

ANÁLISIS DE LA GESTIÓN FINANCIERA EN LA EMPRESA PROMOVER S.A.S DE
LA CIUDAD IBAGUÉ A PARTIR DE SUS ESTADOS FINANCIEROS DEL 2018 – 2019

ANGIE PAOLA CÁRDENAS RODRIGUEZ
DANIELA OSPINA LÓPEZ
NURY MARCELA PEÑUELA OSORIO

UNIVERSIDAD COOPERATIVA DE COLOMBIA
CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, ECONÓMICAS Y CONTABLES
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
IBAGUÉ - TOLIMA
OCTUBRE 2020



Esta obra está bajo una [Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivadas 4.0 Internacional](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/).

ANÁLISIS DE LA GESTIÓN FINANCIERA EN LA EMPRESA PROMOVER S.A.S DE
LA CIUDAD IBAGUÉ A PARTIR DE SUS ESTADOS FINANCIEROS DEL 2018 – 2019

ANGIE PAOLA CÁRDENAS RODRIGUEZ
DANIELA OSPINA LÓPEZ
NURY MARCELA PEÑUELA OSORIO

DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO
MARIO SAMUEL RODRIGUEZ BARRERO

UNIVERSIDAD COOPERATIVA DE COLOMBIA
CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, ECONÓMICAS Y CONTABLES
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
IBAGUÉ - TOLIMA
OCTUBRE 2020



Esta obra está bajo una [Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivadas 4.0 Internacional](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/).

TABLA DE CONTENIDO

1. INTRODUCCIÓN	7
2. OBJETIVOS	8
2.1. Objetivo general	8
2.2. Objetivos específicos	8
3. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	9
4. JUSTIFICACION.....	10
5. MARCO CONCEPTUAL.....	11
5.1. Gestión financiera	11
5.2. Estructuras financieras.....	11
5.3. Costo de capital.....	12
5.4. Administración de activos de largo y corto plazo.....	13
5.5. Planeación financiera y análisis de costo, beneficio y utilidad.....	15
6. METODOLOGIA.....	16
7. PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA.....	17
8. ANALISIS DE LAS ESTRUCTURAS FINANCIERAS E COSTO DE CAPITAL Y INDICADORES FINANCIEROS PARA LA EMPRESA PROMOVER S.A.S.....	18
8.1. Costo de capital o promedio ponderado (WACC)	26
8.2. Indicadores financieros.....	26
9. PLANEACIÓN FINANCIERA Y ANALISIS DEL COSTO, BENEFICIO Y UTILIDAD.	32
CONCLUSIONES.....	38
RECOMENDACIONES.....	40
BIBLIOGRAFÍA.....	41



LISTA DE FIGURAS

Figura N° 1: Grafico Servicios con mayor afectación financiera	34
Figura N° 2: Grafico de los Servicios con mayor afectación en cantidades.....	35
Figura N° 3: Grafico de la Mayor variación porcentual e ingresos.....	36
Figura N° 4: Grafico con la variación de Julio a Diciembre por referencias	37



LISTA DE TABLAS

Tabla N° 1: Estado de situación Financiera Activo Corriente	18
Tabla N° 2: Estado de situación Integral Activo no corriente	19
Tabla N° 3: Estado de Situación Financiero Pasivo	20
Tabla N° 4: Estado de Situación Financiero Patrimonio	22
Tabla N° 5: Estado de Situación Integral Ingresos y costos Operacionales	23
Tabla N° 6: Estado de Situación Integral Gastos y Utilidad Operacional.....	23
Tabla N° 7: Estado de Situación Integral Utilidad antes de impuesto y Utilidad neta	25
Tabla N° 8: WACC años 2018 y 2019	26
Tabla N° 9: Indicador de Liquidez.....	27
Tabla N° 10: Indicador de Rentabilidad	28
Tabla N° 11: Indicador de Rotación.....	29
Tabla N° 12: Indicador de Endeudamiento.....	29
Tabla N° 13: Indicadores Inductores Operativos	31
Tabla N° 14: Indicador de Análisis del KTNO	31
Tabla N° 15: Resumen del Presupuesto Promover S.A.S.....	33



RESUMEN

Este trabajo de grado tiene como objetivo identificar la gestión del área financiera de la empresa Promover SAS por medio de los conocimientos adquiridos durante el seminario de gerencia estratégica financiera, en los diferentes módulos planteados y ejecutados. La estructura financiera, costo de capital nos ayudan a identificar la situación financiera que tiene la empresa en los periodos 2018-2019, para la planeación financiera y análisis de costos, beneficios y utilidad, se elabora con la oportunidad de verificar el presupuesto de la empresa en una comparación de su presupuesto proyectado y su presupuesto ejecutado, donde ayuda a tomar decisiones frente a la política de financiación, inversión y presupuesto de la empresa.

Palabras Claves: Análisis financieros, Indicadores de rentabilidad, Estados financieros, Presupuesto, Variación, Proyección.

ABSTRACT

This degree work aims to identify the management of the financial area of the company Promover SAS through the knowledge acquired during the financial strategic management seminar, in the different modules proposed and executed. The financial structure, cost of capital help us to identify the financial situation that the company has in the 2018-2019 periods, for financial planning and analysis of costs, benefits and utility, it is prepared with the opportunity to verify the company's budget in a comparison of its projected budget and its executed budget, where it helps to make decisions regarding the financing, investment and budget policy of the company.

Keywords: Financial Analysis, Profitability Indicators, Financial Statements, Budget, Variation, Projection.



Esta obra está bajo una [Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivadas 4.0 Internacional](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/).

1. INTRODUCCIÓN

El presente trabajo tiene por objeto el fortalecimiento de nuestros conocimientos en el tema de gerencia estratégica financiera profundizando en el análisis de estructuras financieras, costo de capital, y los presupuestos de su planeación financiera analizando el costo, beneficio y utilidad. Permittedole al estudiante extraer el mayor conocimiento posible en las diferentes metodologías ayudando a la toma de decisiones y de este modo poder contar con capacidades y la información necesaria para el análisis de la situación organizacional efectiva para el caso de la empresa Promover SAS.

La gerencia estratégica financiera es muy importante aplicarla en una organización ya que esta se encarga de la eficiente administración de los recursos y sobre todo en el adecuado manejo del capital de trabajo siendo esta la fuente principal para mantener o buscar el equilibrio optimo en las empresas contribuyendo al logro de los objetivos definidos. El presente seminario se desarrolló en dos (2) módulos, los cuales nos va a permitir el desarrollo a cabalidad en el análisis e investigación permitiéndonos contar con conocimientos necesario para aplicarlos y ayudar a las organizaciones.

Es importante para la formación del administrador de empresas saber cómo se debe evaluar una empresa dado que es una de las principales funciones del administrador y son: planear, organizar, dirigir y controlar.

2. OBJETIVOS

2.1. Objetivo general

Proponer estrategias financieras para la empresa Promover S.A.S partiendo de los casos visto y de situaciones reales, promoviendo la investigación y aplicando de la metodología vista en los diferentes módulos, permitiéndonos lograr una mayor comprensión y mejor aprendizaje.

2.2. Objetivos específicos

- Inspeccionar los estados financieros de la empresa Promover S.A.S para el periodo 2018 y 2019.
- Comprender la dinámica de los diferentes contextos financieros mediante el análisis de los estados y estructura financiera de la empresa de estudio.
- Determinar los indicadores o razones financieras para establecer si la compañía es líquida y rentable, así como determinar su capacidad para generar recursos y su nivel de endeudamiento.
- Evaluar el presupuesto de Julio a Diciembre de la empresa Promover S.A.S frente la situación del Covid-19.
- Interpretar los escenarios que se obtienen por el ajuste del presupuesto de la empresa Promover S.A.S.

3. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En vista de la importancia de evaluar el desempeño financiero en las organizaciones, se decidió realizar un diagnóstico financiero para la empresa Promover S.A.S, debido a que en la actualidad no se está generando los resultados que se tenían previsto por la Emergencia sanitaria a causa del Covid 19 que se está viviendo en el mundo entero. Este diagnóstico se desarrolla a fin de identificar las falencias en el uso y manejo de sus finanzas, así como también verificar los procesos eficientes e ineficientes que se están ejecutando, analizando el estado actual y a partir de esto poder generar estrategias y planes de acción que permitan establecerse mejoras inmediatas con el propósito de velar por el excelente rendimiento de los recursos financieros.

A partir de lo anteriormente mencionado poder resolver algunos interrogantes tales como ¿Cómo está la estructura financiera, costos de capital e indicadores financieros de la empresa? ¿Cómo está integrando su planeación financiera, análisis de costos, beneficio y utilidad?

4. JUSTIFICACIÓN

La aplicación de la herramienta de diagnóstico financiero para la empresa Promover S.A.S, es gran importancia ya que su objetivo radica en determinar la situación financiera y ayudar a la gestión administrativa. La situación actual ha conllevado a que las empresas tengan que mejorar día a día en todos sus procesos con el objetivo de mitigar el impacto en sus finanzas, ajustar sus presupuestos y re direccionar el futuro de la empresa. Pues a partir de esta se conoce cómo se encuentra en sus niveles de eficiencia y efectividad. Evaluando sus expectativas, es decir la manera en que se deba llevar acabo la buena toma de decisiones para el direccionamiento correcto de los procesos y recursos, permitiendo formular planes de acción y estrategias en donde se reconozcan las oportunidades, amenazas, debilidades y fortalezas, de tal manera que sea más competitiva y genere valor en su mercado.

Este análisis le permitirá al gerente de la empresa Promover S.A.S, obtener más claridad sobre el estado actual de su negocio permitiendo evaluar, corregir, optimizar y aumentar los recursos que se le invierte a la organización. Es decir poder proyectar la empresa hacia el futuro con sus inversores, proveedores, recursos y servicios.

5. MARCO CONCEPTUAL

5.1. Gestión financiera

La gestión financiera es uno de los aspectos más importantes que existe en cualquier organización sin importar su tamaño o al sector que pertenezca, según Segovia, (2017) la gestión financiera para las organizaciones es hacer que la organización se maneje con eficiencia y eficacia, ya que se trata de propiciar un manejo técnico, humano y transparente en el proceso tan delicado de la administración y la asignación de los recursos financieros en las organizaciones productoras de bienes y/o servicios.

De acuerdo a lo anterior, la gestión financiera es tan necesario para contribuir el adecuado manejo de los recursos financieros con el objetivo de multiplicar el capital invertido e reinvertir las utilidades de la empresa de modo a que se ocupa de la rentabilidad, gastos, crédito, efectivo en el cual conlleva a la organización resultados de manera satisfactorios.

El objetivo de la gestión financiera según Padilla Cordoba, (2016) es hacer que la organización se desenvuelva con efectividad, apoyar a la mejor toma de decisiones financieras y generar oportunidades de inversión para la organización. Por ende, las finanzas como agentes económicos se encarga del buen funcionamiento de la gestión y en la optimización de los recursos y en la interpretación de estados financieros, estados de resultados, estados en efectivo y más, teniendo un buen control nos ayuda a gestionar bien los recursos.

5.2. Estructuras financieras

El análisis de la estructura financiera constituye el capital de financiamiento, o lo que es lo mismo las fuentes financieras de la empresa, la teoría más cercana que define las decisiones tomadas financieramente por las empresas es la teoría del equilibrio, la cual asume que existe una estructura financiera óptima por medio de la combinación de los

recursos propios y ajenos que permitan incrementar el valor en mercado de la empresa y que disminuya el costo del capital (Cabrer & Rico, 2015).

Según Altuve, (2016) la a estructura financiera tenderá a ser adecuada u óptima, cuando los niveles de sus componentes se asocian con un costo individual de capital mínimo, que permita alcanzar la rentabilidad esperada. De acuerdo a ello, nos permite conocer y determinar cómo están siendo realmente financiados los activos, consiste en identificar si está generando o destruyendo valor y está relacionada directamente en la búsqueda de la rentabilidad y la indagación de establecer si la estructura financiera que maneja actualmente la empresa está alineada con su operación comercial y de financiamiento.

La estructura financiera, se conceptúa seguidamente en la función de los recursos de la empresa,

La estructura financiera de la empresa es la composición de los recursos financieros que la empresa ha captado o producido, es la relación entre pasivo y capital, esto es, el uso de recursos externos (pasivos) e internos (capital) derecho del estado, de situación financiera o balance, en donde aparecen sus pasivos y el capital contable (Grass & Isidro, 2016)

Por consiguiente, el análisis de la estructura financiera permitirá medir la capacidad del endeudamiento, su liquidez, su rentabilidad, fortaleza y debilidad financiera y por último su rotación, esto conllevará a la facilidad del análisis financiero de la empresa para la toma de decisiones.

5.3. Costo de capital

Por otro lado encontramos los costos. Los costos son las inversiones que se realizan con la expectativa de obtener beneficios presentes y/o futuros (Villareal & Soto, 2014). Por lo tanto se puede inferir que, los costos son una inversión que se le realiza a la organización y que estos se retribuyen en beneficios porque están relacionados directamente con la actividad propia de la empresa.

En consiguiente encontramos el costo de capital. Según Alvarado Verdín (2012). La tasa de interés que precisa el rendimiento esperado por un acreedor o inversionista como compensación al riesgo que implica facilitar recursos monetarios a las empresas que solicitan financiamiento para el desarrollo de sus operaciones o proyectos. De acuerdo a ello, podemos decir que el costo de capital es la manera en que un acreedor o accionista esperan una ganancia adicional en compensación por el riesgo en el que incurren.

También encontramos lo manifestado por los autores Peña & Linares, (2015). El coste del capital es uno de los factores principales de la determinación del valor de la empresa al ser utilizado como la tasa de descuento que actualiza la corriente de flujos de caja que la compañía promete generar. De modo que se puede decir que, el costo de capital es el parámetro de referencia que debemos usar para medir si una opción de inversión es, o no es, atractiva evaluando su riesgo y así mismo permitirá obtener la información respecto al costo de las deudas, costo de los bonos y por último costo del capital contable común.

Dentro de los componentes de dicho costo de capital está el costo de deuda y el cual hace referencias a un costo de tasa de interés implícito a la deuda financiera, los costos de fondos propios que son los rendimientos que tienen los accionista o dueños de la empresa por la actividad es decir lo que se espera tener por la actividad y los costos de capital contable común se dice que se puede percibir de dos fuentes y son la interna que hace referencia a las utilidades que genera la misma empresa y la externa hace referencia a la emisión de bonos o nuevas acciones comunes.

5.4. Administración de activos de largo y corto plazo

La administración del activo de corto plazo y este hace referencia al activo circulante y que se le denominan administración del capital de trabajo que involucra la cartera, inventarios e inversiones en financiamiento cuyo retorno no sea superior a un año, contando con un aliado estratégico importante y es el flujo de caja. Según Morales Castro (2014) En el caso de los activos circulantes se incluyen: La caja y bancos, inversiones en valores, cuentas por cobrar e inventarios; en el renglón de los pasivos circulantes se

incluyen: proveedores, prestamos de corto plazo, y todos los rubros que está obligada la empresa en el corto plazo.

De acuerdo a lo anterior, toda empresa debe centrarse en realizar un diagnóstico financiero involucrando los diferentes indicadores de liquidez, de operación o actividad para diseñar estrategias que trabajen en pro al desarrollo normal de sus operaciones, es poderse solventar mediante el pago oportuno a sus proveedores en materias primas, el suministro de los bienes y servicios, al pago salarial de sus colaboradores, al pago de impuestos en las fechas estipuladas. Todo esto trabajando de la mano con un proceso de planeación financiera de los recursos en el corto plazo y un seguimiento constante al flujo de los recursos económicos, obteniendo así poderse anteceder a las situaciones en cuanto a su capacidad financiera conllevando a la empresa a la sostenibilidad y crecimiento.

En la administración del activo largo plazo tiene una participación importante dentro de la estructura organizacional ya que se utilizan para la solvencia de la misma. El término a largo plazo (no circulante) incluye activos tangibles, intangibles y financieros que, por su naturaleza, son recuperables a largo plazo; es decir, no son recuperables en el ciclo normal de operaciones (Iturriaga, 2016).

Se puede expresar que tienen relación con los inversores en el largo plazo de manera permanente ayudando con el objeto de la organización por medio de los fondos de inversión, documentos por cobrar en el largo plazo, propiedad planta y equipo. También tiene participación el flujo de caja donde podemos evidenciar en detalle los ingresos y egresos monetarios que tiene la organización, PRI es el indicador que permite medir el tiempo que se recupera el total de la inversión a valor presente, Valor presente actual neto (VPN) el cual evalúa el proyecto de inversión en el largo plazo, la tasa interna de retorno (TIR) es la tasa de interés que permite identificar la rentabilidad que genera un proyecto y el costo anual equivalente (CAUE) siendo este un indicador que evalúa el rendimiento que genera la inversión en el proyecto durante un periodo determinado.

Podemos decir que la administración del activo en el corto y largo plazo es sin duda una pieza fundamental para todas las organizaciones. El efectivo le permitirá a la empresa adquirir nuevas mercancías o liquidar sus compromisos, dando como resultado en algunas ocasiones existan excedentes o faltantes de efectivo. Ambas situaciones son inadecuadas financieramente, porque el exceso crea dinero ocioso, y el faltante afecta al tener que pagar obligaciones con sobreprecio por la mora o el no contar con recursos para el desempeño de las operaciones normales de la empresa (Cosío, 2016). Podemos deducir que tener un buen manejo del efectivo y grado de liquidez conlleva a él buen funcionamiento de la empresa, cumpliendo a cabalidad con todos los compromisos y requerimientos en cada uno de los periodos y sobre todo ayudando a la toma de decisiones.

5.5. Planeación financiera y análisis de costo, beneficio y utilidad

El presupuesto en el plan financiero. Según Levy, (2005). Aquella profundidad analítica, las operaciones e inversiones de una entidad, hasta llegar a la mínima expresión de prever cuantos fondos se asignaran para el pago ya sea de mano de obra, materiales, bienes de capital y demás. Para el presupuesto se entiende que es la proyección que se tiene para que la empresa logrando cumplir las metas que se pueden controlar por medio de indicadores financieros, abarcando el presupuesto maestro. Es el Plan integrador y coordinador, que expresa en términos financieros los objetivos de la empresa, este se integra por los presupuestos de operación y financiero (Salcido & Guerra, 2010). Generado así que las empresas deben medir sus objetivos y las metas que ayudaran a disponer en un futuro su crecimiento corporativo.

Con las organizaciones la planeación financiera es de suma importancia. Según (Castro & Castro, 2014) se establece la manera de cómo se logran las metas; además, representan la base de toda actividad económica de la empresa. Demostrándonos el autor que en las organizaciones se les facilite las formas de controlar y se logren cumplir con los objetivos que se propuso al principio de la planeación, este factor ayuda a crecer a toda organización para poder determinar las decisiones que se requieran tomar frente

a las inversiones y financiamiento que se necesite obtener para seguir con la actividad de la empresa.

Para el tema de las finanzas, el costo corresponde. Aquel valor del consumo de recursos en que se incurre para generar un servicio, el cual puede ser económico o financiero (Alcayaga, 2010). De acuerdo a ello podemos ver que el costo nos ayuda a definir los recursos que se deben manejar de forma pasiva puesto que implican un desembolso monetario para las empresas, siendo así que existen varios tipos de costos que ayudan a analizar y tomar decisiones respecto al manejo del dinero que está utilizando las organizaciones.

En las actividades financieras la utilidad. Según Financiera, (2014) Es el resultado de restar a los ingresos obtenidos en un período, los gastos que se generaron para obtener esos ingresos. Interpretando la opinión del autor encontramos que la utilidad ayuda a que la empresa determine las necesidades que tiene en los periodos con la satisfacción empresarial para averiguar si se generó pérdidas o ganancias para la organización.

6. METODOLOGIA

Este trabajo se realizó a la empresa Promover SAS localizada en la ciudad y sede de Ibagué, la metodología que se llevó a cabo para analizar del cómo se encontraba la empresa fue a partir de un análisis, datos numéricos y la situación actual del país respecto al Covid- 19, donde nos permitió comprender de manera clara la situación de la empresa en un periodo determinado y en establecer un panorama a futuro.

La metodología desarrollada para la ejecución de éste análisis financiero, en cuanto a su tipo de investigación fue descriptiva, por medio de la cual se aplicó métodos cuantitativos, la muestra de estudio fue hacia la empresa Promover SAS, se comprende desde el diagnóstico y el análisis que tiene como objeto identificar las condiciones actuales de la empresa. En el cual consistió en identificar y evaluar datos específicos que tiene como finalidad medir, gestionar y del mismo modo inspeccionar los estados financieros y la

planeación financiera, análisis de costo, beneficio y utilidad de la empresa y por último los indicadores financieros a través de los cuales se podrá identificar las medidas con el fin de maximizar sus beneficios e incrementar su valor; dichos temas a tratar de cierta manera fueron importantes, ya que consistieron en un análisis del cómo estaba la empresa durante los periodos del 2019 y 2018 y sus proyecciones a 6 meses en el año actual.

7. PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA

Promover SAS, es una institución prestadora de servicios (IPS), la empresa inicio actividades el 3 de marzo de 1997 hoy en día cuenta con 23 años de experiencia en el país, fue constituida por cuatro profesionales de la salud los cuales iniciaron labores en actividades de Promoción y Prevención, pero a lo largo de los años los servicios se fueron ampliando hasta constituirse en una IPS (Promover SAS, s.f.).

Es una institución orientada a contribuir en el mejoramiento de la calidad de los usuarios contando con profesionales idóneos, comprometidos, con calidez humana, con eficiencia y responsabilidad, los servicios que presta la empresa son de alta tecnología y cuenta con una infraestructura que cumple con los estándares de calidad, para el año actual la empresa se mantendrá como la IPS líder en la prestación de servicios de salud encaminada al cumplimiento de los estándares de acreditación. (Promover SAS, s.f.).

Dentro de los servicios que presta están el de Ambulancias a través del Transporte Asistencial Básico, Medicina General. Enfermería, Pediatría, Dermatología, Medicina Interna, Ginecología, Otorrinolaringología, Alergología. Medicina Familiar. Nutrición. Odontología general, Endodoncia y Ortodoncia. Terapia Física, Terapia Respiratoria, Terapia Ocupacional y Terapia de Lenguaje.

Actualmente cuenta con tres sedes una es en el Tolima, Valle del cauca y Cundinamarca con servicios diferenciales en cada ciudad.

8. ANALISIS DE LAS ESTRUCTURAS FINANCIERAS E COSTO DE CAPITAL Y INDICADORES FINANCIEROS PARA LA EMPRESA PROMOVER S.A.S

La estructura financiera de la empresa Promover SAS se empezará por analizar los estados financieros, estos hacen referencia al balance general o estado de situación financiera, y el estado de situación integral o actualmente conocido como el estado de resultados.

El estado de situación financiera de la empresa Promover S.A.S nos permitió realizar el trabajo, con el fin de analizar la situación que maneja la entidad frente a su activo, pasivo y patrimonio para los años 2018 – 2019.

Tabla N° 1: Estado de situación Financiera Activo Corriente

DESCRIPCION	ANALISIS VERTICAL VS ACTIVO		ANALISIS VERTICAL VS GRUPO		ANALISIS VERTICAL VS CLASE		ANALISIS HORIZONTAL	
	2018	2019	2018	2019	2018	2019	%	\$
ACTIVO								
<i>ACTIVO CORRIENTE</i>								
Efectivo y equivalente al Efectivo	22%	9%	27%	11%	22%	9%	-57%	\$ 1.671.571.551
Caja	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	\$ -
Bancos	22%	9%	27%	11%	22%	9%	-57%	-\$ 1.671.571.551
Inversiones e Instrum. Derivados	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	\$ -
Salud Total	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	\$ -
Grupo Aval	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	\$ -
Club Campestre	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	\$ -
Cuentas Por Cobrar	59%	75%	72%	89%	59%	75%	34%	\$ 2.637.598.560
De servicios de Salud	48%	55%	59%	65%	48%	55%	21%	\$ 1.324.232.333
Por cobrar Accionistas	5%	18%	6%	22%	5%	18%	295%	-\$ 1.909.527.940
Anticipos y Avances	4%	2%	4%	3%	4%	2%	-35%	-\$ 159.453.854
Ingresos por Cobrar	0%	0%	0%	0%	0%	0%	-1%	-\$ 550.000
Anticipos de Impuestos	5%	5%	6%	6%	5%	5%	-2%	-\$ 13.718.637
Deterioro de Cartera	-3%	-6%	-3%	-7%	-3%	-6%	115%	-\$ 422.439.221
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	82%	84%	100%	100%	82%	84%	9%	\$ 966.027.009

Fuente: Estado de situación financiera de la empresa Promover SAS

Para el total de los Activos Corrientes de la tabla anterior se puede decir que están representados por el 82% del 100% frente al total de la utilidad de la empresa; identificando que la cuenta más representativa es el efectivo y tiene su mayor concentración en bancos con una participación para el 2018 frente a su total de los activos del 22% mientras que para el 2019 disminuyó su participación al 9%, dicha disminución

se debe al buen uso de los recursos para el pago de sus obligaciones financieras, cuentas por pagar y proveedores.

Frente al total del Activo Corriente se da una participación para el 2018 del 27% y disminuyo el 11% para el año 2019. Podemos determinar que el total de los activos corrientes tuvieron una variación porcentual de los dos periodos con una disminución del -57% equivalentes a -\$1.671.571.551.

El grupo de las Inversiones E Instrumentos Derivados tiene poca participación frente al total del activo, para el año 2018 del 0,22% disminuyendo en el 2019 en 0,21%, frente su total del activo corriente representa el 0,27% para el año 2018 y el 0,25% para el año 2019 siendo así que no genera ninguna rentabilidad de tal motivo se presenta dicha disminución en el activo corriente.

Por ultimo las Cuentas Por Cobrar tiene su mayor participación en la cuenta de servicios de salud, frente a su total de activos se da un aumento para el año 2019 del 75% y el 89% al total del activo y para el 2018 del 72% ante su activo corriente siendo así que para los dos periodos su variación de aumento fue del 34% y representa en valor monetario del \$2.637.598.560. Seguidamente en el rubro por cobrar accionista se da un aumento para el año 2019 de \$2.556.995.170 con una diferencia de \$1.909.527.940 al valor del año 2018.

Tabla N° 2: Estado de situación Integral Activo no corriente

DESCRIPCION	ANALISIS VERTICAL VS ACTIVO		ANALISIS VERTICAL VS GRUPO		ANALISIS VERTICAL VS CLASE		ANALISIS HORIZONTAL	
	2018	2019	2018	2019	2018	2019	%	\$
ACTIVO NO CORRIENTE								
Propiedad planta y equipo	18%	16%	100%	100%	18%	16%	-4%	-\$ 97.972.858
Terrenos	2%	2%	13%	13%	2%	2%	0%	\$ -
Edificaciones	11%	10%	60%	63%	11%	10%	0%	\$ -
Maquinaria y Equipo	0%	0%	1%	1%	0%	0%	0%	\$ -
Equipo de Oficina	2%	2%	10%	12%	2%	2%	18%	\$ 41.249.800
Equipo de Computacion	1%	1%	7%	8%	1%	1%	5%	\$ 7.760.000
Equipo Medico	7%	7%	38%	43%	7%	7%	10%	\$ 84.634.861
Equipo de Transporte	10%	9%	55%	57%	10%	9%	0%	\$ -
Depreciacion Acumulada	-15%	-16%	-83%	-97%	-15%	-16%	12%	-\$ 231.617.519
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	18%	16%	100%	100%	18%	16%	-4%	-\$ 97.972.858
TOTAL ACTIVO	100%	100%			100%	100%	7%	\$ 868.054.152

Fuente: Estado de la situación financiera de la empresa Promover SAS

En el Activo No Corriente encontramos el grupo de propiedad planta y equipo teniendo una participación ante el total de activo para el 2018 del 18% disminuyendo para el 2019 en 16% frente su participación en el total activo no corriente en el 2018 tiene el 100% de su participación para ambos periodos y representa variación porcentual frente al año anterior por -4% equivalente a \$-97.955.591.

En la siguiente tabla se observa que los Pasivos Corrientes generan una mayor representación frente al pasivo no corriente la empresa a corto plazo está endeudada y no es bueno porque si tuviera que pagar sus obligaciones no tendría como pagarlas, lo ideal es el pasivo corrientes este en un bajo nivel que el pasivo no corriente.

Tabla N° 3: Estado de Situación Financiero Pasivo

DESCRIPCION	ANALISIS VERTICAL VS ACTIVO		ANALISIS VERTICAL VS GRUPO		ANALISIS VERTICAL VS CLASE		ANALISIS HORIZONTAL	
	2018	2019	2018	2019	2018	2019	%	\$
PASIVO CORRIENTE								
Obligaciones Financieras	3%	1%	12%	5%	11%	4%	-75%	-\$ 283.946.973
Proveedores	2%	0%	7%	3%	6%	3%	-68%	-\$ 146.989.235
Cuentas Por Pagar	5%	1%	19%	5%	18%	4%	-84%	-\$ 511.965.232
Retencion en la Fuente	0%	0%	2%	2%	2%	2%	-31%	-\$ 18.659.299
Retenciones de Nomina	0%	0%	0%	0%	0%	0%	1216%	\$ 1.147.804
Impuestos	11%	7%	48%	48%	44%	40%	-32%	-\$ 475.864.310
Beneficios a Empleados	2%	5%	10%	33%	9%	27%	128%	\$ 393.184.374
Otros Pasivos	0%	1%	2%	4%	2%	4%	56%	\$ 33.489.892
TOTAL PASIVO CORRIENTE	24%	15%	100%	100%	91%	83%	-32%	-\$ 1.009.602.979

PASIVO NO CORRIENTE								
Dividendos y Participaciones	2%	2%	100%	49%	9%	9%	-28%	-\$ 86.024.711
Obligaciones Financieras	0%	2%	0%	51%	0%	9%	0%	\$ 223.532.242
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	2%	3%	100%	100%	9%	17%	45%	\$ 137.507.531
TOTAL PASIVO	26%	18%			100%	100%	-25%	-\$ 872.095.448

Fuente: Estado de la situación financiera de la empresa Promover SAS

En el Pasivo Corriente encontramos el grupo de obligaciones financieras que tiene una participación ante el total de activo para el 2018 del 3% disminuyendo para el 2019 en 1% frente su participación en el total pasivo corriente 2018 tiene el 12% y disminuyo al 5% para el 2019 y a su participación en el total pasivo para el 2018 del 11% disminuyendo para el 2019 al 4% presentando una variación porcentual por -75% equivalente a \$-283.946.973.

En el grupo de Proveedores se tiene una participación ante el total de activo para el 2018 del 2% disminuyendo para el 2019 en 0,5% de modo que la empresa pago el total o parcialmente la cuenta y no genera una gran representación, frente su participación del total pasivo corriente 2018 7% y para el 2019 con una disminución en un 3% y seguidamente a su participación en el total pasivo para el 2018 del 6% disminuyendo para el 2019 al 3% presentando una variación porcentual del -68% equivalente a \$-146.989.235.

En el grupo de Cuentas Por Pagar se tiene una participación ante el total de activo para el 2018 del 5% disminuyendo para el 2019 en 1% frente su participación del total pasivo corriente 2018 con 19% y para el 2019 con una disminución en un 5% y frente a su participación en el total pasivo para el 2018 del 18% disminuyendo para el 2019 al 4% presentando una variación porcentual del -84% equivalente a \$-511.965.232. Generando una financiación y participación menos costosa con los terceros.

Para finalizar con el análisis del balance general, se observa (véase en la tabla N°4) el Patrimonio para la empresa se está financiando en un 26% con los terceros del 100% de manera que el 74% está financiado con los accionistas, de modo que no sería bueno ya

que los accionistas pediría un respaldo de su dinero invertido en la empresa y así mismo exigiría una mayor rentabilidad.

Tabla N° 4: Estado de Situación Financiero Patrimonio

DESCRIPCION	ANALISIS VERTICAL VS ACTIVO		ANALISIS VERTICAL VS GRUPO		ANALISIS VERTICAL VS CLASE		ANALISIS HORIZONTAL	
	2018	2019	2018	2019	2018	2019	%	\$
PATRIMONIO								
Capital Social	0%	0%			0%	0%	0%	\$ -
Reservas	0%	0%			0%	0%	0%	\$ -
Presente Resultado	22%	13%			30%	15%	-40%	\$ 1.156.278.699
Resultados Anteriores	42%	60%			57%	74%	53%	\$ 2.896.445.566
Efecto Convergencia	9%	8%			12%	10%	0%	\$ -
TOTAL PATRIMONIO	74%	82%			100%	100%	18%	\$ 1.740.166.867

Fuente: Estado de la situación financiera de la empresa Promover SAS

Encontramos el grupo de capital social que tiene una participación ante el total de activo para el 2018 del 0,31% disminuyendo para el 2019 y quedando en 0,29%, en la participación en lo referente al total patrimonio para el 2018 fue de 0,42% disminuyendo para el 2019 al 0,35% sin generar una variación significativa debido a que no hubo ninguna participación o ingreso de otro socio nuevo para la empresa.

Para el grupo de reservas tiene una participación ante el total de activo para el 2018 del 0,21% disminuyendo para el 2019 y quedando en 0,20%, en la participación en lo referente al total patrimonio para el 2018 fue de 0,28% disminuyendo para el 2019 al 0,24% sin generar una variación significativa porcentual del 0 en pesos igual a 0.

El estado de situación integral de la empresa Promover S.A.S al ser analizado podemos verificar la manera en cómo se encuentran los ingresos y los gastos de esta entidad para los años 2018 – 2019.

En los Ingresos Operacionales Promover SAS (véase en la tabla N° 5), para el año 2018 presenta un total de ingresos operacionales por \$19.253.954.943 correspondientes al 100% para el 2019 con un total de \$15.964.852.463 correspondientes también al 100% teniendo una variación porcentual frente donde hubo una disminución del -17% frente al

año anterior equivalente a \$-3.289.102.480 concentrándose en las subcuentas de servicios y procedimientos de salud y Devoluciones y Descuentos.

Tabla N° 5: Estado de Situación Integral Ingresos y costos Operacionales

CONCEPTOS	AÑO 2018	AÑO 2019	ANALISIS VERTICAL VS OPERACIONAL		VERTICAL VS GASTOS		ANALISIS HORIZONTAL	
			2018	2019	2018	2019	%	\$
INGRESOS OPERACIONALES	\$ 19.253.954.943	\$ 15.964.852.463	100%	100%			-17%	-\$ 3.289.102.480
Servicios de Salud en IPS								
Servicios de Ambulancia	\$ 5.591.943.628	\$ 6.087.887.109	29%	38%			9%	\$ 495.943.481
Servicios y Procedimientos de Salud	\$ 13.967.644.865	\$ 10.162.786.898	73%	64%			-27%	-\$ 3.804.857.967
Devoluciones y Descuentos	-\$ 305.633.550	-\$ 285.821.544	-2%	-2%			-6%	\$ 19.812.006
COSTOS OPERACIONALES								
Costos de Operación Directos	\$ 12.123.486.785	\$ 10.025.076.702	63%	63%			-17%	-\$ 2.098.410.084
Servicios de Ambulancia	\$ 2.220.281.583	\$ 1.888.093.642	12%	12%			-15%	-\$ 332.187.942
Servicios y Procedimientos de Salud	\$ 9.903.205.202	\$ 8.136.983.060	51%	51%			-18%	-\$ 1.766.222.142
UTILIDAD BRUTA	\$ 7.130.468.158	\$ 5.939.775.762	37%	37%			-17%	-\$ 1.190.692.397

Fuente: Estado de la situación integral de la empresa Promover SAS

Para la empresa los Costos de Operación Directos para el año 2018 presento un total de \$12.123.486.785 representa el 63% para el año 2019 disminuyo a \$10.025.076.702 teniendo un equilibrio con los ingresos operacionales, donde los costos no sea superiores del 70% de lo que son los ingresos, generando una disminución de los periodos del -17% equivalentes a -\$2.098.410.084, del mismo modo que la empresa está generando un equilibrio entre el ingreso y los costos.

Para el 2018 la Utilidad Bruta está representada por el 37% frente al ingreso operacional y para el 2019 al 37% con una disminución porcentual de -17% equivalentes a \$-1.190.692.397, nos refleja la rentabilidad antes de los gastos generales, de igual manera nos ilustra el éxito financiero de la actividad de la empresa.

Tabla N° 6: Estado de Situación Integral Gastos y Utilidad Operacional

CONCEPTOS	AÑO 2018	AÑO 2019	ANALISIS VERTICAL VS OPERACIONAL		ANALISIS VERTICAL VS GASTOS		ANALISIS HORIZONTAL	
			2018	2019	2018	2019	%	\$
GASTOS OPERACIONALES	\$ 2.635.704.568	\$ 3.074.313.420	14%	19%	85%	93%	17%	\$ 438.608.852
Gastos de personal	\$ 751.066.997	\$ 935.382.325	4%	6%	24%	28%	25%	\$ 184.315.328
Honorarios	\$ 175.180.000	\$ 327.252.830	1%	2%	6%	10%	87%	\$ 152.072.830
Impuestos	\$ 44.740.939	\$ 15.473.900	0%	0%	1%	0%	-65%	-\$ 29.267.039
Arrendamientos	\$ 171.185.406	\$ 178.375.608	1%	1%	6%	5%	4%	\$ 7.190.202
Contribuciones y Afiliaciones	\$ 1.277.171	\$ 5.912.709	0%	0%	0%	0%	363%	\$ 4.635.538
Seguros	\$ 27.293.079	\$ 26.804.893	0%	0%	1%	1%	-2%	-\$ 488.186
Servicios	\$ 271.558.097	\$ 352.156.724	1%	2%	9%	11%	30%	\$ 80.598.627
Legales	\$ 4.623.923	\$ 4.034.275	0%	0%	0%	0%	-13%	-\$ 589.648
Mantenimiento y reparaciones	\$ 99.533.615	\$ 86.851.746	0%	1%	3%	3%	-13%	-\$ 12.681.869
Adecuaciones e instalaciones	\$ 203.883.328	\$ 248.416.218	1%	2%	7%	7%	22%	\$ 44.532.890
De Viaje	\$ 13.695.302	\$ 30.911.305	0%	0%	0%	1%	126%	\$ 17.216.003
Depreciaciones	\$ 245.540.398	\$ 231.617.519	1%	1%	8%	7%	-6%	-\$ 13.922.879
Diversos	\$ 257.648.566	\$ 206.560.397	1%	1%	8%	6%	-20%	-\$ 51.088.169
Publicidad	\$ 1.000.000	\$ 2.123.750	0%	0%	0%	0%	112%	\$ 1.123.750
Provision General de Cartera	\$ 367.477.747	\$ 422.439.221	2%	3%	12%	13%	15%	\$ 54.961.474
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 4.494.763.590	\$ 2.865.462.341	23%	18%			-36%	-\$ 1.629.301.249

Fuente: Estado de la situación integral de la empresa Promover SAS

En los Gastos Operacionales promover para el año 2018 presenta un total de gastos operacionales por \$2.635.704.568 correspondientes al 100% para el 2019 con un total de \$3.074.313.420 correspondientes también al 100%, con una participación frente a sus ingresos operacionales en el 2018 al 14% aumentando para el 2019 al 19% concentrado en las cuentas de gasto de personal, honorarios, contribuciones y afiliaciones.

En la participación referente al total de gasto teniendo una participación del 85% para el 2018 y en el 2019 aumentando al 93%, con una variación porcentual para los dos años de -17% equivalente a \$438.608.852. De modo que si los ingresos disminuyeran y es perjudicial para la empresa a corto plazo.

En el grupo de Gastos De Personal se tiene una participación ante el total de ingresos operacionales para el 2018 del 4% disminuyendo para el 2019 en 6% en su participación al total de gastos para el 2018 esta con 24% y para el 2019 con un aumento al 28%, presentando una variación porcentual para los dos años por 25% equivalente a \$184.315.328, de manera que dicho aumento tiene relación por el incremento del ingreso operacional.

En el grupo de Depreciaciones se tiene una participación ante el total de ingresos operacionales para los dos periodos del 1%, en su participación al total de gastos para el

2018 esta con 8% y para el 2019 con un aumento al 7% presentando una variación porcentual para los dos años por -6% equivalente a \$-13.922.879.

En la Utilidad Operacional Promover SAS, para el año 2018 presenta un total de \$4.494.763.590 correspondientes al 100% para el 2019 con un total de \$2.865.462.341 correspondientes también al 100%, con una participación frente a sus ingresos operacionales en el 2018 al 23% disminuyendo para el 2019 al 18% con una variación porcentual para los dos años de -36% equivalente a \$-1.629.301.249, es recomendable para la empresa no estar por debajo del 15% porque tendrá problemas en la utilidad y repartición de dividendos.

Tabla N° 7: Estado de Situación Integral Utilidad antes de impuesto y Utilidad neta

CONCEPTOS	AÑO 2018	AÑO 2019	ANALISIS VERTICAL VS OPERACIONAL		ANALISIS VERTICAL VS		ANALISIS HORIZONTAL	
			2018	2019	2018	2019	%	\$
INGRESOS NO OPERACIONALES	\$ 338.408.596	\$ 284.661.281	2%	2%			-16%	-\$ 53.747.315
Rendimientos financieros	\$ 538.715	\$ 1.450.859	0%	0%			169%	\$ 912.144
Descuentos Ciales pronto pago	\$ 9.025.994	\$ 7.690.283	0%	0%			-15%	-\$ 1.335.711
Dividendos y Participaciones	\$ 27.598.629	\$ 69.305.648	0%	0%			151%	\$ 41.707.019
Recuperaciones	\$ 245.232.048	\$ 184.601.787	1%	1%			-25%	-\$ 60.630.261
Incapacidades y Licencias	\$ 55.943.817	\$ 21.601.284	0%	0%			-61%	-\$ 34.342.533
Diversos	\$ 69.393	\$ 11.420	0%	0%			-84%	-\$ 57.973
GASTOS NO OPERACIONALES	\$ 460.860.617	\$ 246.406.214	2%	2%	15%	7%	-47%	-\$ 214.454.403
Gastos Financieros	\$ 89.447.076	\$ 81.294.419	0%	1%	3%	2%	-9%	-\$ 8.152.657
Intereses	\$ 60.352.309	\$ 47.183.212	0%	0%	2%	1%	-22%	-\$ 13.169.097
Dictos. Comerciales	\$ 45.243.274	\$ 1.324.283	0%	0%	1%	0%	-97%	-\$ 43.918.991
Gastos extraordinarios	\$ 36.049.946	\$ 49.716.184	0%	0%	1%	1%	38%	\$ 13.666.238
Multas y Sanciones	\$ -	\$ 828.116	0%	0%	0%	0%	0%	\$ 828.116
Demandas y Litigios	\$ 225.993.012	\$ 66.000.000	1%	0%	7%	2%	-71%	-\$ 159.993.012
Donaciones	\$ 3.525.000	\$ 60.000	0%	0%	0%	0%	-98%	-\$ 3.465.000
Diversos	\$ 250.000	\$ -	0%	0%	0%	0%	-100%	-\$ 250.000
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	\$ 4.372.311.569	\$ 2.903.717.409	23%	18%			-34%	-\$ 1.468.594.160
Provision impuesto de Renta	\$ 1.475.866.000	\$ 1.163.550.539	8%	7%			-21%	-\$ 312.315.461
UTILIDAD NETA	\$ 2.896.445.569	\$ 1.740.166.870	15%	11%			-40%	-\$ 1.156.278.699

Fuente: Estado de la situación integral de la empresa Promover SAS

En la Utilidad Antes De Impuesto la empresa para el año 2018 presenta un total de \$4.372.311.569 correspondientes al 100% para el 2019 con un total de \$2.903.717.409 correspondientes también al 100%, con una participación frente a sus ingresos operacionales en el 2018 al 23% disminuyendo para el 2019 al 18% con una variación porcentual para los dos años de -34% equivalente a \$-1.468.594.160.

En la Utilidad Neta para el año 2018 presenta un total de \$2.896.445.569 correspondientes al 100% para el 2019 con un total de \$1740.166.870 correspondientes también al 100%, con una participación frente a sus ingresos operacionales en el 2018 al 15% disminuyendo para el 2019 al 11% , del mismo modo que esta utilidad neta para la empresa representa una disminución al accionista ya que depende el costo de financiación con una variación porcentual para los dos años de -40% equivalente a \$-1.156.278.699

8.1. Costo de capital o promedio ponderado (WACC)

Tabla N° 8: WACC años 2018 y 2019

AÑO 2018		AÑO 2019	
ANF	\$ 10.461.595.268	ANF	\$ 11.684.801.216
% deuda	9%	% deuda	3%
Deuda	\$ 898.491.521	Deuda	\$ 381.530.602
Patrimonio	\$ 9.563.103.747	Patrimonio	\$ 11.303.270.614
KE	28%	KE	28%
KD	15%	KD	15%
taxes	33%	taxes	40%
deuda/(D+P)	9%	deuda/(D+P)	3%
Equity/(D+P)	91%	Equity/(D+P)	97%
WACC	26,45837%	WACC	27,37961%

Fuente: Elaboración de los autores.

La tabla anterior se observa lo que le cuesta a Promover SAS financiarse bien sea con los accionistas o terceros representa el 26,45837% para el año 2018 y 27,37961%, para el año 2019 podemos analizar que es poco el endeudamiento que se tiene con terceros para el 2018 apenas el 9% y el 3% para el 2019; el accionista tiene una participación mayor con el 91% y el 97 para el 2019 pero no siempre es bueno que la mayor parte lo tengas ellos puesto que el costo de financiación del accionista es mucho mayor.

8.2. Indicadores financieros

A continuación se relacionan una serie de indicadores financieros los cuales ayudan a evaluar del cómo se encuentra la organización en términos de liquidez, rentabilidad, endeudamiento, operatividad, rotación de cartera, entre otros. Gracias a los indicadores se tomarán las decisiones pertinentes con el fin de mejorar el indicador y por ende el rendimiento financiero de la empresa.

Tabla N° 9: Indicador de Liquidez

INDICADOR	FORMULA	2018	2019
Capital de trabajo neto KTN	Activo corriente - pasivo corriente	\$ 7.520.249.768	\$ 9.495.879.756
Exceso de KTN	Activo corriente - (Pasivo corriente * 1,5)	\$ 5.957.609.244	\$ 8.438.040.722
Razón corriente	Activo corriente / pasivo corriente	3,41	5,49
Prueba acida	(Activo corriente - Inventarios) / Pasivo corriente	3,41	5,49
Liquidez absoluta	(Disponible + Inversiones) / Pasivo corriente	0,94	0,59
Liquidez absoluta. Nivel 2	(Disponible + Inversiones + Cartera de Clientes) / Pasivo corriente	3,41	5,49

Fuente: Elaboración de los autores.

La empresa Promover SAS frente al indicador de liquidez, es muy alta pero no es muy bueno dado que la tiene concentrada en cuentas por cobrar, bancos, pagos accionistas, proveedores lo cual no genera beneficios o rentabilidad, por ende se tiene un exceso de KTN alto debido a los rubros mencionados anteriormente, es recomendable para la empresa que empiece a recoger sus cuentas por cobrar y de este modo generar utilidad y fuentes de ingreso.

En la razón corriente la empresa por cada peso que deben ellos tienen que responder para el primer año 2018 con un 3,41 y en el año 2019 5,49 se recomienda recoger esa cartera y pasarla a disponible para generar inversión, pagar deuda, pagar a los socios o generar rentabilidad. Para el indicador de liquidez absoluta podemos decir que la gran parte de liquidez que se tiene esta en la parte disponible para el 2018 fue por 0,94 mientras que para el 2019 fue de 0,54 siendo este bueno y cumpliéndose para este último periodo.

En cuanto al indicador de liquidez absoluta nivel 2 para el año 2018 fue de 3,41 y en el 2019 de 5,49 se puede analizar que la gran parte se tiene es en la cartera de clientes procurando así la revisión de esa rotación de la cartera que se esté manejando adecuadamente.

Tabla N° 10: Indicador de Rentabilidad

INDICADOR	FORMULA	2018	2019
Margen bruto	Utilidad bruta / Ventas	37%	37%
Margen operacional	Utilidad operacional / Ventas	23%	18%
Margen neto	Utilidad neta / Ventas	15%	11%
Margen Ebitda	Ebitda / Ventas	27%	22%

Fuente: Elaboración de los autores.

Para el año 2018 y 2019 el indicador de rentabilidad tuvo un equilibrio en su margen bruto con un 37%, identificando que entre mayor sea el porcentaje del margen más eficaz será la gestión de la empresa en la generación de ingresos por cada peso, mientras que para su margen operacional, una vez la empresa toma todos sus costos y gastos operacionales genera una rentabilidad del 23% para el año 2018, mientras que para el año 2019 disminuyó 5 puntos dando como resultado el 18% debido al aumento de gastos durante el periodo.

El margen neto está directamente relacionado con la utilidad que le corresponde al accionista y la rentabilidad que genera, para el año 2018 se tiene una rentabilidad del 15% mientras que el año 2019 disminuyó el 11% debido al aumento del gasto al año anterior; en el margen del Ebitda para el año 2018 tuvo una participación del 27% y para el año 2019 tuvo una disminución en donde se ve reflejada en los ingresos operacionales con un 22%.

Tabla N° 11: Indicador de Rotación

INDICADOR	FORMULA	2019
Rotación de cartera (en veces)	Ventas a crédito / Promedio de CxC a Clientes	1
Rotación de cartera (en días)	360 / Rotación de cartera en veces	311
Rotación de inventarios (en veces)	Costo de ventas / Promedio de inventarios	NO
Rotación de inventarios (en días)	360 / Rotación de inventarios en veces	NO
Rotación de proveedores (en veces)	Compras / Promedio de proveedores	50
Rotación de proveedores (en días)	360 / Rotación de proveedores en veces	7
Ciclo operacional o de efectivo (en veces)	Rot. Cartera + Rot. Inventarios - Rot. Proveedores	NO
Ciclo operacional o de efectivo (en días)	Rot. Cartera + Rot. Inventarios - Rot. Proveedores	NO

Fuente: Elaboración de los autores.

El indicador de rotación de cartera para el año 2019 es por 1,16 veces en el año, es decir la empresa recupera su cartera en 311 días identificando que esta situación es deficiente para la organización, se considera que lo más apropiado es que lo realice más veces en el año en su recaudo de cartera a clientes, para tener más solides en sus obligaciones financieras. En la rotación de proveedores se identifica que se realiza 50 veces en el año y le está pagando cada 7 días, observándose que la empresa les está pagando primero a sus proveedores antes de recuperar su cartera lo cual no es bueno para el ciclo operacional de la empresa.

Tabla N° 12: Indicador de Endeudamiento

INDICADOR	FORMULA	2018	2019
Endeudamiento total	Total pasivo / Total activo	26%	18%
Endeudamiento total sin valorizaciones	Total pasivo / (Total activo - Valorizaciones)	26%	18%
Endeudamiento a corto plazo	Pasivo corriente / Total pasivo	91%	83%
Endeudamiento a largo plazo	Pasivo no corriente / Total pasivo	9%	17%
Endeudamiento con proveedores	Proveedores / Total pasivo	6%	3%
Endeudamiento financiero	Obligaciones financieras / Total pasivo	11%	4%
Cobertura de intereses	Utilidad operacional / Gasto intereses	74,48	60,73
Cobertura de intereses con el Ebitda	Ebitda / Gasto de intereses	84,63	69,68
Impacto de la carga financiera	Gastos de intereses / Ventas	0,31%	0,30%
Apalancamiento (Leverage)	Total pasivo / Total patrimonio	0,36	0,23

Fuente: Elaboración de los autores.

Se observa en la tabla anterior el indicador de endeudamiento total se deduce que está endeudada con los terceros con una participación para el año 2018 del 26% y para el año

2019 el 18% lo ideal para la empresa es que dicho endeudamiento de todos los activos no supere el 60%, en gran mayoría con el patrimonio.

En el endeudamiento a corto plazo, para el año 2018 si tuviera que pagar sus deudas no tendría mucha liquidez pues tiene una deuda del 91% de su capital para el 2018 y para el 2019 el 83%. Y esto lo tiene concentrado en el pago de impuesto, cuentas por pagar, obligaciones financieras, pago a empleados, proveedores, etc. Pero para el 2019 disminuyo porque la empresa pago sus pasivos,

Mientras que para el endeudamiento a proveedores la empresa tiene un buen manejo evidenciándose que para el año 2018 tiene una participación del 6% y para el 2019 disminuyo al 3%. En el indicador del endeudamiento financiero podemos observar que la empresa tuvo un endeudamiento con los bancos un 11% frente al 2019 que disminuyo al 4%, el indicador de cobertura de interese, se deduce que promover por cada peso que deba el gasto de intereses está en la capacidad de responder con el 74,48 para el 2018 y para el 2019 disminuyendo al 60,73.

La cobertura de intereses con el Ebitda nos indica que por cada peso que promover esta debiendo en el costo financiero de los intereses que se le paga al banco la empresa tiene para responder en su utilidad operacional para el 2018 con 84,63 y para el 2019 a 74,59; En el impacto de la carga financiera para el año 2018 la empresa genera el 0,31% y al año 2019 el 0,30%, siendo así que los ingresos operacionales se destinaran cada año para los gastos de intereses.

Por último, el apalancamiento que tiene Promover en el 2018 el pasivo está financiado un 0,36% y el patrimonio lo está financiando en un 64% relativamente bueno, mientras que para el año 2019 en el pasivo 0,23% y el 77% aumentando en el patrimonio, siendo así que no es tan aconsejable que se tenga en el patrimonio puesto que genera más riesgo para el accionista.

Tabla N° 13: Indicadores Inductores Operativos

INDICADOR	FORMULA	2018	2019
Capital de Trabajo Neto Operativo KTNO	Cartera + Inventarios - Proveedores	\$7.478.927.155	\$ 10.263.514.951
EBITDA	Utilidad Operacional + Gasto depreciaciones + Gasto Amortizaciones + Gasto Provisiones	\$ 5.107.781.735	\$ 3.519.519.081
Margen EBITDA	EBITDA / Ventas	26,53%	22,05%

Fuente: Elaboración de los autores.

Se analiza que en el capital de trabajo neto operativo están generando más usos que fuentes, para el año 2018 se tiene \$7.478.927.155 y para el 2019 \$10.263.514.951 identificándose un aumento de \$2.784.587.796, por ende, se genera más gastos y se está sacando más dinero del que está entrando; siendo así que no realiza un manejo de recaudo de sus cuentas por cobrar y a su vez solicita dinero con proveedores para poder cumplir con sus servicios.

En el indicador de Ebitda podemos observar que promover en su flujo operacional devolviendo los gastos que no son desembolsables para la empresa y en su flujo real de efectivo, para el año 2019 disminuyo siendo así que su participación fue de \$3.519.519.081 porque sus utilidades operacionales fueron menos frente a las del año 2018 que fueron por \$5.107.781.735; finalmente en el margen de Ebitda representa para el 2018 el 26,53% de las ventas y el año 2019 disminuyo 22,05%.

Tabla N° 14: Indicador de Análisis del KTNO

CONCEPTO	2018	2019	VARIACIÓN %	VARIACION \$
Ventas	\$ 19.253.954.943	\$ 15.964.852.463	-17%	-\$ 3.289.102.480
Cuentas por Cobrar a Clientes	\$ 7.694.066.599	\$ 10.331.665.160	34%	\$ 2.637.598.560
Inventarios (Existencias)	\$ 0	\$ 0	0%	\$ 0
Proveedores	\$ 215.139.444	\$ 68.150.209	-68%	-\$ 146.989.235
Capital de Trabajo Neto Operativo KTNO	\$ 7.478.927.155	\$ 10.263.514.951	37%	\$ 2.784.587.795

Fuente: Elaboración de los autores.

Para el análisis del KTNO sus ingresos para el año 2018 fue del \$19.253.954.943 y \$15.964.852.463 en el año 2019, con una disminución porcentual del -17% y en pesos -\$3.289.102.480 en sus servicios, en cuanto a sus cuentas por cobrar a clientes tuvo un

aumento significativo del 34% de manera que no es bueno que la empresa tenga aumento de dicho indicador frente a su ingresos operacional dado que sus ingresos operacionales disminuyeron, identificando que el rubro más representativo son del servicio de salud y por cobrar accionistas equivalentes a \$2.637.598.560 siendo así que el año 2018 fue de \$7.694.066.599 y para el año 2019 fue de \$10.331.665.160.

En los proveedores la empresa tiene una disminución de deuda menos del 68% representado en valor del -\$146.989.235 de modo que no es bueno que los proveedores tengan una mayor participación sobre los ingresos de la empresa y por último el capital de trabajo neto operativo están generando más usos que fuentes para el año 2018 se tiene \$7.478.927.155 y para el 2019 \$10.263.514.951 identificándose un aumento de \$2.784.587.796, por ende, se genera más gastos y se está sacando más dinero del que está entrando.

9. PLANEACIÓN FINANCIERA Y ANALISIS DEL COSTO, BENEFICIO Y UTILIDAD.

El presente tema se trata de analizar el comportamiento del presupuesto aprobado por la empresa con relación a la prestación de los servicios, en el cual consistió en realizar un análisis a 18 servicios con el objetivo de generar una perspectiva de lo que podía suceder frente a un determinado periodo de tiempo y de la situación actual de la emergencia del covid-19.

A continuación se presenta una tabla resumen donde se evidencia como la empresa Promover SAS, tiene unas variaciones respecto a su presupuesto e identificando lo que realmente presto sus servicios tanto en cantidades como en dinero en los periodos, el primero va de Julio- Agosto, el segundo que va de Septiembre- Octubre y un último que recoge el bimestre del año Noviembre-Diciembre.

Tabla N° 15: Resumen del Presupuesto Promover S.A.S

RESUMEN PARA EL INFORME	Julio - Agosto		Septiembre - Octubre		Noviembre - Diciembre		TOTAL	
	Cantidades	Ppto	Cantidades	Ppto	Cantidades	Ppto	Cantidades	Ppto
Datos presupuestales	2208	\$ 123.830.000	1948	\$ 109.506.000	1684	\$ 91.937.000	5840	\$ 325.273.000
Variación	-224	-\$ 11.707.000	-45	-\$ 1.827.000	44	\$ 3.225.000	-225	-\$ 10.309.000
Variación Porcentual	-10,14%	-9,45%	-2,31%	-1,67%	2,61%	3,51%	-3,85%	-3,17%
Presupuesto Ajustado	1984	\$ 112.123.000	1903	\$ 107.679.000	1728	\$ 95.162.000	5615	\$ 314.964.000

Fuente: Elaboración de los autores.

Para el presupuesto entre Julio – Agosto para la empresa, era ofrecer sus servicios en un total de 2.208 que le representaba \$123.830.000, de acuerdo a la planeación presupuestaria que se tenía y a ese ejecutado la empresa obtuvo para este periodo una disminución en cantidades en un -10,14% equivalentes a atender menos -224 servicios que equivalen a -\$11.707.000 con una variación del presupuesto del -9,45% siendo esto lo que no percibió debido a la pandemia y a la oferta de sus servicios; quedando finalmente con un presupuesto ajustado de 1.984 cantidades de servicios a ofrecer que le equivalen a \$112.123.000.

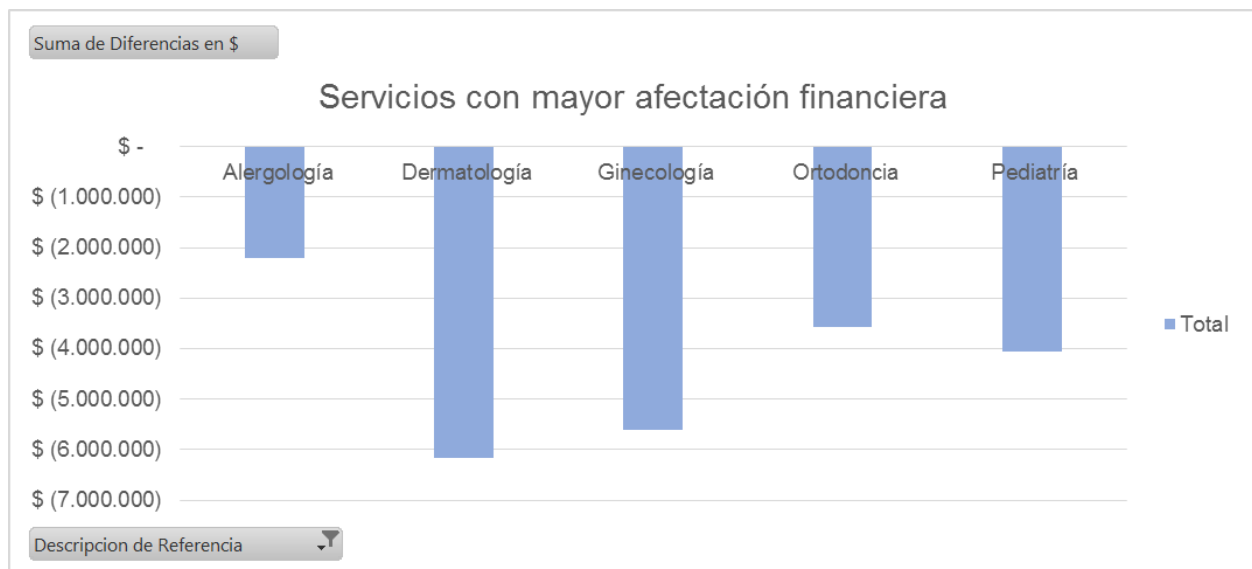
Para el periodo de Septiembre - Octubre, tenía proyectado inicialmente brindar un total de 1.948 servicios a sus clientes que le significaba percibir \$109.506.000, de acuerdo a la planeación presupuestaria que se tenía la empresa y a ese ejecutado se generó una disminución del total en cantidades en un -2,31% equivalentes a dejar de atender -45 servicios, que le representan -\$1.827.000 con una variación porcentual frente al presupuesto inicial por -1,67% siendo esto lo dejó de percibir debido a la situación actual que se vive en el país; Quedando finalmente con un presupuesto ajustado de 1.903 cantidades de servicios a ofrecer que le equivalen a \$107.679.000.

Por último se encuentran los dos últimos meses del año (Noviembre – Diciembre), la empresa presupuesta generar un total de 1.684 servicios que le significa monetariamente \$91.937.000, de acuerdo a la planeación presupuestaria que se tenía y a ese ejecutado se pronostica que los servicios tenderán a aumentarse en cantidades en un 2.61% equivalentes a atender 44 servicios de más y le representa \$3.225.000 con una variación del presupuesto inicial por 3,51% siendo esto lo que va percibir más debido a la

pandemia; Quedando finalmente con un presupuesto ajustado de 1.728 cantidades de servicios a ofrecer que le significara \$95.162.000.

Finalmente obteniendo un presupuesto total para la empresa, se tenía previsto ofrecer sus servicios en un total de 5.840 que le representa \$325.273.000, de acuerdo a la planeación presupuestaria que se tenía y a ese ejecutado la empresa obtuvo para este periodo una disminución en cantidades en un -3,85% equivalentes a atender -225 servicios que equivalen \$10.309.000 con una variación del presupuesto -3,17% siendo esto lo que disminuyo debido a la pandemia y a la oferta de sus servicios; Quedando finalmente con un presupuesto ajustado de 5.615 cantidades de servicios a ofrecer que le equivalen a \$314.964.000.

Figura N° 1: Grafico Servicios con mayor afectación financiera



Fuente: Elaboración de los autores.

Para la empresa Promover SAS, el comportamiento financiero en el periodo de Julio a Diciembre estos 5 servicios son los que más están afectando a la empresa financieramente los cuales son: Dermatología con -\$6.160.000, Ginecología con -\$5.612.000, Pediatría con una representación del -\$4.050.000, Ortodoncia con una

participación del -\$3.570.000, está dejando de percibir por estos 5 servicios -\$21.602.000 los cuales están afectando a Promover y son los que están generando pérdidas.

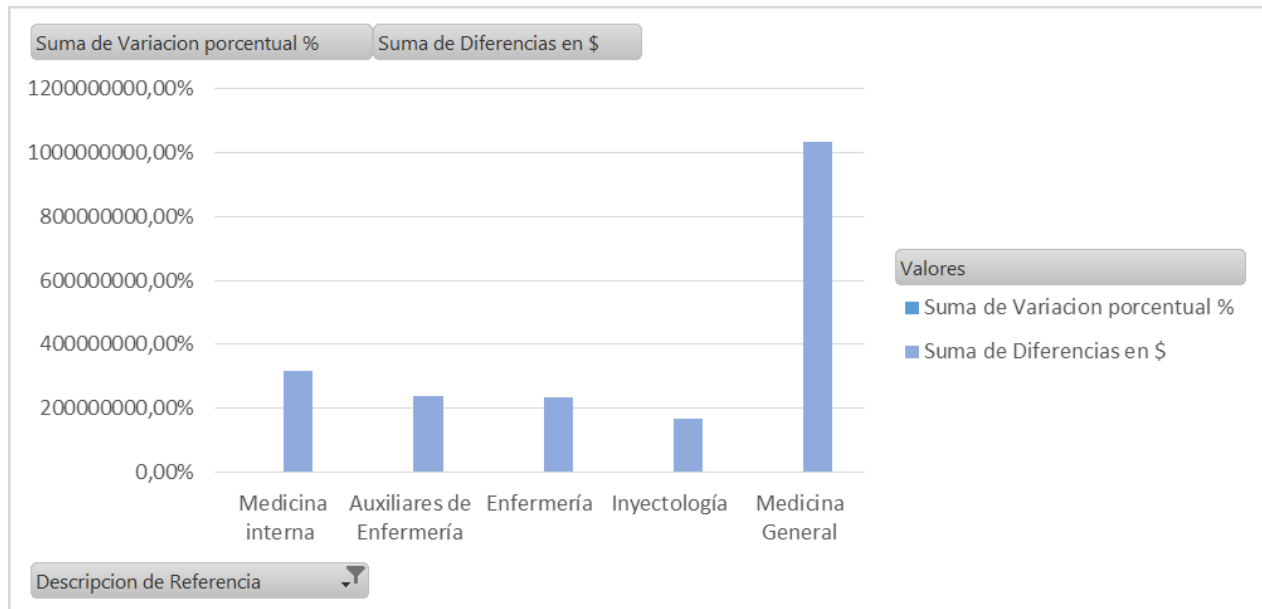
Figura N° 2: Grafico de los Servicios con mayor afectación en cantidades



Fuente: Elaboración de los autores.

Para la empresa Promover SAS, el comportamiento en cantidades en el período de Julio a Diciembre, los 6 servicios con mayor afectación negativa para los ingresos de la empresa son: ortodoncia con -102 demostrando en la gráfica en el tono verde la siguiente fue terapia física con -70, ginecología con -61, dermatología en -56, y finalizando con terapia de lenguaje y terapia ocupacional con -51. En total con solo estos seis servicios - 391 oportunidades de atender a un paciente debidamente.

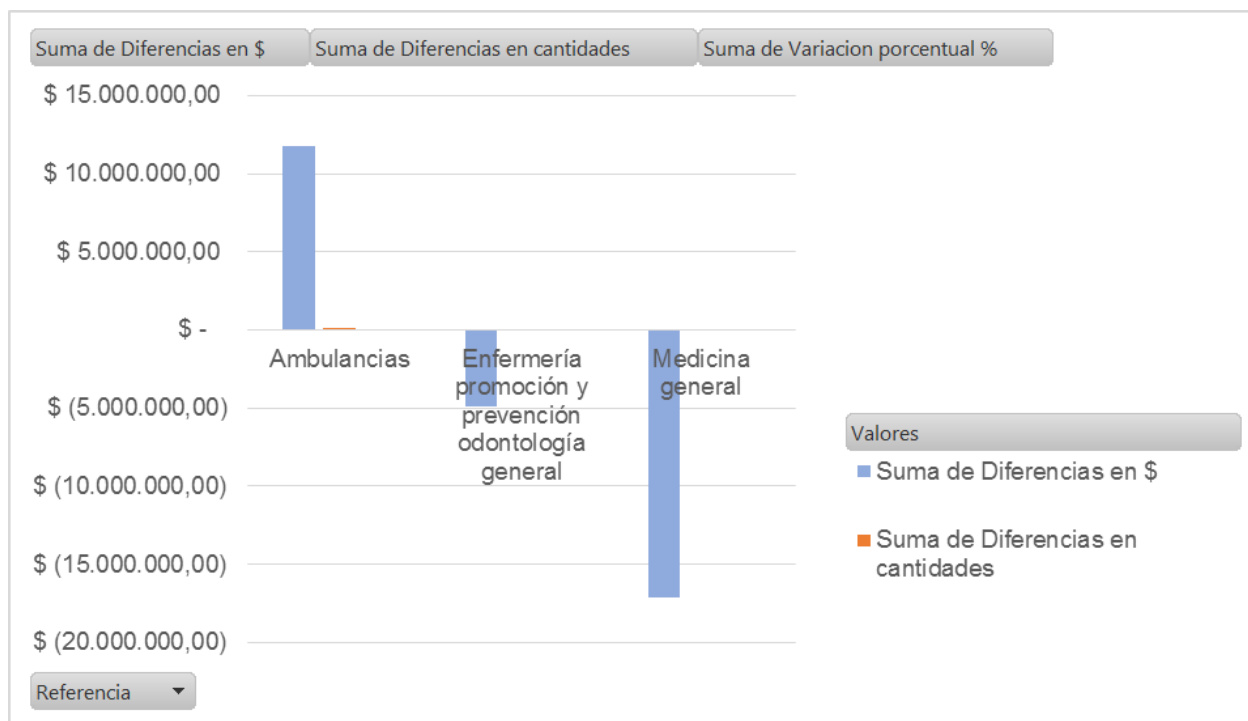
Figura N° 3: Grafico de la Mayor variación porcentual e ingresos



Fuente: elaboración de los autores.

Para Promover SAS, los servicios que generaron mayores ingresos en tiempos de pandemia son: Medicina general con una variación porcentual del 20,22% que equivale a \$10.320.000, Inyectología con 12,35% representados en \$1.680.000, seguido por Medicina Interna con una variación porcentual del 10,58% que corresponde a \$3.190.000, después encontramos a Enfermería con el 8,33% que representa \$2.340.000 finalmente encontramos el Servicio de Auxiliar de Enfermería que equivale al 6,56% correspondientes a \$2.400.000. Para un total de esos servicios por valor de \$19.930.000 equivalentes a 58,05%, siendo así que estos servicios tuvieron un aumento frente al presupuesto inicial.

Figura N° 4: Grafico con la variación de Julio a Diciembre por referencias



Fuente: Elaboración de los autores.

Para Promover SAS, en su variación por referencias para los periodos comprendidos de Julio a Diciembre en el área de ambulancias se dio una variación del -12% equivalentes a 96 servicios que representa para la empresa ingresos de \$11.763.000, para el área de enfermería promoción y prevención odontología general tiene una diferencia del -52% que corresponde a menos -159% atenciones y le representa -\$4.930.000 finalmente el área de mayor participación y afectación es medicina general correspondiente a -97% dejando de percibir -162 atenciones que equivale a una disminución del -\$17.142.000.

CONCLUSIONES

El trabajo de grado se implementó gracias a los conocimientos adquiridos por el seminario de gerencia estratégica financiera, donde se proyecta toda la información suministrada a la empresa del sector de la salud, Promover S.A.S con la que ya tenemos una trayectoria de conocimientos de la entidad, determinado así:

- Al evaluar el estado de situación financiera de la empresa Promover S.A.S para los periodos 2018 – 2019 se evidencio acciones que realiza la empresa por medio de los análisis efectuados tanto frente al activo, grupo y la clase, determinando que la participación más alta fue en el activo corriente con las cuentas por cobrar, en los activos no corriente se comprendió que la cuenta propiedad, planta y equipo tiene su mayor participación.
- En los pasivos; el pasivo corriente su cuenta más significativa frente a lo analizado son los impuestos, en los pasivos no corrientes se conoce la cuenta de dividendos y participaciones. Terminando para el estado de situación financiera con el patrimonio el cual solo se le realizo análisis vertical frente al activo y clase con su cuenta de participación alta en resultados anteriores.
- El análisis vertical implementado para la empresa en su estado de situación integral se evaluó frente a lo operacional y los gastos para los ingresos operacionales y costos operacionales solo se analizó frente a la operacional con la cuenta de servicios y procedimientos de salud, su mayor participación de los ingresos operacionales era la cuenta de recuperaciones en los gastos operacionales y no operacionales se determinó que las cuentas con mayor importancia fueron los gastos de personal y demanda y litigios culminando así los análisis para los estados financieros de la empresa Promover S.A.S.
- En la realización de los indicadores financieros identificamos que la empresa en su KTNO está muy bien su capital de trabajo neto es pertinente a la actividad y los

ingresos que obtiene, su rotación de cartera si logra ser un poco tardía perjudicando a la empresa.

- Para la proyección del presupuesto realizado de los meses de Julio a Diciembre 2020 revisamos que la variación que se presentó gracias a la situación actual del COVID 19 no fue tan perjudicial para la entidad, puesto que su actividad le brinda sostener algunas necesidades importantes de la empresa por medio de servicios que se prestaron con mayor capacidad y cantidad.

RECOMENDACIONES

Después de haber realizado los análisis y la comprensión de las situaciones que se evidenciaron se le recomienda a la empresa Promover S.A.S tener en cuenta:

- La verificación de porque su cartera de rotación es tan retardada generando problemas para realizar la solvencia de pagos a proveedores.
- Para el endeudamiento para el corto plazo lo más factible sea como máximo el 40% de sus obligaciones financieras, ya para el endeudamiento al largo plazo en el año 2018 se tenía el 9% aumentando para el año 2019 al 17% las cuentas que tienen mayor participación son las obligaciones financieras, dividiendo y participaciones, se recomienda que la empresa tengan el 50% de las obligaciones en el endeudamiento a largo plazo.
- Realizar mayor publicidad por medio de campañas publicitarias para que más personas tengan conocimiento de la entidad y los servicios que se ofrecen.
- Elaborar nuevos contratos con las EPS que todavía no cuentan con sus convenios para incrementar así los ingresos de la empresa.
- Buscar nuevas alianzas estratégicas con otras entidades de servicio como (oftalmología, dermatología, etc) para brindar mejores y eficientes servicios a los usuarios.
- Implementar citas médicas por medio de Tele-Consulta así mismo generara una mayor asistencia en el servicio.
- Diseñar un programa virtual de asesoramiento personalizado para la asertividad de las indicaciones médicas para los usuarios.

BIBLIOGRAFÍA

- Alcayaga, R. L. (2010). Análisis de costos en evaluaciones económicas en salud: Aspectos introductorios. *Revista medica de Chile* , 88-92.
- Altuve, J. (2016). Energia Financiera. *Actualidad contable FACES* , 5-14.
- Cabrer, B. B., & Rico, B. P. (2015). *Estudios de economía aplicada*. España.
- Castro, A. M. (2014). *Administración financiera*. México: Patria .
- Castro, M. A., & Castro, M. J. (2014). *Planeacion Financiera*. Mexico: Grupo editorial Patria.
- Cosío, M. E. (2016). *Administración financiera del circulante*. México : Instituto Mexicano de Contadores Públicos.
- Financiera, A. d. (2014). *Antología Para Curso de Fundamentos de Contabilidad* . Veracruz : Coordinación Regional Poza Rica –Tuxpan.
- Grass, A. F., & Isidro, D. S. (2016). Definir una estructura financiera optima para una empresa del sector de la construcción mediante el análisis del costo de las fuentes de financiamiento para aumentar el valor de la empresa. *Estructura Financiera Optima* . Bucaramanga .
- Iturriaga, C. K. (2016). *Contabilidad financiera a corto plazo*. México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos.
- Levy, L. H. (2005). *Planeacion Financiera en la empresa Moderna*. Montevideo : Ediciones Fiscales ISEF.
- Padilla Cordoba, M. (2016). *Gestion Financiera*. ECOE Ediciones.
- Peña, L. C., & Linares, E. O. (2015). El análisis del costo de capital como método para la valoración de las empresas de la provincia de Tumbes periodo 2013 - 2014. *Ciencia y tecnología*.
- Promover SAS. (s.f.). *Promover SAS; Servicio con calidez humana*. Obtenido de Promover SAS; Servicio con calidez humana : <https://promoversas.com.co/index.php>
- Salcido, M. H., & Guerra, A. J. (2010). El presupuesto maestro como guia y horizonte de un crecimiento de una empresa. *Culcyt*, 18.
- Segovia, C. C. (2017). La gestión financiera aplicada a las organizaciones. *Dominio de las ciencias*, 1-13.
- Verdin, V. M. (2016). *Ingenieria de costos* . Mexico : Editorial Patria, S.A. de C.V.
- Villareal, F., & Soto, C. A. (2014). *Contabilidad de los Costos I*. Ediciones de la U.