

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

**DESARROLLO DE HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN
FINANCIERA PARA MAXIMIZAR RESULTADOS ECONÓMICOS
FUTUROS DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR FÁRMACO –
VETERINARIO, CASO “NATURALQUIMIC CÍA LTDA.”**

**TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIA LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE INGENIERÍA COMERCIAL**

DAVID ALFONSO VARGAS ARIAS

DIRECTORA: DRA. ALEXANDRA RAMÍREZ

QUITO, ABRIL 2014

DIRECTOR:

Dra. Alexandra Ramírez

INFORMANTES:

Ing. María Verónica Apolo

Master Edmundo Maldonado

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por darme fuerzas y bendiciones en todo este largo camino y por darme a mi madre, mi guía, ejemplo e impulso para no rendirme, ser perseverante, avanzar y culminar esta etapa en mi vida, gracias a ella por confiar en mí y apoyarme hoy y siempre

David

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN, 1

1 SITUACIÓN ACTUAL DEL SECTOR FÁRMACO- VETERINARIO, 3

- 1.1 MERCADO FÁRMACO-VETERINARIO EN EL ECUADOR, 3
 - 1.1.1 **Reseña Histórica, 3**
 - 1.1.2 **Características del mercado, 6**
 - 1.1.3 **Componentes y principales actores del mercado farmacéutico veterinario local, 7**
 - 1.1.4 **Normativa, entidades de control, 8**
- 1.2 LA INDUSTRIA FÁRMACO – VETERINARIA, 9
 - 1.2.1 **Mercado Regional, 9**
 - 1.2.2 **Producción Mercado Nacional, 11**
- 1.3 OBJETIVOS DEL SECTOR, 13
 - 1.3.1 **Importancia del desarrollo del sector en el país, 13**
 - 1.3.2 **Expectativas de desarrollo, 14**
 - 1.3.3 **Oportunidades de la industria en la región, 14**
- 1.4 ACTIVIDADES DE MARKETING, 15
 - 1.4.1 **Estrategia de Comunicación y Ventas, 15**
 - 1.4.2 **Actividades de Mercadeo y Ventas, 15**
 - 1.4.3 **Canales de distribución, 16**

2 ANÁLISIS ESTRUCTURA FINANCIERA DE LA ENTIDAD, 17

- 2.1 GENERALIDADES, 17
 - 2.1.1 **Visión, 17**
 - 2.1.2 **Misión, 17**
 - 2.1.3 **Normativa Legal Aplicable, 17**
 - 2.1.4 **Análisis FODA de la compañía, 20**
- 2.2 ESTRUCTURA OPERATIVA, 22
 - 2.2.1 **Áreas de Aplicación, 22**
 - 2.2.1.1 Dirección/Administración, 24
 - 2.2.1.2 Producción, 25
 - 2.2.1.3 Logística, 25
 - 2.2.1.4 Ventas, 26
- 2.3 ESTRUCTURA ESTADOS FINANCIEROS, 26
 - 2.3.1 **Balance General, 27**
 - 2.3.1.1 Estructura Activo, 27
 - 2.3.1.1.1 Activo Corriente, 27
 - 2.3.1.1.2 Activo No Corriente, 28
 - 2.3.1.2 Estructura Pasivo, 29
 - 2.3.1.2.1 Pasivo Corriente, 29
 - 2.3.1.2.2 Pasivo No corriente, 30

	2.3.2 Análisis Patrimonio, 30
	2.3.3 Estado de resultados Integral, 31
	2.3.3.1 Estructura Ingresos, 31
	2.3.3.2 Costo de Ventas, 32
	2.3.3.3 Gastos de ventas y administrativos, 33
	2.3.4 La planeación financiera como parte del proceso de planeación, 34
	2.3.5 Proceso de planeación financiera a corto plazo, 35
3	DESARROLLO DE HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN FINANCIERA, 36
3.1	MANEJO DEL CAPITAL DE TRABAJO Y FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO, 36
	3.1.1 Ventas y el ciclo de efectivo, 37
	3.1.2 Administración, 39
	3.1.2.1 Administración – Crédito, 40
	3.1.2.2 Cuentas por pagar, 42
	3.1.2.3 Instituciones Financieras y Financiamiento a corto plazo, 43
	3.1.3 Financiamiento a largo plazo, 44
	3.1.4 Producción – Administración del Inventario, 44
3.2	PRESUPUESTOS, 49
	3.2.1 Presupuesto de ventas, 50
	3.2.2 Presupuesto Materias Primas, 50
	3.2.3 Presupuesto de inventario, 50
	3.2.4 Presupuestos de producción – operativos, 51
	3.2.4.1 Presupuestos de Materia Prima, 52
	3.2.4.2 Presupuestos de Mano de Obra directa, 52
	3.2.4.3 Presupuestos CIF, 53
	3.2.4.4 Gastos administrativos y de ventas, 55
	3.2.4.5 Presupuesto de automatización del proceso de empaclado, 56
	3.2.4.6 Depreciación de Activos fijos, 56
	3.2.4.7 Flujo de Caja, 57
	3.2.4.8 Proyección de Estados de Situación Financiera, 59
	3.2.4.9 Estado de Resultados, 59
4	ANÁLISIS FINANCIERO PARA LA MAXIMIZACIÓN DE BENEFICIOS, 60
4.1	ANÁLISIS FINANCIERO, 60
	4.1.1 Análisis vertical, 60
	4.1.1.1 Análisis vertical Estados Financieros 2013, 60
	4.1.1.2 Análisis vertical EEFF 2014-2017, 61
	4.1.2 Análisis Horizontal, 63
	4.1.2.1 Análisis horizontal de los Estados de situación financiera proyectados, 63
	4.1.3 Índice de Liquidez, 65
	4.1.4 Crecimiento (Dupont), 66
	4.1.5 Capital de Trabajo Neto, 67
	4.1.6 Apalancamiento, 68
	4.1.7 Rentabilidad, 69
	4.1.8 Razones de Actividad, 71
4.2	VALORACIÓN DEL RIESGO, 75
	4.2.1 Control de la administración financiera sobre la compañía, 77

4.2.2 Riesgos claves, 78

5 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES, 79

5.1 CONCLUSIONES, 79

5.2 RECOMENDACIONES, 81

REFERENCIAS, 83

ANEXOS, 84

Anexo 1: Estados de Situación Financiera 2012-2018, 85

Anexo 2: Estados de Resultados proyectado 2012-2018, 87

Anexo 3: Presupuestos de venta de los años proyectados, 88

Anexo 4: Presupuestos de utilización de materia prima, 90

Anexo 5: Presupuesto de Inventarios, 92

Anexo 6: Presupuesto de producción Materia Prima, 99

Anexo 7: Presupuesto de producción Materia Prima, 104

Anexo 8: Detalle de Costos Automatización Planta, 105

Anexo 9: Cálculo depreciaciones, 106

Anexo 10: Tasa Interna de Retorno y Valor Actual Neto del proyecto, 108

Anexo 11: Análisis Vertical de los Estados de Situación Financiera 2012-2018, 109

Anexo 12: Análisis Vertical de los Estados de Resultados 2012-2018, 111

Anexo 13: Análisis Horizontal de los Estados de Situación Financiera 2012-2018, 112

Anexo 14: Análisis Horizontal de los Estados de Resultados 2012-2018, 114

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 1: Participación mercado local,	7
Tabla N° 2: Producción mercado nacional,	11
Tabla N° 3: Productos mas importantes del sector,	12
Tabla N° 4: Análisis FODA,	21
Tabla N° 5: Cuadro Accionario de la Compañía,	31
Tabla N° 6: Frecuencia Compras / Proveedores,	44
Tabla N° 7: Riesgos Claves,	78

ÍNDICE DE GRÁFICOS

- Gráfico N° 1: Mercado Local Farmacéutico Veterinario, 8
Gráfico N° 2: Participación mercado Regional, 10
Gráfico N° 3: Principales Productores Nacionales, 12
Gráfico N° 4: Categorías farmacéuticas de mayores ventas, 13
Gráfico N° 5: Organigrama de la empresa, 23
Gráfico N° 6: Componentes del Capital del Trabajo, 37
Gráfico N° 7: Presupuestos operativos, 52
Gráfico N° 8: Relación Costo / Volumen – Fijos, 53
Gráfico N° 9: Relación Costo / Volumen – Variables, 55
Gráfico N° 10: Razón de circulante, 66
Gráfico N° 11: Prueba Ácida, 66
Gráfico N° 12: Crecimiento Dupont - Entidades Manufactureras, 67
Gráfico N° 13: Capital de Trabajo, 68
Gráfico N° 14: Nivel de Endeudamiento, 69
Gráfico N° 15: Razones de Rentabilidad, 70
Gráfico N° 16: Rendimiento Activos Sobre Patrimonio, 70
Gráfico N° 17: Rotación del Activo, 71
Gráfico N° 18: Rotación de Cuentas por Pagar, 72
Gráfico N° 19: Días de Rotación de Inventario Cuentas por Cobrar, 73
Gráfico N° 20: Período de Cobro, 73
Gráfico N° 21: Ciclo de operacional, 74
Gráfico N° 22: Modelo A, Altman Z-Score - Entidades Manufactureras, 75

RESUMEN EJECUTIVO

La evolución en la política gubernamental y desarrollo de la matriz productiva nacional en actividades industriales, que no requieran de operaciones extractivas, son una realidad actual que impulsa a los pequeños y medianos empresarios a desarrollar herramientas, que optimicen su desempeño en el mercado fármaco veterinario local y regional.

Entidades públicas como el MIPRO, el MAGAP, Agrocalidad y demás organismos involucrados en el campo fármaco veterinario, han dado un impulso significativo a las pequeñas compañías, que se encuentran en la búsqueda del apoyo estatal para crecer en el mercado. Esta situación es considerada como una oportunidad, que Naturalquimic Cía. Ltda. ha tomado para poder mejorar su competitividad en la industria local, con miras a lograr su introducción en el mercado regional.

En el presente estudio, se desarrollarán herramientas de planeación financiera (presupuestos operativos), que ayuden a la administración de la compañía a evaluar su desempeño y posibles escenarios de trabajo. Además del pertinente análisis financiero, para determinar si el proyecto es rentable.

Esta investigación se fundamenta en los datos recopilados de la compañía; Naturalquimic Cía. Ltda., tales como estados financieros, planes estratégicos, entrevistas con la administración y datos del mercado local, con lo cual se pudo levantar bases de información para nuestro análisis y desarrollo del proyecto.

Naturalquimic, es una compañía familiar manejada empíricamente por su gerente propietario, asesorado por miembros del núcleo familiar, que dominan diversas ramas como la legal y de imagen corporativa. Sin embargo el ámbito financiero, económico-contable, ha sido descuidado en aspectos de control y planeación lo cual ha sido el incentivo, para lograr desarrollar el trabajo de investigación en este campo, para esta compañía. El trabajo conjunto con la administración de la empresa nos permitió conocer todos los ámbitos históricos y actuales del marco de desempeño en el cual se desarrollan las operaciones de la organización.

Actualmente la compañía busca expandir sus operaciones y se encuentra en la búsqueda de herramientas que le permitan identificar su desempeño en el mercado, para, de esta manera, tener un conocimiento sobre los puntos críticos que necesitan implementación tanto interna como externamente.

Una vez concluidos los procedimientos de investigación y desarrollo obtuvimos resultados satisfactorios, ya que se identificaron los rubros en los que la administración, debe poner énfasis para mejorar el desempeño operativo y financiero de la compañía. Además, se logró identificar el beneficio de la implementación de tecnología en el proceso productivo, generando una mejor rentabilidad, traducida en una optimización de los recursos disponibles para la compañía.

INTRODUCCIÓN

Actualmente, la dirección de las compañías locales ha fijado sus esfuerzos en la inversión de investigación, desarrollo y cumplimiento de la normativa técnica de producción, además de un adecuado CRM de sus clientes, de forma que la fidelización de los mismos, es una de las prioridades para la administración.

Debido a los actuales ajustes en la política gubernamental del país, las PYMES y grandes marcas fármaco veterinarias, se calcula que la producción, en el primer semestre del 2013 se incrementó en un 10%, sin embargo, el impacto de temas impositivos y regulaciones laborales, han incrementado los costos de producción, lo que ha obligado al sector a reducir en un 20% su personal. Sin embargo este sector es de vital importancia para el Plan Nacional de Desarrollo ya que está considerado, dentro de los sectores estratégicos para el cambio de la matriz productiva, en la que el gobierno concentra sus esfuerzos.

En el Ecuador, según estudios realizados por el INEN, a los principales sectores de la industria de la manufactura, se ha determinado, que las principales zonas de concentración de este tipo de industria se da en la ciudad de Guayaquil y Quito.

El sector de las MACRO empresas y las PYMES, debe cumplir con la normativa vigente de información contable, requerida por la superintendencia de compañías, en este sentido es justo recalcar, que este sector económico, maneja sistemas contables adecuados, para el

procesamiento de la información financiera, sin embargo, la administración, carece de planeación financiera basada en un adecuado diseño y planeación de proyectos.

El sector al que pertenece la compañía, objeto de nuestro estudio, se encuentra en plena competencia y los precios del mercado, se encuentran regulados por los organismos de control competentes, aunque depende también, de restricciones arancelarias y las condiciones de la producción ganadera y avícola nacional. Por ésta razón, las administraciones de las compañías, que componen este sector, han comenzado a dirigir sus esfuerzos al mejoramiento y automatización del proceso productivo.

Para este segmento productivo, encontramos que la materia prima, se divide entre empaques, envases y los compuestos químicos, necesarios para la producción de los fármacos en mención. Al respecto, la administración de la compañía, asegura que no existe un riesgo de empresa en marcha, debido a que la existencia de estos productos, no es limitada y se puede disponer de varios proveedores, los mismos que son seleccionados, en relación a sus ventajas competitivas. Es por eso, que podemos identificar, que el mercado ecuatoriano, presenta interesantes niveles de apertura, para este tipo de productos, cuya demanda, se da principalmente, por los ganaderos y marcas reconocidas de producción avícola a nivel nacional. Es así, que las posibilidades de esperar una mayor demanda del mercado local, dependerá de la capacidad que tenga la compañía, para administrar los recursos humanos, monetarios y tecnológicos que tiene a su disposición, sin embargo, es de vital importancia, que las entidades gubernamentales relacionadas, generen mecanismos adecuados, para que el sector prospere. Cabe destacar, que dentro de las opciones de la compañía, objeto de nuestro estudio, tenemos la posibilidad de diversificación de su producción, lo que denota, una inmejorable ventaja dando por hecho la importancia de la misma, en el contexto del desarrollo de nuestro país.

1 SITUACIÓN ACTUAL DEL SECTOR FÁRMACO- VETERINARIO

1.1 MERCADO FÁRMACO-VETERINARIO EN EL ECUADOR

1.1.1 Reseña Histórica

Dentro del ámbito social y económico, los productos farmacéuticos, se han tornado vitales, para el desarrollo de la comunidad mundial, siendo nuestro país, una región que ha incurrido en un desarrollo importante en los últimos 50 años.

Sin embargo, a inicios de la década de los noventa, varias plantas fueron cerradas el mercado local, dejando el mercado, en manos de pocas compañías, lo que afectó significativamente la industria para esa época.

Es así, que para 1998, las importaciones significaban un 20% del mercado nacional, en relación a la producción local. Para los años posteriores al 2000, se incrementaron significativamente las importaciones, afectando la producción local, lo que afectó a las importaciones y exportaciones generando, un incremento en las exportaciones. (CORPEI)

Un hecho determinante, para la evolución del mercado farmacéutico ecuatoriano, fue la adopción del dólar como moneda de curso local, además de un importante alza, del precio de los servicios y materias primas.

También se experimentó, un incremento de los salarios, insumos y servicios básicos, ocasionando, disminución de la competitividad de los productores nacionales ante las grandes compañías transnacionales del sector.

Una vez que la economía del país se estabilizó, al implementar la dolarización, el mercado farmacéutico experimentó, un crecimiento, que fue efecto del crecimiento de la economía a un nivel del 3% al 5%.

Naturalquimic, fue fundada el 27 de mayo de 1994, como una compañía de responsabilidad limitada, con tres personas como socios.

Sus operaciones iniciales, estuvieron enfocadas en la comercialización y distribución de productos farmacéuticos veterinarios de terceros.

A mediados de 1996, se dieron inicio a las operaciones de manufactura y registro nacional, de varios productos sólidos y líquidos. Durante 1997 y 1998 Naturalquimic, realizó servicios de empaque y acondicionamiento final, de varios productos, de uso oral, a la compañía Smith Kline.

A partir del año 1999, Naturalquimic Cía. Ltda., pasó a ser socia estratégica, de la empresa Tadec Cía. Ltda., empresa con una amplia presencia comercial en el agro ecuatoriano, en la manufactura, de varios de sus productos, de uso veterinario.

En el año 2002, se adquirieron los terrenos, para la construcción de la planta de producción y se iniciaron los trabajos de construcción de la "Planta San Antonio"

a donde, posteriormente, en abril del 2008, iniciaron las operaciones y en donde hasta la presente fecha, se realizan los procesos de manufactura, de productos sólidos (polvos), líquidos (suspensiones, soluciones orales) y soluciones inyectables (vitaminas, antiparasitarios, antibióticos no-penicilínicos, diluyentes para vacunas), entre otros.

Por la experiencia manufacturera y conocimiento comercial del mercado farmacéutico humano del país, a partir del año 2013, Naturalquimic Cía. Ltda., empezó a priorizar esfuerzos, hacia la representación de casas farmacéuticas de prestigio, que le permitan ofertar a las unidades médicas, con presupuesto del estado ecuatoriano, medicinas de calidad, a través del sistema de subasta inversa recientemente implementado.

Paralelamente Naturalquimic Cía Ltda., proyecta el mejoramiento general, de los procesos de manufactura y control, con el propósito de incrementar su productividad y además, obtener la Certificación Nacional en Buenas Prácticas de Manufactura.

Naturalquimic Cía. Ltda., está interesada en fabricar productos para la salud bajo normas de calidad, de aceptación internacional, manteniendo el equilibrio con el entorno humano y natural.

La compañía, aspira que, en los próximos 20 años lleguen a ser líderes en la fabricación y comercialización de productos farmacéuticos, para la salud humana y animal a nivel regional; disponer de facilidades aprobadas, por entes reguladores internacionales y entregar productos y servicios con altos estándares

de calidad, a la región latinoamericana. Esto se lo realizará, manteniendo un capital humano desarrollado y motivado positivamente, innovando constantemente la tecnología de producción y realizando investigación y desarrollo de nuevos productos. (Naturalquimiq Cia. Ltda., 2012)

1.1.2 Características del mercado

Poco más del 75% de los agricultores informales del sector rural, registrados en los organismos estatales correspondientes, tienen acceso a los fármacos veterinarios esenciales, el déficit de cobertura, se ha visto mermado con la actual política estatal de desarrollo agrario y cambio de matriz productiva. Sin embargo, aún se maneja un porcentaje, que no tiene acceso, debido a que el precio de los medicamentos, se encuentra con recargos elevados, con relación al costo de fabricación. (Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, 2013)

Actualmente, los laboratorios dedicados a la producción de fármacos veterinarios, se enfrentan a costos de ventas y producción muy elevados, lo que también influye en el precio de venta final. El efecto, se puede cuantificar en aproximadamente, un 40% del valor total ya que los costos de producción, que deben ser complementados, con fuertes gastos de comercialización y marketing, comisiones a intermediarios, viáticos y demás salidas de efectivo que generan un precio más elevado del producto final, mermando la competitividad del productor local.

1.1.3 Componentes y principales actores del mercado farmacéutico veterinario local

El mercado veterinario local, está compuesto aproximadamente, por más de 300 compañías productoras de fármacos veterinarios, la brecha entre PYMES y grandes corporaciones, es muy amplia por lo que, aquellas que son pequeñas, en conjunto, tienen una participación muy importante. Sin embargo, es importante considerar, que las PYMES de este sector, deben cumplir con requerimientos sanitarios y fitosanitarios para su funcionamiento. Es un sector que genera ventas anuales, de alrededor de 110 millones de dólares (datos a diciembre del 2013)

A continuación, presentamos datos sobre el mercado local fármaco veterinario; ventas y participación de las compañías principales locales

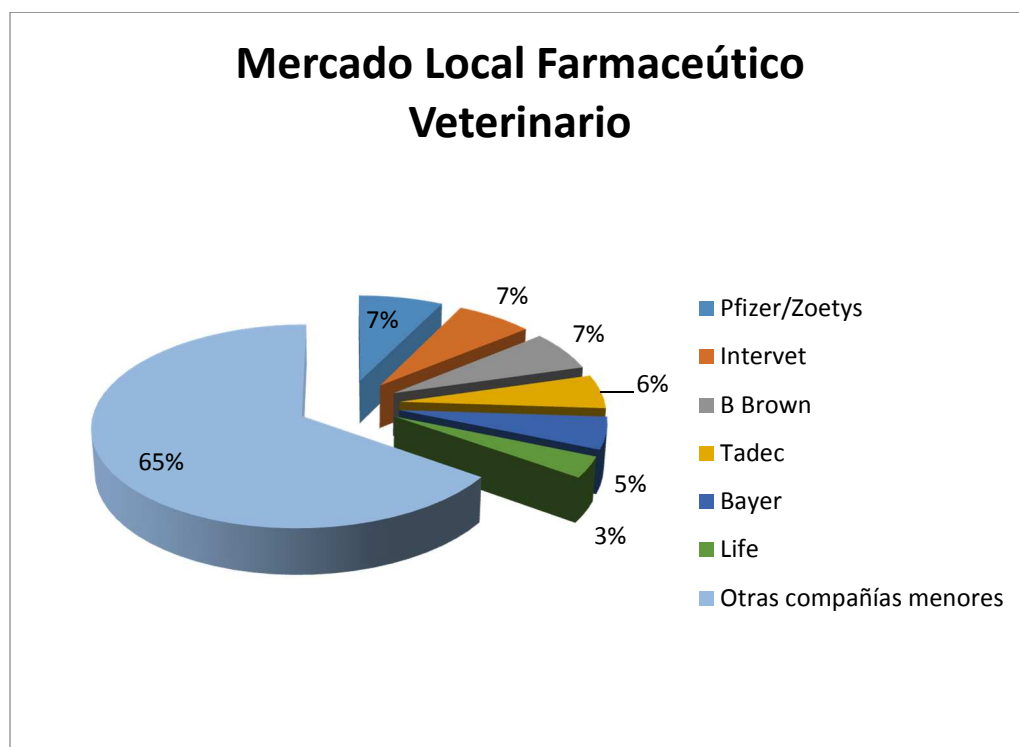
El resto de empresas tiene ventas por debajo de esos niveles y la información es muy amplia.

Tabla N° 1: Participación mercado local

Productor	Participación	Valor
Pfizer/Zoetys	7%	7,910,000.00
Intervet	7%	7,213,000.00
B Brown	6%	6,909,000.00
Tadec	5%	5,869,000.00
Bayer	5%	5,592,000.00
Life	3%	3,662,000.00
Otras compañías menores	65%	70,000,000.00
	100%	107,155,000.00

Fuente: Investigación mercado Fármaco Veterinario – EDIFARM 2013

Recopilado por: David Vargas

Gráfico N° 1: Mercado Local Farmacéutico Veterinario

Fuente: Investigación mercado Fármaco Veterinario – EDIFARM 2013

Recopilado por: David Vargas

1.1.4 Normativa, entidades de control

Debido a las características de este sector, todas las actividades se encuentran regularizadas y vigiladas de cerca por entidades de control, de ámbito científico, social y económico, en donde hemos identificado como las más importantes a las siguientes:

Agrocalidad

Cuya función es proteger el estado sanitario de las especies animales económicamente productivas y de sus productos, controlando la aplicación de las normas nacionales e internacionales a fin de garantizar la calidad sanitaria de los alimentos para el consumo de la población y exportación.

El Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca

Es la institución rectora del sector agrario, regula, norma, facilita, controla, y evalúa la gestión de la producción agrícola, ganadera, acuícola y pesquera del país; promoviendo acciones que permitan el desarrollo rural y propicien el crecimiento sostenible de la producción y productividad del sector impulsando al desarrollo de productores, en particular representados por la agricultura familiar campesina, manteniendo el incentivo a las actividades productivas en general. (Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, 2013)

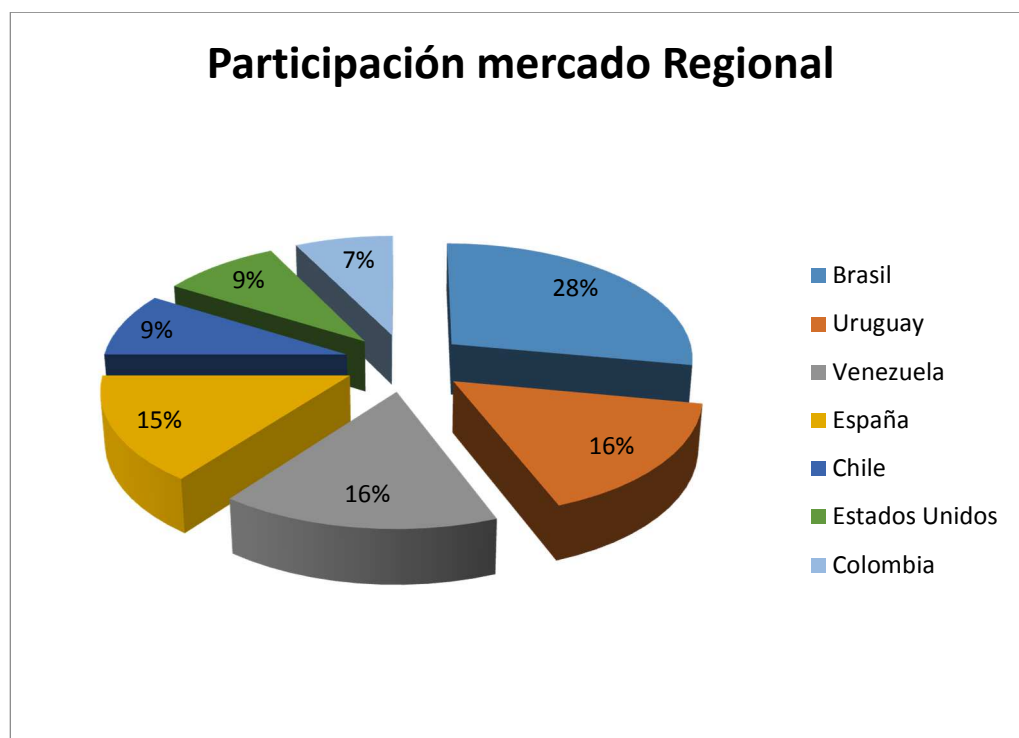
Para el campo económico tenemos las siguientes entidades:

- Servicio de Rentas Internas
- Superintendencia de Compañías
- Municipio del Distrito Metropolitano de Quito

1.2 LA INDUSTRIA FÁRMACO – VETERINARIA

1.2.1 Mercado Regional

En su mayoría, las exportaciones de la industria farmacéutica veterinaria se encuentran principalmente en: Brasil 19 %, Venezuela 11 %, Uruguay 11 %, Chile 6 % y Colombia 5 %. El 14% restante de las exportaciones se venden a la Unión Europea, a países como Alemania 55 % y España 10 % y en último lugar se encuentra Estados Unidos con el 6 %.

Gráfico N° 2: Participación mercado Regional

Fuente: Investigación mercado Fármaco Veterinario – EDIFARM 2013

Recopilado por: David Vargas

Latinoamérica, es una región que tiene ventajas competitivas incomparables, en relación a otras regiones alrededor del mundo, en el ámbito de la producción animal, lo que denota una gran oportunidad, para el sector farmacéutico veterinario. Sin embargo es importante adoptar esas oportunidades y transformarlas en competencias, para dar un confort a los requerimientos actuales del mercado. Para esto, es esencial, que los fármacos veterinarios cumplan estándares de calidad, definidos para poder establecer mercados estructurados y funcionales para cubrir las necesidades, de los usuarios finales.

Todo lo mencionado, debe estar enmarcado, en un sistema de control de calidad, que permita realizar operaciones en iguales condiciones, a los productores de cada territorio que conforma la región.

1.2.2 Producción Mercado Nacional

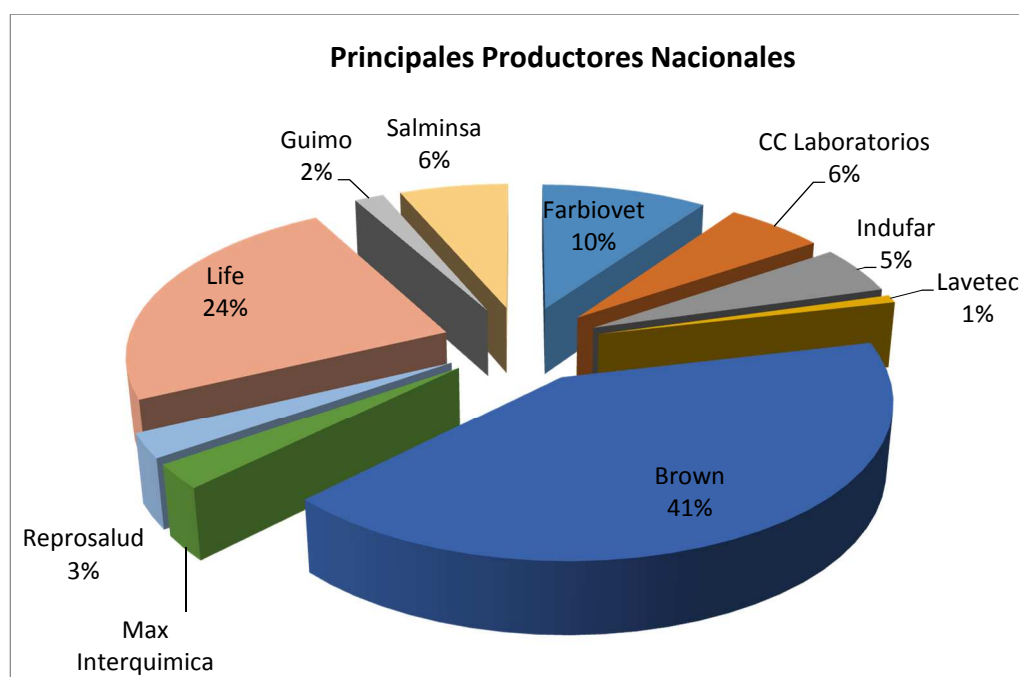
El sector farmacéutico, está liderado en su mayoría por empresas foráneas; sin embargo, la producción nacional llega al 30% de participación de mercado como se demuestra en la siguiente tabla.

Tabla N° 2: Producción mercado nacional

Empresa	Participación
Farbiovet	12%
CC Laboratorios	7%
Indufar	6%
Lavetec	1%
Brown	52%
Max Interquimica	3%
Reprosalud	3%
Life	31%
Guimo	2%
Salminsa	8%

Fuente: Investigación mercado Fármaco Veterinario – EDIFARM 2013

Recopilado por: David Vargas

Gráfico N° 3: Principales Productores Nacionales

Fuente: Investigación mercado Fármaco Veterinario – EDIFARM 2013

Recopilado por: David Vargas

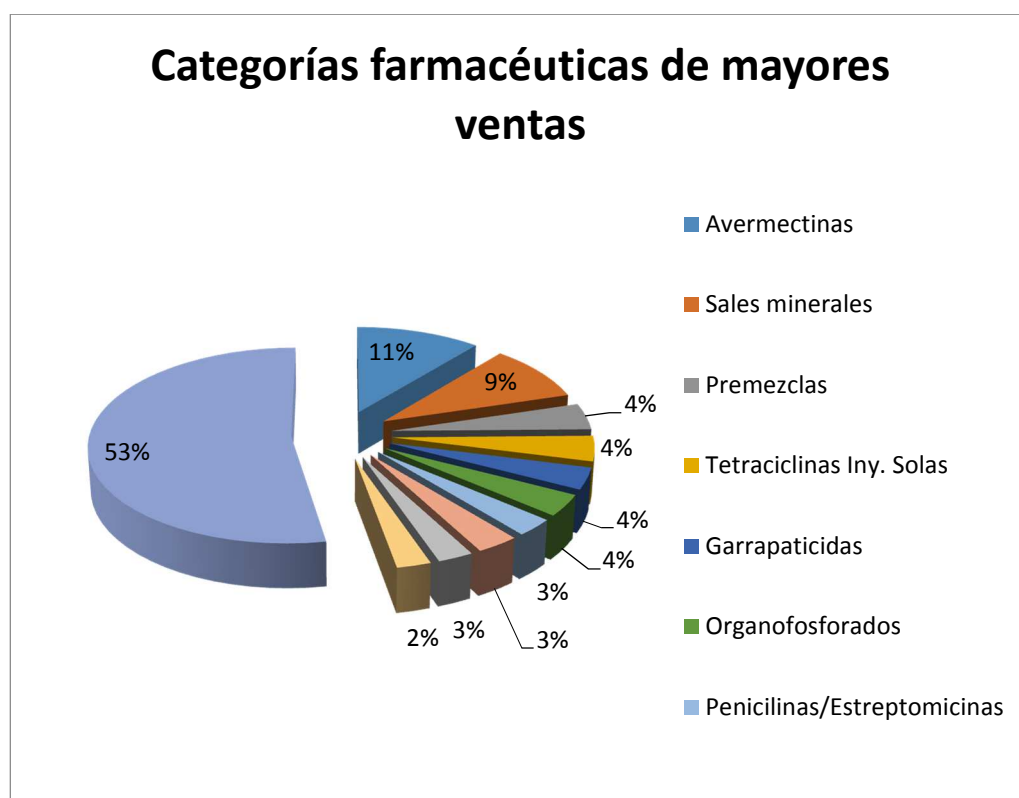
En cuanto a los productos, que a nivel local reportan una mayor cantidad de ventas, podemos mencionar los siguientes:

Tabla N° 3: Productos mas importantes del sector

Categorías	% mercado
Avermectinas	11%
Sales minerales	9%
Premezclas	4%
Tetraciclinas Iny. Solas	4%
Garrapaticidas	4%
Organofosforados	4%
Penicilinas/Estreptomicinas	3%
Vitaminas	3%
Bioestimulantes y reconstituyentes	3%
Vacunas Porcinas	2%
Otros	53%

Fuente: Investigación mercado Fármaco Veterinario – EDIFARM 2013

Recopilado por: David Vargas

Gráfico N° 4: Categorías farmacéuticas de mayores ventas

Fuente: Investigación mercado Fármaco Veterinario – EDIFARM 2013

Recopilado por: David Vargas

1.3 OBJETIVOS DEL SECTOR

1.3.1 Importancia del desarrollo del sector en el país

El enfoque de desarrollo actual del gobierno, incluido en el Plan Nacional del Buen Vivir, ubica al sector industrial farmacéutico veterinario, como una prioridad, al ubicarlo como un sector estratégico, para el desarrollo. En 2012, el 44% de la producción nacional se compone de bienes primarios, industriales, y servicios de reducido valor agregado, mientras el otro 56% está compuesto por servicios de alto valor agregado. Por otro lado, el 72% de las exportaciones, está constituido por bienes primarios, seguido por los bienes industrializados con el 21% y tan solo el 7% en servicios (BCE, 2013)

1.3.2 Expectativas de desarrollo

A nivel local, se espera un crecimiento del sector en los próximos 5 años del 5% pasando del 10% al 15%. (EDIFARM, 2003)

1.3.3 Oportunidades de la industria en la región

Además del impulso gubernamental al sector, la industria farmacéutica veterinaria, cuenta con marcadas oportunidades en la región, según el IMS detallados en los siguientes puntos. (Ministerio de Economía, 2011)

El IMS Health, pronostica un crecimiento del mercado farmacéutico mundial del 5 al 7% para 2011, que alcanzará los \$880 mil millones.

- El mercado regional (América) podría crecer entre el 3% y 5% para el 2017, y continuará siendo, el mercado farmacéutico de mayor importancia. Las ventas en el país podrían alcanzar los \$330 mil millones.
- El vencimiento de las patentes, harán que los principales tratamientos se enfoquen a uso de medicamentos genéricos, sobre todo en los principales mercados desarrollados, este impacto será mayor en 2012, debido a la competencia que va a generarse ante las nuevas drogas genéricas. (IMS Health, s.f.)
- Tendencia de los gobiernos a mayor control presupuestario enfocado al gasto en medicamentos como una manera de recuperar el equilibrio fiscal,

es por ello que esta será una de las medidas que afectarán el desempeño de la industria en los próximos años.

- A partir del 2011 se observaría la pérdida de exclusividad para algunas marcas y una pujante innovación. Los fabricantes de productos farmacéuticos, deberán enfatizar en la provisión de valor distintivo para los pacientes y los sistemas de salud, pues eso será algo esencial para moverse en este dinámico mercado. (IMS Health, s.f.)

1.4 ACTIVIDADES DE MARKETING

1.4.1 Estrategia de Comunicación y Ventas

A partir de enero del 2014, la compañía tiene estimado implementar, un departamento formal de comunicación, a través del diseño y desarrollo de una imagen corporativa, que sea llamativa para el mercado, en el cual desarrolla sus actividades. Actualmente, debido al tamaño organizacional, únicamente se realizan operaciones en este rubro con un director de ventas y un vendedor por lo que las operaciones y actividades en este sentido no son complejas.

1.4.2 Actividades de Mercadeo y Ventas

El área de ventas de la compañía, cuenta con un cronograma de actividades, discutido con gerencia, principalmente las actividades se enfocan en captar nuevos clientes y posibles oportunidades en el mercado local. Trimestralmente,

se analizan los resultados, para establecer el cumplimiento del presupuesto. Cabe mencionar que uno de los principales clientes de la compañía (TADEC), cuenta con fuertes vínculos no solo comerciales sino también operativos, por lo que el aumento del cumplimiento de las metas del presupuesto, dependen en gran medida del ingreso de nuevos clientes a la organización.

1.4.3 Canales de distribución

Por definición los canales de distribución se refieren a; como la compañía pone a disposición de sus clientes la producción. En este sentido, es importante mencionar que Naturalquimic Cía. Ltda., incurre en costos de fletes y transportación, así como de envío y recepción de producto, sin embargo estos canales son los inherentes a la compañía, por eso es importante incursionar en el desarrollo de herramientas, que permitan mejorar la entrega y comercialización, de los productos que fabrica la compañía. Dado esto, se conversó con la administración, la misma que nos supo manifestar que se encuentra buscando y analizando mejores canales de distribución dando importancia al aspecto tecnológico, que las redes sociales y la web permiten desarrollar.

2 ANÁLISIS ESTRUCTURA FINANCIERA DE LA ENTIDAD

2.1 GENERALIDADES

2.1.1 Visión

En los próximos 20 años ser líderes en la fabricación y comercialización de productos farmacéuticos para la salud humana y animal a nivel regional; disponer de facilidades aprobadas por entes reguladores internacionales y entregar productos y servicios con altos estándares de calidad a la región latinoamericana. Lo vamos a lograr manteniendo un capital humano desarrollado y motivado positivamente, innovando constantemente la tecnología de producción y realizando investigación y desarrollo de nuevos productos

2.1.2 Misión

“Fabricar productos para la salud bajo normas de calidad de aceptación internacional, manteniendo el equilibrio con el entorno humano y natural que nos rodea.”

2.1.3 Normativa Legal Aplicable

Naturalquimic Cía. Ltda.se encuentra regulado bajo los siguientes organismos y normas legales vigentes, que tienen que ser consideradas para el correcto y normal desenvolvimiento de sus actividades dentro del territorio Ecuatoriano:

Organismos de control (Administrativos)

- Superintendencia de Compañías.
- Servicio de Rentas Internas.
- Ministerio de Relaciones Laborales
- Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.
- Municipio de Quito

Constitución y Códigos (Legales)

Constitución y leyes:

- Constitución Política de la República del Ecuador
- Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno
- Ley Orgánica de Aduanas (Limitación de Importaciones)
- Ley de Compañías
- Ley de Seguridad Social
- Ley Orgánica de Defensa del Consumidor
- Instructivo para Fijación de Precios de Medicamentos
- Ley de sustancias estupefacientes y psicotrópicas
- Leyes Sanitarias y de Calidad

Códigos:

- Código Orgánico de la Producción
- Código de Comercio

- Código Penal
- Código Civil
- Código de Trabajo

Otros:

- Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF)
- Regulaciones de precios
- Disposiciones legales sobre seguridad ocupacional
- Resoluciones de la Superintendencia de Compañías.
- Consideración:

Organismos de Control (Técnicos)

- Consejo Nacional de Fijación de Precios de Medicamentos
- Ministerio de Salud Pública
- Ministerio del Ambiente
- Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones CORPEI
- Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de Calidad del Agro
- Ministerio de agricultura Ganadería Acuicultura y Pesca

Naturalquimic Cía. Ltda. al comercializar productos farmacéuticos, se encuentra regulado por el Consejo Nacional de Fijación de Precios de Medicamentos, organismo que estudia y aprueba la revisión de precios por variación de costos

de los productos ya existentes, y la fijación de precios para la introducción de nuevos productos, dichos productos pueden, o no ser genéricos.

2.1.4 Análisis FODA de la compañía

Conjuntamente con la Gerencia de Naturalquimic Cía. Ltda., se estableció un análisis FODA, el cual nos permite realizar una evaluación preliminar de la situación de la organización. Como resultado, se pudo concluir que las oportunidades y fortalezas son suficientes para poder ser una entidad competitiva en su mercado y que tanto las debilidades como las amenazas son manejables y administrables por parte de la gerencia

Tabla N° 4: Análisis FODA

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • La compañía cuenta con instalaciones propias hace más de 10 años al igual que la maquinaria para su proceso productivo • Acceso a todos los servicios básicos • La calidad que maneja para su producción es reconocida en el mercado • La compañía no mantiene deudas de capital u obligaciones financieras significativas • Utilización de materia prima con estándares de calidad probados • Estabilidad económica 	<ul style="list-style-type: none"> • Es una compañía constituida con figura Limitada, por lo que los aportes de capital a la misma serán limitados. • La competencia del mercado se ha tornado más difícil en los últimos años • Alta rotación en determinadas áreas de trabajo • Centralización de actividades en la Gerencia General, todas las decisiones de ámbito administrativo y operativo son analizadas por una sola gerencia, careciendo de perspectivas adicionales para el apoyo, en la toma de decisiones.
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • El plan nacional del buen vivir contempla el impulso al sector donde la compañía desarrolla sus actividades • Además de sus clientes recurrentes la compañía tiene diversos mercados para lograr una participación mayor en el sector • Innovación, debido a la capacidad técnica de la gerencia que es pionera en el desarrollo de algunos procesos que requiere el proceso de producción de la compañía 	<ul style="list-style-type: none"> • Riesgo de empresa en marcha por concepto de la concentración de la cartera • Incertidumbre política del país • Endurecimiento de las leyes y reglamentos en lo que a importaciones se refiere • Basta competencia en el mercado existen muchos competidores. • Limitaciones en la capacidad productiva por demoras en los tiempos de producción

Fuente: Investigación realizada con la gerencia Naturalquimi Cía. Ltda.

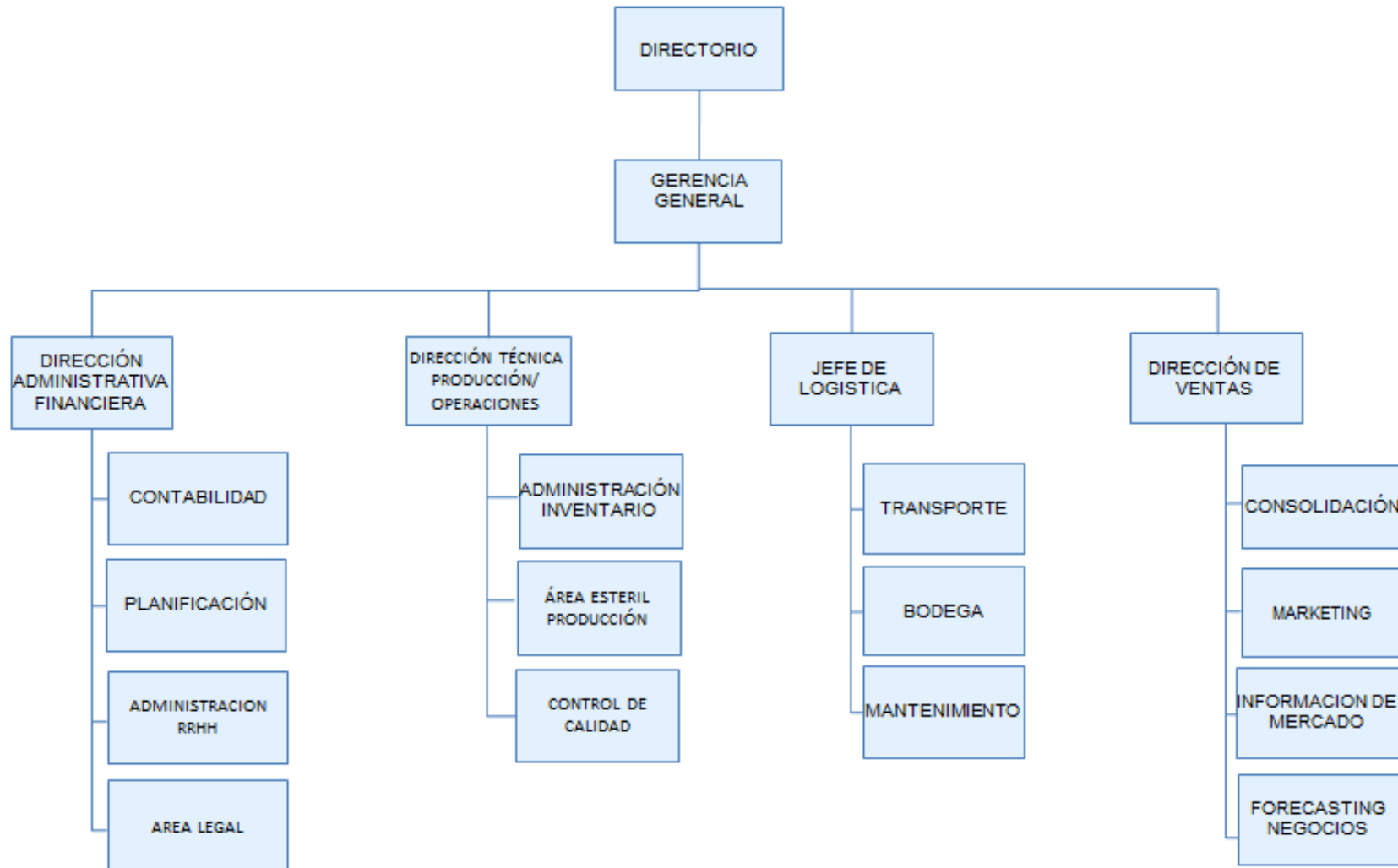
Recopilado por: David Vargas

2.2 ESTRUCTURA OPERATIVA

2.2.1 Áreas de Aplicación

Dentro del entendimiento de la compañía, hemos determinado, 4 áreas importantes en las cuales, el negocio tiene su desenvolvimiento. Dichas áreas, se encuentran directamente relacionadas en la organización y cuentan con funcionarios asignados específicamente, para realizar las actividades por ellas requeridas, lo que hace que la compañía, funcione adecuadamente.

Gráfico N° 5: Organigrama de la empresa



Fuente: Investigación realizada –Gerencia Naturalquimic Cía. Ltda.

Recopilado por: David Vargas

2.2.1.1 Dirección/Administración

La compañía, al ser constituida bajo la figura limitada, se encuentra administrada principalmente, por los miembros de la familia propietaria de la misma, es así que la Gerencia General y Dirección Administrativa son ejercidas por miembros de la familia dueña de la compañía. El nivel jerárquico alto de la organización, mantiene una visión de crecimiento sostenido e incursión en nuevos proyectos, cuya rentabilidad esté asegurada. La Gerencia General, está orientada al control y supervisión, de todos los procesos, en los que incurre la organización, para el desarrollo de sus actividades. La Gerencia General, además, de controlar y supervisar, es la encargada de informar a las personas que conforman el directorio, el desenvolvimiento de la compañía dentro de un período determinado, además del manejo de los recursos con los que cuenta la organización. Adicionalmente, en colaboración con el área administrativa, genera las ideas de negocio y expansión de las operaciones de la entidad, con el fin de obtener mayores beneficios económicos.

La Dirección Administrativa/Financiera de la compañía, se encarga de todas las actividades administrativas, contables y de utilización de recursos en la organización. Tiene gran impacto en las decisiones de ámbito financiero y de planificación. Todas las políticas que utiliza la compañía, a diario son analizadas por esta área, y dentro de la estructura organizacional, tienen una importancia vital, ya que ayuda a generar la información financiera, que ayudará a los altos mandos a tomar decisiones para el futuro de la organización. Esta área, es encargada también, de

analizar todos los contingentes, derivados de incumplimiento de la basta normativa, a la que está expuesta la compañía debido al giro de negocio, en el que desarrolla sus actividades.

2.2.1.2 Producción

El área de producción, es el núcleo del negocio, esta sección cuenta con una directora técnica y varios operarios con funciones claramente establecidas. Las actividades de ésta área, se desarrollan en la planta de producción, donde la materia prima es procesada y envasada para su posterior comercialización. La dirección del departamento de producción, analiza mensualmente el rendimiento del área, mediante el desarrollo de cuadros comparativos de desempeño y utilización. Debido a la especialización, que requiere la producción de productos fármaco veterinarios, la dirección de esta sección requiere un perfil técnico, muy específico, ya que además de administrar los procesos del área estéril de la compañía, puede sugerir mejoras al proceso general de producción para la mejora de resultados.

2.2.1.3 Logística

El área de logística, es una sección indispensable dentro de este tipo de compañías, ya que se encarga de la administración del mobiliario, el mantenimiento de las instalaciones, donde la compañía mantiene sus operaciones y del almacenamiento de la materia prima, que será utilizada

en el área de producción. Es esencial, que el personal a cargo de ésta sección, cumpla con los requerimientos de administración de calidad, para no afectar al producto final. También administra, las tareas de transporte y movilización de materia prima y producto terminado, para los distintos canales de distribución, que maneja la organización para la venta de la producción.

2.2.1.4 Ventas

El área de ventas, es una sección a la cual la administración se encuentra focalizada, en darle un valor agregado, ya que, una vez que la compañía ha adquirido la experiencia técnica necesaria, para la producción de los fármacos, es importante atacar al mercado, para incrementar el nivel de ventas de la entidad. Es por eso que se ha determinado un responsable de llevar a cabo todas las actividades relacionadas con la consolidación de los ingresos operativos, desarrollo de mercadeo y análisis del desempeño del negocio, en términos reales de ingreso. Ésta área a través del encargado de la misma, será entonces, la responsable de informar a la alta dirección, los resultados obtenidos en un período determinado, sobre las operaciones efectuadas en la compañía

2.3 ESTRUCTURA ESTADOS FINANCIEROS

En esta sección, se describirán a nivel de componente, la estructura de los principales Estados Financieros, que maneja la compañía en el giro de sus operaciones. Cabe destacar, que debido al giro sus operaciones, la organización cuenta con un plan de

cuentas propio, el mismo que se adecua según las necesidades de la compañía. Durante el período 2012 - 2013 no se ha modificado significativamente mencionado plan.

2.3.1 Balance General

La compañía prepara sus Estados Financieros, de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera, tal como lo requiere la NIIF 1 vigentes a partir del 31 de diciembre de 2011.

La compañía realiza estimaciones contables, y mantiene políticas contables establecidas, en sus manuales operativos. Las partidas de los Estados Financieros se presentan en dólares estadounidenses.

2.3.1.1 Estructura Activo

Los activos son medidos en principio a su valor razonable más cualquier costo atribuible cumpliendo los lineamientos requeridos por la normativa vigente actual.

2.3.1.1.1 Activo Corriente

Compuesto por; (i) efectivo y equivalentes de efectivo, que a su vez constan de depósitos en bancos y el efectivo disponible, conjuntamente con inversiones líquidas con vencimientos de 30 días, como máximo.

(ii) Documentos y cuentas por cobrar clientes; que corresponde a los

montos adeudados por clientes, por la venta de productos en el giro normal de las operaciones de la compañía. Tenemos un plazo estipulado, de recuperación de 30 días. (iii) Inventarios; Compuesto principalmente por, inventarios de materia prima registrados al precio de adquisición y cuando se consumen serán incorporados al costo de producción. Los artículos terminados se registran entre lo que resulte menor entre el costo y su valor neto de realización, lo que comprende la suma de materia prima, mano de obra directa, gastos indirectos de fabricación, basados en una capacidad operativa normal y otros costos en los que la compañía incurre para dejar los productos, en las condiciones necesarias para la venta, mientras que el valor neto realizable es el precio de venta estimado menos los gastos de distribución y comercialización. (iv) Activos por impuestos corrientes; donde la compañía registra la provisión para el impuesto a la renta mediante el cálculo de la tasa de impuesto aplicable a las utilidades gravables y se carga a los resultados del año en el que se devenga con base en el impuesto por pagar.

2.3.1.1.2 Activo No Corriente

El activo no corriente, se encuentra compuesto principalmente por propiedades, planta y equipo los cuales se encuentran sujetas a depreciación y deterioro cuando se producen circunstancias que indiquen que no se pueda recuperar su valor en libros. Las propiedades plantas y equipo son registrados al costo histórico, incluyendo los desembolsos directamente atribuibles a la

adquisición, implementación o construcción del activo. Las reparaciones y/o mantenimientos son registrados en resultados cuando se incurre en ellos. Los terrenos no se deprecian, la depreciación de las demás propiedades, es calculada con base al método lineal, en razón de la vida útil estimada para los mismos. Se considera valores residuales, con los respectivos ajustes si es necesario a cada fecha de cierre de los Estados Financieros.

2.3.1.2 Estructura Pasivo

El pasivo es decir, las obligaciones de la compañía con terceros, se encuentra conformado principalmente por cuentas por pagar comerciales a proveedores dentro de los cuales hay tanto personas obligadas a llevar contabilidad como personas que no deben cumplir con esta obligación. Encontramos también obligaciones por pagar con la administración tributaria.

2.3.1.2.1 Pasivo Corriente

Como se mencionó en el párrafo anterior el pasivo corriente está conformado principalmente por: (i) Cuentas por pagar proveedores, donde se registran los saldos de proveedores correspondientes a valores por pagar por compras principalmente de materias primas, envases, insumos y servicios relacionados con la producción, los cuales se liquidan, en el corto plazo. La entidad mantiene convenios de venta de más del 50% del inventario con TADEC S.A. y (ii)

Obligaciones con la administración tributaria que incluyen IVA por pagar y las respectivas retenciones de impuesto a la renta, con relación a servicios y mano de obra. (iii) Obligaciones Laborales, donde se registran todos aquellos valores relacionados con beneficios laborales tales como aportes al IESS, 13ra, 14ta remuneraciones y fondos de reserva.

2.3.1.2.2 Pasivo No corriente

En el pasivo corriente únicamente se registran rubros correspondientes a compromisos adquiridos con la principal relacionada de la compañía TADEC S.A.

2.3.2 Análisis Patrimonio

Al ser una compañía, con una composición accionaria, que se limita a las personas que componen el grupo familiar, los aportes de capital son limitados ya que la fuente principal de estos es el actual presidente del directorio, quien cuenta con el 83% del total de las acciones y por ende, el control de la misma. Por motivos de restricción de la información se nos proporcionó una tabla con el detalle de la composición accionaria sin incluir el nombre del accionista.

Tabla N° 5: Cuadro Accionario de la Compañía

Miembro	Participación
Accionista 1	5 %
Accionista 1	5 %
Accionista 1	5 %
Accionista 1	2 %
Gerente General RL	83 %
Total	100%

Fuente: Investigación realizada-Gerencia Naturalquimic Cía. Ltda.

Recopilado por: David Vargas

Reservas; dentro de las cuentas patrimoniales encontramos también las reservas de capital y legal requeridas por la ley de compañías, donde en relación al período anterior no se ha incurrido en movimientos o cambios significativos y finalmente encontramos el registro de los resultados del ejercicio donde para el período en estudio podemos identificar una pérdida, por las operaciones realizadas en el período 2013.

2.3.3 Estado de resultados Integral

Al ser una empresa productiva el Estado de Resultados Integral incluye rubros de ingreso, costo de ventas y gastos de ventas y administrativos.

2.3.3.1 Estructura Ingresos

La compañía mantiene ingresos por actividades ordinarias, venta de bienes y venta de servicios, es decir todos los incrementos originados directamente en el desarrollo de las actividades del giro del negocio, establecido en los estatutos de la compañía, y que sean diferentes de

aumentos en los aportes capital de los propietarios. Guardan relación directa con la producción de los fármacos veterinarios. Todo ingreso operacional significa una fuente bruta interna de recursos.

2.3.3.2 Costo de Ventas

Debido a que es una empresa, dedicada a la producción de productos fármaco veterinarios, se apega a los costos de producción, es decir, a los costos en que se incurren dentro del proceso de producción. Estos costos de producción están conformados por los siguientes elementos

Costo de Materias Primas

Es el costo de adquisición de los bienes que serán transformados en fármacos veterinarios, por ejemplo, insumos, envases, etiquetas.

Costo de la Mano de Obra Directa

Costos que se encuentran constituidos por, los salarios y beneficios de los trabajadores que trabajan directamente, en la producción del producto.

Gastos Indirectos de Fabricación

Costos de los elementos necesarios, para la fabricación del producto, pero que intervienen, en forma indirecta en la elaboración del mismo.

Mano de Obra Indirecta

Conformado por, los sueldos y salarios del personal profesional, especializado o auxiliar encargado de tareas no relacionadas al proceso de producción, de una forma directa, es decir, el jefe de planta, asesoría técnica, personal de limpieza, personal de mantenimiento y guardianía,

Otros Gastos Indirectos

Costos incurridos en aseguramiento contra riesgos, tales como lucro cesante, rotura de maquinaria, siniestros varios, depreciación, energía eléctrica, servicios básicos y alquileres.

2.3.3.3 Gastos de ventas y administrativos**Gastos de operación**

La compañía registra como, gastos de operación, aquellos necesarios para producir los bienes originados, por el negocio así como, el equipo necesario para producir, los fármacos o para ayudar en los servicios que se proveen a los clientes.

Gastos administrativos

Se refieren a todos aquellos costos, incurridos por el negocio, específicamente para el área administrativa. En estos gastos, se clasifican

los incurridos por los individuos que realizan las actividades de apoyo, que no guardan relación técnica, como por ejemplo la secretaria. Es decir, los salarios y los beneficios para la secretaria, incluyendo también los materiales de oficina, servicios básicos no relacionados con el proceso productivo.

2.3.4 La planeación financiera como parte del proceso de planeación

La planeación financiera, forma parte primordial al momento en el que, la administración decide analizar el negocio, en el país las pequeñas y medianas empresas, no toman un modelo un modelo económico de planeación financiera como herramienta de toma de decisiones ya que los únicos reportes, en los que se pone atención, son el Balance General, el Estado Integral de Resultados, Estado de Evolución de Patrimonio y Flujos de Efectivo y Caja. En este sentido, estas herramientas reflejan, directamente las necesidades de efectivo en un mes, o cuando se tendrá un déficit por cubrir o un superávit, razón por la cual la no aplicación de métodos y herramientas de planeación financiera limita la gestión financiera de la compañía.

En este capítulo, evaluaremos aspectos de manejo financiero de la compañía que necesitan implementación, de métodos desarrollados de aplicación. Para lograr esto, se proyectarán los balances a partir del año 2013 hasta el 2015, tomando en cuenta los presupuestos, de cada una de las áreas de la compañía tales como, producción, ventas y administrativos.

Es importante mencionar que, de los datos obtenidos, se elaboraron flujos de efectivo para poder tener una comprensión integral de la capacidad de la empresa de generar efectivo. En tal sentido se analizarán los riesgos a los que se enfrenta la compañía, para lograr asumirlos en la medida de la capacidad de la misma.

2.3.5 Proceso de planeación financiera a corto plazo

En el corto plazo, los rubros que se verán afectados, son los activos y pasivos corrientes, por esta razón hay que considerar que, las decisiones involucradas en este proceso, tendrán un impacto en el corto plazo.

Naturalquimic Cía. Ltda., cubre sus necesidades inmediatas de efectivo, por medio de la recuperación de sus cuentas por cobrar con un plazo semanal y también, por la recuperación de los fondos invertidos en pólizas o certificados de depósito celebrados al corto plazo. Este tipo de prácticas, pueden cubrir las necesidades financieras de corto plazo y de un nivel no material, de esto la la necesidad de implementar una correcta administración financiera.

En el caso de que la compañía, no pueda cubrir sus necesidades operativas, con fondos propios, también se considerarán fuentes externas que puedan resultar con un costo financiero mínimo.

3 DESARROLLO DE HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN FINANCIERA

3.1 MANEJO DEL CAPITAL DE TRABAJO Y FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO

Al hablar de CT nos referimos a las cuentas de plazo corriente que maneja la administración de la compañía que en este caso se encuentra comprendido por:

- Efectivo y equivalentes de efectivo.
- Valores negociables.
- Cuentas por cobrar comerciales.
- Cuentas de Inventario.

Para el activo y para el pasivo corriente:

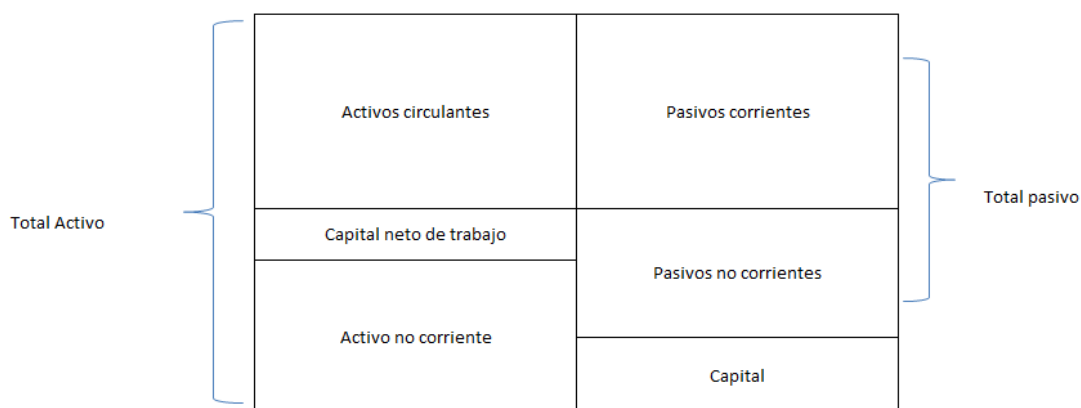
- Cuentas y documentos por pagar comerciales y con entidades relacionadas.
- Obligaciones laborales.
- Cuentas de obligaciones impositivas.

Es por esto, que podemos definir al capital de trabajo, como la relación entre los activos y pasivos circulantes que maneja la compañía y en ese sentido la administración, enfocará sus esfuerzos en maximizar el valor de la compañía, buscando alcanzar un equilibrio entre riesgo y rentabilidad a través del desarrollo de herramientas para el

manejo de los activos y pasivos circulantes. Para determinar el nivel de rentabilidad, que la empresa genera, consideraremos los ingresos menos los costos y gastos.

Para valorar si la compañía, tiene problemas de liquidez, se analizará, la cantidad de capital neto de trabajo, cuanto mayor sea este menor será el riesgo de la compañía de ser insolvente pero hay que cuidar que no sea muy alto porque reflejará subutilización, de recursos. Por se evidenciará ineficiencia de parte de la administración. En el caso de Naturalquimic Cía. Ltda., identificamos que su fuente principal de ingresos es la venta de su producción, mismos que generan una utilidad.

Gráfico N° 6: Componentes del Capital del Trabajo



Fuente: PWC Audit Guide SP 2011-Pricewaterhousecoopers

Recopilado por: David Vargas

3.1.1 Ventas y el ciclo de efectivo

Las ventas por la comercialización, de la producción que genera la compañía, son la principal fuente de ingresos, en este sentido, la compañía tiene claramente identificado sus ingresos de efectivo, tipos de clientes y ciclos de ingreso, generando las oportunidades, según el manejo de menores requerimientos de capital de trabajo.

En el caso de Naturalquimic Cía Ltda., identificamos que el ciclo de operación no es mayor, al período en el cual, la materia prima realiza su transformación, para ser considerada inventario, para posteriormente pasar a cuentas por cobrar y finalmente regresar como efectivo. En este punto, nos encontramos con el ciclo de pagos de la compañía, mismo que se refiere a las deudas, que vencen en el corto plazo con proveedores, empleados, ente fiscal, entre otros.

El efectivo no es capaz de generar utilidades, por su cuenta. Es imperativo incurrir en varios costos y gastos propios del giro del negocio para poder obtener una utilidad.

Es importante que el efectivo que se encuentra en caja bancos de la entidad, nos permita cubrir únicamente, las necesidades inmediatas de operación ya que un nivel elevado de este rubro representa ineficiencia en la utilización de recursos, de parte de la administración, para esto hemos determinado que existen 4 requerimientos vitales de efectivo:

Oportunidades de mercado.- Para los cuales, es necesario mantener un nivel de efectivo para aprovechar condiciones favorables del mercado, tanto para la compra de insumos así como la venta de producción.

Contingentes.- Es el saldo que la compañía, puede mantener en sus bancos con el fin de cubrir eventos inesperados y/o imprevistos, que requieran salidas de efectivo no programadas, dentro de los cuales tenemos, multas, contingentes legales menores, gastos por imprevistos, etc.

Operaciones recurrentes.- Saldos mínimos que la compañía debe cubrir por el giro recurrente de sus operaciones, son haberes que la compañía tiene claramente identificados y son necesarios para el funcionamiento normal de la entidad.

3.1.2 Administración

Al ser una compañía, que se encuentra en una transición de ser considerada pequeña, a ser una compañía mediana hemos identificado, que las actividades de administración del efectivo, son llevadas a cabo en forma conjunta, con el banco que lleva las cuentas de cobros y pagos de la entidad. La administración es la responsable de programar oportunamente los pagos y cobros considerando los siguientes puntos:

- **Fondos Líquidos.-** Que se refiere al saldo que aparece en las cuentas corrientes de la compañía que se encuentra conciliado con el saldo presentado en los estados de cuenta bancarios. Aquellos cheques que han sido girados y no cobrados se pueden denominar como aquellos que están en *flotación de desembolso*, al igual que aquellos cobros que no han sido efectivizados en cuyo caso se denominan *flotación de cobros*,
- **Autorizaciones de efectivo.-** Permite por medio de parámetros y autorizaciones claramente definidos por gerencia, realizar movimientos de efectivo, de las cuentas de cobros y pagos de la compañía, obviando de esta manera controles como las firmas conjuntas, que de cierta manera incurren en más tiempo. Es importante parametrizar y controlar estas

autorizaciones de efectivo ya que si no se mantiene un nivel adecuado de control sobre las mismas la pueden generar indicios de fraude para las personas que manejan este tipo de instrumentos.

- **Inversiones a corto plazo.**-En ciertas ocasiones es inevitable contar con un flujo de efectivo que genere un nivel alto en caja bancos de efectivo, por lo cual es importante manejar canales de comunicación adecuados con las instituciones financieras de confianza para trabajar con depósitos a plazo, inversiones, repositos, overnights, etc. Es decir operaciones de inversión de corto plazo que permitan a la organización contar con recursos de forma veloz.

3.1.2.1 Administración – Crédito

Una correcta administración del crédito corriente, que otorga la compañía a sus clientes, da como resultado ganancias que se obtienen en vender una mayor cantidad de unidades.

Naturalquimic Cía Ltda., mantiene ventas a crédito, con aquellos clientes que son recurrentes. Es importante considerar todos los controles y seguimiento que debe implementar la administración de la compañía en este rubro ya que es fuente directa de efectivo y una antigüedad marcada en las cuentas por cobrar podrían generar problemas financieros, hasta el punto de tener que dar de baja aquellas cuentas que se lleguen a considerar como deterioradas o de baja recuperabilidad.

Para aquellos clientes no recurrentes, la compañía mantiene una política donde maneja un anticipo que se convierte en una obligación con el cliente, con el cual se pacta la entrega inicial del 40% del valor total de la compra y el 60% restante, contra entrega de la mercadería. En este punto, es recomendable instaurar políticas claras y es esencial que se cumpla con la aplicación de las mismas ya que para la compañía será de vital importancia contar con una cartera sana.

Para la administración y valoración del riesgo de crédito a clientes comerciales, la compañía los evalúa trimestralmente utilizando el método de las 5 C's del crédito que son:

- **Carácter.-** Donde se analiza la actitud y moral del cliente con datos históricos o referencias comerciales, sobre cómo se maneja al momento de cumplir sus obligaciones con sus compras a crédito corriente.
- **Capacidad.-** Se realiza una evaluación, de la capacidad del cliente para producir flujos, que le permitan cubrir las obligaciones contraídas al momento de adquirir bienes.
- **Capital.-** Se realiza un análisis de las razones financieras, de la compañía a la que se otorga el crédito. En el caso de Naturalquimic Cía. Ltda., es importante mencionar que mantiene 2 grupos de clientes; (i) un cliente principal TADEC S.A. con quien se comparte

información financiera y se puede analizar razones financieras con el fin de establecer las posibilidades de la compañía y (ii) clientes menores, de donde tenemos gran cantidad y podemos concluir que se encuentran en una concentración dispersa de la cartera. A este grupo únicamente se realiza el análisis de las otras 4 razones financieras.

- Colateral.-Referente a la posibilidad del cliente de cubrir con otros activos sus obligaciones en el caso de que su efectivo no sea suficiente, es decir el respaldo de la compañía en el caso de sufrir problemas de liquidez para cubrir las obligaciones contraídas.
- Condiciones.-Análisis del entorno económico de los clientes, debido a que Naturalquimic S.A. cuenta con clientes de diversas provincias y por ende una diferente situación demográfica y social es importante considerar este punto ya que una correcta aplicación del mismo evitara futuros problemas de recuperación de la cartera.

3.1.2.2 Cuentas por pagar

En Naturalquimic Cía. Ltda., las cuentas por pagar, se han convertido en un instrumento financiero para poder cubrir las necesidades generadas en el proceso de producción. El tratamiento para estas transacciones es realizar compras a crédito a sus proveedores y registrar la transacción como una cuenta por cobrar. Luego de un análisis preliminar, hemos

evidenciado que la antigüedad de la cartera no registra cuentas por pagar mayores a 45 días, por lo que concluimos, que la compañía maneja adecuadamente este rubro.

En esta sección también consideramos, todas las provisiones y otros pasivos, principalmente las obligaciones laborales que aún no han sido pagadas por la compañía. En este sentido, no hemos identificado riesgos para la compañía ya que cumple mensualmente con el pago a sus trabajadores.

3.1.2.3 Instituciones Financieras y Financiamiento a corto plazo

En ocasiones, que la administración considere pertinente, por motivos urgentes u oportunidades, solicita préstamos en el corto plazo a instituciones financieras. En este caso la compañía tiene dos vías o canales de endeudamiento que son:

Préstamos de Capital.- Donde el banco proporciona las condiciones, tales como; tasa de interés monto y plazo, Naturalquimic Cía. Ltda., deberá estar de acuerdo y analizar si el costo financiero le permite realizar una transacción rentable.

Sobregiros contratados.- Donde las obligaciones de la compañía cubiertas con la cuenta corriente, en el caso de estar sobregirados en el banco, son cubiertas por las instituciones financieras. En esta herramienta la compañía pacta una tasa de acuerdo al monto y plazo del sobregiro. De no cumplir con el requerimiento del banco la compañía.

3.1.3 Financiamiento a largo plazo

El proveer un financiamiento a largo plazo, involucra el delineamiento de metas y objetivos que tendrá la organización y en función de las mismas, se determinará el nivel del apoyo financiero que requerirá la entidad, para poder solventar los procesos que requieren. En el caso de la industria fármaco veterinaria y las condiciones técnicas de Naturalquimic Cía Ltda., hemos determinado, un plan financiero de 5 años a partir del período 2013. La administración tiene la intención, de invertir en nuevos equipos para desarrollar nuevas líneas de negocio, en donde se deberá considerar si es factible utilizar la figura del arriendo operativo que permita tener la opción de compra de maquinaria al final del tiempo de vida estimado del arrendamiento, reduciendo costos con la finalidad de generar excedentes de efectivo, que permitan pagar las cuotas a la institución financiera y recuperar la inversión realizada por la compañía.

3.1.4 Producción – Administración del Inventario

Naturalquimic Cía. Ltda., nos ha proporcionado una tabla con las frecuencias con las que adquiere materia prima a sus principales proveedores.

Tabla N° 6: Frecuencia Compras / Proveedores

Origen	Frecuencia	Material
Local	1 vez cada 30 días/Semestral	Envases, suministros
Colombia	2 veces al año	Químicos reactivos
Perú	2 veces al año	Químicos bases de medicamentos
Estados Unidos	Cuando se requieren	Partes, repuestos para la maquinaria de producción

Fuente: Gerencia Naturalquimic

Recopilado por: David Vargas

El inventario, es el ciclo principal de negocio de la compañía ya que gracias al movimiento del mismo, se da la razón de ser de la compañía. Para el caso de la Naturalquimic Cía. Ltda., debemos considerar entonces, que el inventario estará constituido por; (a) Materia Prima, (b) Productos en Proceso (c) Productos Terminados. Para evitar pérdidas en las ventas o costos excesivos de bodegaje de inventario, se deben establecer niveles adecuados del mismo.

El control de los inventarios, recae principalmente en el jefe de producción y encargado de bodega, sin embargo, desde la administración como tal, no se deben obviar los controles necesarios para mitigar los riesgos de deterioro de los bienes adquiridos por la compañía, para su transformación, gracias a esto se logrará el menor costo en el manejo de las materias primas e insumos logrando eficiencia y un mínimo de errores de producción, logrando un valor agregado sobre sus competidores en el mercado en el que se desempeña la compañía, considerando un nivel adecuado de rotación, reducción de costos de bodegaje distribución y transporte, tiempos de entrega óptimos y evaluación de precios.

Nivel de inventarios

Otro punto a considerar, es el nivel de inventarios necesario para el correcto funcionamiento del proceso productivo. En este punto surge el riesgo de utilizar eficientemente los recursos y comprar el stock necesario para cumplir ajustadamente con el presupuesto de producción o realizar compras anticipadas de materia prima, para cumplir posibles adicionales en la demanda y anticiparse a condiciones adversas del mercado, como alza de precios o especulación. Por

esta razón Naturalquimic Cía. Ltda., por medio de su gerencia administrativa, ha identificado que realizará compras por volumen ya que conoce que su demanda es fija y tiene un comprador principal (TADEC), la producción se dá por pedidos y por lo tanto no necesitaría un stock de seguridad de productos terminados.

Un beneficio de comprar anticipadamente y por grandes lotes para la compañía, es que puede conseguir descuentos importantes por cantidad y disminuir los costos de compra, generando una ventaja competitiva frente a sus competidores.

Debido a que una parte significativa del inventario es adquirida por un solo cliente, se ha conversado con la gerencia, sobre el riesgo de empresa en marcha y la misma menciona que es un riesgo que se encuentra actualmente mitigado, debido a que la relación con su principal cliente, es "simbiótica", es decir los dos necesitan realizar transacciones y operar juntos para sobrevivir en el mercado, y según datos históricos esta relación tiene ya más de 25 años, lo que nos da un confort sobre el riesgo reducido que esto representa.

Stock de seguridad

A pesar de que la materia prima y los insumos de la compañía son adquiridos por lotes grandes, para cumplir la producción, por órdenes de pedido, es imprescindible mantener un stock de seguridad, ya que funciona como un escudo contra la incertidumbre de la demanda, al ser un mercado donde se pueden generar nuevas oportunidades de negocio. En este sentido la administración de

la compañía, tiene como meta, mantener un nivel adecuado de inventarios, de artículos terminados, que permita además, disminuir el costo de las operaciones.

Debido a la simplicidad operativa Naturalquimic no presenta información relevante relacionada con costos de oportunidad, tampoco de precios de transferencia, así como tampoco existen costos de almacenamiento ya que sus bodegas son propias.

Como ventaja identificamos también, que la materia prima, siempre y cuando se encuentre almacenada en las mejores condiciones posibles, no es perecible, por lo cual no sufre deterioro y al mantener un nivel adecuado de rotación de inventarios no se han identificado posibles hechos significativos que analizar en este tema.

Costos de mantenimiento

Los costos de mantenimiento se encuentran en función del nivel de inventarios que la compañía adquiera. La administración determina un porcentual relativo de mantener el costo de los distintos componentes del inventario como:

- Capital Invertido
- Costo de bodegaje
- Seguros
- Impuestos
- Deterioro y obsolescencia

Para Naturalquimic Cía. Ltda., desglosamos los costos de mantenimiento por componente y se identificó lo siguiente:

Costo de Capital.- Es el capital que no está invertido o disponible para diversos propósitos, generando por ende un costo de oportunidad para la compañía, aún así se calcula el impacto financiero.

Para el caso de Naturalquimic Cía. Ltda., al carecer de esta información, no se lo considerará para nuestro estudio.

Costo de almacenaje.- En el caso de Naturalquimic Cía. Ltda., se utilizan bodegas propias, para toda la materia prima, productos en proceso y producto terminado, razón por la cual, este rubro no será considerado dentro de nuestro análisis.

Costo de Obsolescencia.- Debido a que la materia prima no es perecible y la administración de la compañía maneja estándares de cuidado, control y manejo, no se han detectado riesgos de deterioro u obsolescencia para este rubro, por esta razón no lo consideraremos al momento de realizar nuestro análisis.

Costos de pedido.- Son los costos administrativos insumos, transporte y manejo de la mercadería en los que incurre Naturalquimic Cía Ltda., para poder despachar el producto resultante de su proceso de producción.

3.2 PRESUPUESTOS

Es una herramienta de planeación financiera, de vital importancia que actualmente no se encuentra desarrollada en Naturalquimic Cía. Ltda., razón por la cual la administración de la compañía carece de una herramienta fundamental para determinar la estrategia y tomar decisiones en lo que se refiere a, la implementación de nuevos proyectos.

Es una herramienta mediante la cual se planea la estructura financiera de la empresa; es decir, la mezcla o combinación óptima de créditos de terceros y capital propio de accionistas, bajo la premisa de establecer lo que puede funcionar en la empresa, de acuerdo con las necesidades de capital de trabajo, origen y aplicación de fondos, flujos de caja y necesidades de nuevos créditos a corto, mediano y largo plazos, amortización parcial o total de los créditos bancarios, nuevas aportaciones de capital. (Cárdenas y Nápoles, 2002)

Después de sostener conversaciones con la administración, sobre sus objetivos a futuro, nos comentó sobre su deseo de adquirir maquinaria, para poder automatizar el proceso productivo, específicamente en el área de empaclado. Este análisis de proyectará a 6 años (2013-2018)

- 1.- Polvos
- 2.-Soluciones Orales
- 3.-Antiparasitarios
- 4.-Antibióticos Tetrafloxacina

3.2.1 Presupuesto de ventas

El presupuesto de ventas proyectado, considerará el porcentaje de la demanda actual del mercado, considerando la inflación y su tendencia de los últimos 2 años.

Para el 2013, el porcentaje de inflación será de 2.70% (Fuente: Banco Central del Ecuador). Es importante realizar una correcta proyección de las ventas que espera tener la compañía, debido a que cuenta con una capacidad limitada, que no estaría en la capacidad de satisfacer a una demanda del mercado superior a sus expectativas de ventas. En este sentido, es importante mencionar que cuando las compañías no logran satisfacer la demanda, pueden tener un riesgo de empresa en marcha, debido a que sus clientes tendrán que buscar nuevos proveedores y paulatinamente se perderá participación en el mercado. Ver Anexo 3.

3.2.2 Presupuesto Materias Primas

El presupuesto de Materia Prima estima su nivel en las cantidades históricas de materia prima, nuestro año base será el 2013. El resto de unidades serán estimadas para los siguientes años hasta el 2018. Ver Anexo 4.

3.2.3 Presupuesto de inventario

En lo que se refiere al presupuesto de inventarios, se deberá establecer las necesidades de MP, PEP, y PT, es decir, el nivel que la compañía debe tener en

stock de cada tipo de inventario, para cubrir las órdenes de pedidos o demanda requerida por sus clientes.

El ciclo productivo de Naturalquimic Cía. Ltda., se cierra en el mes de diciembre, por motivos de análisis de resultados anuales, es decir las cantidades de inventario de producción en proceso y de producto terminado al mes de diciembre, son las mismas con las que la compañía inicia en el mes de enero del siguiente año, considerando que al mes de diciembre, se detienen las operaciones. Lo ideal es que el nivel de inventarios se encuentre en 0 unidades en un escenario perfecto, sin embargo al ser una idea utópica la administración idealiza la disminución al máximo de estos inventarios al cierre del año.

Este tipo de acciones distorsiona el nivel de rotación de inventarios en los dos últimos meses del año. Ver Anexo 5

3.2.4 Presupuestos de producción - operativos

Este presupuesto tiene una relación directa con el presupuesto de ventas ya que lo proyectado en el presupuesto de ventas es lo que se generara como producción, determinando de esta manera la cantidad de cada producto a ser fabricada durante los 5 años que se presupuestarán. Ver Anexo 6

Gráfico N° 7: Presupuestos operativos

Fuente: SAPAG N. SAPAG R. (2003). Preparación y evaluación de proyectos
Recopilado por: David Vargas

3.2.4.1 Presupuestos de Materia Prima

Para realizar la proyección de la materia prima, debemos realizar las siguientes actividades de una manera sistemática:

- Determinar cuáles son los materiales directos
- Definir las unidades de medida para su valoración
- Analizar los históricos de costos de materia prima
- Considerar la inflación esperada de cada año

3.2.4.2 Presupuestos de Mano de Obra directa

La mano de obra directa, será tomada en cuenta para las personas que trabajan directamente en el área de producción de la compañía, tomando en cuenta el diferente escalafón salarial, en el que se clasificaran a los trabajadores desde el 2013 y los incrementos esperados por relación a inflación hasta el año 2017.

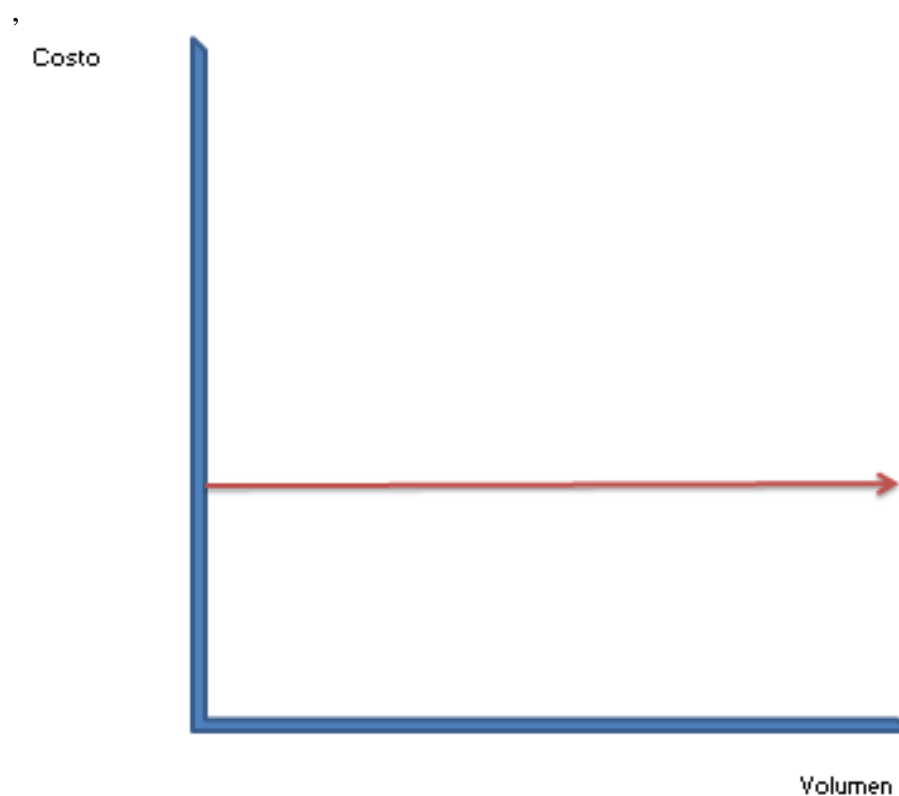
3.2.4.3 Presupuestos CIF

Costos indirectos de fabricación, son todos aquellos que forman parte del proceso de producción, pero no se encuentran involucrados directamente con el proceso de producción.

Estos costos están compuestos por dos tipos; fijos y variables

Fijos.- Son aquellos que, a pesar de las variables en el volumen de producción se mantienen constantes, la compañía incurre en costos fijos independientemente del nivel de operación.

Gráfico N° 8: Relación Costo / Volumen - Fijos

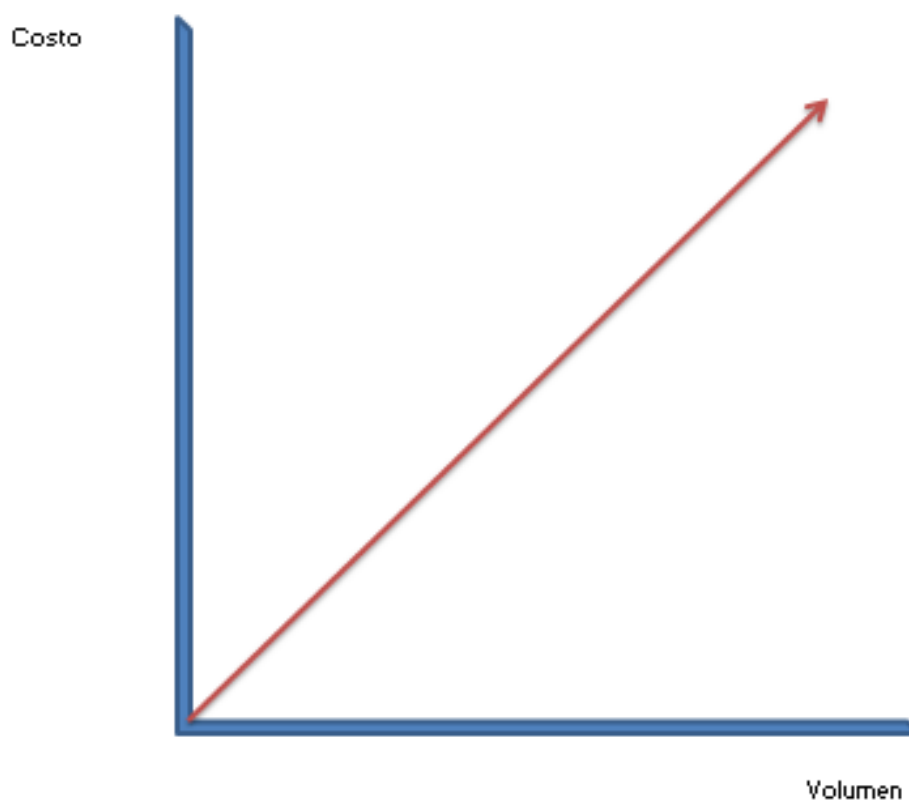


Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: David Vargas

Costos Variables.- Los costos variables son aquellos que se determinan, según el volumen de la producción de la compañía, es aplicable a bienes y servicios. Es decir cuando el nivel de producción decrece, estos costos disminuyen ya que se encuentran relacionados directamente con la cantidad de unidades producidas por la entidad. Para el caso de Naturalquimic Cía. Ltda., es importante identificar los factores que determinan los factores que impactan en el alza o la baja, del nivel de estos costos, lo mismo que puede estar dado por:

- Demanda
- Cantidad de pedidos
- Errores en producción
- Variaciones del mercado

A continuación se presenta un gráfico donde se puede ver como el costo se incrementa en relación al volumen de producción

Gráfico N° 9: Relación Costo / Volumen - Variables

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: David Vargas

Una vez identificados y separados estos costos, la administración de la compañía deberá obtener el costo total de producción, que está dado por la diferencia entre el inventario final PEP y PT con del inventario inicial PEP y PT.

Se debe considerar que el inventario final de productos en proceso de un año será el inicial del siguiente. Ver Anexo 6

3.2.4.4 Gastos administrativos y de ventas

Son todos aquellos no relacionados con el proceso productivo, pero que son importantes para la gestión de la compañía, tanto interna como externa.

Dentro de este rubro se encuentran considerados gastos como honorarios, sueldos y comercialización. En Naturalquimic Cía Ltda., se mantienen constantes sin embargo se utilizaran datos históricos más el porcentaje de inflación esperado. Ver Anexo 7

3.2.4.5 Presupuesto de automatización del proceso de empaclado

Según conversaciones con la administración el presupuesto para este rubro, se estima en usd\$ 85,200 dólares de los estados unidos, e involucra la logística mantenida para la evaluación del sistema (viajes de gerencia a la india) y la instalación de la maquinaria en la planta, junto con, la puesta en marcha. Ver Anexo 8

3.2.4.6 Depreciación de Activos fijos

De acuerdo a la normativa vigente, la depreciación, se debe considerar esencialmente en la estimación de los presupuestos, sin embargo como se realizará un aumento a los activos en usd\$ 85,200. Lo que involucra que el rubro de depreciación se incrementará cada año, a partir del año base 2013.

Es importante considerar también, que la puesta en marcha al ser maquinaria, se deberá considerar como obras en curso durante el año 2013.

En conclusión, la depreciación acumulada se verá en los balances como la suma de las depreciaciones anuales. Ver Anexo 9

3.2.4.7 Flujo de Caja

Ingresos.-La elaboración del flujo de caja considerará los ingresos por ventas generadas por las operaciones normales de la compañía a partir del período 2013.

Se considerarán las cuentas por cobrar del año anterior, tomando el año base como inicio.

Egresos.-Todos aquellos desembolsos necesarios para la operación, donde se considerará, las compras al contado de insumos y también aquellas compras que requieran crédito. Es importante considerar también la mano de obra directa, costos CIF, gastos administrativos y de ventas. De los rubros antes detallados, serán restados, los valores correspondientes a puesta en marcha de la maquinaria de empaclado, depreciaciones y provisiones debido a que estos rubros, no representan egresos de efectivo.

Una vez obtenidos todos estos valores, obtendremos una diferencia, la misma que deberemos sumar el saldo inicial de efectivo y sus equivalentes y el resultado de esta diferencia, será el capital requerido para la obtención del financiamiento.

Si como resultado obtenemos saldo en negativo (-) se entenderá como necesario el solicitar un crédito al banco para poder financiar los requerimientos de efectivo. Por el contrario si el resultado es positivo (+), sumaremos el valor registrado en las inversiones del período anterior y se

restará el valor que se considere pertinente para mantener en las cuentas de bancos. De ser así, con estos excedentes la administración de la compañía podrá utilizar herramientas de inversión tales como: depósitos a plazo o certificados de depósito para generar ingresos financieros con el dinero que no se encuentra produciendo.

Estas consideraciones generan los siguientes escenarios:

Bancos

Si la compañía desea apalancarse en una institución financiera tendría ser vería seriamente afectada por los gastos financieros ya que una tasa del 14% mensual sobre el capital el gasto en este rubro se incrementaría considerablemente.

Inversión

Con la inversión de usd\$ 85,200 en la automatización del proceso de empacado, se obtendrá un valor actual neto de usd\$ 162,616 que refleja el rendimiento de los flujos de efectivo en seis años.

La tasa interna de retorno de 57% nos indica que es mayor a la tasa de descuento (14%), sin embargo se debe considerar, que es menor a usd\$ 162,616. Una vez considerados estos valores concluimos que, es mejor utilizar el VAN para saber que el proyecto es rentable. Ver Anexo 10

3.2.4.8 Proyección de Estados de Situación Financiera

Los valores que se tomarán en cuenta, para los balances que proyectaremos desde el año 2013 al 2018, serán los mismos de las cuentas del flujo de caja

Al igual que las cuentas de patrimonio que no se encuentran, en el flujo se tomarán los valores del estado de resultados, considerando la PUT 15 % y el impuesto a la renta. Ver Anexo 1

3.2.4.9 Estado de Resultados

Los estados de resultados proyectados para los años 2013-2018, serán conformados por los valores de los presupuestos de ventas, producción, gastos administrativos y ventas del flujo de caja. Ver Anexo 2

4 ANÁLISIS FINANCIERO PARA LA MAXIMIZACIÓN DE BENEFICIOS

4.1 ANÁLISIS FINANCIERO

Se presenta a continuación, un análisis financiero para los períodos proyectados. Este análisis contempla los índices financieros de los años 2013-2017, comparados siempre con el año base que será el 2013

4.1.1 Análisis vertical

Método horizontal y vertical e histórico:

El método vertical se refiere a la utilización de los estados financieros de un período para conocer su situación o resultados.

En el método horizontal se comparan entre sí los dos últimos períodos, ya que en el período que está sucediendo se compara la contabilidad contra el presupuesto.

En el método histórico se analizan tendencias, ya sea de porcentajes, índices o razones financieras, puede graficarse para mejor ilustración. (Rangel, Feb 19, 2013)

4.1.1.1 Análisis vertical Estados Financieros 2013

El año base que tomaremos en cuenta para todos los análisis financieros será el 2013, una vez determinado esto, hemos identificado un decremento del activo corriente de la compañía, debido a la disminución del exigible

y además el incremento de los activos corrientes debido a la inversión en maquinaria realizada en este año.

Se evidencia un incremento en los activos fijos, debido a la adquisición de maquinaria para la automatización del proceso de empacado, por un valor de usd\$ 26,800. Pasando al pasivo y patrimonio, se evidencia que el pasivo mantiene un nivel moderado ya que el financiamiento se da con recursos propios, no así para el patrimonio, que si representa más del 50% de este estado financiero.

La utilidad bruta para el año base, se la puede considerar aceptable, debido que se destinaron ingentes recursos para la maquinaria para mejorar el proceso productivo.

Se incrementarán también, los gastos de ventas y administración, ya que una mayor productividad generará más pedidos y una mejor oferta, incrementando las horas y los recursos necesarios para concretar el ciclo de venta. Esto tiene incidencia directa en la utilidad bruta. El impacto entonces, se refleja directamente en la utilidad neta, participación trabajadores, impuesto a la renta y finalmente a la reserva legal.

4.1.1.2 Análisis vertical EEFF 2014-2017

Los Balances proyectados, presentan un comportamiento esperado debido a las operaciones que ha realizado la compañía, se evidencia que la mayor

parte de los activos son PP&E, sin embargo con el transcurso de los años se incrementa en nivel corriente de la compañía, debido a las inversiones que realiza la compañía.

El nivel de PP&E experimenta una disminución a partir del 1er año de operaciones debido a que la maquinaria adquirida para la automatización de procesos comienza a depreciarse.

En cuanto a al pasivo y el patrimonio, podemos remarcar, que se mantiene la tendencia del año base, manteniéndose el patrimonio más elevado que el pasivo, debido a que, hasta cubrir el costo de la maquinaria y mejorar la situación financiera de la compañía, las utilidades serán retenidas para posibles aportes de capital en el futuro por un mínimo de 5 años.

En cuanto a la utilidad, se la puede considerar como normal, considerando la disminución del costo de ventas ya que el proceso automatizado, gracias a la adquisición de la nueva maquinaria ayudará a reducir este rubro.

Para los gastos de ventas y administración, podemos notar que se mantienen, con relación a lo registrado en el año base y la utilidad neta se irá incrementando, debido a la eficiencia con la que la compañía manejará sus recursos, en los próximos 5 años. Anexo 11 y 12

4.1.2 Análisis Horizontal

En el análisis horizontal, lo que se busca es determinar la variación absoluta o relativa que haya sufrido cada partida de los estados financieros en un periodo respecto a otro. Determina cual fue el crecimiento o decrecimiento de una cuenta en un periodo determinado. Es el análisis que permite determinar si el comportamiento de la empresa en un periodo fue bueno, regular o malo.

Para determinar la variación absoluta (en números) sufrida por cada partida o cuenta de un estado financiero en un periodo 2 respecto a un periodo 1, se procede a determinar la diferencia (restar) al valor 2 – el valor 1. La fórmula sería $P2-P1$.

La información aquí obtenida es de gran utilidad para realizar proyecciones y fijar nuevas metas, puesto que una vez identificadas las causas y las consecuencias del comportamiento financiero de la empresa, se debe proceder a mejorar los puntos o aspectos considerados débiles, se deben diseñar estrategias para aprovechar los puntos o aspectos fuertes, y se deben tomar medidas para prevenir las consecuencias negativas que se puedan anticipar como producto del análisis realizado a los Estados financieros.

El análisis horizontal debe ser complementado con el análisis vertical y los distintos Indicadores financieros y/o Razones financieras, para poder llegar a una conclusión acercada a la realidad financiera de la empresa, y así poder tomar decisiones más acertadas para responder a esa realidad. (Bernal, 2013)

4.1.2.1 Análisis horizontal de los Estados de situación financiera proyectados

Se han proyectado 5 años, en donde se puede ver la evolución de los activos corrientes, en cuanto a su crecimiento, debido a la acertada inversión de Naturalquimic Cía. Ltda., es importante considerar que disminuye el activo realizable debido a que en el año base se produce únicamente lo requerido por el mercado activo en ese momento.

Posterior a este comportamiento, el activo se incrementará debido a las inversiones temporales corrientes, con efecto directo en el activo

realizable. En cuanto a cuentas por cobrar e inventarios también experimentarán un incremento en sus niveles proporcional al incremento de la producción y de las ventas realizadas por Naturalquimic Cía. Ltda.

En referencia al activo inmovilizado, concretamente, PP&E, se experimentara un decremento, a pesar de la adquisición de la maquinaria para la automatización del proceso de empaçado. Siempre la depreciación acumulada será un factor que incida directamente, en el valor de este rubro en los estados financieros.

Con referencia al pasivo y patrimonio, se evidencia que el capital, mantiene un nivel superior al pasivo debido que las operaciones se mantienen con fondos propios, además la dirección de la compañía ha determinado, que no se pagarán dividendos a los accionistas, durante el período en el cual, se termine de pagar la maquinaria de automatización del proceso de empaçado.

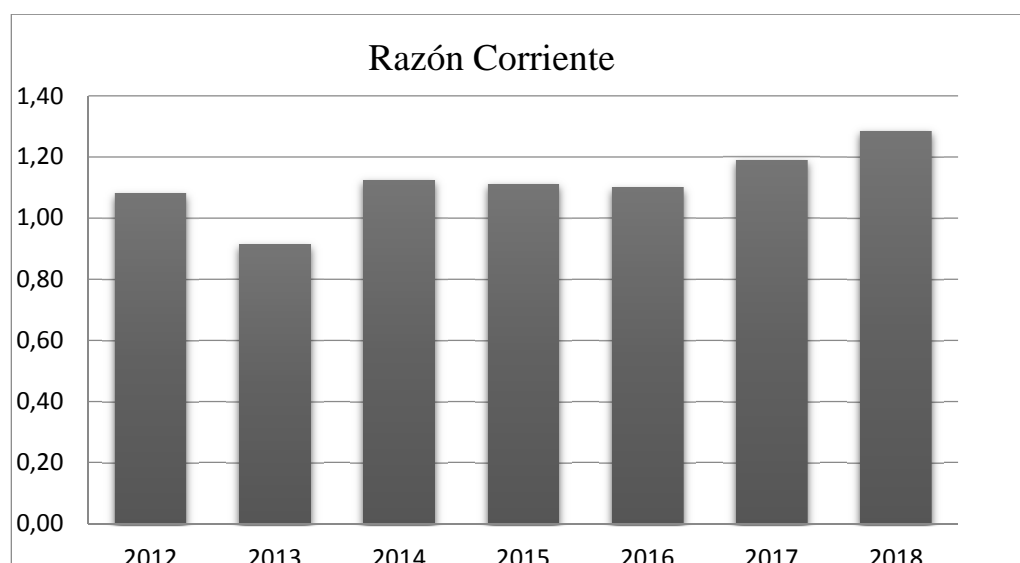
Los pasivos a largo plazo (provisiones por desahucio y jubilación patronal), se mantienen con pequeñas variaciones, que no son significativas ya que la estructura operativa de personal, se mantendrá durante todo el período de aplicación. Cabe recalcar, que la empresa cuenta únicamente, con una persona que labora ya un tiempo considerable en la compañía, razón por la cual no es necesario asignar recursos significativos, a cubrir esta necesidad, sino mantener un nivel adecuado en lo provisionado.

Finalmente, se evidencia una evolución en las ventas, reflejando un incremento, de acuerdo con lo estimado en el presupuesto. Este incremento, se da a la par del costo de ventas, llegando a estabilizarse en el quinto año y posteriores. Esto debido, a la automatización del proceso más débil en términos de eficiencia, en la producción de la compañía lo cual además genera una reducción de los costos fijos, con un impacto directo en la utilidad bruta, la misma que experimentará un incremento.

Otros efectos, de la implementación de un proceso de automatización, en el proceso productivo, tienen un efecto directo en los gastos, para su disminución, aportando de esta manera en la utilidad esperada de la compañía. Anexos 13 y 14.

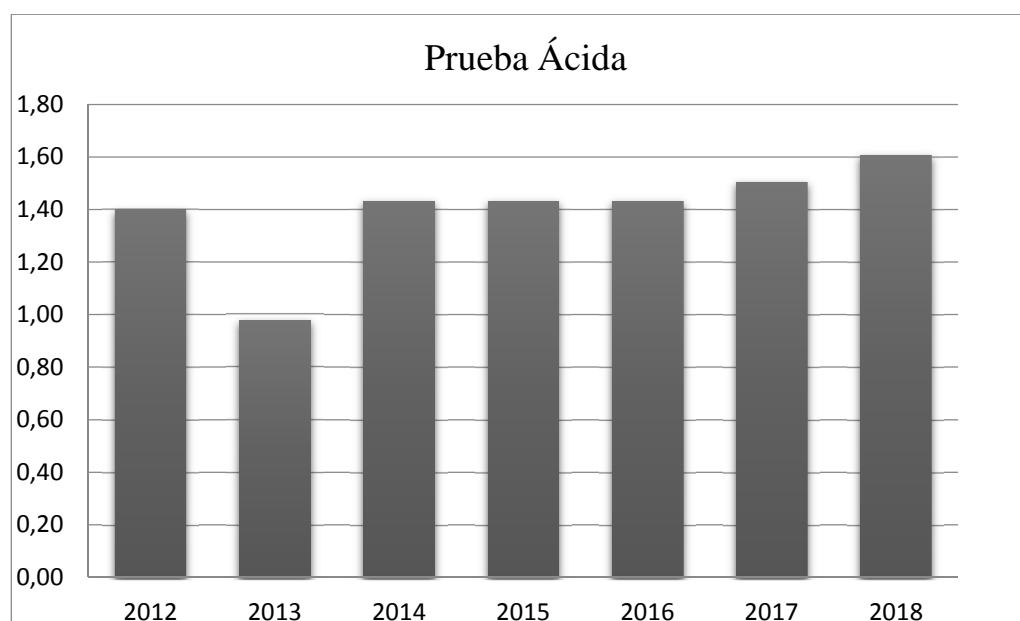
4.1.3 Índice de Liquidez

Debido a que se realizará una importante inversión en maquinaria, para el proceso de empaquetado de toda la producción, se verá reflejado el impacto a nivel de los indicadores corrientes, con una tendencia a la baja. Una vez que transcurra el primer período de implementación, los índices corrientes, comenzarán a subir sus niveles, debido a que la amortización de la inversión y la mejora de la rotación de inventarios principalmente, tendrán un efecto en la liquidez de la compañía, mejorando la misma. Anexo 15.

Gráfico N° 10: Razón de circulante

Fuente: Estados de Situación Financiera 2013-2018

Elaborado por: David Vargas

Gráfico N° 11: Prueba Ácida

Fuente: Estados de Situación Financiera 2013-2018

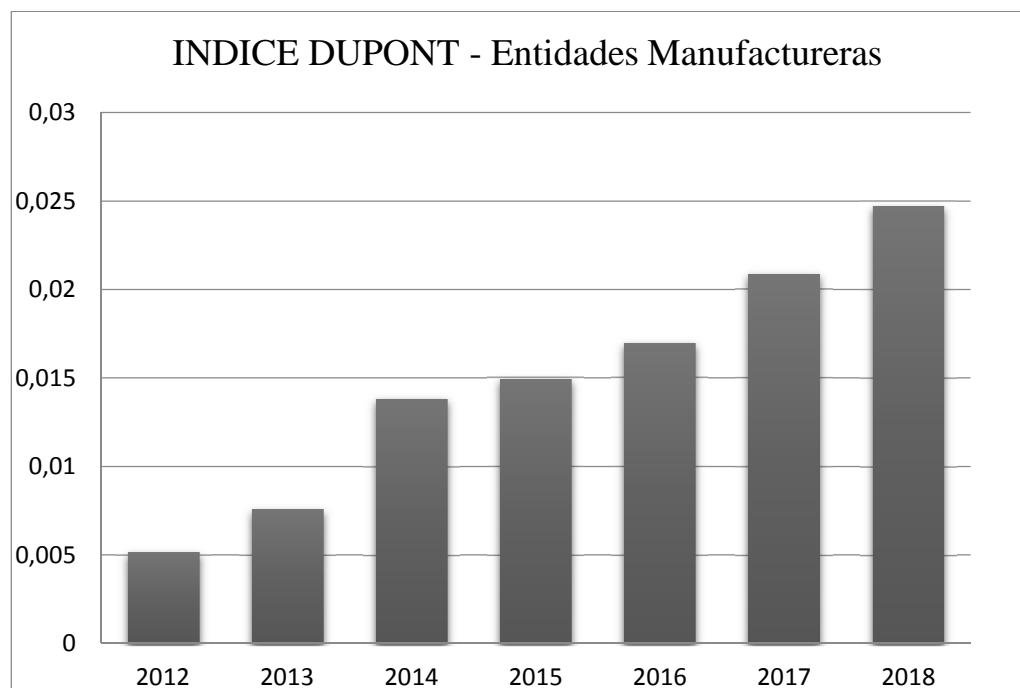
Elaborado por: David Vargas

4.1.4 Crecimiento (Dupont)

Para el año base la tasa de crecimiento disminuirá, debido a que las utilidades disminuirán debido a que la compañía realiza la inversión en la maquinaria de

automatización del proceso de empaçado. Sin embargo, para los siguientes períodos se evidenciará un incremento en el crecimiento debido a la mejoría de la compañía en su capacidad de generar utilidades al utilizar sus recursos de una manera más eficiente.

Gráfico N° 12: Crecimiento Dupont - Entidades Manufactureras

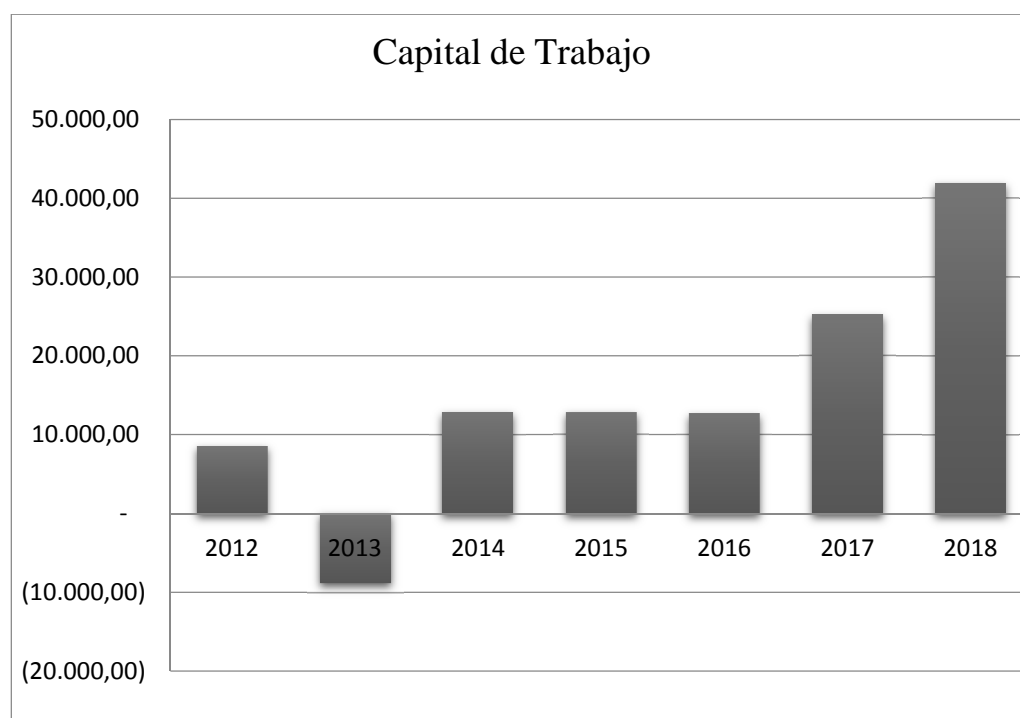


Fuente: Estados de Situación Financiera 2013-2017

Elaborado por: David Vargas

4.1.5 Capital de Trabajo Neto

Es importante considerar que el CT de Naturalquimic Cía. Ltda., será positivo a partir del año base 2013 para que progresivamente vaya aumentando su nivel debido a la compra de maquinaria de automatización de empaçado de la producción. Otros puntos a considerar son la determinación de la administración para la retención de las utilidades y dividendos hasta que la inversión sea totalmente recuperada.

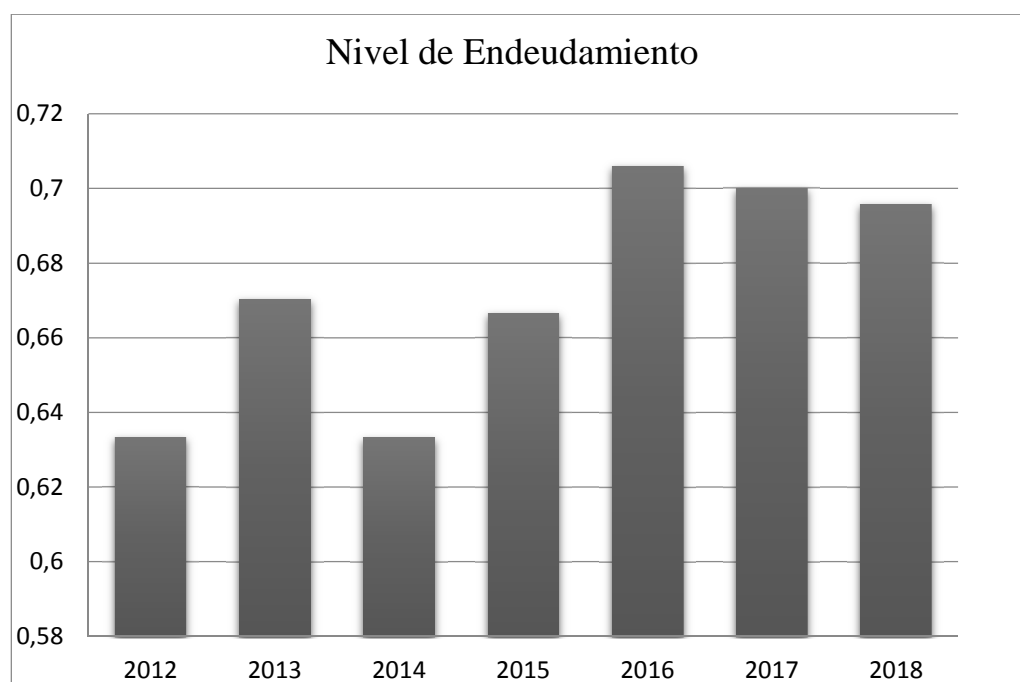
Gráfico N° 13: Capital de Trabajo

Fuente: Estados de Situación Financiera 2013-2018

Elaborado por: David Vargas

4.1.6 Apalancamiento

Durante el período en el cual se estima que dura el proyecto se debe considerar la inversión que Naturalquimic Cía. Ltda., realizará en la maquinaria para el proceso de automatización de empaclado de la producción, sin realizar préstamos a instituciones financieras. Por esta razón el índice de apalancamiento disminuirá ya que el proyecto se financiará con fondos propios, además, es un punto a favor de la compañía ya que reducirá su costos financieros y también se encontrará en la capacidad de generar efectivo para el cumplimiento de sus obligaciones administrativas y con proveedores a corto plazo. Cabe destacar, que este nivel de apalancamiento, tendrá una incidencia directa en el apalancamiento, ya que las utilidades de la compañía se incrementarán beneficiando a los accionistas de la misma.

Gráfico N° 14: Nivel de Endeudamiento

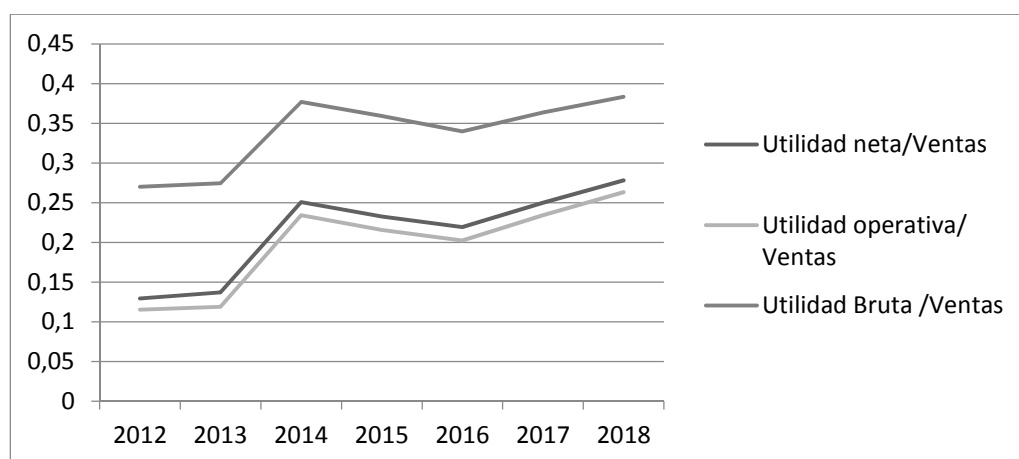
Fuente: Estados de Situación Financiera 2013-2018

Elaborado por: David Vargas

4.1.7 Rentabilidad

Para el año en el cual se implementa una inversión de este tipo, es normal que el índice de rentabilidad disminuya su nivel, sin embargo será considerado un escenario normal debido a que la inversión en la maquinaria para la automatización de procesos, es por un monto alto. Se debe considerar también la amortización de los temas que se difieren por concepto de aplicación, tales como:

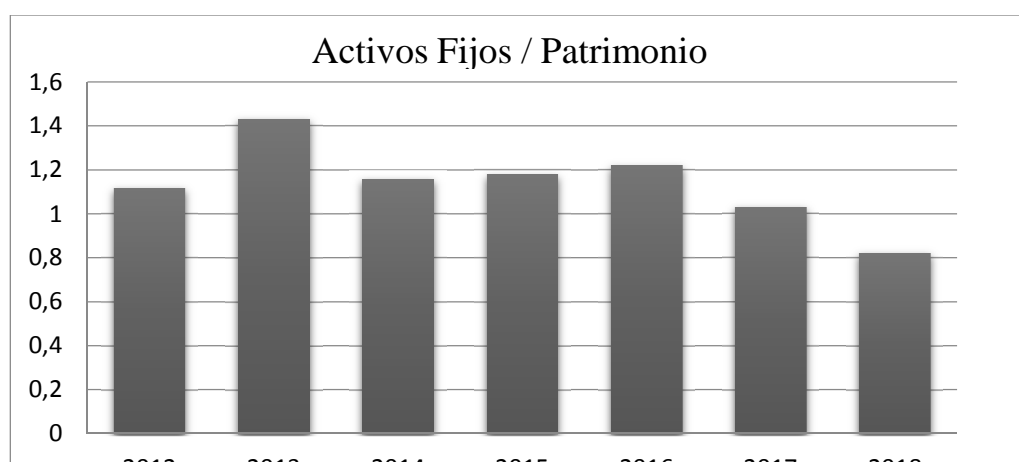
- Seguros pagados por anticipado
- Gastos de publicidad

Gráfico N° 15: Razones de Rentabilidad

Fuente: Estados de Situación Financiera 2013-2018

Elaborado por: David Vargas

Debido a lo mencionado en párrafos anteriores, se evidencia que el rendimiento sobre los activos en el 2013 es el menor de todos períodos proyectados, debido al bajo nivel de utilidades después de impuestos. Para los períodos que se presentan a continuación se evidencia un crecimiento, llegando a estabilizarse en los últimos años. Lo que refleja este crecimiento es un incremento en el nivel de ventas de la producción y también un incremento proporcional en las utilidades.

Gráfico N° 16: Rendimiento Activos Sobre Patrimonio

Fuente: Estados de Situación Financiera 2013-2018

Elaborado por: David Vargas

Al igual que para los indicadores mencionados con anterioridad, la rentabilidad sobre el capital tiene un efecto decremental en el año base (2013) debido a la disminución de las utilidades después de impuestos.

Gráfico N° 17: Rotación del Activo



Fuente: Estados de Situación Financiera 2013-2018

Elaborado por: David Vargas

A partir del segundo año de implementación de la maquinaria, Naturalquimic Cía. Ltda., tendrá un importante crecimiento debido a la implementación del sistema de empaclado.

4.1.8 Razones de Actividad

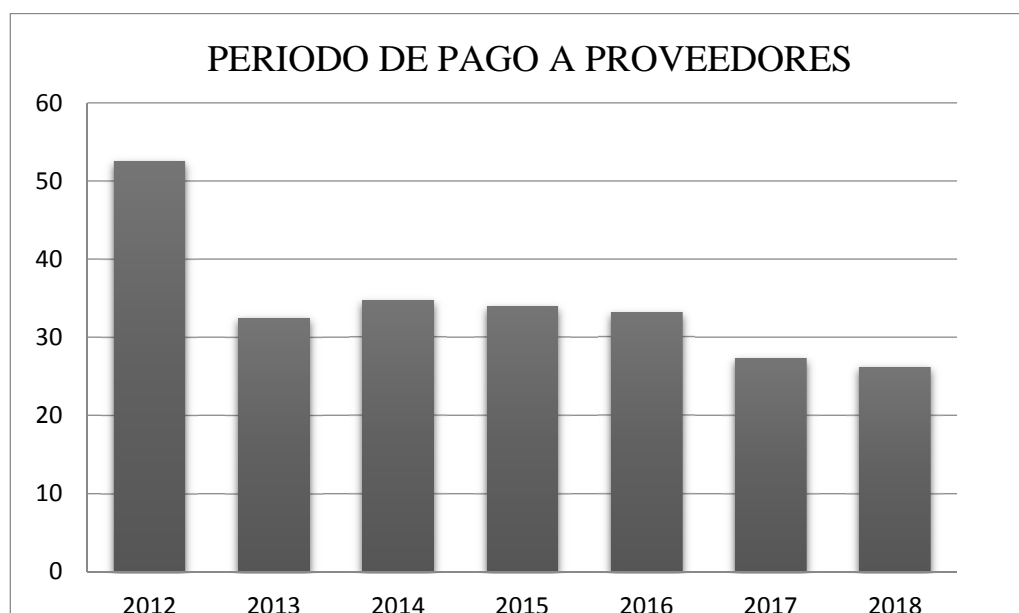
Evidentemente, en el año base el inventario sufrirá una disminución en sus niveles, sin embargo se mantendrá el mínimo indispensable, para cumplir con las órdenes de producción requeridas en el presupuesto de ventas. Este tendrá un nivel de rotación promedio de 8 veces al año ya que el ciclo de rotación del

mismo de 45 días. Para los siguientes años, una vez implementado el equipo de automatización de inventarios, el índice de rotación disminuirá paulatinamente ya que al mejorar el nivel de sus ventas y al poder cumplir con un mayor nivel de pedidos se logrará disminuir este indicador.

Para los días de cuentas por cobrar, se evidenciará un aumento en su rotación, en donde se denota que la empresa recuperará de manera más eficiente los créditos otorgados a sus clientes, según la política de crédito definida por la administración de la compañía.

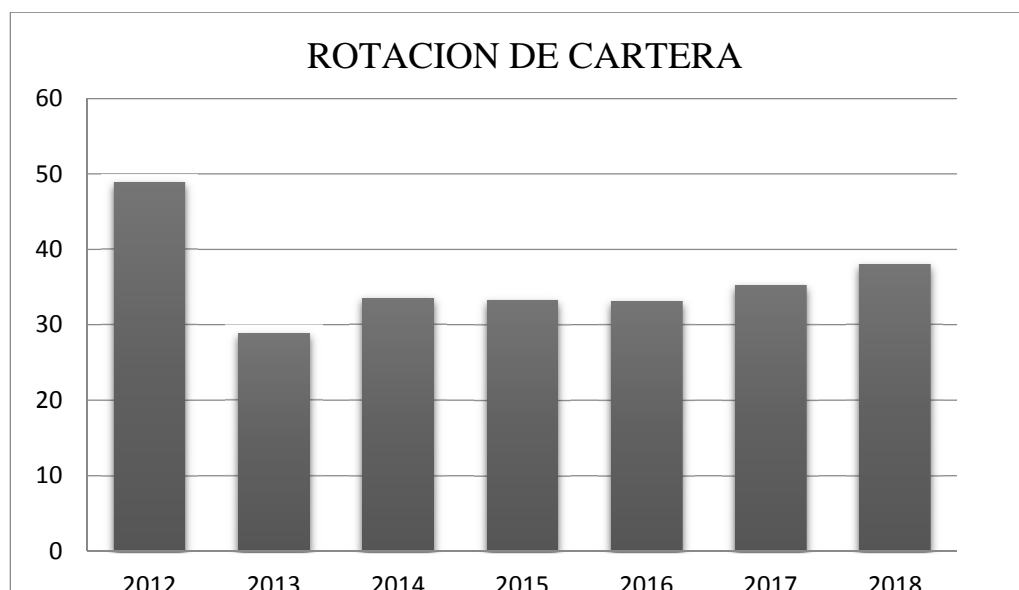
Es importante también, que el nivel de rotación de las cuentas por pagar, sea aumentado ya que al retrasar los pagos contaría con fondos para cubrir sus necesidades inmediatas de operación sin necesidad de recurrir a fuentes externas de financiamiento.

Gráfico N° 18: Rotación de Cuentas por Pagar



Fuente: Estados de Situación Financiera 2013-2018

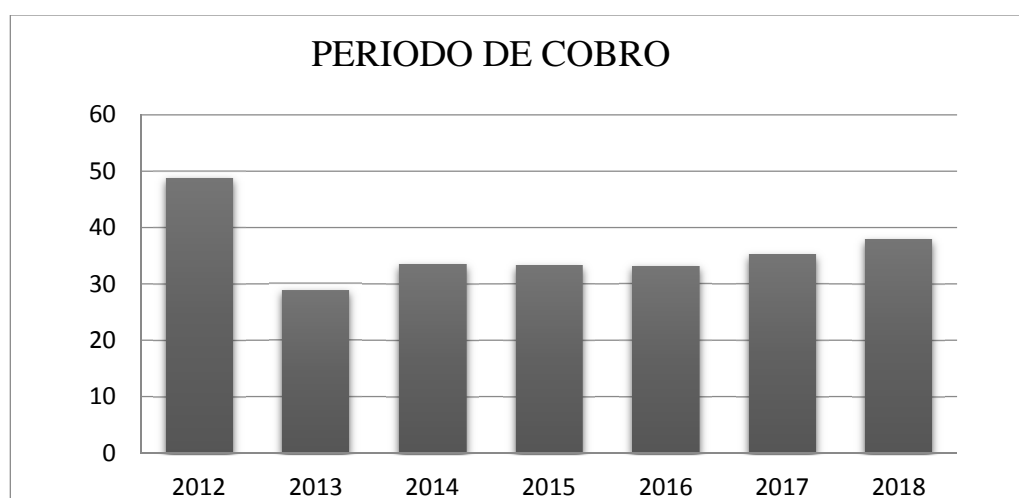
Elaborado por: David Vargas

Gráfico N° 19: Días de Rotación de Inventario Cuentas por Cobrar

Fuente: Estados de Situación Financiera 2013-2018

Elaborado por: David Vargas

En el año anterior, al período base, es decir en el 2012, tuvimos un ciclo de conversión de efectivo mayor al de los años venideros y es importante ver la disminución del tiempo de este ciclo en los años venideros ya que esta disminución refleja que las inversiones realizadas por la compañía dan buenos resultados al generar efectivo y ayudar a mejorar la renta de la entidad.

Gráfico N° 20: Período de Cobro

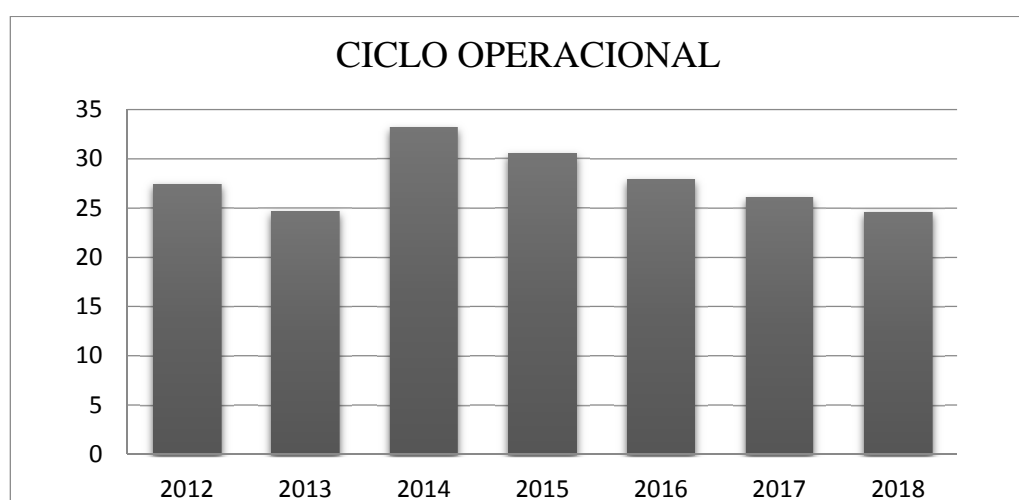
Fuente: Estados de Situación Financiera 2013-2018

Elaborado por: David Vargas

Es importante mencionar que, la rotación de activos también sufrirá un incremento, debido a la compra de activos fijos (maquinaria de automatización de empaclado) y además del incremento en las ventas.

En el período inmediato al año base, la rotación de activos totales disminuye debido al incremento de las ventas anuales de los años

Gráfico N° 21: Ciclo de operacional



Fuente: Estados de Situación Financiera 2013-2018

Elaborado por: David Vargas

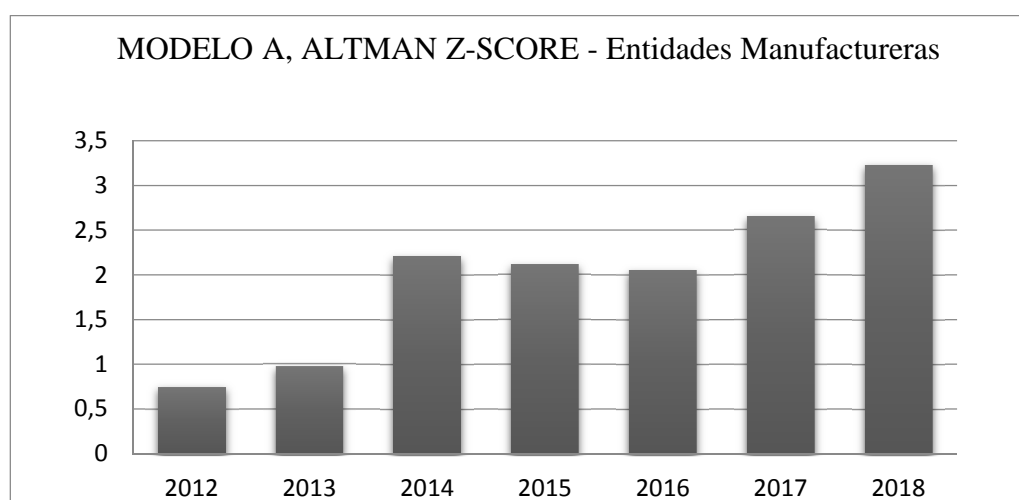
Índice Z de Altman

El índice Z de Altman, sufrirá un incremento durante los períodos proyectados, debido que la utilidad aumenta. La rotación de activos tendrá un decremento con un efecto positivo sobre el rendimiento de este rubro

En el año base este índice sufrirá un importante decremento, debido a que el costo de ventas se incrementa, con un impacto directo en las utilidades de ese período.

Este índice, nos muestra como la utilidad, a partir de la implementación del sistema de automatización de la planta en la fase de envasado genera mayores oportunidades para la compañía, logrando un crecimiento adecuadamente sostenido. Al ser un índice que utiliza variables específicas para industrias manufactureras nos da una visión clara de lo que la compañía espera en los años siguientes.

Gráfico N° 22: Modelo A, Altman Z-Score - Entidades Manufactureras



Fuente: Estados de Situación Financiera 2013-2018

Elaborado por: David Vargas

4.2 VALORACIÓN DEL RIESGO

Una vez analizados los resultados, es importante considerar los riesgos a los cuales la compañía se encuentra expuesta, tanto interna como externamente. Para realizar una evaluación a priori de los riesgos que aquejan a la organización, se desarrolló una reunión con la gerencia financiera donde se desarrollaron los siguientes temas:

Los objetivos que plantea la dirección de la compañía a la organización, es importante tenerlos definidos y que siempre el personal se encuentre al tanto de lo que se espera

de su desempeño, para Naturalquimic Cía. Ltda., se definió que los principales objetivos a nivel financiero son:

- Cumplimiento de los objetivos de compañía como lo es crecer en ventas y mantenerse en el mercado local.
- Disminuir costos, se están adquiriendo mayor número de productos a proveedores de China, lo que ayuda a conseguir este objetivo.
- Cumplir a la emisión de información financiera, que permita tomar decisiones acertadas, en cuanto al desarrollo de las actividades de la compañía.

Para lograr esos objetivos, es importante mantener a sus clientes, procurando aumentar su participación en el mercado, mejorando el nivel de cobranzas en cartera y aplicar las diversas estrategias que del análisis de las herramientas financieras se desprendan.

Esto se ve reflejado en la visión general de la administración la cual denota que:

- Desde hace un año se ha percibido una aceleración de consumo en cuanto al tipo de productos que comercializa la compañía
- Las ventas se han incrementado frente a años anteriores y frente a lo que se tenía establecido en el presupuesto anual. Se planteaba un incremento del 20% o 22% durante el año 2013, sin embargo podría ser mayor debido a que el mercado lo permite sin embargo la capacidad operativa de la compañía no lo permite.

Asimismo los factores en contra para un crecimiento en las ventas a considerar son

- Disminución de remesas recibidas por parte de los migrantes ecuatorianos.(Clientes micro productores avícolas/ganaderos)
- Restricción a la importación de materias primas
- Durante los últimos años, se ha trabajado con Capital de Trabajo obtenido de las ventas y cobros además de un excedente, con el que cuenta la compañía producto de una donación proveniente de las generaciones anteriores familiares.

4.2.1 Control de la administración financiera sobre la compañía

Se han implementado procesos, que se han puesto en marcha para mitigar los riesgos de control sobre las actividades financieras de la compañía en este sentido es importante mencionar que la administración realiza las siguientes actividades:

- Quincenalmente mantienen reuniones con los diferentes departamentos de la compañía, se hace un análisis de cómo se encuentra la información, que es lo que se espera en el mes, y se analiza el cierre del mes anterior inmediato, para analizar el cumplimiento, gastos logística, gastos de bodega, flete, garantías, adicionalmente se va realizando comparativos del presupuesto vs lo que se ha efectuado en cada periodo.

- Naturalquimic Cía. Ltda., debido a su tamaño no tiene un departamento de Auditoría Interna, sin embargo se realizan actividades de control por parte de gerencia como visitas periódicas a las a la planta de producción.
- Los indicadores principales con los cuales se mantiene un control y referencia de las operaciones son: Crecimiento de ventas, EBIT, capital de trabajo.

4.2.2 Riesgos claves

Debido a la sensibilidad de la información financiera, es importante que la administración de la compañía administre estos riesgos, por medio de un entendimiento de los mismos y acciones a seguir para poder anticiparse a eventos adversos. En la tabla que se presenta a continuación, se establecen los riesgos que pueden distorsionar la información financiera y sobre los cuales la administración deberá presentar especial atención.

Tabla N° 7: Riesgos Claves

<u>Riesgo Significativo</u>	<u>Respuesta de la Gerencia / Controles</u>
RECONOCIMIENTO DE INGRESOS (errores por temas involuntarios)	Los errores pueden darse al momento de ingresar información a los diferentes módulos del sistema, en algunos casos se da por personal nuevo o netamente por temas de error involuntario.
POSIBILIDAD DE QUE LA ADMINISTRACIÓN VULNERE LOS CONTROLES (errores por temas voluntarios) - Reconocimiento de ingresos (cumplimiento de objetivos de venta) - Asientos de diario (asientos manuales)	Los presupuestos son controlados y analizados periódicamente por la Gerencia General y Financiera, las ventas se registran una vez facturado y entregado el producto al cliente (mayoristas y minoristas). Se realizan reuniones cada mes con los departamentos internos para analizar estrategias de ventas y se analiza avance del presupuesto. Existen políticas en la Entidad que determina los procedimientos a seguir y controles para su monitoreo. Las Gerencias no efectúan registros contables.

Fuente: Estados de Situación Financiera 2013-2018

Elaborado por: David Vargas

5 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 CONCLUSIONES

Hemos realizado un trabajo de investigación de análisis e investigación sobre Naturalquimic Cía. Ltda., lo que nos ha brindado un completo entendimiento de cómo funciona la entidad, sus riesgos, sus metas, objetivos y principalmente su operación y el impacto que las decisiones de la implementación de herramientas de planificación financiera en el crecimiento de la compañía. En este sentido hemos encontrado puntos en los que la compañía necesita enfocar sus esfuerzos, mismos que los plasmaremos a continuación

- El poder de toma de decisiones de Naturalquimic Cía. Ltda. se encuentra centralizada en su Gerente General, para todas las áreas de la compañía, desde producción, pasando por el área comercial y ventas. En este sentido es importante que delegar funciones y sobre todo para el área financiera que se estime la implementación de políticas más adecuadas para el manejo de los recursos económicos de la compañía.
- Para efectivo y sus equivalentes podemos ver que la empresa está en la capacidad de generar efectivo por medio de sus operaciones, sin embargo en el análisis preliminar a la compañía se evidenció que mantiene cantidades importantes de

efectivo en sus cuentas bancarias, sin utilizar herramientas de inversión corrientes con las instituciones financieras con las que trabaja la entidad.

- En cuanto a las cuentas por cobrar se ha evidenciado falta de control sobre aquellas que tienen un vencimiento superior a los 60 días, razón por la cual la administración debería comenzar a implementar herramientas de gestión como por ejemplo un CRM
- El proceso de producción debe ser mejorado para afectar a los indicadores como rotación de inventarios especialmente, debido a que hay falencias en el mismo, originando demoras y desperdicios innecesarios de insumos.
- Así mismo el control de insumos para el proceso productivo es un rubro que debe ser mejorado, ya que durante una visita a la planta de producción se evidenció que no se mantiene un control sobre ciertos insumos que si bien son de valor menor individualmente, en conjunto y al cierre de un período anual se evidencia una importante merma en este rubro, razón por la cual la administración deberá controlar de mejor manera este tipo de recursos.
- Según comentarios de la administración actualmente debido a las políticas establecidas por el gobierno actual existe un clima de incertidumbre, tanto en la normativa tributaria como en la legislación que ampara a las operaciones de la compañía. Es decir en muchos casos las consideraciones que desea tomar la administración para implementar procesos nuevos, importar maquinaria o expandir su mercado no solo nacional sino el regional, se ven afectados debido

a que los cambios constantes de las reglas pueden generar pérdidas o desaciertos en la incursión en nuevos proyectos.

5.2 RECOMENDACIONES

Al igual que las conclusiones las recomendaciones establecidas para Naturalquimic Cía. Ltda. se basan en el entendimiento de la entidad y en la comprensión de su entorno micro y macroeconómico, generando oportunidades de acción para la compañía en la mejora de sus actividades con el objeto principal que es generar un producto de calidad y generar rentabilidad por los esfuerzos realizados en este aspecto.

- Respecto a la organización de la compañía, el flujo de información y procesamiento de la misma es importante que la administración de la compañía genere una estructura organizacional que permita dividir las cargas de trabajo de tal manera que cada área se especialice en sus funciones y se puedan proyectar mejoras a nivel de área y a nivel de entidad.
- El dinero que se encuentra en caja y bancos debe ser administrado de tal manera que no se encuentre en niveles altos ya que esto puede generar pérdidas en el costo de oportunidad al mantenerlo en inversiones corrientes y compras de insumos y suministros que por las mejoras del proceso productivo podrán ser traducidos en mejoras a las utilidades de la compañía.
- Hemos analizado el impacto de la implementación de maquinaria para la automatización de una fase del proceso productivo, demostrando que es muy

eficiente y financieramente acertado implementar ésta tecnología en la compañía.

- Hemos identificado que en algunos casos la compañía, teniendo la posibilidad de alargar el pago, se anticipa y paga sus cuentas a los proveedores. En este punto es importante alargar los pagos cumpliendo la política de proveedores para poder financiar ciertas actividades corrientes y no tener que acudir a bancos.
- En la valoración del inventario hemos identificado que las existencias, especialmente de insumos, no cuadran con lo que se encuentra registrado contablemente, es un monto menor sin embargo al momento de realizar proyecciones podría distorsionar las estimaciones generadas en los cálculos. Por esta razón es muy importante regularizar este tema.
- Es importante considerar que la compañía al implementar un proceso de automatización y mejorar su proceso productivo, incrementará sus niveles de producción por lo tanto su oferta al mercado. En este sentido se tiene claramente identificado el mercado, sin embargo su estrategia de ventas no se encuentra desarrollada para cubrir este punto. Es necesario otorgar al departamento de ventas una planificación estratégica, definir metas y objetivos, a fin de que la compañía continúe con un crecimiento sostenido.

REFERENCIAS

1. Amato. (2002). *Análisis de Estados Financieros*. España: Ediciones Gestión 2000.
2. CORPEI. (s.f.). Estudio de Oferta y Demanda del Sector Farmacéutico Ecuador. Ecuador .
3. EDIFARM. (2003). Estudio y de mercado del sector Fármaco Veterinario.
4. Fernández, P. (1999). *Valoración de empresas*. España: Ediciones Gestión 2000.
5. IMS Health. (s.f.). Obtenido de www.imshealth.com
6. Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca. (2013). *Estado de situación actual del sector agrícola*.
7. Ministerio de Economía. (2011). Perfil Sector Farmacéutico, Unidad de Inteligencia Económica. El Salvador .
8. Naturalquimiq Cia. Ltda. (2012). Documento de Gerencia. *Reseña Historica de la compañía "Naturalquimiq Cia. Ltda."*. Quito.
9. NIIF PYMES. (s.f.). Teoría y Práctica.
10. NIIFS Normas Internacionales de Información Financiera. (s.f.). Hansen-Holm.
11. Sapag, N., & Sapag, R. (2003). *Preparación y evaluación de proyectos*. Ecuador: Mc Graw Hill.
12. Superintendencia de Compañías. (2012). Obtenido de www.sbs.gob.ec

ANEXOS

Anexo 1: Estados de Situación Financiera 2012-2018

Naturalquimic Cía. Ltda. Estados de Situación Financiera 2012-2018 Al 31 de diciembre

ACTIVO	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Caja chica	400	550	500	500	500	500	500
Bancos	23,500	12,780	22,301	24,531	26,984	37,497	56,278
Inversiones temporales	46,200	31,831	51,000	56,100	61,710	67,881	74,669
Activo Disponible	70,100	45,161	73,801	81,131	89,194	105,878	131,447
Cuentas por cobrar comerciales / Clientes	6,120	11,881	12,250	13,475	14,823	16,305	17,935
Otras cuentas por cobrar	1,150	925	-	-	-	-	-
Impuestos anticipados	260	-	-	-	-	-	-
Anticipo proveedores	674	1,245	-	-	-	-	-
Préstamos empleados	11,232	4,620	-	-	-	-	-
Otros Activos Corrientes	-	670	-	-	-	-	-
Activo Exigible	19,436	19,341	12,250	13,475	14,823	16,305	17,935
Materia Prima e insumos	9,512	16,215	34,133	35,925	37,811	39,796	42,621
Productos en proceso	3,954	-	-	-	-	-	-
Productos terminados	8,600	12,413	-	-	-	-	-
(-)Obsolescencia de inventarios	(1,203)	(3,245)	(3,245)	(3,245)	(3,245)	(3,245)	(3,245)
Activo Realizable/Inventarios	20,863	25,383	30,888	32,680	34,566	36,551	39,376
Cuentas transitorias / Activo	650	362	-	-	-	-	-
Transitorias	650	362	-	-	-	-	-
Seguros	3,120	2,180	-	-	-	-	-
Gastos anticipados	-	250	-	-	-	-	-
Gastos pagados por Adelantado	3,120	2,430	-	-	-	-	-
Activos Corrientes	114,169	92,677	116,939	127,286	138,582	158,733	188,759
Activo fijo no depreciable	51,012	48,012	48,012	48,012	48,012	48,012	48,012
Activo fijo depreciable	62,293	76,601	90,801	105,001	119,201	133,401	147,601
Depreciación acumulada	(29,696)	(36,243)	(52,666)	(70,515)	(89,789)	(110,489)	(132,614)
Activo Fijo	83,609	88,370	86,147	82,498	77,424	70,924	62,999
Pérdida de activo fijo	6,332	6,332	-	-	-	-	-
Cargos diferidos	6,332	6,332	-	-	-	-	-
Total del Activo	204,110	187,379	203,085	209,784	216,006	229,657	251,758

PASIVO							
Cuentas comerciales proveedores	31,412	22,103	24,313	26,745	29,419	27,388	30,126
Anticipo Clientes	13,201	16,120	17,732	19,505	21,456	23,601	25,961
Otras cuentas por pagar	23,201	18,681	13,001	14,301	15,732	17,305	19,035
Beneficios Sociales	21,222	29,021	31,923	35,115	38,627	42,490	46,739
Impuestos por pagar	16,520	15,525	17,078	18,785	20,664	22,730	25,003
Pasivo Corriente	105,556	101,450	104,047	114,452	125,897	133,513	146,865
Provisión Jubilación patronal	17,000	17,469	17,878	18,688	19,907	20,559	21,588
Provisión deshaucio	6,700	6,700	6,700	6,700	6,700	6,700	6,700
Pasivo No Corriente	23,700	24,169	24,578	25,388	26,607	27,259	28,288
Total Pasivo	129,256	125,619	128,625	139,840	152,504	160,772	175,153
PATRIMONIO							
Capital pagado	850	676	744	818	900	990	1,089
Reservas	50,148	32,310	11,493	6,058	(2,383)	(18,623)	(38,246)
Otras reservas	800	800	800	800	800	800	800
Resultado del ejercicio	23,056	27,974	61,424	62,267	64,185	85,718	112,962
Total Cuentas patrimoniales	74,854	61,760	74,460	69,943	63,502	68,884	76,604
TOTAL PASIVO + CUENTAS PATRIMONIALES	204,110	187,379	203,085	209,783	216,006	229,657	251,757

Anexo 2: Estados de Resultados proyectado 2012-2018

Naturalquimic Cía. Ltda. Estados de Resultados proyectado 2012-2018 Al 31 de diciembre

ACTIVO	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Ventas Netas	298,741	342,002	410,402	448,780	490,935	574,827	680,852
(-)Costo de ventas	(218,121)	(248,121)	(255,764)	(287,559)	(324,032)	(365,904)	(419,743)
Utilidad Bruta	80,620	93,881	154,638	161,221	166,903	208,923	261,109
Gastos administrativos	32,512	36,852	40,537	44,591	46,820	51,503	56,653
Gastos de ventas	7,520	9,206	10,127	11,139	11,696	12,866	14,152
Gastos operativos	6,120	7,150	7,865	8,652	9,084	9,992	10,992
Total Gastos operacionales	46,152	53,208	58,529	64,382	67,601	74,361	81,797
Utilidad Operacional	34,468	40,673	96,109	96,840	99,303	134,563	179,312
Ingresos financieros	4,171	6,209	6,830	7,513	8,264	9,091	10,000
Otros Ingresos	4,171	6,209	6,830	7,513	8,264	9,091	10,000
Utilidad Neta Antes de PT	38,639	46,882	102,939	104,353	107,567	143,653	189,311
(-) 15% participación trabajadores	5,796	7,032	15,441	15,653	16,135	21,548	28,397
Utilidad Gravable	32,843	39,850	87,498	88,700	91,432	122,105	160,915
(-) 22% Impuesto a la renta	7,225	8,767	19,250	19,514	20,115	26,863	35,401
Utilidad del año	25,618	31,083	68,249	69,186	71,317	95,242	125,513
10% Reserva legal	2,562	3,108	6,825	6,919	7,132	9,524	12,551
Utilidad Neta y Resultado Integral del Año	23,056	27,974	61,424	62,267	64,185	85,718	112,962

Anexo 3: Presupuestos de venta de los años proyectados

Naturalquimic Cía. Ltda.
Presupuestos de venta de los años proyectados
Al 31 de diciembre

2012			
Productos en producción	Venta de unidades	Precio unitario promedio	Precio total
1.- Polvos	14,350.00	4.75	68,163
2.-Soluciones Orales	25,011.00	4.60	115,051
3.-Antiparasitarios	16,579.00	2.90	48,079
4.-Antibióticos Tetrafloxacina	16,371.00	4.12	67,449
Total	72,311.00		298,741

2013			
Productos en producción	Venta de unidades	Precio unitario promedio	Precio total
1.- Polvos	15,845.00	4.85	76,927
2.-Soluciones Orales	26,150.00	4.70	122,948
3.-Antiparasitarios	17,180.00	2.96	50,923
4.-Antibióticos Tetrafloxacina	21,658.00	4.21	91,203
Total	80,833.00		342,002

2014			
Productos en producción	Venta de unidades	Precio unitario promedio	Precio total
1.- Polvos	19,845.00	4.96	98,476
2.-Soluciones Orales	29,150.00	4.81	140,082
3.-Antiparasitarios	20,180.00	3.03	61,137
4.-Antibióticos Tetrafloxacina	25,721.00	4.30	110,706
Total	94,896.00		410,402

Naturalquimic Cía. Ltda.
Presupuestos de venta de los años proyectados
Al 31 de diciembre

2015			
Productos en producción	Venta de unidades	Precio unitario promedio	Precio total
1.- Polvos	21,670.00	5.07	109,909
2.-Soluciones Orales	30,712.00	4.91	150,850
3.-Antiparasitarios	21,841.00	3.10	67,632
4.-Antibióticos Tetrafloxacin	27,366.00	4.40	120,390
Total	101,589.00		448,780

2016			
Productos en producción	Venta de unidades	Precio unitario promedio	Precio total
1.- Polvos	23,470.00	5.18	121,669
2.-Soluciones Orales	32,612.00	5.02	163,723
3.-Antiparasitarios	23,642.00	3.16	74,827
4.-Antibióticos Tetrafloxacin	29,071.00	4.50	130,717
Total	108,795.00		490,935

2017			
Productos en producción	Venta de unidades	Precio unitario promedio	Precio total
1.- Polvos	27,470.00	5.30	145,552
2.-Soluciones Orales	36,612.00	5.13	187,866
3.-Antiparasitarios	27,642.00	3.23	89,420
4.-Antibióticos Tetrafloxacin	33,071.00	4.60	151,989
Total	124,795.00		574,827

2018			
Productos en producción	Venta de unidades	Precio unitario promedio	Precio total
1.- Polvos	32,470.00	5.42	175,848
2.-Soluciones Orales	41,612.00	5.24	218,241
3.-Antiparasitarios	32,642.00	3.31	107,928
4.-Antibióticos Tetrafloxacin	38,071.00	4.70	178,835
Total	144,795.00		680,852

Anexo 4: Presupuestos de utilización de materia prima

Naturalquimic Cía. Ltda. Presupuestos de utilización de materia prima Al 31 de diciembre

Materia Prima	Unidad de medida	Participación total de producto	2012		2013		2014	
			Unidades Vendidas	Utilización	Unidades Vendidas	Utilización	Unidades Vendidas	Utilización
				11%		15%		7%
Sulfato de Cobre-mp	Oz	11.90%	72,311	42,711	80,833	46,982	94,896	51,680
Ivermetina-mp	oz.	11.85%	72,311	42,531	80,833	46,784	94,896	51,463
Azufre-mp	oz.	14.32%	72,311	51,396	80,833	56,536	94,896	62,189
Tetrafloracina-mp	oz.	11.52%	72,311	41,347	80,833	45,481	94,896	50,029
Cal	kg	2.64%	72,311	9,475	80,833	10,423	94,896	11,465
Carbon	kg	1.25%	72,311	4,486	80,833	4,935	94,896	5,429
Soluciones disolventes	oz.	9.70%	72,311	34,814	80,833	38,296	94,896	42,126
Agua desmineralizada	lts.	10.00%	72,311	35,891	80,833	39,480	94,896	43,428
Envases traslucidos	unidades	4.56%	72,311	16,366	80,833	18,003	94,896	19,803
Envases Ambar	unidades	4.12%	72,311	14,787	80,833	16,266	94,896	17,892
Poliuretano	kg	8.00%	72,311	28,713	80,833	31,584	94,896	34,743
bidones	unidades	6.02%	72,311	21,607	80,833	23,767	94,896	26,144
aislantes	unidades	2.20%	72,311	7,896	80,833	8,686	94,896	9,554
separadores de caucho	unidades	1.92%	72,311	6,891	80,833	7,580	94,896	8,338
Total		100.00%		358,912		394,803		434,284

Naturalquimic Cía. Ltda.
Presupuestos de utilización de materia prima
Al 31 de diciembre

Materia Prima	Unidad de medida	Participación total de producto	2015		2016		2017		2018	
			Unidades Vendidas	Utilización	Unidades Vendidas	Utilización	Unidades Vendidas	Utilización	Unidades Vendidas	Utilización
Sulfato de Cobre-mp	Oz	11.90%	101,589	7%	108,795	13%	124,795	14%	144,795	75,664
Ivermetina-mp	oz.	11.85%	101,589	56,609	108,795	62,270	124,795	68,497	144,795	75,346
Azufre-mp	oz.	14.32%	101,589	68,408	108,795	75,249	124,795	82,774	144,795	91,052
Tetrafloroxacina-mp	oz.	11.52%	101,589	55,032	108,795	60,536	124,795	66,589	144,795	73,248
Cal	kg	2.64%	101,589	12,612	108,795	13,873	124,795	15,260	144,795	16,786
Carbon	kg	1.25%	101,589	5,971	108,795	6,569	124,795	7,225	144,795	7,948
Soluciones disolventes	oz.	9.70%	101,589	46,338	108,795	50,972	124,795	56,069	144,795	61,676
Agua desmineralizada	lts.	10.00%	101,589	47,771	108,795	52,548	124,795	57,803	144,795	63,583
Envases traslucidos	unidades	4.56%	101,589	21,784	108,795	23,962	124,795	26,358	144,795	28,994
Envases Ambar	unidades	4.12%	101,589	19,682	108,795	21,650	124,795	23,815	144,795	26,196
Poliuretano	kg	8.00%	101,589	38,217	108,795	42,039	124,795	46,243	144,795	50,867
bidones	unidades	6.02%	101,589	28,758	108,795	31,634	124,795	34,797	144,795	38,277
aislantes	unidades	2.20%	101,589	10,510	108,795	11,561	124,795	12,717	144,795	13,988
separadores de caucho	unidades	1.92%	101,589	9,172	108,795	10,089	124,795	11,098	144,795	12,208
Total		100.00%		477,712		525,483		578,031		635,835

Anexo 5: Presupuesto de Inventarios

Naturalquimic Cía. Ltda.
Presupuesto de Inventarios
Al 31 de diciembre

2012				
Materia Prima	Unidad de medida	Costo promedio	Cantidad promedio	Costo total
Sulfato de Cobre-mp	Oz	0.33	20,472	6,789
Ivermetina-mp	oz.	0.49	13,870	6,834
Azufre-mp	oz.	0.20	13,522	2,691
Tetrafloracina-mp	oz.	0.59	16,172	9,500
Cal	kg	0.57	50	29
Carbon	kg	0.43	5,080	2,166
Soluciones disolventes	oz.	0.22	2,480	541
Agua desmineralizada	lts.	0.05	140	7
Envases traslucidos	unidades	0.34	811	277
Envases Ambar	unidades	0.33	3,180	1,055
Poliuretano	kg	0.76	59	45
bidones	unidades	0.85	58	50
aislantes	unidades	0.09	5,272	500
separadores de caucho	unidades	0.02	1,960	37
Total			83,130	30,519
Producto terminado	Unidad de medida	Costo promedio	Cantidad promedio	Costo total
-	-	-	-	-
Producto terminado	Unidad de medida	Cantidad promedio	Costo promedio	Costo total
Sulfato de Cobre	Unidades	315	4.75	1,496
Ivermetina	Unidades	320	4.6	1,472
Azufre	Unidades	605	2.9	1,755
Tetrafloracina	Unidades	941	4.12	3,877
Total			16.37	8,600

Naturalquimic Cía. Ltda.
Presupuesto de Inventarios
Al 31 de diciembre

2013					
Materia Prima	Unidad de medida	Costo promedio	Cantidad promedio	Costo total	
Sulfato de Cobre-mp	Oz	0.35	20,512	7,179	
Ivermetina-mp	oz.	0.52	13,909	7,233	
Azufre-mp	oz.	0.21	13,562	2,848	
Tetrafloxacina-mp	oz.	0.62	16,212	10,051	
Cal	kg	0.60	90	54	
Carbon	kg	0.45	5,120	2,304	
Soluciones disolventes	oz.	0.23	2,520	580	
Agua desmineralizada	lts.	0.05	180	9	
Envases traslucidos	unidades	0.36	851	306	
Envases Ambar	unidades	0.35	3,220	1,127	
Poliuretano	kg	0.80	99	79	
bidones	unidades	0.90	98	88	
aislantes	unidades	0.10	5,312	531	
separadores de caucho	unidades	0.02	2,000	40	
Total			83,685	32,430	
Producto terminado	Unidad de medida	Costo promedio	Cantidad promedio	Costo total	
-	-	-	-	-	
Producto terminado	Unidad de medida	Cantidad promedio	Costo promedio	Costo total	
Sulfato de Cobre	Unidades	591	4.75	2,807	
Ivermetina	Unidades	864	4.6	3,974	
Azufre	Unidades	605	2.9	1,755	
Tetrafloxacina	Unidades	941	4.12	3,877	
Total			16.37	12,413	

Naturalquimic Cía. Ltda.
Presupuesto de Inventarios
Al 31 de diciembre

2014				
Materia Prima	Unidad de medida	Costo promedio	Cantidad promedio	Costo total
Sulfato de Cobre-mp	Oz	0.37	20,512	7,556
Ivermetina-mp	oz.	0.55	13,909	7,613
Azufre-mp	oz.	0.22	13,562	2,998
Tetrafloxacina-mp	oz.	0.65	16,212	10,579
Cal	kg	0.63	90	57
Carbon	kg	0.47	5,120	2,425
Soluciones disolventes	oz.	0.24	2,520	610
Agua desmineralizada	lts.	0.05	180	9
Envases traslucidos	unidades	0.38	851	322
Envases Ambar	unidades	0.37	3,220	1,186
Poliuretano	kg	0.84	99	83
bidones	unidades	0.95	98	93
aislantes	unidades	0.11	5,312	559
separadores de caucho	unidades	0.02	2,000	42
Total			83,685	34,133
Producto terminado	Unidad de medida	Costo promedio	Cantidad promedio	Costo total
-	-	-	-	-
Producto terminado	Unidad de medida	Cantidad promedio	Costo promedio	Costo total
Sulfato de Cobre	Unidades	-	-	-
Ivermetina	Unidades	-	-	-
Azufre	Unidades	-	-	-
Tetrafloxacina	Unidades	-	-	-
Total				-

Naturalquimic Cía. Ltda.
Presupuesto de Inventarios
Al 31 de diciembre

2015					
Materia Prima	Unidad de medida	Costo promedio	Cantidad promedio	Costo total	
Sulfato de Cobre-mp	Oz	0.39	20,512	7,953	
Ivermetina-mp	oz.	0.58	13,909	8,012	
Azufre-mp	oz.	0.23	13,562	3,155	
Tetrafloracina-mp	oz.	0.69	16,212	11,135	
Cal	kg	0.66	90	60	
Carbon	kg	0.50	5,120	2,552	
Soluciones disolventes	oz.	0.25	2,520	642	
Agua desmineralizada	lts.	0.06	180	10	
Envases traslucidos	unidades	0.40	851	339	
Envases Ambar	unidades	0.39	3,220	1,248	
Poliuretano	kg	0.89	99	88	
bidones	unidades	1.00	98	98	
aislantes	unidades	0.11	5,312	588	
separadores de caucho	unidades	0.02	2,000	44	
Total			83,685	35,925	
Producto terminado	Unidad de medida	Costo promedio	Cantidad promedio	Costo total	
-	-	-	-	-	
Producto terminado	Unidad de medida	Cantidad promedio	Costo promedio	Costo total	
Sulfato de Cobre	Unidades	-	-	-	
Ivermetina	Unidades	-	-	-	
Azufre	Unidades	-	-	-	
Tetrafloracina	Unidades	-	-	-	
Total				-	

Naturalquimic Cía. Ltda.
Presupuesto de Inventarios
Al 31 de diciembre

2016				
Materia Prima	Unidad de medida	Costo promedio	Cantidad promedio	Costo total
Sulfato de Cobre-mp	Oz	0.41	20,512	8,370
Ivermetina-mp	oz.	0.61	13,909	8,433
Azufre-mp	oz.	0.24	13,562	3,321
Tetrafloxacina-mp	oz.	0.72	16,212	11,719
Cal	kg	0.70	90	63
Carbon	kg	0.52	5,120	2,686
Soluciones disolventes	oz.	0.27	2,520	676
Agua desmineralizada	lts.	0.06	180	10
Envases traslucidos	unidades	0.42	851	357
Envases Ambar	unidades	0.41	3,220	1,314
Poliuretano	kg	0.93	99	92
bidones	unidades	1.05	98	103
aislantes	unidades	0.12	5,312	619
separadores de caucho	unidades	0.02	2,000	47
Total			83,685	37,811
Producto terminado	Unidad de medida	Costo promedio	Cantidad promedio	Costo total
-	-	-	-	-
Producto terminado	Unidad de medida	Cantidad promedio	Costo promedio	Costo total
Sulfato de Cobre	Unidades	-	-	-
Ivermetina	Unidades	-	-	-
Azufre	Unidades	-	-	-
Tetrafloxacina	Unidades	-	-	-
Total				-

Naturalquimic Cía. Ltda.
Presupuesto de Inventarios
Al 31 de diciembre

2017				
Materia Prima	Unidad de medida	Costo promedio	Cantidad promedio	Costo total
Sulfato de Cobre-mp	Oz	0.43	20,512	8,810
Ivermetina-mp	oz.	0.64	13,909	8,876
Azufre-mp	oz.	0.26	13,562	3,495
Tetrafloxacina-mp	oz.	0.76	16,212	12,334
Cal	kg	0.74	90	66
Carbon	kg	0.55	5,120	2,827
Soluciones disolventes	oz.	0.28	2,520	711
Agua desmineralizada	lts.	0.06	180	11
Envases traslucidos	unidades	0.44	851	376
Envases Ambar	unidades	0.43	3,220	1,383
Poliuretano	kg	0.98	99	97
bidones	unidades	1.10	98	108
aislantes	unidades	0.12	5,312	652
separadores de caucho	unidades	0.02	2,000	49
Total			83,685	39,796
Producto terminado	Unidad de medida	Costo promedio	Cantidad promedio	Costo total
-	-	-	-	-
Producto terminado	Unidad de medida	Cantidad promedio	Costo promedio	Costo total
Sulfato de Cobre	Unidades	-	-	-
Ivermetina	Unidades	-	-	-
Azufre	Unidades	-	-	-
Tetrafloxacina	Unidades	-	-	-
Total				-

Naturalquimic Cía. Ltda.
Presupuesto de Inventarios
Al 31 de diciembre

2018					
Materia Prima	Unidad de medida	Costo promedio	Cantidad promedio	Costo total	
Sulfato de Cobre-mp	Oz	0.46	20,512	9,435	
Ivermetina-mp	oz.	0.68	13,909	9,506	
Azufre-mp	oz.	0.28	13,562	3,743	
Tetrafloracina-mp	oz.	0.81	16,212	13,210	
Cal	kg	0.79	90	71	
Carbon	kg	0.59	5,120	3,028	
Soluciones disolventes	oz.	0.30	2,520	762	
Agua desmineralizada	lts.	0.07	180	12	
Envases traslucidos	unidades	0.47	851	403	
Envases Ambar	unidades	0.46	3,220	1,481	
Poliuretano	kg	1.05	99	104	
bidones	unidades	1.18	98	116	
aislantes	unidades	0.13	5,312	698	
separadores de caucho	unidades	0.03	2,000	53	
Total			83,685	42,621	
Producto terminado	Unidad de medida	Costo promedio	Cantidad promedio	Costo total	
-	-	-	-	-	
Producto terminado	Unidad de medida	Cantidad promedio	Costo promedio	Costo total	
Sulfato de Cobre	Unidades	-	-	-	
Ivermetina	Unidades	-	-	-	
Azufre	Unidades	-	-	-	
Tetrafloracina	Unidades	-	-	-	
Total				-	

Anexo 6: Presupuesto de producción Materia Prima

Naturalquimic Cía. Ltda. Presupuesto de producción Materia Prima Al 31 de diciembre

2012				
materia prima	Unidades Producid	MP Utilizado	Costo unitario promedio	Costo anual
Inventario inicial MP	72311	31,526	0.38	11,863.01
(+) Compras MP	72311	411,071	0.38	154,683.08
(-) inventario final MP	72311	(83,685)	0.38	(31,490.14)
Total MP		358,912		135,055.95

2013				
materia prima	Unidades Producid	MP Utilizado	Costo unitario promedio	Costo anual
Inventario inicial MP	92120	83,685	0.40	33,234.98
(+) Compras MP	92120	394,803	0.40	156,793.19
(-) inventario final MP	92120	(83,685)	0.40	(33,234.98)
Total MP		394,803		156,793.19

2014				
materia prima	Unidades Producid	MP Utilizado	Costo unitario promedio	Costo anual
Inventario inicial MP	94502	83,685	0.42	34,979.82
(+) Compras MP	94502	434,284	0.42	181,527.61
(-) inventario final MP	94502	(83,685)	0.42	(34,979.82)
Total MP		434,284		181,527.61

2015				
materia prima	Unidades Producid	MP Utilizado	Costo unitario promedio	Costo anual
Inventario inicial MP	98120	83,685	0.44	36,816.26
(+) Compras MP	98120	477,712	0.44	210,163.41
(-) inventario final MP	98120	(83,685)	0.44	(36,816.26)
Total MP		477,712		210,163.41

Naturalquimic Cía. Ltda.
Presupuesto de producción Materia Prima
Al 31 de diciembre

2016				
materia prima	Unidades Producid	MP Utilizado	Costo unitario promedio	Costo anual
Inventario inicial MP	102301	83,685	0.46	38,749.11
(+) Compras MP	102301	525,483	0.46	243,316.60
(-) inventario final MP	102301	(83,685)	0.46	(38,749.11)
Total MP		525,483		243,316.60

2017				
materia prima	Unidades Producid	MP Utilizado	Costo unitario promedio	Costo anual
Inventario inicial MP	106841	83,685	0.49	40,783.44
(+) Compras MP	106841	578,031	0.49	281,699.65
(-) inventario final MP	106841	(83,685)	0.49	(40,783.44)
Total MP		578,031		281,699.65

2018				
materia prima	Unidades Producid	MP Utilizado	Costo unitario promedio	Costo anual
Inventario inicial MP	11203	83,685	0.52	43,679.06
(+) Compras MP	11203	635,835	0.52	331,870.83
(-) inventario final MP	11203	(83,685)	0.52	(43,679.06)
Total MP		635,835		331,870.83

Naturalquimic Cía. Ltda.
Presupuesto de producción Mano de Obra
Al 31 de diciembre

2012						
	No. Trabajadores	Sueldo base	Horas extras	Beneficios Sociales	Otros Beneficios	Total
Area de preparación	5	605	20	62.45	50	3,685
Area esteril	15	744	20	76.4	50	13,356
Área de finalización y empacado	8	419	20	43.85	50	4,259
Total	28					21,300

2013						
	No. Trabajadores	Sueldo base	Horas extras	Beneficios Sociales	Otros Beneficios	Total
Area de preparación	5	650	20	67	50	3,935
Area esteril	15	800	20	82	50	14,280
Área de finalización y empacado	8	450	20	47	50	4,536
Total	28					22,751

2014						
	No. Trabajadores	Sueldo base	Horas extras	Beneficios Sociales	Otros Beneficios	Total
Area de preparación	5	696	20	71.55	50	4,185
Area esteril	15	856	20	87.6	50	15,204
Área de finalización y empacado	8	482	20	50.15	50	4,813
Total	28					24,202

2015						
	No. Trabajadores	Sueldo base	Horas extras	Beneficios Sociales	Otros Beneficios	Total
Area de preparación	5	744	20	76.4185	50	4,453
Area esteril	15	916	20	93.592	50	16,193
Área de finalización y empacado	8	515	20	53.5205	50	5,110
Total	28					25,756

Naturalquimic Cía. Ltda.
Presupuesto de producción Mano de Obra
Al 31 de diciembre

2016						
	No. Trabajadores	Sueldo base	Horas extras	Beneficios Sociales	Otros Beneficios	Total
Area de preparación	5	796	20	81.627795	50	4,740
Area esteril	15	980	20	100.00344	50	17,251
Área de finalización y empaçado	8	551	20	57.126935	50	5,427
Total	28					27,417

2017						
	No. Trabajadores	Sueldo base	Horas extras	Beneficios Sociales	Otros Beneficios	Total
Area de preparación	5	852	20	87.20174065	50	5,046
Area esteril	15	1,049	20	106.8636808	50	18,383
Área de finalización y empaçado	8	590	20	60.98582045	50	5,767
Total	28					29,195

2018						
	No. Trabajadores	Sueldo base	Horas extras	Beneficios Sociales	Otros Beneficios	Total
Area de preparación	5	912	20	93.17	50	5,374
Area esteril	15	1,122	20	114.20	50	19,594
Área de finalización y empaçado	8	631	20	65.11	50	6,130
Total	28					31,098

Naturalquimic Cía. Ltda.
Costos Indirectos de Fabricación
Al 31 de diciembre

Costos indirectos de fabricación	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Depreciación PP&E	-	-	-	-	-	-	-
Mano de obra indirecta	41,971	39,118	40,374	41,670	43,008	44,388	45,813
Materiales e insumos	251	259	267	276	285	294	303
Seguros	1,320	1,575	1,626	1,678	1,732	1,788	1,845
Mantenimiento	3,200	1,103	1,138	1,175	1,212	1,251	1,291
Servicios diversos	1,500	1,548	1,598	1,649	1,702	1,757	1,813
Servicios Básicos	5,320	3,491	3,603	3,718	3,838	3,961	4,088
Otros gastos	4,441	1,384	1,428	1,474	1,521	1,570	1,620
Total CIF sin depreciación	58,003	48,478	50,034	51,640	53,298	55,009	56,774
Total CIF	58,003	48,478	50,034	51,640	53,298	55,009	56,774

Inventarios	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
II PEP	1,251	-	-	-	-	-	-
(-)II final de PEP	(3,954)	-	-	-	-	-	-
II PT	4,612	8,600	-	-	-	-	-
(-)II final de PT	(8,600)	-	-	-	-	-	-
Total Inventarios	(6,691)	8,600	-	-	-	-	-

Total de costos de producción	207,667	236,622	255,764	287,559	324,032	365,904	419,743
--------------------------------------	----------------	----------------	----------------	----------------	----------------	----------------	----------------

Anexo 7: Presupuesto de producción Materia Prima

Naturalquimic Cía. Ltda. Presupuesto de producción Materia Prima Al 31 de diciembre

Ingresos	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Ventas	342,002	410,402	448,780	490,935	574,827	680,852
Contado	307,801	369,362	403,902	441,841	517,344	612,767
Crédito	55,230	41,040	44,878	49,093	57,483	68,085
Ingresos por ventas	363,032	410,402	448,780	490,935	574,827	680,852
Otras Cuentas por cobrar	32,150	-	-	-	-	-
Impuestos anticipados	6,512	-	-	-	-	-
Total ingresos	401,694	410,402	448,780	490,935	574,827	680,852

Egresos	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Compra materia prima	108,301	113,716	119,402	125,372	131,641	138,223
Mano de Obra directa	87,925	92,321	96,937	101,784	106,873	112,217
Costos Indirectos de Fab.	86,213	90,524	95,050	99,802	104,792	110,032
Gastos de Adm. y Ventas	62,152	65,260	68,523	71,949	75,546	79,323
Beneficios sociales	19,255	20,218	21,229	22,290	23,405	24,575
Dividendos por pagar	-	-	-	-	-	-
Automatización Maquinaria	14,200	14,200	14,200	14,200	14,200	14,200
Total Egresos	378,046	396,238	415,340	435,397	456,457	478,570

I-E neto	23,648	14,164	33,440	55,538	118,370	202,282
Inicial efectivo disponible	23,500	30,000	40,000	50,000	70,000	80,000
Flujo de caja neto	47,148	44,164	73,440	105,538	188,370	282,282

FINANCIAMIENTO

Prestamos	-	-	-	-	-	-
Intereses financieros	-	-	-	-	-	-
Pagos de capital	-	-	-	-	-	-
Inversiones temporales	41,201	42,437	43,710	45,021	46,372	47,763
Intereses financieros	3,215	3,311	3,411	3,513	3,619	3,727
Cuentas corrientes	695	716	737	759	782	806
valores negociables recuperados	18,000	18,540	19,096	19,669	20,259	20,867

Anexo 8: Detalle de Costos Automatización Planta

Naturalquimic Cía. Ltda.
Detalle de Costos Automatización Planta
Al 31 de diciembre

Automatización proceso de empackado						
Concepto	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Costos de imprtación	4,260.00	4,260.00	4,260.00	4,260.00	4,260.00	4,260.00
Instalación	8,520.00	8,520.00	8,520.00	8,520.00	8,520.00	8,520.00
Puesta en marcha	1,420.00	1,420.00	1,420.00	1,420.00	1,420.00	1,420.00
Total	14,200.00	14,200.00	14,200.00	14,200.00	14,200.00	14,200.00

Anexo 9: Cálculo depreciaciones

Naturalquimic Cía. Ltda. Cálculo depreciaciones Al 31 de diciembre

ACTIVO	2011	2012			2013			2014		
	Depreciación acumulada	Costo	Depreciación	Depreciación acumulada	Costo	Depreciación	Depreciación acumulada	Costo	Depreciación	Depreciación acumulada
No depreciable		51,012			48,012			48,012		
Terrenos	51,012	51,012	-	-	48,012	-	-	48,012	-	-
Depreciable		62,293			76,601			90,801		
Edificios	3,205	21,120	1,020	4,225	18,470	892	5,117	18,470	892	6,009
Maquinarias	14,545	13,190	1,324	15,869	9,203	924	16,793	9,203	9,375	26,168
Vehículos	3,591	19,780	1,925	5,516	26,560	2,585	8,101	26,560	2,585	10,686
Muebles y enseres	2,841	7,401	384	3,225	6,968	362	3,587	6,968	362	3,948
Equipos de computación	621	802	240	861	1,200	359	1,220	1,200	359	1,579
Proceso automatización					14,200	1,425	1,425	28,400	2,851	4,276
Activo Fijo		113,305	4,893	29,696	124,613	6,547	36,243	138,813	16,424	52,666

ACTIVO	2015			2016			2017		
	Costo	Depreciación	Depreciación acumulada	Costo	Depreciación	Depreciación acumulada	Costo	Depreciación	Depreciación acumulada
No depreciable	48,012			48,012			48,012		
Terrenos	48,012	-	-	48,012	-	-	48,012	-	-
Depreciable	105,001			119,201			133,401		
Edificios	18,470	892	6,901	18,470	892	7,793	18,470	892	8,685
Maquinarias	9,203	9,375	35,544	9,203	9,375	44,919	9,203	9,375	54,294
Vehículos	26,560	2,585	13,270	26,560	2,585	15,855	26,560	2,585	18,440
Muebles y enseres	6,968	362	4,310	6,968	362	4,671	6,968	362	5,033
Equipos de computación	1,200	359	1,938	1,200	359	2,297	1,200	359	2,657
Proceso automatización	42,600	4,276	8,552	56,800	5,701	14,253	71,000	7,127	21,380
Activo Fijo	153,013	17,849	70,515	167,213	19,274	89,789	181,413	20,700	110,489

Naturalquimic Cía. Ltda.
Cálculo depreciaciones
Al 31 de diciembre

ACTIVO	2018		
	Costo	Depreciación	Depreciación acumulada
No depreciable	48,012		
Terrenos	48,012	-	-
Depreciable	147,601		
Edificios	18,470	892	9,577
Maquinarias	9,203	9,375	63,670
Vehículos	26,560	2,585	21,025
Muebles y enseres	6,968	362	5,394
Equipos de computación	1,200	359	3,016
Proceso automatización	85,200	8,552	29,932
Activo Fijo	195,613	22,125	132,614

Anexo 10: Tasa Interna de Retorno y Valor Actual Neto del proyecto

Naturalquimic Cía. Ltda.
Tasa Interna de Retorno y Valor Actual Neto del proyecto
Al 31 de diciembre

**Utilidad esperada en cada uno de los años proyectados del proyecto

Período	Flujo de Fondos
0	(85,200.00)
1	27,974.49
2	61,423.67
3	62,267.18
4	64,185.04
5	85,717.86
6	112,962.03

TIR	57%
VAN	162,616.97

Anexo 11: Análisis Vertical de los Estados de Situación Financiera 2012-2018

Naturalquimic Cía. Ltda. Análisis Vertical de los Estados de Situación Financiera 2012-2018 Estado de Resultados Integral Al 31 de diciembre

ACTIVO	2012	%	2013	%	2014	%	2015	%	2016	%	2017	%	2018	%
Caja chica	400	0%	550	0%	500	0%	500	0%	500	0%	500	0%	500	0%
Bancos	23,500	12%	12,780	7%	22,301	11%	24,531	12%	26,984	12%	37,497	16%	56,278	22%
Inversiones temporales	46,200	23%	31,831	17%	51,000	25%	56,100	27%	61,710	29%	67,881	30%	74,669	30%
Activo Disponible	70,100	34%	45,161	24%	73,801	36%	81,131	39%	89,194	41%	105,878	46%	131,447	52%
Cuentas por cobrar comerciales / Clientes	6,120	3%	11,881	6%	12,250	6%	13,475	6%	14,823	7%	16,305	7%	17,935	7%
Otras cuentas por cobrar	1,150	1%	925	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%
Impuestos anticipados	260	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%
Anticipo proveedores	674	0%	1,245	1%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%
Préstamos empleados	11,232	6%	4,620	2%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%
Otros Activos Corrientes	-	0%	670	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%
Activo Exigible	19,436	10%	19,341	10%	12,250	6%	13,475	6%	14,823	7%	16,305	7%	17,935	7%
Materia Prima e insumos	9,512	5%	16,215	9%	34,133	17%	35,925	17%	37,811	18%	39,796	17%	42,621	17%
Productos en proceso	3,954	2%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%
Productos terminados	8,600	4%	12,413	7%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%
(-)Obsolescencia de inventarios	(1,203)	-1%	(3,245)	-2%	(3,245)	-2%	(3,245)	-2%	(3,245)	-2%	(3,245)	-1%	(3,245)	-1%
Activo Realizable/Inventarios	20,863	10%	25,383	14%	30,888	15%	32,680	16%	34,566	16%	36,551	16%	39,376	16%
Cuentas transitorias / Activo	650	0%	362	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%
Transitorias	650	0%	362	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%
Seguros	3,120	2%	2,180	1%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%
Gastos anticipados	-	0%	250	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%
Gastos pagados por Adelantado	3,120	2%	2,430	1%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%
Activos Corrientes	114,169	56%	92,677	49%	116,939	58%	127,286	61%	138,582	64%	158,733	69%	188,759	75%
Activo fijo no depreciable	51,012	25%	48,012	26%	48,012	24%	48,012	23%	48,012	22%	48,012	21%	48,012	19%
Activo fijo depreciable	62,293	31%	76,601	41%	90,801	45%	105,001	50%	119,201	55%	133,401	58%	147,601	59%
Depreciación acumulada	(29,696)	-15%	(36,243)	-19%	(52,666)	-26%	(70,515)	-34%	(89,789)	-42%	(110,489)	-48%	(132,614)	-53%
Activo Fijo	83,609	41%	88,370	47%	86,147	42%	82,498	39%	77,424	36%	70,924	31%	62,999	25%
Pérdida de activo fijo	6,332	3%	6,332	3%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%
Cargos diferidos	6,332	3%	6,332	3%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%
Total del Activo	204,110		187,379	100%	203,085	100%	209,784	100%	216,006	100%	229,657	100%	251,758	100%

Naturalquimic Cía. Ltda.
Análisis Vertical de los Estados de Situación Financiera 2012-2018
Estado de Resultados Integral
Al 31 de diciembre

PASIVO			0%				0%						0%				0%						0%	
Cuentas comerciales proveedores	31,412	15%	22,103	12%	24,313	12%	26,745	13%	29,419	14%	27,388	12%	30,126	12%										
Anticipo Clientes	13,201	6%	16,120	9%	17,732	9%	19,505	9%	21,456	10%	23,601	10%	25,961	10%										
Otras cuentas por pagar	23,201	11%	18,681	10%	13,001	6%	14,301	7%	15,732	7%	17,305	8%	19,035	8%										
Beneficios Sociales	21,222	10%	29,021	15%	31,923	16%	35,115	17%	38,627	18%	42,490	19%	46,739	19%										
Impuestos por pagar	16,520	8%	15,525	8%	17,078	8%	18,785	9%	20,664	10%	22,730	10%	25,003	10%										
Pasivo Corriente	105,556	52%	101,450	54%	104,047	51%	114,452	55%	125,897	58%	133,513	58%	146,865	58%										
Provisión Jubilación patronal	17,000	8%	17,469	9%	17,878	9%	18,688	9%	19,907	9%	20,559	9%	21,588	9%										
Provisión deshaucio	6,700	3%	6,700	4%	6,700	3%	6,700	3%	6,700	3%	6,700	3%	6,700	3%										
Pasivo No Corriente	23,700	12%	24,169	13%	24,578	12%	25,388	12%	26,607	12%	27,259	12%	28,288	11%										
Total Pasivo	129,256	63%	125,619	67%	128,625	63%	139,840	67%	152,504	71%	160,772	70%	175,153	70%										
PATRIMONIO	0%		0%		0%		0%		0%		0%		0%											
Capital pagado	850	0%	676	0%	744	0%	818	0%	900	0%	990	0%	1,089	0%										
Reservas	50,148	25%	32,310	17%	11,493	6%	6,058	3%	(2,383)	-1%	(18,623)	-8%	(38,246)	-15%										
Otras reservas	800	0%	800	0%	800	0%	800	0%	800	0%	800	0%	800	0%										
Resultado del ejercicio	23,056	11%	27,974	15%	61,424	30%	62,267	30%	64,185	30%	85,718	37%	112,962	45%										
Total Cuentas patrimoniales	74,854	37%	61,760	33%	74,460	37%	69,943	33%	63,502	29%	68,884	30%	76,604	30%										
TOTAL PASIVO + CUENTAS PATRIMONIALES	204,110	100%	187,379	100%	203,085	100%	209,783	100%	216,006	100%	229,657	100%	251,757	100%										

Anexo 12: Análisis Vertical de los Estados de Resultados 2012-2018

Naturalquimic Cía. Ltda. Análisis Vertical de los Estados de Resultados 2012-2018 Estado de Resultados Integral Al 31 de diciembre

Estado de Resultados	2012	%	2013	%	2014	%	2015	%	2016	%	2017	%	2018	%
Ventas Netas	298,741		342,002		410,402		448,780		490,935		574,827		680,852	
(-)Costo de ventas	(218,121)	-73%	(248,121)	-73%	(255,764)	-62%	(287,559)	-64%	(324,032)	-66%	(365,904)	-64%	(419,743)	-62%
Utilidad Bruta	80,620	27%	93,881	27%	154,638	38%	161,221	36%	166,903	34%	208,923	36%	261,109	38%
Gastos administrativos	32,512	11%	36,852	11%	40,537	10%	44,591	10%	46,820	10%	51,503	9%	56,653	8%
Gastos de ventas	7,520	3%	9,206	3%	10,127	2%	11,139	2%	11,696	2%	12,866	2%	14,152	2%
Gastos operativos	6,120	2%	7,150	2%	7,865	2%	8,652	2%	9,084	2%	9,992	2%	10,992	2%
Total Gastos operacionales	46,152	15%	53,208	16%	58,529	14%	64,382	14%	67,601	14%	74,361	13%	81,797	12%
Utilidad Operacional	34,468	12%	40,673	12%	96,109	23%	96,840	22%	99,303	20%	134,563	23%	179,312	26%
Ingresos financieros	4,171	1%	6,209	2%	6,830	2%	7,513	2%	8,264	2%	9,091	2%	10,000	1%
Otros Ingresos	4,171	1%	6,209	2%	6,830	2%	7,513	2%	8,264	2%	9,091	2%	10,000	1%
Utilidad Neta Antes de PT	38,639	13%	46,882	14%	102,939	25%	104,353	23%	107,567	22%	143,653	25%	189,311	28%
(-) 15% participación trabajadores	5,796	2%	7,032	2%	15,441	4%	15,653	3%	16,135	3%	21,548	4%	28,397	4%
Utilidad Gravable	32,843	11%	39,850	12%	87,498	21%	88,700	20%	91,432	19%	122,105	21%	160,915	24%
(-) 22% Impuesto a la renta	7,225	2%	8,767	3%	19,250	5%	19,514	4%	20,115	4%	26,863	5%	35,401	5%
Utilidad del año	25,618	9%	31,083	9%	68,249	17%	69,186	15%	71,317	15%	95,242	17%	125,513	18%
10% Reserva legal	2,562	1%	3,108	1%	6,825	2%	6,919	2%	7,132	1%	9,524	2%	12,551	2%
Utilidad Neta y Resultado Integral del Año	23,056	8%	27,974	8%	61,424	15%	62,267	14%	64,185	13%	85,718	15%	112,962	17%

Anexo 13: Análisis Horizontal de los Estados de Situación Financiera 2012-2018

Naturalquimic Cía. Ltda. Análisis Horizontal de los Estados de Situación Financiera 2012-2018 Estado de Resultados Integral Al 31 de diciembre

ACTIVO	2012	2013	Variación	%	2014	Variación	%	2015	Variación	%	2016	Variación	%	2017	Variación	%	2018	Variación	%
Caja chica	400	550	150	27%	500	(50)	-10%	500	-	0%	500	-	0%	500	-	0%	500	-	0%
Bancos	23,500	12,780	(10,720)	-84%	22,301	9,521	43%	24,531	2,230	9%	26,984	2,453	9%	37,497	10,512	28%	56,278	18,782	33%
Inversiones temporales	46,200	31,831	(14,369)	-45%	51,000	19,169	38%	56,100	5,100	9%	61,710	5,610	9%	67,881	6,171	9%	74,669	6,788	9%
Activo Disponible	70,100	45,161	(24,939)	-55%	73,801	28,640	39%	81,131	7,330	9%	89,194	8,063	9%	105,878	16,683	16%	131,447	25,570	19%
Cuentas por cobrar comerciales / Clientes	6,120	11,881	5,761	48%	12,250	369	3%	13,475	1,225	9%	14,823	1,348	9%	16,305	1,482	9%	17,935	1,630	9%
Otras cuentas por cobrar	1,150	925	(225)	-24%	-	(925)	100%	-	-	0%	-	-	0%	-	-	0%	-	-	0%
Impuestos anticipados	260	-	(260)	100%	-	-	0%	-	-	0%	-	-	0%	-	-	0%	-	-	0%
Anticipo proveedores	674	1,245	571	46%	-	(1,245)	100%	-	-	0%	-	-	0%	-	-	0%	-	-	0%
Préstamos empleados	11,232	4,620	(6,612)	-143%	-	(4,620)	100%	-	-	0%	-	-	0%	-	-	0%	-	-	0%
Otros Activos Corrientes	-	670	670	100%	-	(670)	100%	-	-	0%	-	-	0%	-	-	0%	-	-	0%
Activo Exigible	19,436	19,341	(95)	0%	12,250	(7,091)	-58%	13,475	1,225	9%	14,823	1,348	9%	16,305	1,482	9%	17,935	1,630	9%
Materia Prima e insumos	9,512	16,215	6,703	41%	34,133	17,918	52%	35,925	1,792	5%	37,811	1,886	5%	39,796	1,985	5%	42,621	2,825	7%
Productos en proceso	3,954	-	(3,954)	100%	-	-	0%	-	-	0%	-	-	0%	-	-	0%	-	-	0%
Productos terminados	8,600	12,413	3,813	31%	-	(12,413)	100%	-	-	0%	-	-	0%	-	-	0%	-	-	0%
(-)Obsolescencia de inventarios	(1,203)	(3,245)	(2,042)	63%	(3,245)	-	0%	(3,245)	-	0%	(3,245)	-	0%	(3,245)	-	0%	(3,245)	-	0%
Activo Realizable/Inventarios	20,863	25,383	4,520	18%	30,888	5,505	18%	32,680	1,792	5%	34,566	1,886	5%	36,551	1,985	5%	39,376	2,825	7%
Cuentas transitorias / Activo	650	362	(288)	-80%	-	(362)	100%	-	-	0%	-	-	0%	-	-	0%	-	-	0%
Transitorias	650	362	(288)	-80%	-	(362)	100%	-	-	0%	-	-	0%	-	-	0%	-	-	0%
Seguros	3,120	2,180	(940)	-43%	-	(2,180)	100%	-	-	0%	-	-	0%	-	-	0%	-	-	0%
Gastos anticipados	-	250	250	100%	-	(250)	100%	-	-	0%	-	-	0%	-	-	0%	-	-	0%
Gastos pagados por Adelantado	3,120	2,430	(690)	-28%	-	(2,430)	100%	-	-	0%	-	-	0%	-	-	0%	-	-	0%
Activos Corrientes	114,169	92,677	(21,492)	-23%	116,939	24,262	21%	127,286	10,347	8%	138,582	11,297	8%	158,733	20,151	13%	188,759	30,026	16%
Activo fijo no depreciable	51,012	48,012	(3,000)	-6%	48,012	-	0%	48,012	-	0%	48,012	-	0%	48,012	-	0%	48,012	-	0%
Activo fijo depreciable	62,293	76,601	14,308	19%	90,801	14,200	16%	105,001	14,200	14%	119,201	14,200	12%	133,401	14,200	11%	147,601	14,200	10%
Depreciación acumulada	(29,696)	(36,243)	(6,547)	18%	(52,666)	(16,424)	31%	(70,515)	(17,849)	25%	(89,789)	(19,274)	21%	(110,489)	(20,700)	19%	(132,614)	(22,125)	17%
Activo Fijo	83,609	88,370	4,761	5%	86,147	(2,224)	-3%	82,498	(3,649)	-4%	77,424	(5,074)	-7%	70,924	(6,500)	-9%	62,999	(7,925)	-13%
Pérdida de activo fijo	6,332	6,332	-	0%	-	(6,332)	100%	-	-	0%	-	-	0%	-	-	0%	-	-	0%
Cargos diferidos	6,332	6,332	-	0%	-	(6,332)	100%	-	-	0%	-	-	0%	-	-	0%	-	-	0%
Total del Activo	204,110	187,379	(16,731)	-9%	203,085	15,706	8%	209,784	6,698	3%	216,006	6,222	3%	229,657	13,651	6%	251,758	22,101	9%

Naturalquimic Cía. Ltda.
Análisis Horizontal de los Estados de Situación Financiera 2012-2018
Estado de Resultados Integral
Al 31 de diciembre

PASIVO																			
Cuentas comerciales proveedores	31,412	22,103	(9,309)	-42%	24,313	2,210	9%	26,745	2,431	9%	29,419	2,674	9%	27,388	(2,031)	-7%	30,126	2,739	9%
Anticipo Clientes	13,201	16,120	2,919	18%	17,732	1,612	9%	19,505	1,773	9%	21,456	1,951	9%	23,601	2,146	9%	25,961	2,360	9%
Otras cuentas por pagar	23,201	18,681	(4,520)	-24%	13,001	(5,680)	-44%	14,301	1,300	9%	15,732	1,430	9%	17,305	1,573	9%	19,035	1,730	9%
Beneficios Sociales	21,222	29,021	7,799	27%	31,923	2,902	9%	35,115	3,192	9%	38,627	3,512	9%	42,490	3,863	9%	46,739	4,249	9%
Impuestos por pagar	16,520	15,525	(995)	-6%	17,078	1,553	9%	18,785	1,708	9%	20,664	1,879	9%	22,730	2,066	9%	25,003	2,273	9%
Pasivo Corriente	105,556	101,450	(4,106)	-4%	104,047	2,597	2%	114,452	10,405	9%	125,897	11,445	9%	133,513	7,616	6%	146,865	13,351	9%
Provisión Jubilación patronal	17,000	17,469	469	3%	17,878	409	2%	18,688	810	4%	19,907	1,219	6%	20,559	652	3%	21,588	1,029	5%
Provisión deshaucio	6,700	6,700	-	0%	6,700	-	0%	6,700	-	0%	6,700	-	0%	6,700	-	0%	6,700	-	0%
Pasivo No Corriente	23,700	24,169	469	2%	24,578	409	2%	25,388	810	3%	26,607	1,219	5%	27,259	652	2%	28,288	1,029	4%
Total Pasivo	129,256	125,619	(3,637)	-3%	128,625	3,006	2%	139,840	11,215	8%	152,504	12,664	8%	160,772	8,268	5%	175,153	14,380	8%
PATRIMONIO			-	0%		-	0%		-	0%		-	0%		-	0%		-	0%
Capital pagado	850	676	(174)	-26%	744	68	9%	818	74	9%	900	82	9%	990	90	9%	1,089	99	9%
Reservas	50,148	32,310	(17,838)	-55%	11,493	(20,817)	-181%	6,058	(5,435)	-90%	(2,383)	(8,441)	354%	(18,623)	(16,240)	87%	(38,246)	(19,623)	51%
Otras reservas	800	800	-	0%	800	-	0%	800	-	0%	800	-	0%	800	-	0%	800	-	0%
Resultado del ejercicio	23,056	27,974	4,919	18%	61,424	33,449	54%	62,267	844	1%	64,185	1,918	3%	85,718	21,533	25%	112,962	27,244	24%
Total Cuentas patrimoniales	74,854	61,760	(13,093)	-21%	74,460	12,700	17%	69,943	(4,517)	-6%	63,502	(6,442)	-10%	68,884	5,383	8%	76,604	7,720	10%
TOTAL PASIVO + CUENTAS PATRIMONIALES	204,110	187,379	(16,730)	-9%	203,085	15,706	8%	209,783	6,698	3%	216,006	6,223	3%	229,657	13,651	6%	251,757	22,100	9%

Anexo 14: Análisis Horizontal de los Estados de Resultados 2012-2018

Naturalquimic Cía. Ltda. Análisis Horizontal de los Estados de Resultados 2012-2018 Estado de Resultados Integral Al 31 de diciembre

Estado de Resultados	2012	2013	Variación	%	2014	Variación	%	2015	Variación	%	2016	Variación	%	2017	Variación	%	2018	Variación	%
Ventas Netas	298,741	342,002	43,261	13%	410,402	68,400	17%	448,780	38,378	9%	490,935	42,155	9%	574,827	83,892	15%	680,852	106,025	16%
(-)Costo de ventas	(218,121)	(248,121)	(30,000)	12%	(255,764)	(7,643)	3%	(287,559)	(31,795)	11%	(324,032)	(36,473)	11%	(365,904)	(41,872)	11%	(419,743)	(53,840)	13%
Utilidad Bruta	80,620	93,881	13,261	14%	154,638	60,757	39%	161,221	6,584	4%	166,903	5,682	3%	208,923	42,020	20%	261,109	52,185	20%
Gastos administrativos	32,512	36,852	4,340	12%	40,537	3,685	9%	44,591	4,054	9%	46,820	2,230	5%	51,503	4,682	9%	56,653	5,150	9%
Gastos de ventas	7,520	9,206	1,686	18%	10,127	921	9%	11,139	1,013	9%	11,696	557	5%	12,866	1,170	9%	14,152	1,287	9%
Gastos operativos	6,120	7,150	1,030	14%	7,865	715	9%	8,652	787	9%	9,084	433	5%	9,992	908	9%	10,992	999	9%
Total Gastos operacionales	46,152	53,208	7,056	13%	58,529	5,321	9%	64,382	5,853	9%	67,601	3,219	5%	74,361	6,760	9%	81,797	7,436	9%
Utilidad Operacional	34,468	40,673	6,205	15%	96,109	55,436	58%	96,840	731	1%	99,303	2,463	2%	134,563	35,260	26%	179,312	44,749	25%
Ingresos financieros	4,171	6,209	2,038	33%	6,830	621	9%	7,513	683	9%	8,264	751	9%	9,091	826	9%	10,000	909	9%
Otros Ingresos	4,171	6,209	2,038	33%	6,830	621	9%	7,513	683	9%	8,264	751	9%	9,091	826	9%	10,000	909	9%
Utilidad Neta Antes de PT	38,639	46,882	8,243	18%	102,939	56,057	54%	104,353	1,414	1%	107,567	3,214	3%	143,653	36,087	25%	189,311	45,658	24%
(-) 15% participación trabajadores	5,796	7,032	1,236	18%	15,441	8,409	54%	15,653	212	1%	16,135	482	3%	21,548	5,413	25%	28,397	6,849	24%
Utilidad Gravable	32,843	39,850	7,007	18%	87,498	47,648	54%	88,700	1,202	1%	91,432	2,732	3%	122,105	30,674	25%	160,915	38,809	24%
(-) 22% Impuesto a la renta	7,225	8,767	1,541	18%	19,250	10,483	54%	19,514	264	1%	20,115	601	3%	26,863	6,748	25%	35,401	8,538	24%
Utilidad del año	25,618	31,083	5,465	18%	68,249	37,166	54%	69,186	937	1%	71,317	2,131	3%	95,242	23,925	25%	125,513	30,271	24%
10% Reserva legal	2,562	3,108	547	18%	6,825	3,717	54%	6,919	94	1%	7,132	213	3%	9,524	2,393	25%	12,551	3,027	24%
Utilidad Neta y Resultado Integral del Año	23,056	27,974	4,919	18%	61,424	33,449	54%	62,267	844	1%	64,185	1,918	3%	85,718	21,533	25%	112,962	27,244	24%