró con pérdida e indagar que plan estratégico tienen para mejorar las ventas de la compañía, si van a implementar alguna política para el manejo de la caja menor etc.

Perfil

Mario Robles: Administrador de empresas de profesión, trabaja como gerente de ventas en la empresa ALLERGAN (empresa del sector farmacéutico), cuenta con más de diez años de experiencia en la industria farmacéutica, se especializa en la línea de oftalmología.

Perfil

Claudia Romero: Economista de profesión, trabajo como gerente del área financiero, se encarga de todos los procesos administrativos contables de una empresa dedicada a la exportación de motobombas, cuantas con más de diez años de experiencia en el cargo.

Preguntas

1) ¿Cuánto tiempo tiene Farmanexo de estar constituida?

Mario Robles responde: La empresa tiene más de un año de estar constituida, actualmente cuenta con más de diez socios entre ellos médicos y personas que conocen y han trabajado en la industria.

2) En los estados financieros se puede evidenciar que Lepiderm está registrado en las cuentas. ¿Qué papel juega dentro de la empresa y por qué?

Claudia Romero responde: Lepiderm entra como proveedor a la empresa, se aclara que no es fusión de compañías, Farmanexo tiene un acuerdo con Lepiderm para la compra de la materia prima, los registros sanitarios y de patentes, y la cartera para poder comercializar la línea de aclarante, crema hidratante, contorno de ojos y bloqueador solar.

3) ¿La empresa actualmente maneja estado de costos?

Mario Robles responde: la empresa no maneja estado de costos, contamos con una materia prima inicial que se entrega a un tercero para que hagan todo el proceso de fabricación.

4) Dentro del proceso de tercerización ¿el proveedor se encarga de empacar el producto?

Claudia Romero responde: El proveedor se encarga de hacer el empaque, pero los empaques los diseñamos con una empresa de publicidad quien nos entrega la cantidad que consideramos la requerida para continuar con la operación, el último pedido se realizó para el mes de enero.

5) ¿Planean implementar algún formato de control para el manejo de la caja menor?

Claudia Romero responde: Si es posible, me parece buena la sugerencia para dar mayor control al uso del dinero.

6) ¿Cómo se están liquidando los intangibles en el activo?

Claudia responde: la norma nos permite amortizarlo en los intangibles en años, si se deprecian de forma completa afectará el balance en la cuenta del activo.

7) En el análisis del documento en Excel se evidencio inconsistencias en la información, como el registro de Dabalash y la nómina. ¿Cómo se registró la información en las cuentas?

Claudia Romero responde: la empresa inicialmente no contaba con la formalidad para registrar la información, no se manejaban contrato de contraprestación con los empleados, la nómina tuvo que ser registrada como gastos de transporte, situación que para el año 2018 ya fue modificada o empleados cuentan con contrato formal con la compañía, la compra del producto Dabalash está registrada a la señora Rosalia Catalina Muñoz, el producto se importó de México pero no ha tenido la rotación esperada.

8) Para los de ingresos de ventas, ¿Qué estrategia planean implementar para aumentar las ventas?

Mario Robles responde: Para este año planeamos modificar las técnicas comerciales para mejorar los ingresos, seguramente tendremos que cambiar personas, para poder mejorar los resultados.

9) ¿Están conformes con la investigación que se quiere realizar para la compañía farmanexo?

Claudia Romero: Me gusta la idea, tener la información nos permite ver los costos que acarrear volvernó fabricantes si el negocio marcha muy bien.

Mario Robles: Me parece una buena idea, es posible que a futuro los contemplemos si el negocio marcha bien.

Precios de los productos para el año 2018

Para el desarrollo de la información se toma el plan de mercadeo diseñado por la compañía para el año 2018, el análisis del plan puede ser leído en el anexo 2. A continuación se presenta los costos de los productos para el año vigente información suministrada por la alta gerencia:

FARMANEXO LISTA DE PRECIOS PARA DISTRIBUIDORES 2018 COP	
PRODUCTOS	PRECIO VENTA DISTRIBUIDOR año 2018 COP
IPC	3,46%
LEPIDERM ACLARANTE FACIAL X 30 G	47568
LEPIDERM PROTECTOR SOLAR 50+X 60G	43775
LEPIDERM CONTORNO DE OJOS X 10 G	24000
LEPIDERM CREMA HIDRATANTE ANTIEDAD X 50G	26829

Ganancia del distribuidor

FARMANEXO LISTA DE PRECIOS PARA DISTRIBUIDORES 2018 COP			
PRODUCTOS	PRECIO VENTA DISTRIBUIDOR año 2018 COP	PRECIO VENTA DISTRIBUIDOR + IVA	CONSUMIDOR FINAL(Precio de venta final del distribuidor al consumidor final)
IPC	3,46%		
LEPIDERM ACLARANTE FACIAL X 30 G	47568	56605	91313
LEPIDERM PROTECTOR SOLAR 50+X 60G	43775	52092	84032
LEPIDERM CONTORNO DE OJOS X 10 G	24000	28560	46072
LEPIDERM CREMA HIDRATANTE ANTIEDAD X 50G	26829	31927	51947

Proyección de ventas a 6 años

La proyección de ventas se toma del plan de mercadeo de la compañía, para su incremento anual se tuvo en cuenta el IPC para el año 2018 que es de 3,68%, para el desarrollo del proyecto, El IPC se va mantener en un crecimiento del 4% para los próximos 6 años.

Los pronósticos del banco de la república para el año 2018 indican que se ha registrado la inflación más baja desde 2014 (Banco de la República, 2018) Lo que indica que el IPC para los próximos 6 años mantenga un comportamiento entre el 2% y el 4% para el desarrollo del proyecto.

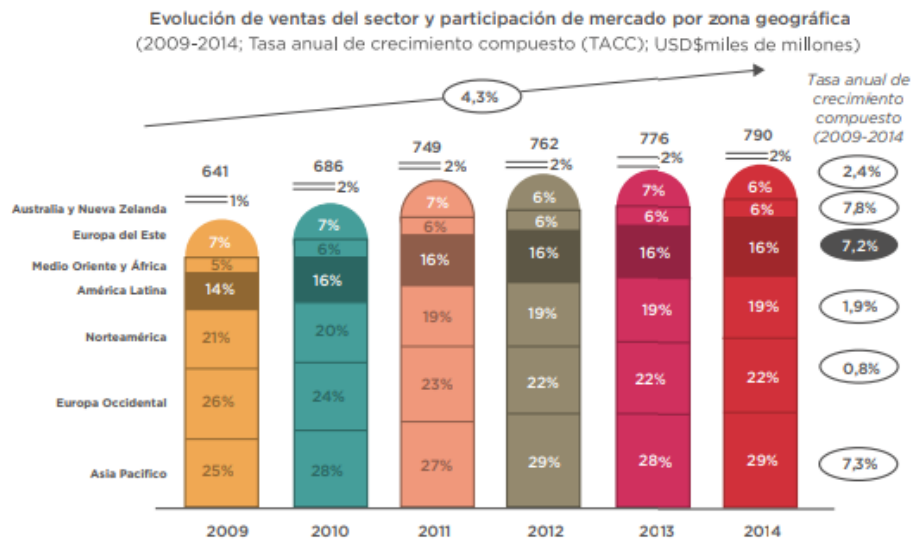
A continuación se presenta el comportamiento del IPC de los últimos 4 años, lo que hace referencia a una disminución para los próximos años o se mantengan en un 4% anual (Banco de la República, 2018).

Año(aaaa)-Mes(mm)	IPC	Variación mensual	Variación año corrido	Variación anual
2014-12	118,15166	0,27%	3,66%	3,66%
2015-12	126,14945	0,62%	6,77%	6,77%
2016-12	133,39977	0,42%	5,75%	5,75%
2017-12	138,85399	0,38%	4,09%	4,09%

IPC de los últimos 4 años, dato tomado de las bases de datos del Banco de la República.

FARMANEXO LISTA DE PRECIOS PARA DISTRIBUIDORES						
PRODUCTOS	PRECIO VENTA DISTRIBUIDOR año 2018	PRECIO VENTA DISTRIBUIDOR año 2019	PRECIO VENTA DISTRIBUIDOR año 2020	PRECIO VENTA DISTRIBUIDOR año 2021	PRECIO VENTA DISTRIBUIDOR año 2022	PRECIO VENTA DISTRIBUIDOR año 2023
IPC	3,46%	4,00%	4,00%	4,00%	4,00%	4,00%
LEPIDERM ACLARANTE FACIAL X 30 G	\$ 47.568	\$ 49.471	\$ 51.450	\$ 53.508	\$ 55.648	\$ 57.874
LEPIDERM PROTECTOR SOLAR 50+X 60G	\$ 43.775	\$ 45.526	\$ 47.347	\$ 49.241	\$ 51.211	\$ 53.259
LEPIDERM CONTORNO DE OJOS X 10 G	\$ 24.000	\$ 24.960	\$ 25.958	\$ 26.997	\$ 28.077	\$ 29.200
LEPIDERM CREMA HIDRATANTE ANTIEDAD X 50G	\$ 26.829	\$ 27.902	\$ 29.018	\$ 30.179	\$ 31.386	\$ 32.642

Para el incremento en ventas se tuvo en cuenta el crecimiento de la industria, el sector cosmético con los productos dermo cosméticos, según cifras de Invest in Bogotá, fuente de información para detectar oportunidades de inversión, el sector registra que “el dinamismo registrado en los últimos años en la industria de la belleza ha puesto a Colombia en el radar de grandes multinacionales que quieren sacar tajada de un mercado que ha crecido en promedio 7% en los últimos cinco años. (Invest in Bogota, 2018)



Para el periodo 2009-2013, “el mercado de cosméticos y aseo en Colombia ha crecido por encima del mercado latinoamericano y por encima del mercado mundial. Colombia ha crecido a 7,3%, mientras que Latinoamérica ha crecido 7,2% y el mercado mundial 4,3%” (ANDI, 2015) .

Según los “análisis realizados por la Cámara de la Industria Cosmética y Aseo de la Andi indican que estos subsectores proyectan un crecimiento de 3,9% y 4,3% anuales, respectivamente, entre 2014 y 2019.” (Dinero, 2015). Información que se tendrá en cuenta a la hora de hacer los incrementos de la industria por año.

Las expectativas de este mercado son positivas, “las expectativas son crecientes. Según Invest In Bogotá, Colombia es el quinto país más grande en el negocio de belleza y el cuidado personal en América Latina después de Brasil, México, Argentina y Venezuela.” (Invest in Bogota, 2018).

VENTAS AÑO 2018				
Producto	Cuota Mensual	cuota mensual COP	Cuota unidades x año	Cuota año COP
Aclarante	259	\$ 12.320.112	2590	\$ 123.201.120
Protector Solar	100	\$ 4.377.500	1000	\$ 43.775.000
Contorno de Ojos	92	\$ 2.208.000	920	\$ 22.080.000
Hidratante cara y cuerpo	96	\$ 2.575.584	960	\$ 25.755.840
Total	547	\$ 21.481.196	5470	\$ 214.811.960

VENTAS AÑO 2019				
Producto	Cuota Mensual unidades	cuota mensual COP	Cuota unidades x año	Cuota año COP
	7%			
Aclarante	277	\$ 13.709.821	3326	\$ 164.517.848
Protector Solar	107	\$ 4.871.282	1284	\$ 58.455.384
Contorno de Ojos	98	\$ 2.457.062	1181	\$ 29.484.749
Hidratante cara y cuerpo	103	\$ 2.866.110	1233	\$ 34.393.319
Total	585	\$ 23.904.275	7023	\$ 286.851.299

VENTAS AÑO 2020				
Producto	Cuota Mensual unidades	cuota mensual COP	Cuota unidades x año	Cuota año COP
	10%			
Aclarante	305	\$ 15.684.035	3658	\$ 188.208.418
Protector Solar	118	\$ 5.572.747	1412	\$ 66.872.959
Contorno de Ojos	108	\$ 2.810.879	1299	\$ 33.730.553
Hidratante cara y cuerpo	113	\$ 3.278.830	1356	\$ 39.345.956
Total	644	\$ 27.346.490	7726	\$ 328.157.886

VENTAS AÑO 2021				
Producto	Cuota Mensual unidades	cuota mensual COP	Cuota unidades x año	Cuota año COP
	12%			
Aclarante	341	\$ 18.268.764	4097	\$ 219.225.165
Protector Solar	132	\$ 6.491.135	1582	\$ 77.893.623
Contorno de Ojos	121	\$ 3.274.112	1455	\$ 39.289.348
Hidratante cara y cuerpo	127	\$ 3.819.181	1519	\$ 45.830.170
Total	721	\$ 31.853.192	8653	\$ 382.238.306

VENTAS AÑO 2022				
Producto	Cuota Mensual unidades	cuota mensual COP	Cuota unidades x año	Cuota año COP
	15%			
Aclarante	393	\$ 21.849.441	4712	\$ 262.193.297
Protector Solar	148	\$ 7.560.874	1772	\$ 90.730.492
Contorno de Ojos	136	\$ 3.813.686	1630	\$ 45.764.232
Hidratante cara y cuerpo	142	\$ 4.448.582	1701	\$ 53.382.982
Total	818	\$ 37.672.584	9814	\$ 452.071.003

VENTAS AÑO 2023				
Producto	Cuota Mensual unidades	cuota mensual COP	Cuota unidades x año	Cuota año COP
	15%			
Aclarante	452	\$ 25.126.858	5418	\$ 301.522.292
Protector Solar	170	\$ 8.695.005	2037	\$ 104.340.066
Contorno de Ojos	156	\$ 4.385.739	1874	\$ 52.628.867
Hidratante cara y cuerpo	163	\$ 5.115.869	1956	\$ 61.390.429
Total	941	\$ 43.323.471	11286	\$ 519.881.654

Nota: El plan de mercadeo y la proyección de ventas como se menciona anteriormente fue diseñado bajo los parámetros de: Close Up, estudios de Invest, informes de la cámara cosmética, ANDI y cámara de comercio, para justificar la proyección en ventas del año 2018 se debe hacer una retrosección para evaluar por qué no se basó en el año 2017, ya que hubo diferentes variables como: En ese año se adquirió la línea de Lepiderm que produjo un gasto significativo para la operación, ya que se pagaron patentes y requerimientos administrativos con un valor aproximado de 66 millones, las unidades adquiridas se vendieron en corto plazo generando agotados en los siguientes 6 meses, ocasionando déficit en ventas e ingresos operacionales en el segundo semestre del 2017, el retraso en la adquisición de materias primas después de los agotados y la larga de espera de cupo de producción en el maquilador dan como resultado un año negativo para la compañía. Por tal motivo y por los sucesos expuestos anteriormente, no se toma como base para diseñar el plan de mercadeo el año 2017, se toma como año base y año inicial de las operaciones de la empresa farmanexo el año 2018.

Nota: la información de close up no puede ser publicada es de carácter confidencial, para el ejercicio académico la información fue tomada como base para la proyección de ventas en unidades y en categorías de producto.

Para el desarrollo del proyecto, teniendo en cuenta que la empresa es una PYME, las proyecciones a dos dígitos en las ventas y el “crecimiento del sector que está en promedio un 7% en los últimos cinco años” y que dicha información está respaldada en las empresas más grandes del sector; las bases de “Asocolderma (Asociación Colombiana de Dermatología y Cirugía Dermatológica) que actualmente cuenta con mil dermatólogos registrados y en su gran mayoría radicados en la ciudad de Bogotá”, la captura de nuevos clientes y el desarrollo de los existentes permite establecer dichos incrementos, teniendo en cuenta que “Colombia su ubica como cuarto mercado más grande de América Latina en productos de belleza y cuidado personal y en contraste Colombia es noveno en consumo per cápita con US 64 (\$185.000 colombianos)”.

Parte del desarrollo del estudio se tomó como referencia una empresa del sector, su crecimiento refleja que es posible desarrollar dicho proyecto, “la empresa Laboratorios Huden cuenta con ocho años aproximadamente en el mercado, los cuatro años iniciales consolidaron sus principales marcas, el quinto año inician sus actividades comerciales y de planta, y culmina con la aprobación del INVIMA de buenas prácticas y elaboración para las fórmulas magistrales.

Nota: la compañía HUDEN por ser una PYME, no está obligada a publicar su información financiera en medios externos, por tanto la información de su evolución en el mercado está basada en la historia que esta publicada en su página web.

Inversión Inicial

A continuación, se presenta la inversión inicial para el desarrollo del proyecto, se discrimina lo que se necesita como inversión inicial y los costos y gastos requeridos para la operación, información recolectada en la salida de campo a la planta maquiladora procesos 2000, la información de la visita se puede consultada en el anexo 4.

A continuación, se presenta la tabla de los costos requeridos para la operación:

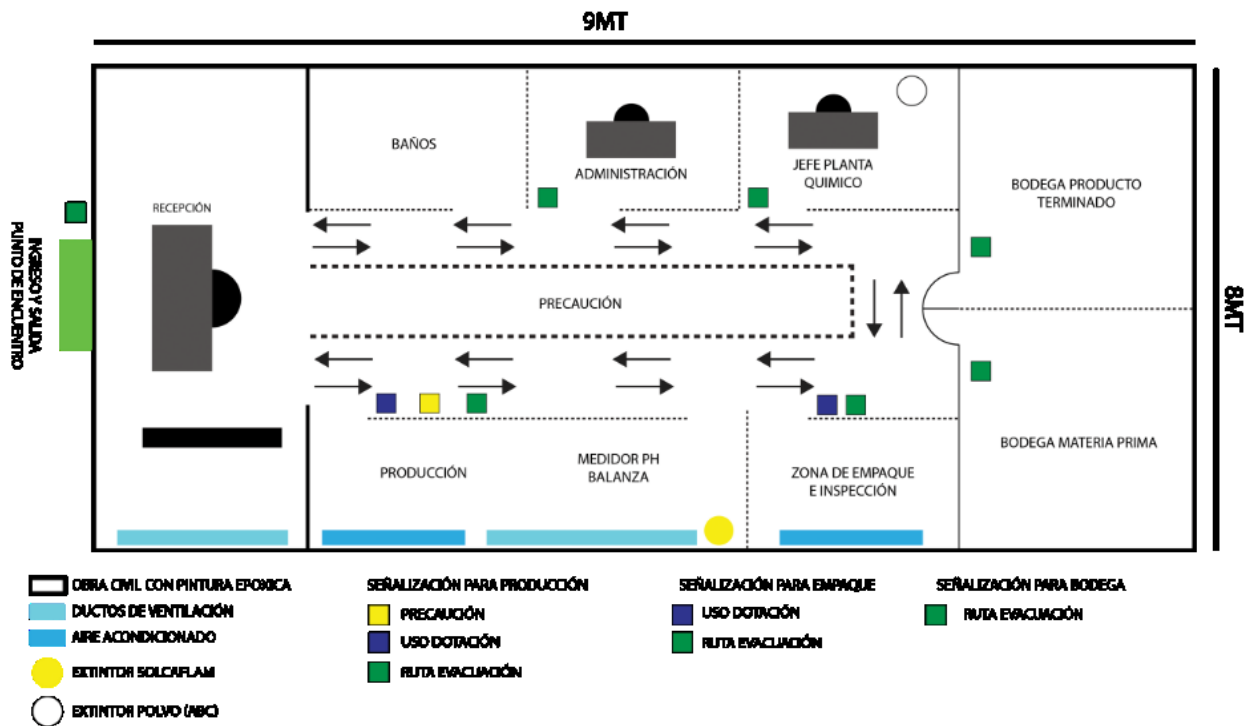
ESTABLECIMIENTO DE 72 METROS CUADRADOS						
ITEM	TIPO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL SIN IVA	IVA 19%	TOTAL + IVA
MARMITA	CAPACIDAD DE 200 KLG	1	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ 570.000	\$ 3.570.000
BALANZAS	CAPACIDAD DE 10 KLG	2	\$ 120.000	\$ 120.000	\$ 22.800	\$ 262.800
SISTEMA DE AIRE ACONDICIONADO	AIRE ACONDICIONADO	1	\$ 2.200.000	\$ 2.200.000	\$ 418.000	\$ 2.618.000
ADECUACIONES	DUCTO DE AIRE DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA	100%	\$ 4.000.000	\$ 4.000.000	\$ 760.000	\$ 4.760.000
CIRCUITO CERRADO DE TV	SEGURITY LTDA.		\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	\$ 228.000	\$ 1.428.000
COMPUTADOR	EQUIPO DE OFICINA	1	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	\$ 228.000	\$ 1.428.000
CANECA PLASTICA	CANECA DE COLOR AZUL	2	\$ 160.000	\$ 320.000	\$ 60.800	\$ 380.800
PERMISO INVIMA	PERMISO DE FABRICACIÓN	2	\$ 2.200.000	\$ 2.200.000		\$ 4.400.000
MEDIDOR DE PH	CAJA DE 100 TIRAS	3	\$ 10.000	\$ 30.000	\$ 5.700	\$ 35.700
TOTAL						\$ 18.883.300

ELEMENTOS DE SEGURIDAD						
ITEM	TIPO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL SIN IVA	IVA 19%	TOTAL + IVA
EXTINTOR	EXTINTOR ABC	1	\$ 52.000	\$ 52.000	\$ 9.880	\$ 61.880
EXTINTOR	EXTINTOR SKA FLAN	1	\$ 232.500	\$ 232.500	\$ 44.175	\$ 276.675
PINTURA EPOXICA	GALÓN	2	\$ 109.000	\$ 218.000	\$ 41.420	\$ 259.420
SEÑALIZACIÓN	FOTO LUMINISCENTE	10	\$ 17.800	\$ 178.000	\$ 33.820	\$ 211.820
TOTAL						\$ 809.795
TOTAL INVERSIÓN						\$ 19.693.095

	MES	1 AÑO
Costos Directos	\$ 1.764.722	\$ 21.176.660
agua	\$ 130.000	\$ 1.560.000
luz	\$ 200.000	\$ 2.400.000
Gas	\$ 20.000	\$ 240.000
Arrendamientos	\$ 1.000.000	\$ 12.000.000
Telefonía	\$ 100.000	\$ 1.200.000
Depreciación	\$ 314.722	\$ 3.776.660
Costos Indirectos	\$ 14.911.589	\$ 170.804.271
Recepcionista (8 Horas)	\$ 1.296.116	\$ 15.553.392
Gerente (8 Horas)	\$ 6.154.213	\$ 73.850.556
Nómina Químico farmacéutico (8 Horas)	\$ 3.077.701	\$ 36.932.412
Nómina Operarios (8 Horas)	\$ 2.592.232	\$ 31.106.784
Mantenimiento de Equipos	\$ 195.000	\$ 2.340.000
Margen de error del 2%	\$ 739.527	\$ 739.527
Uniforme industrial blanco	\$ 856.800	\$ 10.281.600
Gastos	\$ 4.170.000	\$ 23.640.000
Seguro	\$ 2.400.000	\$ 2.400.000
Contabilidad	\$ 500.000	\$ 6.000.000
Monitoreo	\$ 135.000	\$ 1.620.000
Mantenimiento Equipos CCTV	\$ 135.000	\$ 1.620.000
Publicidad	\$ 1.000.000	\$ 12.000.000
TOTAL	\$ 20.846.311	\$ 215.620.931
TOTAL INVERSIÓN		\$ 254.197.326

Nota: En el recuadro de los costos se especifica que los ítems de seguros se pagan una vez al año y el margen del 2% es calculado sobre el total de la materia prima, es decir que estos valores no pueden ser multiplicados por doce meses. Adicional se agrega el total general de los costos, información que puede ser corroborada en el anexo de estados financieros documento en Excel.

A continuación, se presenta el plano de distribución de la planta, para el diseño del plano se tuvo en cuenta las recomendaciones de la salida de campo dos (ver anexo 4).



Descripción del plano

- 1) La recepción cuenta con la recepcionista, minuta de registro y teléfono.
- 2) El baño de uso genera de los empleados.
- 3) Administración: oficina asignada al gerente de la empresa, él se encarga de gestionar los pedidos con el ingeniero químico, hacer la respectiva facturación.
- 4) Jefatura de Planta: oficina asignada al ingeniero químico, cuenta con computador, donde lleva el registro de inventario de materia prima y producto terminado y los procesos de producción, se encargada de dar las pautas a los dos operarios para la fabricación de los productos.
- 5) Producción: a esta área debe el ingresar el operario uno con el equipo de trabajo, uniforme blanco, tapa bocas, cofia y las manos limpias debe acatar las normas de seguridad, no debe usar elementos que

contaminen la producción, él se encarga de realizar la mezcla, pesar la misma y operar la marmita, por último, almacenar la mezcla en las canecas para luego ser enviadas a el área de empaque e inspección.

6) Zona de empaque e inspección: Se recibe la combinación de los componentes donde luego son empacados en sus respectivos envases y guardas en sus cajas, está labor la desarrolla el operario dos quien también debe supervisar la calidad del producto.

7) Bodega: por políticas de inventario se almacena el 20% de la materia prima se almacena en recipientes cilíndricos con tapa; el 30% de producto terminado se almacena en cajas y se mantiene en condiciones requeridas para no afectar sus componentes, no se ha definido un modelo de capacidad de almacenamiento, sin embargo, es posible almacenar el inventario exigido por la política de la compañía.

8) La planta cuenta con 72 mt², está debidamente señalizada para seguridad de los colaboradores y exigencias de seguridad industrial, cuenta con dos extintores (uno de polvo y uno de agua), cuenta con pintura epoxica en paredes y pisos.

Flujograma de procesos

ESTABLECIMIENTO DE 72 METROS CUADRADOS						
ITEM	TIPO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL SIN IVA	IVA 19%	TOTAL + IVA
MARMITA	CAPACIDAD DE 200 KLG	1	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ 570.000	\$ 3.570.000
BALANZAS	CAPACIDAD DE 10 KLG	2	\$ 120.000	\$ 240.000	\$ 45.360	\$ 285.360
SISTEMA DE AIRE ACONDICIONADO	AIRE ACONDICIONADO	1	\$ 2.200.000	\$ 2.200.000	\$ 418.000	\$ 2.618.000
OBRA CIVIL ADECUACIONES	LA INVERSIÓN DUCTO DE AIRE	100%	\$ 4.000.000	\$ 4.000.000	\$ 760.000	\$ 4.760.000
TOTAL						\$ 11.210.800
DEPRECIACIÓN A 5 AÑOS						\$ 2.242.160

Nota: se deprecian los equipos en la línea recta durante un periodo de 5 años, se incluye obra civil y adecuaciones por que bajo normas internacionales la NIIF 15 especifica que se deben incluir todos los valores hasta poner en funcionamiento la máquina.

No se toma en cuenta el valor de salvamento dado que no se conoce fidedignamente el valor de la maquinaria usada en el mercado.

PERMISO INVIMA	PERMISO DE FABRICACIÓN	2	\$ 2.200.000	\$ 2.200.000		\$ 4.400.000
AMORTIZACIÓN A 5 AÑOS						\$ 880.000

Nota: se amortiza a 5 años el permiso del INVIMA, dado que este periodo de tiempo es en el que nos enfocamos para realizar el análisis financiero.

Costo unitario del producto año 2018

PRODUCTO	COSTO UNITARIO (MP)
Protector Solar	10248
Contorno de ojos	1300
Hidratante	8102
Aclarante	6855

Se presenta el costo unitario por unidad de la materia prima, información suministrada por la alta gerencia de la compañía.

Estado de cotos sin gastos

Se presenta el estado de costos en el cual se discrimina los costos de MP, MOD, CD, CIF, para el desarrollo del proyecto con tiempo proyectado a 6 años.

PERIODOS (AÑOS)	2018	2019	2020	2021	2022	2023
PRODUCCIÓN / VENTAS						
PROYECCIÓN DE VENTAS EN PESOS	\$214.811.960	\$286.851.299	\$328.157.886	\$382.238.306	\$452.071.003	\$519.881.654
PROYECCIÓN DE VENTAS EN UNIDADES	5.470	7.023	7.726	8.653	9.814	11.286
COSTOS DIRECTOS DE FABRICACIÓN						
MMPP	\$36.976.370	\$49.376.765	\$56.487.020	\$65.796.081	\$78.692.112	\$94.115.766
COSTOS DIRECTOS						
	\$ 77.989.283	\$ 154.971.927	\$ 164.345.883	\$ 174.333.897	\$ 184.999.693	\$ 196.360.384
Costos directos	\$ 68.039.196	\$ 144.243.096	\$ 152.897.681	\$ 162.071.542	\$ 171.795.835	\$ 182.103.585
MOD	\$ 68.039.196	\$ 72.121.548	\$ 76.448.841	\$ 81.035.771	\$ 85.897.917	\$ 91.051.792
Nómina Químico farmacéutico (8 Horas)	\$ 36.932.412	\$ 39.148.357	\$ 41.497.258	\$ 43.987.094	\$ 46.626.319	\$ 49.423.898
Nómina Operarios (8 Horas)	\$ 31.106.784	\$ 32.973.191	\$ 34.951.583	\$ 37.048.677	\$ 39.271.598	\$ 41.627.894
COSTOS INDIRECTOS	\$ 9.950.087	\$ 10.728.831	\$ 11.448.202	\$ 12.262.355	\$ 13.203.859	\$ 14.256.799
AGUA	\$ 1.560.000	\$ 1.716.000	\$ 1.887.600	\$ 2.076.360	\$ 2.283.996	\$ 2.512.396
LUZ	\$ 2.400.000	\$ 2.640.000	\$ 2.904.000	\$ 3.194.400	\$ 3.513.840	\$ 3.865.224
GÁS	\$ 240.000	\$ 264.000	\$ 290.400	\$ 319.440	\$ 351.384	\$ 386.522
DEPRECIACIONES	\$ 2.242.160	\$ 2.242.160	\$ 2.242.160	\$ 2.242.160	\$ 2.242.160	\$ 2.242.160
MANTENIMIENTOS	\$ 2.340.000	\$ 2.433.600	\$ 2.530.944	\$ 2.632.182	\$ 2.737.469	\$ 2.846.968
MARGEN DE ERROR DEL 2%	\$ 739.527	\$ 987.535	\$ 1.129.740	\$ 1.315.922	\$ 1.573.842	\$ 1.882.315
MEDIDOR DE PH	\$ 428.400	\$ 445.536	\$ 463.357	\$ 481.892	\$ 501.167	\$ 521.214
SALDO COSTOS	\$ 114.965.653	\$ 132.227.145	\$ 144.384.062	\$ 159.094.207	\$ 177.793.888	\$ 199.424.358

Nota: Por normas internacionales (NIIF 12) inventarios, se debe incluir dentro de los costos un margen de error porque se está utilizando MO, MP para el producto que no va a salir al mercado.

Estado de cotos más gastos

Se presenta el estado de costos que incluye los gastos proyectados a 5 años, para el incremento en pesos y unidades se tuvo como indicador principal el IPC, los servicios públicos tienen incremento del 10% anual y el salario mínimo con el incremento actual del 5, 9% se proyecta a 5 años un incremento anual del 6% sobre el salario mínimo, la depreciación se hace en línea recta a 5 años se toma para la depresión la marmita, la balanza, sistema de aire acondicionado y la obra civil.

PERIODOS (AÑOS)	2018	2019	2020	2021	2022	2023
PRODUCCIÓN / VENTAS						
PROYECCIÓN DE VENTAS EN PESOS	\$214.811.960	\$286.851.299	\$328.157.886	\$382.238.306	\$452.071.003	\$519.881.654
PROYECCIÓN DE VENTAS EN UNIDADES	5.470	7.023	7.726	8.653	9.814	11.286
COSTOS DIRECTOS DE FABRICACIÓN						
MMPP	\$36.976.370	\$49.376.765	\$56.487.020	\$65.796.081	\$78.692.112	\$94.115.766
COSTOS DIRECTOS						
	\$ 79.095.383	\$ 156.060.891	\$ 165.417.026	\$ 175.386.505	\$ 186.033.026	\$ 197.373.670
Costos directos	\$ 68.039.196	\$ 144.243.096	\$ 152.897.681	\$ 162.071.542	\$ 171.795.835	\$ 182.103.585
MOD	\$ 68.039.196	\$ 72.121.548	\$ 76.448.841	\$ 81.035.771	\$ 85.897.917	\$ 91.051.792
Nómina Químico farmacéutico (8 Horas)	\$ 36.932.412	\$ 39.148.357	\$ 41.497.258	\$ 43.987.094	\$ 46.626.319	\$ 49.423.898
Nómina Operarios (8 Horas)	\$ 31.106.784	\$ 32.973.191	\$ 34.951.583	\$ 37.048.677	\$ 39.271.598	\$ 41.627.894
COSTOS INDIRECTOS						
	\$ 11.056.187	\$ 11.817.795	\$ 12.519.344	\$ 13.314.963	\$ 14.237.191	\$ 15.270.085
AGUA	\$ 1.560.000	\$ 1.716.000	\$ 1.887.600	\$ 2.076.360	\$ 2.283.996	\$ 2.512.396
LUZ	\$ 2.400.000	\$ 2.640.000	\$ 2.904.000	\$ 3.194.400	\$ 3.513.840	\$ 3.865.224
GAS	\$ 240.000	\$ 264.000	\$ 290.400	\$ 319.440	\$ 351.384	\$ 386.522
DEPRECIACIONES	\$ 3.776.660	\$ 3.776.660	\$ 3.776.660	\$ 3.776.660	\$ 3.776.660	\$ 3.776.660
EMPAQUE	\$ 2.340.000	\$ 2.433.600	\$ 2.530.944	\$ 2.632.182	\$ 2.737.469	\$ 2.846.968
MARGEN DE ERROR DEL 2%	\$ 739.527	\$ 987.535	\$ 1.129.740	\$ 1.315.922	\$ 1.573.842	\$ 1.882.315
MEDIDOR DE PH	\$ 428.400	\$ 445.536	\$ 463.357	\$ 481.892	\$ 501.167	\$ 521.214
GASTOS						
	\$ 128.583.948	\$ 135.515.385	\$ 142.831.364	\$ 150.553.704	\$ 158.705.483	\$ 167.311.111
Gastos	\$ 128.583.948	\$ 135.515.385	\$ 142.831.364	\$ 150.553.704	\$ 158.705.483	\$ 167.311.111
Recepcionista (8 Horas)	\$ 15.553.392	\$ 16.486.596	\$ 17.475.791	\$ 18.524.339	\$ 19.635.799	\$ 20.813.947
Gerente (8 Horas)	\$ 73.850.556	\$ 78.281.589	\$ 82.978.485	\$ 87.957.194	\$ 93.234.625	\$ 98.828.703
Mantenimiento de Equipos	\$ 2.340.000	\$ 2.433.600	\$ 2.530.944	\$ 2.632.182	\$ 2.737.469	\$ 2.846.968
Seguros	\$ 2.400.000	\$ 2.496.000	\$ 2.595.840	\$ 2.699.674	\$ 2.807.661	\$ 2.919.967
Contabilidad	\$ 6.000.000	\$ 6.240.000	\$ 6.489.600	\$ 6.749.184	\$ 7.019.151	\$ 7.299.917
Monitoreo	\$ 1.620.000	\$ 1.684.800	\$ 1.752.192	\$ 1.822.280	\$ 1.895.171	\$ 1.970.978
Mantenimiento Equipos CCTV	\$ 1.620.000	\$ 1.684.800	\$ 1.752.192	\$ 1.822.280	\$ 1.895.171	\$ 1.970.978
Publicidad	\$ 12.000.000	\$ 12.480.000	\$ 12.979.200	\$ 13.498.368	\$ 14.038.303	\$ 14.599.835
Ariendo	\$ 12.000.000	\$ 12.480.000	\$ 12.979.200	\$ 13.498.368	\$ 14.038.303	\$ 14.599.835
Telefono	\$ 1.200.000	\$ 1.248.000	\$ 1.297.920	\$ 1.349.837	\$ 1.403.830	\$ 1.459.983
SALDO COSTOS	\$ 116.071.753	\$ 133.316.109	\$ 145.455.205	\$ 160.146.815	\$ 178.827.221	\$ 200.437.644
SALDO COSTOS + GASTOS	\$ 244.655.701	\$ 268.831.493	\$ 288.286.569	\$ 310.700.519	\$ 337.532.704	\$ 367.748.754

Estado de resultados

ESTADO DE RESULTADOS	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023
INGRESOS OPERACIONALES	\$ 214.811.960	\$ 286.851.299	\$ 328.157.886	\$ 382.238.306	\$ 452.071.003	\$ 519.881.654
(-) COSTO DE VENTAS	116.071.753	133.316.109	145.455.205	160.146.815	178.827.221	200.437.644
MAP	\$ 36.976.370	\$ 49.376.765	\$ 56.487.020	\$ 65.796.081	\$ 78.692.112	\$ 94.115.766
MOD	\$ 68.039.196	\$ 72.121.548	\$ 76.448.841	\$ 81.035.771	\$ 85.897.917	\$ 91.051.792
CIF	\$ 11.056.187	\$ 11.817.795	\$ 12.519.344	\$ 13.314.963	\$ 14.237.191	\$ 15.270.085
UTILIDAD O PERDIDA MARGINAL	98.740.207	153.535.190	182.702.681	222.091.491	273.243.783	319.444.010
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 115.803.948	\$ 122.224.185	\$ 129.008.516	\$ 136.177.942	\$ 143.754.690	\$ 151.762.287
GASTOS OPERATIVOS	\$ 12.780.000	\$ 13.291.200	\$ 13.822.848	\$ 14.375.762	\$ 14.950.792	\$ 15.548.824
TOTAL UTILIDAD O PERDIDA OPERACIONAL	(29.843.741)	31.311.006	53.694.165	85.913.548	129.489.092	167.681.724
OTROS INGRESOS	\$ 8.622.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
OTROS GASTOS	\$ 1.477.832	\$ 1.536.945	\$ 1.598.423	\$ 1.662.360	\$ 1.728.854	\$ 1.798.009
TOTAL UTILIDAD O PERDIDA ANTES DE IMPUESTOS	(22.699.573)	29.774.060	52.095.742	84.251.188	127.760.238	165.883.715
PROVICIÓN DE IMPUESTOS 34% -33%	-	9.825.440	17.191.595	27.802.892	42.160.878	54.741.626
TOTAL UTILIDAD O PERDIDA DESPUES DE IMPUESTOS	(22.699.573)	19.948.620	34.904.147	56.448.296	85.599.359	111.142.089
RESERVA LEGAL 10%	-	1.994.862	3.490.415	5.644.830	8.559.936	11.114.209
TOTAL UTILIDAD O PERDIDA NETA	(22.699.573)	17.953.758	31.413.733	50.803.467	77.039.423	100.027.880

Para el desarrollo del estado de resultado:

Se proyectaron los ingresos por ventas a un periodo de 6 años, en los costos de ventas se incluye los costos de MAP, MOD y CIF, los gastos administrativos y operativos aumenta para cada año, la información se toma de la base inicial de costos.

Para el año 2019 la operación genera su primera reserva legal, los gastos ajenos a la operación se van a seguir manteniendo con incremento del IPC como parte de provisión de contingencia, gastos referentes a dotación para oficina, insumos de aseo y cafetería, transporte de mercancía.

Otros ingresos y gastos en que están representados

Balance general

BALANCE	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023
ACTIVO	ACTIVO	ACTIVO	ACTIVO	ACTIVO	ACTIVO	ACTIVO
ACTIVO CORRIENTE	65.298.477	241.658.927	298.987.924	385.717.910	499.539.112	566.238.616
EFEKTIVO	142.211	161.039.873	208.824.864	283.421.282	381.488.165	431.267.643
DEUDORES COMERCIALES Y OTRAS CUENTAS POR COBRAR	17.900.997	23.904.275	27.346.490	31.853.192	37.672.584	43.323.471
GASTOS PAGADOS POR ANTICIPADO						
RETENCIÓN DE IMPUESTOS	5.370.299	7.171.282	8.203.947	9.555.958	11.301.775	12.997.041
INVENTARIO INICIAL DE MATERIA PRIMA	7.395.274	9.875.353	11.297.404	13.159.216	15.738.422	18.823.153
INVENTARIO PRODUCTO TERMINADO	34.489.696	39.668.143	43.315.219	47.728.262	53.338.166	59.827.307
ACTIVO NO CORRIENTE	3.520.000	2.640.000	1.760.000	880.000	-	-
INTANGIBLES	4.400.000	4.400.000	4.400.000	4.400.000	4.400.000	4.400.000
AMORTIZACIÓN	880.000	1.760.000	2.640.000	3.520.000	4.400.000	4.400.000
ACTIVO FIJO	8.968.640	6.726.480	4.484.320	2.242.160	-	-
MAQUINARIA Y EQUIPO	11.210.800	11.210.800	11.210.800	11.210.800	11.210.800	11.210.800
DEPRECIACIONES	2.242.160	4.484.320	6.726.480	8.968.640	11.210.800	11.210.800
TOTAL ACTIVO	77.787.117	251.025.407	305.232.244	388.840.070	499.539.112	566.238.616
PASIVO	PASIVO	PASIVO	PASIVO	PASIVO	PASIVO	PASIVO
PASIVO CORRIENTE	20.816.441	54.106.111	73.408.801	100.568.330	136.909.181	169.506.018
PROVEEDORES	8.950.498	11.952.137	13.673.245	15.926.596	18.836.292	21.661.736
CUENTAS COMERCIALES Y OTRAS CUENTAS POR PAGAR	3.810.000	3.983.400	4.165.836	4.357.879	4.560.146	4.773.298
IMPUESTOS GRÁVAMENES Y TASAS	1.121.598	19.085.287	27.784.860	40.141.927	56.756.372	71.535.493
IVA	6.802.379	9.083.624	10.391.666	12.104.213	14.315.582	16.462.919
ICA	39.525	52.781	60.381	70.332	83.181	95.658
RENTA	-	9.825.440	17.191.595	27.802.892	42.160.878	54.741.626
RETENCIÓN EN LA FUENTE	92.441	123.442	141.218	164.490	196.730	235.289
ANTICIPOS RECIBIDOS DE CLIENTES						
PASIVO NO CORRIENTE	-	-	-	-	-	-
DIVIDENDOS POR PAGAR	-	-	-	-	11.241.167	77.039.423
	-	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-	-
TOTAL PASIVO	20.816.441	54.106.111	73.408.801	100.568.330	136.909.181	169.506.018
PATRIMONIO	PATRIMONIO	PATRIMONIO	PATRIMONIO	PATRIMONIO	PATRIMONIO	PATRIMONIO
PATRIMONIO	56.970.676	196.919.296	231.823.443	288.271.740	362.629.932	396.732.597
CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO	145.900.466	265.900.466	265.900.466	265.900.466	265.900.466	265.900.466
(PERDIDA) UTILIDAD NETA DEL AÑO	(22.699.573)	17.953.758	31.413.733	50.803.467	77.039.423	100.027.880
UTILIDAD O PERDIDA DE EJERCICIOS ANTERIORES	(66.230.217)	(88.929.790)	(70.976.032)	(39.562.300)	-	-
RESERVAS	-	1.994.862	5.485.277	11.130.106	19.690.042	30.804.251
TOTAL PATRIMONIO + PASIVO	77.787.117	251.025.407	305.232.244	388.840.070	499.539.112	566.238.616

Para el desarrollo del balance general se tuvo en cuenta las siguientes observaciones:

Inventarios

- La nueva política de manejo de inventarios que maneja la compañía indica que el 20% del inventario va permanecer como stock de inventario de materia prima, en caso de tener faltante en la materia prima de algún principio activo.
- La siguiente política mantiene un stock del 30% sobre el inventario de producto terminado, se mantiene en caso de que la producción no salga a tiempo para cumplir con los pedidos.
- No se va a manejar inventario producto en proceso, la fabricación se realizará a partir de las órdenes de venta.

La siguiente información hace parte de las políticas contables de la compañía:

- Las cuentas por cobrar: la cartera de clientes se cobra en un plazo no mayor a 30 días.
- Las cuentas por pagar: se tendrán en cuenta los gastos que se dejaron causados en diciembre para ser pagados en el mes de enero.

Patrimonio: la inversión requerida se va hacer por capital privado buscando nuevos inversionistas para la operación, debido a que la información financiera del año 2017 no da la suficientes garantías para acceder a un préstamo bancario, por decisión de la gerencia se van a incluir nuevos inversionistas para aumentar el capital suscrito y pagado.

La empresa no cuenta con el soporte financiero necesario teniendo en cuenta la pérdida del año 2017 la gerencia opta por la inversión privada de capital.

Para el año 2019 Se pretende reunir la inversión para la ejecución del proyecto por tanto la inversión que se estima para realizar la auto sostenibilidad de la compañía son 120 millones de pesos para el año 2019 el capital suscrito y pagado va aumentar para benéfico de la operación.

Se toma los dividendos por pagar, desde el momento en que se presenta la utilidad. Estos dividendos presentan un crecimiento a partir del año 2021.

No se van a tomar las reservas extralegales, decretadas por la compañía, dado a que aún no se ha presentado la inversión y se desconoce las decisiones gerenciales de la compañía.

El pago de los dividendos se realiza durante la vigencia del proyecto, es decir durante cada periodo se hará el pago del capital junto con los intereses a sus nuevos socios e inversionistas.

Flujo de caja o efectivo

ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO POR LOS AÑOS TERMINADOS A 31 DICIEMBRE DE 2017 Y 2018 (Con cifras expresadas en miles de pesos)						
	Diciembre 2.018	Diciembre 2.019	Diciembre 2.020	Diciembre 2.021	Diciembre 2.022	Diciembre 2.023
Flujos de Efectivo de las actividades de operación :						
Utilidad o (Pérdida) neta del ejercicio	-22.699.573	17.953.758	31.413.733	50.803.467	77.039.423	100.027.880
Partidas que no afectan el efectivo:						
Amortizaciones	880.000	880.000	880.000	880.000	880.000	880.000
Depreciaciones	2.242.160	2.242.160	2.242.160	2.242.160	2.242.160	2.242.160
Provisiones	0	0	0	0	-11.723.557	-96.100.288
Reservas	-1.994.862	-3.490.415	-3.490.415	-5.644.830	-8.559.936	-11.114.209
Provisión Impuesto de Renta	9.825.440	17.191.595	17.191.595	27.802.892	42.160.878	54.741.626
Neto provisto por las actividades de operación	-19.577.413	28.906.496	48.237.073	76.083.689	102.038.969	50.677.169
Cambios en activos y pasivos operacionales :						
Deudores	-12.757.860	14.836.831	3.442.216	4.506.702	5.819.391	5.650.888
Inventarios	5.079.522	16.492.079	5.676.154	7.456.478	8.189.111	9.573.872
Anticipo Impuesto	3.402.933	1.800.983	1.032.665	1.352.010	1.745.817	1.695.266
Proveedores	4.111.213	-3.001.639	-1.721.108	-2.253.351	-2.909.696	-2.825.444
Cuentas por Pagar	1.803.462	-173.400	-182.436	-192.043	-202.266	-213.152
Impuestos, gravámenes y tasas	-6.934.345	-17.963.689	-8.699.573	-12.357.067	-16.614.444	-14.779.121
Pasivos Estimados y Provisiones	0	0	0	0	0	0
Otros Pasivos	0	0	0	0	0	0
Efectivo neto provisto por las actividades de operación	-24.872.488	40.897.662	47.784.990	74.596.417	98.066.882	49.779.478
Flujos de Efectivo de las actividades de Inversión :						
Compra de propiedad planta y equipo	11.210.800	0	0	0	0	0
Venta propiedad planta y equipo	0	0	0	0	0	0
Aumento de Intangibles	4.400.000	0	0	0	0	0
Incremento de Diferidos	0	0	0	0	0	0
Efecto Neto utilizado por las actividades de Inversión	15.610.800	0	0	0	0	0
Flujos de Efectivo de las actividades de Financiación						
Aumento de Pasivos a Largo Plazo	0	0	0	0	0	0
Aumento de Obligaciones Financieras a Largo Plazo	0	0	0	0	0	0
Aumento de Intereses a Largo Plazo	0	0	0	0	0	0
Disminución Retiro Propiedad, Planta y Equipo	0	0	0	0	0	0
Aumento de Capital Social	120.000.000	0	0	0	0	0
Impuesto al Patrimonio	0	0	0	0	0	0
Aumento de obligaciones Financieras	0	0	0	0	0	0
Efectivo Neto provisto por las actividades de Financiación	0	120.000.000	0	0	0	0
Aumento en efectivo y equivalentes de efectivo Disponible e inversiones al principio del año	-9.261.688	160.897.662	47.784.990	74.596.417	98.066.882	49.779.478
	9.403.899	142.211	161.039.873	208.824.864	283.421.282	381.488.165
Disponibles y equivalentes de efectivo al final del año	142.211	161.039.873	208.824.864	283.421.281	381.488.164	431.267.642
	142.211	161.039.873	208.824.864	283.421.282	381.488.165	431.267.643
		0	0	0	0	0

A continuación, se presenta el flujo de efectivo proyectado a 6 años, el cual presenta de manera discriminada el efectivo disponible después de los gastos, intereses y el pago a capital. Este estado presentado los movimientos de efectivo y sus equivalentes.

Discusión de los resultados

Análisis Estado de resultados (Análisis vertical)

ESTADO DE RESULTADOS	AÑO 2018	VARIACIÓN 2018	AÑO 2019	VARIACIÓN 2019	AÑO 2020	VARIACIÓN 2020
INGRESOS OPERACIONALES	\$ 214.811.960	100%	\$ 286.851.299	100%	\$ 328.157.886	100%
(-) COSTO DE VENTAS	116.071.753	54%	133.316.109	46%	145.455.205	44%
MAP	\$ 36.976.370	17%	\$ 49.376.765	17%	\$ 56.487.020	17%
MOD	\$ 68.039.196	32%	\$ 72.121.548	25%	\$ 76.448.841	23%
CIF	\$ 11.056.187	5%	\$ 11.817.795	4%	\$ 12.519.344	4%
UTILIDAD O PERDIDA MARGINAL	98.740.207	46%	153.535.190	54%	182.702.681	56%
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 115.803.948	54%	\$ 122.224.185	43%	\$ 129.008.516	39%
GASTOS OPERATIVOS	\$ 12.780.000	6%	\$ 13.291.200	5%	\$ 13.822.848	4%
TOTAL UTILIDAD O PERDIDA OPERACIONAL	(29.843.741)	-14%	31.311.006	11%	53.694.165	16%
OTROS INGRESOS	\$ 8.622.000	4%	\$ -	0%	\$ -	0%
OTROS GASTOS	\$ 1.477.832	1%	\$ 1.536.945	1%	\$ 1.598.423	0%
TOTAL UTILIDAD O PERDIDA ANTES DE IMPUESTOS	(22.699.573)		29.774.060	10%	52.095.742	16%
PROVICIÓN DE IMPUESTOS 34% -33%	-	0%	9.825.440	3%	17.191.595	5%
TOTAL UTILIDAD O PERDIDA DESPUES DE IMPUESTOS	(22.699.573)		19.948.620	7%	34.904.147	11%
RESERVA LEGAL 10%	-	0%	1.994.862	1%	3.490.415	1%
TOTAL UTILIDAD O PERDIDA NETA	(22.699.573)		17.953.758	6%	31.413.733	10%

Año 2018: los ingresos operacionales son de \$214.811.960, se evidencia una utilidad marginal de \$98.843.74, en este periodo la pérdida en la utilidad operacional es de \$29.843.741 dando un porcentaje negativo de -14% y una pérdida neta de \$22.699.753 para el vigente año.

Año 2019: los ingresos operacionales son de \$286.851.299 para la compañía, con una variación de porcentaje del 46% en el costo de ventas, se evidencia una utilidad marginal de \$153.535.190, en este periodo la utilidad operacional participa con variación del 11% que equivale a un valor de \$31.311.006 y una utilidad neta de \$17.953.758 para este año arrojando una utilidad del 6%.

Año 2020: los ingresos operacionales son de \$328.157.886 para la compañía, con una variación de porcentaje del 44% en el costo de ventas, se evidencia una utilidad marginal de \$182.702.681, en este periodo la utilidad participa con un valor de \$53.694.165 equivalente a un 16% y una utilidad neta de \$31.413.733 equivalente a un 10%.

ESTADO DE RESULTADOS	AÑO 2021	VARIACIÓN 2021	AÑO 2022	VARIACIÓN 2022	AÑO 2023	VARIACIÓN 2023
INGRESOS OPERACIONALES	\$ 382.238.306	100%	\$ 452.071.003	100%	\$ 519.881.654	100%
(-) COSTO DE VENTAS	160.146.815	42%	178.827.221	40%	200.437.644	39%
MAP	\$ 65.796.081	17%	\$ 78.692.112	17%	\$ 94.115.766	18%
MOD	\$ 81.035.771	21%	\$ 85.897.917	19%	\$ 91.051.792	18%
CIF	\$ 13.314.963	3%	\$ 14.237.191	3%	\$ 15.270.085	3%
UTILIDAD O PERDIDA MARGINAL	222.091.491	58%	273.243.783	60%	319.444.010	61%
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 136.177.942	36%	\$ 143.754.690	32%	\$ 151.762.287	29%
GASTOS OPERATIVOS	\$ 14.375.762	4%	\$ 14.950.792	3%	\$ 15.548.824	3%
TOTAL UTILIDAD O PERDIDA OPERACIONAL	85.913.548	22%	129.489.092	29%	167.681.724	32%
OTROS INGRESOS	\$ -	0%	\$ -	0%	\$ -	0%
OTROS GASTOS	\$ 1.662.360	0%	\$ 1.728.854	0%	\$ 1.798.009	0%
TOTAL UTILIDAD O PERDIDA ANTES DE IMPUESTOS	84.251.188	22%	127.760.238	28%	165.883.715	32%
PROVISIÓN DE IMPUESTOS 34% - 33%	27.802.892	7%	42.160.878	9%	54.741.626	11%
TOTAL UTILIDAD O PERDIDA DESPUES DE IMPUESTOS	56.448.296	15%	85.599.359	19%	111.142.089	21%
RESERVA LEGAL 10%	5.644.830	1%	8.559.936	2%	11.114.209	2%
TOTAL UTILIDAD O PERDIDA NETA	50.803.467	13%	77.039.423	17%	100.027.880	19%

Año 2021: los ingresos operacionales son de \$382.238.306 para la compañía, con una variación de porcentaje del 42% en el costo de ventas, se evidencia una utilidad marginal de \$222.091.491, en este periodo la utilidad operacional presenta un valor de \$85.913.548 equivalente a una variación porcentual del 22% y una utilidad neta positiva de \$50.803.467 que equivale a un 13%.

Año 2022: los ingresos operacionales son de \$452.071.003 para la compañía, con una variación de porcentaje del 40% en el costo de ventas, se evidencia una utilidad marginal de \$273.243.783 que equivale a un 61%, en este periodo la utilidad operacional está por un valor de \$129.489.092 que equivale a una variación porcentual positiva del 29% y una utilidad neta de \$77.039.423 que equivale a un 17%.

Año 2023: los ingresos operacionales son de \$519.881.654 para la compañía, con una variación porcentual del 39% en el costo de ventas, se evidencia una utilidad marginal de \$319.444.010 que equivale al 61%, en este periodo la utilidad operacional esta por un valor de \$167.681.724 que equivale

una variación porcentual positiva del 32% y una utilidad neta de \$100.027.880 que para este año equivale a un 19%.

Análisis Estado de resultados (Análisis horizontal)

ESTADO DE RESULTADOS	AÑO 2018	AÑO 2019	VARIACIÓN	VARIACIÓN %
INGRESOS OPERACIONALES	\$ 214.811.960	\$ 286.851.299	\$ 72.039.339	25%
(-) COSTO DE VENTAS	116.071.753	133.316.109	17.244.355	13%
MAP	\$ 36.976.370	\$ 49.376.765	\$ 12.400.395	25%
MOD	\$ 68.039.196	\$ 72.121.548	\$ 4.082.352	6%
CIF	\$ 11.056.187	\$ 11.817.795	\$ 761.608	6%
UTILIDAD O PERDIDA MARGINAL	98.740.207	153.535.190	54.794.984	36%
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 115.803.948	\$ 122.224.185	\$ 6.420.237	5%
GASTOS OPERATIVOS	\$ 12.780.000	\$ 13.291.200	\$ 511.200	4%
TOTAL UTILIDAD O PERDIDA OPERACIONAL	(29.843.741)	31.311.006	61.154.747	195%
OTROS INGRESOS	\$ 8.622.000	\$ -	-\$ 8.622.000	-100%
OTROS GASTOS	\$ 1.477.832	\$ 1.536.945	\$ 59.113	4%
TOTAL UTILIDAD O PERDIDA ANTES DE IMPUESTOS	(22.699.573)	29.774.060	52.473.634	176%
PROVISIÓN DE IMPUESTOS 34% - 33%	-	9.825.440	9.825.440	100%
TOTAL UTILIDAD O PERDIDA DESPUES DE IMPUESTOS	(22.699.573)	19.948.620	42.648.194	214%
RESERVA LEGAL 10%	-	1.994.862	1.994.862	100%
TOTAL UTILIDAD O PERDIDA NETA	(22.699.573)	17.953.758	(4.745.815)	-26%

Se registra un incremento frente al año anterior del 25% lo que indica que para ese año se vendieron más unidades, se percibe una mayor entrada de ingresos para la operación, los costos de ventas para el mismo año aumentaron en un 13% frente al año anterior, se presenta un consumo mayor de MAP, MOD y CIF equivalentes al 25%, 6% y 6% respectivamente para una utilidad marginal del 36% frente al año anterior.

Respecto a los gastos administrativos y operativos del año 2019 que presenta incrementos del 5% y 4% frente al año anterior, los gastos se mantienen en una tendencia controlada para una utilidad operacional del 195% para el año 2019.

La utilidad o pérdida antes de impuestos para el año 2019 es del 195% que está discriminada por otros ingresos que no registran incremento frente al año anterior y otros gastos que registran un incremento del 4% frente al año anterior, los gastos ajenos a la operación se van a seguir manteniendo con incremento del IPC como parte de provisión de contingencia, la utilidad neta del año 2019 frente al año anterior registra una mejora del -26%, la reserva legal es del 10% para este año la compañía hace la reserva legal por un valor de \$1.994.862 que presenta un crecimiento del 100%.

ESTADO DE RESULTADOS	AÑO 2019	AÑO 2020	VARIACIÓN	VARIACIÓN %
INGRESOS OPERACIONALES	\$ 286.851.299	\$ 328.157.886	\$ 41.306.587	13%
(-) COSTO DE VENTAS	133.316.109	145.455.205	12.139.096	8%
MAP	\$ 49.376.765	\$ 56.487.020	\$ 7.110.254	13%
MOD	\$ 72.121.548	\$ 76.448.841	\$ 4.327.293	6%
CIF	\$ 11.817.795	\$ 12.519.344	\$ 701.549	6%
UTILIDAD O PERDIDA MARGINAL	153.535.190	182.702.681	29.167.491	16%
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 122.224.185	\$ 129.008.516	\$ 6.784.331	5%
GASTOS OPERATIVOS	\$ 13.291.200	\$ 13.822.848	\$ 531.648	4%
TOTAL UTILIDAD O PERDIDA OPERACIONAL	31.311.006	53.694.165	22.383.160	42%
OTROS INGRESOS	\$ -	\$ -	\$ -	-
OTROS GASTOS	\$ 1.536.945	\$ 1.598.423	\$ 61.478	4%
TOTAL UTILIDAD O PERDIDA ANTES DE IMPUESTOS	29.774.060	52.095.742	22.321.682	43%
PROVISIÓN DE IMPUESTOS 34% - 33%	9.825.440	17.191.595	7.366.155	43%
TOTAL UTILIDAD O PERDIDA DESPUES DE IMPUESTOS	19.948.620	34.904.147	14.955.527	43%
RESERVA LEGAL 10%	1.994.862	3.490.415	1.495.553	43%
TOTAL UTILIDAD O PERDIDA NETA	17.953.758	31.413.733	13.459.974	43%

Se registra un incremento para el año 2020 frente al año anterior del 13% lo que indica que para ese año se vendieron más unidades, se percibe una mayor entrada de ingresos para la operación, los costos de ventas para el mismo año aumentaron en un 8% frente al año anterior, se presenta un consumo mayor de MAP, MOD y CIF equivalentes al 13%, 6% y 6% respectivamente para una utilidad marginal del 16% frente al año anterior.

Respecto a los gastos administrativos y operativos del año 2020 que presenta incrementos del 5% y 4% frente el año anterior, los gastos se mantienen en una tendencia controlada para una utilidad operacional del 42% para el año 2020.

La utilidad o pérdida antes de impuestos para el año 2020 es del 43%, no se registra incrementos frente al año anterior, los otros gastos registran un incremento del 4% frente al año anterior, los gastos ajenos a la operación se van a seguir manteniendo con incremento del IPC como parte de provisión de contingencia, la utilidad neta del año 2020 frente al año anterior registra una mejora del 43%, la reserva legal es del 10% para el año 2020 la reserva legal está por un valor de \$3.490.414 el cual presenta un crecimiento del 43% frente al año anterior.

ESTADO DE RESULTADOS	AÑO 2020	AÑO 2021	VARIACIÓN	VARIACIÓN %
INGRESOS OPERACIONALES	\$ 328.157.886	\$ 382.238.306	\$ 54.080.420	14%
(-) COSTO DE VENTAS	145.455.205	160.146.815	14.691.610	9%
MAP	\$ 56.487.020	\$ 65.796.081	\$ 9.309.061	14%
MOD	\$ 76.448.841	\$ 81.035.771	\$ 4.586.930	6%
CIF	\$ 12.519.344	\$ 13.314.963	\$ 795.619	6%
UTILIDAD O PERDIDA MARGINAL	182.702.681	222.091.491	39.388.809	18%
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 129.008.516	\$ 136.177.942	\$ 7.169.426	5%
GASTOS OPERATIVOS	\$ 13.822.848	\$ 14.375.762	\$ 552.914	4%
TOTAL UTILIDAD O PERDIDA OPERACIONAL	53.694.165	85.913.548	32.219.383	38%
OTROS INGRESOS	\$ -	\$ -	\$ -	-
OTROS GASTOS	\$ 1.598.423	\$ 1.662.360	\$ 63.937	4%
TOTAL UTILIDAD O PERDIDA ANTES DE IMPUESTOS	52.095.742	84.251.188	32.155.446	38%
PROVISIÓN DE IMPUESTOS 34% - 33%	17.191.595	27.802.892	10.611.297	38%
TOTAL UTILIDAD O PERDIDA DESPUES DE IMPUESTOS	34.904.147	56.448.296	21.544.149	38%
RESERVA LEGAL 10%	3.490.415	5.644.830	2.154.415	38%
TOTAL UTILIDAD O PERDIDA NETA	31.413.733	50.803.467	19.389.734	38%

Se registra un incremento para el año 2021 frente al año anterior del 14% lo que indica que para ese año se vendieron más unidades, se percibe una mayor entrada de ingresos para la operación, los costos de ventas para el mismo año aumentaron en un 9% frente al año anterior, se presenta un consumo mayor de MAP, MOD y CIF equivalentes al 14%, 6% y 6% respectivamente para una utilidad marginal del 18% frente al año anterior.

Respecto a los gastos administrativos y operativos del año 2021 que presenta incrementos del 5% y 4% frente al año anterior, los gastos se mantienen en una tendencia controlada para una utilidad operacional del 38% para el año 2021.

La utilidad antes de impuestos para el año 2021 es del 38%, no se registra incrementos frente al año anterior, los otros gastos registran un incremento del 4% frente al año anterior, los gastos ajenos a la operación se van a seguir manteniendo con incremento del IPC como parte de provisión de contingencia, la utilidad neta del año 2021 frente al año anterior registra un incremento del 38%, la reserva legal es del 10% para el año 2021 la reserva legal por un valor de \$5.644.830 que presenta un crecimiento del 38%.

ESTADO DE RESULTADOS	AÑO 2021	AÑO 2022	VARIACIÓN	VARIACIÓN %
INGRESOS OPERACIONALES	\$ 382.238.306	\$ 452.071.003	\$ 69.832.698	15%
(-) COSTO DE VENTAS	160.146.815	178.827.221	18.680.406	10%
MAP	\$ 65.796.081	\$ 78.692.112	\$ 12.896.032	16%
MOD	\$ 81.035.771	\$ 85.897.917	\$ 4.862.146	6%
CIF	\$ 13.314.963	\$ 14.237.191	\$ 922.228	6%
UTILIDAD O PERDIDA MARGINAL	222.091.491	273.243.783	51.152.292	19%
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 136.177.942	\$ 143.754.690	\$ 7.576.748	5%
GASTOS OPERATIVOS	\$ 14.375.762	\$ 14.950.792	\$ 575.030	4%
TOTAL UTILIDAD O PERDIDA OPERACIONAL	85.913.548	129.489.092	43.575.544	34%
OTROS INGRESOS	\$ -	\$ -	\$ -	-
OTROS GASTOS	\$ 1.662.360	\$ 1.728.854	\$ 66.494	4%
TOTAL UTILIDAD O PERDIDA ANTES DE IMPUESTOS	84.251.188	127.760.238	43.509.049	34%
PROVISIÓN DE IMPUESTOS 34% - 33%	27.802.892	42.160.878	14.357.986	34%
TOTAL UTILIDAD O PERDIDA DESPUES DE IMPUESTOS	56.448.296	85.599.359	29.151.063	34%
RESERVA LEGAL 10%	5.644.830	8.559.936	2.915.106	34%
TOTAL UTILIDAD O PERDIDA NETA	50.803.467	77.039.423	26.235.957	34%

Se registra un incremento para el año 2022 frente al año anterior del 15% lo que indica que para ese año se vendieron más unidades, se percibe una mayor entrada de ingresos para la operación, los costos de ventas para el mismo año aumentaron en un 10% frente al año anterior, se presenta un consumo mayor de MAP, MOD y CIF equivalentes al 16%, 6% y 6% respectivamente para una utilidad marginal del 19% frente al año anterior.

Respecto a los gastos administrativos y operativos del año 2022 que presenta incrementos del 5% y 4% frente el año anterior, los gastos se mantienen en una tendencia controlada para un utilidad operacional del 34% para el año 2022.

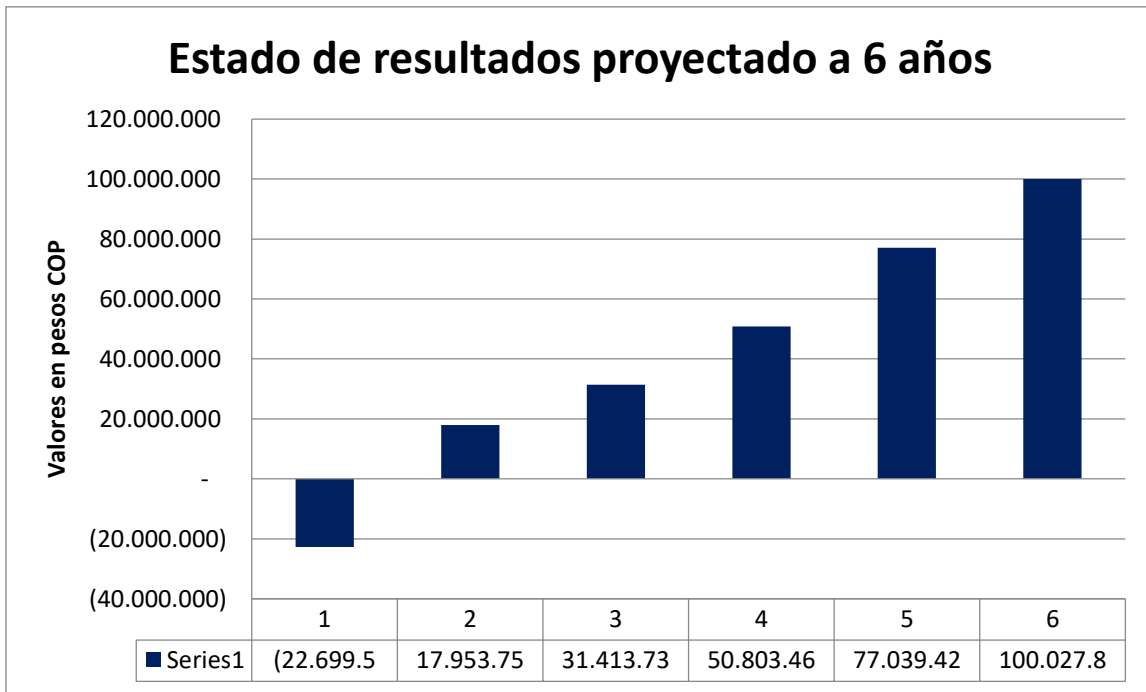
La utilidad antes de impuestos para el año 2022 es del 34%, no se registra incrementos frente al año anterior, los otros gastos registran un incremento del 4% frente al año anterior, los gastos ajenos a la operación se van a seguir manteniendo con incremento del IPC como parte de provisión de contingencia, la utilidad neta del año 2022 frente al año anterior registra un incremento del 34%, la reserva legal es del 10% para el año 2022 la reserva legal por un valor de \$8.559.936 que presenta un crecimiento del 34%.

ESTADO DE RESULTADOS	AÑO 2022	AÑO 2023	VARIACIÓN	VARIACIÓN %
INGRESOS OPERACIONALES	\$ 452.071.003	\$ 519.881.654	\$ 67.810.651	13%
(-) COSTO DE VENTAS	178.827.221	200.437.644	21.610.423	11%
MAP	\$ 78.692.112	\$ 94.115.766	\$ 15.423.654	16%
MOD	\$ 85.897.917	\$ 91.051.792	\$ 5.153.875	6%
CIF	\$ 14.237.191	\$ 15.270.085	\$ 1.032.894	7%
UTILIDAD O PERDIDA MARGINAL	273.243.783	319.444.010	46.200.228	14%
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 143.754.690	\$ 151.762.287	\$ 8.007.596	5%
GASTOS OPERATIVOS	\$ 14.950.792	\$ 15.548.824	\$ 598.032	4%
TOTAL UTILIDAD O PERDIDA OPERACIONAL	129.489.092	167.681.724	38.192.632	23%
OTROS INGRESOS	\$ -	\$ -	\$ -	-
OTROS GASTOS	\$ 1.728.854	\$ 1.798.009	\$ 69.154	4%
TOTAL UTILIDAD O PERDIDA ANTES DE IMPUESTOS	127.760.238	165.883.715	38.123.477	23%
PROVICIÓN DE IMPUESTOS 34% - 33%	42.160.878	54.741.626	12.580.748	23%
TOTAL UTILIDAD O PERDIDA DESPUES DE IMPUESTOS	85.599.359	111.142.089	25.542.730	23%
RESERVA LEGAL 10%	8.559.936	11.114.209	2.554.273	23%
TOTAL UTILIDAD O PERDIDA NETA	77.039.423	100.027.880	22.988.457	23%

Se registra un incremento para el año 2023 frente al año anterior del 13% lo que indica que para ese año se vendieron más unidades, se percibe una mayor entrada de ingresos para la operación, los costos de ventas para el mismo año aumentaron en un 11% frente al año anterior, se presenta un consumo mayor de MAP, MOD y CIF equivalentes al 16%, 6% y 6% respectivamente para una utilidad marginal del 14% frente al año anterior.

Respecto a los gastos administrativos y operativos del año 2022 que presenta incrementos del 5% y 4% frente el año anterior, los gastos se mantienen en una tendencia controlada para un utilidad operacional del 23% para el año 2023.

La utilidad antes de impuestos para el año 2023 es del 23%, no se registra incrementos frente al año anterior, los otros gastos registran un incremento del 4% frente al año anterior, los gastos ajenos a la operación se van a seguir manteniendo con incremento del IPC como parte de provisión de contingencia, la utilidad neta del año 2023 frente al año anterior registra un incremento del 23%, la reserva legal es del 10% para el año 2023 la reserva legal está por un valor de \$11.114.208 que presenta un crecimiento del 23%.



Análisis Balance general (Análisis vertical)

BALANCE	AÑO 2018	VARIACIÓN DEL AÑO 2018
ACTIVO	ACTIVO	
ACTIVO CORRIENTE	65.298.477	84%
EFFECTIVO	142.211	0%
DEUDORES COMERCIALES Y OTRAS CUENTAS POR COBRAR	17.900.997	23%
GASTOS PAGADOS POR ANTICIPADO		0%
RETENCIÓN DE IMPUESTOS	5.370.299	7%
INVENTARIO INICIAL DE MATERIA PRIMA	7.395.274	10%
INVENTARIO PRODUCTO TERMINADO	34.489.696	44%
		0%
ACTIVO NO CORRIENTE	3.520.000	5%
INTANGIBLES	4.400.000	6%
AMORTIZACIÓN	880.000	1%
ACTIVO FIJO	8.968.640	12%
MAQUINARIA Y EQUIPO	11.210.800	14%
DEPRECIACIONES	2.242.160	3%
TOTAL ACTIVO	77.787.117	100%
		0%
PASIVO	PASIVO	
PASIVO CORRIENTE	20.816.441	27%
PROVEEDORES	8.950.498	12%
CUENTAS COMERCIALES Y OTRAS CUENTAS POR PAGAR	3.810.000	5%
IMPUESTOS GRÁVAMENES Y TASAS	1.121.598	1%
IVA	6.802.379	9%
ICA	39.525	0%
RENTA	-	0%
RETENCIÓN EN LA FUENTE	92.441	0%
ANTICIPOS RECIBIDOS DE CLIENTES		0%
PASIVO NO CORRIENTE	-	0%
DIVIDENDOS POR PAGAR	-	0%
	-	0%
	-	0%
	-	0%
TOTAL PASIVO	20.816.441	27%
PATRIMONIO	PATRIMONIO	
PATRIMONIO	56.970.676	73%
CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO	145.900.466	188%
(PERDIDA) UTILIDAD NETA DEL AÑO	(22.699.573)	-29%
UTILIDAD O PERDIDA DE EJERCICIOS ANTERIORES	(66.230.217)	-85%
RESERVAS	-	0%
TOTAL PATRIMONIO + PASIVO	77.787.117	100%

Año 2018: para el año 2018 el activo corriente es \$65.298.477, el total de los activos suma \$77.787.117, el total del pasivo es \$20.816.441, para una totalidad del patrimonio de durante este periodo de \$77.787.117.

El aumento del Activo se produce por incremento de cuentas por cobrar en un 23% y el crecimiento de inventario de producto terminado.

Patrimonio: registra un capital suscrito de \$145.900.466 generando una pérdida del -29%y en el pasivo se evidencia un aumento en los compromisos con los proveedores y cuentas por pagar.

BALANCE	AÑO 2019	VARIACIÓN DEL AÑO 2019	AÑO 2020	VARIACIÓN DEL AÑO 2020
ACTIVO	ACTIVO		ACTIVO	
ACTIVO CORRIENTE	241.658.927	96%	298.987.924	98%
EFFECTIVO	161.039.873	64%	208.824.864	68%
DEUDORES COMERCIALES Y OTRAS CUENTAS POR COBRAR	23.904.275	10%	27.346.490	9%
GASTOS PAGADOS POR ANTICIPADO		0%		0%
RETENCIÓN DE IMPUESTOS	7.171.282	3%	8.203.947	3%
INVENTARIO INICIAL DE MATERIA PRIMA	9.875.353	4%	11.297.404	4%
INVENTARIO PRODUCTO TERMINADO	39.668.143	16%	43.315.219	14%
		0%		0%
ACTIVO NO CORRIENTE	2.640.000	1%	1.760.000	1%
INTANGIBLES	4.400.000	2%	4.400.000	1%
AMORTIZACIÓN	1.760.000	1%	2.640.000	1%
ACTIVO FIJO	6.726.480	3%	4.484.320	1%
MAQUINARIA Y EQUIPO	11.210.800	4%	11.210.800	4%
DEPRECIACIONES	4.484.320	2%	6.726.480	2%
TOTAL ACTIVO	251.025.407	100%	305.232.244	100%
		0%		0%
PASIVO	PASIVO		PASIVO	
PASIVO CORRIENTE	54.106.111	22%	73.408.801	24%
PROVEEDORES	11.952.137	5%	13.673.245	4%
CUENTAS COMERCIALES Y OTRAS CUENTAS POR PAGAR	3.983.400	2%	4.165.836	1%
IMPUESTOS GRÁVAMENES Y TASAS	19.085.287	8%	27.784.860	9%
IVA	9.083.624	4%	10.391.666	3%
ICA	52.781	0%	60.381	0%
RENTA	9.825.440	4%	17.191.595	6%
RETENCIÓN EN LA FUENTE	123.442	0%	141.218	0%
ANTICIPOS RECIBIDOS DE CLIENTES		0%		0%
PASIVO NO CORRIENTE	-	0%	-	0%
DIVIDENDOS POR PAGAR	-	0%	-	0%
	-	0%	-	0%
	-	0%	-	0%
	-	0%	-	0%
TOTAL PASIVO	54.106.111	22%	73.408.801	24%
		0%		0%
PATRIMONIO	PATRIMONIO		PATRIMONIO	
PATRIMONIO	196.919.296	78%	231.823.443	76%
CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO	265.900.466	106%	265.900.466	87%
(PERDIDA) UTILIDAD NETA DEL AÑO	17.953.758	7%	31.413.733	10%
UTILIDAD O PERDIDA DE EJERCICIOS ANTERIORES	(88.929.790)	-35%	(70.976.032)	-23%
RESERVAS	1.994.862	1%	5.485.277	2%
TOTAL PATRIMONIO + PASIVO	251.025.407	100%	305.232.244	100%

Año 2019: para el año 2019 el activo corriente es \$241.658.927 representando una variación del 96%, el total de los activos suma \$251.025.407, el total del pasivo es \$54.106.111, para una totalidad del patrimonio de durante este periodo de \$251.025.407.

El aumento del activo se produce por incremento de cuentas por cobrar en un 10% y el crecimiento de inventario de producto terminado, el Patrimonio registra un capital suscrito de \$265.900.466 generando una ganancia del 7%y en el pasivo se evidencia un aumento en los compromisos.

Año 2020: para el año 2020 el activo corriente es \$298.987.924 que representa una variación del 98%, el total de los activos suma \$305.232.244, el total del pasivo es \$73.408.801, para una totalidad del patrimonio de durante este periodo de 305.232.244.

El aumento del activo se produce por incremento de cuentas por cobrar en un 9% y el crecimiento de inventario de producto terminado, el patrimonio registra un capital suscrito de \$265.900.466 generando una ganancia del 10% y el pasivo se evidencia un aumento en los compromisos y cuentas por pagar.

BALANCE	AÑO 2021	VARIACIÓN DEL AÑO 2021	AÑO 2022	VARIACIÓN DEL AÑO 2022	AÑO 2023	VARIACIÓN DEL AÑO 2023
ACTIVO	ACTIVO		ACTIVO		ACTIVO	
ACTIVO CORRIENTE	385.717.910	99%	499.539.112	100%	566.238.616	100%
EFEKTIVO	283.421.282	73%	381.488.165	76%	431.267.643	76%
DEUDORES COMERCIALES Y OTRAS CUENTAS POR COBRAR	31.853.192	8%	37.672.584	8%	43.323.471	8%
GASTOS PAGADOS POR ANTICIPADO		0%		0%		0%
RETENCIÓN DE IMPUESTOS	9.555.958	2%	11.301.775	2%	12.997.041	2%
INVENTARIO INICIAL DE MATERIA PRIMA	13.159.216	3%	15.738.422	3%	18.823.153	3%
INVENTARIO PRODUCTO TERMINADO	47.728.262	12%	53.338.166	11%	59.827.307	11%
		0%		0%		0%
ACTIVO NO CORRIENTE	880.000	0%	-	0%	-	0%
INTANGIBLES	4.400.000	1%	4.400.000	1%	4.400.000	1%
AMORTIZACIÓN	3.520.000	1%	4.400.000	1%	4.400.000	1%
ACTIVO FIJO	2.242.160	1%	-	0%	-	0%
MAQUINARIA Y EQUIPO	11.210.800	3%	11.210.800	2%	11.210.800	2%
DEPRECIACIONES	8.968.640	2%	11.210.800	2%	11.210.800	2%
TOTAL ACTIVO	388.840.070	100%	499.539.112	100%	566.238.616	100%
		0%		0%		0%
PASIVO	PASIVO		PASIVO		PASIVO	
PASIVO CORRIENTE	100.568.330	26%	136.909.181	27%	169.506.018	30%
PROVEEDORES	15.926.596	4%	18.836.292	4%	21.661.736	4%
CUENTAS COMERCIALES Y OTRAS CUENTAS POR PAGAR	4.357.879	1%	4.560.146	1%	4.773.298	1%
IMPUESTOS GRÁVAMENES Y TASAS	40.141.927	10%	56.756.372	11%	71.535.493	13%
IVA	12.104.213	3%	14.315.582	3%	16.462.919	3%
ICA	70.332	0%	83.181	0%	95.658	0%
RENTA	27.802.892	7%	42.160.878	8%	54.741.626	10%
RETENCIÓN EN LA FUENTE	164.490	0%	196.730	0%	235.289	0%
ANTICIPOS RECIBIDOS DE CLIENTES		0%		0%		0%
PASIVO NO CORRIENTE	-	0%	-	0%	-	0%
DIVIDENDOS POR PAGAR	-	0%	11.241.167	2%	77.039.423	14%
	-	0%	-	0%	-	0%
	-	0%	-	0%	-	0%
	-	0%	-	0%	-	0%
TOTAL PASIVO	100.568.330	26%	136.909.181	27%	169.506.018	30%
		0%		0%		0%
PATRIMONIO	PATRIMONIO		PATRIMONIO		PATRIMONIO	
PATRIMONIO	288.271.740	74%	362.629.932	73%	396.732.597	70%
CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO	265.900.466	68%	265.900.466	53%	265.900.466	47%
(PERDIDA) UTILIDAD NETA DEL AÑO	50.803.467	13%	77.039.423	15%	100.027.880	18%
UTILIDAD O PERDIDA DE EJERCICIOS ANTERIORES	(39.562.300)	-10%	-	0%	-	0%
RESERVAS	11.130.106	3%	19.690.042	4%	30.804.251	5%
TOTAL PATRIMONIO + PASIVO	388.840.070	100%	499.539.112	100%	566.238.616	100%

Año 2021: para el año 2021 el activo corriente es \$385.717.910 representando una variación del 99%, el total de los activos suma \$388.840.070, el total del pasivo es \$100.568.330, para una totalidad del patrimonio de durante este periodo de \$388.840.070.

El aumento del activo se produce por incremento de cuentas por cobrar en un 8% y el crecimiento de inventario de producto terminado, el Patrimonio registra un capital suscrito de \$265.900.466 con una utilidad del 13 % y en el pasivo se evidencia un aumento en los compromisos y cuentas por pagar.

Año 2022: para el año 2022 el activo corriente es \$499.539.112 el cual representa una variación del 100%, el total de los activos suma \$499.539.112, el total del pasivo es \$36.909.181, para una totalidad del patrimonio de durante este periodo de \$499.539.112. El aumento del activo se produce por incremento de cuentas por cobrar en un 8% y el crecimiento de inventario de producto terminado, el Patrimonio registra

un capital suscrito de \$256.900.466 con utilidad del 15% y en el pasivo se evidencia un aumento en los compromisos.

Año 2023: para el año 2023 el activo corriente es \$566.238.616 representando una variación del 100%, el total de los activos suma \$566.238.616, el total del pasivo es \$169.506.018, para una totalidad del patrimonio de \$566.238.616.

El aumento del activo se produce por incremento de cuentas por cobrar en un 8% y el crecimiento de inventario de producto terminado, el patrimonio registra un capital suscrito de \$256.900.466 dando utilidad del 18% y en el pasivo se evidencia un aumento en los compromisos.

Análisis Balance general (horizontal)

BALANCE	AÑO 2018	AÑO 2019	VARIACIÓN	VARIACIÓN %
ACTIVO	ACTIVO	ACTIVO	ACTIVO	ACTIVO
ACTIVO CORRIENTE	65.298.477	241.658.927	176.360.451	73%
EFFECTIVO	142.211	161.039.873	160.897.662	100%
DEUDORES COMERCIALES Y OTRAS CUENTAS POR COBRAR	17.900.997	23.904.275	6.003.278	25%
GASTOS PAGADOS POR ANTICIPADO			-	
RETENCIÓN DE IMPUESTOS	5.370.299	7.171.282	1.800.983	25%
INVENTARIO INICIAL DE MATERIA PRIMA	7.395.274	9.875.353	2.480.079	25%
INVENTARIO PRODUCTO TERMINADO	34.489.696	39.668.143	5.178.447	13%
ACTIVO NO CORRIENTE	3.520.000	2.640.000	(880.000)	-33%
INTANGIBLES	4.400.000	4.400.000	-	0%
AMORTIZACIÓN	880.000	1.760.000	880.000	50%
ACTIVO FIJO	8.968.640	6.726.480	(2.242.160)	-33%
MAQUINARIA Y EQUIPO	11.210.800	11.210.800	-	0%
DEPRECIACIONES	2.242.160	4.484.320	2.242.160	50%
TOTAL ACTIVO	77.787.117	251.025.407	173.238.291	69%
PASIVO	PASIVO	PASIVO		
PASIVO CORRIENTE	20.816.441	54.106.111	33.289.670	62%
PROVEEDORES	8.950.498	11.952.137	3.001.639	25%
CUENTAS COMERCIALES Y OTRAS CUENTAS POR PAGAR	3.810.000	3.983.400	173.400	4%
IMPUESTOS GRÁVAMENES Y TASAS	1.121.598	19.085.287	17.963.689	94%
IVA	6.802.379	9.083.624	2.281.246	25%
ICA	39.525	52.781	13.255	25%
RENTA	-	9.825.440	9.825.440	
RETENCIÓN EN LA FUENTE	92.441	123.442	31.001	25%
ANTICIPOS RECIBIDOS DE CLIENTES			-	
PASIVO NO CORRIENTE	-	-	-	-
DIVIDENDOS POR PAGAR	-	-	-	
	-	-	-	
	-	-	-	
	-	-	-	
TOTAL PASIVO	20.816.441	54.106.111	33.289.670	62%
PATRIMONIO	PATRIMONIO	PATRIMONIO		
PATRIMONIO	56.970.676	196.919.296	139.948.620	71%
CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO	145.900.466	265.900.466	120.000.000	45%
(PERDIDA) UTILIDAD NETA DEL AÑO	(22.699.573)	17.953.758	40.653.332	226%
UTILIDAD O PERDIDA DE EJERCICIOS ANTERIORES	(66.230.217)	(88.929.790)	(22.699.573)	26%
RESERVAS	-	1.994.862	1.994.862	100%
TOTAL PATRIMONIO + PASIVO	77.787.117	251.025.407	173.238.290	69%

- **Referente al activo:** se evidencia un crecimiento del 69% ya que se incrementan las cuentas por cobrar, se disminuye la retención de impuestos, ya se posee inventario y producto terminado y existe un mayor flujo de efectivo aumentando el 73%.
- **Referente al pasivo:** se identifica un aumento en el total del pasivo correspondiente al 61%, este incremento se ve reflejado en los ítems de impuestos, renta, proveedores y cuentas por pagar.
- **Referente al patrimonio:** las reserva legal es del 10%, se recibe capital privado como aporte por un valor de \$120.000.000 para aumentar la eficiencia de la operación para los siguientes años, la utilidad del ejercicio aumento en un 226% frente al año anterior, se disminuye la pérdida del ejercicio de años anteriores, arrojando un indicador del 23%, dando como resultado un aumento en el patrimonio del 69%.

BALANCE	AÑO 2019	AÑO 2020	VARIACIÓN	VARIACIÓN %
ACTIVO	ACTIVO	ACTIVO	ACTIVO	ACTIVO
ACTIVO CORRIENTE	241.658.927	298.987.924	57.328.997	19%
EFFECTIVO	161.039.873	208.824.864	47.784.991	23%
DEUDORES COMERCIALES Y OTRAS CUENTAS POR COBRAR	23.904.275	27.346.490	3.442.216	13%
GASTOS PAGADOS POR ANTICIPADO			-	
RETENCIÓN DE IMPUESTOS	7.171.282	8.203.947	1.032.665	13%
INVENTARIO INICIAL DE MATERIA PRIMA	9.875.353	11.297.404	1.422.051	13%
INVENTARIO PRODUCTO TERMINADO	39.668.143	43.315.219	3.647.075	8%
ACTIVO NO CORRIENTE	2.640.000	1.760.000	(880.000)	-50%
INTANGIBLES	4.400.000	4.400.000	-	0%
AMORTIZACIÓN	1.760.000	2.640.000	880.000	33%
ACTIVO FIJO	6.726.480	4.484.320	(2.242.160)	-50%
MAQUINARIA Y EQUIPO	11.210.800	11.210.800	-	0%
DEPRECIACIONES	4.484.320	6.726.480	2.242.160	33%
TOTAL ACTIVO	251.025.407	305.232.244	54.206.837	18%
PASIVO	PASIVO	PASIVO		
PASIVO CORRIENTE	54.106.111	73.408.801	19.302.690	26%
PROVEEDORES	11.952.137	13.673.245	1.721.108	13%
CUENTAS COMERCIALES Y OTRAS CUENTAS POR PAGAR	3.983.400	4.165.836	182.436	4%
IMPUESTOS GRÁVAMENES Y TASAS	19.085.287	27.784.860	8.699.573	31%
IVA	9.083.624	10.391.666	1.308.042	13%
ICA	52.781	60.381	7.600	13%
RENTA	9.825.440	17.191.595	7.366.155	75%
RETENCIÓN EN LA FUENTE	123.442	141.218	17.776	13%
ANTICIPOS RECIBIDOS DE CLIENTES			-	
PASIVO NO CORRIENTE	-	-	-	-
DIVIDENDOS POR PAGAR	-	-	-	-
	-	-	-	-
	-	-	-	-
	-	-	-	-
TOTAL PASIVO	54.106.111	73.408.801	19.302.690	26%
PATRIMONIO	PATRIMONIO	PATRIMONIO		
PATRIMONIO	196.919.296	231.823.443	34.904.147	15%
CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO	265.900.466	265.900.466	-	0%
(PERDIDA) UTILIDAD NETA DEL AÑO	17.953.758	31.413.733	13.459.974	43%
UTILIDAD O PERDIDA DE EJERCICIOS ANTERIORES	(88.929.790)	(70.976.032)	17.953.758	-25%
RESERVAS	1.994.862	5.485.277	3.490.415	64%
TOTAL PATRIMONIO + PASIVO	251.025.407	305.232.244	54.206.837	18%

- **Referente al activo:** se da un incremento del 18% frente al año anterior, esto se puede identificar en el activo corriente ya que el flujo de efectivo aumenta en un 23%, crecen las cuentas por cobrar en un 13% y aumenta el inventario de materia prima y producto terminado.
- **Referente al pasivo:** se da un incremento en el pasivo del 26%, esto se da porque se aumentan las cuentas comerciales por pagar y compromisos a proveedores en un 4% y 13% respectivamente, los impuestos y carga tributaria crece en promedio un 17%.
- **Referente al patrimonio:** las reservas ascienden a un 64%, la utilidad de la operación crece un 43%, las pérdidas de ejercicios anteriores disminuyen en un -23%, dando como resultado el aumento del patrimonio en un 18%.

BALANCE	AÑO 2020	AÑO 2021	VARIACIÓN	VARIACIÓN %
ACTIVO	ACTIVO	ACTIVO	ACTIVO	ACTIVO
ACTIVO CORRIENTE	298987924	385.717.910	86.729.985	22,5%
EFFECTIVO	208824864	283.421.282	74.596.418	26%
DEUDORES COMERCIALES Y OTRAS CUENTAS POR COBRAR	27346490	31.853.192	4.506.702	14%
GASTOS PAGADOS POR ANTICIPADO			-	0%
RETENCIÓN DE IMPUESTOS	8203947	9.555.958	1.352.010	14%
INVENTARIO INICIAL DE MATERIA PRIMA	11297404	13.159.216	1.861.812	14%
INVENTARIO PRODUCTO TERMINADO	43315219	47.728.262	4.413.043	9%
ACTIVO NO CORRIENTE	1760000	880.000	(880.000)	-100%
INTANGIBLES	4400000	4.400.000	-	0%
AMORTIZACIÓN	2640000	3.520.000	880.000	25%
ACTIVO FIJO	4484320	2.242.160		
MAQUINARIA Y EQUIPO	11210800	11.210.800	-	0%
DEPRECIACIONES	6726480	8.968.640	2.242.160	25%
TOTAL ACTIVO	305232244	388.840.070	83.607.825	
PASIVO	PASIVO	PASIVO	PASIVO	PASIVO
PASIVO CORRIENTE	73408801	100.568.330	27.159.529	
PROVEEDORES	13673245	15.926.596	2.253.351	14%
CUENTAS COMERCIALES Y OTRAS CUENTAS POR PAGAR	4165836	4.357.879	192.043	4%
IMPUESTOS GRÁVAMENES Y TASAS	27784860	40.141.927	12.357.067	31%
IVA	10391666	12.104.213	1.712.547	14%
ICA	60381	70.332	9.951	14%
RENTA	17191595	27.802.892	10.611.297	
RETENCIÓN EN LA FUENTE	141218	164.490	23.273	14%
ANTICIPOS RECIBIDOS DE CLIENTES			-	-100%
PASIVO NO CORRIENTE	0	-		
DIVIDENDOS POR PAGAR	0	-		
	0	-		
	0	-		
	0	-		
TOTAL PASIVO	73408801	100.568.330	27.159.529	27,006%
PATRIMONIO	PATRIMONIO	PATRIMONIO	PATRIMONIO	PATRIMONIO
PATRIMONIO	231823443	288.271.740	56.448.296	20%
CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO	265900466	265.900.466	-	0%
(PERDIDA) UTILIDAD NETA DEL AÑO	31413733	50.803.467	19.389.734	38%
UTILIDAD O PERDIDA DE EJERCICIOS ANTERIORES	-70976032	(39.562.300)	31.413.733	-79%
RESERVAS	5485277	11.130.106	5.644.830	51%
TOTAL PATRIMONIO + PASIVO	305232244	388.840.070	83.607.825	22%

- **Referente a al activo:** se evidencia el crecimiento en el efectivo del 26%, las cuentas por cobrar tienen una variación de \$4.506.702 es decir un incremento del 14% frente al año anterior, y los inventarios de materia prima y de producto terminado crece un 14% y 9% respectivamente dando como resultado un crecimiento en el activo del 22%.

- **Referente al pasivo:** se da un incremento en el total del pasivo en un 27%, esto gracias a que las obligaciones con proveedores y cuentas por pagar crecen en un 14% y 4% respectivamente, los impuestos y obligaciones tributarias tienen una variación promedio del 3% con respecto al año pasado.

- **Referente al patrimonio:** El patrimonio crece un 22%, ya que la utilidad del año se incrementa en un 38%, la pérdida de por ejercicios de años anteriores decrece un -79% y las reservas aumentan un 51% arrojando crecimiento en el patrimonio.

BALANCE	AÑO 2021	AÑO 2022	VARIACIÓN	VARIACIÓN %
ACTIVO	ACTIVO	ACTIVO	ACTIVO	ACTIVO
ACTIVO CORRIENTE	385.717.910	499.539.112	113.821.203	23%
EFFECTIVO	283.421.282	381.488.165	98.066.883	26%
DEUDORES COMERCIALES Y OTRAS CUENTAS POR COBRAR	31.853.192	37.672.584	5.819.391	15%
GASTOS PAGADOS POR ANTICIPADO			-	
RETENCIÓN DE IMPUESTOS	9.555.958	11.301.775	1.745.817	15%
INVENTARIO INICIAL DE MATERIA PRIMA	13.159.216	15.738.422	2.579.206	16%
INVENTARIO PRODUCTO TERMINADO	47.728.262	53.338.166	5.609.904	11%
ACTIVO NO CORRIENTE	880.000	-	(880.000)	
INTANGIBLES	4.400.000	4.400.000	-	0%
AMORTIZACIÓN	3.520.000	4.400.000	880.000	20%
ACTIVO FIJO	2.242.160	-	(2.242.160)	
MAQUINARIA Y EQUIPO	11.210.800	11.210.800	-	0%
DEPRECIACIONES	8.968.640	11.210.800	2.242.160	20%
TOTAL ACTIVO	388.840.070	499.539.112	110.699.043	22%
PASIVO	PASIVO	PASIVO	PASIVO	PASIVO
PASIVO CORRIENTE	100.568.330	136.909.181	36.340.851	27%
PROVEEDORES	15.926.596	18.836.292	2.909.696	15%
CUENTAS COMERCIALES Y OTRAS CUENTAS POR PAGAR	4.357.879	4.560.146	202.266	4%
IMPUESTOS GRÁVAMENES Y TASAS	40.141.927	56.756.372	16.614.444	29%
IVA	12.104.213	14.315.582	2.211.369	15%
ICA	70.332	83.181	12.849	15%
RENTA	27.802.892	42.160.878		
RETENCIÓN EN LA FUENTE	164.490	196.730	32.240	16%
ANTICIPOS RECIBIDOS DE CLIENTES			-	
PASIVO NO CORRIENTE	-	-	-	
DIVIDENDOS POR PAGAR	-	11.241.167	11.241.167	100%
	-	-	-	
	-	-	-	
	-	-	-	
TOTAL PASIVO	100.568.330	136.909.181	36.340.851	27%
PATRIMONIO	PATRIMONIO	PATRIMONIO	PATRIMONIO	PATRIMONIO
PATRIMONIO	288.271.740	362.629.932	74.358.192	21%
CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO	265.900.466	265.900.466	-	0%
(PERDIDA) UTILIDAD NETA DEL AÑO	50.803.467	77.039.423	26.235.957	34%
UTILIDAD O PERDIDA DE EJERCICIOS ANTERIORES	(39.562.300)	-	39.562.300	0%
RESERVAS	11.130.106	19.690.042	8.559.936	43%
TOTAL PATRIMONIO + PASIVO	388.840.070	499.539.112	110.699.043	22%

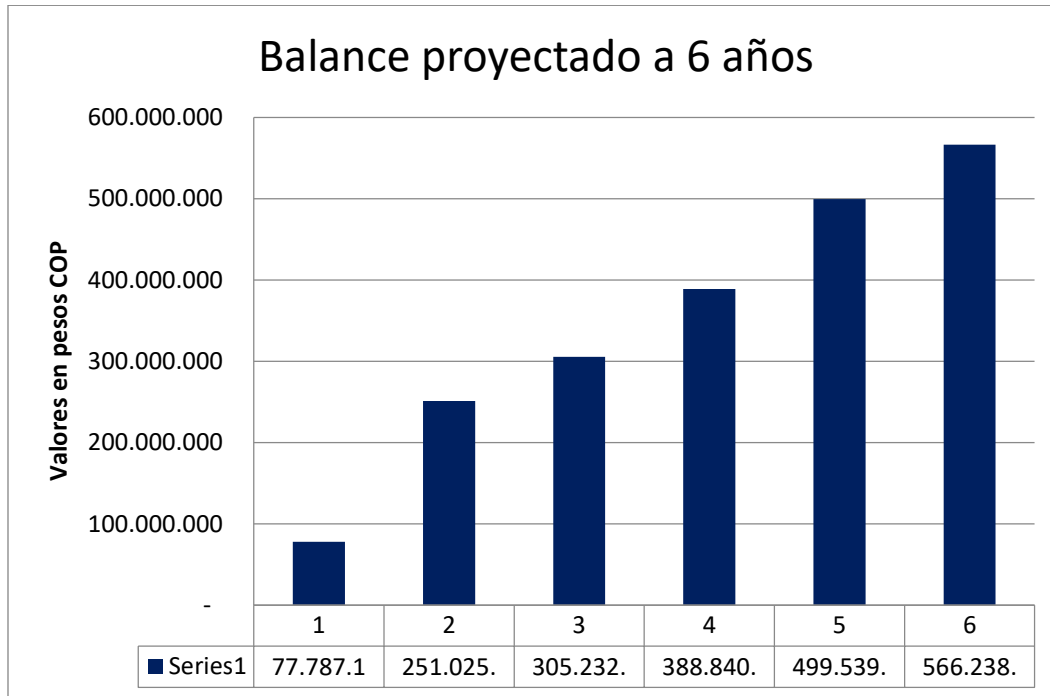
- **Referente a al activo:** el efectivo tiene una variación de \$90.066.883, es decir refleja un crecimiento del 26%, las cuentas por cobrar crecen en un 15%, el inventario de materias primas y de producto terminado crecen en un 16% y 11% respectivamente, para denotar el crecimiento del activo total de la compañía en un 22% con respecto al año anterior.
- **Referente al pasivo:** Se evidencia que el total del pasivo crece en un 26% frente al año anterior, esto se debe a que los impuestos y el compromiso tributario tiene un promedio de crecimiento de 4% con el periodo pasado.

- **Referente al patrimonio:** las reservas ascienden en 43% con una variación de \$8.559.936 con respecto al año anterior, la utilidad aumenta de \$50.803.467 a 477039.423 es decir en un 34% para el crecimiento total del patrimonio del 22%.

BALANCE	AÑO 2022	AÑO 2023	VARIACIÓN	VARIACIÓN %
ACTIVO	ACTIVO	ACTIVO	ACTIVO	ACTIVO
ACTIVO CORRIENTE	499.539.112	566.238.616	66.699.504	12%
EFFECTIVO	381.488.165	431.267.643	49.779.478	12%
DEUDORES COMERCIALES Y OTRAS CUENTAS POR COBRAR	37.672.584	43.323.471	5.650.888	13%
GASTOS PAGADOS POR ANTICIPADO			-	
RETENCIÓN DE IMPUESTOS	11.301.775	12.997.041	1.695.266	13%
INVENTARIO INICIAL DE MATERIA PRIMA	15.738.422	18.823.153	3.084.731	16%
INVENTARIO PRODUCTO TERMINADO	53.338.166	59.827.307	6.489.141	11%
ACTIVO NO CORRIENTE	-	-	-	
INTANGIBLES	4.400.000	4.400.000	-	0%
AMORTIZACIÓN	4.400.000	4.400.000	-	0%
ACTIVO FIJO	-	-	-	
MAQUINARIA Y EQUIPO	11.210.800	11.210.800	-	0%
DEPRECIACIONES	11.210.800	11.210.800	-	0%
TOTAL ACTIVO	499.539.112	566.238.616	66.699.504	12%
PASIVO	PASIVO	PASIVO		
PASIVO CORRIENTE	136.909.181	169.506.018	32.596.838	19%
PROVEEDORES	18.836.292	21.661.736	2.825.444	13%
CUENTAS COMERCIALES Y OTRAS CUENTAS POR PAGAR	4.560.146	4.773.298	213.152	4%
IMPUESTOS GRÁVAMENES Y TASAS	56.756.372	71.535.493	14.779.121	21%
IVA	14.315.582	16.462.919	2.147.337	13%
ICA	83.181	95.658	12.477	13%
RENTA	42.160.878	54.741.626		
RETENCIÓN EN LA FUENTE	196.730	235.289	38.559	16%
ANTICIPOS RECIBIDOS DE CLIENTES			-	
PASIVO NO CORRIENTE	-	-	-	
DIVIDENDOS POR PAGAR	11.241.167	77.039.423	65.798.256	85%
	-	-	-	
	-	-	-	
	-	-	-	
TOTAL PASIVO	136.909.181	169.506.018	32.596.838	19%
PATRIMONIO	PATRIMONIO	PATRIMONIO		
PATRIMONIO	362.629.932	396.732.597	34.102.666	9%
CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO	265.900.466	265.900.466	-	0%
(PERDIDA) UTILIDAD NETA DEL AÑO	77.039.423	100.027.880	22.988.457	23%
UTILIDAD O PERDIDA DE EJERCICIOS ANTERIORES	-	-	-	
RESERVAS	19.690.042	30.804.251	11.114.209	36%
TOTAL PATRIMONIO + PASIVO	499.539.112	566.238.616	66.699.504	12%

- **Referente a al activo:** se evidencia una variación de \$49.779.478 del flujo de caja es decir aumenta un 12% frente al año pasado, en cuanto a las cuentas por cobrar crecen en un 13% y los inventarios de materia prima y de producto terminado aumentan un 16% y 11%, esto se traduce en un crecimiento del activo total de un 12%.
- **Referente al pasivo:** Se identifica que el pasivo aumenta en un 19%, esto se debe por el incremento de la responsabilidad tributaria y de impuestos ya que se da un promedio de crecimiento del 4% en los ítems ya mencionados.

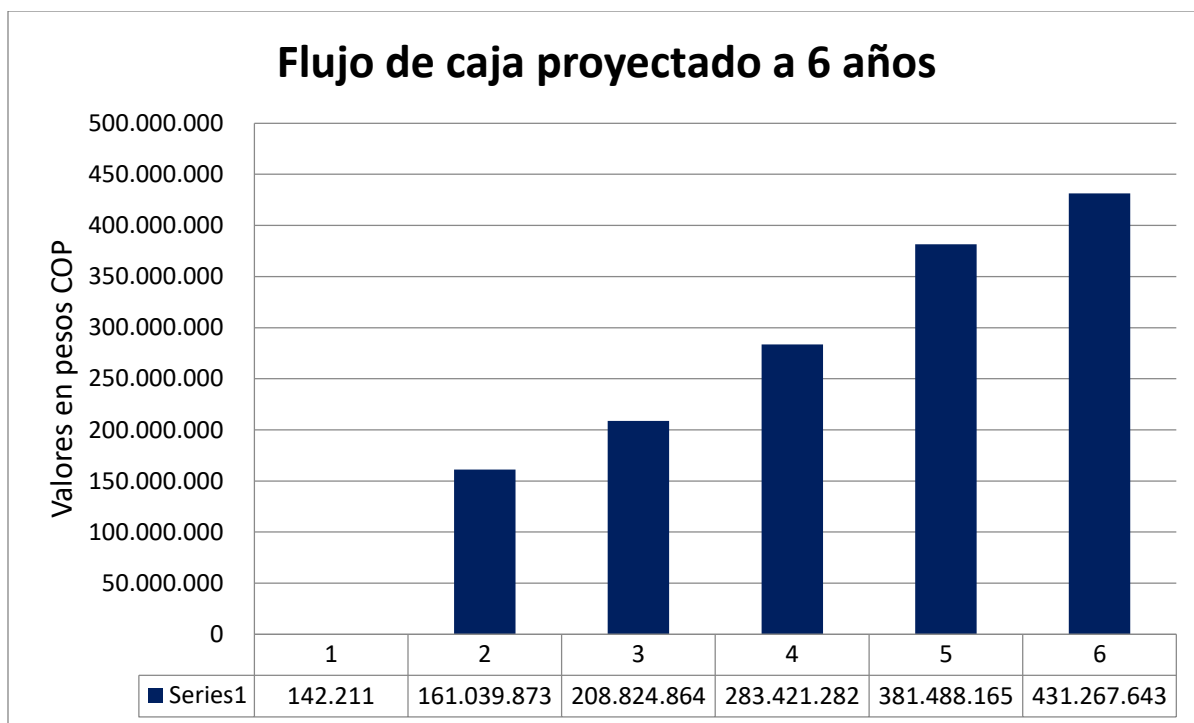
- **Referente al patrimonio:** las reservas aumentan de \$19.690.042 a \$30.804.251 es decir un 36%, la utilidad del ejercicio crece en un 23%, para un crecimiento total en el patrimonio de un 12%.



Flujo de Caja

Los comportamientos del flujo de caja se usaran para el desarrollo de los indicadores de retorno de inversión, de esta manera se podrá determinar si los flujos son suficientes para cubrir los gastos de la operación.

ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO POR LOS AÑOS TERMINADOS A 31 DICIEMBRE DE 2017 Y 2018 (Con cifras expresadas en miles de pesos)						
	Diciembre 2.018	Diciembre 2.019	Diciembre 2.020	Diciembre 2.021	Diciembre 2.022	Diciembre 2.023
Flujos de Efectivo de las actividades de operación :						
Utilidad o (Pérdida) neta del ejercicio	-22.699.573	17.953.758	31.413.733	50.803.467	77.039.423	100.027.880
Partidas que no afectan el efectivo:						
Amortizaciones	880.000	880.000	880.000	880.000	880.000	880.000
Depreciaciones	2.242.160	2.242.160	2.242.160	2.242.160	2.242.160	2.242.160
Provisiones		0	0	0	-11.723.557	-96.100.288
Reservas		-1.994.862	-3.490.415	-5.644.830	-8.559.936	-11.114.209
Provisión Impuesto de Renta		9.825.440	17.191.595	27.802.892	42.160.878	54.741.626
Neto provisto por las actividades de operación	-19.577.413	28.906.496	48.237.073	76.083.689	102.038.969	50.677.169
Cambios en activos y pasivos operacionales :						
Deudores	-12.757.860	14.836.831	3.442.216	4.506.702	5.819.391	5.650.888
Inventarios	5.079.522	16.492.079	5.676.154	7.456.478	8.189.111	9.573.872
Anticipo Impuesto	3.402.933	1.800.983	1.032.665	1.352.010	1.745.817	1.695.266
Proveedores	4.111.213	-3.001.639	-1.721.108	-2.253.351	-2.909.696	-2.825.444
Cuentas por Pagar	1.803.462	-173.400	-182.436	-192.043	-202.266	-213.152
Impuestos, gravámenes y tasas	-6.934.345	-17.963.689	-8.699.573	-12.357.067	-16.614.444	-14.779.121
Pasivos Estimados y Provisiones		0	0	0	0	0
Otros Pasivos		0	0	0	0	0
Efectivo neto provisto por las actividades de operación	-24.872.488	40.897.662	47.784.990	74.596.417	98.066.882	49.779.478
Flujos de Efectivo de las actividades de Inversión :						
compra de propiedad planta y equipo	11.210.800	0	0	0	0	0
Venta propiedad planta y equipo	0	0	0	0	0	0
Aumento de Intangibles	4.400.000	0	0	0	0	0
Incremento de Diferidos		0	0	0	0	0
Efecto Neto utilizado por las actividades de Inversión	15.610.800	0	0	0	0	0
Flujos de Efectivo de las actividades de Financiación						
Aumento de Pasivos a Largo Plazo		0	0	0	0	0
Aumento de Obligaciones Financieras a Largo Plazo		0	0	0	0	0
Aumento de Intereses a Largo Plazo		0	0	0	0	0
Disminución Retiro Propiedad, Planta y Equipo		0	0	0	0	0
Aumento de Capital Social		120.000.000	0	0	0	0
Impuesto al Patrimonio		0	0	0	0	0
Aumento de obligaciones Financieras		0	0	0	0	0
Efectivo Neto provisto por las actividades de Financiación	0	120.000.000	0	0	0	0
Aumento en efectivo y equivalentes de efectivo	-9.261.688	160.897.662	47.784.990	74.596.417	98.066.882	49.779.478
Disponible e inversiones al principio del año	9.403.899	142.211	161.039.873	208.824.864	283.421.282	381.488.165
Disponible y equivalentes de efectivo al final del año	142.211	161.039.873	208.824.864	283.421.281	381.488.164	431.267.642
	142.211	161.039.873	208.824.864	283.421.282	381.488.165	431.267.643
		0	0	0	0	0



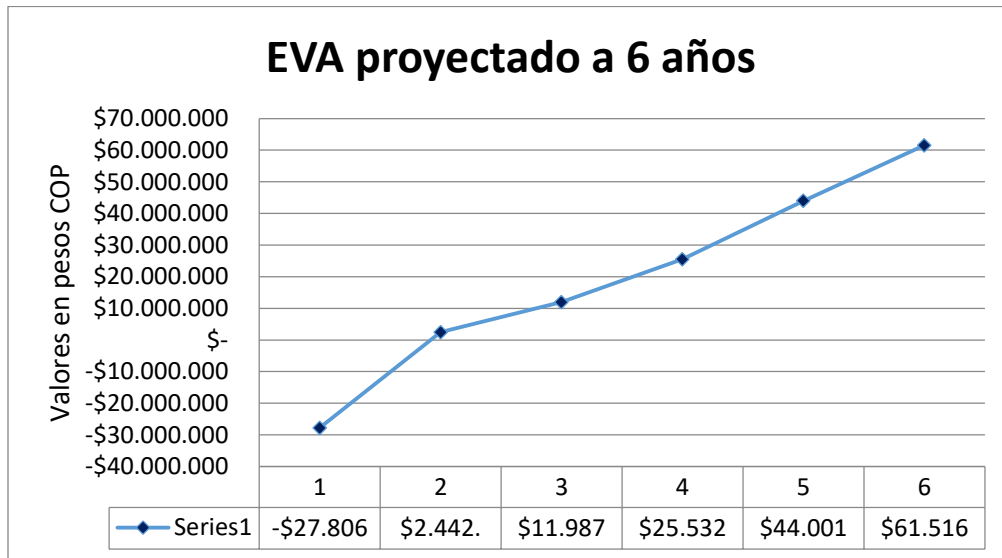
EVA

PERIODOS	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023
EVA (Utilidad Neta -(Capital Invertido*WACC))	-\$ 27.806.803	\$ 2.442.121	\$ 11.987.163	\$ 25.532.421	\$ 44.001.871	\$ 61.516.805
	-13%	1%	4%	7%	10%	12%
WACC	6,57%	6,18%	6,36%	6,50%	6,61%	6,80%
% E (patrimonio)	27%	22%	24%	26%	27%	30%
% D (Deuda)	73%	78%	76%	74%	73%	70%
Ke	12%	12%	12%	12%	12%	12%
Kd	4,58%	4,58%	4,58%	4,58%	4,58%	4,58%

Farmanexo presenta una utilidad neta de -\$27.806.803 con un -13% en el año 2018 esto se debe a que según el WACC el porcentaje del patrimonio neto es del 27% y la deuda es del 73% esto se traduce en que en este periodo se da pérdida, para los años siguientes la utilidad neta incrementa, ya que en 2019 se evidencia una recuperación de \$2.442.121 equivalente al 1% el WACC arroja un porcentaje del 6,18% por que el patrimonio neto y la deuda tienen porcentajes de 22% y 78% respectivamente, para el siguiente año el 2020 se ve un valor de \$11.987.163 en la utilidad neta para un incremento del 4% , el WAAC denota un 6,36% en el cual el patrimonio neto y la deuda son de 24% y 76% respectivamente.

Para el año 2021 la utilidad pasa del 4% al 7% mostrando un valor de \$25.532.421 en el WAAC se identifica un 6,50% con porcentajes en el patrimonio neto y la deuda de 26% y 74% se muestra una

disminución de la deuda en un 2%, en el año 2022 la utilidad neta denota crecimiento del 10% es decir llega a \$44.001.871, el WACC muestra un porcentaje de 6,61, teniendo en cuenta que el patrimonio neto aumenta en un 27% y la deuda baja un 1% y se registra en un 73%, finalmente en el año 2023 la utilidad neta da un incremento del 13% con respecto al año anterior, el WACC arroja un porcentaje del 6,80% de crecimiento, esto se debe al crecimiento del patrimonio en un 30% y la deuda baja al 70%, los costos de patrimonio (ke) y los costos de la deuda (kd) son constantes durante los periodos (6 años) y no muestran variación sitiándose en un 12% (ke) y un 4,58 (kd).

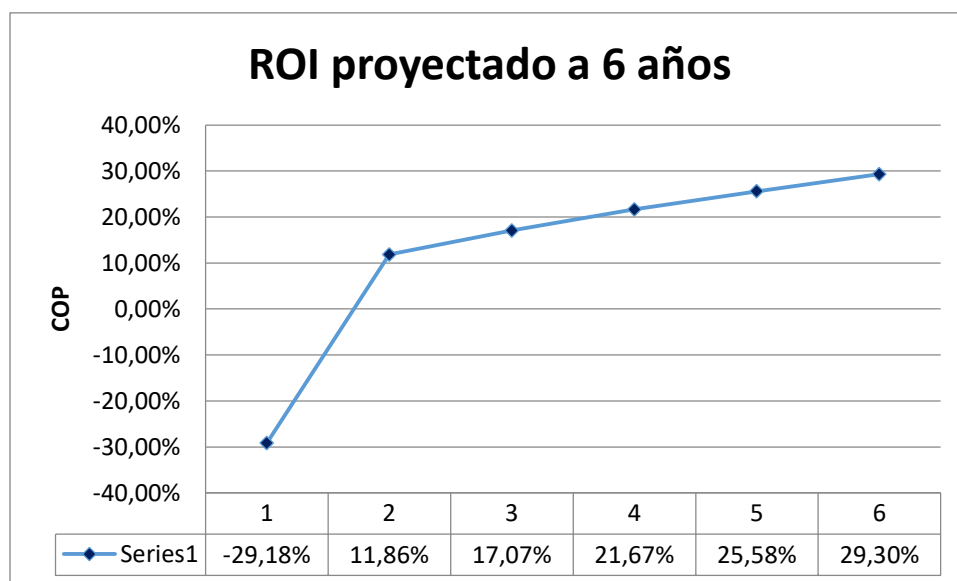


ROI

PERIODOS	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023
ROI	-29,18%	11,86%	17,07%	21,67%	25,58%	29,30%
BAI (Beneficios antes de impuestos)	-\$ 22.699.573	\$ 29.774.060	\$ 52.095.742	\$ 84.251.188	\$ 127.760.238	\$ 165.883.715
Activos	\$ 77.787.117	\$ 251.025.407	\$ 305.232.244	\$ 388.840.070	\$ 499.539.112	\$ 566.238.616

La compañía a través de los diferentes periodos tenido variaciones tales como; en el Año 2018 el retorno oportuno de la inversión se muestra negativo en un -29,18% ya que los beneficios antes de impuestos (BAI) arrojan un saldo negativo de -\$22.699.573 y los activos son de \$77.787.117, para el año siguiente el retorno de la inversión se denota en cifras positivas con un porcentaje del 11,86%, el BAI es positivo con un valor de \$29.774.060, y el activo aumenta a un valor de \$251.025.407.

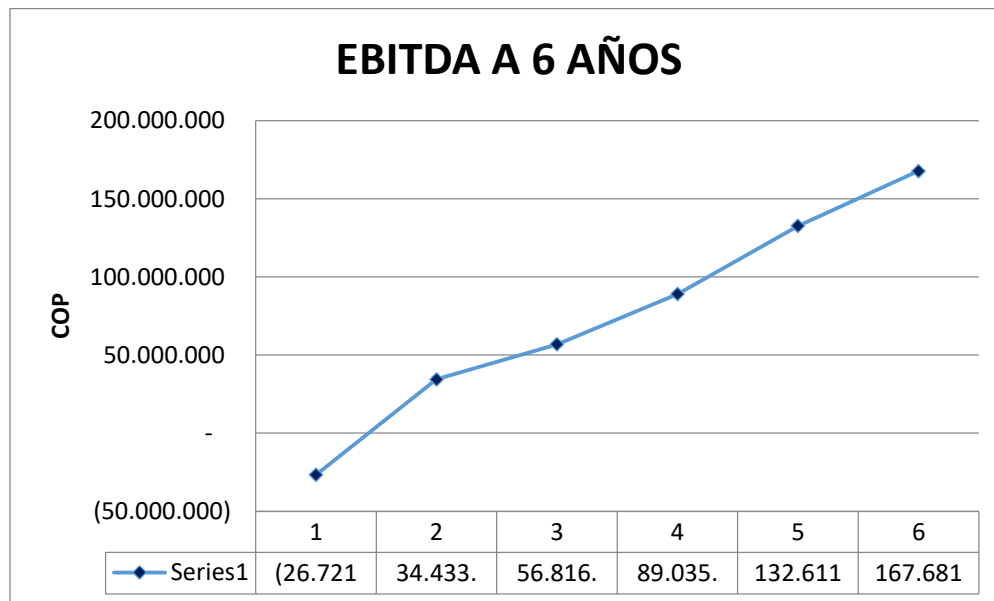
Para el año 2020 los activos ascienden a \$305.232.244, con un BAI de \$52.095.742 y un porcentaje del retorno del 17,07%, en el año 2021 el Retorno arroja un porcentaje del 21%, en cual también el BAI y los activos ascienden a \$84.251.188 y \$388.840.070 respectivamente. El siguiente año el 2022 el ROI tiene un 26% frente al año anterior contando con el aumento de los activo en valores de \$ 499.539.112 y el BAI de \$127.760.238, en el 2023 el ROI llega a 29,30 esto se debe a que a durante los periodos anteriores el BAI y los Activos han ido creciendo, denotando a este año valores de \$165.883.715 y de \$566.238.616, respectivamente dando como positivo el ejercicio.

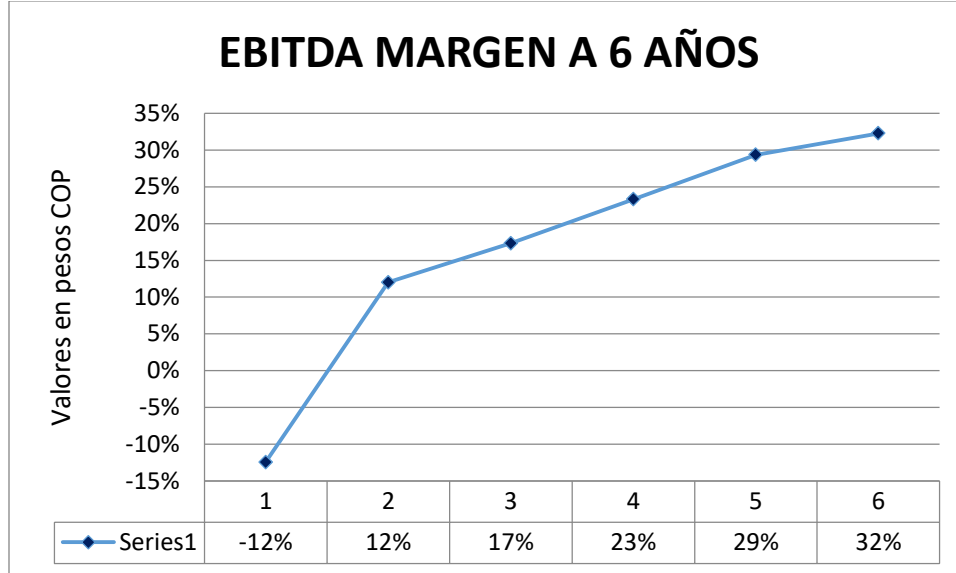


EBITDA

PERIODOS	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023
Utilidad Operacional	-\$ 29.843.741	\$ 31.311.006	\$ 53.694.165	\$ 85.913.548	\$ 129.489.092	\$ 167.681.724
amortizaciones	\$ 880.000	\$ 880.000	\$ 880.000	\$ 880.000	\$ 880.000	\$ -
depreciaciones	\$ 2.242.160	\$ 2.242.160	\$ 2.242.160	\$ 2.242.160	\$ 2.242.160	\$ -
provisiones						
EBITDA	(26.721.581)	\$ 34.433.166	\$ 56.816.325	\$ 89.035.708	\$ 132.611.252	\$ 167.681.724
Márgen EBITDA	-12%	12%	17%	23%	29%	32%

Farmanexo presenta una utilidad operacional de -\$ 29.843.741, para el año 2018 y un margen de ebitda de -12% único periodo donde se presenta perdida. En los años siguientes, se identifica utilidades operacionales crecientes en el 2019 de \$31.311.006 con un margen de 12% para una favorabilidad de \$34.433.166, en el 2020 la utilidad operacional es de \$53.694.165, margen de 17% y favorabilidad de \$56.816.325, en 2021 un margen del 23% arrojando una utilidad operacional de \$85.913.548, para una favorabilidad de \$80.035.708, en el año 2022 la utilidad operacional es \$129.489.092, un margen del 29% y la favorabilidad de \$132.611.252, en el año 2023 la utilidad operacional que se refleja es \$167.681.724, un margen de 32% con la favorabilidad de \$167.681.724, en este último año no se presentan depreciaciones ni amortizaciones ya que se llega al punto máximo del ejercicio, en los años anteriores las amortizaciones de permisos del Invima son constantes y no varían y reflejan un valor de \$880.000 y las depreciaciones de planta, equipo y obra civil también son constantes sin variaciones con un valor de \$2.242.160.





TIR

INDICADORES	PERIODOS	(0) 2019	(1) 2020	(2) 2021	(3) 2022	(4) 2023
FNE (Flujo Neto de Efectivo)	-\$ 120.000.000	\$ 22.612.864	\$ 36.134.316	\$ 55.587.987	\$ 81.890.438	\$ 101.825.889
TASA DESCUENTO (Retorno esperado inversionista)	12%					
VPN	\$69.985.840					
TIR	30,06%					

Farmanexo recibe en el año 2019 una inyección de capital de \$120.000.000 de capital privado, se ofrece al inversionista una tasa de descuento del inversionista es del 12% superior a la tasa de un producto de renta fija, los flujos de caja que arroja el indicador son \$22.612.864 para 2019, \$36.134.316 en 2020, en 2021 un valor de \$55.587.967, ascendiendo a \$81.890.438 en 2022 y para el año 2023 arrojando un valor de \$101.825.889, esto da como resultado una tasa interna de retorno del 30,06% para la compañía, el VPN ofrecido al inversionista es de \$69.985.840 por invertir en el proyecto a 5 años, la compañía no puede ofrecer una tasa superior a la TIR la ganancia del proyecto sería menor de la esperada.

Conclusiones

En el análisis de los estados financieros de la empresa, se puede identificar que a través del paso de los años, la operación se va consolidando, demostrando que con la inversión de capital de \$120.000.000 en el año 2019 y las diferentes variaciones ascendentes demuestran la viabilidad del proyecto.

La compañía suministra los estados financieros del año 2017, los cuales son analizados y medidos por indicadores, que se encuentran en el anexo 1, para el desarrollo de la investigación los estados financieros se proyectaron a 6 años.

Los Estados financieros demuestran que el comportamiento del proyecto de inversión presenta una tendencia positiva, al llegar a cumplir dicha tendencia la compañía logra la adherencia de nuevos inversionistas y socios para la ejecución del proyecto.

Basados en el esquema de costeo se puede inferir que, en la investigación para el desarrollo del proyecto, se realizaron dos salidas de campo a la planta procesos 2000, se dialogó con el jefe de operaciones, quien dio una asesoría sobre la maquinaria, número de empleados y operarios que requieren para el desarrollo operativo del proyecto, indicando valores estimados para adquirir las máquinas para producción, costo de adecuaciones del lugar donde se va edificar el proyecto.

Siguiendo las indicaciones por la información recopilada se consolido un estado de costos proyectado a 6 años, teniendo en cuenta indicadores como el IPC, incremento del salario mínimo e incremento de servicios públicos, para dar mayor credibilidad a cifras y conceptos del estado de costos, demostrando un ejercicio de un uso adecuado del costo a través del tiempo.

Los indicadores de retorno de inversión arrojan resultados positivos lo cual hace atractivo el proyecto para nuevos inversionistas, porque:

EBITDA: en este indicador se observa que la utilidad neta crece anualmente con un promedio de porcentaje de 22.6% y las depreciaciones se mantienen constantes en el tiempo con un valor de \$880.000 durante los cinco años dando como resultado un buen rendimiento en el ejercicio.

TIR: El porcentaje obtenido es del 30%, que indica que es viable para la compañía desarrollar dicho proyecto, para atraer nuevos inversionistas es posible ofrecer una tasa de oportunidad que oscile entre el 12% y 20%, aumentar dicha tasa de oportunidad al 30% o más afecta el VPN esperado por el inversionista, por un capital de 120 millones, el VPN es de 69 millones con una TIR del 30%, si se aumenta la tasa del inversionista, la compañía no percibirá beneficio alguno por incursionar en dicho proyecto.

EVA: Se logra identificar que la utilidad neta tiene un crecimiento en promedio de 6.8% durante los 5 años los costos de patrimonio (k_e) y los costos de la deuda (k_d) son constantes durante los periodos (5 años) y no muestran variación teniendo un porcentaje del 12% (k_e) y del 4,58%(k_d).

ROI: La compañía a través de los diferentes periodos demuestra un promedio del 21,096%, esto se debe a que a durante los periodos anteriores el BAI y los Activos han ido creciendo y por tanto el ejercicio tiene un retorno de inversión oportuno y positivo para la estrategia de la compañía.

Se ha evidenciado que es rentable adquirir los recursos físicos y financieros para la integración de la línea de producción propia ya que el estudio de viabilidad financiera muestra que la compañía tiene una TIR del 30%, indicando que el proyecto es viable en un periodo de 5 años, las cifras arrojadas por los estados financieros para el desarrollo de la investigación denotan un claro rendimiento del capital privado a invertir.

La tasa de oportunidad para el inversionista es del 12% siendo esta superior a un producto de renta fija, el cual da un valor presente neto de \$69.985.840, siendo este atractivo para el inversionista, pues los análisis de los indicadores demuestran que a partir de una inversión de 120 millones los flujos de efectivo evidencian una tendencia positiva de crecimiento para responder a los inversionistas y sostener la operación en el tiempo.

En consecuencia, con lo anterior es viable el desarrollo de esta inversión para la compañía Farmanexo con la finalidad de crear un valor agregado y una optimización de la cadena de suministros partiendo del proceso de producción hasta el consumidor final, generando un mayor desarrollo estratégico, financiero y comercial.

Bibliografía

- Alvarado, F. (2017). Evaluación del margen del EBITDA como una herramienta de gestión financiera para unidades de negocio; caso Acerías Paz de Río S.A. Bogotá.
- Bonmatí, J. (2012). El Ebitda. Madrid: AECE Madrid.
- Cornejo, E., & Díaz Solís, D. (2006). Medida de Ganancia: Ebitda, EBIT, Utilidad Neta y Flujo Efectivo. Santiago de Chile.
- Li Bonilla, F. (2010). Valor Económico Agregado (EVA) en el Valor del Negocio.
- Lopez-Tenorio, P. M. (2013). El ROI como Métrica de la Eficiencia del Marketing. Calculo a través de métodos cuantitativos. ESIC.
- Vergiú Canto, J., & Bendejú Mejía, C. (2007). Los indicadores financieros y el Valor Económico Agregado (EVA) en la creación de valor.
- López-Tenorio, P. M. (2013). El ROI como Métrica de la Eficiencia del Marketing. Calculo a través de métodos cuantitativos. ESIC.
- Beker, Víctor A. y Mochón Francisco: *Economía – Elementos de micro y macroeconomía*, McGraw Hill Interamericana de Chile Ltda., 2da. Edición, Santiago, Chile, 2000.
- Cartier, Enrique N.: *El costo y el valor en las nuevas técnicas de gestión*, Anales del XIX Congreso Argentino de Profesores Universitarios de Costos, Río Cuarto, Córdoba, 1996.
- Cartier, Enrique y Yardín, Amaro: *Juicio a la contabilidad de costos*, Revista La Información Extra, Nº 15, Ed. Cangallo, Buenos Aires, Argentina, 1988.
- De Castro A. y Lessa C.: *Introducción a la economía – Un enfoque estructuralista*, Siglo Veintiuno Editores, México, Vigésimonovena Edición, 1979.
- Dobb, Maurice: *Teorías del valor y de la distribución desde Adam Smith*, Siglo XXI Editores, 2da. Edición, Buenos Aires, Argentina, 1976.

ANEXO 1

Análisis de la información financiera

De la siguiente información se evidencia que:

- Los estados financieros de la compañía no manejan el estado de costos, información que se pretende profundizar por medio de esta investigación.
- La compañía no nos proporciona el balance inicial por tal motivo la información se va a analizar de forma vertical.
- Los estados financieros están a corte del 31 de diciembre del año 2017, el estado de resultados nos muestra que la compañía en el primer año arroja pérdidas.

Análisis del balance general

Referente al activo se realiza el análisis vertical de la información, se analiza en los activos que:

- En los pasivos corrientes el efectivo a cierre del 31 de diciembre del año 2017 equivale al 10% del total de los activos, dato claramente desfavorable para la compañía ya que si se revisa la rotación de los inventarios el porcentaje equivale al 39% lo que indica que la compañía no hace la rotación de sus inventarios perjudicando las entradas de dinero dicho inventario es un producto adquirido en el año 2017, Dabalash producto que no ha tenido la rotación esperada por la compañía debido a sus altos costos, otra afectación al activo son las cuentas por cobrar que equivalen al 5% dinero que no fue recuperado antes de finalizar el año, se aclara que al adquirir la marca Lepiderm, se compraron insumos, derechos y por último la cartera.
- Los Activos no corrientes, están los intangibles que equivalen al 30% del total de los activos, fueron amortizados en su totalidad como estrategia de la compañía para no afectar a futuro la compañía, la empresa compro los derechos y licencias de la marca Lepiderm para su comercialización.

Referente al pasivo se realiza el análisis vertical de la información, se analiza en los pasivos que:

- En los pasivos no corrientes las obligaciones con proveedores equivalen al 14% del total del pasivo y las cuentas por pagar del 8% lo que significa que la compañía antes de cerrar el año solicito al maquilador fabricar más productos de la línea dermo-cosmética, en las cuentas por pagar entra obligaciones que estaban pendientes por pagar con bancos, los impuestos que equivalen al 6% que deben pagarse en el año y que la compañía cobrar el IVA en sus productos. Los anticipos de los clientes del 1% referentes a pagos

realizados por clientes de manera anticipada que se registran en el pasivo si el cliente solicita el reintegro del dinero.

Referente al patrimonio se realiza el análisis vertical de la información, se evidencia en el patrimonio que:

- El total del patrimonio equivale al 84%, esta afectación se debe a que el capital suscrito que equivale al 153% del total de pasivos y patrimonio fue afectado por la pérdida registrada en el P&G que equivale al 69%, la compañía lleva un año de operación se puede concluir que es normal que su primer estado que genere pérdida pero el desarrollo de la investigación darle manejo a estas detalles permitirá a la empresa acceder a los beneficios de préstamos para adquirir maquinaria y equipo.

Análisis del estado de resultados

Referente a los ingresos operacionales se realiza el análisis vertical de la información, se analiza en los ingresos operacionales que:

- Los ingresos operacionales son 28% de la utilidad neta del año sin embargo se puede apreciar que los ingresos de la operación no son los esperados para cubrir los gastos del año, el costo de ventas equivale al 14% pero se aclara que la compañía compra la materia prima y se la entrega a un tercero para que realice el proceso de producción, lo que arroja una utilidad bruta equivalente al 14% cifra muy baja para el cierre de año.

Los gastos operacionales representados por los gastos administrativos equivalentes al 112% muestran que la compañía no hizo el ajuste pertinente en el pago de salarios, adicional los gastos de patentes se causaron en su totalidad disminuyendo la utilidad de la operación.

Los ingresos no operacionales que equivalen al 0.013% hacen referencia a ingresos percibidos por asesorías y aprovechamiento de patentes y permisos, los gastos no operacionales referentes a asesoría legal y registro ante la cámara de comercio por constitución de la sociedad.

A continuación, se presenta las razones financieras de la compañía correspondientes al último año.

- Liquidez

Razón Corriente

activo corriente	66.771.100	4,26045859
Pasivo corriente	15.672.280	

Para el año 2017segun el indicador se evidencia que farmanexo s.a.s cuenta con \$4,26 pesos para solventar las deudas.

Capital de Trabajo

activo corriente	66.771.100	51.098.820
Pasivo corriente	15.672.280	

Para el año 2017 Farmanexo s.a.s cuenta con \$51.098.820 para mantener la operación.

Prueba Acida

activo corriente	66.771.100	
		1,91201612
pasivo corriente	15.672.280	
	36.805.448	
inventarios		

En el 2017 Farmanexo s.a.s debe vender en total todos sus inventarios para poder solventar la operación

- Endeudamiento

Endeudamiento sobre activos totales:

Podemos evidenciar que la participación de los acreedores es del 16% en el 2017

total Pasivo	15.672.280	16%
total activo	95.342.529	

Endeudamiento de apalancamiento

Podemos evidenciar que el 20% del patrimonio esta relacionado con los acreedores para el año 2017.

total Pasivo	15.672.280	
Total Patrimonio	79.670.249	20%

- Rotación de inventario

inventarios	36.805.448	
promedio	4.000.000	

- Rotación de cartera

Las cuentas por cobrar que en el 2017 ascendían a 5.143.137 se convirtieron 1,8 veces en efectivo durante el mismo periodo

Ventas	9.300.650	
cuentas X cobrar	5.143.137	1,8

- Rentabilidad

Rentabilidad del patrimonio

Se puede concluir que para el 2017 no hubo rentabilidad ya que las pérdidas en porcentaje quedaron en el -45%

utilidad neta (perdida)	-66.230.217	
patrimonio	145.900.466	-45%

ANEXO 2

Análisis del plan de mercadeo y ventas del año 2018

La información suministrada por la compañía nos muestra que actualmente se manejó un plan de mercadeo con estudios serios y verídicos, se contempla estudios de productos existentes en el mercado en la línea de bloqueador solar, aclarante, crema hidratante y contorno de ojos, oportunidades de crecimiento en la industria, se analiza la cantidad de dermatólogos su alta influencia en la industria ya que los productos actúan por prescripción médica, se usan herramientas como la FODA para encontrar fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas de Farmaexo en la industria.

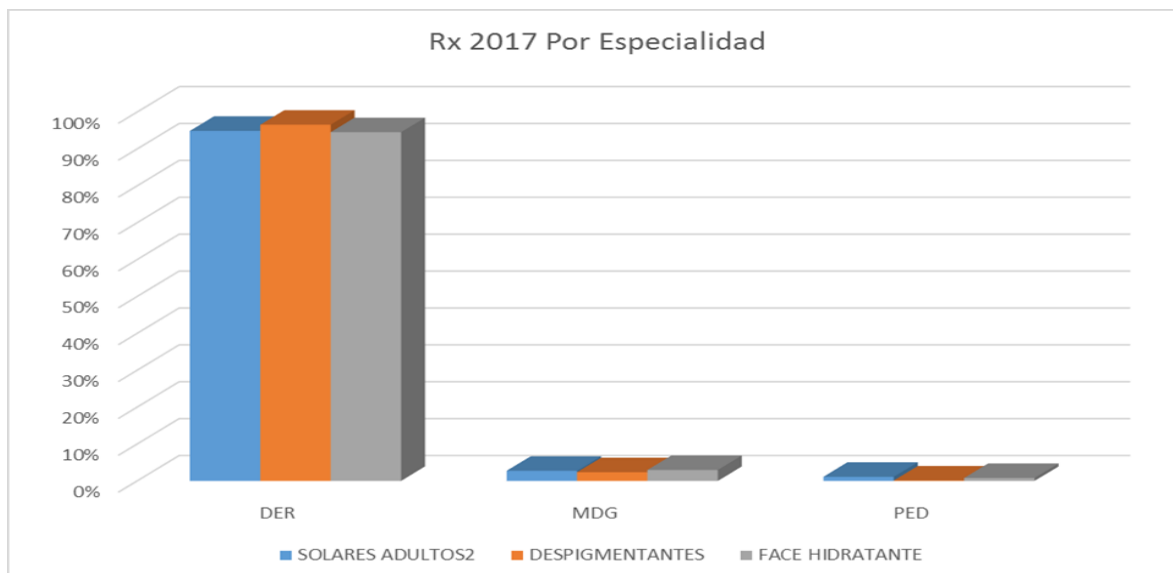
La compañía contempla como parte de la operación la distribución de las muestras médicas para permitir al médico dar una apreciación de su efectividad probándolo en sus pacientes.

El plan incluye el perfil del cargo requerido para la compañía, se evalúa de forma muy detallada las responsabilidades, deberes, conocimientos, tabla salarial y conocimientos previos para trabajar en la industria.

Análisis del precio de venta

La distribución de ventas es la siguiente: Bogotá representa el 41%, Medellín 19%, Cali 18% y la Costa Atlántica con 12%.

Los dermatólogos, sin duda, serán el foco de nuestro trabajo promocional pero no el único, el potencial de esta especialidad es contundente dada la concentración de la formulación auditada en 2017 por Close Up:



Nota: Close Up es la herramienta que permite la recopilación integrada de todas las auditorias de prescripciones del mercado farmacéutico a nivel nacional, es decir, close up audita tan solo el 10% del total de las prescripciones del mercado por tanto basados en esta información sobre las ventas en prescripciones se calculó la proyección de ventas sumado entre un 20% y 30% frente a la demanda del mercado, ya que esto es la tendencia de crecimiento de una empresa nueva en el mercado.

Los dermatólogos tienen un amplio poder de negociación en la cadena de valor, algunos son socios de laboratorios como es el caso de Pharmaderm, que aglutina un buen número de médicos del país, Epitelium y Hudem (quienes además son dueños de Dermatodo, una tienda de piel) y la mayoría son socios o dueños de tiendas de piel o perciben alguna participación de la venta de estas mismas por el direccionamiento que hacen de su formulación.

Producto: para este segmento del mercado farmacéutico de dermato-cosmética Farmanexo tiene 6 productos con gran potencial de desarrollo:

1. L'Epiderm Protector Solar 50+ x 60g
2. L'Epiderm Aclarante facial x 30g
3. L'Epiderm Contorno de ojos x 10g
4. L'Epiderm Crema Hidratante x 50g

Análisis de Precio Protectores solares:

Protectores Solares					
Ciudad/Tienda	Bogotá		Cali	PVP	Precio x gramo
Producto	Bellapiel	Piel y Vida	Cutis	Promedio	
AFELIUS SGF OIL FREE GEL x 100 gr	87.300	83.000	90.600	86.967	870
SUNFACE SKI GEL SPF 45 x 70gr	60.500	61.000	60.500	60.667	867
UMBRELLA GEL SPF 50+ x 60gr	89.900	95.000	81.250	88.717	1.479
SUNAID GEL x 70gr	76.900	77.000	68.750	74.217	1.060
UMBRELLA PLUS SPF 50+ x 120 gr	115.000	115.000	N.D.	115.000	958

Análisis de Precio Aclarantes faciales

Aclarantes Faciales					
Ciudad/Tienda	Bogotá		Cali	PVP Promedio	Precio x gramo
Producto	Bellapiel	Piel y Vida	Cutis		
EMCLAREX GEL x 30gr	103.500	104.000	103.500	103.667	3.456
RETIMAX CR 25gr	57.000	57.000	57.000	57.000	2.280
NEOMELAN PLUS GEL 30gr	N.D.	77.000	69.950	73.475	2.449
NEOTONE 25ml	114.800	115.000	99.000	109.600	3.653
UNITONE 4 CR x 30gr	147.700	148.000	147.700	147.800	5.912

Análisis de Precio Contornos de ojos

Contorno de Ojos					
Ciudad/Tienda	Bogotá		Cali	PVP Promedio	Precio x gramo
Producto	Bellapiel	Piel y Vida	Cutis		
Eucerin Hyaluron Filler 15ml (Beiersdorf)	101.900	115.000		108.450	7.230
Liftactive 15ml (Vichy)	153.600	154.000	150.000	152.533	10.169
Redermic R Ojos 15ml (La Roche Posay)	149.900	150.000	149.900	149.933	9.996
Light Eyes 15ml (Isis Pharma)	78.900	79.000		78.950	5.263
Serenage Contorno de Ojos 15 ml (Avene)		174.000		174.000	11.600
Ojos A Emulsion 15mg (Bussié)	116.700	117.000	116.600	116.767	7.784

Análisis de Precio Hidratantes Faciales

Crema Hidratante Facial					
Ciudad/Tienda	Bogotá		Cali	PVP Promedio	Precio x gramo
Producto	Bellapiel	Piel y Vida	Cutis		
HYDRASKIN PHD FACE LOCION 60gr	77.000	77.000	77.000	77.000	1.283
CETOPIC RMM CR-DR D02A 30gr	89.800	98.000	82.900	90.233	3.008
HYALIX RMM EMULGEL GEL- 60gr	69.000	77.000	63.600	69.867	1.164
TOLERIANE FLUIDO LRP CR 40 ml	112.800	113.000	125.900	117.233	2.931
RETIMAX SKI FACE 60 gr	68.500	69.000	68.500	68.667	1.144

Cuota de ventas año 2018

La cuota se calcula sin el IVA, este impuesto no se tiene en cuenta en los presupuestos y estará sujeto a revisión mensual para aumentarla de acuerdo a la demanda:

CUOTA DE VENTAS AÑO 2018				
Producto	Cuota Mensual	cuota mensual COP	Cuota año unidades	Cuota año COP
Aclarante	259	12320112	2590	123201120
Protector Solar	100	4377500	1000	43775000
Contorno de Ojos	92	2208000	920	22080000
Hidratante cara y cuerpo	96	2575584	960	25755840
Total	547	21481196	5470	214811960

ANEXO 3

Glosario

Costo: Valor de los recursos (insumos/materias primas) necesarios en un proceso productivo con la finalidad de generar un producto para su posterior comercialización.

Elementos del costo: En la fabricación de productos, las compañías incurren en la intervención de factores que denotan el costo de producción; es decir son los elementos que hacen parte del proceso y eso son:

Materia Prima: insumos que se transforman industrialmente para crear bienes o productos

Mano de Obra/Salarios: Hace referencia a el dinero pagado a los trabajadores por su actividad en la producción de productos acabados.

Costos/Gastos indirectos de Fabricación: son los que no se identifican fácilmente en el proceso de producción.

Estados financieros: Son los documentos más relevantes en las organizaciones, deben ser fiables y útiles, ya que estos reflejan la situación real de la empresa en cuanto a su funcionamiento y operación.

Tipos de estados financieros: Estos son los tipos de estados financieros:

Balance general: Se relacionan los Activos, pasivos y patrimonio con los cuales se puede identificar la situación financiera de la organización.

Estado de Resultados: son la operación de ingresos, egresos, costos, gastos y corrección monetaria cuyo resultado arroja el ejercicio de la compañía.

Estado de Cambio en el Patrimonio: Se muestran los aportes de los socios, utilidades del ejercicio y ganancias retenidas anteriormente.

Estado de flujo de Efectivo: verifica el cumplimiento de los compromisos adquiridos, ayuda a la planeación estratégica y a la proyección de presupuestos.

Estados de Costos: Es un estado financiero que proporciona información respecto al costo de producción de una empresa.

Estado de resultados: También conocido como estado de pérdidas y ganancias; en el cual se toma un periodo de tiempo determinado donde se muestran los ingresos, los gastos y demás movimientos que generen ganancias o pérdidas en el ejercicio.

Balance General: Es un reporte que sirve como radiografía de la situación de la empresa en un lapso de tiempo determinado, todo esto con la finalidad de demostrar que la operación se ha ejecutado de manera adecuado y los recursos han tenido buen uso.

Los sistemas de costos: Son los reportes, registros y técnicas los cuales están basadas en el sistema de partida doble que tienen como fin la determinación de los costos.

Tipos de sistemas de costos:

Costeo ABC: Se da en empresas cuya producción no es constante y se da por lotes específicos y se calcula el costo de producción de cada pedido.

Costo por procesos: Se utiliza para darle valor a los inventarios finales de producción y de producción en proceso, producción en serie o en línea sin interrupciones.

Costos Predeterminados: Es el costeo anticipado o estimado que se necesita para producir un producto.

Costeo Histórico: Se determinan al concluir el proceso productivo y se basan en los costos de periodos anteriores.

Proceso de Producción Conjunta: Son los que determinan el costo de un sistema único de producción que termina en varios productos de manera simultánea.

Gestión: son las acciones que permiten realizar una actividad, son todos los trámites que se realizan para llevar a cabo un proyecto.

Indicadores: Son características específicas que se pueden medir y observar para demostrar cambio y mejora en el ejercicio económico de una Organización.

Gestión operativa: Son los procesos en los cuales se basa la empresa en el día a día para seguir con su funcionamiento.

Indicadores financieros: Son la herramienta que se utiliza para medir la estabilidad de la empresa, endeudamiento, rendimiento, generación de liquidez y se basan en los informes financieros de la organización.

Indicadores de rentabilidad: Es el índice de medición de la efectividad de la gerencia y administración de la empresa, para controlar gastos, costos, y maximizar ventas y utilidades.

Indicadores de Liquidez: Son las medidas que diagnostican si una empresa es capaz de convertir sus activos en liquidez.

Indicadores de eficiencia: Permiten evaluar el grado de cumplimiento de los objetivos estratégicos.

Indicadores de desempeño: Proporcionan el desarrollo y desenvolvimiento de la gestión de una institución o empresa según los objetivos a cumplir

Indicadores de productividad: Son los parámetros que nos ayudan a identificar imperfecciones en los procesos de producción y del buen uso de los recursos.

Indicadores de diagnóstico financiero: Se constituyen basados en el estado de resultados el flujo de caja, sus condiciones de medición son más dinámicas ayudan a la toma de decisiones.

ANEXO 4

Salida de campo

Visita planta maquiladora

Para el desarrollo de la presente investigación se realizaron dos salidas de campo a la planta maquiladora donde se recolectó la siguiente información para el desarrollo del proyecto:

- Maquinaria y equipo requerido.
- Tamaño de las instalaciones.
- Mano de Obra requerida.
- Adecuaciones requeridas

La primera salida de campo contó con una visita guiada por el señor Fabian Londoño (jefe de producción de la planta) quien explicó los procesos de producción dentro de la planta, las líneas de producción con las que cuenta la misma, los productos que se fabrican en la planta, como: Shampoos, crema hidratante, aclaranté, contorno de ojos, etc.

Las adecuaciones como: sistema de ventilación y ductos de aire, la pintura utilizada para las instalaciones (epoxica), Los permisos que exige el INVIMA para fabricar dichos productos, el personal con el que cuenta la compañía, capacitaciones, dotación requerida para el personal.

Los equipos que manejan actualmente en la compañía: marmita y homomixer para mezclar los componentes, las balanzas para pesar las mezclas, medidores de PH, termo sellador para ajustar las etiquetas en los envases y dos caldera que funciona con gas.

En esta salida no se permitió tomar fotos de las instalaciones.

Se recolectó información por medio de una entrevista semiestructurada, que combina preguntas estructuradas con preguntas espontaneas. A continuación se presenta la entrevista realizada al señor Fabián Londoño (jefe de producción de la planta).

1) Las personas que participaron de esta entrevista serán distinguidos por las iniciales de su Nombre: Juan Manuel JM y Fabián Londoño FL.

JM: Cuénteme sobre la empresa, desde qué año comenzó la operación, cuántos clientes aproximadamente tiene al día de hoy?

FL: Procesos 2000 es originaria de Medellín, empezó su operación en el año 1998 hasta el año 2016, luego la compañía se trasladó cerca Bogota más exactamente a el municipio de La Vega en Cundinamarca y se trasladó por la cantidad de clientes desarrollados, llegando a 20 clientes al día de hoy por ejemplo, Almacenes Éxito, Fedco, Tiendas D1,tiendas ARA entre otros, por esta razón se decidió el traslado hacia cercanías de Bogota.

JM: Envían mercancía a otros países?

FL: si claro tenemos vínculos comerciales con diferentes países como: Costa Rica, Ecuador, Francia, Bolivia, Perú.

JM: Para tener o desarrollar una planta productora se necesita un espacio muy grande, es decir de más de 100 mts cuadrados?

FL: No necesariamente, ya que esto depende del volumen de inventarios y productos a fabricar, se puede contar con un espacio de 50 mts cuadrados en adelante.

JM: los equipos para ejecutar la operación como se deben adquirir?

FL: Pueden adquirirse a través de leasing, comprarlos nuevos de contado o también pueden comprarlos a empresas que los hayan tenido en un estado favorable y sin deterioro y los mantenimientos al día.

JM: En cuanto a la inversión, para adquirir los equipos cuánto puede llegar a ser aproximadamente y cuáles son los equipos necesarios adecuados?

FL: Para empezar necesita una Marmita, de capacidad de 200 kg ya que es para una empresa pequeña, este es un equipo donde se fabrican las cremas de todo tipo y da como resultado 3 lotes diarios, es decir 600 kg diarios aproximadamente, también se necesita 3 equipos de pesaje con balanzas, con capacidad de 10 kilos, una turbina u Homomixer que mezcla los principios activos que son desarrollados previamente en la marmita. Tambien se necesita una bodega con un sistema de calidad de aire, es decir un sistema donde el aire esté en condiciones controladas ya que esto lo requiere el INVIMA, para un mejor control de calidad de los productos y que se encuentre en temperaturas adecuadas, en el cual no existan partículas suspendidas que contaminen los productos. También se requiere otra bodega para almacenar el producto terminado, una vez terminado el mezclado, el producto se debe envasar para eso necesita una maquina

envasadora, después se utiliza una maquina codificadora para colocar los registros sanitarios, fecha y número de lote y fecha de vencimiento todo esto es la parte de etiquetado y acondicionamiento, para tener un producto de calidad y luego sacarlo a la venta.

JM: Existe algún tiempo de cuarentena para los productos que se han fabricado?

FL: si, tres días después de que se fabrica el lote, deben durar 3 días en el sistema de calidad de aire para ser liberados.

JM: Cuantos operarios se necesitan?

FL: Se necesita una persona para pesar los insumos y materias primas que utilice las balanzas para controlar el peso exacto, una persona para fabricación que utilice la marmita y la turbina u homomixer, otra persona que sea un químico o director técnico para el control de calidad a los materiales y de los procesos de la operación, todo esto basado en una empresa pequeña que es la que ustedes quieren hacer.

JM: ustedes proporcionan los envases y etiquetas en su totalidad?

FB: Depende la negociación con el cliente, en ocasiones ellos nos proporcionan ese material o nosotros los remitimos a nuestro departamento de diseño y le brindamos los materiales necesarios.

JM: Cuánto Puede ser en valores el monto de la inversión aproximada?

FL: El sistema de Aire puede llegar a costar \$5.000.000 con la instalación, la marmita puede costar \$3.000.000, la turbina u homomixer \$1.200.000, cada balanza vale \$100.000 o \$150.000, los salarios de los operarios pueden partir del salario mínimo o incluso un poco más, el sueldo del químico puede ser \$2.000.000 o un poco más digamos \$2.500.000 y un gerente que se gane entre \$4.000.000 y \$6.000.000.

JM: Existe otro tipo de información la cual sea necesaria?

FL: para empezar esta información es suficiente y es de gran ayuda para su investigación, cuando pueda comuníquese conmigo de nuevo para agendar otra visita a la planta.

JM: Gracias Fabián por su tiempo, ha sido de gran ayuda, estaremos en contacto.

La segunda salida de campo, se realizó una visita de observación contando nuevamente con la guía del señor Fabian Londoño (jefe de producción de la planta) por las instalaciones de la planta, para esta ocasión se contó con una entrevista estructura, donde se profundizo temas como:

- Recomendaciones para crear una planta propia.
- Capacidad de almacenamiento.
- Dimensiones del espacio para desarrollar el proyecto.
- Adecuaciones requeridas.
- Personal idóneo para el trabajo.
- Maquinaria y equipo requerido.
- Recomendaciones de seguridad industrial.
- Dotación y capacitación para el personal.

Para esta salida se cuenta con fotos de las instalaciones.

Las personas que participaron de esta entrevista serán distinguidos por las iniciales de su Nombre: Juan Manuel JM y Fabián Londoño FL, Junior Rubiano JR.

JR: Fabián buenos días como esta es mi primera entrada a la planta quisiera que me diera una pequeña introducción, Gracias

JM: claro, y de una vez hacemos un refuerzo de la anterior visita, la idea con esta segunda visita es reforzar lo que se aprendió y recolectar más información.

FL: Nosotros al ser una empresa que hacemos desde el proceso de fabricación, se divide en 3 zonas,

Fabricación do de se encuentran las marmitas y todas las máquinas para fabricar el producto, allí también se hace control de calidad, está la zona de acondicionamiento que es donde se prepara el producto con los registros, etiquetado, sellado, con fecha de caducidad, y la zona de almacenamiento donde se guardan los productos al granel, productos terminados y productos en cuarentena.

JR: veo unas máquinas tienen un nombre específico?

FL: Se llaman banda transportadoras, como su nombre lo dice tiene una banda que transporta el producto en cada una de las etapas, para que los operarios hagan lo que tienen que hacer.

JR: también veo una máquina de color azul que es?

FL: Son túneles de termo encogido, tienen un motor y una resistencia generando calor para colocar las etiquetas de los productos, al pasar por el calor se encoje y toma la forma del producto.

JR: Es decir acá la planta se encarga de todos los procesos, producción, almacenamiento, etiquetado todo?

FL: Si, nosotros no hacemos las etiquetas, pero si etiquetamos, es decir las compramos o el cliente las proporcionan.

Básicamente esa son las tres áreas en las que se divide la planta, bodega, fabricación, acondicionamiento, cada área con sus equipos específicos, para una empresa pequeña no son necesarias las bandas puede trabajar con una mesa, pero para fabricación si necesita todos los equipos que les he mencionado ya que se necesitan para fabricar jabones, cremas, shampoos.

JM: Fabián el tema de la adecuación de la bodega con aire cómo es?

FL: Específicamente el área de fabricación es donde debe estar el sistema de aire.

JM: Esto debe tener unos ductos?

FL: Si, al fondo hay un equipo que se llama unidad manejadora de aire, lo que hace es que tiene unos ductos que toman el aire que entra a la planta y lo recircula para distribuirlo por toda la planta.

JR: Hacer la adecuación cuando puede costar en promedio?

FL: De costos no se decirle, es caro, pero hay unos sistemas de apoyo crítico.

JR: Eso se puede consultar con una empresa de aire acondicionado verdad?

FL: Si claro, lo único que hay es que sea un equipo que filtre el aire.

JM: Un mini Split, por ejemplo?

FL: Si, cualquier equipo que filtre el aire, se la adaptan unos ductos que distribuyan el aire que entra a la planta.

JM: Los ductos van únicamente en el área de fabricación?

FL: Si, únicamente en el área de fabricación, ya que no deben existir partículas suspendidas que contaminen el producto.

JR: Fabián podríamos ver el sistema de aire?

FL: Si, por supuesto

En ese momento son entregadas unas cofias para poder subir a observar el sistema de adecuación de aire del área de fabricación.

FL: El aire entra por allá y se condensa por acá, por los dos lados recibe el aire de la planta y lo filtra, recircula el aire.

FL: Otra cosa muy importante son estos equipos (señala unos equipos que son unas calderas)

JM: Que es eso?

FL: Son unas calderas, para generar vapor, es decir para fabricar las cremas el equipo trabaja con calor, pero se puede trabajar con un equipo eléctrico o con equipos de vapor que para eso se necesitan las calderas.

JR: Todas las cremas tienen que estar en calor?

FL: Si todas las cremas independientemente de cual sea deben tener calor.

JM: En nuestro caso que queremos desarrollar nuestra propia planta, necesitaríamos, estas calderas?

FL: No, tendrían que comprar un equipo de electricidad que genere calor para la operación.

JR: Solo electricidad consume la caldera o también agua?

FL: No, acá arriba no se producen las cremas, las cremas se producen abajo en un equipo que ahora les voy a mostrar, pero ese equipo para calentarse necesita calor, para eso es el vapor para generar el calor.

JM: Entonces para un planta pequeña o micro planta, se puede usar una caldera?

FL: pues esta caldera es muy grande, pero si existen unas más pequeñas como una tina, esto trabaja con gas.

JR: Son muy astutos ya que esto ahorra energía, no se limitan al consumo de voltios.

FL: Si claro, el consumo a gas es más económico y se puede ahorrar en costos, digamos el agua no se gasta ya que se genera vapor y pasa por los ductos y se recoge.

JR. Una pregunta con los residuos que se pierden, es decir cuando están haciendo la fabricación, habrá un margen de error?

FL: Es el 2% de margen de error, de desperdicio en todas las líneas, es decir en empaque, fabricación, acondicionamiento, en todo.

A continuación pasamos a ver los equipos de fabricación.

FL: Esta es la marmita donde se fabrican las cremas, es como una olla a presión, funciona de la siguiente se le inyecta vapor desde la caldera al calentarse empieza el proceso de fabricación.

JR: Ahorran costos que bueno.

JM: Veo dos máquinas que son?

FL: Son dos marmitas, una de 3 toneladas otra de 200kg.

JR: Cuanto en promedio se puede producir diario.

FL: Depende si hablamos de cremas, de digamos un litro por ejemplo 7000 al día, una empresa pequeña puede fabricar al día 300 unidades de crema.

La marmita se necesita si se va a producir cremas, es decir todo lo que tenga que ver con protectores solares, cremas etc.

JR: la fabricación de cremas acarrea mucho tiempo?

FL: Se puede tomar medio día, lo que más demora son los empaques que tengamos del cliente es decir en el caso de lepiderm toque envasar, sellar y se puede gastar día y medio, en cambio otros envases que únicamente se necesita colocarle la tapa se demora medio día.

JM: Esta máquina cuál es?

FL: Es una maquina envasadora, que hace básicamente, en una tolda se aplica el producto, se hala un palanca y se empieza a colocar el producto en el envase, para una planta pequeña no se necesita un maquina envasadora, con un colador (risas).

JR: que es esta banda?

FL: Es una banda de pbc para el sellado con calor se sella para que queden fijos.

JR: Para los cuatro productos de nuestra empresa se necesitan todas estas líneas de producción?

FL: No, con tener dos líneas usted puede hacer sus cuatro productos.

Estos son los túneles de calor, se pasa la etiqueta para que se adhiera al envase del producto sin arrugas

El caso con los tubos colapsibles es que si ya vienen con los logos es más sencillo ya que se puede únicamente sellar, en cambio si vienen sin logos, toma un poco más de tiempo ya que se debe colocar etiquetas o logos.

También se necesita un equipo de tratamiento de agua, para quitarle los iones al agua para fabricar las cremas, el agua es el 80% de las cremas.

JR: Aquí está la máquina etiquetadora, cuántos se pueden etiquetar en un día?

FL: en un día más o menos para etiquetar 3500, sale mejor tener ya el envase etiquetado que solo sea sellar, es más rápido.

JM: para una planta pequeña cuánto espacio se necesita mínimo?

FL: mínimo 50 mts cuadrados en adelante

JR: La temperatura ideal cuál es?

FL: 18 grados centígrados

JR: señalización veo todo señalizado

FL: Si a las empresas se les exige un sistema de seguridad y salud en el trabajo.

JM: Para una empresa pequeña cuántas balanzas se necesitan?

FL: dos mínimo; para el área de fabricación y el envasado

JM: En cuanto a seguridad en el trabajo que se debe tener?

FL: Un extintor satélite, al activarse se abre como un abanico, camillas, kits primeros auxilios.

JR: para que en caso de que se dé un daño o falla a los equipos se necesita un extintor satélite?

FL: Digamos que si pero también se puede usar un extintor de sokaflan ya que son equipos de producción

JR: En cuanto a la idoneidad del personal, como se requiere?

FL: Para una empresa de producción se necesita un director técnico y un químico, y los operarios no necesitan mayor experiencia, pueden aprender a fabricar.

JR: otros requerimientos?

FL: los equipos de fabricación deben estar hechos en acero inoxidable, la planta debe estar adecuada con pintura epoxica color blanco, deben tener las paredes medias cañas es decir como un guarda escobas curvo, todos los días hacer aseo, al inicio y al finalizar, también se necesita un montacargas para mover las estivas donde están los productos, en una estiva puede ir más de mil unidades, puede llegar a 10.000

unidades más inclusive, señalización para entrada y salidas, cuarto donde se cambien y usen el atuendo adecuado, overol , cofia guantes etc.

JM: En donde se debe tener más control?

FL: En la fabricación es el foco de todo se debe tener estricto control.

FL: uno puede vender un producto en un envase innovador eso le ayuda a subirle el precio, el costo se basa más que todo en los envases, fabricar una crema vale como 20 o 30 mil y según el empaque ud puede subirle el precio.

JR: Para fabricar muestra medica sin valor comercial?

FL: Es sencillo es solo comprar envases más pequeños pero es el mismo proceso.

JR: Nosotros como empleadores que deberíamos hacer o proporcionar al personal?

FL: Para el químico y el director, Un equipo de medidor de PH, computador, balanzas, vestuario o dotación para el personal dos uniformes uno para fabricación y para las otras áreas otro uniforme, manga larga, cualquier color, cofias de tela.

JM: Fabián Gracias, existe alguna información que debamos saber?

FL: No ya por el momento es todo lo que deben saber, si surgen mas dudad se pueden comunicar conmigo de nuevo.

JR: Muchas gracias por concedernos esta entrevista y ayudarnos.

JM: Si, Fabián esto ha sido de gran ayuda para nuestra investigación, muchas gracias por el tiempo y la disposición.

FL: Con gusto para eso estamos, lo que necesiten se contactan conmigo.

En la siguiente página encontrarán las fotos de la visita realizada a la planta.



Bodega de Almacenamiento

Foto tomada por Junior Rubiano Y Juan Manuel Robles



Marmita

Foto tomada por Junior Rubiano Y Juan Manuel Robles



Líneas de producción

Foto tomada por Junior Rubiano Y Juan Manuel Robles



Caldera de gas

Foto tomada por Junior Rubiano Y Juan Manuel Robles



Foto tomada por Junior Rubiano Y Juan Manuel Robles

Vehículos de carga



Foto tomada por Junior Rubiano Y Juan Manuel Robles

Empacadora



Foto tomada por Junior Rubiano Y Juan Manuel Robles

Marmita



Foto tomada por Junior Rubiano Y Juan Manuel Robles

Homomixer

Nota: La vista realizada a la planta se hizo con fines académicos, es decir se recolecto información para tener como sustento que equipos, personal e indumentaria son necesarios para tener una línea de producción propia cabe aclarar que proceso 2000 es una planta maquiladora de mayor tamaño y cobertura en producción por tanto la planta la planta que desea implementar Farmanexo solamente requiere la infraestructura para una PYME.

ANEXO 5

Ejecución del presupuesto de mercadeo

En la implementación del plan de mercadeo y desarrollo de la estrategia se deben tener varios aspectos en cuenta, ya que debe ser estratégico y eficaz para poder lograr el objetivo de proyección en ventas deseado, primero se debe y como se menciona en anexos anteriores se debe tener estipulado el precio de los productos, margen de ganancia frente a la competencia, ofrecer beneficios adicionales y un valor agregado, por esto se implementa el muestreo de producto original a médicos y clientes ofreciendo una experiencia de uso adecuada en la cual se pueda evidenciar los beneficios de la línea de productos y por ende se de una adherencia a la misma por parte de nuestros consumidores para comenzar paso a paso con el posicionamiento de la marca, utilizar material POP (POINT OF PURCHASE) en el punto de venta, haciendo más llamativa la marca para el consumidor que sea retenido física o mentalmente, para que la publicidad de la marca sea permanente en la mente de médicos y clientes, este tipo de material puede usar en todas las etapas del ciclo de vida del producto, algunos ejemplos de material POP son esferos, accesorios, bordados, termos camisetas etc... siempre con el logotipo de la empresa para ser recordado constantemente por el cliente, regularmente el cliente no lo percibe como publicidad de la compañía, sino como un obsequio o regalo, por eso este material es de gran ayuda en la estrategia de mercadeo, en el consultorio médico puede ir en una libreta o en un innovador pisa papeles para que el medico recuerde la marca a la hora de recetar los productos , también sirve para que los pacientes tengan una buena impresión de la marca ya que se genera confianza al saber que su médico tiene cercanía con la marca.

Siguiendo con las acciones de implementación de la estrategia de marca existe la publicidad BTL (BELLOW THE LINE) es decir nada que tenga que ver con radio, televisión y prensa que es lo tradicional para pautar y generar publicidad de una marca.

La publicidad BTL termina siendo de gran ayuda ya que por su grado de creatividad y estrategia llaman mucho la atención, un ejemplo de publicidad BTL para nuestra marca es; una dermo- consejera en punto de venta con material POP, la cual tiene como objetivo ofrecer a nuestro consumidor final los productos, atados a descuentos y/o promociones, junto con una estrategia creativa de muebles y góndolas que llamen la atención del consumidor.

La humanidad en la actualidad se encuentra conectada por la era digital, todo lo que tiene que ver con la tecnología y la influencia del social network o redes sociales, esto es de gran provecho ya que para las

empresas, y sobre todo para farmanexo, es más fácil llegar a varios cientos de personas a través de este medio, ya que lo digital viraliza la información y la publicidad de las marcas, por redes sociales como Facebook, twitter e Instagram se puede pautar publicidad a un buen precio y ofrecer descuentos y promociones, todo esto con el fin de ganar adherencia a nuevos clientes y consumidores, todo es también va ligado a material POP y publicidad BTL.

Teniendo en cuenta lo anterior y con la explicación previa de cada ítem que se usa en la estrategia de mercadeo; su implementación es de la siguiente manera:

Ofrecer experiencias en punto de venta, con saltarines en las góndolas donde se encuentran los productos, acompañado de una Dermo-consejera (asesora en ventas especialista en el cuidado de la piel) previamente capacitada en producto y técnica de ventas con atención al cliente, junto con material POP en este caso cosmetiqueras, esferos, ganchos para bolsos, Dummies para efectos de recordación.

La estrategia digital está dirigida en pautar por redes sociales a horas específicas tales como 7pm a 10 pm que según la media del mercado son las horas donde más las personas revisan la redes sociales, en esas horas es beneficioso ofrecer promociones de productos y descuentos, Facebook e Instagram ofrecen buenas tarifas para pautar y llegan a cientos y hasta miles de consumidores, google también es otro aliado importante en esta estrategia ya que se coordina una pauta con palabras clave para que la marca se vea y se encuentre fácilmente al abrir el buscador y por último y no menos importante la página web oficial de la compañía donde está toda la información de la empresa y de los productos generando una mayor confiabilidad, lugar donde también pueden adquirir de forma directa los productos.

Publicidad 2018	Total 2018	Total 2019	Total 2020	Total 2021	Total 2022	Total 2023	
Loby	\$ 220.000	\$ 2.640.000	\$ 2.745.600	\$ 2.855.424	\$ 2.969.641	\$ 3.088.427	\$ 3.211.964
Redes sociales	\$ 200.000	\$ 2.400.000	\$ 2.496.000	\$ 2.595.840	\$ 2.699.674	\$ 2.807.661	\$ 2.919.967
Dermo-consultora	\$ 240.000	\$ 2.880.000	\$ 2.995.200	\$ 3.115.008	\$ 3.239.608	\$ 3.369.193	\$ 3.503.960
POP	\$ 340.000	\$ 4.080.000	\$ 4.243.200	\$ 4.412.928	\$ 4.589.445	\$ 4.773.023	\$ 4.963.944
TOTAL	\$ 1.000.000	\$ 12.000.000	\$ 12.480.000	\$ 12.979.200	\$ 13.498.368	\$ 14.038.303	\$ 14.599.835

En la siguiente tabla los incrementos anuales manejan un IPC del 4%, sin embargo, el presupuesto anteriormente presentado está sujeto a decisiones de la alta gerencia, puede ser modificado o sus excedentes por incremento de IPC se pueden destinar para nuevos planes de mercadeo.