



RESUMEN

En el transcurso del tiempo el Análisis Financiero ha evolucionado y ha ido obteniendo herramientas que han servido para evaluar la empresa y elaborar proyecciones a futuro. Posteriormente el Análisis Financiero se hizo necesario no solo para los usuarios internos, directores, propietarios, que necesitaban un análisis de su empresa para conocer su valor real, sino se hizo necesaria también para los usuarios externos que necesitan dicho análisis para tomar decisiones por ejemplo de invertir o no es una empresa.

El Análisis Financiero se lo realiza a base de cálculos, comparaciones pero estos no son la respuesta a los problemas que pueda tener una empresa, en necesario saber interpretar los resultados que la aplicación de índices o ratios nos den. Pero más allá de solo cálculos, el Análisis Estratégico Financiero propone mirar las tendencias y estrategias económicas que envuelven a la empresa y propone un diseño de análisis en el cual mediante el resultado se mirará si la empresa está respondiendo bien o mal a los cambios externos y si se está adaptando a la realidad del país.

Este diseño se propone con el fin de orientar o dar un horizonte más amplio al contador actual, ya que en el mundo laboral un contador se limita a su trabajo, pero en la realidad tiene mucho más conocimiento, como para llevar a cabo a más de sus tareas ordinarias, temas como el mencionado.

Palabras Clave: Análisis, Factores, Tiempo, Cálculos, Adaptando, Realidad País.



CONTENIDO

RESUMEN	1
INTRODUCCIÓN.....	10
1. CAPITULO 1.....	12
1.1 ANTECEDENTES.....	12
1.1.1 1ra. Etapa.....	12
1.1.2 2da. Etapa.....	13
1.1.3 3ra Etapa.....	13
1.1.4 4ta Etapa.....	13
1.1.5 5ta Etapa.....	14
1.2 BÁSES DEL ANÁLISIS FINANCIERO	15
1.3 QUÉ ES EL ANÁLISIS FINANCIERO	15
1.3.1 CONCEPTOS.....	15
1.4 IMPORTANCIA DE REALIZAR UN ANÁLISIS FINANCIERO DENTRO DE LA EMPRESA.....	16
1.5 ASPECTOS GENERALES QUE DEBEN SER TOMADOS EN CUENTA PARA REALIZAR UN ANÁLISIS FINANCIERO.....	17
1.5.1 MÉTODOS DE ANÁLISIS A LOS ESTADOS FINANCIEROS.....	18
1.5.2 METODO DE PORCENTAJES INTEGRALES:.....	19



1.5.3	RAZONES FINANCIERAS MÁS UTILIZADAS.....	19
2	CAPITULO 2.....	21
2.1	ANÁLISIS ESTRATÉGICO FINANCIERO	21
2.2	¿PORQUE ANÁLISIS ESTRATÉGICO FINANCIERO?.....	21
2.3	LAS CINCO FUERZAS DE PORTER.....	22
2.3.1	Poder de negociación de los proveedores	23
2.3.2	Poder de negociación de los compradores	23
2.3.3	Entrada potencial de competidores nuevos	24
2.3.4	El desarrollo potencial de productos sustitutos.....	24
2.3.5	Rivalidad entre las empresas que compiten	24
3	CAPITULO 3.....	26
3.1	ANÁLISIS Y APLICACIÓN DE.....	26
3.2	MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTORES EXTERNOS	26
3.3	MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTORES INTERNOS.....	26
3.4	MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTORES EXTERNOS	27
3.4.1	MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTORES EXTERNOS.....	28
3.5	MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTORES INTERNOS.....	31
3.5.1	MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTORES INTERNOS	33
4	CONCLUSIONES	38
5	BIBLIOGRAFIA	40



6	ANEXOS	41
6.1	RAZONES FINANCIERAS	41
6.2	BALANCES COMPARATIVOS.....	48
6.3	LIQUIDACIÓN DE RECLAMOS: SOAT	51



UNIVERSIDAD DE CUENCA



**Facultad de Ciencias Económicas y
Administrativas**

Carrera de Contabilidad y Auditoría

**Tesis previa a la obtención del título de Contador
Público Auditor**

**TEMA: “ANÁLISIS ESTRATÉGICO
FINANCIERO” APLICADO A MEDICINA
ALTERNATIVA SOLIDARIA**

“MEDALSO S.A.”

REALIZADO POR: Priscila Tobar Vintimilla

TUTOR: Ing. Francisco Beltrán



AUTORIA

Las ideas, consejos, procedimientos vertidos en esta tesis son únicas y exclusivamente de responsabilidad de la autora.

INÉS PRISCILA TOBAR VINTIMILLA



DEDICATORIA

Dedico este trabajo a toda mi familia que siempre estuvo dispuesta a apoyarme en todo, a mi hijo que es mi razón de salir adelante.



AGRADECIMIENTOS

Mi más grande agradecimiento es a Dios quien me dio la vida, y me regala todos los días un nuevo amanecer para seguir adelante, agradezco su gran amor y fidelidad. A mi familia que siempre estuvo atenta por mi y por lo que necesitara, un agradecimiento especial a mi hermana que gracias a su apoyo y por el inmenso amor que hay entre nosotras, no habría podido llegar a este momento.



INTRODUCCIÓN

A lo largo del tiempo el análisis financiero se ha venido desarrollando y ha tomado forma. Inicialmente el análisis financiero se lo hacía para los usuarios internos, luego se volvió necesario que se los exponga a los usuarios externos, al principio se utilizaban algunos índices como los de cobertura, de estructura financiera y de rentabilidad y con el tiempo estas herramientas del análisis financiero se utilizaron para realizar pronósticos y proyecciones.

Al paso de los años surgieron herramientas de fundamental importancia que hicieron que el análisis financiero pueda ser más amplio como por ejemplo los primeros modelos matemáticos, la estadística y la aparición de los sistemas de computación. Actualmente un profesional cuenta con diversas herramientas que son ya de aplicación a una empresa.

En el desarrollo del tema se menciona algunas de las bondades que ofrece un análisis financiero a una empresa, con la aplicación de índices que bien elaborados y bien interpretados, serán una gran ayuda para la toma de decisiones, para mirar la posición real de la empresa, los cambios que en ella ocurren, y poder corregir o mejorar alguna área que necesite especial atención.

Esto es en resumen lo que un análisis financiero nos proporciona, pero el tema propuesto abarca algo más que sólo los cálculos, que son necesarios, pero que se los puede alimentar aún más, con un análisis más profundo que toma en cuenta no solo lo que sucede dentro de la empresa.

En nuestro país hay una tendencia de cambios de gobierno y aunque se han realizado cambios en las políticas de gobierno, que deben ser tomadas en cuenta, es importante saber qué impacto tienen estos cambios y cómo afectan el desarrollo normal de una empresa.



Para esto se ha propuesto como el tema de esta tesis el “Análisis Estratégico Financiero”, que toma en cuenta las tendencias estratégicas y económicas que suceden alrededor de la empresa y propone un diseño de análisis en el cual, mediante el resultado se podrá observar si la empresa está respondiendo bien a estos cambios externos y si se está adaptando a la realidad del país.

Para realizar este análisis se establecen factores tanto positivos como negativos, que a la empresa en particular la afecten o la beneficien, a cada factor se le asigna un peso y una calificación y lo que se lograra es obtener una calificación ponderada, del resultado de esta operación dependerá lo que en el párrafo anterior se anota, es decir la capacidad de respuesta de la empresa a los distintos cambios que en el país suceden.



1. CAPITULO 1

1.1 ANTECEDENTES

En el transcurso de la historia, el análisis financiero ha ido pasando por etapas, en las cuales se ha ido delineando, mejorando así su concepción y aplicación, hasta llegar al modelo actual.

Estas etapas se clasifican por su forma y por su época y están clasificadas en cinco y son las siguientes:

1.1.1 1ra. Etapa

El problema fundamental de una empresa era la obtención de fondos y de fuentes de financiamiento, al mismo tiempo ésta se dedicaba a la emisión de acciones y obligaciones. Surge entonces la necesidad de desarrollar herramientas que permitiesen mostrar que la empresa es solvente y con capacidad de endeudamiento, entre otras cualidades.

De esta manera surgen aspectos jurídicos e institucionales de la emisión de nuevos valores mobiliarios (acciones u obligaciones), estos toman importancia y serian posteriormente herramientas para el analista de valores, basándose en índices, tales como:

- 1) Los índices de cobertura: relaciona la carga fija presente y futura, referido a intereses, con la posible generación utilidades
- 2) Los índices de estructura financiera: relacionan los endeudamientos con el capital propio
- 3) Las tasas de rentabilidad: indican el porcentaje de utilidades sobre el capital, sobre las ventas, utilidad por acción, entre otras



1.1.2 2da. Etapa

Alrededor de 1930 la profesión de contador público ha progresado significativamente, en este punto se desarrolla con mucha mejoría la presentación de información de la empresa para usuarios externos; aunque no deja de ser un problema la obtención de fondos. Se le da un especial interés a los usos o aplicaciones de dichos fondos, y esto ya no solo es inquietud de los usuarios externos, sino también de los internos. Es aquí donde cabe destacar un importante desarrollo de:

- 1) La contabilidad de costos
- 2) El análisis de estados financieros (se pone mayor atención al origen y aplicación de recursos)
- 3) La consolidación de las agencias de información comercial o de crédito (proporciona información para evaluar el riesgo de crédito)

1.1.3 3ra Etapa

Esta etapa comprende desde 1935 hasta fines de 1940, en esta se consolidan las fuentes básicas que alimentaban el análisis financiero (valores mobiliarios, contabilidad de costos y el análisis de Estados Financieros).

En esta etapa la información histórica y las herramientas desarrolladas en un principio, empezaron a utilizarse con mayor frecuencia para proyecciones y pronósticos.

1.1.4 4ta Etapa

Esta comprende la década de los cincuenta y primeros años de la década de los sesenta, ésta fue una etapa expansiva, en la cual aparecen herramientas como:

- 1) Investigación de operaciones
- 2) El desarrollo de disciplinas de administración
- 3) Un cambio importante del enfoque de la administración financiera



- 4) Avances en el análisis económico
- 5) Creciente aplicación de la estadística y matemáticas, en la solución de problemas administrativos, financieros y económicos
- 6) Desarrollo de los sistemas de computación.

La aplicación de los primeros modelos matemáticos, surgidos durante la segunda guerra mundial, un tratamiento más estricto y cuantitativo de los problemas de cada área de la administración, la aparición de la computadora, son elementos que merecen una especial atención y que contribuyeron a esta etapa de expansión.

El análisis financiero pasó de su orientación descriptivo-institucional, a una más instrumental y cuantitativa; lo que hizo posible este cambio fueron principalmente el uso de las matemáticas y el desarrollo de los sistemas de computación.

1.1.5 5ta Etapa

Esta es la etapa actual, en donde el analista cuenta con un sinnúmero de herramientas y modelos que ya han sido aplicados a empresas, esto le permite al analista mirar cuantitativamente y con mayor precisión, los diversos problemas que puedan presentarse.

El término análisis financiero es un conjunto de herramientas relacionadas con aspectos netamente económico-financiero, que servirán para tomar decisiones gerenciales, esto hace que la responsabilidad del analista sea superior y de una formación profesional muy afinada.

El enfoque actual del análisis de la información financiera, comprende:

- Análisis macroeconómico.
- Contabilidad gerencial (constituye el instrumento cuantitativo y analítico del sistema contable).
- La parte instrumental de la información financiera (modelo de investigación de operaciones).



- La parte del análisis e inferencia estadística y los aspectos matemáticos más utilizados (matemáticas financieras).

1.2 BÁSES DEL ANÁLISIS FINANCIERO

El análisis financiero es un método que nos sirve para la toma de decisiones gerenciales adecuadas y acordes con la realidad de la empresa y de su entorno, este método se lleva a cabo aplicando diversas técnicas y cálculos que permiten hacer mediciones, seleccionar información relevante y poder llegar a algunas conclusiones.

Dentro de las bases del análisis financiero, se estudian algunos tópicos como:

- Las características del análisis financiero de una empresa
- La descripción financiera de la empresa
- La información, las técnicas y las perspectivas del análisis financiero
- El procedimiento estándar para realizar el análisis financiero de una empresa
- La especificación de la finalidad y del enfoque del análisis

1.3 QUÉ ES EL ANÁLISIS FINANCIERO

1.3.1 CONCEPTOS

El análisis de estados financieros consiste en la realización de diversas operaciones matemáticas, que nos sirven para determinar por ejemplo, cambios en las partidas a través de los años y que porcentaje representan estos cambios, mientras que en la interpretación se determinaran los puntos fuertes y débiles de la empresa.

A continuación conceptos emitidos por algunos autores:

"Roberto Macías Pineda: *el análisis de los estados financieros, es un estudio de las relaciones que existen entre los diversos elementos de un negocio,*



manifestados por un conjunto de estados contables pertenecientes a un mismo ejercicio y de la tendencia de esos elementos, mostradas en una serie de estados financieros correspondientes a varios estados sucesivos".¹

"Alfredo F. Gutiérrez: análisis quiere decir distinción y separación de la partes de un todo hasta llegar a conocer sus principios o elementos. Análisis de los estados financieros es la distinción y la separación de los elementos financieros que forman la estructura de una empresa y, consecuentemente, su comparación con el todo que forman parte, señalando el comportamiento de dichos elementos en el transcurso del tiempo; estudio encaminado a la calificación, síntesis del equilibrio financiero y la productividad de un negocio en términos cuantitativos".²

1.4 IMPORTANCIA DE REALIZAR UN ANÁLISIS FINANCIERO DENTRO DE LA EMPRESA

La administración financiera estará dedicada a buscar los mejores caminos y las mejores oportunidades para la empresa, así como llevar a cabo cursos de acción que proporcionen un mayor efecto positivo e incrementen el valor de la empresa, para esto es necesario conocer el valor real de la empresa, al momento de una decisión, para buscar caminos que nos ayuden a aumentar ese valor. Siendo así, el análisis financiero proporciona a los directivos y propietarios una idea del efecto esperado que tienen las decisiones estratégicas y de gestión en el valor de la empresa.

En lo que se refiere a lo externo los inversores y prestamistas, también estarán interesados en el análisis financiero de la empresa, para tomar una decisión de invertir o no en la empresa, será necesario entonces una correcta interpretación de las ganancias actuales y futuras que se hayan proyectado. Los directivos y propietarios deberán estar al tanto de cómo ven los inversores y acreedores, la

¹ Carlos Gutiérrez Reynaga. Introducción a las Finanzas: www.mailxmail.com

² Carlos Gutiérrez Reynaga, Introducción a las Finanzas: www.mailxmail.com



evaluación de su empresa, para negociar de la mejor manera aportes al capital o la contratación de pasivos.

1.5 ASPECTOS GENERALES QUE DEBEN SER TOMADOS EN CUENTA PARA REALIZAR UN ANÁLISIS FINANCIERO

Las personas más interesadas en conocer el Análisis Financiero de una empresa son:

- Los accionistas de la compañía
- Asesores de inversión
- Analistas de crédito
- Sindicatos
- Puestos de bolsa de valores

Es necesario que los Estados Financieros estén auditados ya que el trabajo de análisis e interpretación de Estados Financieros, es arduo, se vuelve fundamental que estén auditados para que el nivel de error sea mínimo.

Los Estados Financieros que nos sirven para llevar a cabo el análisis financiero son:

Básicos:

- Balance General
- Estado de Resultados
- Estado de Flujos de Efectivo

Otros:

- Estado de Cambios en el Capital Contable o en el Patrimonio Neto
- Estado de Costos de Producción



Las áreas de estudio en el análisis financiero son las siguientes:

- Liquidez
- Solvencia
- Rentabilidad
- Estabilidad (Estudio de estructura financiera)

HERRAMIENTAS O MÉTODOS DE ANÁLISIS

Métodos Verticales:

Los porcentajes que se obtienen corresponden a las cifras de un solo ejercicio.

Métodos Horizontales:

Se analiza la información financiera de varios años.

1.5.1 MÉTODOS DE ANÁLISIS A LOS ESTADOS FINANCIEROS

Razones Simples:

El método de razones simples es el más utilizado para el análisis, y consiste en relacionar una partida con otra partida, o bien, un grupo de partidas con otro grupo de partidas.

Método de Estados Comparativos:

Carecerá de significado un análisis de estados financieros si no se realiza sobre una base comparativa, esta comparación podrá hacerse entre los estados financieros del presenta año con los estados financieros de años anteriores, o también entre empresas de similar actividad.

Otro tipo de métodos de análisis a los Estados Financieros son los siguientes:



1.5.2 METODO DE PORCENTAJES INTEGRALES:

Las razones estándar:

Una razón estándar en análisis es una razón promedio. Si se conociera la tasa de rendimiento de varias empresas industriales que se dedican a la misma actividad, se podría establecer una tasa de rendimiento promedio.

Formas Estadísticas para el Análisis Mediante las Razones Estándares:

- Media Aritmética
- Mediana
- Moda

1.5.3 RAZONES FINANCIERAS MÁS UTILIZADAS

Razón Corriente

Sirve para determinar a groso modo la capacidad de pago de una empresa. Se determina dividiendo los activos corrientes entre los pasivos corrientes.

Prueba Ácida

Al igual que la razón corriente, se trata de un índice estático, es decir, calculado al cierre del ejercicio, mediante la cual se determina la capacidad de pago inmediata que tiene la empresa. Es importante señalar que el estado de flujo de efectivo reflejará mejor la liquidez de una empresa.

Esta razón se obtendrá dividiendo la suma de los activos líquidos (Efectivo, Inversiones Temporales y Cuentas por Cobrar), entre los pasivos corrientes.

Capital de trabajo



El capital de trabajo es otra medida utilizada frecuentemente para expresar la relación entre activos corrientes. "El capital de trabajo "es el exceso de activos corrientes sobre pasivos corrientes. El capital de trabajo se calcula de la siguiente manera:

Activos corrientes (-) Pasivos Corrientes = Capital de trabajo



2 CAPITULO 2

2.1 ANÁLISIS ESTRATÉGICO FINANCIERO

El análisis financiero se ha venido desarrollando y definiéndose a lo largo del tiempo, y existen varios puntos de vista y definiciones, pero todos los autores lo catalogan como un instrumento básico que debe ser preparado por profesionales idóneos y deben ser interpretados correctamente.

Uno de los objetivos que pretende el análisis financiero es determinar los beneficios o pérdidas en las que se puede incurrir, al momento de tomar una decisión, como por ejemplo realizar una inversión o alguna otra decisión.

Otro objetivo del análisis financiero es que nos permite comprender el comportamiento pasado en lo que respecta al área financiera, de una empresa; nos permite conocer la capacidad de financiamiento e inversión propia, así como también nos permite conocer la capacidad de pago de la empresa.

Estos objetivos sumados a los métodos de análisis de estados financieros, aplicación de ratios y diversos cálculos más, nos llevan a conocer la situación real de una empresa, por ejemplo una empresa con demasiado endeudamiento, corre el riesgo de no poder pagar intereses y capital.

Con la aplicación de índices o ratios la empresa podrá controlar la marcha de la empresa en lo que respecta al área financiera, de esta manera se irá vigilando a la vez que se podrán tomar medidas correctivas en el momento oportuno para que la empresa en lo posible siempre se mantenga estable.

2.2 ¿PORQUE ANÁLISIS ESTRATÉGICO FINANCIERO?

El análisis financiero siempre ha sido definido y tratado como cifras solamente, pero para sustentarlo en forma actualizada, podríamos decir que a más del



análisis financiero tradicional se pueden tomar en cuenta algunas cifras de tipo cualitativo para evaluar los aspectos fuertes y débiles de la empresa, entre otros asuntos.

En este tiempo en un mundo globalizado en el cual ha surgido una serie de acontecimientos a nivel de país así como a nivel internacional, que han movido todo el mundo, en concreto, en nuestro tema, en la empresa sobre la cual se va a realizar esta investigación, a más de lo mencionado en el párrafo anterior se pueden y se deben considerar las tendencias estratégicas y económicas en las cuales la empresa debe estar al tanto para garantizar su sostenibilidad en el largo plazo. Esto hace que un “Análisis Financiero”, se convierta en un “Análisis Estratégico Financiero”, porque además de conocer las fortalezas y debilidades del negocio internamente, es necesario conocer y medir el impacto de los factores del entorno, esto nos ayudará a tomar en cuenta las oportunidades del negocio así como conocer las amenazas que podrían afectarla. Como un ejemplo de un factor del entorno podríamos mencionar el concepto de riesgo país, es decir el grado de institucionalidad democrática que practique el Estado de derecho.

Otro enfoque que se toma en cuenta para el “Análisis Estratégico Financiero” es el denominado “Modelo de análisis de la competencia de las cinco fuerzas de Porter”, aunque la empresa en la cual basaré mi tesis, no es una gran industria, no deja de ser una empresa, se trata de una Clínica de Especialidades de carácter privado y al igual que cualquier otra empresa, estas cinco fuerzas que Porter expone se aplican y son de relevancia para la mencionada empresa.

2.3 LAS CINCO FUERZAS DE PORTER

“El Análisis Porter de las cinco fuerzas es un modelo estratégico elaborado por el economista y profesor de la Harvard Business School Michael Porter en 1979.

Las 5 Fuerzas de Porter es un modelo holístico que permite analizar cualquier industria en términos de rentabilidad. Fue desarrollado por Michael Porter en 1979 y, según él mismo, la rivalidad con los competidores viene dada por cuatro



elementos o fuerzas que, combinadas, crean una quinta fuerza: la rivalidad entre los competidores.”³

Las cinco fuerzas de Porter son las siguientes:

- 1) El poder de negociación de los proveedores
- 2) El poder de negociación de los compradores
- 3) Entrada potencial de competidores nuevos
- 4) El desarrollo potencial de productos sustitutos
- 5) Rivalidad entre las empresas que compiten

A continuación un breve análisis de cada una estas cinco fuerzas:

2.3.1 Poder de negociación de los proveedores

Si un sector de mercado está bien organizado (gremios o sindicatos), y posean recursos o insumos claves para una empresa o grupo de empresas y si a esto le sumamos que no existe un producto sustituto, la empresa estará a merced de las condiciones, del precio y aun de la cantidad, que los proveedores impongan a la empresa, esto constituye una amenaza para la empresa.

2.3.2 Poder de negociación de los compradores

También depende de la buena organización de los clientes, ya que un producto puede tener varios sustitutos, el cliente optará por un sustituto de igual o menor costo y lo que ofrezca la empresa no será atractivo para el cliente. La empresa para recuperar su clientela deberá incurrir en bajar los precios y en lo posible mantener la misma calidad o servicio; sin embargo esta situación desembocará en una reducción en las utilidades de la empresa.

³ Análisis Porter de las Cinco Fuerzas: es.wikipedia.org/wiki/Análisis_Porter_de_las_cinco_fuerzas



2.3.3 Entrada potencial de competidores nuevos

Al mercado pueden ingresar competidores que ofrezcan mejores productos o productos con innovaciones interesantes que pueden apoderarse de un segmento de mercado, es aquí cuando la empresa debe poner a funcionar planes o estrategias para abrirse camino ante esta amenaza.

2.3.4 El desarrollo potencial de productos sustitutos

Con un mundo globalizado se ha vuelto cada vez más común el ingreso de productos sustitutos y más si estos tienen avances tecnológicos a precios bajos, esto afecta al mercado o a un segmento de este ya que su oferta disminuirá y por ende las utilidades de la empresa disminuirán.

2.3.5 Rivalidad entre las empresas que compiten

A una empresa le será más difícil competir contra otras que están bien posicionadas en el mercado ya que estas contarán con un abanico de ofertas para los compradores, como promociones, nuevos productos, etc.. Más que una fuerza, la rivalidad entre competidores es el resultado de las cuatro anteriores. La rivalidad entre competidores delimita la rentabilidad de una empresa o grupo de empresas, cuanto menos competencia en un sector, mayor rentabilidad y viceversa.

El modelo de las "Cinco Fuerzas de Porter", es un modelo ideado estratégicamente para establecer la rentabilidad de una empresa o de un sector de empresas, con el objetivo de evaluar el valor real de la empresa y poder proyectarse a futuro.

Estas cinco fuerzas agregadas al análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas), nos lleva a dos matrices más de evaluación que son:

- 1) Matriz de Evaluación de los Factores Externos, y
- 2) Matriz de Evaluación de los Factores Internos



Podemos decir entonces que tomando en cuenta las cinco fuerzas de Porter, más el análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas) más la evaluación de factores internos y externos, además del análisis de ratios, se convierte en un "Análisis Estratégico Financiero".

En el siguiente capítulo se desarrollara las matrices de factores internos y externos, además de la aplicación práctica sobre la empresa en la cual se llevará a cabo este análisis.



3 CAPITULO 3

3.1 ANÁLISIS Y APLICACIÓN DE

3.2 MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTORES EXTERNOS

3.3 MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTORES INTERNOS

Durante el desarrollo del tema se ha demostrado la importancia que tiene un análisis financiero para una empresa, ya sea para los usuarios internos como para los externos.

Para que este análisis financiero sea un análisis estratégico financiero, se ha hecho mención de algunas condiciones adicionales que se debe tomar en cuenta para llevarlo a cabo.

Para la investigación y aplicación del tema, se cuenta con la información de una clínica cuyo nombre comercial es MEDALSO S.A. (Medicina Alternativa Solidaria), que ha facilitado los Estados Financieros y en la cual, a base de varias entrevistas tanto con el departamento de contabilidad, como con los médicos que trabajan allí se ha logrado determinar la información suficiente para sustentar el tema.

Como ya antes se había mencionado un análisis financiero, hasta ahora sólo se ha basado en cifras, pero el “Análisis Estratégico Financiero”, toma en cuenta el impacto que tiene sobre una empresa, lo que alrededor del mundo sucede y cómo esto la afecta, y saber si está respondiendo positivamente o negativamente a la realidad del país y del mundo.

A raíz de las cinco fuerzas de Porter, las mismas que se analizaron en el capítulo anterior, se da paso a dos matrices:

- Matriz de Evaluación de Factores Externos



- Matriz de Evaluación de Factores Internos

En los factores que se determinen en las dos matrices se podrá observar como efectivamente, intervienen las mencionadas cinco fuerzas de Porter.

Las dos matrices se desarrollan y aplican a continuación sobre MEDALSO S.A.

3.4 MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTORES EXTERNOS

El objetivo de esta matriz es permitir que los analistas puedan evaluar a la empresa en diversas áreas, como la económica, social, cultural, política, entre otras.

Para elaborar una Matriz de Evaluación de Factores Externos, se debe seguir cinco pasos que se detallan a continuación:

- 1) Lo primero es hacer una lista de los factores críticos o que determinen el éxito de una empresa. Pueden ser entre diez y veinte los factores analizados, incluyendo tanto oportunidades como amenazas que puedan afectar la empresa.
- 2) A cada factor se le asignará un peso que va desde 0.0 (no es importante), hasta 1.0 (muy importante). Este peso indica la importancia relativa que tiene ese factor para alcanzar el éxito. Las oportunidades suelen tener pesos más altos que las amenazas, pero éstas, a su vez pueden tener pesos altos si son especialmente graves o amenazadoras. La suma de todos los pesos asignados a cada factor debe sumar 1.0.
- 3) El siguiente paso es asignar una calificación de 1 a 4 a cada uno de los factores, con el objetivo de indicar si las estrategias de la empresa están respondiendo con eficacia al factor, en donde 4 es una respuesta superior, 3 es una respuesta superior a la media, 2 es una respuesta media y 1 una respuesta mala. Las calificaciones se basan en la eficacia de las estrategias de la empresa.



- 4) A continuación se multiplica el peso de cada factor por su calificación para obtener una calificación ponderada.
- 5) Se suman las calificaciones ponderadas de cada una de las variables para determinar el total ponderado de la organización.

Independientemente de la cantidad de oportunidades y amenazas clave incluidas en la Matriz EFE (Evaluación de Factores Externos), el total ponderado más alto que puede obtener la organización es 4.0 y el total ponderado más bajo posible es 1.0. El valor del promedio ponderado es 2.5.

Un promedio ponderado de 4.0 indica que la organización está respondiendo de manera excelente a las oportunidades y amenazas existentes en su entorno. Lo que quiere decir que las estrategias de la empresa están aprovechando con eficacia las oportunidades existentes y minimizando los posibles efectos negativos de las amenazas externas.

Un promedio ponderado de 1.0 indica que las estrategias de la empresa no están capitalizando muy bien esta oportunidad como lo señala la calificación.

3.4.1 MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTORES EXTERNOS

FACTORES DE ÉXITO	PESO	CALIFICACIÓN	PONDERADO
OPORTUNIDADES			
1) Buen número de pacientes debido a la insatisfacción que produce la poca capacidad de cobertura del MSP	0.10	3	0.30
2) El área de salud pública cuenta con pocos especialistas que no abastecen la cantidad de demanda.	0.05	3	0.15
3) Eliminación de patentes en los medicamentos.	0.10	2	0.20



4) El Estado está promoviendo convenios de aseguramiento con clínicas privadas (PAP)	0.08	4	0.32
5) Elevación del subsidio a 20.000 Dólares para becas de estudio a tercero y cuarto nivel.	0.12	4	0.48
AMENAZAS			
1) Gratuidad en la salud	0.18	3	0.54
2) Aumento de la competencia	0.07	2	0.14
3) Elevación en el porcentaje de aranceles para importar.	0.12	3	0.36
4) La imposición del SOAT	0.10	2	0.2
5) Dificultad en la importación de ciertos insumos.	0.08	2	0.16
TOTAL	1.00		2.85

ANÁLISIS DE LA MATRIZ DE FACTORES EXTERNOS

El total ponderado que se obtuvo es de 2.85 lo cual indica que la empresa está por encima de la media, esto demuestra que la empresa está haciendo un gran esfuerzo para seguir las estrategias que conviertan en beneficios para la empresa las oportunidades externas y de esta manera poder evitar o al menos mitigar las amenazas. Si bien la empresa puede ser evaluada de esta manera no se debe pasar por alto que el estudio y el análisis de los factores que se han designado, es de vital importancia. A continuación un análisis de cada factor determinado en la Matriz de Factores Externos:

OPORTUNIDADES



- Desde el punto de vista de los profesionales, la obligatoriedad que ha impuesto el Ministerio de Salud Pública de hacer la cobertura a la demanda de pacientes, duplicando el horario de trabajo del profesional, hace que el médico se limite al cumplimiento básico de sus labores. En la realidad hay dificultades para el usuario en acceder a estos servicios y por otro lado al duplicarse la cantidad de trabajo de el profesional, este baja la calidad de atención para poder cumplir con la cantidad de pacientes asignados al profesional. Esto genera malestar en los pacientes, haciendo que éstos busquen la atención privada.
- Por otro lado el gobierno al ofrecer salud gratuita, los usuarios acuden masivamente a los hospitales públicos, encontrándose que sus necesidades no son satisfechas por los largos periodos de espera infructuosa, dado que los galenos no pueden cubrir con toda la demanda.
- Muy seguido se da el caso de pacientes que necesitan por alguna razón la atención privada pero no pueden acceder a esta no solo por el costo de la consulta, sino también por el costo de los medicamentos que no están al alcance de sus economías, pero el Estado al eliminar las patentes los pacientes pueden obtener la atención privada que necesiten con la opción de medicamentos a bajo costo.
- En la ciudad de Guayaquil se creó el Programa de Aseguramiento Popular (PAP), modelo que el Estado lo quiere implementar a nivel nacional, esto haciendo convenios con clínicas privadas. De llevarse a cabo este convenio de atención de salud gobierno – clínicas privadas tendría esta clínica (de ser el caso que esta clínica sea tomada en cuenta), la oportunidad de brindar salud con calidad, calidez y solidaridad. Algo muy positivo es la elevación del subsidio en las becas de estudio de tercero y cuarto nivel a 20.000 dólares, esto da al profesional la oportunidad de capacitarse y alcanzar niveles de excelencia y que pueda ofrecer servicios de alta competitividad, en este caso, en el área médica.

AMENAZAS



- En lo que a las amenazas respecta, los usuarios acuden en forma masiva a donde le ofrecen servicios sin costo, motivo por el cual el flujo de pacientes en clínicas privadas disminuye ostensiblemente, por ejemplo en el caso de la empresa analizada el área más afectada es la de gineco- obstetricia.
- La apertura de nuevos establecimientos de salud diezman la cantidad de usuarios a las clínicas privadas ya en funciones, debido a que los usuarios les agrada probar lo novedoso y los usuarios de los sectores aledaños se quedan por lo cercano del servicio ofrecido.
- El encarecimiento de los insumos médicos, dado a la elevación de los aranceles ha determinado que se eleve el costo en áreas específicas, por ejemplo las áreas de quirófano y hospitalización, áreas en donde son indispensables estos insumos.
- Por otro lado, y desde el punto meramente empresarial el SOAT es una figura que no se ajusta a los valores de la oferta del servicio privado, pues impone precios y costos “públicos”, homologados a los privados, lo cual no se ajusta a la realidad del establecimiento auto-sustentado (no subvencionado por el gobierno), llegando al perjuicio económico, puesto que se trabaja a pérdida, a esto se suma la impuntualidad de la cobertura de los costos por el servicio prestado. (Ver anexo 3).
- Otro factor que se menciona se refiere a que las políticas de proteccionismo gubernamentales actuales han venido a interrumpir la fluidez en las importaciones de insumos, equipos médicos, llegando a ser un algunos casos inaccesibles para poder brindar atención con tecnología de punta.

3.5 MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTORES INTERNOS

Esta matriz es un instrumento que resume y evalúa las fuerzas y debilidades más importantes dentro de las áreas funcionales del negocio y además ofrece una base para identificar y evaluar las relaciones entre dichas áreas.

Al igual que la Matriz de Factores Externos, esta Matriz de Factores Internos se desarrolla siguiendo cinco pasos que se detallan a continuación:



- 1) Lo primero es hacer una lista de los factores críticos o que determinen el éxito de la empresa, pueden ser entre diez y veinte los factores incluyendo tanto fortalezas como debilidades que afecten a la empresa. En esta lista primero se anotan las fortalezas y luego las debilidades.
- 2) A cada factor se le asignará un peso que va desde 0.0 (no es importante), hasta 1.0 (muy importante). El peso indica la importancia relativa que tiene ese factor para alcanzar el éxito. Las fortalezas suelen tener pesos más altos que las debilidades. La suma de todos los pesos asignados debe sumar 1.0.
- 3) Lo siguiente consiste en asignar una calificación que desde 1 a 4, a cada uno de los factores, con el objeto de indicar si las estrategias presentes de la empresa están respondiendo con eficacia al factor, en el cual 4 es una respuesta superior, 3 es una respuesta superior a la media, 2 es una respuesta media y 1 es una respuesta mala. Las calificaciones se basan en la eficacia de las estrategias de la empresa.
- 4) El siguiente paso es multiplicar el peso de cada factor por su calificación para obtener una calificación ponderada.
- 5) Por último se suman las calificaciones ponderadas de cada uno de los factores para determinar el total ponderado de la empresa.

Independientemente de la cantidad de fortalezas y debilidades clave incluidas en la Matriz EFI, el total ponderado más alto que puede obtener la empresa es 4.0 y el total ponderado más bajo posible es 1.0. El valor del promedio ponderado es 2.5.

Un promedio ponderado de 4.0 indica que la empresa está respondiendo de manera excelente a las fortalezas y debilidades existentes en su entorno. Lo que quiere decir que las estrategias de la empresa están aprovechando con eficacia las oportunidades existentes y minimizando los posibles efectos negativos de las amenazas externas.



Un promedio ponderado de 1.0 indica que las estrategias de la empresa no están capitalizando muy bien esta oportunidad como lo señala la calificación.

3.5.1 MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTORES INTERNOS

FACTORES DE ÉXITO	PESO	CALIFICACION	PONDERADO
FORTALEZAS			
1) Precios cómodos y accesibles.	0.18	4	0.72
2) Apertura y facilidad de servicios para médicos externos.	0.14	4	0.56
3) Cumplimiento en cobertura económica a proveedores es puntual.	0.10	3	0.30
4) Médicos especialistas que cubren casi todas las áreas de salud.	0.10	3	0.21
5) Adecuado sistema informático que permite agilidad en la atención.	0.07	3	0.30
DEBILIDADES			
1) El margen de utilidad bajo.	0.05	2	0.10
2) Existen demandas legales sin resolver.	0.06	1	0.06
3) Falta de implementación de equipamiento en área de cuidados intensivos.	0.13	3	0.39
4) Falta de espacio físico debido a la alta demanda de pacientes.	0.12	3	0.24
5) Niveles bajos de publicidad.	0.05	1	0.05
TOTAL	1.00		2.93

ANÁLISIS DE LA MATRIZ DE FACTORES INTERNOS



El total ponderado obtenido en la Matriz de Evaluación de Factores Internos es de 2.93 esto muestra que la posición estratégica interna general de la empresa está muy por encima de la media, indicando este resultado que la empresa está esforzándose por seguir las estrategias que beneficien las fortalezas internas y neutralicen las debilidades. A continuación un análisis de cada factor determinado en la Matriz de Evaluación de Factores Internos:

FORTALEZAS

- Una de las mayores fortalezas de esta clínica son los precios, que a pesar de ser una institución privada ofrece precios cómodos en relación a la competencia razón por la cual esta institución se ha mantenido funcionando y sin trabajar a pérdida.
- Otro lado positivo de esta clínica es que está abierta para médicos externos, no existe ninguna dificultad en que un médico externo a la clínica pueda ocupar las áreas de quirófano y hospitalización.
- Existe una buena gestión tanto de cobro, como de pago a proveedores a pesar de que en el análisis de los índices (Ver anexo 1) se ha alargado el periodo de pago a proveedores, pero debido a la puntualidad y al prestigio de la institución no se ha presentado ningún inconveniente con esta situación
- Otra fortaleza de este centro médico es que cuenta con profesionales especialistas en casi todas las áreas médicas, lo cual hace que la atención sea fluida y eficiente.
- A esto se suma que la institución cuenta con un sistema informático adecuado que permite llevar toda la información en forma ordenada, esto permite la agilidad en la atención al usuario.

DEBILIDADES

- En lo que a las debilidades de esta institución se refiere, consta que el margen de utilidad bajo en el año 2008 respecto al año 2007 debido a que



algunos rubros del gasto subieron pero no se habla de una pérdida sino un decremento que no afecta el normal desempeño de la empresa.

- Dentro de los objetivos de la empresa es la implementación de la unidad de cuidados intensivos, misma que está en curso, pero debido que la clínica en este momento no puede cubrir estas inversiones y por la dificultad de importar este tipo de equipamiento no se ha podido alcanzar este objetivo, por el momento.
- La falta de espacio físico en la clínica también es un factor en contra, ya que esta institución tiene una gran afluencia de pacientes, en lo que respecta a la atención de consulta externa no existen trabas, pero en el área de hospitalización cuenta con pocas habitaciones que muchas veces no son suficientes para cubrir el número de pacientes que necesitan ser hospitalizados, este es un problema que los propietarios de la institución están tratando de resolver.
- En relación a la competencia, nuestra institución no ha invertido en espacios publicitarios en los medios de comunicación, y el promocionarse en estos medios hace que una institución sea más conocida y visitada, pero esta situación no representa un gran problema ya que como antes se mencionaba, esta casa de salud tiene gran acogida por parte de los usuarios.

Los resultados obtenidos en las dos matrices son favorables para la empresa, esto demuestra que a pesar de las amenazas de las que pueda ser objeto la empresa, ésta las mitiga aprovechando al máximo las oportunidades que se les presente, siendo de esta manera, la empresa siempre se mantendrá bien posicionada y funcionando con total normalidad, para que de este modo la empresa alcance sus objetivos y metas propuestos.

Los factores que se han nombrado en estas dos matrices han sido producto de entrevistas con el personal de contabilidad, con médicos y algunos trabajadores de esta empresa, que conocen todos los movimientos de la clínica y están



consientes de los cambios gubernamentales actuales los cuales tienen un enfoque diferente al que se venía llevando y de conocen si estos afectan ya sea de manera positiva o negativa al desempeño de la empresa que a pesar de ser privada, efectivamente se encuentra amenazada por las políticas de Estado, ya que el gobierno está en una fuerte campaña promoviendo la atención pública, algo que es positivo para el país, puesto que el gobierno ha realizado fuertes inversiones para equipar hospitales y ha organizado campañas de salud, propendiendo a la medicina preventiva, antes que a la curativa. Sin embargo existe una brecha que hasta cierto punto se le está saliendo de las manos al gobierno y es que a pesar de las inversiones y el equipamiento de los hospitales, este año por ejemplo, algo que es conocido por todos, es que el índice de pacientes con dengue es más alto que las cifras del año pasado, por lo que los hospitales públicos ya no dan abasto, situación que hace que los pacientes busquen la atención privada y esto de cierto modo beneficia a las clínicas privadas. Es por eso que la mencionada brecha se la está tratando de cubrir, promoviendo convenios de aseguramiento entre el Estado y las clínicas privadas.

Una situación muy positiva es que el gobierno está haciendo que la gente tome conciencia de la importancia de la salud y el asistir periódicamente a un chequeo médico, estas campañas se las lleva a cabo en poblaciones donde no hay una cultura de salud. Esta iniciativa beneficia a la empresa en la cual se ha aplicado el tema, ya que la mayor fortaleza que tiene esta clínica es la comodidad en los precios y es bastante accesible a toda clase social.

La Clínica Médica del Sur (MEDALSO S.A.) se fundó en octubre del año 2002 y lo hizo con una visión social, tomando en cuenta que mucha gente debido al alto costo de la atención privada y a esto se suman las deficiencias en la atención pública, gran parte de la población de clase media baja se queda sin ningún tipo de atención. Y si bien el gobierno está promocionando la atención pública, el excedente que no puede ser atendido en una institución pública, bien puede ser cubierto, en parte, por esta clínica que a más de la comodidad en los precios,



cuenta con especialistas en casi todas las áreas, situación positiva tanto para
pacientes como para la clínica.



4 CONCLUSIONES

El análisis financiero, como se puede observar a lo largo del desarrollo de este tema, se ha venido convirtiendo en una herramienta muy valiosa, para la evaluación de la empresa, ya que esta muestra las condiciones reales de esta y un análisis oportuno y bien interpretado puede llevar a cualquier empresa al éxito, y al cumplimiento de sus objetivos y metas.

En lo que respecta al análisis aplicado a MEDALSO S.A., se puede observar que tanto en la Matriz de Evaluación de Factores Externos como en la Matriz de Evaluación de Factores Internos, la empresa está por encima de la media, lo que quiere decir que las estrategias que tiene la empresa están funcionando de manera positiva para esta. En general existe una buena gestión de la gerencia, a pesar de que existan algunas cifras que han bajado de un año a otro, pero que no resultan ser un peligro para el funcionamiento normal de la empresa y que tampoco han impedido que se brinde la misma calidad de servicio a los pacientes que acuden a esta Clínica de Especialidades.

En el análisis de los ratios existe un factor que debe ser regulado y es que el índice de solvencia bajo debido al acelerado crecimiento de los pasivos y por otro lado la utilidad está tendiendo a bajar, la rentabilidad también tiene una tendencia a la baja, por lo que la empresa debería tomar medidas para bajar el nivel de endeudamiento y de esta manera la empresa crezca por sus propios medios y no apoyado en capital ajeno. La empresa, por ventaja está bien posicionada en relación a la competencia, pero es recomendable que ésta tome las medidas pertinentes para mejorar en los aspectos mencionados. Esto ayudará a que la empresa mejore su liquidez y solvencia y a la vez no se sigan afectando las utilidades. Esta empresa ha funcionado ya ocho años, sin que esta pierda su prestigio, pero se pueden tomar medidas correctivas, para que esta funcione de una manera optima y se eliminen estas debilidades.





5 BIBLIOGRAFIA

- Carlos Gutiérrez Reynaga, Introducción a las Finanzas: www.mailxmail.com
- Ricardo A. Fornero, Bases del Análisis Financiero: www.elprisma.com
- Rubén Hernández Cabreja, Análisis e Interpretación de Estados Financieros: www.gestiopolis.com
- M.A. Raúl Arrarte Mera, Importancia del Análisis Estratégico de los Estados Financieros: www.gestiopolis.com
- Análisis Porter de las Cinco Fuerzas: www.wikipedia.com



6 ANEXOS

6.1 RAZONES FINANCIERAS

Si bien los Estados Financieros nos proporcionan la información sobre la posición financiera de la empresa en un periodo de tiempo, es necesario conocer el valor real de la empresa y poder hacer proyecciones al futuro para, tentativamente determinar las utilidades que se podrían generar.

Para poder hacer un análisis a los Estados Financieros, la herramienta más apropiada es el uso de las índices o ratios financieros. Estos índices nos permitirán mostrar y controlar como está marchando la empresa, con esto logramos tomar acciones correctivas a tiempo para que no causen inestabilidad al desarrollo normal de la empresa.

Con el uso de índices financieros se podrá comprobar la capacidad de la empresa para cumplir sus obligaciones, así como se podrá medir el grado de eficacia y comportamiento de la empresa.

Los índices financieros nos podrán mostrar una vista amplia de la situación financiera de la empresa, y estos índices pueden ser comparados con otras empresas.

El uso de los índices se ha convertido en un herramienta útil para recopilar cantidades de datos y convertirlos en cifras que nos permitirán observar la evolución de la empresa, pero estos no son las respuestas a las preguntas que se puedan plantear, es necesario que un profesional aprenda a identificar las tendencias que el cálculo de los índices muestren, y de esta manera tomar decisiones correctas orientadas a futuro.



Un índice o ratio financiero puede ser comparado, con otras empresas de la competencia, como también pueden ser comparados entre periodos dentro de la misma empresa.

Los índices que se revisaran a continuación, están comparados entre periodos dentro de la misma empresa, para lo cual se los ha dividido en cuatro grupos:

- 1) Estructurales
- 2) De liquidez
- 3) De gestión
- 4) De rentabilidad

Se utilizaran el Balance General y el Estado de Pérdidas y Ganancias de MEDALSO S.A.

Para el cálculo de los índices mencionados se incluye dentro de este anexo una copia de los balances de la clínica correspondientes a los años 2007 y 2008.



ANÁLISIS ESTRUCTURAL						
INVERSIONES						
CONCEPTOS	2007	%	2008	%	VARIACION	%
ACTIVO CORRIENTE	128,799.46	54.80	157,468.00	55.95	28,668.54	61.79
ACTIVO NO CORRIENTE	106,251.67	45.20	123,981.80	44.05	17,730.13	38.21
TOTAL	235,051.13	100	281,449.80	100	46,398.67	100
FINANCIAMIENTO						
CAPITAL AJENO	\$ 148,369.35	63.12	162,694.52	57.81	\$14,325.17	30.88
CAPITAL PROPIO	\$ 86,686.78	36.88	118,755.34	42.19	\$32,068.56	69.12
TOTAL	\$ 235,056.13	100	281,449.86	100	\$46,393.73	100
INCREMENTO	19.74					

Este análisis nos muestra que la empresa pone mayor atención al corto plazo, y el periodo que está siendo analizado muestra un crecimiento de 19.74% de los cuales el 61.79% se destinó a atender el corto plazo y el saldo de 38.21% se destinó a la atención del largo plazo, tendencias que son normales de una empresa comercial



En lo que al financiamiento se refiere, hubo un incremento en el capital ajeno, pero también se incrementó de manera significativa el capital propio, descendiendo el porcentaje del capital ajeno de 63,12% a 57,81%, mientras que el porcentaje del capital propio asciende de 36,88% a 42,19%, esto se debe a que la empresa que está siendo cuestión de análisis tiene la política de capitalizar un porcentaje de las utilidades del ejercicio de cada año.



INDICES DE LIQUIDEZ			
ANALISIS DEL CAPITAL NETO DE TRABAJO			
CONCEPTOS	2007	2008	VARIACION
ACTIVO CORRIENTE	128,799.46	157,468.00	28,668.54
PASIVO CORRIENTE	99,552.85	138,976.46	238,529.31
TOTAL	29,246.61	18,491.54	-209,860.77
INDICE DE SOLVENCIA(AC/PC)	1.29	1.13	
INDICE DE PRUEBA ÁCIDA (AC-INV)/PC	0,386	0.493	

En estos índices se puede observar que el capital de trabajo bajo notablemente al igual que la liquidez de la empresa. Se denota un ligero deterioro en el índice de solvencia, puesto que bajo de 1.29 a 1.13. En el índice de prueba ácida se ve un leve incremento, lo que quiere decir que existe 0.49 por cada dólar de deuda.

Este descenso en la liquidez se debe al significativo aumento del pasivo corriente que se ha incrementado a mayor velocidad superando al incremento del activo corriente.



INDICES DE GESTIÓN				
DIAS DE COBRANZA				
CONCEPTOS	AÑOS	DIAS 2007	AÑOS	DIAS 2008
CUENTAS POR COBRAR*365	17.210,24*365	11	26.980,85*365	16
VENTAS ANUALES	554,978.88		614,875.35	
DIAS DE INVENTARIO				
CONCEPTOS				
INVENTARIOS*365	90.344,19*365	171	88.941,02*365	148
COSTO VENTAS ANUAL	192,538.35		219,775.33	
DIAS DE PAGO				
CONCEPTOS	AÑOS	DIAS 2007	AÑOS	DIAS 2009
CTAS X PAGAR*365	98,448.55	65	91,964.60	82
VENTAS ANUALES	554,978.88		614,875.35	

Respecto a los días de cobranza hay un incremento leve respecto del año 2007, a pesar de esto la empresa mantiene un buen periodo de cobro. En lo que respecta a los días de inventario existe una baja de 171 días a 148, esto nos muestra que la clínica no se está quedando con mercaderías que pueden caducar, los días de rotación de inventario se han acortado lo que quiere decir que la clínica esta abastecida de medicamentos que siempre están en buena condición. Si relacionamos los días de cobro contra los días pago existe una clara tendencia, que se cobra más rápidamente de lo que se paga, en el año 2007 existe la relación 65 (días de pago) contra 11 (días cobro), igualmente en el año 2008 se mantiene esta tendencia de 82 (días pago), contra 16 (días de cobro).



INDICES DE RENTABILIDAD					
INDICES	2007	%	2008	%	100
UTILIDAD*100/ ACTIVO TOTAL	\$ 56,090.94	24.00	\$ 50,303.62	17.87	
UTILIDAD*100/ PATRIMONIO NETO	\$ 56,090.94	64.71	\$ 50,303.62	42.36	
UTILIDAD*100/ VENTAS NETAS	\$ 56,090.94	10.11	\$ 50,303.62	8.43	
	41955.67	7.56	incremento en ventas		

Estos índices nos muestran que ha existido un incremento en los ingresos de 7.56%, respecto del año 2007, pero hay una visible disminución en el nivel de activos, de patrimonio neto y sobre las ventas netas, a esto se suma la baja que existió en las utilidades de la empresa.



6.2 BALANCES COMPARATIVOS

Análisis Horizontal

En este anexo se presentan en forma comparativa el Balance General y el Estado de Pérdidas y Ganancias, comparados entre los años 2007 y 2008, a la vez se incluye una columna calculando la variación que se ha dado entre un año al otro, también se incluye otra columna calculando en porcentaje que esta variación representa.

Esta presentación comparativa, al calcularse la variación y el porcentaje representa un análisis horizontal, lo que permite ver en una forma más clara y comprensible, el desenvolvimiento de la empresa expresada en cifras. Este tipo de análisis se convierten en herramientas indispensables para el contador o analista ya que éstos podrán mirar la evolución de la empresa y tomar medidas correctivas oportunas y de esta manera optimizar los recursos de la empresa.



MEDALSO S.A.
BALANCE GENERAL
ANOS 2007 – 2008

		31/12/2007	31/12/2008	VARIACION	PORCENTAJE
1	ACTIVO				
1.1	ACTIVO CORRIENTE(C339)				
1.1.1	DISPONIBLE				
		\$		\$ -	
1.1.1.01.	CAJA BANCOS(C.311)	9,228.45	\$ 348.04	8,880.41	-96.23%
		\$			
1.1.1.02	BANCOS	10,647.17	\$ 32,908.49	\$ 22,261.32	209.08%
		\$			
1.1.2	INVERSIONES	106.46	\$ 110.31	\$ 3.85	3.62%
		\$			
1.1.3	EXIGIBLE	17,210.24	\$ 26,980.85	\$ 9,770.61	56.77%
		\$			
1.1.3.01	CUENTAS Y DTOSPOR COBRAR CLIENTES NO RELACIONES(C.315)	10,172.52	\$ 16,096.70	\$ 5,924.18	58.24%
		\$			
1.1.3.02	CUENTAS Y DTOSPOR COBRAR CLIENTES RELACIONES(C.319)	5,095.29	\$ 10,884.15	\$ 5,788.86	113.61%
		\$		\$ -	
1.1.3.02.01	HONORARIOS	1,834.17	\$ 1,537.08	297.09	-16.20%
		\$			
1.1.3.02.02	PRESTAMOS TRABAJADORES	3,261.12	\$ 4,947.21	\$ 1,686.09	51.70%
		\$			
1.1.3.03.01.	POR COBRAR EXTERNOS	1,953.00	\$ 4,421.00	\$ 2,468.00	126.37%
		\$		\$ -	
1.1.3.04	PROVISIONES(C.317)	\$ -10.57	21.14	10.57	100.00%
		\$		\$ -	
1.1.4.01	REALIZABLE(C.329)	90,344.19	\$ 88,941.02	1,403.17	-1.55%
		\$			
1.1.4.02	IMP.RENTA,E IVA PAGADO	1,262.95	\$ 8,179.29	\$ 6,916.34	547.63%
1.2	PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO (C.359)			\$ -	100.00%
		\$			
1.2.01	NO DEPRECIABLES	13,804.46	\$ 19,516.10	\$ 5,711.64	41.38%
		\$		\$ -	
1.2.02	DEPRECIABLES	155,228.56	\$ 104,465.70	50,762.86	-32.70%
		\$		\$ -	
1.2.03	DEPRECIACIÓN ACUMULADA(355)	\$ -62,781.35	84,359.41	21,578.06	34.37%
	ACTIVOS TOTALES	\$			
		235,051.13	\$ 281,449.86	\$ 46,398.73	19.74%
2	PASIVO(C.499)			\$ -	100.00%
		\$			
2.1	PASIVO CORRIENTE(C439)	99,552.85	\$ 138,976.46	\$ 39,423.61	39.60%
		\$		\$ -	
2.1.1.01	LOCALES(C.411)	42,538.12	\$ 34,887.38	7,650.74	-17.99%
		\$			
2.1.2	OBLIGACIONES	55,910.43	\$ 57,087.22	\$ 1,176.79	2.10%
		\$		\$ -	
2.1.2.1	CON EMPLEADOS(428)	31,469.62	\$ 7,402.61	24,067.01	-76.48%
		\$		\$ -	
2.1.2.02	PROVISIONES PARA LEYES SOCIALES	24,772.28	\$ 6,165.54	18,606.74	-75.11%
	PARTIC.TRAB.POR PAGAR DEL EJER.(C.429)		\$ 19,118.97	\$ 19,118.97	100.00%
2.1.2.03				\$ -	
2.1.2.04	CON EL IEES(427)	15,713.26	\$ 12,735.36	2,977.90	-18.95%
		\$		\$ -	
2.1.2.05	OBLIGACIONESCON LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA(423)	15,713.26	\$ 11,664.74	4,048.52	-25.76%
		\$			
2.1.4	OTROS PASIVOS CORRIENTES	40,059.50	\$ 39,317.36	\$ 38,213.06	3460.39%
	PASIVO NO CORRIENTE			\$ -	100.00%



UNIVERSIDAD DE CUENCA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
“ANÁLISIS ESTRATÉGICO FINANCIERO” APLICADO A MEDICINA ALTERNATIVA SOLIDARIA

		\$				
2.1.6	HONORARIOS POR PAGAR MESES ANTERIORES	6,245.88	\$	6,245.88	\$	0.00%
		\$				
2.1.7	OTRAS OBLIGACIONES	1,104.30	\$	1,178.79	38,880.71	-97.06%
		\$				
2.1.8	DEUDAS CON INST.FINANCIERAS	2,506.12	\$	269.83	2,236.29	-89.23%
2.2	PASIVO LARGO PLAZO		\$	23,718.06	23,718.06	100.00%
		\$				
	PASIVOS TOTALES	148,369.35	\$	162,694.52	14,325.17	9.66%
3	PATRIMONIO NETO				-	100.00%
		\$				
3.1	CAPITAL	1,742.00	\$	1,742.00	-	0.00%
		\$				
3.2	RESERVAS(C.507)	8,494.48	\$	11,701.34	3,206.86	37.75%
		\$				
3.4	RESULTADOS ACUMULADOS	44,268.12	\$	76,450.30	32,182.18	72.70%
		\$				
3.5	RESULTADOS DEL EJERCICIO	32,182.18	\$	28,861.70	3,320.48	-10.32%
		\$				
	TOTAL PATRIMONIO NETO	86,686.78	\$	118,755.34	32,068.56	36.99%
	PASIVO MÁS CAPITAL	235,051.13	\$	281,449.86	46,398.73	19.74%

MEDALSO S.A
ESTADO DE RESULTADOS COMPARATIVO
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2008

(US\$)

DENOMINACIÓN	2007	2008	VARIACIÓN	%
<u>INGRESOS DE OPERACIÓN</u>				
INGRESOS OPERACIONALES	\$ 505.341,89	\$ 537.010,34	\$ 31.668,45	6,27
INGRESOS NO OPERACIONALES	\$ 49.636,99	\$ 59.924,21	\$ 10.287,22	20,72
SUMA INGRESOS DE OPERACIÓN	\$ 554.978,88	\$ 596.934,55	\$ 41.955,67	7,56
<u>COSTO DE VENTAS</u>				
COSTO DE VENTAS FARMACIA	\$ 174.494,73	\$ 190.872,15	-16.377,42	-9,39
COSTO DE VENTAS HOSPITALIZACIÓN	\$ 18.043,62	\$ 28.903,18	-10.859,56	-60,19
SUMA COSTO DE VENTAS	192.538,35	219.775,33	-27.236,98	-14,15
UTILIDAD (PÉRDIDA) BRUTA EN VENTAS	362.440,53	377.159,22	69.192,65	21,71
<u>GASTOS DE OPERACIÓN</u>				
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 30.924,61	\$ 30.414,19	-510,42	-1,65
GASTOS ADMINISTRATIVOS GENERALES	\$ 427,87	\$ 2.217,27	1.789,40	418,21
SUMINISTROS DE OFICINA	\$ 6.606,13	\$ 4.068,51	-2.537,62	-38,41
PROVISIONES Y AMORTIZACIONES	\$ 10,57	\$ 10,57	0,00	0,00
HONORARIOS	\$ 14.046,36	\$ 12.192,96	-1.853,40	-13,19
REMUNERACIONES HOSPITALIZACIÓN	\$ 88.385,67	\$ 97.198,92	8.813,25	9,97
SERVICIOS BÁSICOS	\$ 19.616,32	\$ 18.916,77	-699,55	-3,57
MANTENIMIENTO	\$ 16.056,27	\$ 28.863,75	12.807,48	79,77
IMPUESTOS Y CONTRIBUCIONES	\$ 24.734,89	\$ 22.377,48	-2.357,41	-9,53
MATERIALES	\$ 2.516,48	\$ 2.488,20	-28,28	-1,12
DEPRECIACIONES	\$ 9.446,18	\$ 21.578,06	12.131,88	128,43
PRENSA Y PUBLICIDAD	\$ 1.187,24	\$ 1.620,10	432,86	36,46
GASTOS VARIOS	\$ 17.957,57	\$ 22.467,18	4.509,61	25,11
EGRESOS EXTRAORDINARIOS	\$ 23,77	\$ 2.204,83	2.181,06	9.175,68
GASTOS CONSULTA EXTERNA	\$ 8.029,26	\$ 13.493,25	5.463,99	68,05
GASTOS FARMACIA	\$ 9.711,66	\$ 10.440,23	728,57	7,50



GASTOS SERVICIOS GENERALES	\$ 15.796,59	\$ 27.343,99	11.547,40	73,10
REMUNERACIONES ENFERMERÍA			0,00	100,00
GASTOS FINANCIEROS	\$ 7.672,78	\$ 8.959,34	1.286,56	16,77
GASTOS NO OPERACIONLES	\$ 33.199,37		-33.199,37	-100,00
SUMA GASTOS DE OPERACIÓN	306.349,59	326.855,60	20.506,01	6,69
UTILIDAD (PÉRDIDA) EN OPERACIÓN	498.887,94	546.630,93	-6.730,97	-1,35
UTILIDAD (PÉRDIDA) TOTAL DEL EJERCICIO	56.090,94	50.303,62	5.787,32	8,91

PARTICIPACION EMPLEADOS 15%	8.413,64	7.545,54		
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	47.677,30	42.758,08		
IMPUESTO A LA RENTA 25%	11.919,32	10.689,52		
	35.757,97	32.068,56		
RESERVA LEGAL 10%	3575,80	3206,86		
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 32.182,18	\$ 28.861,70		

6.3 LIQUIDACIÓN DE RECLAMOS: SOAT

En este anexo se incluye una copia de una liquidación de reclamos, documento que se realiza cuando un paciente ingresa a la clínica acogiéndose al Seguro Obligatorio contra Accidentes de Tránsito, en este documento se hace constar los diferentes gastos en que se ha incurrido para atender al paciente, los valores que se asignan a estos gastos son en función de una tabla de precios, establecidos por el Ministerio de Salud Pública. Los precios que constan en esta liquidación van de acuerdo al diagnostico del paciente.

En este reporte consta la fecha de ingreso del paciente y la fecha en la que fue dado de alta. El siguiente documento que consta en este anexo es la factura emitida por la clínica al FONSAT por los valores que este organismo reconoce a la clínica, por el paciente ingresado.

