

DIAGNOSTICO DE LA SITUACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA "DROGAS
SANTIAGO" EN LA CIUDAD DE SAN JUAN DE PASTO

ELEIDA ADRIANA GUERRERO BARRERA
GLORIA YAMILE SANTACRUZ ESPINOZA

UNIVERSIDAD DE NARIÑO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
SAN JUAN DE PASTO
2004

DIAGNOSTICO DE LA SITUACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA "DROGAS
SANTIAGO" EN LA CIUDAD DE SAN JUAN DE PASTO

ELEIDA ADRIANA GUERRERO BARRERA
GLORIA YAMILE SANTACRUZ ESPINOZA

Trabajo final de Diplomado presentado como requisito para
optar el título de Administrador de Empresas

Asesor:
JOSE LEONEL MOSQUERA SARRIA
Contador Publico. Especialista en Finanzas

UNIVERSIDAD DE NARIÑO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
SAN JUAN DE PASTO
2004

Nota de Aceptación

Firma del Jurado

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a mis padres, por su amor, comprensión y apoyo incondicional durante mi vida universitaria, a mi hermana por su colaboración y demás familiares.

ELEIDA ADRIANA GUERRERO.

DEDICATORIA

A mi madre por darme todo su amor y sabiduría, a mi padre y hermanos por su cariño incalculable y a Manuel Alejandro, razón de todos mis sueños.

YAMILE SANTACRUZ ESPINOZA

CONTENIDO

	pág.
GLOSARIO	12
RESUMEN	14
INTRODUCCION	16
1. JUSTIFICACION	17
2. OBJETIVOS	18
2.1 GENERAL	18
2.2 ESPECIFICOS	18
3. GENERALIDADES DE LA EMPRESA	19
3.1 RESEÑA HISTORICA DE LA ENTIDAD	19
3.2 MISIÓN	20
3.3 VISIÓN	20
3.4 POLITICAS CORPORATIVAS	20
3.5 SITUACIÓN ACTUAL	21
4. ESTADOS FINANCIEROS EMPRESA "DROGAS SANTIAGO". AÑO 2003	23
4.1 BALANCE GENERAL CLASIFICADO	23
4.2 ESTADO DE RESULTADOS	25
5. ANALISIS DE LA ESTRUCTURA FINANCIERA DE LA EMPRESA	26
5.1 ANÁLISIS VERTICAL BALANCE GENERAL CLASIFICADO	26

5.2 ANÁLISIS HORIZONTAL BALANCE GENERAL CLASIFICADO	31
5.3 ANÁLISIS VERTICAL ESTADO DE RESULTADOS	34
5.4 ANÁLISIS HORIZONTAL DEL ESTADO DE RESULTADOS	36
6. INTERPRETACION INDICADORES FINANCIEROS AÑO 2003	38
6.1 INDICADORES DE LIQUIDEZ	38
6.1.1 Razón Corriente.	38
6.1.2 Capital Neto de Trabajo.	38
6.1.3 Prueba Acida.	39
6.1.4 Solidez.	40
6.2 INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO.	40
6.2.1 Nivel de endeudamiento.	40
6.2.2 Concentración del endeudamiento a corto plazo.	41
6.2.3 Numero de Veces que sé Gana el Interés	41
6.3 INDICADORES DE LEVERAGE	42
6.3.1 Leverage o apalancamiento Total.	42
6.3.2 Leverage o apalancamiento a corto plazo.	42
6.4 INDICADORES DE ACTIVIDAD	42
6.4.1 Rotación de Cartera.	42
6.4.2 Periodo promedio de cobro.	44
6.4.3 Rotación de Inventarios.	44
6.4.4 Rotación de los Activos Totales.	45
6.5 INDICADORES DE RENDIMIENTO	45
6.5.1 Margen de Utilidad Bruto.	45

6.5.2	Margen Operacional.	46
6.5.3	Margen Neto.	46
6.5.4	Rendimiento del Patrimonio.	47
6.5.5	Rendimiento del Activo Total.	47
7.	SISTEMA DUPONT	48
8.	CONCLUSIONES	51
9.	RECOMENDACIONES	54
	BIBLIOGRAFIA	56
	ANEXOS	57

LISTA DE ANEXOS

	Pág.
Anexo A. Análisis Vertical, Balance General Drogas Santiago Año 2003	57
Anexo B. Análisis Horizontal, Balance General Drogas Santiago Año 2003	59
Anexo C. Análisis Vertical, Estado de Resultados Drogas Santiago Año 2003	61
Anexo D. Análisis Horizontal, Estado de Resultados Drogas Santiago Año 2003	62

LISTA DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1.Composición del Balance General Drogas Santiago	26
Figura 2.Composición del Total de Activo Año 2003	27
Figura 3.Composición del Activo Corriente Año 2003	27
Figura 4. Composición del Activo No Corriente Año 2003	29
Figura 5. Composición del Estado de Resultados Año 2003	34
Figura 6. Sistema Dupont Drogas Santiago Año 2003	49

GLOSARIO

ACTIVO: conjunto de bienes y derechos pertenecientes a una Sociedad u otra persona jurídica o física.

ACTIVO CIRCULANTE: es la parte del activo compuesta por tesorería (cajas, cuentas corrientes bancarias), otros activos cuasilíquidos y bienes que se consideran que pueden realizarse en breve plazo o consumirse dentro del ciclo normal de producción.

ACTIVOS FINANCIEROS: activo intangible que representa un derecho legal sobre un beneficio futuro.

ACTIVOS LÍQUIDOS: activos que pueden realizarse rápidamente en dinero sin pérdida de su valor.

ACTIVOS NETOS: activos totales menos deudas de una empresa.

ACTIVOS REALES: activos tangibles e intangibles utilizados en el desarrollo del negocio.

ACTIVOS TANGIBLES: activos físicos tales como planta, maquinaria, fábricas y oficinas.

AMPLIACIÓN DE CAPITAL: operación jurídica y financiera por la que una sociedad aumenta la cifra de capital social. Puede corresponderse con nuevos recursos financieros, con conversión de pasivo en capital, o con un mero ajuste contable de reservas a capital.

AÑO BASE: año que sirve de referencia para el cálculo de un índice.

APALANCAMIENTO: se utiliza para describir la capacidad de la empresa para utilizar activos o fondos de costos fijos que incrementan al máximo los rendimientos a favor de los propietarios.

BALANCE: documento contable que representa el patrimonio de una empresa (activo) y los medios de financiación (pasivo). Es una fotografía estática de la compañía y dice muy poco sobre su comportamiento.

CAPITAL DE TRABAJO: constituye el conjunto de recursos necesarios, en la forma de activos corrientes, para la operación normal de un proyecto durante un ciclo productivo, para una capacidad y tamaño determinados.

CAPITAL FIJO: bienes que participan en el proceso productivo de la empresa sin consumirse necesariamente en el proceso o al menos en un ciclo del mismo (maquinaria, instalaciones, edificios, etc.)

CAPITAL NOMINAL: capital escriturado de una empresa y que puede estar parcial o totalmente desembolsado por los accionistas.

CUENTAS DINÁMICAS: son aquellas cuantas del estado de resultados que dependen de la actividad económica de la empresa y tienen variaciones constantemente.

CUENTAS ESTÁTICAS: son aquellas cuentas del balance general que no varían significativamente de periodo a periodo.

DEFLACIÓN: bajada del nivel general de precios de un país, que caracteriza generalmente una recesión o una ralentización de la actividad económica.

DEFLACTAR: descontar el efecto de la inflación sobre una determinada cotización o precio.

DEPRECIACIÓN: pérdida de valor de un activo.

LARGO PLAZO: vencimiento superior a cinco años.

MARGEN: en general, beneficio que se obtiene entre el precio de compra y el de venta y tienen un significado equivalente a plusvalía en las operaciones sobre valores. Se usa también para señalar los puntos o fracciones de punto de un tipo de interés o de una comisión.

EQUILIBRIO FINANCIERO: se produce cuando el activo líquido es superior al pasivo exigible a corto plazo.

INFLACIÓN: elevación del nivel general de precios de una economía, acompañada de una reducción del poder adquisitivo de la moneda utilizada en esa economía.

PATRIMONIO: conjunto de bienes propios.

RENTABILIDAD DEL CAPITAL PROPIO: ratio entre el beneficio neto y el valor contable de los recursos propios.

RENTABILIDAD ESPERADA: valor medio de las rentabilidades posibles ponderadas por sus probabilidades.

RETENCIONES: importes que no se han pagado aun, por concepto de salarios, impuestos, intereses y dividendos. Pasivos a corto plazo.

RIESGO DEL NEGOCIO: es el resultado directo de las decisiones de la inversión de la empresa.

UTILIDAD: exceso de los ingresos netos sobre los gastos del periodo.

RESUMEN

El presente trabajo es un diagnostico financiero aplicado a la empresa "DROGAS SANTIAGO" de la ciudad de San Juan de Pasto. Se utiliza el análisis horizontal y vertical en los estados financieros básicos, Estado de resultados y Balance general, integrados con los indicadores financieros, los cuales constituyen la técnica más utilizada en el análisis. Se presenta su clasificación adecuada y se enfatiza en su explicación, dando soluciones practicas para la empresa.

ABSTRACT

The present I work is an I diagnose financier applied to the company "Drogas Santiago" of the city of Pasto. The vertical and horizontal analysis in the basic financial states are utilized, state of results and general balance integrated whit the warning financiers, which constitute the technique but utilized in analysis, is adequate classification is presented and its explanation emphasizes yourself, giving solutions you practice for the company.

INTRODUCCION

En el campo empresarial surgen nuevos cambios, surge una nueva tendencia hacia la competitividad, esto hace que algunas empresas surjan y otras desaparezcan, por esto es necesario el análisis financiero el cual interpreta el resultado de las operaciones presentadas en los estados financieros y contribuyen a maximizar el valor de la empresa ya que su adecuada interpretación se puede obtener operaciones más eficientes, un claro entendimiento de los datos financieros, diagnosticar los problemas de la empresa, recomendar soluciones útiles, tomar acciones específicas y anticipar las consecuencias financieras de las decisiones y ayuda tanto en la identificación como en la medición de la ventaja competitiva de la empresa.

El Diagnostico de la empresa DROGAS SANTIAGO es el resultado de examinar la situación financiera de la empresa, establecer causas y obtener conclusiones proyectadas en el tiempo. Siendo que las empresas se comportan como unidades dinámicas pretendemos buscar respuestas acerca de la capacidad de la empresa para pagar sus compromisos de corto y largo plazo, la rentabilidad de sus operaciones, el valor real de sus activos y la estructura financiera que presenta para determinar la fortaleza o debilidad de las finanzas y las operaciones.

En el desarrollo de este diagnostico utilizamos información de los estados financieros (balance general y estado de resultados) de la empresa, que se caracterizan por su claridad en proveer resultados útiles para ayudar a los propietarios de la empresa a tomar decisiones acertadas en el crecimiento sostenido de la entidad.

1. JUSTIFICACION

El análisis financiero permitirá dar proyecciones de la utilización del capital de trabajo y su inversión, reflejándose en el bienestar de la empresa el cual nos proporciona las herramientas necesarias como planes, proyectos y presupuestos para un crecimiento claro y real del entorno de la empresa, permitiendo establecer como se encuentra su situación económica y financiera. Además de realizar un adecuado análisis profundo de los estados financieros básicos y demás información financiera auxiliar o derivada, pretendemos realizar un análisis de tal manera que todo pueda ser utilizado para la toma de decisiones en cuanto al manejo actual o futuro de la empresa.

De acuerdo al cumplimiento de los objetivos de estudio se acudirá al empleo de técnicas de investigación, modelos financieros, entrevistas que permitirá comprobar y validar la información contable, el resultado será una respuesta a la situación financiera de la empresa Drogas Santiago del municipio de Pasto que en su desarrollo aportara información eficiente y veraz para la toma de decisiones Gerenciales que contribuirán con el desarrollo estratégico de la empresa y su visión hacia el futuro.

Este diagnostico servirá también como instrumento y base para el afianzamiento de conocimientos adquiridos los cuales serán puestos en practica para el enriquecimiento personal, académico y laboral, forjando a nuevos administradores de empresas.

2. OBJETIVOS

2.1 GENERAL

Elaborar un diagnóstico financiero de la empresa DROGAS SANTIAGO de la ciudad de San Juan de Pasto que permita analizar la situación económica y financiera de la empresa y generar decisiones acertadas para posesionar la empresa y maximizar su riqueza.

2.2 ESPECIFICOS

- Volver comparativa la información contable entre los años 2001, 2002 y 2003.
- Dar una interpretación a los estados financieros: Estado de resultados, Balance general.
- Aplicar una serie de herramientas financieras que permitan diagnosticar la situación de desempeño.
- Analizar la estructura financiera de la empresa.
- Calcular las razones o indicadores financieros (indicadores de liquidez, de endeudamiento, de actividad y de rendimiento) y realizar el análisis respectivo.
- Interpretar la ubicación de las utilidades como recursos para el crecimiento y desarrollo de la empresa mediante la aplicación del modelo Dupont.
- Formular propuestas de solución a los problemas identificados en el Área financiera de la empresa.

3. GENERALIDADES DE LA EMPRESA

NOMBRE: DROGAS SANTIAGO
OBJETO SOCIAL: Comercialización de productos farmacéuticos de formula medica y venta libre
NIT: No.5199559
EMPLEADOS DIRECTOS: Cuatro
DIRECCION: Cra 23 No. 12-69 Barrio Santiago
TELEFONO: 7237313
GERENTE PROPIETARIO: SEGUNDO ZAMBRANO ARGOTY
CONTADOR: YANETH CHAVEZ POLO

3.1 RESEÑA HISTORICA DE LA ENTIDAD

Drogas Santiago fue fundada en el año de 1976 en la ciudad de San Juan de Pasto ubicada inicialmente en la dirección: Cra 23 No. 12-56 Barrio Santiago

Su fundador y actual propietario el Señor Segundo Zambrano Argoty inicia la droguería como una empresa unifamiliar con el objetivo de comercializar productos farmacéuticos en la ciudad. Inicialmente empezó con 3 trabajadores.

En el año de 1985 se traslada a su actual dirección: Cra 23 No. 12-71 Barrio Santiago, local de propiedad de la familia Zambrano, donde ha permanecido durante los últimos 19 años. Su dueño y gerente se ha caracterizado por mantener la empresa en niveles óptimos de funcionamiento y servicio al cliente, siendo la droguería una de las más reconocidas en la ciudad por la calidez de sus empleados y la calidad de sus productos.

Durante los años de funcionamiento la empresa Drogas Santiago ha implementado servicios adicionales como consultorios médicos que abrió sus puertas al publico en 1987 con el fin de satisfacer las necesidades de los clientes con la colaboración de excelentes profesionales de la salud, siguiendo este desarrollo y auge se crearon nuevos cargos y servicios profesionales que laboran asta la actualidad en la entidad.

3.2 MISIÓN

DROGAS SANTIAGO es una empresa dedicada a la comercialización de productos farmacéuticos de formulación médica y de venta libre, brindando productos de alta calidad y calidez en los servicios, en un ambiente integral, promoviendo el desarrollo humano.

Para el desarrollo de su misión, DROGAS SANTIAGO deberá prestar sus servicios con calidad dentro del marco de sus principios, con énfasis en solidaridad, ética y equidad, en el desarrollo de las actividades relacionadas con la seguridad social, en el área de la salud, en beneficio de la comunidad en general, manteniendo su imagen y liderazgo dentro de los sectores de la salud. DROGAS SANTIAGO cree en el trabajo honesto fundamentado en la oportunidad, lealtad y respeto, brindando posibilidades de desarrollo profesional, personal y familiar a sus colaboradores, en busca de conformar un equipo humano calificado y comprometido con los objetivos de la empresa.

3.3 VISIÓN

Desarrollar una empresa socialmente dinámica e innovadora, financieramente sólida, gerencialmente participativa integrada por un talento humano que trabaja inspirado en el compromiso y el servicio, buscando precios competitivos para la salud de los Nariñenses.

3.4 POLITICAS CORPORATIVAS

- Estricto cumplimiento de las normas legales y fundamentos en la justicia y el orden.
- Respeto al cliente interno y externo, que es fundamento de nuestra atención y servicio.
- Talento humano educado dentro de unos claros principios éticos, basados en la honestidad y la lealtad.

- Responsabilidad social con la sociedad en que vivimos y contribución al desarrollo de la comunidad.
- "Cuidar a sus empleados ya que sus empleados cuidaran a sus clientes."

3.5 SITUACIÓN ACTUAL

Drogas Santiago esta ubicada en el Departamento de Nariño, en el Municipio de Pasto, es una empresa dedicada a la comercialización de productos farmacéuticos y drogas en general, es una empresa de reconocida trayectoria en la ciudad, que tiene 28 años de funcionamiento y se mantiene posesionada como una de las más importantes del mercado.

En la ciudad de San Juan de Pasto existen 421 droguerías afiliadas según información suministrada por la cámara de comercio hasta diciembre de 2003. De las cuales 16 de ellas tienen mayor cantidad de activos vinculados superiores a \$100.000.000 y solamente 8 superan los \$200.000.000 entre las cuales se encuentra Drogas Santiago, ubicándola como una de las droguerías más grandes de la ciudad.

La empresa en su tiempo de funcionamiento a presentado un crecimiento vertiginoso, basándose en varios aspectos, entre los cuales podemos destacar.

- Rápida adaptación al mercado.
- Credibilidad en el sector financiero.
- Esta ubicada en un sector estratégico y central de la ciudad de Pasto.
- Una administración eficiente.
- Posicionamiento frente a la competencia.
- Diversificación de los medicamentos y productos farmacéuticos.
- Y un excelente recurso humano que por su idoneidad y amor a la empresa ha brindado satisfacción a todos los clientes.

La empresa cuenta en el momento con cuatro empleados entre ellos se encuentran profesionales de ventas, administración y contaduría lo cual ha facilitado alcanzar las metas de la entidad bajo el concepto de servicio al cliente siendo esta la razón para que la empresa Drogas Santiago se ubique en los últimos años como una empresa sólida en el cuidado de la salud de los habitantes del municipio.

4. ESTADOS FINANCIEROS EMPRESA. DROGAS SANTIAGO. AÑO 2003

4.1 BALANCE GENERAL CLASIFICADO

DROGAS SANTIAGO
A 31 DE DICIEMBRE DE 2003

ACTIVO

ACTIVO CORRIENTE		
DISPONIBLE		13,541,000
Caja	10,372,000	
Bancos	<u>3,169,000</u>	
INVERSIONES		24,576,000
Obligatorias	891,000	
Otras Inversiones	<u>23,685,000</u>	
DEUDORES		20,744,000
Clientes	12,980,000	
Depositos	1,004,000	
Ingresos por cobrar	6,229,000	
Anticipo de Impuestos	531,000	
Deudores Varios	-	
INVENTARIOS		147,145,000
Mercancias no Fab. Por la Em.	<u>147,145,000</u>	
TOTAL ACTIVO CORRIENTE		206,006,000
ACTIVO NO CORRIENTE		
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO		175,538,000
Construcciones y edificaciones	111,545,000	
Equipo de oficina	18,725,000	
Equipo de computacion y comunicac	4,540,000	
Flota y equipo de transporte	36,642,000	
Armamento de Vigilancia	<u>4,086,000</u>	
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE		175,538,000
DIFERIDOS		236,000
Gastos pagados por anticipado	236,000	
VALORIZACIONES		9,343,000
Valorizaciones	9,343,000	
TOTAL OTROS ACTIVOS		<u>9,579,000</u>
TOTAL ACTIVO		<u><u>391,123,000</u></u>

PASIVO		
PASIVO CORRIENTE		
OBLIGACIONES FINANCIERAS		8,172,181
Bancos Nacionales	8,172,181	
Otras obligaciones	<u>-</u>	
PROVEEDORES		43,296,000
Nacionales	43,296,000	
CUENTAS POR PAGAR		21,995,000
Costos y gastos por pagar	236,000	
Acreedores oficiales	-	
Inpuestos	-	
Retencion y apotes de Nomina	399,000	
Acreedores varios	<u>21,360,000</u>	
IMPUESTOS GRAVAMENES Y TASAS		8,408,000
Impuestos por pagar.	1,124,000	
Obligaciones Laborales	5,753,000	
Pasivos estimados y prov.	<u>1,531,000</u>	
TOTAL PASIVO CORRIENTE		81,871,181
PASIVO NO CORRIENTE		21,215,819
Obligaciones Bancarias a L.P	21,215,819	
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE		<u>21,215,819</u>
TOTAL PASIVO		103,087,000
PATRIMONIO		
Capital	50,462,000	
Revalorizacion patrimonial	207,005,000	
Superavit por valorizaciones	9,343,000	
Utilidad del Ejercicio	<u>21,226,000</u>	
TOTAL PATRIMONIO		<u>288,036,000</u>
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO		<u><u>369,907,181</u></u>

Firma: Segundo Zambrano Argoty
Gerente Propietario

Yaneth Chavez Polo
Contador Publico Titulado
T.P 740290-T

Fuente: Estados Financieros Drogas Santiago.2003

4.2 ESTADO DE RESULTADOS

DROGAS SANTIAGO

DEL 1 DE ENE. AL 31 DE DICIEMBRE DE 2003

VENTAS NETAS		424,929,000
Ventas brutas	425,141,000	
Menos: Devoluciones en ventas	<u>212,000</u>	
COSTO DE VENTAS		-360,104,000
Venta de Productos Farmaceuticos	<u>360,104,000</u>	
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		64,825,000
GASTOS OPERACIONALES		- 63,766,000
Gastos Oper. De Admon	63,614,000	
Gastos Oper. De Ventas	<u>152,000</u>	
UTILIDAD OPERACIONAL		1,059,000
INGRESOS NO OPERACIONALES		33,510,000
Ingresos financieros	33,148,000	
Diversos	362,000	
GASTOS NO OPERACIONALES		
GASTOS FINANCIEROS		- 10,022,000
Gastos bancarios	9,458,000	
Extraordinarios	564,000	
UTILIDAD SIN AJUSTES POR INFLACION		<u>24,547,000</u>
Correccion Monetaria		<u>- 3,320,576</u>
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		21,226,424
Impuesto de Renta		0
Reserva legal		0
UTILIDAD DEL EJERCICIO		<u>21,226,424</u>

Firma: Segundo Zambrano Argoty
Gerente Propietario

Yaneth Chavez Polo
Contador Publico Titulado
T.P 740290-T

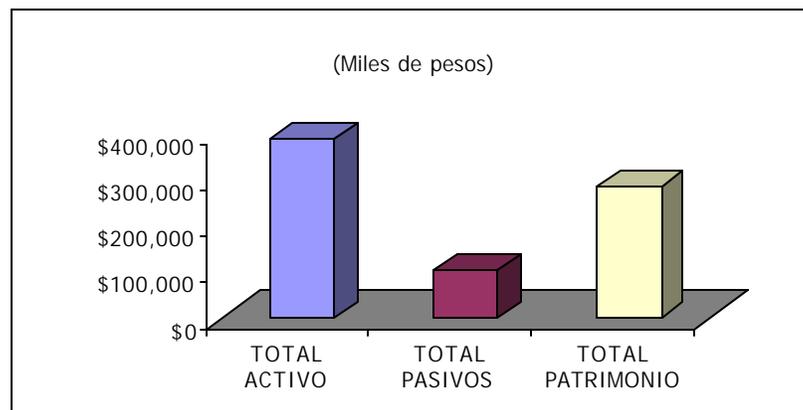
Fuente: Estados Financieros Drogas Santiago.2003

5. ANALISIS DE LA ESTRUCTURA FINANCIERA DE LA EMPRESA

5.1 ANÁLISIS VERTICAL BALANCE GENERAL CLASIFICADO

El balance general de la empresa presenta la siguiente composición (Ver Anexo A)

Figura 1 Composición del Balance General. Año 2003.

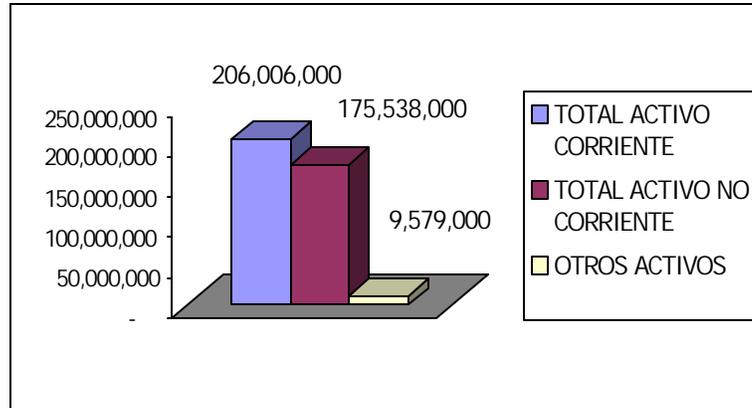


Fuente: Estados Financieros Drogas Santiago - 2003

La composición del balance general demuestra el grado de compromiso que tiene la empresa y los pasivos que debe solventar. Esto quiere decir que la empresa esta en manos de los propietarios con quien es mayor su compromiso, claro esta sin olvidar las obligaciones con los acreedores.

La composición de los activos en el año 2003 es la siguiente:

Figura 2 Composición del Total de Activo. Año 2003.

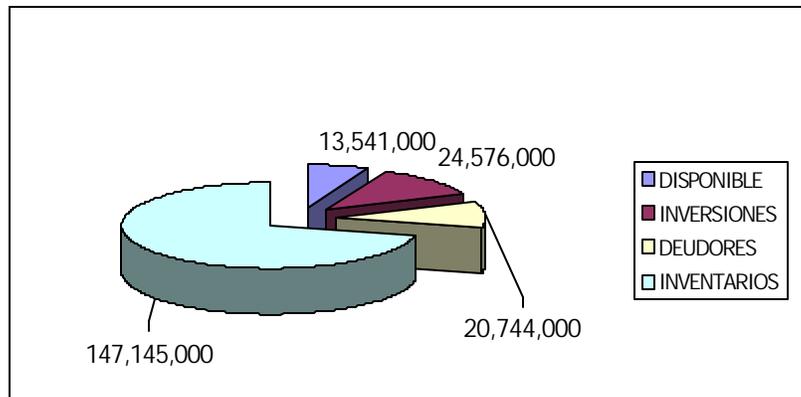


Fuente: Estados Financieros Drogas Santiago - 2003

Se puede observar dentro de su composición que no existe una exagerada concentración de activos corrientes y activos no corrientes, se tiende a un equilibrio entre estos dos rubros. Sin embargo teniendo en cuenta que es una empresa comercial es aceptable que tenga gran cantidad de activos corrientes por la existencia de los inventarios, en cambio los activos fijos presentan una elevada composición que resultaría ociosa.

Es necesario que la empresa mantenga óptimos niveles de activo corriente que respaldan sus obligaciones a corto plazo y representan el efectivo de la empresa.

Figura 3 Composición del activo Corriente. Año 2003.



Fuente: Estados Financieros Drogas Santiago - 2003

Disponible	6.573%
Inversiones	11.929%
Deudores	10.069%
Inventarios	71.427%
Total activo corriente	100%

Al analizar detenidamente el activo corriente se encuentra entonces, que los inventarios representan el 71.427% del total de los activos corrientes. Esto refuerza que la empresa Drogas Santiago concentra la mayor parte de su efectivo en inventarios de mercancías. Esto es explicable ya que se trata de una comercializadora de productos farmacéuticos y drogas en general.

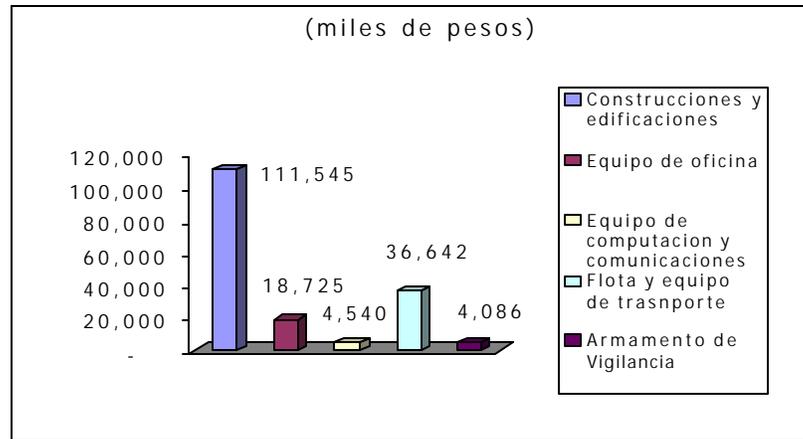
En el activo corriente sobresalen las inversiones a corto plazo y que representan el 11.929%, estas inversiones se las toma a corto plazo porque el banco en el cual se invirtió se liquido y en cualquier momento puede cancelar esta deuda con la empresa, sea en un día o varios meses, pero realmente la empresa no tiene certeza del momento de su cancelación.

Otro rubro del activo corriente son los deudores que representan el 10.069%, este porcentaje demuestra que la empresa no tiene exceso de deudas por cobrar y su cartera se relaciona con sus ventas a crédito. Además este rubro no proporciona mucho dinero corriente como la cuenta de inventarios.

El ultimo rubro es el disponible que presenta un porcentaje de 6.573%, este rubro es aceptable dentro del análisis, pero si tenemos en cuenta las cuentas individuales como caja y bancos, el disponible de la cuenta caja es de \$10.372.000, y se considera demasiado alto para tenerlo en la empresa, este dinero debería estar en el banco o en otro destino, porque al tenerlo en caja sin necesitarlo se convierte en improductivo.

Con relación a activos fijos tenemos lo siguiente.

Figura 4 Composición del Activo no Corriente.



Fuente: Estados Financieros Drogas Santiago - 2003

Aspecto que sobresale es la inversión que se tiene en construcciones y edificaciones por parte de la empresa. Dentro de este análisis se observa que Drogas Santiago posee una capacidad instalada muy buena, respaldada con equipos de oficina, de computación y comunicaciones, flota y equipo de transporte, de esta manera se entiende que sus activos fijos son muy representativos.

La composición de los pasivos y patrimonio en el año 2003 es la siguiente.

Si se analizara el total del pasivo como el 100% se tiene que la empresa tiene pasivos a corto plazo por el 79% del total de este y el 21% restantes son a largo plazo que corresponden a las obligaciones bancarias.

El principal componente del pasivo corriente son las deudas a pagar con los proveedores que representan el 11.070% del total del activo, y comparando esta cifra con la de inventarios que significa el 71.427% es relativamente baja, ya que las obligaciones con los proveedores son respaldadas con la mercancías que se tienen en inventarios.

Además la empresa tiene mayor capacidad de endeudamiento para responder por un monto mayor al indicado anteriormente Las cuentas por pagar significan el 5.624 para la empresa casi el mismo porcentaje de las cuentas por cobrar, esto

significa que la empresa con una buena política de cobro puede cancelar a sus acreedores varios sus obligaciones sin recurrir al efectivo de la empresa.

Finalmente se puede destacar que el 26.357% de los activos de la empresa se encuentran comprometidos, respaldando el nivel de los mismos que han sido financiados por proveedores y acreedores, con el agravante de que el 79% de este financiamiento tiene vencimiento a corto plazo.

Cabe señalar dentro del análisis del pasivo y el patrimonio que la empresa tiene una política de financiamiento conservadora donde los acreedores en total son dueños del 26.357% de la empresa y los propietarios por su parte, poseen el 73.643%. Desde el punto de vista financiero la empresa tiene un nivel de financiamiento óptimo para con los propietarios y beneficia a la empresa en el momento de respaldar sus obligaciones o pedir créditos a entidades financieras.

5.2 ANÁLISIS HORIZONTAL BALANCE GENERAL CLASIFICADO

La información contable presentada se encuentra a valores constantes de cada uno de los periodos 2001, 2002, 2003 (Ver Anexo B) ya que año tras año se realizan el respectivo ajuste por inflación llamado Corrección monetaria, por eso para el análisis no se inflactan los estados financieros.

El análisis horizontal estudia los cambios en las cuentas o grupos individualmente, y para la empresa objeto de nuestro estudio se tomaran los años 2001, 2002 y 2003.

El análisis se centrara en los cambios más significativos teniendo en cuenta las variaciones absolutas y relativas.

Teniendo en cuenta el cuadro anterior referente al balance general comparativo, el efectivo en caja se incrementa del 2001 al año 2002 en términos relativos 121.25% es decir \$9.322.000 en valores absolutos, este incremento es explicable debido a la venta de un equipo de computación que era innecesario para la empresa, esto a su vez explica la disminución en el activo no corriente en la cuanta de equipo de comunicación y computación. En cambio en el 2002 al 2003 la cuenta de caja se disminuye en un 23.91%, no siendo esto un factor negativo porque el total del activo corriente no se disminuye, la empresa simplemente decidió tener menos dinero en la cuenta de caja y pasarlo a otras inversiones.

La cuenta de bancos a tenido una variación de 421.87% en el 2001 al 2002 y 38.32% del 2002 al 2003 en términos relativos, pero en términos absolutos la variación no es grande y no representa grandes cambios para la empresa.

En el rubro de inversiones la empresa ha incrementado este monto año tras año, presentando en el 2002 una variación del 43.39% y en el 2003 de 23.84%, esto quiere decir que la empresa esta invirtiendo parte de su activo en un negocio diferente al de la actividad social de la misma, porque le significa mayor rentabilidad y no desea tener este dinero sin rentar en la empresa y considerando que estas inversiones son a corto plazo no afecta la liquidez de la empresa.

En el grupo de deudores se presenta una variación relativa entre el 2001 y 2002 de 17.16%, este incremento se debe

principalmente a la cuenta de ingresos por cobrar que en el 2001 era de \$ 271.000 y en el 2002 paso a \$ 6.229.000 resultado de un cambio en la eficiencia de la cobranza en los arrendamientos de consultorios y el local comercial que produce una recaudación menos efectiva. Y que continua para el año 2003

Variaciones de los inventarios, en el año 2001 la variación relativa con respecto al 2002 fue de 4.32% y en el 2002 con respecto al 2003 de 6.12%, es importante determinarse que los cambios en la cantidad de inventario se deben al incremento de los precios de compra y no al incremento en la cantidad comprada, es decir que la empresa esta trabajando con e mismo volumen de inventario en el 2001, 2002 y 2003.

La variación en el activo no corriente en todas sus cuentas excepto la cuenta equipo de comunicación y computación se debe al efecto inflacionario sufrido año tras año, porque la empresa no ha adquirido ningún tipo de bien que incremente su activo fijo. Contrario a esto se vendió parte del equipo de computación que resultaba innecesario para la empresa como se explico anteriormente.

La variación en los activos diferidos se debe a que la empresa decide causar un menor valor en el 2003 respecto al 2002 y 2001.

Y el rubro de valorizaciones no presenta ninguna variación en los tres años expuestos.

Concluyendo con el análisis la empresa no ha tenido un aumento significativo en el total de sus activos, ha tenido una variación relativa baja, explicable con el aumento normal año tras año.

En los pasivos corrientes una variación significativa se presenta en la cuenta de

Otras obligaciones que pasa de \$ 16.000.000 en el 2001 y se cancela en el 2002, ocasionado por el pago de la deuda con el deposito Sonadro y Cia que se liquido en este año y exigió a todos sus deudores el pago de las cuentas pendientes y por esta razón este rubro no se presenta en el 2003.

Por otra parte en la cuenta de proveedores nacionales hay un incremento que pasa de \$62.763.000 en el 2001 a \$63.130.000 en el 2002 y se debe al incremento de las compras. En cambio

en el 2003 hay una disminución del 31.42% en términos relativo y en precios absolutos de \$19.834.000 producto de una nueva política de la empresa de aprovechar los descuentos por pronto pago con los proveedores principalmente con los laboratorios que no son de la región.

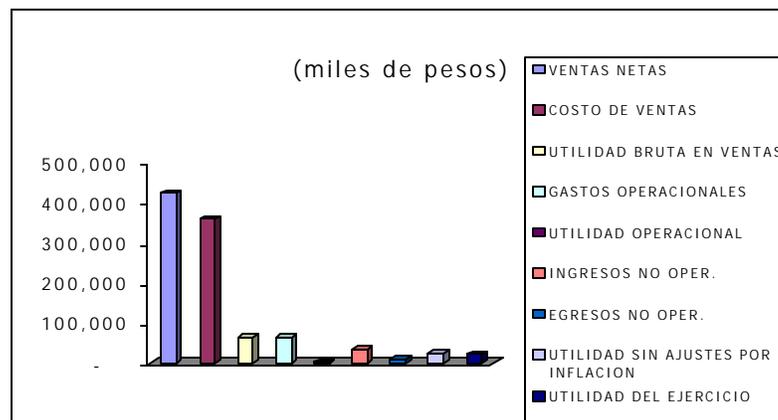
Las demás cuentas no sufren una variación significativa en términos absolutos aunque en términos relativos si por ejemplo los impuestos que disminuye en un 40% pero en valores absolutos corresponde a \$32.000.

Las obligaciones laborales se incrementan a lo largo de los años por efecto del incremento salarial legal.

5.3 ANÁLISIS VERTICAL ESTADO DE RESULTADOS

Se observa la siguiente composición en el año 2003, tomando como 100% el renglón de las ventas netas. (Ver Anexo C)

Figura 5 Composición del Estado de Resultados



Fuente: Estados Financieros Drogas Santiago - 2003

Ventas netas	100%
Costo de ventas	84.74%
Utilidad bruta	15.26%
Gastos de operación	15.01%
Utilidad operacional	0.25%
Ingresos operacionales	7.88%
Gastos no operacionales	2.36%
Utilidad antes de impuestos	5.78%
Utilidad neta	5.00%

El porcentaje de utilidad bruta es del 15.26%, esto significa que la empresa esta incurriendo en costos notablemente altos en la obtención de los productos para la venta, el costo de ventas es del 84.74%. Afectando la utilidad operacional y aun más con los gastos tan altos con los que opera, sobre todo los gastos administrativos, y es evidente que sé esta incurriendo en unos gastos demasiados altos para la ganancia que se obtiene.

La utilidad operacional solo representa el 0.25% y se puede observar que esta utilidad es baja, se debe tener en cuenta que la utilidad operacional refleja la habilidad que posee la empresa para producir utilidades con el desarrollo normal de la actividad comercial, sin embargo esta utilidad sigue siendo baja a pesar de que él es muy alto el volumen de las ventas. Es importante observar que la utilidad operación también se ve influenciada por los gastos operacionales tanto administrativos como de ventas que necesariamente se debe incurrir para poder operar la empresa, estos gastos están representados así: 99.76% corresponden a los gastos administrativos del total de los gastos y el 0.24% los gastos de ventas, siendo los primeros los más representativos y se consideran muy altos respecto a la utilidad que se obtiene.

Adicionalmente existen unos ingresos no operacionales, representativos del 7.89% dichos ingresos procede principalmente de los descuentos en compras de la empresa, estos se ubican en ingresos financieros porque la empresa es afiliada a Copidrogas y todos los descuentos por pronto pago se consignan en un fondo de ahorro, además de un ahorro obligatorio mensual y esta cuenta se liquida anualmente para la empresa.

Sin embargo hay que analizar que la empresa no tiene una utilidad apreciable con la operación propia de la empresa, sino de otros ingresos financieros que posee la empresa, lo que se considera como un riesgo y no como una fortaleza porque si estos ingresos desaparecen la empresa no tendría con que cubrir sus gastos.

Sin embargo, Drogas Santiago es una empresa que tiene y un buen margen de ventas, y se pueden tomar medias respectivas para aumentar la rentabilidad y maximizar las utilidades.

La empresa no presenta reserva legal ni impuestos por pagar ya que es una empresa registrada ante la Cámara de Comercio como persona natural y la exonera de este rubro.

5.4 ANÁLISIS HORIZONTAL DEL ESTADO DE RESULTADOS

En el análisis horizontal del estado de resultados (Ver Anexo D) la cuenta de ventas brutas para los años 2001 y 2002 hubo disminución que en términos absolutos corresponde \$ 2'837.000 y en términos relativos de - 0,57%. Para el año 2003 es de " - \$ 68'771.000 con respecto al 2002, su variación relativa de - 13,92%.

En los años de análisis presenta disminución de las ventas debido a que las estrategias de ventas son ineficientes, no contribuyen al éxito en las ventas de la empresa.

Para el caso de las Devoluciones en Ventas en los años 2002 y 2003 fue en términos absolutos \$ - 495.000 y en términos relativos - 70,01%.

Estas devoluciones son mínimas por cuanto Drogas Santiago se caracteriza por comercializar productos de calidad y además se ha preocupado por que sus clientes se sientan satisfechos con las adquisición de sus productos.

El costo de ventas es un aspecto importante para Drogas Santiago por cuanto se trata de reducir el costo de ventas para así lograr que la utilidad sea mayor. El costo de ventas para los años 2001 y 2002 en términos absolutos es de \$ 6'433.000 y en términos relativos 1,58%. Para los años 2002 y 2003 es de \$-54'293.000 y en términos relativos - 13,10%, entonces se puede analizar que esta disminución del 2003 se debió a que la empresa optó por comprar la mercancía de contado obteniendo así descuentos de sus proveedores.

La utilidad Bruta en Ventas para el año 2002 con respecto al 2003 en términos absolutos es \$ - 9'983.000 y su variación relativa de - 13,34%, esta disminución como nos podemos dar cuenta fue relativa a la disminución de las ventas.

Gastos Operacionales para los años de análisis 2001 y 2002 su variación relativa 14,04% y la variación absoluta \$ 7'376.000.

En el año 2002 con respecto a 2003 es en términos absolutos \$ 3'714.000 y en términos relativos 6,20% puesto que los sueldos de los empleados se han incrementado.

Los Gastos Operacionales de Ventas para los años 2002 con respecto al 2003 han sido en términos relativos - 52,80% y en

términos absolutos \$ - 170.000 debido a sus ajustes en las políticas de gastos, esto es bueno ya que se trata es de que los gastos sean menores.

La utilidad operacional en el año 2002 y 2003 ha disminuido, en términos relativos - 92,74% y en términos absolutos \$ - 13'527.000.

Esta disminución se ve influenciada en relación a la utilidad bruta en ventas ha ido disminuyendo sin embargo los gastos operacionales de administración por el contrario se han incrementado afectando así la disminución en la utilidad operacional.

Ingresos No Operacionales del año 2002 con relación al 2003 se incrementaron en términos absolutos tenemos \$ 31'681.000 y en términos relativos es 2159,58%.

Este incremento se presenta porque la empresa invierte rubros obtenidos en el descuento por pronto pago de sus productos a una cuenta de ahorros generando ingresos para la empresa.

En el grupo, Gastos No Operacionales la cuenta de gastos financieros para el año 2002 y 2003 disminuyen en términos absolutos \$ - 5'103.000 y en términos relativos - 51,81% puesto que se amortiza parte de la deuda que la empresa adquirió en con el Banco.

En la utilidad del ejercicio para los años 2002 y 2003 la variación relativa es de 51,71% y la variación absoluta de \$ 7'235.424 y podemos observar en esta cuenta un incremento de su utilidad que en gran parte es obtenida por los ingresos financieros que posee la empresa para el año 2003.

6. INTERPRETACION INDICADORES FINANCIEROS AÑO 2003

6.1 INDICADORES DE LIQUIDEZ

Estos indicadores sirven para medir la capacidad que tiene la empresa para medir sus obligaciones a corto plazo.

6.1.1 Razón Corriente.

$$\frac{\text{Activo Corriente o circulante}}{\text{Pasivo Corriente o Circulante}} = \frac{206.006.000}{81.871.181} = 2.516$$

El anterior indicador se interpreta diciendo que la empresa tiene una razón corriente o de solvencia de 2.516 pesos a 1 en el 2003. Esto quiere decir que la empresa por cada peso que debe a corto plazo, cuenta con 2.516 para respaldar esa obligación. Si la empresa necesita pagar todos sus pasivos corrientes de inmediato podrá convertir en efectivo los activos por el valor que aparece en libros.

Teniendo en cuenta este indicador, el punto principal de análisis es la capacidad que tiene la empresa para cubrir sus pasivos corrientes, y se considera favorable ya que se encuentra en el rango superior a 2, pero no hay que exceder la liquidez de la empresa sobre todo en la cuenta de caja y bancos porque resultaría improductiva.

6.1.2 Capital Neto de Trabajo.

$$\begin{aligned} \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente} = \\ 206.006.000 - 81.871.181 = \$124.134.819 \end{aligned}$$

Este indicador nos muestra en términos de valor lo que la razón corriente presenta como una relación. Este resultado indica que a DORGAS SANTIAGO le quedaría \$ 124,134,819,

representando en efectivo u otros activos corrientes, después de haber pagado todos los pasivos correspondientes al corto plazo, en caso de tener que cancelarlos en este momento.

6.1.3 Prueba Acida.

$$\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente o Circulante}} =$$

$$\frac{206.006.000 - 147.145.000}{81.871.181} = \frac{58.816.000}{81.871.181} = 0.719$$

Este indicador pretende verificar la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes pero sin depender de la venta de su inventario, es decir solo sus saldos en efectivo (cuentas por cobrar, caja, inversiones temporales y otros activos)

La empresa DROGAS SANTIAGO presenta una prueba ácida de 0.719 a 1. Lo anterior deduce que por cada peso que se debe a corto plazo se cuenta, para su cancelación, con 71 centavos en activos que fácilmente se pueden convertir en efectivo, sin tener que recurrir a la venta de los productos del inventario. Si la empresa por algún motivo fortuito tuviera que parar las ventas y no contaría con los flujos de efectivos futuros podría responder casi con el 70% de sus pasivos corrientes.

Considerando que la empresa es comercializadora se encuentra este indicador razonable por que el inventario es el rublo más importante del activo corriente y no tenerlo en cuenta significa una gran disminución en el total del dinero a corto plazo. Además la empresa tiene fácil conversión de sus inventarios y no tiene numerosas ventas a crédito lo cual beneficia a la empresa al momento de conseguir efectivo.

6.1.4 Solidez.

$$\frac{\text{Activo Total}}{\text{Pasivo Total}} = \frac{391.123.000}{103.087.000} = 3.79$$

La empresa DROGAS SANTIAGO tiene una solidez de 3.79 a 1. Significa que tiene una capacidad a corto y largo plazo para de mostrar su consistencia financiera de 3 pesos y 79 centavos frente a un peso que debe. Esta razón indica el respaldo de las obligaciones con respecto a los activos y aumenta la confianza de los acreedores y las entidades financieras con los cuales la empresa tiene obligaciones.

6.2 INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO

Estos indicadores permitirán medir en que grado y de que forma participan los acreedores dentro del financiamiento de la empresa y establecer el riesgo que corren los acreedores y los dueños con el nivel de endeudamiento e la empresa.

6.2.1 Nivel de endeudamiento.

$$\frac{\text{Total Pasivos con Terceros}}{\text{Total Activo}} = \frac{103.087.000}{391.123.000} = 0.2636$$

La interpretación encontrada en la empresa es que por cada peso que la empresa ha invertido en activos, 26.36 centavos son financiados por los acreedores (bancos, proveedores). Es decir que los acreedores son dueños de aproximadamente el 26% de la empresa y los dueños del 74% restante, considerando que la única cuenta del balance general que afecta el nivel de endeudamiento de la empresa es el rubro de valorizaciones, la variación no es significativa, ya que el valor es pequeño comparado con el valor de los activos. En este caso se puede determinar que el indicador de endeudamiento es bajo y la empresa podría adoptar decisiones que logren un equilibrio financiero más adecuado.

6.2.2 Concentración del endeudamiento a corto plazo.

$$\frac{\text{Pasivo Corriente}}{\text{Total Pasivo con Terceros}} = \frac{81.871.181}{103.087.000} = 0.79$$

Este indicador establece que parte de los pasivos con terceros tienen vencimiento a corto plazo, y en la empresa que analizamos corresponde al 79% del pasivo total.

Considerando la naturaleza de la empresa por ser una empresa comercial se basa en la regla de que el activo corriente se financie con el pasivo corriente por eso es aceptable que el 79% del pasivo sea a corto plazo, debido al gran volumen de inventarios que tiene en su activo corriente.

6.2.3 Numero de Veces que sé Gana el Interés. Este indicador establece la relación entre las utilidades del periodo y sus gastos financieros y la incidencia de estos sobre las ganancias de la empresa.

$$\frac{\text{Utilidad Antes de Im.e Intereses}}{\text{Intereses Pagados}} = \frac{34.569.000}{9.458.000} = 3.66 \text{ Veces}$$

La empresa DROGAS SANTIAGO en el periodo de 2003 genero unas utilidades 3.66 veces superiores a los intereses pagados. Es decir que la empresa dispone de una capacidad suficiente para pagar unos intereses más costosos a los actuales, ósea que tiene una capacidad de endeudamiento mayor.

Desde este punto de vista la empresa genera suficientes utilidades para cumplir con las obligaciones financieras, sin embargo se debe considerar riesgoso ya que el mayor porcentaje de la utilidad corresponde a la utilidad no operacional, y estos ingresos por no provenir de la actividad comercial de la empresa pueden presentarse en un periodo y en otro no.

6.3 INDICADORES DE LEVERAGE

Este indicador analiza el endeudamiento de la empresa desde otro punto de vista, compara el financiamiento originario de terceros con los recursos de los propietarios, con el fin de establecer cual esta corriendo mayor riesgo.

6.3.1 Leverage o apalancamiento Total.

$$\frac{\text{Total Pasivos con Terceros}}{\text{Patrimonio}} = \frac{103.087.000}{288.036.000} = 0.358 \approx 35\%$$

El compromiso patrimonial que tienen los propietarios de la empresa con los acreedores el del 35.8%. Es decir que por cada peso del patrimonio se tienen deudas por 35.8 centavos. Sin embargo aunque se trata de establecer una relación entre los compromisos financieros y el patrimonio de la empresa no quiere decir que el pasivo se vaya a cancelar con el patrimonio, porque este se cancela con el desarrollo normal de la actividad de la empresa.

Este indicador demuestra que en su mayoría los recursos de la empresa son de los socios y los recursos de terceros se consideran bajos, y si se desea incrementar la financiación de los activos con recursos de terceros se puede obtener un crédito porque la empresa demuestra respaldo en su patrimonio.

6.3.2 Leverage o apalancamiento a corto plazo.

$$\frac{\text{Total Pasivo Corriente}}{\text{Patrimonio}} = \frac{81.871.181}{288.036.000} = 0.284 \approx 28\%$$

Lo anterior indica que por cada peso de patrimonio se tienen compromisos a corto plazo de 28 centavos, ósea que de cada peso de los dueños, 28 centavos son de los acreedores, a corto plazo. Este indicador es bajo considerando que se esta analizando los pasivos corrientes y que son los más

significativos del total del pasivo esto ratifica que los propietarios no tienen muy comprometida la empresa en el presente ni en el futuro.

6.4 INDICADORES DE ACTIVIDAD

Estos indicadores miden la efectividad con que la empresa utiliza sus activos, y la rapidez en que retornan a ella con el propósito de producir los más altos resultados con el mínimo de inversión y determinar si se tienen cuentas estáticas improductivas.

6.4.1 Rotación de Cartera.

$$\frac{\text{Ventas Totales}}{\text{Cuentas por Cobrar Pr omedio}} = \frac{424.929.000}{12.640.500 * } = 32.74 \text{Veces}$$

* El Promedio de las Cuentas por cobrar se obtiene sumando los saldos del año 2002 (\$12.301.000) y 2003 (\$12.980.000) y dividiendo el resultado por dos.

El anterior índice demuestra que las Cuentas por Cobrar de Drogas Santiago giraron 32.74 Veces en el año. Es decir que la cantidad de \$424.929.000 se convirtió en efectivo 32.74 veces durante dicho periodo.

La cifra de ventas tomada no corresponde al valor exacto de las ventas a crédito, ya que se desconoce, es tomada como las ventas totales. "Cuando se desconoce el monto exacto de las ventas a crédito, como en el presente caso, se puede trabajar con esta limitación, aunque teniendo en cuenta, para efectos del análisis, que se obtiene una rotación más alta que la real, al tomar las ventas totales y no las ventas a crédito, las cuales como es obvio son menores."¹

¹ ORTIZ ANAYA, Hector. Análisis Financiero Aplicado, 4ta Edición. Bogotá :Universidad Externado de Colombia, 1996. p142

6.4.2 Periodo promedio de cobro.

$$\frac{\text{Cuentas por Cobrar} * 365}{\text{Ventas Totales}} =$$

$$\frac{12.640.500 * 365}{424.929.000} = \frac{4.613.782.500}{424.929.000} = 10.87 \text{ Días}$$

Este indicador demuestra en días el indicador anterior y es que en promedio la empresa tarda 11 días aproximadamente en recuperar la cartera morosa. Este indicador es adecuado para la empresa, sin embargo no se puede analizar este rubro objetivamente por la limitación antes mencionada.

6.4.3 Rotación de Inventarios. Por ser una empresa comercial el inventario corresponde al costo de las mercancías en poder de la misma, porque no las somete a ningún proceso de manufactura, solo se compran y se venden.

$$\frac{\text{Costo de las mercancías vendidas}}{\text{Inventario de mercancías}} = \frac{360.104.000}{147.145.000} = 2.45 \text{ Veces}$$

Lo anterior significa que el inventario de mercancías de la empresa rota 2.45 veces en el año, es decir que el inventario se convierte en efectivo o en cuentas por cobrar 2.45 veces al año.

Desde otro punto de vista, para analizar cada cuantos días la empresa convierte sus inventarios en efectivo o en cuentas por cobrar tenemos lo siguiente.

$$\frac{\text{Inventario de mercancías} * 365 \text{ días}}{\text{Costo de las Mercancías Vendidas}} = \frac{147.145.000 * 365}{360.104.000} = 149 \text{ Días}$$

Quiere decir que la empresa dispone de inventarios suficientes para vender en 149 días, este indicador afecta de manera considerable la razón corriente de la empresa porque

se considera demasiado alto, sin embargo analizando desde otro punto de vista la empresa rota muy lentamente su inventario, puede ser porque no hay una estrategia de compras adecuada y se tiene un volumen alto de inventario de difícil salida. O productos costosos que rotan pocas veces en el año.

6.4.4 Rotación de los Activos Totales. Este indicador demuestra el valor que pueden genera los activos totales en términos de las ventas

$$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activos Totales}} = \frac{424.929.000}{391.123.000} = 1.09\text{Veces}$$

El anterior indicador significa que los activos totales rotaron 1.09 veces en el año. En otros términos, se puede decir que por cada peso invertido en activos totales, genero ventas por 1.09 pesos en el 2003.

6.5 INDICADORES DE RENDIMIENTO

También denominados indicadores de rentabilidad sirven para medir la efectividad de la administración de la empresa para controlar los costos y los gastos y convertir las ventas en utilidades, comparando las ganancias obtenidas con el volumen total de ventas y con los recursos de la empresa.

6.5.1 Margen de Utilidad Bruto. Relaciona la utilidad neta respecto a las ventas netas, teniendo en cuenta que el costo de ventas es sencillamente el costo de las mercancías vendidas.

$$\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Netas}} = \frac{64.825.000}{424.929.000} = 0.15 \approx 15\%$$

El anterior indicador significa que las ventas de la empresa generaron un 15% de utilidad bruta. En otras palabras, cada

peso vendido en el año 2003 genero 15 centavos de utilidad bruta.

6.5.2 Margen Operacional.

$$\frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas Netas}} = \frac{1.059.000}{424.929.000} = 0.0025 \approx 0.25\%$$

El margen operacional para la empresa en el 2003 es del 0.25% de las ventas netas. Esto es que por cada peso vendido, se reportaron 0.25 centavos de utilidad operacional.

La utilidad operacional en la empresa esta influenciado no solo por el costo de las ventas, sino también por los gastos operacionales (gastos de ventas y administrativos) que en este caso son supremamente altos respecto a la utilidad bruta que genera la empresa, también el costo de ventas es muy alto y el margen de utilidad bruta del 15% no es suficiente para cubrir el funcionamiento de la empresa. Este indicador demuestra que la empresa no esta obteniendo rentabilidad significativa por su actividad comercial por lo cual se deben tomar medidas respectivas si se quiere continuar en el mercado.

6.5.3 Margen Neto.

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}} = \frac{21.226.424}{424.929.000} = 0.5 \approx 5\%$$

La utilidad neta correspondió e un 5% de las ventas netas. Significa que por cada peso vendido genero 5 centavos de utilidad neta.

El margen neto de la empresa esta constituido por los gastos y los ingresos no operacionales, siendo estos últimos muy importantes para el aumento del margen neto respecto al margen operativo. Quiere decir que la empresa esta recibiendo ingresos que no tienen nada que ver con el objeto social que realiza e incurre en el riesgo de que estos ingresos desaparezcan de un periodo a otro o se desvíen hacia otras actividades de los propietarios de la empresa dejando a esta

con un margen de utilidad mínimo. Por otra parte los egresos no operacionales también son significativos y mayores a la utilidad operacional y si no se encontraran los ingresos extraordinarios la empresa obtendría una utilidad muy baja con el transcurso normal de su actividad y alteraría los indicadores financieros de la empresa.

Este indicador es bajo respecto a otras empresas del sector, según la cámara de la industria farmacéutica, la rentabilidad de las empresas fue del 15.9% en el 2002 y como consecuencia de un cambio en el patrón de consumo los colombianos bajo al 8.9% en el año 2003, adicionalmente el 70% de los comercializadores de drogas en el país esperan que en el 2004 las utilidades en la venta de medicamentos aumente por encima de lo registrado en el 2003.

Esto implica que la empresa tienen una rentabilidad por debajo de otras empresas del mismo sector.

6.5.4 Rendimiento del Patrimonio.

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}} = \frac{21.226.424}{288.036.000} = 0.0737 \approx 7.37\%$$

El resultado anterior significa que las utilidades netas correspondieron al 7.37% sobre el patrimonio. Osea que los dueños de la empresa obtuvieron un rendimiento sobre su inversión de 7.37% en el año.

6.5.5 Rendimiento del Activo Total

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total Bruto} * } = \frac{21.226.424}{391.123.000} = 0.0543 \approx 5.43\%$$

El indicador calculado significa que la utilidad neta, con respecto al activo total correspondió al 5.43%. Lo que es igual, que cada peso invertido en activo total genero 5.43 centavos de utilidad neta.

7. SISTEMA DUPONT

Este sistema relaciona los indicadores de actividad con los indicadores de rendimiento, para tratar de establecer si el rendimiento de la inversión proviene primordialmente de la eficiencia de los recursos para producir ventas o de margen neto de utilidad que generan tales ventas.

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} * \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$$

$$\text{Rendimiento de la inversión} = \frac{21.226.424}{424.929.000} * \frac{424.929.000}{91.123.000}$$

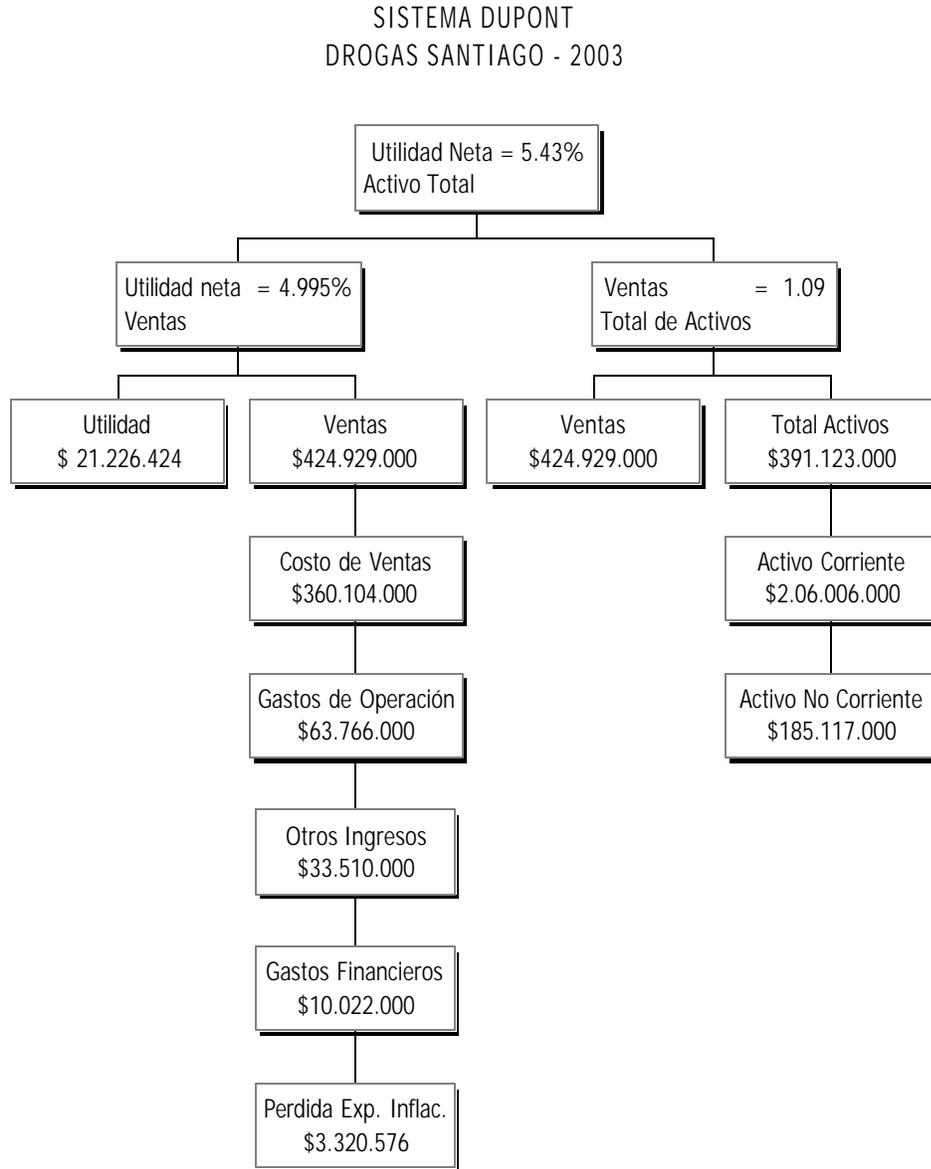
$$4.995\% * 1.09 \text{ Veces}$$

$$0.0543 \approx 5.43\%$$

Esto significa que en la empresa DROGAS SANTIAGO, la rentabilidad de la inversión procede en mayor grado de la rotación del activo total (1.09 veces) y no tanto del margen de utilidad que dejan las ventas (4.995%). En otros términos, la empresa recibe mayor utilidad por vender mucho y no por que las ventas le dejen un margen de utilidad muy alto.

Sin embargo la empresa trata de mantener un equilibrio entre las ganancias por las ventas y el volumen de ventas.

Figura 6. Sistema Dupont Drogas Santiago.



Fuente: Estados Financieros. Drogas Santiago - 2003

El margen de utilidad se puede apreciar en la parte izquierda del gráfico, como los egresos que afectan mas significativamente sobre la utilidad lo constituye el costo de ventas de \$ 360.104.000 en cuanto a los gastos de operación es de \$ 63.766.000, se consideran muy altos para la empresa y que afectan de manera considerable la utilidad neta. En la parte derecha se encuentra que la inversión se encuentra concentrada en los activos corrientes y en menor proporción en los activos fijos aunque no es mucha su diferencia. Es probable que se pueda reducir la inversión en activos fijos ya que por ser una comercializadora no necesite tantos activos fijos para operar en cambio si necesita activos corrientes razonables.

Drogas Santiago tiene unos gastos financieros por la cantidad de \$10.022.000. estos gastos son los intereses generados por los pasivos y afectan de manera directa la utilidad operacional, reduciendo el margen neto de rentabilidad.

Teniendo en cuenta que la empresa es una comercializadora la rotación del activo total es baja, la rotación de activos para este tipo de empresas debe ser mayor de 1 y la empresa objeto de nuestro estudio tiene una rotación de 1.09 veces al año y un margen de utilidad de 4.99 pesos lo que quiere decir que la empresa no compensa la rotación lenta del inventario con el margen de utilidad que también es muy bajo.

8. CONCLUSIONES

Después de hacer un diagnostico financiero y conocer un poco el funcionamiento y características más sobresalientes de DROGAS SANTIAGO se pueden hacer las siguientes recomendaciones acerca de los aspectos financieros más destacados.

En primer lugar encontramos que la principal falencia de la empresa es la disminución notable de las ventas en los últimos años, aunque el propósito de este estudio no es generar propiamente una estrategia de ventas se considera de vital importancia realizar una tarea comercial que implique diversificar las ventas a más clientes. Si se toma en cuenta que las ventas no han incrementado, pero el costo de ventas sí, la empresa incurre en que año tras año la utilidad bruta disminuya trayendo como consecuencia la baja rentabilidad que tiene la empresa en el momento.

Posteriormente de realizar una revisión de las políticas financieras de la empresa se debe reconocer que esta tiene utilidades muy bajas respecto al capital que se tiene invertido y a la proporción de las ventas, si bien lo hemos mencionado con anterioridad, una fortaleza de la Droguería es el prestigio y reconocimiento a nivel global, sin embargo la empresa no lo esta aprovechando en su totalidad para incrementar las ventas y por lo tanto la rentabilidad.

Un factor importante que afecta las finanzas de la empresa es que esta incurriendo en unos gastos administrativos demasiado altos para la utilidad que obtiene y no es proporcional al nivel de ventas de la empresa al contrario, ha aumentado durante los años que hemos analizado. Basados en lo anterior también es recomendable revisar y controlar los gastos administrativos que son demasiado elevados y exagerados. En cabeza del propietario de la empresa reposaría la responsabilidad de realizar un seguimiento constante a los gastos laborales y demás implicados en este rubro.

La empresa tiene oportunidades que aprovechar en cuanto a los costos de ventas con los proveedores, los cuales le conceden descuentos especiales por pronto pago, por volumen de ventas y si se hace un buen manejo de inventarios y de pedidos se puede obtener mayores beneficios.

Posteriormente se cuenta con que la empresa por ser una empresa registrada como persona natural esta exonerada de impuestos y reserva legal que beneficia enormemente a la empresa en la rentabilidad anual que esta obtiene.

Otro aspecto importante a considerar es la cantidad de dinero disponible dentro de la empresa, encontramos que en la cuenta de caja hay mucho dinero ocioso que no es completamente necesario para el funcionamiento de la empresa y este podría estar en otro rubro que genere rentabilidad y no sea tan riesgoso de tenerlo por las condiciones de seguridad que se afrontan hoy en día.

En cuanto a las inversiones corrientes que la empresa tiene no puede realizar cambios porque este dinero esta estático esperando una respuesta del banco del momento de su liquidación o que se puedan negociar, este dinero a pesar que se toma a corto plazo la empresa no tiene conocimiento en que momento se pueda recuperar, y se considera esta inversión como negativa por la dificultad que presenta para su obtención y afecta la razón corriente de la empresa porque no es tan cierto de que esta cuenta le proporcione efectivo de inmediato a la empresa.

Otro factor es que la empresa no cuenta con una estrategia de crédito que le permita asegurar de cierta manera la recuperación de la cartera morosa producto de las ventas a crédito, sin embargo hay que considerar que la empresa no tiene numerosas ventas a crédito y la mayoría de sus ingresos son de contado, por lo tanto el porcentaje de deudores que tiene la empresa no es muy grande respecto al circulante de la compañía.

Adicionalmente encontramos que la razón corriente de la empresa la define sus inventarios, si bien determinamos anteriormente que la empresa obtiene su mayor rentabilidad por el alto volumen de ventas, los inventarios no rotan de la manera más esperada, desde otro punto de vista la empresa tiene una razón corriente superior a dos la cual es un buen indicador, sin embargo si se observa que los inventarios constituyen el 71% del total del activo corriente y los deudores el 10.06% siendo estos los renglones más significativos. Entonces se tiene que si los inventarios rotan cada 149 días y las cuentas por cobrar cada 11 días , periodo que no se considera muy recomendable para una empresa comercial. Por consiguiente aunque el indicador corriente se presenta a simple vista positivo, la agilidad en la rotación de los inventarios, la rotación de la cartera y la incertidumbre de las inversiones temporales hace que la compañía pueda presentar problemas en la obtención de su dinero disponible.

En cuanto a las cuentas por pagar tenemos que la empresa tiene crédito abierto con su principal proveedor que es Copidrogas y realiza compras en los depósitos más grandes de la ciudad como son: Dromayor, Banco de Droga, Disdrogas, Haner, Dhina, Droguistas Ipiiales, Humanitaria, H-Wolf, sin embargo los depósitos locales no le ofrecen descuentos ni créditos, y la empresa utiliza estos proveedores cuando necesita pedidos en corto tiempo, ya que Copidrogas tiene sucursal en Cali y se demora en despachar los productos a la empresa. Esto a consecuencia del mal manejo de inventario que se tiene en la empresa y de no tener disponibilidad de las existencias para la venta.

Finalmente encontramos que la empresa no ha tenido un crecimiento sostenido en los últimos tres años, que se han disminuido las ventas, se ha disminuido el patrimonio, se incrementaron las deudas a entidades financieras y los costos y gastos se incrementas año tras año. Sin embargo la empresa tiene oportunidades en el mercado y se ha mantenido por casi 30 años como un negocio familiar que ha generado rentabilidad a sus propietarios y trabajadores y puede tomar medidas pertinentes para superar la crisis que atraviesa y mejorar sus finanzas a largo plazo.

9. RECOMENDACIONES

Un análisis financiero como el anteriormente hecho no tendría sentido si no se recomendaran acciones que permitan tomar decisiones para mejorar aquellos aspectos negativos o desfavorables de las finanzas de la empresa y de su rendimiento actual.

Por este motivo destacamos unas recomendaciones a seguir basadas en el análisis de los años anteriores, que en la medida en que se cumplan podrán mejorar la situación de la empresa en la actualidad y en el futuro.

✓ Se debe fijar una política clara de administración, en lo posible manejando de forma independiente el negocio de los vínculos familiares que le afectan. Y dejar esta labor a su propietario y dueño siendo el quien tome las decisiones dentro de la empresa.

✓ Cumplido lo anterior pedirle a la contadora un análisis periódico de la situación financiera de la empresa con el fin de involucrarse de manera activa en las finanzas de la empresa, y en base a estas tomar decisiones.

✓ Disminuir el dinero en la cuenta caja y colocarlo en una cuenta de ahorro o corriente.

✓ Realizar una estrategia en el manejo de inventario, realizando un sondeo de los productos con mayor rotación y de los que tienen fácil venta para agilizar la salida de los productos.

✓ Realizar pedidos con anticipación de las existencias que la empresa más necesita con el objetivo de evitar comprar a los proveedores locales que no le ofrecen descuentos atractivos para la empresa, con el propósito de disminuir los altos costos de los productos y aumentar la utilidad

✓ Revisar de forma continua y profunda los gastos administrativos procurando que estos sean acordes al nivel de ventas y de utilidad que tiene la empresa.

✓ Dada la procedencia de los ingresos no operacionales conviene revisar de donde son los ingresos y si se contara con ellos en el próximo periodo para tomar las decisiones pertinentes que permitan seguir en el mercado de la distribución de productos farmacéuticos.

✓ Implementar una política de crédito que permita recuperar la cartera morosa en menos días, aunque las ventas a crédito no son significativas frente a las ventas totales, este dinero debe recuperarse en un tiempo prudente.

✓ Finalmente es apropiado mencionar que las recomendaciones dadas no solo encierran el estudio anteriormente descrito, sino que esos aspectos contribuirían al desarrollo y mantenimiento de la empresa en el futuro.

BIBLIOGRAFIA

- ARISTIZABAL SALAZAR, José Abelardo. Cuatro Estados Financieros. Calarcá- Quindio :Editorial Luz, 1999. 160p.
- FUNDACION CARVAJAL, Programa de Microempresas. El Análisis de la Contabilidad. Cali - Colombia: Cartopel S.A, 1999. 51p.
- FUNDACION CARVAJAL, Programa de Microempresas. Los Estados Financieros. Cali - Colombia: Cartopel S.A, 1999. 48p.
- ORTIZ ANAYA, Hector. Análisis Financiero Aplicado. 9º Edición. Santafé de Bogotá: Editorial Presencia, 1996. 450p.
- PARRADO BOLAÑOS, Alvaro. Modulo fundamentos de Planeación Financiera y de inversiones. Especialización en finanzas. Pasto: 2002. 90p.
- VISCIONE, Jerry. A. Análisis Financiero, principios y métodos.4º Edición. México: Lisnusa,1996. 354p.

ANEXO A

ANÁLISIS VERTICAL
BALANCE GENERAL CLASIFICADO
DROGAS SANTIAGO
A 31 DE DICIEMBRE DE 2003

ACTIVO	2003	% DEL TOTAL
ACTIVO CORRIENTE		
DISPONIBLE	13,541,000	3.462%
Caja	10,372,000	
Bancos	<u>3,169,000</u>	
INVERSIONES	24,576,000	6.283%
Obligatorias	891,000	
Otras Inversiones	<u>23,685,000</u>	
DEUDORES	20,744,000	5.304%
Clientes	12,980,000	
Depositos	1,004,000	
Ingresos por cobrar	6,229,000	
Anticipo de Impuestos	531,000	
Deudores Varios	<u>-</u>	
INVENTARIOS	<u>147,145,000</u>	37.621%
Mcias no fabricadas por la empresa	<u>147,145,000</u>	
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	206,006,000	52.670%
ACTIVO NO CORRIENTE		
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO		
Construcciones y edificaciones	111,545,000	
Equipo de oficina	18,725,000	
Equipo de computacion y comunicaciones	4,540,000	
Flota y equipo de trasnporte	36,642,000	
Armamento de Vigilancia	<u>4,086,000</u>	
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	175,538,000	44.881%
DIFERIDOS	236,000	
Gastos pagados por anticipado	<u>236,000</u>	0.060%
VALORIZACIONES	9,343,000	
Valorizaciones	<u>9,343,000</u>	2.389%
TOTAL OTROS ACTIVOS	<u>9,579,000</u>	2.449%
TOTAL ACTIVO	<u>391,123,000</u>	<u>100%</u>

PASIVO	2003	% DEL TOTAL
PASIVO CORRIENTE		
OBLIGACIONES FINANCIERAS	8,172,181	2.089%
Bancos Nacionales	8,172,181	
Otras obligaciones	<u>-</u>	
PROVEEDORES	43,296,000	11.070%
Nacionales	<u>43,296,000</u>	
CUENTAS POR PAGAR	21,995,000	5.624%
Costos y gastos por pagar	236,000	
Acreeedores oficiales	-	
Inpuestos	-	
Retencion y apotes de Nomina	399,000	
Acreeedores varios	<u>21,360,000</u>	
IMPUESTOS GRAVAMENES Y TASAS	8,408,000	2.150%
Impuestos por pagar	1,124,000	
Obligaciones laborales	5,753,000	
Pasivos estimados y provisiones	<u>1,531,000</u>	
TOTAL PASIVO CORRIENTE	81,871,181	20.932%
PASIVOS NO CORRIENTES		
Obligaciones bancarias a Largo Plazo	<u>21,512,819</u>	5.424%
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	<u>21,512,819</u>	<u>5.424%</u>
TOTAL PASIVO	103,384,000	26.356%
PATRIMONIO		
Capital	50,462,000	12.902%
Revalorizacion patrimonial	207,005,000	52.926%
Superavit por valorizaciones	9,343,000	2.389%
Utilidad del Ejercicio	21,226,000	5.427%
TOTAL PATRIMONIO	<u>288,036,000</u>	<u>73.643%</u>
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	<u>369,907,181</u>	<u>94.576%</u>

Fuente: Análisis Vertical de los Estados Financieros Drogas Santiago

Anexo B

ANÁLISIS HORIZONTAL BALANCE GENERAL CLASIFICADO
DROGAS SANTIAGO
2001 - 2002 - 2003

CUENTAS	DICIEMBRE 31/2001	DICIEMBRE 31/2002	VARIACION RELATIVA	VARIACION ABSOLUTA	DICIEMBRE 31/2002	DICIEMBRE 31/2003	VARIACION RELATIVA	VARIACION ABSOLUTA
ACTIVO								
ACTIVO CORRIENTE								
DISPONIBLE	6,600,000	15,922,000	9,322,000	141.24%	15,922,000	13,541,000	- 2,381,000	-14.95%
Caja	6,161,000	13,631,000	7,470,000	121.25%	13,631,000	10,372,000	- 3,259,000	-23.91%
Bancos	439,000	2,291,000	1,852,000	421.87%	2,291,000	3,169,000	878,000	38.32%
INVERSIONES	13,840,000	19,845,000	6,005,000	43.39%	19,845,000	24,576,000	4,731,000	23.84%
Obligatorias	891,000	891,000	0.00%	0.00%	891,000	891,000	-	0.00%
Otras Inversiones	12,949,000	18,954,000	6,005,000	46.37%	18,954,000	23,685,000	4,731,000	24.96%
DEUDORES	26,824,000	31,427,000	4,603,000	17.16%	31,427,000	20,744,000	-10,683,000	-33.99%
Clientes	15,649,000	12,301,000	- 3,348,000	-21.39%	12,301,000	12,980,000	679,000	5.52%
Depositos	9,660,000	11,926,000	2,266,000	23.46%	11,926,000	1,004,000	-10,922,000	-91.58%
Ingresos por cobrar	271,000	6,229,000	5,958,000	2198.52%	6,229,000	6,229,000	-	0.00%
Anticipo de Impuestos	1,244,000	966,000	- 278,000	-22.35%	966,000	531,000	- 435,000	-45.03%
Deudores Varios	-	5,000	5,000		5,000	-	- 5,000	-100.00%
INVENTARIOS	132,914,000	138,659,000	5,745,000	4.32%	138,659,000	147,145,000	8,486,000	6.12%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	180,178,000	205,853,000	25,675,000	14.25%	205,853,000	206,006,000	153,000	0.07%
ACTIVO NO CORRIENTE								
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO								
Construcciones y edificaciones	98,208,000	105,112,000	6,904,000	7.03%	105,112,000	111,545,000	6,433,000	6.12%
Equipo de oficina	16,487,000	17,645,000	1,158,000	7.02%	17,645,000	18,725,000	1,080,000	6.12%
Equipo de computacion y comunicaciones	13,472,000	4,278,000	- 9,194,000	-68.25%	4,278,000	4,540,000	262,000	6.12%
Flota y equipo de transporte	32,261,000	34,529,000	2,268,000	7.03%	34,529,000	36,642,000	2,113,000	6.12%
Armamento de Vigilancia	3,598,000	3,851,000	253,000	7.03%	3,851,000	4,086,000	235,000	6.10%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	164,026,000	165,415,000	1,389,000	0.85%	165,415,000	175,538,000	10,123,000	6.12%
OTROS ACTIVOS								
DIFERIDOS								
Gastos pagados por anticipado	-	1,702,000	1,702,000		1,702,000	236,000	- 1,466,000	-86.13%
VALORIZACIONES								
Valorizaciones	9,343,000	9,343,000	-	0.00%	9,343,000	9,343,000	-	0.00%
TOTAL OTROS ACTIVOS	9,343,000	11,045,000	1,702,000	18.22%	11,045,000	9,579,000	- 1,466,000	-13.27%
TOTAL ACTIVO	353,547,000	382,313,000	28,766,000	8.14%	382,313,000	391,123,000	8,810,000	2.30%

CUENTAS	DICIEMBRE 31/2001	DICIEMBRE 31/2002	VARIACION RELATIVA	VARIACION ABSOLUTA	DICIEMBRE 31/2002	DICIEMBRE 31/2003	VARIACION RELATIVA	VARIACION ABSOLUTA
PASIVO								
PASIVO CORRIENTE								
OBLIGACIONES FINANCIERAS								
Bancos Nacionales	10,474,000	12,390,000	- 1,916,000	18.29%	12,390,000	8,172,181	- 4,217,819	-34.04%
Otras obligaciones	16,667,000	-	- 16,667,000	-100.00%				
PROVEEDORES								
Nacionales	62,763,000	63,130,000	367,000	0.58%	63,130,000	43,296,000	- 19,834,000	-31.42%
CUENTAS POR PAGAR								
Costos y gastos por pagar	0	236,000	236,000		236,000	236,000	-	0.00%
Acreedores oficiales	0	1,468,000	1,468,000		1,468,000	-	- 1,468,000	-100.00%
Impuestos	80,000	48,000	- 32,000	-40.00%	48,000	-	- 48,000	-100.00%
Retencion y apotes de Nomina	351,000	461,000	110,000	31.34%	461,000	399,000	- 62,000	-13.45%
Acreedores varios	21,432,000	22,745,000	1,313,000	6.13%	22,745,000	21,360,000	- 1,385,000	-6.09%
IMPUESTOS GRAVAMENES Y TASAS	700,000	946,000	246,000	35.14%	946,000	1,124,000	178,000	18.82%
OBLIGACIONES LABORALES	4,675,000	5,074,000	399,000	8.53%	5,074,000	5,753,000	679,000	13.38%
PASIVOS ESTIMADOS Y PROVISIONES	-	892,000	892,000		892,000	1,531,000	639,000	71.64%
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	117,142,000	107,390,000	- 9,752,000	-8.32%	107,390,000	81,871,181	- 25,518,819	-23.76%
PASIVOS NO CORRIENTES								
Obligaciones Bancarias a Largo Plazo		28,000,000	28,000,000		28,000,000	21,215,819	- 6,784,181	-24.23%
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	-	28,000,000	28,000,000		28,000,000	21,215,819	- 6,784,181	-24.23%
TOTAL PASIVOS	117,142,000	135,390,000	18,248,000	15.58%	135,390,000	103,087,000	- 32,303,000	-23.86%
PATRIMONIO								
Capital	79,617,000	50,462,000	- 29,155,000	-36.62%	50,462,000	50,462,000	-	0.00%
Revalorizacion patrimonial	126,475,000	173,127,000	46,652,000	36.89%	173,127,000	207,005,000	33,878,000	19.57%
Superavit por valorizaciones	9,343,000	9,343,000	-	0.00%	9,343,000	9,343,000	-	0.00%
Utilidad del Ejercicio	20,970,000	13,991,000	- 6,979,000	-33.28%	13,991,000	21,226,000	7,235,000	51.71%
TOTAL PATRIMONIO	236,405,000	246,923,000	10,518,000	4.45%	246,923,000	288,036,000	41,113,000	16.65%
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	353,547,000	382,313,000	28,766,000	8.14%	382,313,000	391,123,000	8,810,000	2.30%

Anexo C

ANÁLISIS VERTICAL
ESTADO DE RESULTADOS
DROGAS SANTIAGO
A 31 DE DICIEMBRE DE 2003

	2003	% DE VENTAS
VENTAS NETAS	424,929,000	100%
Ventas brutas	425,141,000	
Menos: Devoluciones en ventas	212,000	
Menos: Descuentos en ventas	-	
COSTO DE VENTAS	<u>- 360,104,000</u>	<u>-84.74%</u>
Venta de Productos Farmaceuticos	360,104,000	
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	64,825,000	15.26%
GASTOS OPERACIONALES	63,766,000	15.01%
Gastos Oper. De Admon	63,614,000	
Gastos Oper. De Ventas	152,000	
UTILIDAD OPERACIONAL	<u>1,059,000</u>	<u>0.25%</u>
INGRESOS NO OPERACIONALES	33,510,000	7.89%
Ingresos financieros	33,148,000	
Diversos	362,000	
GASTOS NO OPERACIONALES		
GASTOS FINANCIEROS	- 10,022,000	-2.36%
Gastos bancarios	9,458,000	
Extraordinarios	564,000	
UTILIDAD SIN AJUSTES POR INFLACION	<u>24,547,000</u>	<u>5.78%</u>
Corrección monetaria	<u>- 3,320,576</u>	<u>-0.78%</u>
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	<u>21,226,424</u>	<u>5.00%</u>
Impuesto de Renta	0	
Reserva Legal	0	
UTILIDAD NETA	<u>21,226,424</u>	<u>5%</u>

Fuente: Análisis Vertical Estado de Resultados Drogas Santiago

Anexo D

ANÁLISIS HORIZONTAL. ESTADO DE RESULTADOS
DROGAS SANTIAGO
2001 - 2002 - 2003

CUENTAS	DICIEMBRE 31/2001	DICIEMBRE 31/2002	VARIACION RELATIVA	VARIACION ABSOLUTA	DICIEMBRE 31/2002	DICIEMBRE 31/2003	VARIACION RELATIVA	VARIACION ABSOLUTA
VENTAS NETAS								
Ventas brutas	496,749,000	493,912,000	-0.57%	- 2,837,000	493,912,000	425,141,000	-13.92%	- 68,771,000
Menos: Devoluciones en ventas	408,000	707,000	73.28%	299,000	707,000	212,000	-70.01%	- 495,000
Menos: Descuentos en ventas	4,040,000	4,000,000	-0.99%	- 40,000	4,000,000	-	-100.00%	- 4,000,000
COSTO DE VENTAS								
Venta de Productos Farmaceuticos	407,964,000	414,397,000	1.58%	6,433,000	414,397,000	360,104,000	-13.10%	- 54,293,000
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	84,337,000	74,808,000	-11.30%	- 9,529,000	74,808,000	64,825,000	-13.34%	- 9,983,000
GASTOS OPERACIONALES								
Gastos Oper. De Admon	52,524,000	59,900,000	14.04%	7,376,000	59,900,000	63,614,000	6.20%	3,714,000
Gastos Oper. De Ventas	770,000	322,000	-58.18%	- 448,000	322,000	152,000	-52.80%	- 170,000
UTILIDAD OPERACIONAL	31,043,000	14,586,000	-53.01%	- 16,457,000	14,586,000	1,059,000	-92.74%	- 13,527,000
INGRESOS NO OPERACIONALES								
Ingresos financieros	1,903,000	1,467,000	-22.91%	- 436,000	1,467,000	33,148,000	2159.58%	31,681,000
Diversos	450,000	6,511,000	1346.89%	6,061,000	6,511,000	362,000	-94.44%	- 6,149,000
GASTOS NO OPERACIONALES								
GASTOS FINANCIEROS	9,850,000	4,747,000	-51.81%	- 5,103,000	4,747,000	10,022,000	111.12%	5,275,000
Gastos bancarios	9,843,000	4,171,000	-57.62%	- 5,672,000	4,171,000	9,458,000	126.76%	5,287,000
Extraordinarios	7,000	576,000	8128.57%	569,000	576,000	564,000	-2.08%	- 12,000
UTILIDAD SIN AJUSTES POR INFLACION	23,546,000	17,817,000	-24.33%	- 5,729,000	17,817,000	24,547,000	37.77%	6,730,000
Corrección Monetaria	- 2,576,000	- 3,826,000	48.52%	- 1,250,000	- 3,826,000	- 3,320,576	-13.21%	505,424
UTILIDAD DEL EJERCICIO	20,970,000	13,991,000	-33.28%	- 6,979,000	13,991,000	21,226,424	51.71%	7,235,424

Fuente: Análisis Horizontal. Estados Financieros. Drogas Santiago