



Universidad **Mariana**

Valoración empresarial mediante el método de flujo de caja descontado a la IPS Clínica Spa
Cirugía Plástica & Laser Ltda., año 2023

Camilo Esteban Cortes Delgado

Andrés Felipe Riascos Guerra

Marco Edilio Tobar Prado

Universidad Mariana
Facultad Ciencias Contables Económicas y Administrativas
Programa Maestría en Gerencia y Asesoría Financiera
San Juan de Pasto
Año 2024

Valoración empresarial mediante el método de flujo de caja descontado a la IPS Clinical Spa
Cirugía Plástica & Laser Ltda., año 2023

Camilo Esteban Cortes Delgado

Andrés Felipe Riascos Guerra

Marco Edilio Tobar Prado

Informe de investigación para optar al título de: Magister en Gerencia y Asesoría Financiera

PhD. Hugo Fernando Ceballos Gómez

Asesor

Universidad Mariana

Facultad Ciencias Contables Económicas y Administrativas

Programa Maestría en Gerencia y Asesoría Financiera

San Juan de Pasto

Año 2024

Artículo 71: los conceptos, afirmaciones y opiniones emitidos en el Trabajo de Grado son responsabilidad única y exclusiva del (los) Educando (s)

Reglamento de Investigaciones y Publicaciones, 2007
Universidad Mariana

Agradecimiento

En primer lugar, con profundo agradecimiento reconocemos la bendición y voluntad que Dios nos ha regalado, además de la sabiduría, tenacidad, salud y capacidades necesarias para avanzar con determinación y propósito, permitiéndonos perfeccionar no solo cada uno de nuestros talentos, sino también nuestra parte humana, espiritual y profesional. En segundo lugar, agradecemos de corazón a la Universidad Mariana, que ha sido el albergue de sabiduría e intelecto en conjunto con sus admirables docentes, quienes nos brindaron la oportunidad de crecer, evolucionar y prepararnos para ser los profesionales que la sociedad espera. Nos queda la grata e inigualable experiencia vivida, en ese trasegar de conocimientos transmitidos, con la solemne educación impartida y haber sembrado esa semilla en cada uno de nosotros por aprender y ver realizado nuestro sueño.

A nuestro asesor, PhD. Hugo Fernando Ceballos, queremos agradecer por su conocimiento, tiempo, constancia e impulso que nos instó por querer desarrollar no solo una investigación sino un aporte al Sector Salud, mismo que será útil para muchas personas e instituciones.

A la IPS Clinical SPA Cirugía Plástica, por permitirnos conocer y hacer parte de su proceso como empresa, creemos que, desde su Dirección, Área Administrativa, Contable y Asistencial, en conjunto con cada uno de sus colaboradores, forjaron un preámbulo en todas las Instituciones Prestadoras de Servicios de Salud por la ardua y enaltecida labor que desarrollan día a día con excelencia y pertinencia en su actividad.

Finalmente, gracias a cada uno de nosotros porque somos un antes y un después, donde el estar hoy en día no es motivo de la casualidad sino la razón del esfuerzo y de cada una de las acciones constantes por querer ser mejores, logrando lo que nos proponemos por nosotros mismos, nuestras familias y el orgullo de una sociedad.

¡Mil gracias a todos!

Dedicatoria

A mi esposa, Camila Paredes, por ser mi compañera incondicional, mi apoyo y mi inspiración. Gracias por tu amor, paciencia y por estar siempre a mi lado en este camino, celebrando cada pequeño logro y motivándome en los momentos difíciles.

A mis hijos, Sebastián Cortés y Jacobo Cortés, la razón de mis esfuerzos y mi mayor orgullo. Este logro también es para ustedes, como ejemplo de que, con perseverancia y dedicación, todo es posible. Espero que siempre persigan sus sueños con la misma pasión.

A mis padres, Fernando Cortés y Flor Elisa Delgado, por su amor inquebrantable, sus consejos y por enseñarme el valor del esfuerzo y la disciplina. Gracias por ser mi guía y apoyo en cada etapa de mi vida. Esta meta no sería posible sin ustedes.

A todos ustedes, que son mi motor y mi inspiración, dedico este logro. Esta meta también es de ustedes.

Camilo Esteban Cortes Delgado

Dedicatoria

Dedicando esta etapa tan especial de mi vida a quienes han sido mi mayor inspiración y motor, quiero expresar mi más profundo agradecimiento a mis padres, Nubia Yasmin Guerra y Milton Riascos. Su ejemplo de disciplina, esfuerzo y amor incondicional me ha guiado firmemente por el camino del éxito. A mis hermanos, Rafael y Antonella, quienes, con su luz y alegría, me impulsan a ser la mejor versión de mí mismo, buscando siempre ser un ejemplo digno en cada una de mis acciones.

No puedo dejar de mencionar a dos seres que llenan mi corazón de amor infinito. A mi pareja, María José Zutta, cuyo brillo intelectual y riqueza emocional me empujan constantemente a ser una mejor persona, siempre en búsqueda de crecimiento y equilibrio. Y por último las más importante mi abuela Elia Raquel Rodríguez, quien con su sabiduría, fuerza y grandeza ha sido y será siempre mi faro, mi ejemplo de vida, amor y sabiduría.

Finalmente, a toda mi familia, por los valores y convicciones que han sembrado en mí, iluminando mi camino con su amor y su inquebrantable apoyo. Cada uno de ustedes es parte esencial de mi ser, y con ustedes, afronto el futuro con esperanza y gratitud.

Andrés Felipe Riascos Guerra.

Dedicatoria

Que esta sea la manera más humilde y sensata de dedicar todos mis esfuerzos, gracia y apetito por superarme cada día a Dios, quien de una manera silenciosa pero perfecta, en su momento y no en el mío, ha sabido en su sabiduría brindarme los instantes más gratificantes y maravillosos en mi vida.

A mi querida madre, Fabiola Prado, por su constante lucha y arduo apoyo, que esta sea la dedicatoria más sensata que le puedo brindar, por que sin duda alguna lo que soy hoy en día es gracias a ella, que con su ejemplo de amor incesante me ha demostrado el valor de la bondad, que este galardón sea la recompensa al esfuerzo que ella me brinda día tras día, porque, sin duda alguna, eternamente será mi motor en la vida y siempre daré lo mejor de mí por ser su orgullo. Igualmente, dedico mi esfuerzo a mi padre, Hugo Tobar, quien seguramente desde el cielo está orgulloso de mí.

A mi amada novia y compañera de vida, Marcela, quien estuvo ahí cuando más lo necesitaba y ante los quebrantos de ánimo, nunca dudó y hoy por hoy sigue siendo mi apoyo incondicional.

A mi familia que de alguna manera siempre me apoyó desde un inicio y confiaron en mí aun cuando yo dudaba.

Concluyo, lo que realmente aprendí en esta etapa de mi vida es que la realización de los sueños no es simplemente desearlo, sino trabajar arduamente por ellos y lo único que nos separa entre lo que se quiere y la realización de ello se llama disciplina; quizá en algún momento sentí frustración, pero entendí que Dios actúa de la forma menos pensada pero perfecta, y como dijo Napoleón Hill "Los sueños son el punto de partida de todas las grandes cosas."

Marco Edilio Tobar Prado

Contenido

Introducción	15
1 Resumen del proyecto.....	16
1.1 Descripción del problema	16
1.2 Formulación del Problema	19
1.3 Justificación.....	20
1.4 Objetivos	22
1.4.1 Objetivo General	22
1.4.2 Objetivos Específicos.....	22
1.5 Marco Referencial o fundamentos teóricos.....	22
1.5.1 Antecedentes	22
1.5.1.1 Internacionales.....	23
1.5.1.2 Nacionales	25
1.5.1.3 Regional y Local	26
1.5.2 Marco Teórico	27
1.5.2.1 Finanzas	27
1.5.2.2 Organización.	28
1.5.2.3 Valor	28
1.5.2.4 Creación de Valor.....	29
1.5.2.5 Valoración de empresas.....	29
1.5.2.6 Flujo de Fondos	30
1.5.2.7 Metodologías de valoración	30
1.5.2.7.1 Metodología de valoración empresarial Valoración en libros.....	30
1.5.2.7.2 Método de valoración Valor de Mercado	31
1.5.2.8 Valoración de empresas Flujo de Caja descontado	31
1.5.2.9 El flujo de caja directo.....	32
1.5.2.10 El flujo de caja indirecto	33
1.5.2.10.1 Gradientes	33
1.5.2.11 Diagnostico financiero	34
1.5.2.12 Análisis financiero	34

1.5.2.13	Indicadores financieros.....	35
1.5.2.14	Árbol de la rentabilidad.....	35
1.5.2.15	Flujo de caja.....	36
1.5.2.16	Endeudamiento.....	37
1.5.2.17	Financiación.....	37
1.5.2.18	Operación.....	37
1.5.2.19	Costo Promedio Ponderado de Capital (WACC).....	38
1.5.2.20	Flujo de caja proyectada.....	39
1.5.2.21	Valor a Perpetuidad.....	39
1.5.2.22	Proyecciones financieras.....	39
1.5.2.23	Gestión corporativa.....	40
1.5.2.24	Planificación de la organizacional.....	40
1.5.2.25	Plan de acción.....	41
1.5.2.26	Estrategia Financiera.....	41
1.5.2.27	Competitiva.....	41
1.5.2.28	Rentabilidad.....	42
1.5.2.29	Sostenibilidad.....	43
1.5.3	Marco Contextual.....	43
1.6	Delimitaciones.....	46
1.6.1	Espacial.....	46
1.6.2	Temporal.....	46
1.7	Alcances y limitaciones.....	46
1.8	Metodología.....	47
1.8.1	Paradigma de Investigación.....	47
1.8.2	Enfoque de investigación.....	47
1.8.3	Tipo de investigación.....	48
1.8.4	Población y muestra.....	48
2	Presentación de resultados.....	49
2.1	Diagnóstico financiero IPS Clinical SPA Cirugía Plástica y Laser LTDA, 2019-2022.....	49
2.1.1	Análisis vertical.....	51
2.1.2	Análisis Horizontal.....	54

2.2	Presentación de indicadores financieros	59
2.2.1	Indicador de liquides y endeudamiento.	59
2.2.2	Análisis del KTNO.....	60
2.2.3	Indicadores de Endeudamiento	65
2.2.4	Indicadores de Actividad.....	68
2.2.5	Indicadores de Rentabilidad.....	70
2.2.6	Indicador EBITDA.....	74
2.2.7	Árbol De Rentabilidad	79
2.2.8	Análisis Promedio Estado de Situación Financiera y Estado de Resultado.....	80
2.3	Valoración empresarial mediante el método de flujo de caja descontado	82
2.3.1	Variación de Capital de Trabajo (KTNO).....	87
2.3.2	Flujo de Caja Libre.....	88
2.4	Diagnostico Estratégico	96
2.4.1	Elementos del Diagnostico Estratégico.....	97
2.4.1.1	Aspectos Generales.	97
2.4.2	Herramientas de la Dirección Estratégica	100
2.4.2.1	Modelo Canvas.....	101
2.4.2.2	Matriz (FODA).....	101
2.4.2.3	Las 5 fuerzas de Porter	102
2.4.3	Desarrollo de la Propuesta Estratégica.....	102
2.4.3.1	Matriz FODA.....	105
2.4.4	Análisis Externo	114
2.4.4.1	Análisis de Riesgos	116
2.4.4.2	Estrategias según la entrevista.....	117
3	Conclusiones.....	125
4	Recomendaciones	128
	Referencias bibliográficas	129
	Anexos.....	138

Índice de Tablas

Tabla 1 DOFA.....	106
Tabla 2 Pestel	114
Tabla 3 Método de las 5 fuerzas Porter.....	115

Índice de Figuras

Figura 1 Estados Financieros	50
Figura 2 Estado de resultados.....	51
Figura 3 Grafica análisis vertical	51
Figura 4 Variación en años.....	54
Figura 5 Nuevos Gastos Financieros.....	58
Figura 6 Indicadores de liquidez y endeudamiento.....	60
Figura 7 Fuentes y Usos KTNO.....	61
Figura 8 Variación Absoluta KTNO	62
Figura 9 KTNO.	62
Figura 10 Capital de Trabajo neto Operativo - KTNO.	63
Figura 11 KTNO vs Ventas.....	64
Figura 12 PKTNO	64
Figura 13 Endeudamiento	65
Figura 14 Apalancamiento 2017-2022.....	66
Figura 15 Esquema Apalancamiento 2017-2022	66
Figura 16 Calidad de la Deuda y Deuda a Corto Plazo.....	67
Figura 17 Cuentas por Cobrar.	68
Figura 18 Cuentas por pagar	69
Figura 19 Indicadores de Rentabilidad.....	70
Figura 20 Márgenes de Rentabilidad.	72
Figura 21 Tendencia Ingresos y Costos	73
Figura 22 Impactos de costos.....	74
Figura 23 EBITDA.....	74
Figura 24 Margen EBITDA.	76
Figura 25 Productividad	77
Figura 26 Árbol De Rentabilidad.....	79
Figura 27 Análisis Promedio Estado de Situación Financiera y Estado de Resultado	80
Figura 28 Análisis de Promedio del Estado de resultado.....	81
Figura 29 Estado de Resultados 2017 - 2022.....	83

Figura 30 Estado de Resultados – Ajustes porcentuales anuales y promedio.....	84
Figura 31 Proyecciones	84
Figura 32 Estado de Situación Financiera – Cartera.	86
Figura 33 Variación promedio para proyecciones KTNO	86
Figura 34 Variación de Capital de Trabajo (KTNO)	87
Figura 35 Flujo de Caja Libre	88
Figura 36 Total de Precios al Consumidor. (IPC).....	90
Figura 37 INDEXACIÓN FCL 2017 A 2022.	91
Figura 38 Estado de Situación Financiera Clínica Spa	91
Figura 39 Proyecciones deuda - patrimonio.....	92
Figura 40 Cálculo y Ponderación Tasa – Costo Deuda.....	93
Figura 41 WACC Proyectada.....	93
Figura 42 Valor de la Continuidad Proyecciones.....	95
Figura 43 Resultado de la valoración	95
Figura 44 Razones para realizar un análisis.	97
Figura 45 Principales Cliente.	102

Índice de Anexos

Anexo A. Matriz de coherencia.....	139
Anexo B. Matriz Operación De Variables.	141
Anexo C. Presupuesto	143
Anexo D. Cronograma trabajo de grado.	144
Anexo E. Carta de autorización y confidencialidad	145

Introducción

En Colombia la valoración de empresas es de gran importancia y en especial en las pequeñas empresas (PYMES), dado que conforman el 98% del total de las empresas registradas. Las mismas no tienen la capacidad o el conocimiento de saber cuánto valen y sus principales características, información necesaria para saber valor de misma para ventas futuras, apalancamiento o inversión de capital para nuevos proyectos de expansión.

Se conoce que el objetivo básico financiero, es crear valor en una empresa; sin embargo, por varios factores como: Devaluación de la moneda, inflación, desconocimiento de los costos de capital (WACC), etc., muchas empresas destruyen valor, sin conocer esto de manera oportuna.

La valoración empresarial, permite a la empresa y/o sus interesados conocer y medir su valor mediante criterios actualizados de una manera objetiva, para una mejor toma de decisiones. En tal sentido, la importancia de realizar una valoración financiera, como herramienta para generar posibilidades de competitividad y rentabilidad en la empresa.

Según García y Solery (2018). Las empresas colombianas históricamente han tomado la contabilidad e indicadores financieros tradicionales como son la liquidez, endeudamiento, rotación de activos y rentabilidad como mecanismos de medición y evaluación de la gestión de la alta gerencia, así mismo las agencias modernas han necesitado la actualización de indicadores con lo cual han llegado al costo de capital, proyecciones y del WACC para ayudar identificar el valor de la empresa, con el fin de estar adecuadamente apalancado y poder generar proyecciones para su crecimiento.

Por esta situación se creó la iniciativa de realizar un acercamiento y una propuesta a la IPS CLINICAL SPA CIRUGÍA PLÁSTICA Y LASER LTDA la cual denoto mucho interés sobre la propuesta académica de ser sometida a una valoración empresarial por sus beneficios tanto para el posicionamiento de la marca, cambios en el sector salud, nuevas proyecciones en la región y el valor de la misma como propio interés de los socios en la empresa.

1 Resumen del proyecto

El tema de investigación fue la Valoración de Empresas, entendido como un proceso que permite estimar su valor que toma como base a los estados de situación financiera, Estado de Resultados, Flujos de efectivo, proyecciones financieras y contexto del mercado; para el cual se puede optar por diferentes métodos, según el propósito para el cual los accionistas o interesados deseen realizarlo; ya sea para venta de la empresa, la misma operación, financiamiento, inversión o generación de estrategias.

Con base a lo anterior, la investigación se dio los siguientes ítems que son:

- **Título a la investigación:** Valoración empresarial mediante el método de flujo de caja descontado a la IPS Clinical Spa Cirugía Plástica & Laser Ltda., año 2023.

- **línea de investigación:** desarrollo empresarial.

- **Área de investigación:** Finanzas, siendo este un pilar fundamental dentro de la investigación como herramienta de planificación, obtención y optimización recursos financieros para lograr una estructura de capital optima, que permita minimizar riesgos y lograr gestionar el correcto flujo de efectivo en la organización.

- **Sub-área:** Valoración de Empresas.

1.1 Descripción del problema

Según los autores Gitman (2003), Van i Wachiwicz (2010), Elizondo y Altman (2003), un análisis financiero, oportuno y periódico puede llegar a detectar dificultades en diferentes áreas de las empresas y con ello, igualmente tomar oportunamente correctivos, para un óptimo desempeño económico y financiero; en este orden de ideas la valoración de empresas es la primera idea general, tanto externa como interna que puede tener un público de interés en una empresa en particular. Sin embargo, cuando no se conoce el valor actual y real de la empresa, seobstaculiza la buena y acertada

toma de decisiones que puede dificultar la venta, financiación, apalancamiento, generación de valor, negociación de acciones y/o levantamiento de nuevos capitales de la empresa, toda vez que el desconocimiento del valor puede generar incertidumbre en un mercado o público de interés.

En concordancia con Riascos., et al., (2003) indica:

Para la valoración de empresas, es notable tener en cuenta el concepto de diferenciar valor y precio, toda vez que el precio surge posterior a un proceso de negociación entre las partes y con ello una transacción que podría diferir del valor. La mayor parte de las empresas hasta que no vean necesidad imperiosa de vender, no requerirán conocer el valor real. (p.86)

La autora Francy Paola Vega y Lina Roció Aroca 2018 sostienen que “Las finanzas corporativas tienen como objetivo la maximización de valor para el accionista” (p.1). Agregando decisiones que llevan a la creación de valor de una EPS en Colombia. Las EPS en el mercado utilizan diferentes métodos con el objetivo de maximizar su rentabilidad y sostenibilidad en el tiempo, para comprender por qué algunas medidas de desempeño pueden generar decisiones equivocadas y destruir valor para una EPS, además, entender cómo una EPS puede crear valor con las decisiones de inversión, financiamiento y rentabilidad; lo financiero y la valoración son factores determinantes para orientar estrategias y políticas organizacionales, siendo esta una ventaja competitiva, que conlleva a beneficiarse de posibilidades de financiación; de igual manera hay algo puntual que no se debe dejar de lado, y es que dicho proceso será el de determinar el valor intrínseco de la empresa y no su valor de negociación, siendo ésta una consideración importante a tener en cuenta.

De los problemas que más asaltan a los inversionistas, socios o accionistas, es la creación de valor y la forma de determinarlo. Para establecer el valor de una organización, como dificultad determinante en la mayoría de las empresas PYMES, lo causa su complejidad y alto costo que esto incurre. La valoración empresarial por lo general debe contar con un buen manejo de la información financiera, administrativa, técnica además de su entorno económico y social, para lo cual se necesita del personal idóneo con los conocimientos en la materia, que permitan determinar el producto final y/o propósito para el cual fue requerido el estudio. Y así lo hacen ver los autores: Arias Montoya (2008), Liliana Margarita (2008) y Sergio Fernández (2008), donde acotan que

“dependiendo del buen análisis de los estados financieros y el factor por el cual se realizan las proyecciones, depende lógicamente el asertividad del valor resultado del trabajo de valoración” (p.1).

Es preciso señalar que para las PYMES se debe evaluar la necesidad particular que tiene para transmitir la información, dado el lenguaje técnico que esto representa. Por lo cual, es inevitable abordarlo de una manera más comprensible, para los interesados. En consecuencia, se realizará el análisis de un modelo de valoración aplicado a una organización, con los conocimientos necesarios hacia la identificación de diversos factores de desarrollo de la empresa, lo cual permitirá proyectarse hacia nuevos procesos más eficientes y eficaces para la toma de decisiones.

En el sector salud, las empresas deben estar a la vanguardia en estrategias administrativas y financieras que les permita ser más competitivas y capaces de responder a las necesidades de nuevos mercados, generando cambios que se le van a presentar en su entorno con el ánimo de mejorar las expectativas de crecimiento de la empresa, Guijarro, Babiloni, Canos, y Santandreu, (2016); en el entendido que “la empresa, que no evoluciona tiene tendencia a desaparecer y/o incurrir en decisiones más costosas en el corto o largo tiempo” (p.18). Entonces se deduce que el crecimiento empresarial mediante un estudio financiero correcto para generar mayor valor empresarial a través de un modelo de cultura, valoración y estrategias, será la herramienta idónea para mejorar los procesos competitivos desde el entorno interno, hacia el externo tanto Regional, Nacional y Global. Como lo infieren Castaño, Arias y Portilla, (2011), al valorar las empresas del sector salud se optimizan oportunidades de crecimiento para los accionistas, puesto que al valorar una empresa facilita estrategias, como: Alianzas estratégicas, apalancamiento, uniones o fusiones, etc.

La valoración de empresas del sector salud, específicamente de las Instituciones Prestadoras de Servicios de Salud (IPS), es un tema de gran importancia en el contexto internacional, latinoamericano y nacional en Colombia. La evaluación de una IPS se vuelve cada vez más relevante en un contexto donde el sector salud está en constante evolución y transformación, debido a factores como la globalización, la tecnología, los cambios en la normativa y la creciente competencia en el mercado.

En el caso específico del departamento de Nariño, un estudio de la Cámara de Comercio de Pasto (2019) citado por Riascos, eta al. (2023) quienes señala que:

La presencia de IPS en la región ha generado un impacto positivo en la economía local, a través de la generación de empleos y el fomento de actividades comerciales y empresariales en el sector salud. En conclusión, la presencia de IPS en Nariño puede tener un impacto positivo en su economía, mediante la generación de empleos, ingresos y el fomento de actividades comerciales y empresariales en el sector salud. En este contexto, el objetivo de esta investigación es realizar una valoración de la IPS Clinical Spa Cirugía Plástica y Láser Ltda., a través de una contextualización interna y externa, generando un diagnóstico financiero y análisis resultado de la valoración empresarial; por ende, se busca identificar las estrategias más adecuadas para lograr la rentabilidad y sostenibilidad financiera de la empresa a largo plazo, aplicadas al sector salud. (p. 92)

En la actualidad, el sector Salud presenta una serie de dificultades en el aseguramiento de la población, por ende la prestación de Servicios de Salud la cual se ha venido afectando de manera significativa por múltiples factores determinantes como el modelo de atención, el financiamiento, la administración de los recursos y la prestación integral de los servicios para la atención en salud, los cuales deben ser garantizados con calidad, oportunidad y pertinencia; por lo tanto en este orden de ideas las Instituciones de Prestación de Servicios ante los cambios sustanciales que demande la normatividad y necesidades del usuario, esta debe solventar financieramente y estructuralmente la garantía del sector.

1.2 Formulación del Problema

¿Cuál es el valor empresarial mediante el método de flujo de caja descontado de la IPS Clinical SPA Cirugía Plástica & Laser LTDA, año 2023?

1.3 Justificación

Al valorar una organización es imperativo determinar un intervalo de valores razonables dentro del cual estará incluido el valor definitivo. Donde se trata de determinar el valor intrínseco de un negocio y no su valor de mercado, ni por supuesto su precio. El valor de la empresa puede llegar a considerarse como una opinión o propuesta, sea propia o de terceros; la valoración empresarial permite tener un resultado más objetivo de este valor que podría llegar a ser su precio.

En un mundo globalizado donde es apremiante ser cada día más competitivo, es cada vez más usual el término valoración empresarial, que permite poner bajo criterios objetivos un valor a considerar para la organización. Con ello se puede tener una ventaja competitiva, toda vez que puede sustentar un valor ante terceros, con ello podría estimar estrategias con los mismos tales como: Alianzas estratégicas, apalancamientos, la venta parcial o completa de la empresa, inversión etc. La presente investigación busca extender información valiosa para la empresa que pueda ser tomada en cuenta, para la toma de decisiones de operación, inversión y apalancamiento, que hasta el momento sea desconocida.

La investigación a desarrollar acerca de Valoración de Empresa a la IPS CLINICAL SPA CIRUGIA PLASTICA & LASER LTDA, y la utilización de la metodología de **Flujo de Caja Descontado** y demás indicadores financieros, nos permitirá evaluar la gestión en la consecución de unos beneficios específicos, ya sé económicos, financieros, de negocio y/o personales, con herramientas necesarias para estimar de manera adecuada el valor de la empresa; siendo muy importante contar con la veracidad de la información de la empresa con el fin de gestionar los riesgos del proyecto y satisfacer las necesidades de la empresa como también el personal.

De igual manera para poder estimar los valores presentes tanto de los Flujos de Efectivo Libres proyectados como del valor residual de la empresa, que se utilizan para determinar el Valor Financiero Total de la empresa, la información de la misma será clave para la toma de decisiones financieras ante una posible negociación de compra o venta, si se llegase a dar según sus requerimientos o para estructurar, revelar y analizar tanto la información financiera precisa y completa, como para la consecución de recursos económicos y humanos capacitados para este fin,

con el efecto de generar competitividad y generar valor al sector salud.

Esto permitirá el desarrollo de nuevos campos del saber en la aplicación del conocimiento que propicia el desarrollo de tecnologías e innovaciones de alto valor agregado, base para el desarrollo de nuevos productos, servicios y mejora de procesos; lo que permitirá la cuantificación del plan financiero y herramienta de gestión empresarial, que permita evaluar la toma de decisiones en cuanto al control y seguimiento del valor de la empresa mediante indicadores de gestión y variables determinantes internas y/o externas.

La prestación de servicios integral deberá ser prestada por entidades que garanticen la oportunidad y calidad, además de que cumplan uno criterios prioritarios en ciencia, innovación, tecnologías en salud, formación, estrategias, competitividad, procedimientos; que agrupen facultades, obligaciones, derechos y deberes entre los actores. En consecuencia, el Sistema de Salud constituye el aseguramiento social, con participación de servicios de salud públicos, privados y mixtos, donde sus competencias serán de cooperación, complementariedad y parte integral del sistema de salud.

Las Instituciones Prestadoras de Servicios de Salud deben cumplir y satisfacer las necesidades y/o prioridades del sector, donde el usuario debe gozar del más alto nivel de calidad, idoneidad, disponibilidad de recursos y accesibilidad con principios de equidad, solidaridad, universalidad, oportunidad, integralidad y humanización. Es ahí donde nace el interés por realizar la valoración de empresa de la IPS CLINICAL SPA CIRUGIA LASER a consecuencia de los fundamentos expuestos por que cumple un papel importante a las necesidades de un sector que cambios enfocados al crecimiento, sostenibilidad, inversión, operación, apalancamiento, productividad, tecnología, calidad y que los aspectos resultantes este implícito la creación de valor en el tiempo, para la satisfacción de las necesidades de sus interesados.

1.4 Objetivos

1.4.1 Objetivo General

Determinar el valor empresarial mediante el método de flujo de caja descontado de la IPS Clinical SPA Cirugía Plástica & Laser LTDA, año 2023.

1.4.2 Objetivos Específicos

- Realizar un diagnóstico financiero de la IPS Clinical SPA Cirugía Plástica & Laser LTDA, en el período 2019-2022
- Desarrollar el proceso de valoración empresarial mediante el método de flujo de caja descontado de la IPS Clinical Spa Cirugía Plástica & Laser Ltda.
- Plantear estrategias empresariales a la alta gerencia que le permita mejorar la toma de decisiones, con base en el proceso de valoración financiera presentado

1.5 Marco Referencial o fundamentos teóricos

1.5.1 Antecedentes

Cuando se habla de valoración de empresas, existen estudios, investigaciones, artículos, tesis, etc., nacionales e internacionales cuyo objetivo es permitir a la empresa y/o sus interesados tengan la visión de conocer y medir su valor mediante criterios actualizados con objetividad a lo real, y con ello potencialmente una mejor toma de decisiones. En tal sentido, es importante resaltar que la valoración de empresas viene a ser una herramienta que en gran medida sirve para generar competitividad, rentabilidad y sostenibilidad en el tiempo de la empresa, ya sea para venta en un futuro o posicionamiento en el tiempo, partiendo de una información financiera suministrada por la empresa que en tal sentido debe ser completa y veraz.

1.5.1.1 Internacionales. Para la presente investigación se buscó diferentes tipos de investigaciones internacionales, para aunar en los temas de valoración de empresas y metodologías utilizadas para ello.

Según Zambrano, (2019) lo que buscó en su investigación “Valoración financiera de la empresa C&S Technology S.A. a través de la aplicación del método de flujos de caja descontados” (p.1), fue evidenciar que la empresa cuenta con un sólido respaldo financiero institucional y un importante plan de inversiones para continuar su crecimiento y consolidar su posicionamiento estratégico en el país, y para esto fue conveniente utilizar el método de valoración a través de un FCD, y permitió afirmar las tendencias favorables en el estado de situación financiera, estado de resultados e indicadores financieros.

Otro de los temas a tener en cuenta es la creación de valor dentro de una organización, y para esto es contar con una información financiera fiable y completa, que permita objetividad dentro de la investigación; es así que, al utilizar el método de flujo de caja descontado se requiere de dos factores básicos como lo es el riesgo y el costo de capital para establecer la tasa de descuento, y para las PYMES, puede ser algo complejo según la investigación realizada por Del Carpio Geldres, Segundo Francys (2021), denominada “Valoración de pequeñas empresas mediante el flujo de caja descontado” (p.1); este último se puede obtener a través de la metodología CAPM, no obstante, el método requiere el uso de información de mercado.

En la literatura internacional sobre valoración empresarial, destacando los diferentes enfoques y métodos utilizados en la valoración de empresas. Los autores analizan las principales técnicas de valoración, como el análisis de descuento de flujo de efectivo, además requiere de un análisis comparativo de empresas similares y el análisis de valoración basado en activos. Si bien existen varios métodos de valoración hay estudios y/o artículos que evidencian que hay factores importantes como características de la empresa y su entorno, lo que permitirá tener un panorama acertado de que método de valoración utilizar, según Pérez (2021).

Según el ítem anterior existen autores que concluyen que los diferentes métodos de valoración tienen fortalezas y debilidades, y que la elección del método adecuado depende de las características

específicas de la empresa y del contexto empresarial según Smith, J., García, L., y Lee, M. (2020).

Entre otros factores se encuentra el valor de una empresa no cotizada, y esto puede ser complejo y esto se debe a que los inversionistas valoran la comerciabilidad y la liquidez, y al considerarse como naturaleza abierta su disposición a aceptar accionistas o socios externos en la empresa tiene como resultado el impacto de la valoración de enfoques y en su aplicación en el mundo real para los propietarios y gerentes de empresas privadas que pueden considerar abrir la propiedad a terceros, es decir, su disposición a aceptar accionistas o socios externos en la empresa. Van Den Cruyce, J., Baffert, G., II, Janssens De Bisthoven, N., & Tistaert, J. (2022).

Los autores Gutiérrez Urzúa, M., y Sáez Venegas, N. (2019). Manifiestan que para “determinar el valor justo de la empresa es necesario basarse en situaciones reales como punto de partida su operacionalidad y el riesgo, puesto que, en la investigación, “Valoración de empresa mediante opciones reales” (p.55). El caso de una empresa Retail Chileno” (p.1), como objeto examinar diversos aspectos de la valoración de empresas mediante la aplicación del método de los rendimientos futuros y con ello concluyen que el valor resultante es “Justo” o más acertado que en otras metodologías de investigación para la valoración de empresas; la importancia de esta investigación radica en encontrar un método adecuado de valoración para la empresa en estudio, en donde se incorpore la flexibilidad operativa y el riesgo que enfrentan las organizaciones.

Para valorar una empresa según, Narvárez (2009). hay que conocer sus fortalezas y debilidades, por ende, esto permitirá encontrar un método lógico para planificación y la gestión corporativa de sus interesados a un precio justo (Narvárez, 2009).

Entre otros estudios se desarrolla una actividad de valoración de intangibles, Los resultados revelan que los activos intangibles identificables, el capital humano y el estructural poseen relevancia valorativa. Rita Ficco, C., Werbin, E., Díaz, M., y Prieto Moreno, M. B. (2021), la investigación denominada, “Relevancia de los intangibles para la valoración de las acciones de las empresas en el mercado: evidencias desde el contexto argentino” (p.1); lo que contribuye y permite aportar es, acrecentar la evidencia existente en torno al papel de los intangibles en la valoración externa de las empresas, la cual es particularmente limitada para mercados poco desarrollados

1.5.1.2 Nacionales. Es fundamental para esta investigación, conocer las metodologías de valoración de empresas tendencias a nivel nacional.

Una valoración con una adecuada estructura de financiación mediante un Flujo de caja libre como evidencia empírica en el sector salud, resulta interesante y aplicable a nuestro campo de investigación, que, si bien es objetivo, sus resultados pueden ser de gran ayuda. Según Bedoya Ríos, B. E., Montoya Marulanda, A., & Soto Correa, L. N. (2019). en su trabajo denominado, “Valoración de empresas: evidencia empírica en el sector salud” (p.1); la rentabilidad que genera cumple con el objetivo básico financiero, que es maximizar la riqueza y generar flujos de caja futuros.

Otros de los métodos como estrategias de planificación desde la dirección aplicadas bajo el modelo de flujo de caja descontado, resultan ser las más acertadas a través de este método según Moreno Chachanoy, M., y Arroyave Cataño, E. T. “Herramientas prospectivas aplicadas a un modelo de valoración empresarial de flujo de caja libre descontado” (p.1); lo que permite evitar la materialización de los escenarios negativos, a través de la construcción de escenarios de valoración según estrategias de la alta dirección.

Otro punto a tener en cuenta es que la valoración se realiza a una PYME, mediante un flujo de caja descontado, tenemos como particularidades que la proyección como el análisis financiero, se toma por semestres y no por años, las proyecciones se realizan mediante indicadores macroeconómicos y el resultado evidencia la gran falencia del CAPM para esta clase de empresas. Garcia, S. A., y Montes, L. F. (2018). “Modelo de valoración financiera para una pequeña y mediana empresa en Colombia” (p.1), el trabajo permite crear la necesidad de adaptación del modelo CAPM de mercados desarrollados a países emergentes, siendo este de gran utilidad en el cálculo del costo de capital para pequeñas y medianas empresas.

Existe una investigación que busca un modelo para medir la madurez organizacional, esto como una herramienta para la planeación, administración y control de los proyectos, para buscar su optimización de recursos en general, talento humano, recursos financieros y otros, De Anais Suarez, y A.T. Valencia J.L.T. “Diseño de un modelo de evaluación y medición de la madurez

organizacional en gestión de proyectos y aplicación a empresas colombianas” (p.1), esto con el fin de la caracterización de las instituciones, la implementación de buenas prácticas, la suma de habilidades, las estrategias organizacionales y la capitalización del conocimiento muy bien administrado.

1.5.1.3 Regional y Local. Y llegando a lo regional y local existen estudios donde generan herramientas y estrategias tanto de apalancamiento, como conocer si su empresa está o no creando valor, en efecto el resultado muestra que su empresa estaba generando valor.

La consultora Nariñense, en una de sus conclusiones indica que el mejor método para ello y el más usado es mediante un flujo de caja libre descontado, y con el resultado de su valoración extiende estrategias para financiarse o futuras uniones. Riascos y Saenz (2019). En su investigación, “La valoración de empresas como estrategia para la eficiencia en la gestión de sus activos” (p.1); identificar la necesidad de valorar una empresa, teniendo en cuenta el contexto actual y la posibilidad de apalancamiento para crecer en el mercado.

Tal como se evidencia existen muchos puntos de vista y circunstancias que valen la pena indagar y tomar la iniciativa de realizar un acercamiento y una propuesta a la IPS Clinical SPA Cirugía Plástica y Laser LTDA. por sus beneficios que puede contraer al realizar un estudio hacia la valoración de empresas aplicado al sector salud, tanto para el posicionamiento de la marca, nuevas proyecciones en la región y el valor de la misma para el interés de los socios de la empresa y la satisfacción de necesidades de los usuarios en general.

En la actualidad el sector Salud presenta una serie de dificultades en el aseguramiento de la población, por ende la prestación de Servicios de Salud la cual se ha venido afectando de manera significativa por múltiples factores determinantes que se agrupan a que hoy por hoy se esté presentando una Reforma a la Salud en Colombia, donde el Sistema de Salud se fundamenta en el aseguramiento social en salud como la garantía que brinda el Estado para la atención integral en salud de toda la población, ordenando fuentes de financiamiento, agrupando recursos financieros del sistema de salud de forma solidaria, con criterios de equidad, con un sistema de gestión de riesgos financieros y de salud, el texto citado tomado del Proyecto de la Reforma a la Salud muestra

“el modelo de atención, el financiamiento, la administración de los recursos, la prestación integral de los servicios para la atención en salud” (Ministerio de Salud y Protección Social, 2023., p.15).

Es este contexto la prestación de servicios integral deberá ser prestada por entidades que garanticen la oportunidad y calidad, además de que cumplan uno criterios prioritarios en ciencia, innovación, tecnologías en salud, formación, estrategias, competitividad, procedimientos; que agrupen facultades, obligaciones, derechos y deberes entre los actores.

Es ahí donde las Instituciones Prestadoras de Servicios de Salud, deben estar a la vanguardia de las necesidades de los usuarios y la pertinencia en el servicio, y para esto la institución debe demostrar su buena gestión con los recursos financieros y estructura de capital sólida que le permita demostrar y aplicar una serie de estrategias de dirección, acordes y coherentes con el sector; donde nos solo depende del contexto interno sino también las variables del mercado como la competencia y/u obtención de aliados estratégicos externos para su permanencia a largo plazo.

1.5.2 Marco Teórico

Los conceptos clave que se explorarán a fondo se abordan en el desarrollo del marco teórico que sustenta este trabajo académico. Entre ellos destacan los principios fundamentales de las finanzas, diversos modelos de valoración y estrategias financieras.

1.5.2.1 Finanzas. La idea de las finanzas que se define como el estudio de la gestión de los recursos financieros y monetarios en el contexto de empresas, organizaciones e individuos. Comprender el funcionamiento de los mercados financieros y las decisiones organizacionales es crucial, y esta comprensión debe estar respaldada por una comprensión profunda de las diversas teorías y conceptos financieros. “El estudio financiero examina cómo se asignan y utilizan los recursos financieros a lo largo del tiempo. Esto incluye el análisis del mercado financiero, la toma de decisiones sobre inversiones y financiamiento, y la gestión de riesgos financieros” (Gitman y Zutter, 2019, p.4).

La planificación y gestión de los recursos financieros de una organización, incluidas “las estrategias de inversión y financiación, la gestión de riesgos financieros y la evaluación del desempeño financiero, también se incluyen en la gestión financiera” (Ehrhardt y Brigham, 2020, p. 5). Sin embargo, al tener en cuenta “la deuda, la liquidez, la solvencia y la rentabilidad, el análisis financiero se convierte en una herramienta para evaluar la situación financiera de una empresa” (Ross, Westerfield y Jordan, 2020, p. 28).

1.5.2.2 Organización. Se investigan teorías, conceptos y modelos en el contexto de las organizaciones para comprender mejor su dinámica, funcionalidad y estructura. Según Robbins y Coulter (2018), una organización se describe como “una entidad social formada por personas y recursos que colaboran para lograr objetivos particulares” (p.18). Las organizaciones incluyen empresas, organismos gubernamentales, grupos sin fines de lucro y asociaciones informales. Se podría afirmar que las organizaciones, “son grupos de personas organizadas con un fin compartido. Las elecciones y acciones de los miembros dentro de su entorno de trabajo están influenciadas por la cultura organizacional, que consiste en valores y creencias compartidas “(Schein, 2017, p. 23).

1.5.2.3 Valor. El término valor se refiere a la suma de los precios que los consumidores están dispuestos a pagar por los bienes y servicios, así como los pagos que los productores aceptan a cambio de su producción en el campo económico. Marx (2010) sostiene que “el valor económico de un bien está relacionado con la cantidad de trabajo requerido para producirlo” (p. 98), y teorías posteriores como las de Samuelson y Nordhaus (2010) sustentan esta afirmación (p. 21).

1.5.2.4 Creación de Valor. La creación de valor es el proceso de crear nuevas ventajas para una empresa u organización, ya sea mediante el aumento de las ventas, la reducción de gastos, la optimización de procesos o el desarrollo de nuevos productos. Esta idea es crucial para la gestión empresarial contemporánea porque produce ganancias financieras a largo plazo para las partes interesadas y los accionistas (Kotler et al., 2021). Christensen, et al. (2015) muestran que “se puede agregar valor a través de la innovación y la mejora de los procedimientos y tecnologías actuales” (p. 75). Se destaca la importancia de satisfacer las necesidades del cliente, mejorar la calidad y mantener una búsqueda constante de mejora operativa para lograr esto (Porter, 1998). Según Barney (1991). “La gestión de activos y recursos, incluidos el capital humano, tecnológico y financiero, debe optimizarse” (p.115).

1.5.2.5 Valoración de empresas. A través de una variedad de técnicas y métodos, la valoración empresarial busca determinar el valor de una empresa. Se hace una descripción de varios autores y sus ideas para comprender este concepto.

La valoración empresarial, según Brealey, Myers y Allen (2018), es “un paso crucial en el proceso de toma de decisiones financieras porque permite a los inversores y adquirentes conocer el valor de una empresa en un momento determinado” (p.48). Lo mismo ocurre con Fernández (2010), quien sugiere una variedad de técnicas para valorar negocios, incluyendo flujos de caja descontados, el múltiplo EBITDA y el método de valuación por comparables. Para cada situación única, se debe elegir el mejor método porque cada uno tiene ventajas y limitaciones propias. La valoración de empresas es vista más como un arte que como una ciencia porque siempre hay ambigüedades y opiniones personales sobre el futuro de una empresa y el entorno económico en el que opera, según el concepto de valoración de empresas propuesto por Damodaran (2012). Algunas de las principales razones por las que se lleva a cabo la valoración de empresas se destacan en el libro *Valoración Medición y gestión del valor*. Done de Copeland, Koller y Murrin (2004), entre ellas la venta de una empresa, la fusión con otra empresa, emisión de acciones y obtención de financiamiento, entre otros.

1.5.2.6 Flujo de Fondos. Son los recursos financieros que entran o salen de una organización o negocio a través de un determinado periodo, estos flujos de fondos pueden ser positivos o negativos. De acuerdo a Pérez (2004), la información sobre flujos de tesorería cobra interés en las últimas décadas por varias razones, como son la necesidad creciente de evaluar la solvencia de las empresas, la importancia de la gestión de tesorería en la función financiera y en la toma de decisiones como la negociación de créditos, y la valoración de empresas y proyectos de inversión.

1.5.2.7 Metodologías de valoración. Las metodologías para estimar el valor de una empresa, ya sea en su conjunto o como parte de ella, se denominan metodologías de valoración de empresas. La Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA) citada por Bedoya (2019), define la valoración de empresas como “un conjunto de técnicas y procedimientos utilizados para estimar el valor de mercado de una empresa en una fecha determinada” (p.1). Hay numerosos enfoques de valoración de empresas, cada uno con sus propias características y procedimientos. Entre muchos, los términos más populares son valor en libros, valor de mercado y flujo de caja descontado.

1.5.2.7.1 Metodología de valoración empresarial Valoración en libros. La valoración empresarial basada en el valor contable es uno de los enfoques más utilizados para determinar el valor de una empresa. Esta metodología determina el valor de una empresa a partir de la idea de que su valor contable neto, que es la diferencia entre sus activos y pasivos, es igual al valor de la empresa. Es importante recordar que el valor en libros puede no reflejar con precisión el valor real del negocio y no refleja el valor de mercado de los activos. Brigham, E., et al. (2011), ha escrito sobre este tipo de evaluación. F., así como M. C. Ehrhardt. (2013). Teoría y aplicación de la gestión financiera. Participar en el aprendizaje.

Los autores de este libro detallan cómo se calcula el valor contable de una empresa como el total del patrimonio de sus accionistas, que es la diferencia entre sus activos y pasivos. Ross, SA es otra. Westerfield, R. W. y Jordan, B. D. (2018). Fundamentos financieros corporativos. Aprendizaje de McGraw-Hill. En determinadas situaciones, como cuando los activos de la empresa tienen un valor de mercado comparable a su valor en libros, los autores de este libro afirman que el valor en libros puede ser un buen indicador del valor de una empresa. Fernández, P., para concluir. (2007). La valoración de empresas es el proceso de valoración de las empresas. El autor de este libro explica

que, si bien el uso del valor contable como base para la valoración es uno de los enfoques más simples, es posible que no capture con precisión el verdadero valor de la empresa.

Entonces, se cree que la valoración empresarial basada en el valor en libros es útil para las empresas con activos tangibles, pero puede no ser adecuada para las empresas con activos intangibles o con una alta capacidad de generación de ingresos.

1.5.2.7.2 Método de valoración Valor de Mercado. Uno de los muchos métodos que se pueden utilizar para valorar una empresa es la valoración del valor de mercado. El precio que tendría que pagar un inversor en el mercado abierto para comprar la empresa en su totalidad determina el valor de la empresa según esta metodología (Brealey, Myers y Allen, 2011). Esta táctica tiene en cuenta las cualidades particulares de la empresa, el entorno del mercado y la oferta y demanda del mercado en el que compete.

La valoración por valor de mercado puede ser especialmente útil para empresas con alta liquidez y cotización en bolsa (Fernández, 2010). También se debe tener en cuenta el valor de mercado, ya que está sujeto a la volatilidad del mercado y otros factores que pueden afectar brevemente el precio de la acción, lo que significa que no siempre puede reflejar el valor intrínseco de la empresa (Ross, Westerfield y Jordan. (2013). la valoración del valor de mercado es una técnica de valoración de empresas que tiene como objetivo determinar el valor de una empresa en función de lo que tendría que pagar un inversor por ella. en el mercado teniendo en cuenta las circunstancias y características únicas del negocio. la empresa y el mercado en el que compete.

1.5.2.8 Valoración de empresas Flujo de Caja descontado. El enfoque de flujo de caja descontado (DCF, por sus siglas en inglés) es una de las técnicas más populares para valorar empresas. Se basa en el cálculo de los flujos de efectivo futuros proyectados para las operaciones de la empresa.

El modelo DCF se basa en el principio monetario de que el valor presente de todos los flujos de efectivo futuros esperados determina el valor del activo. Brigham y Ehrhardt (2011) afirman que el valor de un activo, ya sea una empresa, un proyecto o un inmueble, está determinado por el valor

presente de los flujos de efectivo futuros que generará el activo, descontados a una tasa adecuada, para reflejar el riesgo asociado con el activo. Dado que el método DCF tiene en cuenta el riesgo de inversión, los flujos de caja, el valor del dinero en el tiempo y los flujos de caja futuros, se utiliza para valorar empresas. Según Damodaran (2012), el “valor presente de los flujos de caja futuros descontados a la tasa adecuada y el valor presente del valor residual, que se calcula al final del horizonte de proyección, se suman para determinar el valor de una empresa” (p. 205).

Los flujos de efectivo futuros deben estimarse correctamente y la tasa de descuento debe ser adecuada para que el DCF refleje con precisión el riesgo asociado con la inversión. También se debe elegir el horizonte de proyección, y se debe tener en cuenta el valor residual al final del horizonte de proyección.

Según Fernández (2011), el DCF es el método más exacto y riguroso para valorar una empresa, siempre que se realicen proyecciones realistas de flujos de caja y se apliquen tasas de descuento adecuadas. Entonces, DCF, una metodología para la valoración de empresas, se basa en calcular el valor presente de los potenciales flujos de caja futuros que han sido convenientemente descontados. Este enfoque requiere una proyección precisa de los flujos de efectivo futuros, una tasa de descuento adecuada y la consideración del valor residual al final del horizonte de proyección. El DCF es el método más preciso y riguroso para la valoración de empresas, según los autores mencionados anteriormente.

1.5.2.9 El flujo de caja directo. El flujo de caja directo es un método para calcular el efectivo realmente generado o utilizado como resultado de las actividades operativas, de inversión y de financiación de una empresa. Según Ross, Westerfield y Jordán (2016), este enfoque implica el registro directo de las entradas y salidas de efectivo, proporcionando una imagen detallada y transparente de los flujos de efectivo.

Para calcular el flujo de efectivo directo, registre las entradas y salidas de efectivo reales, como tarifas de clientes, pagos a proveedores y otros gastos operativos. Esto da una imagen clara de la liquidez de la empresa y su capacidad para generar efectivo durante un período de tiempo (Petty et al., 2015).

1.5.2.10 El flujo de caja indirecto. El flujo de caja indirecto, por otro lado, se basa en ajustar los ingresos netos de una empresa para eliminar el impacto de las transacciones y partidas no monetarias que no afectan directamente al efectivo. Según Brigham y Ehrhardt (2013), este método comienza con los ingresos netos y luego ajusta los cambios en las partidas del balance que afectan el efectivo.

El flujo de efectivo indirecto es útil para analizar la relación entre rentabilidad y generación de efectivo porque permite ver cómo las partidas del balance, como las cuentas por cobrar y por pagar, afectan el flujo de efectivo neto de una empresa (Kieso, Weygandt y Warfield, 2016).

1.5.2.10.1 Gradientes. Los gradientes son la tasa de crecimiento de los flujos de caja futuros de una empresa en el contexto de la valoración empresarial; el modelo de flujo de efectivo descontado utiliza esta tasa para calcular el valor presente de los flujos de efectivo futuros. Los gradientes juegan un papel importante en el modelo de flujo de caja descontado.

Estos gradientes se pueden calcular de diversas formas según las circunstancias de la empresa y el modelo de valoración que se utilice. derivado de Pratt, et al. (2018). Como afirma, “el crecimiento de los flujos de caja puede ser constante, aumentar o disminuir en el tiempo” (p. 128). En la valoración de empresas, los gradientes pueden ser cruciales para determinar el valor actual de los próximos flujos de efectivo. afirma Damodaran (2012) “Es importante tener en cuenta que los flujos de efectivo futuros anticipados más altos no siempre se traducen en un mayor valor de la empresa. El crecimiento por sí solo no es suficiente para crear valor para los accionistas” (p. 181). De ello se deduce, que los gradientes tienen un impacto significativo en el modelo de flujo de caja descontado que se utiliza para valorar empresas. Los gradientes, que representan la tasa de crecimiento de los flujos de efectivo futuros, se pueden calcular de diversas formas según las circunstancias que rodean a la empresa y el modelo de valoración elegido.

1.5.2.11 Diagnóstico financiero. De acuerdo a lo expuesto por Fernández (2010), los estados contables, aunque portadores de una amplia fuente de información para la toma de decisiones, no son suficientes en sí mismos para la interpretación de la situación de una empresa. Para ello se requiere de algunos indicadores que permitan una interpretación que posibilite la emisión de un juicio sobre el conjunto de datos analizados. El diagnóstico financiero, se podría comparar con la salud de la empresa, si está es rentable, líquida, productiva, etc.

Según García (2018), el diagnóstico financiero es “una técnica que permite identificar y analizar las causas y efectos de la situación financiera actual de una empresa, y tiene como principal objetivo establecer recomendaciones para mejorar la salud financiera de la empresa” (p.45).

Según Martínez (2016), El diagnóstico financiero es “una herramienta de análisis que permite evaluar la capacidad de una empresa para generar flujos de efectivo y determinar su rentabilidad, liquidez y solvencia, con el fin de tomar decisiones adecuadas para el futuro de la misma” (p.108).

1.5.2.12 Análisis financiero. Una herramienta crucial para evaluar el desempeño de una empresa en términos de rentabilidad, solvencia y liquidez es el análisis financiero.

El análisis financiero es otro término para lo que Brigham y Ehrhardt (2014) definen como “el estudio sistemático de los estados financieros y otros datos para evaluar la solvencia, rentabilidad y liquidez de una empresa” (p. 174). Además, Según Gitman y Zutter (2015), El análisis financiero es “una técnica que nos ayuda a comprender la estructura financiera de la empresa, evaluar su capacidad de generar utilidades e identificar las áreas en las que se requiere mejorar” (p.204). El análisis de rentabilidad, el análisis vertical y horizontal y el análisis de liquidez son ejemplos de técnicas de análisis financiero (Penman, 2013). Es fundamental considerar la precisión y confiabilidad de los datos financieros utilizados, así como la relevancia y el contexto de los datos, para realizar un análisis financiero exitoso (Ittelson, 2009).

1.5.2.13 Indicadores financieros. El rendimiento financiero de una organización se mide mediante indicadores financieros. Brigham y Ehrhardt (2011) afirman que estos indicadores financieros proporcionan una forma de analizar y evaluar la situación financiera de una empresa. Mientras que para Gitman y Zutter (2019) definen los indicadores financieros como “relaciones matemáticas que se derivan de los estados financieros y otros datos relevantes para evaluar la salud financiera de una empresa” (p.108).

1.5.2.14 Árbol de la rentabilidad. Es una herramienta de análisis financiero que permite evaluar la rentabilidad de diversas posibilidades de inversión. Gitman y Zutter (2018) afirman que es el árbol de rentabilidad, una técnica de análisis de inversiones que permite evaluar la rentabilidad de un proyecto en varios escenarios futuros.

También se conoce como Brigham y Ehrhardt (2012), y es “una herramienta que ayuda a evaluar la rentabilidad de un proyecto al tener en cuenta todas las vías viables de toma de decisiones y sus repercusiones financieras relacionadas” (p. 287). Al elegir entre numerosas opciones de inversión con diferentes escenarios de riesgo y rentabilidad, se utiliza con frecuencia el árbol de rentabilidad. Johnson, Boucher y Sakakibara (2012) descubrieron que al tener en cuenta la probabilidad de cada escenario futuro potencial, pueden seleccionar la mejor estrategia de inversión para maximizar los rendimientos.

1.5.2.15 Flujo de caja. Con la ayuda de una herramienta financiera llamada flujo de caja, puede realizar un seguimiento de cuánto dinero entra y sale de una empresa a lo largo del tiempo. La efectividad del flujo de efectivo de una empresa y la capacidad para tomar decisiones financieras críticas deben evaluarse con esta herramienta. El flujo de efectivo, tal como lo definen Berman, Knight y Case (2017), es “el movimiento de efectivo hacia y desde un negocio” (p. 424). El flujo de efectivo operativo, de inversión y financiero son las tres divisiones de este recurso. El flujo de efectivo operativo es el dinero que gana una empresa al realizar negocios regulares. La cantidad de efectivo que se genera a través de las operaciones comerciales de la empresa, según Brigham y Ehrhardt (2011), se denomina flujo de efectivo operativo. “La capacidad de una empresa para pagar los costos operativos y los intereses de la deuda se evalúa utilizando el flujo de efectivo operativo” (p. 358).

El dinero que una empresa gasta en gastos de capital, como la compra de activos fijos, se conoce como flujo de caja de inversión. El flujo de caja de inversión, según Ross, Westerfield y Jordan (2016), es la cantidad de efectivo gastado en la compra o venta de activos a largo plazo, como propiedad, planta y equipo (p. 397). La capacidad de una empresa para reunir capital y hacer crecer su negocio se evalúa utilizando el flujo de efectivo de inversión. El dinero que una empresa gasta en el pago de dividendos y la reducción de la deuda se conoce como flujo de caja de financiación.

El flujo de efectivo de financiamiento, en palabras de Van Horne y Wachowicz (2010), es “la cantidad de efectivo que se utiliza para pagar dividendos a los accionistas y pagar intereses sobre la deuda” (p. 577). La capacidad de la empresa para pagar la deuda y pagar dividendos a los accionistas se evalúa utilizando el flujo de caja de financiación.

- Operación de inversión

- Operación de financiación

1.5.2.16 Endeudamiento. El apalancamiento, también conocido como endeudamiento, es un término utilizado para describir cuánta deuda tiene una empresa en comparación con su capital y activos totales. Es una métrica financiera crucial para determinar la fuerza y la capacidad de una empresa. Según Brigham y Ehrhardt (201), El endeudamiento es una herramienta financiera eficaz que puede ayudar a las empresas a financiar sus operaciones. Una empresa puede tener dificultades para cumplir con sus obligaciones financieras a largo plazo si su índice de deuda a capital es demasiado alto (Ross, et al., 2013). Como lo demuestra el hecho de que El endeudamiento puede brindar importantes beneficios fiscales, como la deducción de intereses (Van Horne y Wachowicz, 2010), también tiene muchos beneficios fiscales.

1.5.2.17 Financiación. Según Ross, Westerfield y Jordan. (2020), el financiamiento es una de las decisiones más importantes que toma una empresa, ya que afecta directamente tanto al valor de la empresa como al riesgo que asume, en el artículo de Brigham y Houston. (2018):

1). La financiación es el proceso mediante el cual las empresas obtienen los recursos económicos necesarios para llevar a cabo sus actividades y proyectos. 3). El financiamiento es un proceso mediante el cual una empresa obtiene los recursos necesarios para sus operaciones y proyectos, así como para cumplir con sus obligaciones financieras. En este proceso intervienen tanto la captación de financiación externa como el control de la financiación interna. (p. 47)

1.5.2.18 Operación. El término operación se utiliza en el mundo empresarial para referirse al conjunto de actividades y procedimientos necesarios para la creación de bienes o servicios. Se describe como “los procesos necesarios para la transformación de insumos en productos y servicios finales” (Stevenson, 2018, p. 8). Esta definición enfatiza la importancia de la transformación como un paso vital en la operación. “La cadena de suministro, que es el conjunto de procesos y actividades necesarios para producir y entregar un producto o servicio a un cliente final, debe tenerse en cuenta para comprender cómo opera una empresa” (Chopra y Meindl, 2016, p. 58). Para satisfacer al cliente final, el décimo implica que se deben coordinar varios actores y etapas.

Además, se consideran dos ideas esenciales en la operación empresarial la eficacia y la eficiencia. “La eficiencia se caracteriza como la capacidad de producir bienes y servicios con la

menor cantidad de recursos posible” (Heizer y Render, 2018, p. 13), mientras que la efectividad se define como “la capacidad de producir los resultados deseados” (Stevenson, 2018, p. 18). Para que una operación sea exitosa, ambos conceptos deben estar presentes. Según Juran y Gryna (1993):

El control de calidad debe tenerse en cuenta durante las operaciones de una empresa. Asegurarse de que los productos y servicios se ajusten a los requisitos del cliente y se produzcan de manera efectiva es parte del control de calidad. (p. 2)

El enfoque del control de calidad es prevenir errores y defectos, lo que puede reducir los costos y aumentar la satisfacción del cliente. La forma en que funcionan las empresas tiene el potencial de verse significativamente afectada tanto por la innovación como por la tecnología. La innovación debe tenerse en cuenta a la hora de ultimar el concepto de operación porque, como señalan Hitt, Ireland y Hoskisson (2017), puede dar lugar a “la creación de nuevos productos y servicios que aporten a las empresas una ventaja competitiva” (p.1). La eficacia y la productividad de la producción pueden mejorarse mediante la tecnología.

1.5.2.19 Costo Promedio Ponderado de Capital (WACC). Costo Promedio Ponderado de Capital (WACC) es un concepto fundamental en la gestión financiera empresarial y representa el rendimiento necesario para compensar a los inversores por los riesgos asumidos y financiar las actividades de la empresa. WACC se calcula como la suma ponderada del costo de capital para los diferentes tipos de financiamiento mediante los cuales la empresa utiliza sus acciones en su estructura de capital. Según Brealey, Myers y Allen (2014), el WACC se define como "una tasa de descuento adecuada para descontar los flujos de efectivo futuros de una empresa que refleja tanto el costo de la deuda como el costo del capital ponderado por cada estructura de capital" (p.18).

WACC tiene dos componentes principales: costo de la deuda y costo del capital. El costo de la deuda se determina en función de los intereses pagados por la empresa por la deuda que ha emitido, ajustando los beneficios fiscales resultantes del endeudamiento. Mientras tanto, el costo del capital social se calcula como el rendimiento esperado por los accionistas, teniendo en cuenta los riesgos asociados con la inversión en acciones de una empresa.

1.5.2.20 Flujo de caja proyectada. Una técnica en finanzas conocida como flujo de efectivo proyectado se utiliza para predecir los flujos de efectivo futuros de una empresa y, a su vez, su capacidad para obtener ganancias y pagar dividendos. El objetivo principal de esta metodología es evaluar el valor presente de la empresa, o valor en el momento, como resultado de sus flujos de caja futuros proyectados. Para sustentar la afirmación se utiliza la afirmación de Weston J. F., así como Brigham, E. F., (2013).

El flujo de caja proyectado es la herramienta más útil para estimar los flujos de caja futuros de una empresa y, por tanto, su capacidad para generar utilidades y dividendos. Los analistas financieros pueden usar esta técnica para evaluar la rentabilidad y solvencia de una empresa en función de sus ingresos y costos proyectados. (p. 13)

1.5.2.21 Valor a Perpetuidad. Valor a Perpetuidad, también conocido como valor terminal o valor residual, es un concepto financiero básico que se utiliza para valorar activos o proyectos que generan flujos de efectivo continuos en el tiempo y que se espera que duren indefinidamente en el futuro.

Este valor representa una estimación del valor presente de todos los flujos de efectivo futuros que se espera que genere el activo a largo plazo. Según Brigham y Ehrhardt (2017), el valor terminal se define como “el valor presente de los flujos de efectivo esperados más allá del período estimado, donde estos flujos de efectivo se mantienen constantes indefinidamente y se descuentan a una tasa de 'descuento apropiada” (p.18).

1.5.2.22 Proyecciones financieras. Las proyecciones financieras son estimaciones de transacciones comerciales futuras. Estos pronósticos son esenciales para la planificación financiera y la toma de decisiones porque brindan a los gerentes y accionistas una mejor comprensión de la situación financiera de la empresa y los capacitan para tomar decisiones acertadas con respecto al financiamiento, las inversiones y los gastos. La precisión, la razonabilidad y la base de cualquier proyección financiera en el futuro deben ser las tendencias económicas actuales e históricas.

Según Ross, Westerfield y Jordan (2020), las proyecciones financieras son esenciales para “la planificación y gestión financiera de una empresa. Los gerentes utilizan las proyecciones financieras para planificar cómo usar los fondos de la empresa y establecer objetivos” (p. 105). El uso de proyecciones financieras en la toma de decisiones empresariales es fundamental, según Brigham y Ehrhardt (2018). Ayudan a los gerentes con “la planificación estratégica, la gestión financiera y la evaluación del desempeño del negocio” (p. 237).

1.5.2.23 Gestión corporativa. La gestión corporativa se refiere a las acciones y planes que utiliza una empresa para gestionar eficazmente sus recursos y lograr sus objetivos. Esto implica supervisar las finanzas, los recursos humanos, la tecnología, el marketing, las operaciones y otras áreas cruciales de la empresa. “La gestión corporativa se enfoca en cómo una empresa puede crear valor para sus accionistas y cómo puede administrar sus recursos para lograr ese objetivo, como se afirma en la oración posterior” (Ross, Westerfield y Jordan, 2018, p. 6). Según Barney y Hesterly, (2018) cita que “para lograr una ventaja competitiva sostenible e impulsar el valor para los accionistas, la gestión corporativa implica la coordinación de diferentes áreas funcionales dentro de una empresa” (p. 24).

1.5.2.24 Planificación de la organizacional. El desarrollo y el crecimiento de cualquier empresa dependen en gran medida del proceso de planificación empresarial. Según Schermerhorn, Davidson y Woods (2014), es el proceso de establecer metas, ubicar recursos y crear estrategias y planes de acción para llevar a cabo esas metas. Además, es un proceso continuo que involucra a los gerentes y a todos los empleados de la empresa en la toma de decisiones cruciales sobre el futuro de la organización (Hitt, Ireland, y Hoskisson, 2017). Planificación estratégica, operativa la planificación y la planificación financiera son solo algunos de los muchos componentes de la planificación empresarial. Mientras que la planificación operativa se concentra en los planes y acciones inmediatos necesarios para lograr los objetivos estratégicos, la planificación estratégica se concentra en la dirección y el alcance a largo plazo de la organización. Según Keown, Martin, Petty y Scott (2014), la planificación financiera se centra en la gestión de los recursos financieros de una organización, incluida la elaboración de presupuestos y la evaluación del rendimiento financiero.

Adicionalmente, se deben identificar y evaluar las oportunidades y riesgos del entorno operativo de la organización (Grant, 2016). Esto podría implicar detectar tecnologías emergentes, alteraciones en las preferencias de los consumidores o ajustes a las regulaciones gubernamentales que podrían tener un impacto en el desempeño de la organización. La planificación empresarial es crucial porque permite que una organización logre sus objetivos y se adapte de manera efectiva a los cambios en el entorno externo (David, et al., 2017).

1.5.2.25 Plan de acción. El plan de acción es la ruta de un conjunto de acciones ordenadas para la consecución de una meta u objetivo, según Corrales (2004), el plan de acción responde a la pregunta ¿Qué debe hacerse?

1.5.2.26 Estrategia Financiera. Las estrategias financieras son los planes y elecciones que hace una empresa con respecto al uso y la gestión de sus recursos financieros para alcanzar sus objetivos a largo plazo. “La estrategia financiera de una empresa debe estar en línea con su estrategia general y debe equilibrar de manera óptima los riesgos y los rendimientos, según una declaración realizada para respaldar esta noción” (Brigham y Houston, 2020, p. 26). Según Ross, Westerfield y Jordan (2019), “La elección de la estructura de capital es una de las decisiones financieras más importantes que debe tomar una empresa, ya que puede tener un impacto significativo en su costo de capital y, en consecuencia, sobre su rentabilidad y valoración (p. 79). Debido a que las estrategias financieras deben ser flexibles y estar sujetas a revisión periódica para garantizar que sigan siendo adecuadas y efectivas en un entorno cambiante, tal y como afirma el artículo de Pike y Neale de 2020, “todos los modelos de innovación deben incluirlas” (p.8).

1.5.2.27 Competitiva. El concepto de competitividad ha sido ampliamente estudiado en los campos de los negocios, la economía y la política. Según Porter (1990), se refiere a “la capacidad de una empresa, una región o un país para producir bienes y servicios que satisfagan las necesidades y expectativas de calidad, precio, innovación y eficiencia de los consumidores” (p. 178). Para tener éxito en un mercado competitivo, las empresas deben desarrollar ventajas duraderas sobre sus rivales.

Una ventaja competitiva sostenible es aquella que una empresa puede mantener a largo plazo y que sus competidores tendrán problemas para replicar (Barney, 1991). Una serie de factores, como “la infraestructura, el capital humano, la tecnología, la innovación, la productividad y la eficiencia, pueden tener un impacto en la competitividad de una empresa” (World Economic Forum, 2019, p. 1).

1.5.2.28 Rentabilidad. La capacidad de una empresa para generar beneficios en relación con los recursos invertidos hace de la rentabilidad un concepto crucial en el mundo empresarial y financiero. Varios indicadores financieros, Incluyendo ROA (rendimiento de los activos), ROE (retorno sobre el patrimonio) y el ROI (retorno de la inversión), que permiten la evaluación de la eficiencia, pueden usarse para medir la rentabilidad, reclamar Brigham y Houston (2018). de gestión empresarial en la utilización de recursos disponibles. Gitman y Zutter (2019) definen la rentabilidad como:

La capacidad de una empresa para ganar dinero en relación con sus ventas, lo que implica que el margen de beneficio (ganancia neta / ventas) y el retorno sobre el capital (ganancia neta / capital) son dos proporciones esenciales para medir una empresa rentabilidad. (p.18)

Por su parte, Horngren, Sundem y Stratton (2018) señalan que la rentabilidad es “un indicador clave para evaluar la salud financiera de una empresa porque nos permite determinar su capacidad para ganar dinero y mantener el crecimiento a largo plazo” (p. 1).

Según Ross, Westerfield y Jordan (2019), la importancia de la rentabilidad en la toma de decisiones comerciales destaca el hecho de que las empresas deben apuntar a maximizar su rentabilidad a través de estrategias que les permitan aumentar sus ingresos y disminuir sus costos al tiempo que mantienen un equilibrio ideal para el saldo entre los dos.

1.5.2.29 Sostenibilidad. La sostenibilidad es la capacidad de satisfacer los requisitos actuales sin poner en peligro la capacidad de las generaciones futuras para satisfacer sus propios requisitos. Esto denota en un contexto comercial de gestión responsable de los impactos económicos, ambientales y sociales de la empresa. La sostenibilidad es un requisito, no una opción.

Las empresas tienen la obligación de proteger los derechos humanos, las comunidades locales y el medio ambiente tanto para el beneficio del presente como para el futuro (Elkington, 1998).

Además, se afirma que sostenibilidad empresarial implica un enfoque holístico que abarca desde la gestión de la cadena de suministro a la responsabilidad social corporativa. Para establecer credibilidad y confianza con sus partes interesadas, las empresas deben poder medir y comunicar su desempeño en estas áreas (Epstein y Buhovac, 2014).

1.5.3 Marco Contextual

La empresa a valorar es la Clinical Spa, cirugía plástica y laser Ltda la cual está ubicada en la ciudad de san Juan de Pasto en el departamento de Nariño. Esta IPS nace de la idea de sus fundadores Constanza Bastidas, anestesióloga, y José Guillermo Rodríguez Rosas, cirujano plástico, lo cuales tuvieron la idea de abrir una clínica en San Juan de Pasto que brindara servicios médicos en el área de cirugía plástica y estética luego de trabajar en el mercado de más de diez años y detectando una importante oportunidad de mercado. Por ello, a partir de septiembre de 2005, la empresa CLINICAL SPA CIRUGIA PLASTICA y LASER LTDA. tiene registro en la Cámara de Comercio de Pasto. Posteriormente, la iniciativa de los fundadores se refleja en una infraestructura física creada con la intención de brindar a los clientes servicios con características de alta calidad.

Una de las características de la organización es la filosofía de estar en constante evolución. Por esta razón comenzó a operar desde su nueva sede en la Carrera 41 No. 17 A- barrio el Dorado en la ciudad de San Juan de Pasto. Desde entonces se ha adecuado las instalaciones para crear un entorno acogedor donde los huéspedes pueden deleitarse con cada uno de los servicios. El principal objetivo es la calidad, lo que inspira a trabajar duro para satisfacer las necesidades de los clientes.

Además, La IPS recibió la certificación ICONTEC por su Sistema de Gestión de Calidad en el primer semestre de 2013, convirtiéndose en la primera organización en ofrecer servicios en dermatología, analgésicos, cirugía plástica y estética que fueron aprobados por esta importante organización. Clinical Spa recibe entonces el Certificado internacional IQNET.

En CLINICAL SPA LTDA, se ofrece una gama de servicios dirigidos a clientes que están muy conscientes de las áreas en las que pueden mejorar su apariencia y que están ansiosos por hacerlo. Las personas que utilizan el servicio se sienten mejor consigo mismas después de que les hayan mejorado la cara o el cuerpo, y esto puede tener un efecto positivo en una variedad de aspectos de sus vidas.

Los siguientes son los servicios que se ofrecen A partir de 2014, Clinical Spa tomó la decisión de ofrecer sus servicios a la población de la Eps como medida preventiva y con claros objetivos de expansión, habilito diversas especialidades como otorrinolaringología, urología, cirugía de la mano, ortopedia y traumatología, cirugía de columna, gastroenterología, cirugía maxilofacial, cirugía bucal, endodoncia y odontopediatría. A partir de este momento se ha adquirido un compromiso social en el tratamiento de pacientes de cirugía plástica y reparadora. Clínico Spa se consolidó como una CLÍNICA de cirugía ambulatoria, en diversas especialidades, en 2017 con relaciones comerciales estables basadas en la integridad, clientes felices, y un claro enfoque en la calidez, la humanización en el servicio y la atención igualitaria entre pacientes de EPS y Particulares.

- **IPS San Juan de Pasto.** Las Instituciones Prestadoras de Servicios de Salud (IPS) tienen un efecto considerable en la economía regional en San Juan de Pasto, Nariño, Colombia. Al ofrecer servicios de salud, apoyan el desarrollo económico de la región mediante la creación de empleos, la atracción de capital y la atracción de inversiones.

Los efectos de IPS en la economía regional son los siguientes:

Un estudio realizado por la Cámara de Comercio de Pasto encontró que las IPS son uno de los principales motores económicos de la ciudad, generando empleos y captando capitales. Según la

Cámara de Comercio de Pasto (2019), “el IPS aportó el 7% del PIB de la ciudad en 2019 y empleó a más de 5.000 personas” (p.40). Otra investigación de la Universidad de Nariño reveló que las IPS son cruciales para la economía del Municipio por su capacidad de atraer pacientes de otras áreas y generar ingresos a partir del turismo médico. Adicionalmente, las IPS apoyan el avance de la ciencia y la tecnología de la región (García,2017).

Infraestructura e inversión tecnológica. En los últimos años, la IPS de San Juan de Pasto ha realizado importantes inversiones en tecnología e infraestructura. La Cámara de Comercio de Pasto (2019) informa que “la IPS gastó más de \$20 millones en infraestructura y equipo médico en 2019” (p.1). Los pacientes reciben una mejor atención gracias a esta inversión, que también ayuda a la economía de la ciudad al atraer nuevos negocios y empleos. Impacto en el sector de los viajes y el turismo.

San Juan de Pasto no es una excepción al creciente sector del turismo médico en Colombia. Según un estudio realizado por el Secretario de Turismo de Nariño, el turismo médico hace una contribución económica significativa a la región al crear empleos y atraer inversiones. Las IPS juegan un papel importante en el crecimiento del turismo médico al brindar servicios de primer nivel a precios asequibles (Secretaría de Turismo de Nariño, 2019).

Las Instituciones Prestadoras de Servicios de Salud (IPS) tienen un efecto considerable en la economía regional en San Juan de Pasto, Nariño, Colombia. Al ofrecer servicios de salud que apoyan el desarrollo económico mediante la creación de empleos, la atracción de capital y la atracción de inversiones.

Por otro lado, la infraestructura e inversión tecnológica, en los últimos años, las IPS de San Juan de Pasto han realizado importantes inversiones en tecnología e infraestructura. La Cámara de Comercio de Pasto (2019) informa que las IPS gastaron más de \$20 millones en infraestructura y equipo médico en 2019. Y en cuestión de satisfacción de los usuarios, estos últimos son quienes reciben una mejor atención, gracias a esta inversión, que también ayuda a la economía de la ciudad al atraer nuevos negocios y empleos.

Las IPS juegan un papel importante en el crecimiento del turismo médico al brindar servicios de primer nivel a precios asequibles (Secretaría de Turismo de Nariño, 2019). Clinical Spa, Cirugía Plástica y Laser Ltda., nació de la idea de sus fundadores Constanza Bastidas, anestesióloga, y José Guillermo Rodríguez Rosas, cirujano plástico, con el objetivo de brindar servicios médicos en el área de cirugía plástica y estética luego de trabajar en el mercado de más de diez años y detectando una importante oportunidad de mercado. Por ello, a partir de septiembre de 2005, la empresa Clinical Spa Cirugía Plástica Y Laser Ltda., cuenta con una infraestructura física creada con la intención de brindar a los clientes servicios con características de alta calidad, además contar con certificación de ICONTEC y Certificado internacional IQNET por su Sistema de Gestión de Calidad a partir del primer semestre de 2013, convirtiéndose en la primera organización en ofrecer servicios en dermatología, analgésicos, cirugía plástica y estética.

1.6 Delimitaciones

1.6.1 Espacial

La presente investigación se desarrollará en la Ciudad de San Juan de Pasto.

1.6.2 Temporal

La presente investigación se desarrollará en el año 2023.

La información de los estados financieros de la IPS CLINICAL SPA, que se tendrá en cuenta para la presente investigación será la correspondiente a la vigencia 2018 al 2022, que son la base para el diagnóstico financiero y tomar los datos para la proyección de los flujos de caja de la empresa, así como el análisis para la elaboración del diagnóstico de las posibles estrategias que se encaminen a su sostenibilidad y creación de valor.

1.7 Alcances y limitaciones

El fruto de esta investigación aportará el valor empresarial de la Clinical SPA Cirugía y Laser Ltda.

a 2023, de acuerdo a una metodología financiera reconocida a nivel global. Esto coadyuvará a la mejor toma de decisiones de la alta gerencia.

Las limitaciones de la presente investigaciones, son los factores externos en los cuales se basa está investigación, para realizar los pronósticos. En el particular, el IPC, es un factor externo que permite proyectar flujos; no obstante, puede o no ser intrínsecamente acertado, puesto que está sujeto a otros factores no estáticos o controlables (Política, mercados, tecnología, etc)

1.8 Metodología

Metodología: Se utilizó el Método de Flujos de Caja Descontados (DCF) para valorar la empresa “Clinical Spa y Ciruga Plástica LTDA”.

1.8.1 Paradigma de Investigación

Según el punto de vista presentado por Johnson y Onwuegbuzie (2004), este estudio se encuadra en el paradigma cuantitativo. Para encontrar patrones, relaciones y regularidades objetivos en el contexto de la valoración financiera de una empresa, este enfoque “implica la recopilación y el análisis de datos numéricos” (p.28).

En función de los aspectos financieros y numéricos de la próxima valoración, se elige el paradigma cuantitativo. Para evaluar el negocio “Clinical Spa y Ciruga Plástica LTDA”, se utilizará el método de Flujo de Caja Descontado (DCF), que involucra cálculos numéricos exactos y análisis cuantitativos. Se seleccionó el paradigma cuantitativo para este estudio debido a su objetividad y potencial para generalizar los hallazgos.

1.8.2 Enfoque de investigación

Debido al requerimiento de aplicar un enfoque estructurado y guiado a la valoración de la empresa, la metodología deductiva es adecuada para esta investigación. Se garantiza una valoración precisa y fiable confiando en un método financiero sólido y bien establecido. A partir de los datos

analizados se pueden hacer inferencias específicas sobre el valor financiero de la empresa mediante el método deductivo.

1.8.3 Tipo de investigación

Deductivo Según el enfoque de Trochim (2006), se utilizó el razonamiento deductivo como metodología de investigación. Este método implica “la formulación de una teoría o hipótesis preliminar que dirigirá la recopilación y el examen de datos para respaldar o refutar la teoría preliminar” (p.5). En este caso se emplean los fundamentos teóricos del método del flujo de caja descontado (DCF) como base para la valoración financiera.

1.8.4 Población y muestra

La organización “Clínica Spa y Cirugía Plástica LTDA” es la población en estudio. A partir de datos tácticos proporcionados por la empresa, se pretende realizar una valoración financiera. Una muestra representativa de la población. Los estados financieros del año fiscal 2019-2023 de la empresa constituyen la muestra de población. Estos estados financieros sirven como la principal fuente de datos para evaluar y analizar el desempeño financiero durante un período prolongado de tiempo. La necesidad de utilizar datos actuales y pertinentes para producir resultados actualizados y confiables justifica la selección de esta muestra.

Además de evaluar los estados financieros, realizamos entrevistas con los responsables financieros de la empresa para complementar la información contenida en los documentos contables. Esta entrevista le brindará una comprensión más profunda de la estrategia financiera, los desafíos y las oportunidades de la empresa, así como de otros factores importantes que pueden afectar la valoración financiera de la empresa.

2 Presentación de resultados

2.1 Diagnóstico financiero de la IPS Clinical SPA Cirugía Plástica y Laser LTDA, 2019-2022

Un diagnóstico financiero es una herramienta clave para cualquier empresa que se prepare para una valoración. El proceso implica no sólo conocer el valor financiero de la empresa, sino también una comprensión profunda de su salud financiera, su desempeño pasado y su potencial futuro. En un entorno empresarial cada vez más competitivo y dinámico, comprender la salud financiera de su empresa es fundamental para tomar las decisiones estratégicas correctas. Un diagnóstico financiero integral proporciona una imagen completa de su empresa y ayuda a identificar fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas que pueden afectar su valoración. Mientras realizamos un diagnóstico financiero, analizamos varios aspectos importantes como la estructura de capital, rentabilidad, liquidez, eficiencia operativa y riesgos financieros. Este análisis detallado proporciona una visión completa de la salud financiera de la empresa y revela oportunidades de mejora y crecimiento. Además, un análisis financiero proporciona una base sólida para evaluar una empresa.

La valoración utiliza datos de diagnóstico y conclusiones para calcular el valor intrínseco de la empresa, teniendo en cuenta factores como el flujo de caja, los activos tangibles e intangibles y los riesgos asociados. Finalmente, para una valoración justa y precisa, es fundamental realizar un diagnóstico financiero antes de iniciar la valoración empresarial. Esto brinda a los inversores, accionistas y otras partes interesadas una comprensión clara de la situación financiera de la empresa, mejorando la transparencia y confiabilidad del proceso de valoración. En pocas palabras, el diagnóstico financiero es el primer paso importante hacia una evaluación precisa y eficaz. Proporciona información valiosa sobre la salud financiera de una empresa y sirve como punto de partida para tomar decisiones estratégicas informadas.

Figura 1

Estados Financieros

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA CLINICAL SPA						
AÑOS	2017	2018	2019	2020	2021	2022
ACTIVO						
ACTIVO CORRIENTE						
Efectivo	\$ 423.050	\$ 14.454.756	\$ 218.613.110	\$ 228.673.982	\$ 110.167.675	\$ 434.601.433
Cuentas por Cobrar	\$ 744.402.123	\$ 1.788.095.942	\$ 2.174.034.548	\$ 2.337.247.549	\$ 4.319.259.431	\$ 2.957.679.102
Inventario de Mercancias	\$ 40.820.213	\$ 104.963.344	\$ 115.159.874	\$ 166.382.474	\$ 132.237.268	\$ 162.219.285
Inversiones Temporales	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Gastos pagados por anticipado	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$ 785.645.386	\$ 1.907.514.042	\$ 2.507.807.532	\$ 2.732.304.005	\$ 4.561.664.374	\$ 3.554.499.820
ACTIVO NO CORRIENTE						
Activo Fijo	\$ 465.688.320	\$ 400.332.360	\$ 545.552.396	\$ 702.391.796	\$ 1.582.013.277	\$ 1.522.866.858
Inversiones Permanentes	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	\$ 465.688.320	\$ 400.332.360	\$ 545.552.396	\$ 702.391.796	\$ 1.582.013.277	\$ 1.522.866.858
TOTAL ACTIVO	\$ 1.251.333.706	\$ 2.307.846.402	\$ 3.053.359.928	\$ 3.434.695.801	\$ 6.143.677.651	\$ 5.077.366.678
PASIVO						
PASIVO CORRIENTE						
Sobregiros Bancarios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Proveedores	\$ 64.366.326	\$ 57.769.681	\$ 54.090.181	\$ 464.912.961	\$ 1.163.228.898	\$ 713.767.365
Costos y Gastos por pagar	\$ 31.658.557	\$ 782.613.285	\$ 1.191.113.889	\$ 932.088.931	\$ 1.357.810.040	\$ 843.325.847
Obligaciones Financieras	\$ -	\$ -	\$ 176.670.347	\$ -	\$ -	\$ -
Impuesto a la Ventas	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1.140.509	\$ 99.296	\$ -
TOTAL PASIVO CORRIENTE	\$ 96.024.883	\$ 840.382.966	\$ 1.421.874.417	\$ 1.398.142.401	\$ 2.520.939.642	\$ 1.557.093.212
PASIVO NO CORRIENTE						
Obligaciones Laborales	\$ 65.007.827	\$ 65.440.521	\$ 117.775.548	\$ 103.783.117	\$ 142.176.538	\$ 129.116.535
Otros Pasivos Largo Plazo	\$ 95.325.410	\$ -	\$ -	\$ 33.859.330	\$ 50.964.075	\$ 55.630.193
Obligaciones Financieras	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 47.443.137	\$ 367.611.342	\$ 256.555.023
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	\$ 160.333.237	\$ 65.440.521	\$ 117.775.548	\$ 185.085.584	\$ 560.751.955	\$ 441.301.751
TOTAL PASIVO	\$ 256.358.120	\$ 905.823.487	\$ 1.539.649.965	\$ 1.583.227.985	\$ 3.081.691.597	\$ 1.998.394.963
PATRIMONIO						
Capital Social	\$ 210.000.000	\$ 210.000.000	\$ 210.000.000	\$ 210.000.000	\$ 210.000.000	\$ 210.000.000
Reserva Legal	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Utilidad Retenida	\$ 534.609.557	\$ 769.844.773	\$ 881.272.494	\$ 1.005.359.520	\$ 1.539.366.975	\$ 2.241.553.842
Utilidad de la operación del periodo	\$ 250.366.029	\$ 422.178.142	\$ 422.437.469	\$ 636.108.296	\$ 1.312.619.079	\$ 627.417.873
TOTAL PATRIMONIO	\$ 994.975.586	\$ 1.402.022.915	\$ 1.513.709.963	\$ 1.851.467.816	\$ 3.061.986.054	\$ 3.078.971.715
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 1.251.333.706	\$ 2.307.846.402	\$ 3.053.359.928	\$ 3.434.695.801	\$ 6.143.677.651	\$ 5.077.366.678

Figura 2

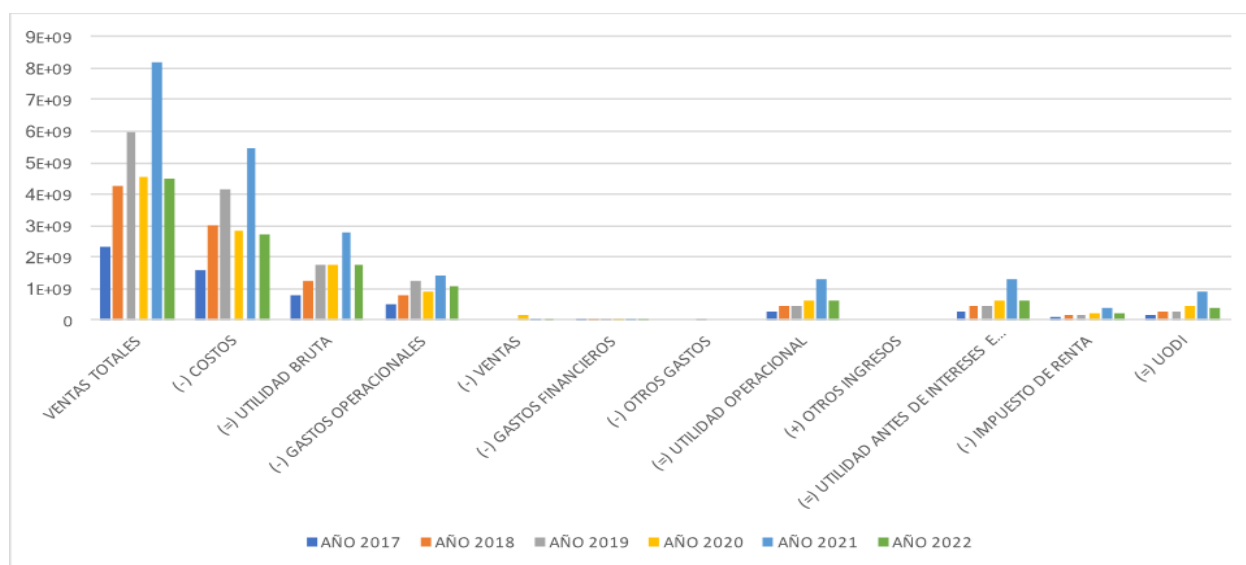
Estado de resultados

ESTADO DE RESULTADOS CLINICAL SPA						
AÑOS	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Unidad Funcional de Consulta Externa	\$ 632.278.055	\$ 975.801.771	\$ 1.716.522.606	\$ 1.626.645.967	\$ 597.635.785	\$ 386.365.965
Unidad Funcional de Quirofanos	\$ 1.613.575.306	\$ 3.279.903.145	\$ 4.163.571.654	\$ 2.953.104.462	\$ 5.276.930.950	\$ 2.647.396.389
Unidad Funcional de Apoyo Diagnostico				\$ 2.981.222	\$ 2.264.989.959	\$ 1.486.752.613
Unidad Funcional de Mercadeo	\$ 131.128.872	\$ 163.527.194	\$ 182.374.149	\$ 105.440.326	\$ 139.402.406	\$ 131.354.033
Glosas					-\$ 55.163.715	-\$ 114.748.285
Devoluciones	-\$ 43.519.113	-\$ 182.272.184	-\$ 120.013.934	-\$ 142.932.034	-\$ 15.438.300	-\$ 57.377.715
INGRESOS POR LA ACTIVIDAD DE LA IPS	\$ 2.333.463.120	\$ 4.236.959.926	\$ 5.942.454.475	\$ 4.545.239.943	\$ 8.208.357.085	\$ 4.479.743.000
(-) Costos	\$ 1.567.041.320	\$ 3.006.424.474	\$ 4.166.794.377	\$ 2.810.105.494	\$ 5.453.037.926	\$ 2.705.469.885
(=) UTILIDAD BRUTA	\$ 766.421.800	\$ 1.230.535.452	\$ 1.775.660.098	\$ 1.735.134.449	\$ 2.755.319.159	\$ 1.774.273.115
(-) Gastos Operacionales	\$ 500.554.371	\$ 778.378.854	\$ 1.265.068.797	\$ 896.076.307	\$ 1.408.629.265	\$ 1.073.527.116
(+) Gastos por comisiones y Publicidad	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 159.320.964	\$ 5.328.000	\$ 25.445.997
(=) UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 265.867.429	\$ 452.156.598	\$ 510.591.301	\$ 679.737.178	\$ 1.341.361.894	\$ 675.300.002
(-) Gastos Financieros	\$ 15.501.400	\$ 29.978.456	\$ 54.220.046	\$ 43.628.882	\$ 28.742.815	\$ 47.882.129
(-) Otros Gastos	\$ -	\$ -	\$ 33.933.786	\$ -	\$ -	\$ -
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 250.366.029	\$ 422.178.142	\$ 422.437.469	\$ 636.108.296	\$ 1.312.619.079	\$ 627.417.873
(-) Impuesto de Renta	\$ 85.124.450	\$ 139.318.787	\$ 139.404.365	\$ 203.554.655	\$ 406.911.914	\$ 219.596.256
(=) UTILIDAD OPERATIVA DESPUES DE IMPUESTO	\$ 165.241.579	\$ 282.859.355	\$ 283.033.104	\$ 432.553.641	\$ 905.707.165	\$ 407.821.617

2.1.1 Análisis vertical

Figura 3

Grafica análisis vertical



- **Periodos 2017.** Al observar la Ilustración uno, dos y tres, se puede ver la regularidad del flujo de caja, que servirá como material de referencia para futuros análisis. Durante el período se registraron ingresos totales por \$2,333,463,120 y gastos relacionados por \$1,567,041,320, resultando en una utilidad operativa después de impuestos de \$165,241,579 el cual refleja 7% en relación al UODI. Esta estabilidad año tras año refleja la estabilidad del desempeño financiero. Ahora que tenemos la base, pasemos a un análisis detallado.

- **Periodo 2018.** En 2018 se produjo un claro cambio, con un aumento de las ventas totales del 82 %, como se puede ver en las ilustraciones Uno, dos y tres. Este aumento elevó los ingresos totales a \$4,236,959,926. Sin embargo, los costos aumentaron significativamente a \$3.006.424.474, un aumento de hasta el 71%. A pesar de este aumento en los costos, la utilidad operativa después de impuestos fue de \$282.859.355, lo que representó el 7% en relación en las ventas totales.

- **Periodo 2019.** En la ilustración uno, dos y tres se evidencia que, durante este período, las ventas totales aumentaron un 40% a un total de \$5,942,454,475. Sin embargo, los gastos no han aumentado en proporción a los ingresos. Esto representó el 70% de las ventas totales de \$4,166,794,377. Esto resultó en una utilidad operativa después de impuestos de \$283,033,104.

Un análisis más detallado reveló un aumento significativo del 63% en los costos operativos con respecto al año anterior. Además, existe un saldo de \$33,933,786 en otros gastos. Esto se traduce en una utilidad operativa después de impuestos de \$283,033,104 o el 5% de las ventas totales.

- **Periodo 2020.** Se realizó un análisis detallado del estado de las IPS, centrándose en los datos presentados en las ilustraciones uno, dos y tres. Este período se describe como un período atípico, con mayores restricciones y diversos impactos y problemas de salud debido a la pandemia del virus COVID-19, como se mencionó anteriormente.

En primer lugar, las ventas totales cayeron significativamente en más del 23% a 4.545.239.943. Sin embargo, cabe destacar que los gastos totalizaron \$2.810.105.494, una disminución del 33% respecto del año anterior. Un análisis más detallado reveló que estos ahorros de costos fueron el

resultado de una reducción del 29% en los costos operativos y una reducción del 20% en los costos financieros por la baja de intereses en comparación con el año anterior. Además, generó ventas por \$159.329.964 y registró una utilidad operativa después de impuestos de \$432.553.641, lo que equivale al 10% en relación con el total de ventas.

- **Periodo 2021.** Durante este período, el flujo de actividad aumenta significativamente, como se muestra en las ilustraciones unos, dos y tres. En 2021, la tasa de crecimiento de las ventas totales superó el 81% respecto al año anterior, y el monto total alcanzó un valor de \$ 8.208.357.085. Sin embargo, este aumento en los ingresos estuvo acompañado por un aumento significativo en los costos, lo que representó un aumento del 94% a \$5,453,037,926.

Este aumento en los costos se debió principalmente a un aumento del 57% en los gastos operativos. Sin embargo, a pesar de este aumento, los costes financieros cayeron un 34%. También registró ventas adicionales por \$5,328,000. Como resultado de esta dinámica, la utilidad operativa después de impuestos ascendió a \$905.707.165, o el 11% de los ingresos totales.

- **Periodo 2022.** Para terminar este análisis, las ilustraciones uno, dos y tres muestran una disminución significativa en los ingresos totales durante este período con un 45% menos que los años anteriores con un valor de \$4,479,743,000. Sin embargo, esta disminución en los ingresos también resultó en una disminución significativa en los costos con un 50% menos a un total de \$2,705,469,885.

También registró ventas adicionales por \$25.445.997. Al mismo tiempo, los costes de financiación también aumentaron significativamente, aumentando más del 67% como resultado del aumento de la tasa de interés. Por otro lado, los gastos operativos disminuyeron un 24%. Para así Tener una utilidad operativa después de impuestos de \$ 407,821,617 que representa 9% frente a las ventas totales.

- **Balance general.** Como se puede evidenciar en las ilustraciones números Uno y dos, el balance general de la Ips Clinical Spa Y Cirugía Plástica en los periodos 2017-2022 muestra una tendencia general de crecimiento continuo de la relación entre total de pasivos y patrimonio con

una caída en el último año.

- 2017: Los activos totales fueron de \$1,251,333,706.
- 2018: Un aumento significativo del 84,43% a \$2.307.846.402.
- 2019: La tendencia de crecimiento aumentó un 32,30% hasta los \$3.053.359.920.
- 2020: Los activos continuaron creciendo, aunque a un ritmo más lento, un 12,49 % hasta \$3.434.695.801.
- 2021: \$6.143.677.651 con un crecimiento exponencial del 78,87%.
- Pero este incremento no se evidencio en el año 2022 dado una caída del balance general de un 17,36% en comparación con el anterior año, con un valor de \$5.077.366.678.

Figura 4

Variación en años

	Variacion En Años					
	2017 - 2018	2018 - 2019	2019 - 2020	2020 - 2021	2021 - 2022	Promedio de variación
VENTAS TOTALES	82%	40%	-24%	81%	-45%	27%
(-) COSTOS	92%	39%	-33%	94%	-50%	28%
(=) UTILIDAD BRUTA						
(-) GASTOS OPERACIONALES	56%	63%	-29%	57%	-24%	24%
(-) VENTAS						
(-) GASTOS FINANCIEROS	93%	81%	-20%	-34%	67%	37%

2.1.2 Análisis Horizontal

En las ilustraciones uno, dos y cuatro variaciones en las ventas totales a lo largo de los años, se observan varios aspectos claves:

Tendencia general: Las ventas totales aumentaron significativamente de 2017 a 2021, con un pico en 2021. Sin embargo, en 2022, hubo una disminución brusca en las ventas.

Segundo Porcentaje de cambio anual: Hay fluctuaciones en el porcentaje de cambio anual, con aumentos notables en algunos años y disminuciones en otros.

Tercero Variaciones significativas: El aumento del 82% de 2017 a 2018 indica un crecimiento muy fuerte en un solo año.

La disminución del 23.51% de 2019 a 2020 es preocupante ya que es la única disminución en el período.

El aumento del 81% de 2020 a 2021 muestra una recuperación considerable después de la disminución en 2020.

La disminución del 45% de 2021 a 2022 es notable y merece una atención especial debido a su magnitud.

Cuarto Promedio de variación: El promedio de variación anual del 27% indica que, en promedio, las ventas han estado experimentando cambios significativos cada año.

- **Periodos con mayor Variación.**

Periodo 2019 - 2020 (disminución del 23,51%) La Pandemia de COVID-19: El año 2020 estuvo marcado por una pandemia que trajo medidas de confinamiento y restricciones. Durante este período, los servicios de spa y cirugías estéticas considerados no esenciales o poco seguros, lo que puede provocar una disminución significativa en las ventas de la empresa.

Además, la caída la relacionamos con los cambios en la demanda del mercado, la incertidumbre económica y los cambios en las prioridades de gasto de los consumidores pueden reducir la demanda de servicios de belleza y cosmética.

En el periodo 2020-2021 (aumento del 81%) dado a la recuperación pos-pandemia, la reducción de la demanda de servicios de spa y cirugía estética debido a la relajación gradual de las restricciones y la mejora de las condiciones de salud podrían contribuir a un crecimiento significativo de las ventas en 2021. Durante el confinamiento, es posible que muchas personas se hayan sometido a tratamientos estéticos y hayan pospuesto cirugías.

También se puede evidenciar a la adaptación nueva realidad dado que, durante este período, las empresas pueden haber implementado estrategias para adaptarse a nuevas situaciones, como ofrecer servicios en línea, promociones especiales o medidas de seguridad mejoradas para tranquilizar a los consumidores preocupados por su salud.

En el periodo 2021-2022 (reducción del 45%) el Impacto de los rezagos de la pandemia en curso si bien en 2021 se producirá una recuperación significativa, una disminución en 2022 podría deberse a factores como la continuación de la pandemia, posibles variantes del virus, cambios en las regulaciones gubernamentales y la continua incertidumbre económica.

Para realizar un diagnóstico más profundo se debe analizar los gastos y su variación en periodos como se evidencia en la ilustración uno y dos. Donde denotamos las siguientes características, los costos operativos han mostrado tendencias fluctuantes, aumentando y disminuyendo en diferentes momentos a lo largo de los años. En la variación anual hay cambios significativos en los costos operativos de un año a otro y varían en magnitud. Los tipos de cambio son más altos en algunos años. Por ejemplo, hubo un aumento del 92 % en 2017-2018 y una disminución del 50 % en 2021-22.

Relación entre costo y ventas: para comprender cómo estos cambios afectarán la rentabilidad de una empresa, es importante analizar la relación entre costos e ingresos. Si bien las ventas han aumentado significativamente, los costos también han aumentado y variado significativamente, lo que se espera que haya afectado la rentabilidad.

Adicionalmente factores que aumentaron los costos son la Inflación, Los aumentos anuales de costos pueden verse afectados por la inflación. Especialmente en los sectores médico y estético,

los costos de transporte y mano de obra pueden aumentar con el tiempo. También se evidencia con capacitación de empleados, si una empresa amplía su fuerza laboral o invierte en programas de capacitación para mejorar la calidad de los servicios prestados, los costos laborales, incluidos los salarios y los costos de capacitación, pueden aumentar.

Para realizar un análisis exhaustivo de la evolución de los costos financieros de la IPS a lo largo de los años que se puede evidenciar en la ilustración Uno y Dos, es importante estudiar detenidamente los datos y sus resultados.

Los costos financieros varían de un año a otro y aumentan o disminuyen con cada período. Las fluctuaciones anuales en estos costos son significativas y reflejan cambios significativos en el financiamiento, Como se puede evidenciar.

2017-2018 aumento el 93% que se expresó en que los gastos financieros aumentaron significativamente durante este período, lo que puede significar un aumento de la deuda corporativa o de las inversiones financieras. En el periodo de 2018-2019 se incrementó el 81% lo que represento la tendencia al alza en los costos de financiamiento, lo que indica que hubo inversiones a gran escala requiriendo financiamiento adicional.

En el periodo de 2019-2020 existió un descenso de 20% lo que se expresó en que los costos financieros han disminuido significativamente este año, lo que puede suponer una disminución del endeudamiento o de las tasas financieras. Como al igual que el anterior periodo 2020-2021 bajo un 34% evidenciando que los costos financieros continúan cayendo, lo que sugiere la posibilidad de un recorte de las tasas de interés por la pandemia.

Para el periodo de 2021-2022 aumento del 67% lo que se refleja en que financiamiento han aumentado significativamente durante este período, además se evidencia el cambio de tasa de interés que se reflejó al alza, la variación promedio fue de 37% lo que indica que los costos financieros de la IPS fluctuaron significativamente de un año a otro.

Figura 5

Nuevos Gastos Financieros.

Tipos de Credito				
Tipo de credito	Tiempo	Valor Cop	Desembolso	Terminacion
Leasing para comprar de Microscopio	5 años - 60 meses	75.88.350	11/06/19	11/06/24
Leasing para comprar de arco en C	6 años - 60 meses	230.000.000	01/08/19	01/08/24
Creditos para pago de saldo Autoclave	3 años - 36 meses	160.000.000	30/11/21	30/11/24

Con la información adicional representada en la ilustración quita, los nuevos créditos registrados de la empresa se evidencian que el efecto de nuevos préstamos sobre los costos financiero, Los nuevos préstamos, como un Leasing para comprar un microscopio, un leasing de arrendamiento para comprar un arco en C o un préstamo para pagar una autoclave, pueden aumentar los costos financieros de una empresa. Estos cargos financieros adicionales pueden incluir intereses, tarifas de procesamiento y otros costos asociados con los préstamos.

Además de observa Impacto en rentabilidad y flujo de caja, dado que un aumento de los costes financieros puede afectar a la rentabilidad de una empresa al reducir el beneficio neto. Ya que los pagos principales de intereses asociados con nuevos préstamos pueden afectar el flujo de efectivo de la IPS, lo que puede afectar la capacidad de la clínica para financiar sus operaciones e inversiones futuras.

Se analiza la Utilidad Operativa después de Impuestos (UOAI) y correlacionarlo con los datos anteriores sobre ingresos totales, costos, facturación y pasivos financieros, se puede considerar lo siguiente:

La tendencia anual, la UOAI ha experimentado importantes fluctuaciones a lo largo de los años, pasando por crecimientos y decrecimientos. La UOAI muestra un aumento gradual de 2017 a 2021 y una disminución en 2022.

La Relación con ventas y costos totales, La UOAI está estrechamente relacionada con las ventas y los costos totales de una empresa. medida que aumentan los ingresos totales, la UOAI tiende a

aumentar hasta que los costos no aumentan al mismo ritmo. En conclusión, Los cambios en los costos pueden afectar a la UOAI, especialmente si los costos aumentan más rápido que los ingresos.

2.2 Presentación de indicadores financieros

El análisis financiero representa para muchas organizaciones una fuente primordial para el análisis de la condición o estado de los componentes individuales que conforman los Estados Financieros y el rendimiento de la empresa; es por esto que Rosillón. (2009) plantea las razones o indicadores financieras como la simple observación de la salud de la empresa que a través de una visión cuantitativa de una serie de factores que a simple vista no se pueden observar cómo es la liquidez, endeudamiento, rotación, y productividad, siendo estos parámetros indispensables para que gerentes, analistas e inversores puedan tomar decisiones estratégicas.

Por lo anterior, comprender y aplicar adecuadamente el razonamiento financiero se convierte en una actividad invaluable para evaluar la viabilidad y sostenibilidad de la IPS CLINICAL SPA CIRUGIA PLASTICA en un ambiente empresarial dinámico como es el sector de la salud.

A continuación, una vez detallado los valores en el estado de situación financiera y el estado de resultados, se desprenderá un análisis detallado que facilita la identificación de áreas fuertes y débiles, lo que le permitirá a la IPS CLINICAL SPA una toma de decisiones informada.

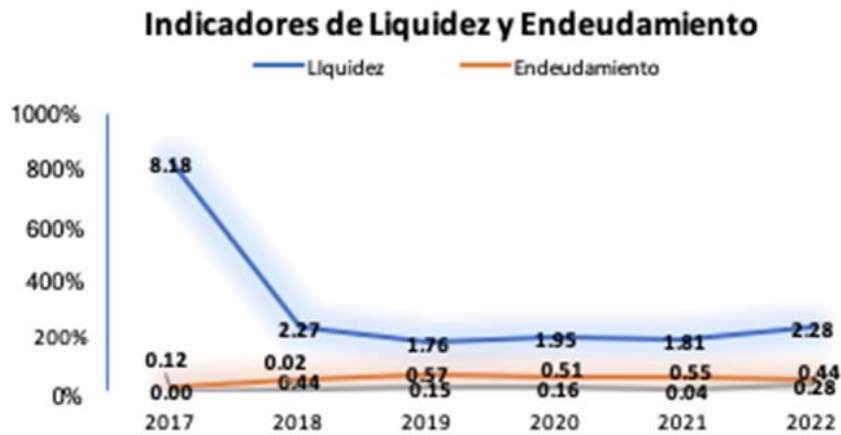
2.2.1 Indicador de liquides y endeudamiento.

Conforme a la ilustración uno y dos y con el fin de analizar la situación de la empresa del 2017 a 2022, se realiza un análisis pormenorizado de indicadores de liquidez, endeudamiento, apalancamiento calidad de la deuda y deuda a corto plazo, indicadores de actividad entre los que se analiza cuentas por cobrar y cuentas por pagar, indicadores de rentabilidad, márgenes de rentabilidad, productividad, análisis del KTNO, tendencia de ingresos y costos, y EBITDA.

Figura 6

Indicadores de liquidez y endeudamiento.

AÑOS	2017	2018	2019	2020	2021	2022
- Razón Corriente (Activo Corriente / Pasivo Corriente)	8,18	2,27	1,76	1,95	1,81	2,28
- Endeudamiento Corriente (Pasivo Corriente / Activo Corriente)	0,12	0,44	0,57	0,51	0,55	0,44



Según la ilustración sexta la empresa en 2017 obtuvo una Razón Corriente del 8,18 que a consideración es muy optima, y a 2018 disminuye a 2,27 manteniéndose en rangos similares hasta 2021, posteriormente, a 2022 presenta un ligero incremento de 2,28; dicho comportamiento se traduce en el incremento de sus Pasivos corrientes a corto plazo; y si se incorpora la relación del efectivo líquido que puede disponer para cubrir las deudas de corto plazo, esta disminuye, existiendo deficiencia de efectivo mas no de pago, es ahí donde, si incorporamos la variable endeudamiento nos vislumbra el factor de no efectividad de las razones de liquidez para pago.

2.2.2 *Análisis del KTNO*

Adicional a lo anterior se analiza el capital de trabajo, entre los años 2017 a 2022. Donde se evidencia que existen recursos ociosos que no se están invirtiendo en la actividad operacional de la empresa para generar riqueza, lo ideal sería que arroje un resultado negativo, sin descuidar los

demás indicadores bien administrados.

En primera medida, hay que mencionar que para Ballesteros (2023) el KTNO es la diferencia entre los activos corrientes y los pasivos corrientes de lo cual resulta el capital líquido que cuenta la empresa sin recurrir a fuente de financiamiento externa para cubrir sus operaciones a corto plazo; es decir la participación del flujo de caja que la empresa se apropia con el fin de reponer su capital de trabajo. Este indicador por lo general debe ser lo más bajo posible como ya se lo mencionaba anteriormente con el fin de que sus recursos no se conviertan en ociosos, y para entender este concepto hay que tener en cuenta que el KTNO está muy relacionado con el Flujo de Caja ya que este se basa en la dinámica de fuente y usos de la empresa.

Figura 7

Fuentes y Usos KTNO

Concepto	Aumenta	Disminuye
Cartera	Uso	Fuente
Inventario	Uso	Fuente
Proveedores	Fuente	Uso

El recuadro indica la dinámica del análisis del KTNO, pues establece que el hecho de que la cartera e inventarios disminuyan favorece porque estos movimientos generan fuentes y están son las que incrementan el flujo de efectivo y en los proveedores se debe evitar que generen usos en esta cuenta y esto se logra disminuyendo los pagos que se hacen a los proveedores en un periodo, esto, al menos ayuda a disminuir los usos evitando la salida de dinero. Si se quiere mejorar el KTNO, lo ideal es resolver estos dos problemas, y no extendiendo el plazo de pagos a los proveedores.

Esto aplicado a la IPS Clinical SPA mediante la variación absoluta durante la vigencia 2017 al 2022 ofrece los siguientes resultados representados en la Ilustración décimo sexta:

Figura 8

Variación Absoluta KTNO

AÑOS	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Cuentas por Cobrar	\$ 583.526.383	\$ 1.498.950.419	\$ 1.497.818.829	\$ 1.606.689.747	\$ 2.794.453.306	\$ 1.203.682.229
Inventarios	\$ 40.820.213	\$ 104.963.344	\$ 115.159.874	\$ 166.382.474	\$ 132.237.268	\$ 162.219.285
Proveedores	\$ 64.366.326	\$ 57.769.681	\$ 54.090.181	\$ 464.912.961	\$ 1.163.228.898	\$ 713.767.365
KTNO	\$ 559.980.270	\$ 1.546.144.082	\$ 1.558.888.522	\$ 1.308.159.260	\$ 1.763.461.676	\$ 652.134.149

Detalle	2017 -2018	2018 -2019	2019 -2020	2020 -2021	2021 -20202
Cuentas por Cobrar	\$ 915.424.036 -\$	1.131.590	\$ 108.870.918	\$ 1.187.763.559 -\$	1.590.771.077
Inventarios	\$ 64.143.131	\$ 10.196.530	\$ 51.222.600 -\$	34.145.206	\$ 29.982.017
Proveedores	-\$ 6.596.645 -\$	3.679.500	\$ 410.822.780	\$ 698.315.937 -\$	449.461.533
KTNO	\$ 986.163.812	\$ 12.744.440 -\$	250.729.262	\$ 455.302.416 -\$	1.111.327.527

Detalle	2017 -2018	2018 -2019	2019 -2020	2020 -2021	2021 -20202
Usos	\$ 986.163.812	\$ 13.876.030	\$ 160.093.518	\$ 1.187.763.559	\$ 479.443.550
Fuentes		\$ 1.131.590	\$ 410.822.780	\$ 732.461.143	\$ 1.590.771.077
Var Fuentes / Usos	\$ 986.163.812	\$ 12.744.440 -\$	250.729.262	\$ 455.302.416 -\$	1.111.327.527

Al realizar el análisis, se observa que el periodo donde más existió y crecimiento se evidenció, fue en el 2017-2018 con el 157% tanto para cuentas por cobrar como para inventarios, posteriormente incrementando para el 2021 en 74% para cuentas por cobrar; de la misma manera con un crecimiento para proveedores del 2019 al 2020 de 760% y en el 2021 del 150%.

Al aplicar la fórmula del KTNO del periodo, este resultado es similar al total de las fuentes menos los usos; ahora bien, si se pretende verificar el KTNO acumulado se debe sumarle al saldo del KTNO del 2017 registrado en el Estado de Situación Financiera, la diferencia resultante de fuentes y usos, y obteniendo el KTNO para el 2018 y así sucesivamente, de la siguiente manera:

Figura 9

KTNO

AÑOS	2017	2018	2019	2020	2021	2022
KTNO	\$ 559.980.270	\$ 1.546.144.082	\$ 1.558.888.522	\$ 1.308.159.260	\$ 1.763.461.676	\$ 652.134.149
Var Fuentes / Usos		\$ 986.163.812	\$ 12.744.440 -\$	250.729.262	\$ 455.302.416 -\$	1.111.327.527

De lo analizado hasta el momento, se desprende que lo ideal es monitorear el KTNO en periodos más cortos para poder tomar decisiones más acertadas, sobre la cartera, inventarios y proveedores con el fin de generar más fuentes que usos, de esa manera se tendrá mejores resultados al final del periodo; otro tema a tener en cuenta es que si se lo analiza este resultado con otras empresas debe ser de las mismas características y/o tamaño, y evitar errores de percepción. Las fluctuaciones observadas a lo largo de los períodos objeto de estudio, indican que del 2017 al 2019 existe un favorable crecimiento con un leve descenso para el 2020 por efectos de los impactos de factores externos como la pandemia de COVID-19, que posteriormente se recupera debido a la gestión operativa o como ya se lo mencionó, muchas de las cirugías que dejaron de realizarse en 2020 se realizaron en 2021; pero la disminución presentada en 2022 puede deberse a los momentos de expansión y posiblemente de contracción o inversión para este período.

Figura 10

Capital de Trabajo neto Operativo - KTNO



Esta caída se deberá entender en la medida que si se trata de un problema temporal como una inversión grande en equipos o instalaciones que no han sido lo suficientemente rentables para su recuperación o de desafíos más profundos en la gestión de la clínica; más aún cuando este indicador debe ser de mayor cuidado frente a los impactos que se pudieren presentar externamente o internamente que afecten la salud financiera y operativa de la IPS a largo plazo, es por ello que conviene analizar el porcentaje de crecimiento año tras año consignado en la siguiente tabla.

Figura 11

KTNO vs Ventas

Detalle	2017 -2018	2018 -2019	2019 -2020	2020 -2021	2021 -20202
Ventas	81,57%	40,25%	-48,15%	52,22%	-56,97%
Cuentas por Cobrar	156,88%	-0,08%	7,27%	73,93%	-56,93%
Inventarios	157,14%	9,71%	44,48%	-20,52%	22,67%
Proveedores	-10,25%	-6,37%	759,51%	150,20%	-38,64%
KTNO	176,11%	0,82%	-16,08%	34,80%	-63,02%

Los datos que se observan sugieren que es crucial que las ventas estén por encima de las cuentas por cobrar, inventarios, proveedores y especialmente los costos y gastos operativos, esto permitirá a la IPS tener una gestión más eficiente del flujo de efectivo y hacer frente a períodos de baja demanda sin comprometer su viabilidad y sostenibilidad a largo plazo.

Del cuadro también es posible concluir que las ventas en varios periodos están por debajo de las cuentas por cobrar, inventarios y proveedores; lo cual podría significar que la IPS deberá utilizar el capital para invertir en nuevas oportunidades de crecimiento, como la expansión de instalaciones, investigación y desarrollo de nuevos procedimientos de cirugía plástica, formación del personal o mejoras tecnológicas. Esta reinversión es clave para mantenerse competitivo en el mercado, y tener un indicador como el KTNO en un -63% hace que sea de importancia gestionar el capital de trabajo para las situaciones cambiantes del mercado, su sostenibilidad y éxito de la clínica.

A este punto, es importante verificar el comportamiento de la productividad del KTNO entre el rango temporal objeto de estudio, el cual los siguientes porcentajes.

Figura 12

PKTNO

AÑOS	2017	2018	2019	2020	2021	2022
PKTNO (KTNO/Ventas)	24,00%	36,49%	26,23%	42,46%	37,60%	32,32%

Al analizar la productividad del KTNO (PKTNO) como inductor operativo, refleja los centavos que, por cada peso de venta, deben mantenerse en el KTNO; es decir, la IPS en el año 2018 para generar 100 pesos de ventas necesitaba 36.49 pesos en el KTNO, lo ideal es que sea más bajo posible, con el fin de generar 100 pesos de ventas con menos pesos de KTNO.

Para el caso de la IPS se debe tomar como referencia una empresa que cumpla con similares características del mismo sector y tamaño, con el fin de analizar la eficiencia en la utilización del capital de trabajo, los cuales también puede deberse a cambios en el mercado, desafíos de innovación y necesidades de los usuarios; para lo cual se deberá realizar una eficiente gestión operativa de las cuentas por cobrar, inventarios y proveedores.

2.2.3 Indicadores de Endeudamiento

Figura 13

Endeudamiento

AÑOS	2017	2018	2019	2020	2021	2022
INGRESOS	\$ 2.333 M	\$ 4.237 M	\$ 5.942 M	\$ 4.545 M	\$ 8.208 M	\$ 4.480 M
% Crecimiento		81.57%	40.25%	-23.51%	80.59%	-45.42%
COSTOS	\$ 1.567 M	\$ 3.006 M	\$ 4.167 M	\$ 2.810 M	\$ 5.453 M	\$ 2.705 M



Según la ilustración Vigésima Primera, existe una correlación entre los dos indicadores, donde el nivel de endeudamiento creció al igual que la capacidad de apalancamiento; ello obedece a los altos costos y gastos de equipos médicos, mantenimiento y expansión de su capacidad instalada,

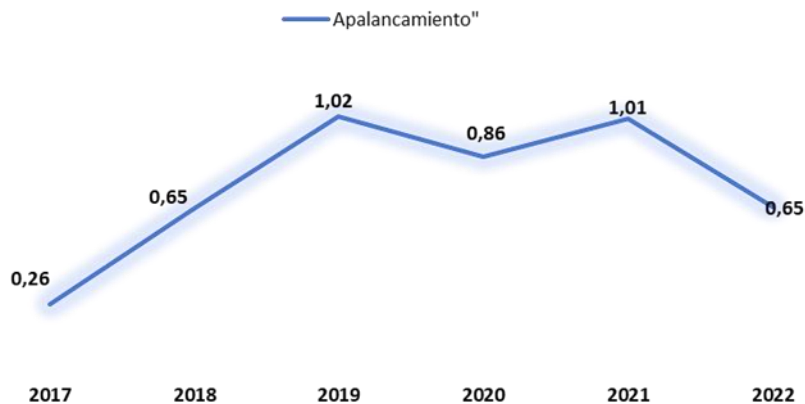
así como costos asociados al personal de la IPS los cuales según el procedimiento deben contar con la especialidad idónea, además de que los ciclos de ingresos no siempre son regulares, por tal razón su incremento en el 2018 a 39,25% y en el 2019 de 50,42% y posteriores, se le atribuye al financiamiento con entidades financieras a corto y largo plazo; sin desconocer que el indicador de apalancamiento nos indica que tanto se está aprovechando los recursos de terceros sin comprometer los propios, adicional a lo ya mencionado la situación de salud atípica del 2020.

Lo anterior lo veremos reflejado en el porcentaje de participación de cada uno de los componentes con el total de los pasivos durante los periodos de estudio así:

Figura 14
Apalancamiento 2017-2022

AÑOS	2017	2018	2019	2020	2021	2022
PASIVO						
Costos y Gastos por pagar	12,35%	86,40%	77,36%	58,87%	44,06%	42,20%
Proveedores	25,11%	6,38%	3,51%	29,36%	37,75%	35,72%
Obligaciones Laborales	25,36%	7,22%	7,65%	6,56%	4,61%	6,46%
Pasivos a Largo Plazo	37,18%	0,00%	0,00%	2,14%	1,65%	2,78%
Obligaciones Financieras	0,00%	0,00%	11,47%	3,00%	11,93%	12,84%
Impuestos	0,00%	0,00%	0,00%	0,07%	0,00%	0,00%

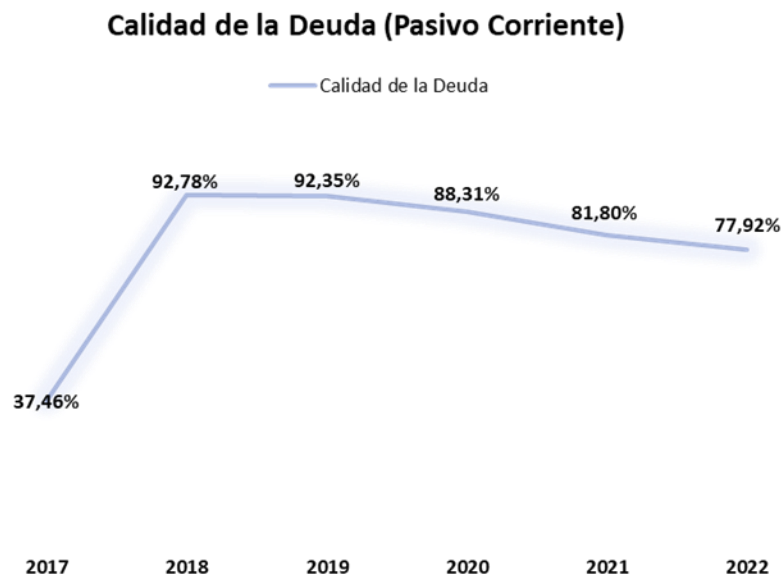
Figura 15
Esquema Apalancamiento 2017-2022



Tal como se expone y se evidencia, el cambio de la estructura de capital ha sido el patrón en las fluctuaciones del apalancamiento variable con el pasar de los años, es como en el 2019 y 2021 llegaron a su punto más alto del 1,02 y 1,01 respectivamente; donde tuvo bastante dependencia con terceros en relación al patrimonio; lo anterior se debe a los costos y gastos especializados para la clínica; a 2022 el 65% corresponde a capital propio y el otro 35% de terceros; en este punto es de importancia aprovechar recursos de terceros y no los propios.

Figura 16

Calidad de la Deuda y Deuda a Corto Plazo



Al observar la ilustración Vigésima Tercera, uno de los puntos a inferir es cuál ha sido el comportamiento de la deuda corriente sobre el total pasivos, y su resultado da un crecimiento del 2017 al 2018 donde su representación fue del 92% luego fue disminuyendo, quedando en un 77,92% en el 2022, donde este cambio resultó de la gestión financiera en el apalancamiento de deuda a largo plazo.

Si relacionamos lo anterior con la capacidad que tiene la IPS para el cumplimiento de sus obligaciones a corto plazo, esta sigue siendo líquida, más con un bajo indicador de pago, mas no de liquidez tal como se lo menciono anteriormente. Por tal razón es necesario mejorar la liquidez

y mejorar sus operaciones diarias con el fin de hacer uso eficiente de su capital de trabajo y/o mejorar la gestión de inventarios o renegociar términos con proveedores; con el fin de fortalecer la estructura financiera de la clínica, ya que si se analiza el comportamiento histórico su deuda a corto plazo ha ido en crecimiento, donde paso del 7,67% en el 2017 al 30,67% en el 2022; y en este contexto no solo se debe cuidar las necesidades a corto plazo si no su sostenibilidad en el tiempo.

2.2.4 Indicadores de Actividad

Figura 17

Cuentas por Cobrar

AOS	2017	2018	2019	2020	2021	2022
- Rotacion de Inventarios (Costo de Ventas / Inventarios)	38,39	28,64	36,18	16,89	41,24	16,68
- Rotacion de Inventarios en días (365 / Razon rotacion de inventarios)	9,51	12,74	10,09	21,61	8,85	21,89
- Periodo de Cobro (Ventas Netas / Cuentas por Cobrar)	3,13	2,37	2,73	1,94	1,90	1,51
- Periodo de Cobro en días (365 / Rotacion de cuentas por cobrar)	116,44	154,04	133,53	187,69	192,06	240,99
- Periodo de Cuentas por pagar (Costo de Ventas / Proveedores)	24,35	52,04	77,03	6,04	4,69	3,79
- Periodo de Cuentas por pagar días (365/ Rotacion Cuentas por Pagar)	14,99	7,01	4,74	60,39	77,86	96,30

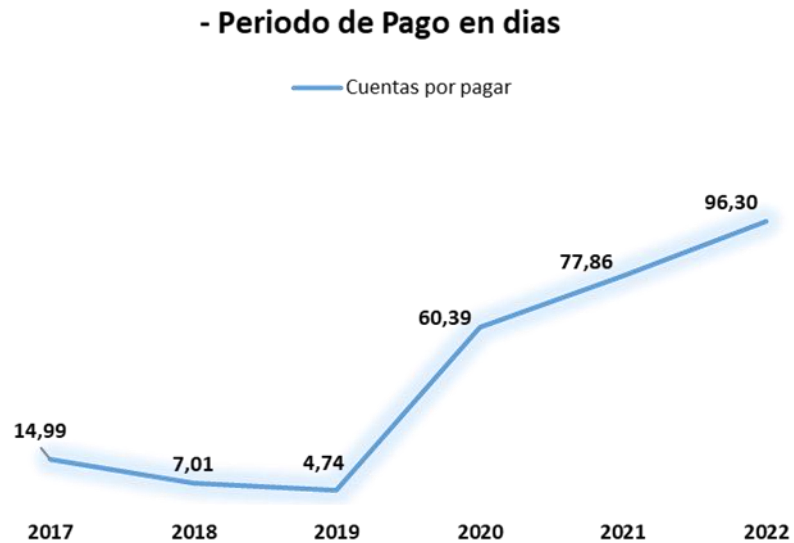
- Periodo de Cobro en días



Los anteriores datos nos arrojan información adicional frente a la situación de la IPS durante este periodo de muestra, en este orden de ideas, este indicador nos expone el comportamiento de sus cuentas por cobrar, los cuales han ido en crecimiento al pasar en el 2017 de 154 días a 2021 de 241 días en recuperar la cartera, que en términos generales son 8 meses; lo cual puede tener implicaciones en las operaciones diarias de liquidez a corto plazo tal como ya se lo expuso.

Esto es debido a que las relaciones contractuales entre las EPS y la IPS se han visto afectadas por el retraso en los pagos, que ha afectado la capacidad de la IPS para cumplir con sus obligaciones financieras, pagar proveedores y mantener operaciones eficientes, e incluso la terminación o suspensión de servicios a las EPS, afectando la prestación de servicios de la población afiliada a estas EPS.

Figura 18
Cuentas por pagar



Tal como se lo menciono el indicador de cuentas por cobrar han sido de aproximadamente 8 meses y así mismo tarda la IPS en el pago de sus acreencias, que han sido de crecimiento, indicando que existe desafíos en cuanto a la gestión de flujo de efectivo para cumplir con sus obligaciones; lo cual es de importancia indagar aunando a ello la revisión de los términos contractuales con cada

EPS con quien se tiene relación; además de darle mucha importancia a la gestión financiera con el fin de que no genere impactos negativos a largo plazo.

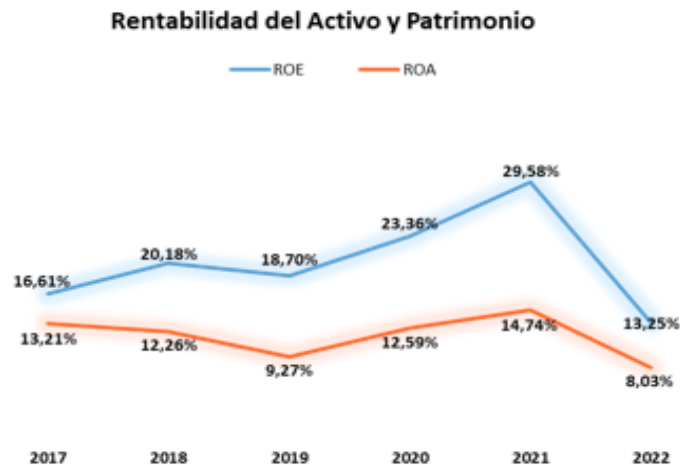
Debe mencionarse que el impacto no solo es para el pago sino también para la credibilidad de cada uno de los proveedores ya que se les está cancelando cada tres meses, es ahí donde se debe entrar a estimar políticas más convencionales entre las partes y generar alianzas estratégicas, antes de que estos impongan condiciones de las cuales no se podría dar cumplimiento y perder esa relación comercial.

2.2.5 Indicadores de Rentabilidad

Figura 19

Indicadores de Rentabilidad

AÑOS	2017	2018	2019	2020	2021	2022
- Margen de Utilidad o Neto (Utilidad Neta / Ventas)	7,08%	6,68%	4,76%	9,52%	11,03%	9,10%
- ROA (Utilidad Neta / Activos Totales)	13,21%	12,26%	9,27%	12,59%	14,74%	8,03%
- Rendimiento sobre Capital Social (Utilidad Neta / Capital Social)	78,69%	134,69%	134,78%	205,98%	431,29%	194,20%
- Rendimiento sobre el Patrimonio - ROE (Utilidad Neta / Patrimonio Total)	16,61%	20,18%	18,70%	23,36%	29,58%	13,25%



En la anterior ilustración el ROA mide la efectividad que tiene la IPS para generar beneficios con sus activos, dicho esto en los resultados de su información financiera se tiene que existe una disminución al pasar de 13,21% en el 2017 a 8,03% en el 2022, sin desconocer que tuvo un incremento del 14,74% en el 2021 en sus ingresos por concepto de quirófanos y apoyo diagnóstico, motivo por el cual se dio la represión de cirugías que no se realizaron en pandemia (2020).

Analizando el comportamiento de estos indicadores, se denota que los mismos obedecen a que desde el 2017 si bien es cierto, las ventas han incrementado, los costos prácticamente representan en promedio aproximadamente el 66% del total de las ventas y las cuentas por cobrar que debido a su expansión de operación con EPS y el giro por parte del ADRES esto representa el 90% de su cartera, recursos que se han dejado de percibir, lo que genera gestión ineficiente y por ende su afectación en la estructura financiera.

Adicional a lo anterior, la inversión en activos como equipos médicos científicos y el comportamiento del margen operativo promedio (Utilidad Operativa / Ventas) el cual oscila en el 12,8% y su rentabilidad operativa promedio (Utilidad Operativa / Total Activos) del 18,7%, ha hecho que afecte el indicador del ROA, el cual a 2022 llegó al 8,03%.

Otro de los puntos a tener en cuenta es el cambio de la demanda de sus pacientes y/o competencia, factor importante a tener en cuenta al momento de analizar su disminución de ingresos.

Adicionalmente, se encuentra a la Rentabilidad Operativa del Patrimonio ROE, este indicador determina la capacidad de generar ganancias con la inversión de su capital propio; ahora bien, en el periodo analizado presenta una tendencia creciente hasta el 2021 con el 29,58% siendo el punto más alto, y luego decae al 13,25% siendo el más bajo. Siendo la consecuencia su disminución de ingresos respecto del año anterior, más aún, sabiendo que la presión de los costos oscila alrededor del 60% siendo un margen alto, así como también sus gastos de operación del 24%.

Por otro lado, dentro de la estructura del activo se tiene que como primer determinante es el elevado valor de cuentas por cobrar como ya se lo mencionó, la inversión en activos fijos no han

sido lo suficientemente generadores de beneficios afectando su rentabilidad y la capacidad adquisitiva de servicios no ha sido lo más favorable para la gran parte de los usuarios.

Según lo anterior se debe evaluar la posibilidad de realizar inversiones estratégicas que puedan generar utilidades adicionales y contribuir al crecimiento sostenible, que si bien es cierto la rentabilidad del capital social sobre las utilidades netas han generado un margen del 194%, es menester analizar cada servicio específico y considerar ajustes en la oferta de servicios según la demanda y rentabilidad.

Figura 20

Márgenes de Rentabilidad

ACS	2017	2018	2019	2020	2021	2022
- Margen Bruto (Utilidad Bruta / Ventas)	32,84%	29,04%	29,88%	38,17%	33,57%	39,61%
- Margen Operativo (Utilidad Operativa / Ventas)	11,39%	10,67%	8,59%	14,95%	16,34%	15,07%
- Rentabilidad Operativa (Utilidad Operativa / Total Activos)	21,25%	19,59%	16,72%	19,79%	21,83%	13,30%



De la ilustración anterior se establece que del 2017 al 2022 si bien el impacto de los Costos ha sido determinante, estos manejan un promedio del 33%, en el 2022 se obtiene una Utilidad Bruta del 39,6%, esto a consecuencia del manejo de los precios de materiales y/o mano de obra especializada, debido al cambio de la demanda del mercado y competencia; y otro punto muy importante a tener en cuenta es el cambio de portafolio de servicios al cual ya venía manejando lo

que hace que la estructura de costos cambie.

Ahora bien, analizando el margen operativo sumado a lo anterior se tiene una reducción del 2017 al 2019 en 8,6%, atribuible a una falta de eficiencia operativa y gastos no planificados, que generan en el periodo analizado en promedio del 12,8%.

Respecto del margen neto, si se realiza el análisis de manera horizontal la Utilidad Neta tuvo una reducción del 55% a 2022, después de existir fluctuaciones a través de los años, que sumado a lo anterior debe existir un análisis periódico para identificar cuáles son las posibles tendencias en el mercado y así evaluar el desempeño financiero y operativo, y tomar decisiones estratégicas para garantizar la rentabilidad y sostenibilidad en el largo plazo, más aún cuando el sector salud es cambiante y requiere de su innovación en los procesos y procedimientos, según las necesidades del usuario.

Figura 21

Tendencia Ingresos y Costos

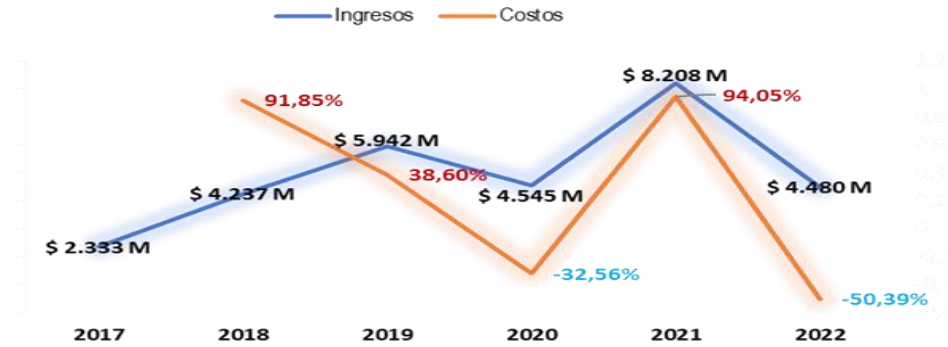
AÑO	2017	2018	2019	2020	2021	2022
INGRESOS POR LA ACTIVIDAD DE LA IPS	\$ 2.333 M	\$ 4.237 M	\$ 5.942 M	\$ 4.545 M	\$ 8.208 M	\$ 4.480 M
% Crecimiento		81,57%	40,25%	-23,51%	80,59%	-45,42%
COSTOS	\$ 1.967 M	\$ 3.006 M	\$ 4.167 M	\$ 2.810 M	\$ 5.463 M	\$ 2.705 M
COSTOS %		91,85%	38,60%	-32,56%	94,05%	-50,39%



Y si graficamos la presión de los costos sobre los ingresos utilizando un análisis vertical notamos que el promedio y/o impacto de los años 2017 al 2022 es del 66%.

Figura 22

Impactos de costos

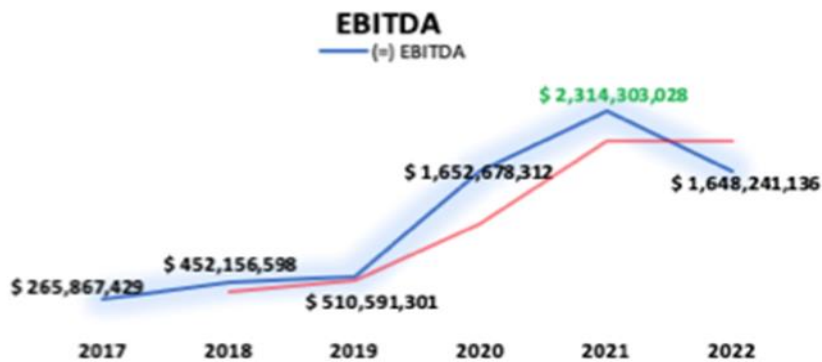


2.2.6 Indicador EBITDA

Figura 23

EBITDA

AÑOS	2017	2018	2019	2020	2021	2022
(=) UaII	\$ 265.867.429	\$ 452.156.598	\$ 510.591.301	\$ 679.737.178	\$ 1.341.361.894	\$ 675.300.002
+ Depreciacion	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 972.941.134	\$ 972.941.134	\$ 972.941.134
(=) EBITDA	\$ 265.867.429	\$ 452.156.598	\$ 510.591.301	\$ 1.652.678.312	\$ 2.314.303.028	\$ 1.648.241.136
MARGEN EBITDA (EBITDA / Venta:	11,39%	10,67%	8,59%	36,36%	28,19%	36,79%



Tal como se esboza en la Ilustración, se tiene que desde la vigencia 2017 existe una generación operativa de caja de crecimiento, llegando a su punto más alto en el 2020 con \$ 2.314 Millones y con un decrecimiento en el 2022 de \$ 1.648 Millones, por debajo de los llegado en el 2020.

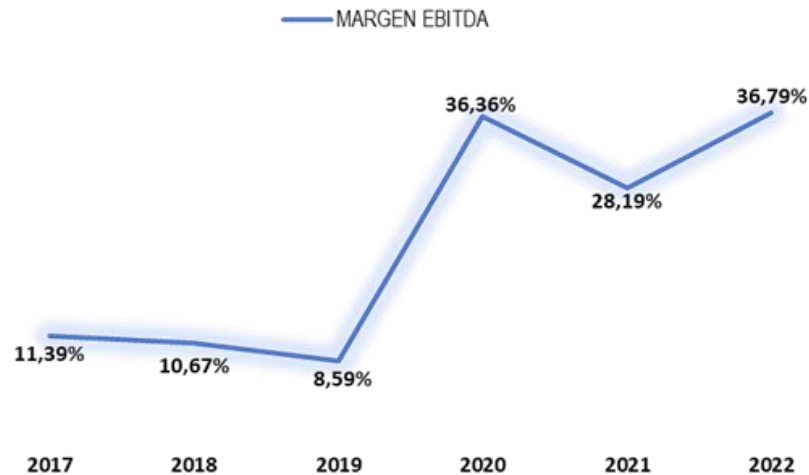
Realizando un análisis vertical y horizontal, este comportamiento puede ser explicado por la volatilidad de la venta de servicios de la IPS, que si bien del 2017 a 2021 fue en crecimiento hasta llegar al 80% en el 2022 redujeron al 45%, sin desconocer que en el 2020 (COVID-19) se suspendieron muchos procedimientos; y por otro lado la presión de los costos también han venido en una tendencia promedio del 66% cada año y un promedio de crecimiento del 28% donde las especialidades cobran gran importancia sobre los ingresos; así como también además de los gastos operacionales que en el 2022 tuvieron el incremento más alto llegando al 24%.

Otro de los factores de la reducción del EBITDA, aunque en menor proporción, pero sí que influyen sobre la venta de servicios, son los gastos de publicidad que en el 2022 incrementaron en 377%, en comparación con el 2021 que redujeron en un 96%, donde se obtuvo ventas de \$ 8.208 Millones con gastos de publicidad de \$ 5 Millones, los cuales ascendían en 2020 de \$ 159 Millones, un punto a tener en cuenta, pues ello refleja que en ocasiones, menos es más, además de que la competencia ha sido muy influyente en los resultados esperados.

Y en este mismo sentido se encuentran los gastos financieros que en menor proporción cada año, pero sí en crecimiento de un 37%; donde hay que tener en cuenta que existen inversiones en activos fijos que no han reflejado su recuperación, que mientras que la utilidad operativa se mantiene constante, puede indicar una inversión significativa en activos fijos.

Figura 24

Margen EBITDA



Otro aspecto que goza de igual importancia, es el margen EBITDA que según Correa (2007) este margen define:

Utilidad antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones, lo cual quiere decir utilidad operacional de caja o en efectivo, esto es, la utilidad que genera un negocio en su explotación misional, pero sin considerar las partidas estimadas de depreciación y amortización” (p.2).

Este indicador aplicado a la IPS analizada, que muestra la eficiencia operativa y rentabilidad frente a los ingresos totales, que en los resultados obtenidos a 2022 indica que, por cada 100 pesos cuenta con 36 pesos para cubrir servicios de la deuda, impuestos, incremento del KTNO como lo son la inversión en activos y la diversificación o expansión de su operación y pago de dividendos (Financiación e Inversión); que en promedio a lo largo de los años evaluados el Margen Ebitda representa el 22%, estas fluctuaciones han sido el resultado de un incrementos de los costos operativos y una disminución en los ingresos, que combinados los dos factores, es el impacto del sector y la competitividad, donde es indispensable mejorar las estrategias para mejorar la rentabilidad y expectativas de la IPS a largo plazo, ya sea por razones de endeudamiento o inversión

de sus activos.

2.2.1. Productividad

Figura 25

Productividad



Se evidencia en la ilustración del indicador de productividad que tanto la IPS ha logrado manipular la capacidad productiva para generar ventas netas, entre más alto, mayor sería la eficiencia; en los resultados obtenidos en el 2017 este está posicionado en un 1,86% donde se mantuvo y luego llegó a un 1,95% siendo el más alto, y a partir de este momento tuvo un ligero descenso hasta llegar al 0,88% en el 2022.

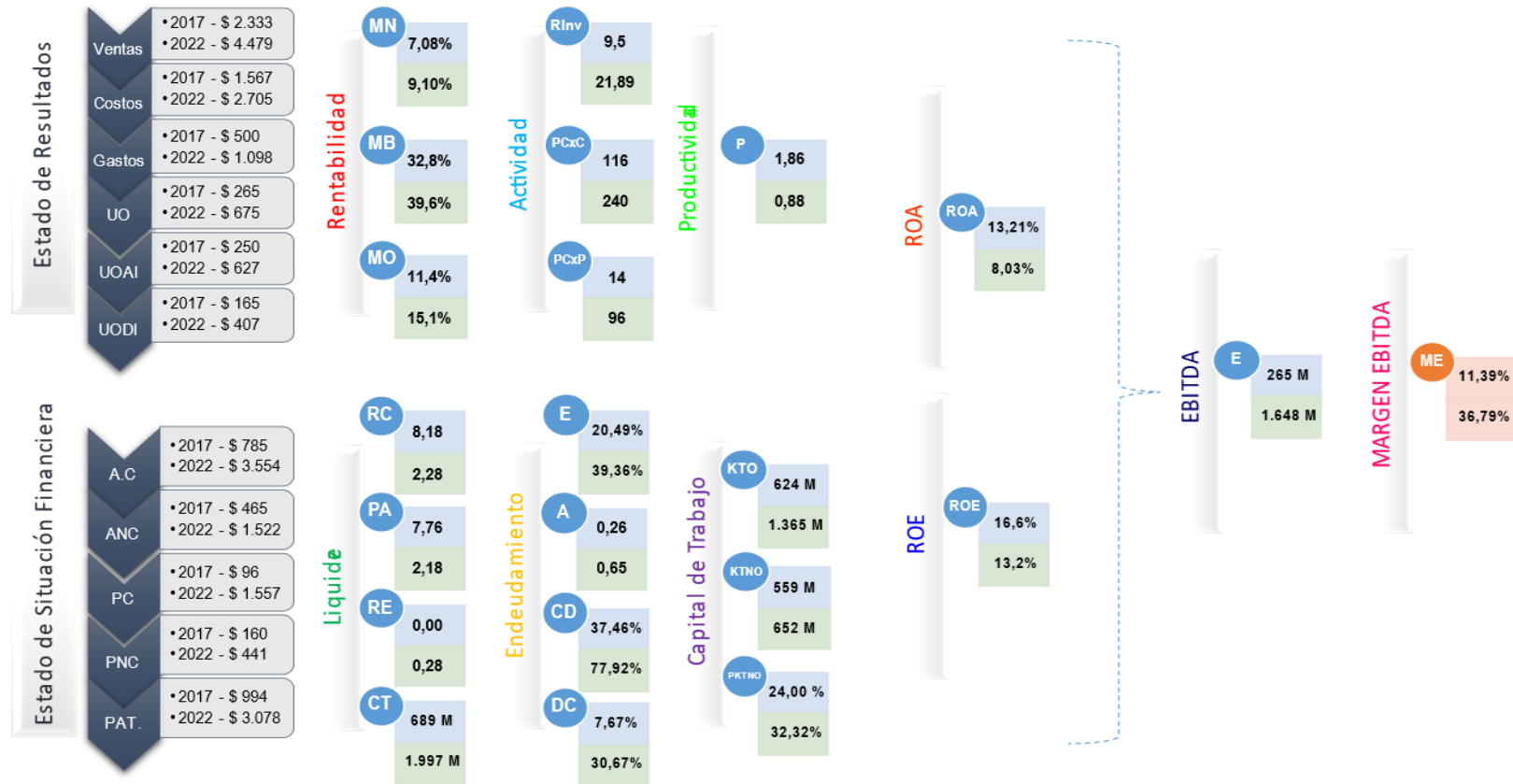
Este comportamiento como ya se ha mencionado, se debe al año atípico del 2020 y la gran parte de recursos que se encuentran en cuentas por cobrar los cuales oscilan en su recuperación de alrededor de 8 meses, la diversificación de servicios y/o la inversión en activos que no han sido los esperados en cuestión de su recuperación o generación de ingresos debido a la baja demanda por parte de los usuarios, así como factores como la competencia ya sea por innovación en

procedimientos o diversificación de servicios en el mercado que ha dificultado mejorar la eficiencia operativa de la IPS; lo anterior se puede ver reflejado en el comportamiento de los ingresos desde el 2017 a 2022, los cuales a la fecha han tenido mucha volatilidad y si los comparamos mediante un análisis horizontal, este comportamiento a 2022 respecto del año anterior presenta una reducción de ingresos del 45%, sin desconocer el año atípico por la contingencia de COVID-19 ocurrido en el 2020 y destacando que los ingresos de mayor rentabilidad son por la Unidad Funcional de Quirófano que oscila en promedio en \$ 3.800 Millones y la Unidad de Apoyo Diagnostico con un promedio de \$ 1.448 Millones.

2.2.7 Árbol De Rentabilidad

Figura 26

Árbol De Rentabilidad



2.2.8 Análisis Promedio Estado de Situación Financiera y Estado de Resultado

Figura 27

Análisis Promedio Estado de Situación Financiera y Estado de Resultado

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA CLINICAL SPA							PROMEDIO	%
AOS	2017	2018	2019	2020	2021	2022		
ACTIVO								
ACTIVO CORRIENTE								
Efectivo	\$ 423.050	\$ 14.454.756	\$ 218.613.110	\$ 228.673.982	\$ 110.167.675	\$ 434.601.433	\$ 167.822.334	5%
Cuentas por Cobrar	\$ 744.402.123	\$ 1.788.095.942	\$ 2.174.034.548	\$ 2.337.247.549	\$ 4.319.259.431	\$ 2.957.679.102	\$ 2.386.786.449	67%
Inventario de Mercancias	\$ 40.820.213	\$ 104.963.344	\$ 115.159.874	\$ 166.382.474	\$ 132.237.268	\$ 162.219.285	\$ 120.297.076	3%
Inversiones Temporales	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	0%
Gastos pagados por anticipado	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	0%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$ 786.645.386	\$ 1.907.514.042	\$ 2.507.807.532	\$ 2.732.304.005	\$ 4.561.664.374	\$ 3.554.499.820	\$ 2.674.905.860	75%
ACTIVO NO CORRIENTE								
Activo Fijo	\$ 465.688.320	\$ 400.332.360	\$ 545.552.396	\$ 702.391.796	\$ 1.582.013.277	\$ 1.522.866.858	\$ 869.807.501	25%
Inversiones Permanentes	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	0%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	\$ 465.688.320	\$ 400.332.360	\$ 545.552.396	\$ 702.391.796	\$ 1.582.013.277	\$ 1.522.866.858	\$ 869.807.501	25%
TOTAL ACTIVO	\$ 1.251.333.706	\$ 2.307.846.402	\$ 3.053.359.928	\$ 3.434.695.801	\$ 6.143.677.651	\$ 5.077.366.678	\$ 3.544.713.361	100%
PASIVO								
PASIVO CORRIENTE								
Sobregiros Bancarios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	0%
Proveedores	\$ 64.366.326	\$ 57.769.681	\$ 54.090.181	\$ 464.912.961	\$ 1.163.228.898	\$ 713.767.365	\$ 419.689.235	27%
Costos y Gastos por pagar	\$ 31.658.557	\$ 782.613.285	\$ 1.191.113.889	\$ 932.088.931	\$ 1.357.810.040	\$ 843.325.847	\$ 856.435.092	55%
Obligaciones Financieras	\$ -	\$ -	\$ 176.670.347	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 29.445.058	2%
Impuesto a la Ventas	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1.140.509	\$ 99.296	\$ -	\$ 173.536	0%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	\$ 96.024.883	\$ 840.382.966	\$ 1.421.874.417	\$ 1.398.142.401	\$ 2.520.939.642	\$ 1.557.093.212	\$ 1.305.742.920	84%
PASIVO NO CORRIENTE								
Obligaciones Laborales	\$ 65.007.827	\$ 65.440.521	\$ 117.775.548	\$ 103.783.117	\$ 142.176.538	\$ 129.116.535	\$ 103.883.348	7%
Otros Pasivos Largo Plazo	\$ 95.325.410	\$ -	\$ -	\$ 33.859.330	\$ 50.964.075	\$ 55.630.193	\$ 39.296.501	3%
Obligaciones Financieras	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 47.443.137	\$ 367.611.342	\$ 256.555.023	\$ 111.934.917	7%
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	\$ 160.333.237	\$ 65.440.521	\$ 117.775.548	\$ 185.085.584	\$ 560.751.955	\$ 441.301.751	\$ 255.114.766	16%
TOTAL PASIVO	\$ 256.358.120	\$ 905.823.487	\$ 1.539.649.965	\$ 1.583.227.985	\$ 3.081.691.597	\$ 1.998.394.963	\$ 1.560.857.686	100%
PAIRMONIO								
Capital Social	\$ 210.000.000	\$ 210.000.000	\$ 210.000.000	\$ 210.000.000	\$ 210.000.000	\$ 210.000.000	\$ 210.000.000	11%
Reserva Legal	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	0%
Utilidad Retenida	\$ 534.609.557	\$ 769.844.773	\$ 881.272.494	\$ 1.005.359.520	\$ 1.539.366.975	\$ 2.241.553.842	\$ 1.162.001.194	59%
Utilidad de la operación del periodo	\$ 250.366.029	\$ 422.178.142	\$ 422.437.469	\$ 636.108.296	\$ 1.312.619.079	\$ 627.417.873	\$ 611.854.481	31%
TOTAL PAIRMONIO	\$ 994.975.586	\$ 1.402.022.915	\$ 1.513.709.963	\$ 1.851.467.816	\$ 3.061.986.054	\$ 3.078.971.715	\$ 1.983.855.675	100%
TOTAL PASIVO Y PAIRMONIO	\$ 1.251.333.706	\$ 2.307.846.402	\$ 3.053.359.928	\$ 3.434.695.801	\$ 6.143.677.651	\$ 5.077.366.678	\$ 3.544.713.361	

Se realiza una comparativa de cuanto es la participación del Activo y Pasivo dentro de la estructura, nos damos cuenta que el Activo representa el 69,52% mientras que el pasivo representa el 30,48%, lo que nos conlleva a la idea de que la IPS financia su operación y activos con mayor proporción con recursos propios; que si bien es cierto esto puede traer ventajas como menor riesgo

de insolvencia, menor carga financiera y una mayor autonomía y control, hay que tener en cuenta que la IPS debe pensar en la inversión de proyectos de expansión y al no utilizar el apalancamiento de terceros generaría una pérdida de crecimiento de la IPS a largo plazo si llegase a requerir capital adicional al no poder cubrir gastos inesperados. Claro está que para esto se debe tener un equilibrio entre el uso los recursos propios y el de terceros, teniendo en cuenta diversos factores como el sector, que desarrollo requiere la IPS, el perfil de riesgo y análisis de la competencia.

Otro punto muy importante y que ha sido constante es la no constitución de Reservas Legales, ya que esto a largo plazo podría dejar vulnerable a la IPS a posibles riesgos financieros y/o situaciones de contingencia que se puedan ocasionar por la operación de la misma o del mercado.

Figura 28

Análisis de Promedio del Estado de resultado

ESTADO DE RESULTADOS CLINICAL SPA							PROMEDIO	%
AÑOS	2017	2018	2019	2020	2021	2022		
Unidad Funcional de Consulta Externa	\$ 632.278.055	\$ 975.801.771	\$ 1.716.522.606	\$ 1.626.645.967	\$ 597.635.785	\$ 386.365.965	\$ 989.208.358	20%
Unidad Funcional de Quirofanos	\$ 1.613.575.306	\$ 3.279.903.145	\$ 4.163.571.654	\$ 2.953.104.462	\$ 5.276.930.950	\$ 2.647.396.389	\$ 3.322.413.651	67%
Unidad Funcional de Apoyo Diagnostico				\$ 2.981.222	\$ 2.264.989.959	\$ 1.486.752.613	\$ 1.251.574.598	25%
Unidad Funcional de Mercadeo	\$ 131.128.872	\$ 163.527.194	\$ 182.374.149	\$ 105.440.326	\$ 139.402.406	\$ 131.354.033	\$ 142.204.497	3%
Glosas					\$ 55.163.715	\$ 114.748.285	\$ 84.956.000	-2%
Devoluciones	-\$ 43.519.113	-\$ 182.272.184	-\$ 120.013.934	-\$ 142.932.034	-\$ 15.438.300	-\$ 57.377.715	-\$ 93.592.213	-2%
INGRESOS POR LA ACTIVIDAD DE LA IPS	\$ 2.333.463.120	\$ 4.236.959.926	\$ 5.942.454.475	\$ 4.545.239.943	\$ 8.208.357.085	\$ 4.479.743.000	\$ 4.957.702.925	100%
(-) Costos	\$ 1.567.041.320	\$ 3.006.424.474	\$ 4.166.794.377	\$ 2.810.105.494	\$ 5.453.037.926	\$ 2.705.469.885	\$ 3.284.812.246	66%
(=) UTILIDAD BRUTA	\$ 766.421.800	\$ 1.230.535.452	\$ 1.775.660.098	\$ 1.735.134.449	\$ 2.755.319.159	\$ 1.774.273.115	\$ 1.672.890.679	34%
(-) Gastos Operacionales	\$ 500.554.371	\$ 778.378.854	\$ 1.265.068.797	\$ 896.076.307	\$ 1.408.629.265	\$ 1.073.527.116	\$ 987.039.118	20%
(+) Gastos por comisiones y Publicidad	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 159.320.964	\$ 5.328.000	\$ 25.445.997	\$ 31.682.494	1%
(=) UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 265.867.429	\$ 452.156.598	\$ 510.591.301	\$ 679.737.178	\$ 1.341.361.894	\$ 675.300.002	\$ 654.169.067	13%
(-) Gastos Financieros	\$ 15.501.400	\$ 29.978.456	\$ 54.220.046	\$ 43.628.882	\$ 28.742.815	\$ 47.882.129	\$ 36.658.955	1%
(-) Otros Gastos	\$ -	\$ -	\$ 33.933.786	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 5.655.631	0%
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 250.366.029	\$ 422.178.142	\$ 422.437.469	\$ 636.108.296	\$ 1.312.619.079	\$ 627.417.873	\$ 611.854.481	12%
(-) Impuesto de Renta	\$ 85.124.450	\$ 139.318.787	\$ 139.404.365	\$ 203.554.655	\$ 406.911.914	\$ 219.596.256	\$ 198.985.071	4%
(=) UTILIDAD OPERATIVA DESPUES DE IMPUESTOS	\$ 165.241.579	\$ 282.859.355	\$ 283.033.104	\$ 432.553.641	\$ 905.707.165	\$ 407.821.617	\$ 412.869.410	8%

Analizando el Estado de Resultados con los valores promedio, se refleja una buena generación de ingresos donde la mayor parte de ingresos que genera la IPS es por la Unidad Funcional de Quirófano y Apoyo Diagnostico con el 67% y 25% respectivamente; ahora bien un punto importante y el cual ha sido relevante, es el impacto que tienen los costos sobre las ventas ya que estos en promedio representan el 66% lo cual está ocasionando una disminución en la rentabilidad, donde hay que analizar los gastos operativos ineficientes que están ocasionando ese 20% y como

se está minimizando los costos, que a pesar de que se cuenta con una utilidad sólida se debe analizar los márgenes brutos, operacionales y netos; además de evaluar el comportamiento de los activos y pasivos, y que tanto la IPS siendo líquida y solvente con sus obligaciones a corto plazo y generar estrategias aprovechando sus fortalezas e identificando debilidades para mejorar su desempeño.

2.3 Valoración empresarial mediante el método de flujo de caja descontado

- **Flujo de caja descontado.** Para la presente investigación, se realizó la valoración por el método de flujo de caja descontado, a través de un flujo de caja indirecto. Este proceso, tiene en consideración un histórico de los estados financieros, el estado de resultados o estado de situación financiera, se toma para la presente investigación 5 años como base.

Posterior a este proceso se realiza una proyección financiera, teniendo como base la información financiera histórica de la empresa.

Una vez se tenga la información base, como la proyección, se procede a determinar el flujo de caja indirecto, partiendo de la UODI, realizamos operaciones aritméticas, salidas de dinero restan para nuestro flujo, y entradas de recursos como, depreciaciones y amortizaciones suman toda vez que en estados financieros restaron para tener la UODI.

Una vez determinemos el flujo de caja, tanto para los años bases como las proyecciones, se procede a determinar el WACC de la empresa, para los años proyectados.

Posterior a estos procesos, se puede proceder a calcular el valor a perpetuidad de la empresa, y con ello, se trae dicho valor a valor presente. La suma de los valores presentes de los flujos futuros y del valor a perpetuidad, es el resultado del valor operacional de la empresa.

- **Estado de Resultados.** Este estado financiero, refleja referente a ingresos, costos, gastos, impuestos, la utilidad que tiene la empresa. Para la presente investigación, se tomó como base el estado de resultados desde el año 2017 hasta el año 2022, toda vez que hay dos años atípicos por

pandemia, por ello y para normalizar posterior las proyecciones, se decidió tomar como base 6 años de información financiera de la empresa.

Figura 29

Estado de Resultados 2017 - 2022

ESTADO DE RESULTADOS CLINICAL SPA						
AÑOS	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Unidad Funcional de Consulta Externa				\$ 349.005.645	\$ 597.635.785	\$ 386.365.965
Unidad Funcional de Quirofanos				\$ 3.496.728.801	\$ 5.276.930.950	\$ 2.647.396.389
Unidad Funcional de Apoyo Diagnostico				\$ 594.065.171	\$ 2.264.989.959	\$ 1.486.752.613
Unidad Funcional de Mercadeo				\$ 105.440.326	\$ 139.402.406	\$ 131.354.033
Glosas					-\$ 55.163.715	-\$ 114.748.285
Devoluciones					-\$ 15.438.300	-\$ 57.377.715
INGRESOS POR LA ACTIVIDAD DE LA IPS	\$ 2.333.463.120	\$ 4.236.959.926	\$ 5.942.454.475	\$ 4.545.239.943	\$ 8.208.357.085	\$ 4.479.743.000
(-) Costos	\$ 1.567.041.320	\$ 3.006.424.474	\$ 4.166.794.377	\$ 2.810.105.494	\$ 5.453.037.926	\$ 2.705.469.885
(+) UTILIDAD BRUTA	\$ 766.421.800	\$ 1.230.535.452	\$ 1.775.660.098	\$ 1.735.134.449	\$ 2.755.319.159	\$ 1.774.273.115
(-) Gastos Operacionales	\$ 500.554.371	\$ 778.378.854	\$ 1.265.068.797	\$ 896.076.307	\$ 1.408.629.265	\$ 1.073.527.116
(+) Gastos por comisiones y Publicidad	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 159.320.964	\$ 5.328.000	\$ 25.445.997
(+) UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 265.867.429	\$ 452.156.598	\$ 510.591.301	\$ 679.737.178	\$ 1.341.361.894	\$ 675.300.002
(-) Gastos Financieros	\$ 15.501.400	\$ 29.978.456	\$ 54.220.046	\$ 43.628.882	\$ 28.742.815	\$ 47.882.129
(-) Otros Gastos	\$ -	\$ -	\$ 33.933.786	\$ -	\$ -	\$ -
(+) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 250.366.029	\$ 422.178.142	\$ 422.437.469	\$ 636.108.296	\$ 1.312.619.079	\$ 627.417.873
(-) Impuesto de Renta	\$ 85.124.450	\$ 139.318.787	\$ 139.404.365	\$ 203.554.655	\$ 406.911.914	\$ 219.596.256
(+) UTILIDAD OPERATIVA DESPUES DE IMPUESTOS	\$ 165.241.579	\$ 282.859.355	\$ 283.033.104	\$ 432.553.641	\$ 905.707.165	\$ 407.821.617

- Proyecciones.** Al analizar la ilustración dos nuevamente con enfoque de la valoración. Las proyecciones se realizan tomando como base el estado de resultados de la empresa de los periodos 2017 hasta 2022. Para este proceso, se tiene en cuenta la diferencia (Incremento o decrecimiento), de cada año (Comparado con el año inmediatamente anterior), a esta diferencia porcentual desde 2018 hasta 2022, se procede a promediar el resultado; este resultado en porcentaje es la base de las proyecciones, este proceso se realiza para los rubros de: Ventas Totales, Costos, Gastos.

Figura 30

Estado de Resultados – Ajustes porcentuales anuales y promedio

PROYECCIONES	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	PME DIO
	\$	\$	\$	\$	\$	\$			-			
	2.333.463.12	4.236.959.92	5.942.454.47	4.545.239.94	8.208.357.08	4.479.743.00			23,51			26,7
VENTAS TOTALES	0	6	5	3	5	0	82%	40%	%	81%	-45%	%
	\$	\$	\$	\$	\$	\$						
(-) COSTOS	1.567.041.32	3.006.424.47	4.166.794.37	2.810.105.49	5.453.037.92	2.705.469.88						67,3
	0	4	7	4	6	5	67%	71%	70%	62%	66%	%
(=) UTILIDAD BRUTA	\$	1.230.535.45	1.775.660.09	1.735.134.44	2.755.319.15	1.774.273.11						
	766.421.800	2	8	9	9	5						
(-) GASTOS OPERACIONALES	\$	\$	1.265.068.79	\$	1.408.629.26	1.073.527.11	21,45	18,37	21,29	19,71	17,16	19,6
	500.554.371	778.378.854	7	896.076.307	5	6	%	%	%	%	%	%
(-) VENTAS	\$	\$	\$	\$	\$	\$						
	-	-	-	159.320.964	5.328.000	25.445.997			4%	0%	1%	1,4
(-) GASTOS FINANCIEROS	\$	\$	\$	\$	\$	\$						0,7
	15.501.400	29.978.456	54.220.046	43.628.882	28.742.815	47.882.129	0,66%	0,71%	0,91%	0,96%	0,35%	%
(-) OTROS GASTOS	\$	\$	\$	\$	\$	\$						0,2
	-	-	33.933.786	-	-	-	0,00%	0,00%	0,81%	0,00%	0,00%	%

Teniendo el promedio de la variación porcentual, referente al Estado de Resultados de los últimos 6 años, se procede a tomar este promedio cómo factor, en tal sentido se multiplica el año inmediatamente anterior por 1 más el factor, así: (Año anterior x (1+Factor)).

Figura 31

Proyecciones

	PROYECCIÓN				
	AÑO 2023	AÑO 2024	AÑO 2025	AÑO 2026	AÑO 2027
VENTAS TOTALES	\$ 5.675.673.516	\$ 7.190.874.534	\$ 9.110.579.813	\$ 11.542.777.467	\$ 14.624.284.555
(-) COSTOS	\$ 3.819.607.594	\$ 4.839.305.662	\$ 6.131.226.496	\$ 7.768.043.801	\$ 9.841.832.550
(=) UTILIDAD BRUTA	\$ 1.856.065.921	\$ 2.351.568.872	\$ 2.979.353.317	\$ 3.774.733.666	\$ 4.782.452.006
(-) GASTOS OPERACIONALES	\$ 1.112.278.587	\$ 1.409.217.029	\$ 1.785.427.371	\$ 2.262.072.365	\$ 2.865.964.457
(-) VENTAS	\$ 78.289.479	\$ 99.189.958	\$ 125.670.115	\$ 159.219.524	\$ 201.725.419
(-) GASTOS FINANCIEROS	\$ 40.800.368	\$ 51.692.601	\$ 65.492.669	\$ 82.976.860	\$ 105.128.702
(-) OTROS GASTOS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(=) UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 624.697.487	\$ 791.469.284	\$ 1.002.763.162	\$ 1.270.464.917	\$ 1.609.633.428
(+) OTROS INGRESOS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
IMPUESTO	35%	35%	35%	35%	35%
(=) UTILIDAD ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS	\$ 624.697.487	\$ 791.469.284	\$ 1.002.763.162	\$ 1.270.464.917	\$ 1.609.633.428
(-) IMPUESTO DE RENTA	\$ 218.644.121	\$ 277.014.249	\$ 350.967.107	\$ 444.662.721	\$ 563.371.700
(=) UODI	\$ 406.053.367	\$ 514.455.035	\$ 651.796.055	\$ 825.802.196	\$ 1.046.261.728

- **Flujo de caja.** El valor inicial es igual a la UODI (Resultado del ejercicio inmediatamente anterior), a este valor se suma las Depreciaciones y Amortizaciones, para determinar el Flujo de caja bruto, en el particular, quien funge como empresa de esta investigación, tiene en sus estados financieros únicamente el valor de la depreciación acumulada, en estricto sentido se toma este valor para la proyección y operación pertinente; no cuenta la empresa con amortizaciones en sus estados financieros.

Seguido de ello, se debe calcular la variación del capital de trabajo, se realiza sumando cartera e inventario y se resta proveedores, al resultado se resta el capital de trabajo del año inmediatamente anterior, toda vez que se requiere la variación de un año referente al año anterior.

Al flujo de caja bruto se resta la variación del capital de trabajo (KTNO), las inversiones en CAPEX; en el contexto de la empresa no se tienen inversiones en infraestructura en proyecciones de la alta gerencia, en estricto sentido no se tienen en cuenta para la presente investigación., se suma el valor de salvamento y recuperación de KTNO. El resultado de estas sumas y restas, nos da el Flujo de Caja Libre de la Empresa.

En las proyecciones del KTNO, se realiza el cálculo con la misma metodología utilizada en el Estado de resultados. En tal sentido, buscamos la variación porcentual de cada año, de acuerdo a la información financiera base, posterior se multiplica el año anterior por $1 +$ la variación promedio.

Los valores requeridos para el KTNO, son: Cartera, inventario y Proveedores, estos Rubros son obtenidos del Estado de Situación Financiera. En el caso el particular de la cartera, para este ejercicio únicamente se tomó en el desglose de este rubro: Deudores y Cuentas por pagar a Terceros.

Figura 32

Estado de Situación Financiera – Cartera.

	DETALLE					
	2017	2018	2019	2020	2021	2022
CUENTAS POR COBRAR	\$ 744.402.123	\$ 1.788.095.942	\$ 2.174.034.548	\$ 2.337.247.549	\$ 4.319.259.431	\$ 2.957.679.102
Deudores - Aseguradoras SGSS	\$ 554.619.101	\$ 1.477.286.636	\$ 1.508.976.781	\$ 1.606.689.747	\$ 2.792.942.636	\$ 1.199.417.269
Cuentas por cobrar a socios		\$ -	\$ 122.743.125	\$ 4.110.160	\$ 4.110.160	\$ 4.110.160
Cuentas por cobrar a Terceros	\$ 28.907.282	\$ 21.663.783	-\$ 11.157.952	\$ -	\$ 1.510.670	\$ 4.264.960
Anticipos y Avances		\$ 6.550.000		\$ 166.840	\$ -	\$ -
Anticipos Futuras Inversiones		\$ -		\$ -	\$ 278.136.996	\$ 556.273.992
Anticipo de Imp. y Contribuciones	\$ 159.275.740	\$ 282.595.524	\$ 551.557.061	\$ 722.481.522	\$ 1.239.217.629	\$ 1.189.673.481
Cuentas por cobrar a trabajadores	\$ 1.600.000	\$ -	\$ 1.915.533	\$ 3.799.280	\$ 3.341.340	\$ 3.939.240

La empresa tiene políticas cautelosas en el manejo de cartera, cómo diferenciación en políticas de cartera de acuerdo a clientes y servicios, como por ejemplo los procedimientos de alto costo se exigen por anticipado.

Figura 33

Variación promedio para proyecciones KTNO

Variación KTNO	2017	2018	2019	2020	2021	2022	Variación promedio
Variación % Cartera		156,88%	-0,08%	7,27%	73,93%	-56,93%	36,21%
Variación % Inventario		157,14%	9,71%	44,48%	-20,52%	22,67%	42,70%
Variación % Proveedores		-10,25%	-6,37%	759,51%	150,20%	-38,64%	170,89%

En el caso de la cartera, se puede observar un gran aumento desde el año 2018, año en el cual se implementa alianzas estratégicas con distintas EPS y se abre nuevos servicios, aumentando así los ingresos y cartera. De igual manera, se intensifica este crecimiento en pandemia.

Para inventarios, ocurre una dinámica similar a la cartera desde 2018, este comportamiento se adjudica por la implementación de nuevos servicios y alianzas estratégicas con distintas EPS. Sin embargo, ocurre un decrecimiento en la variación en pandemia, esto por los escasos de insumos médicos, laboratorio y bioseguridad en esa coyuntura.

El comportamiento de los proveedores, vario referente a los otros dos rubros analizados en el ejercicio de KTNO, aunque se esperaba también un aumento desde el año 2018, no fue así; no obstante, en pandemia los proveedores aumentan en mayor medida que los otros, llegando la variación en 2020 hasta en un 759%, este punto es el apalancamiento que requirió el sector salud para atender está emergencia. En el caso de la cirugía plástica, hubo una tendencia a realizar estos procedimientos, toda vez que las personas podían estar en casa.

El KTNO anual, se resta con el año inmediatamente anterior, el resultado de esta operación es la variación del KTNO.

2.3.1 Variación de Capital de Trabajo (KTNO)

Figura 34

Variación de Capital de Trabajo (KTNO)

KTNO						
	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Días de Cartera	90	90	90	90	90	90
Días de inventario	30	30	30	30	30	30
Días de proveedores	60	60	60	60	60	60
Cartera	\$ 583.526.383	\$ 1.498.950.419	\$ 1.497.818.829	\$ 1.606.689.747	\$ 2.794.453.306	\$ 1.203.682.229
Inventario	\$ 40.820.213	\$ 104.963.344	\$ 115.159.874	\$ 166.382.474	\$ 132.237.268	\$ 162.219.285
Proveedores	\$ 64.366.326	\$ 57.769.681	\$ 54.090.181	\$ 464.912.961	\$ 1.163.228.898	\$ 713.767.365
KTNO	\$ 559.980.270	\$ 1.546.144.082	\$ 1.558.888.522	\$ 1.308.159.260	\$ 1.763.461.676	\$ 652.134.149
Variación KTNO		\$ 986.163.812	\$ 12.744.440	-\$ 250.729.262	\$ 455.302.416	-\$ 1.111.327.527

KTNO					
	2023	2024	2025	2026	2027
Días de Cartera	90	90	90	90	90
Días de inventario	30	30	30	30	30
Días de proveedores	60	60	60	60	60
Cartera	\$ 1.639.586.516	\$ 2.233.350.197	\$ 3.042.140.841	\$ 4.143.828.813	\$ 5.644.484.635
Inventario	\$ 231.480.565	\$ 231.480.565	\$ 231.480.565	\$ 231.480.565	\$ 231.480.565
Proveedores	\$ 1.933.540.294	\$ 1.933.540.294	\$ 1.933.540.294	\$ 1.933.540.294	\$ 1.933.540.294
KTNO	-\$ 62.473.212	\$ 531.290.469	\$ 1.340.081.113	\$ 2.441.769.085	\$ 3.942.424.906
Variación KTNO	-\$ 714.607.361	\$ 593.763.681	\$ 808.790.644	\$ 1.101.687.972	\$ 1.500.655.821

Es interesante observar el comportamiento del KTNO durante pandemia, pues hay una variación negativa, debido al aumento en mayor proporción en los proveedores, que comunicamos

anteriormente ascendió a 759%, mientras entre cartera e inventario, su suma llega un poco más de 55 puntos porcentuales. Esto permite a la clínica tener tiempo tanto para rotar su cartera cómo su inventario, y posterior atender a sus proveedores, es decir se está apalancando en mayor medida en sus proveedores que en capital propio.

2.3.2 Flujo de Caja Libre

Figura 35

Flujo de Caja Libre

Año 2017 a 2022						
	ESTADOS FINANCIEROS DE LA EMPRESA					
	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022
(=) UODI	\$ 165.241.579	\$ 282.859.355	\$ 283.033.104	\$ 432.553.641	\$ 905.707.165	\$ 407.821.617
(+) GASTOS DE DEPRECIACIÓN	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 972.941.134	\$ 972.941.134	\$ 972.941.134
(=) FLUJO CAJA BRUTO	\$ 165.241.579	\$ 282.859.355	\$ 283.033.104	\$ 1.405.494.775	\$ 1.878.648.299	\$ 1.380.762.751
(-) VARIACIÓN KTNO	\$ -	\$ 986.163.812	\$ 12.744.440	-\$ 250.729.262	\$ 455.302.416	-\$ 1.111.327.527
(-) INVERSIONES CAPEX	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(+) Recuperación vr de salvamento						
(+) Recuperación capital de trabajo						
(=) FLUJO DE CAJA LIBRE	\$ 165.241.579	-\$ 703.304.456	\$ 270.288.664	\$ 1.656.224.017	\$ 1.423.345.883	\$ 2.492.090.278

Año 2023 a 2027					
	PROYECCIÓN				
	AÑO 2023	AÑO 2024	AÑO 2025	AÑO 2026	AÑO 2027
(=) UODI	\$ 406.053.367	\$ 514.455.035	\$ 651.796.055	\$ 825.802.196	\$ 1.046.261.728
(+) GASTOS DE DEPRECIACIÓN	\$ 972.941.134	\$ 972.941.134	\$ 972.941.134	\$ 972.941.134	\$ 972.941.134
(=) FLUJO CAJA BRUTO	\$ 1.378.994.501	\$ 1.487.396.169	\$ 1.624.737.189	\$ 1.798.743.330	\$ 2.019.202.862
(-) VARIACIÓN KTNO	-\$ 714.607.361	\$ 593.763.681	\$ 808.790.644	\$ 1.101.687.972	\$ 1.500.655.821
(-) INVERSIONES CAPEX	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(+) Recuperación vr de salvamento					
(+) Recuperación capital de trabajo					
(=) FLUJO DE CAJA LIBRE	\$ 2.093.601.862	\$ 893.632.488	\$ 815.946.545	\$ 697.055.358	\$ 518.547.041

Es menester revisar el flujo de caja negativo en el periodo 2018, esta particularidad no es necesariamente mala, dependiendo el contexto. Cómo se ha comunicado anteriormente, la organización tuvo tanto nuevas alianzas con nuevos clientes (EPS), cómo la apertura de nuevos servicios, esto intrínsecamente trae inversiones sea en talento humano y/o infraestructura, de hecho, este flujo de caja negativo es usual en nuevos negocios o proyectos, en el caso referido es el resultado de nuevos negocios, y será un resultado bueno o malo, dependiendo de los flujos posteriores.

Es menester indicar que el rubro de depreciación, se lo toma de los activos no corrientes, rubro de: Propiedad planta y equipo, depreciación acumulada. Esto, toda vez que la empresa no desglosa la depreciación cada periodo, por políticas empresariales, basadas en un ahorro fiscal. Esto lo podemos observar en las respuestas a la entrevista a alta gerencia de la empresa objeto de análisis, en el presente trabajo.

En el mismo sentido, la entrevista con la alta gerencia, no se evidencia una proyección cercana en inversión en CAPEX, toda vez que, de acuerdo a la empresa “El País está atravesando un momento crítico en el sector salud”, de hecho, las expectativas de los socios de la empresa, bajaron considerablemente los últimos dos periodos.

Se puede analizar que, en el periodo siguiente el flujo de caja libre es positivo, es decir la inversión realizada en el periodo anterior fue positiva, por tanto, tuvo mayores ingresos y posterior de atender gastos operativos, activos corrientes, pasivos corrientes e inversiones, hay recursos líquidos en la empresa, se ha creado valor. En los años siguientes tenemos la coyuntura de pandemia, que generó, tal vez, flujos atípicos positivos, del periodo 2019 a 2020 hubo un crecimiento en el flujo de caja de 612%, posterior vemos un comportamiento con flujos positivos altos. Se exalta que la empresa tanto tomó una buena decisión al expandir su portafolio en el periodo 2018, igualmente al aprovechar la pandemia que generó una mayor demanda en el sector salud, y gracias a una acertada metodología en el manejo del KTNO, la empresa hasta el periodo 2022 incremento su flujo de caja libre aproximadamente en 1160%, este resultado se tomó indexando el Flujo de Caja Libre del periodo 2017 a diciembre 2022, tomando cómo índices el histórico del IPC.

Figura 36

Total de Precios al Consumidor. (IPC)

Total, Índice de Precios al Consumidor (IPC)							
Índices - Serie de empalme 2003 - 2023							
Base diciembre de 2018 = 100,00							
Mes	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Enero	94,07	97,53	100,60	104,24	105,9	113,2	128,27
Febrero	95,01	98,22	101,18	104,94	106,5	115,1	130,40
Marzo	95,46	98,45	101,62	105,53	107,1	116,2	131,77
Abril	95,91	98,91	102,12	105,70	107,7	117,7	132,80
Mayo	96,12	99,16	102,44	105,36	108,8	118,7	133,38
Junio	96,23	99,31	102,71	104,97	108,7	119,3	133,78
Julio	96,18	99,18	102,94	104,97	109,1	120,2	
Agosto	96,32	99,30	103,03	104,96	109,6	121,5	
Septiembre	96,36	99,47	103,26	105,29	110,0	122,6	
Octubre	96,37	99,59	103,43	105,23	110,0	123,5	
Noviembre	96,55	99,70	103,54	105,08	110,6	124,4	
Diciembre	96,92	100,00	103,80	105,48	111,4	126,0	

Fuente: DANE, 2023.

Para realizar el ejercicio de indexar, se descargó la tabla de índices de IPC de la página del DANE Colombia a Julio de 2023, el cálculo se realizó tomando el flujo de caja libre del periodo 2017 y multiplicándolo por el resultado de la división entre el índice IPC del periodo al cual queremos llegar, para el particular Dic 2022, entre Dic 2017.

Figura 37

INDEXACIÓN FCL 2017 A 2022.

Años	Flujo de Caja Libre
2017	\$ 165.241.579
2022	\$ 2.492.090.278

Se indexa FCL 2017 a 2022	\$ 214.872.020,42
FCL 2022	\$ 2.492.090.278
Diferencia %	1159,80%

- **Costo Promedio Ponderado de Capital (WACC).** Para determinar el WACC de la empresa, el primer paso es conocer la ponderación de la empresa referente a Deuda y Patrimonio.

Figura 38

Estado de Situación Financiera Clínica Spa

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA CLINICAL SPA						
AÑOS	2017	2018	2019	2020	2021	2022
PASIVO						
PASIVO CORRIENTE						
Sobregiros Bancarios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Proveedores	\$ 64.366.3	\$ 57.769.6	\$ 54.090.1	\$ 464.912.9	\$ 1.163.228.8	\$ 713.767.365
Costos y Gastos por pagar	\$ 31.658.5	\$ 782.613.2	\$ 1.191.113.8	\$ 932.088.9	\$ 1.357.810.0	\$ 843.325.847
Obligaciones Financieras	\$ -	\$ -	\$ 176.670.3	\$ -	\$ -	\$ -
Impuesto a la Ventas	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1.140.5	\$ -99.30	\$ -
TOTAL PASIVO CORRIENTE	\$ 96.024.8	\$ 840.382.9	\$ 1.421.874.4	\$ 1.398.142.4	\$ 2.520.939.6	\$ 1.557.093.212
PASIVO NO CORRIENTE						
Obligaciones Laborales	\$ 65.007.8	\$ 65.440.5	\$ 117.775.5	\$ 103.783.1	\$ 142.176.5	\$ 129.116.535
Otros Pasivos Largo Plazo	\$ 95.325.4	\$ -	\$ -	\$ 33.859.3	\$ 50.964.0	\$ 55.630.193
Obligaciones Financieras	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 47.443.1	\$ 367.611.3	\$ 256.555.023
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	\$ 160.333.2	\$ 65.440.5	\$ 117.775.5	\$ 185.085.5	\$ 560.751.9	\$ 441.301.751
TOTAL PASIVO	\$ 256.358.1	\$ 905.823.4	\$ 1.539.649.9	\$ 1.583.227.9	\$ 3.081.691.5	\$ 1.998.394.963
PATRIMONIO						
Capital Social	\$ 210.000.0	\$ 210.000.0	\$ 210.000.0	\$ 210.000.0	\$ 210.000.0	\$ 210.000.000
Reserva Legal	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Utilidad Retenida	\$ 534.609.5	\$ 769.844.7	\$ 881.272.4	\$ 1.005.359.5	\$ 1.539.366.9	\$ 2.241.553.842
Utilidad de la operación del periodo	\$ 250.366.0	\$ 422.178.1	\$ 422.437.4	\$ 636.108.2	\$ 1.312.619.0	\$ 627.417.873
TOTAL PATRIMONIO	\$ 994.975.5	\$ 1.402.022.9	\$ 1.513.709.9	\$ 1.851.467.8	\$ 3.061.986.0	\$ 3.078.971.715
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 1.251.333.7	\$ 2.307.846.4	\$ 3.053.359.9	\$ 3.434.695.8	\$ 6.143.677.6	\$ 5.077.366.678
PASIVO	20,49%	39,25%	50,42%	46,10%	50,16%	39,36%
PATRIMONIO	79,51%	60,75%	49,58%	53,90%	49,84%	60,64%

Se evidencia que la empresa se financiaba casi en su totalidad, aproximadamente el 80% en el periodo 2017, esto disminuye casi 20 puntos en el año 2018 y 10 puntos adicionales cedió el patrimonio en el 2019, debido a la apertura de nuevos servicios que se traduce cómo nuevas inversiones que realizo con terceros en el particular. Vemos que en pandemia también requirió de financiamiento de terceros, por ello el pasivo está casi equilibrado con el patrimonio.

Figura 39

Proyecciones deuda - patrimonio

	PROYECCIÓN				
	AÑO 2023	AÑO 2024	AÑO 2025	AÑO 2026	AÑO 2027
% DEUDA	40,96%	44,38%	45,23%	44,36%	44,08%
% PATRIMONIO	59,04%	55,62%	54,77%	55,64%	55,92%

La tendencia en este ejercicio indica que, si bien el patrimonio tiene mayor peso porcentual en la financiación de la empresa, el patrimonio disminuyo considerablemente por nuevos negocios y por pandemia, y la gerencia ha seguido manteniendo la financiación casi por igual entre terceros y patrimonio.

Se continúa determinando el costo de la Deuda, para el particular se tomó los créditos de la empresa, se pondero de acuerdo a monto y se promedió la tasa, este resultado se tomó cómo el costo de la Deuda.

La empresa extendió tres créditos, dos corresponden a el periodo de 2019 y tienen una duración de 5 años, el último la misma duración y surtió en el 2021. Los dos primeros créditos hacen parte de la inversión requerida, para la apertura de nuevos servicios de la organización que comenzó en el año 2018. El último crédito se apertura en la coyuntura de la pandemia que requirió un apalancamiento, para atender la gran demanda de dicho periodo.

A continuación, se realiza el cálculo del costo de la deuda de los tres créditos comunicados anteriormente (Ver anexos créditos), en donde se pondera cada crédito tomando tanto el valor de capital cómo su tasa.

Figura 40

Cálculo y Ponderación Tasa – Costo Deuda.

Ponderación créditos	VALOR	PONDERACIÓN	TASA
Credito 1	\$ 75.888.350	16%	2,01%
Credito 2	\$ 230.000.000	49%	5,19%
Credito 3	\$ 160.000.000	34%	5,93%
TOTAL	\$ 465.888.350	13,13%	EA

El costo del Patrimonio es el valor o el porcentaje que tengan cómo expectativas los socios de la empresa.

Con ello, se realiza al cálculo, donde se multiplica la ponderación de cada uno por su costo, adicional a ello, se tiene en cuenta el impuesto de Renta, restando uno al % del impuesto de Renta y multiplicando por el resultado de la Deuda.

Figura 41

WACC Proyectada.

	PROYECCIÓN				
	AÑO 2023	AÑO 2024	AÑO 2025	AÑO 2026	AÑO 2027
(=) FLUJO DE CAJA LIBR	\$ 2.093.601.862	\$ 893.632.488	\$ 815.946.545	\$ 697.055.358	\$ 518.547.041
% DEUDA	40,96%	44,38%	45,23%	44,36%	44,08%
% PATRIMONIO	59,04%	55,62%	54,77%	55,64%	55,92%
INFLACIÓN	9,60%	5,90%	4,40%	4,00%	3,70%
Spread IPC	9,00%	9,00%	9,00%	9,00%	9,00%
COSTO DE LA DEUDA	13,13%	13,13%	13,13%	13,13%	13,13%
COSTO DE PATRIMONIO	22,00%	22,00%	22,00%	22,00%	22,00%
WACC	16,49%	16,03%	15,91%	16,03%	16,07%

Una vez se halle el WACC, se procede a calcular el factor de descuento, se realiza multiplicando para el año base 1 (Teniendo en cuenta que este año no cuenta con un año anterior proyectado)

dividido entre $1 +$ el WACC del año al cual le estamos realizando el ejercicio, es decir: Factor de descuento año 1 = $1 / (1 + \text{WACC año 1})$.

Para los años siguientes, el cálculo se ejecuta, tomando como base el año anterior y se lo divide entre $1 +$ el WACC del año al cual se realiza el cálculo, así: Factor de descuento año 2 = Factor de descuento año 1 / $(1 + \text{WACC año 2})$.

Se procede a multiplicar el Flujo de Caja Libre de los años proyectados por el factor de descuento para cada año, se suma estos resultados. Este resultado es el valor presente de los flujos futuros de los periodos relevantes de la proyección.

Se puede observar que el costo promedio ponderado de capital de la empresa, ronda en este ejercicio los 16 puntos porcentuales. También es importante destacar que el costo de la deuda es menor al patrimonio, y que la empresa por políticas empresariales, tiende a apalancarse más con recursos propios (Patrimonio) que recursos de terceros.

- **Valor de Continuidad.** Es un valor estimado o proyectado, cálculo de los flujos futuros que propende tener la compañía en el resto del tiempo.

Para este ejercicio se debe ubicar en el último año relevante de las proyecciones, a su flujo de caja libre se lo multiplica por uno más un factor de crecimiento macroeconómico o el que determine la alta gerencia cómo más acertado, para el caso en particular se utilizó la inflación del País, el resultado lo dividimos entre el WACC del año relevante de proyección, menos el IPC del año proyectado.

El valor de la continuidad está proyectado en el último año relevante, en estricto sentido se debe traer a valor presente, se realizó multiplicando el valor de la continuidad por el factor de descuento del último año relevante de las proyecciones.

Figura 42

Valor de la Continuidad Proyecciones

	\$ FINANCIEROS DE LA EI		PROYECCIÓN			
	AÑO 2017	AÑO 2023	AÑO 2024	AÑO 2025	AÑO 2026	AÑO 2027
(=) FLUJO DE CAJA LIBRE	\$ 165.241.579	\$ 2.093.601.862	\$ 893.632.488	\$ 815.946.545	\$ 697.055.358	\$ 518.547.041
% DEUDA	20,49%	40,96%	44,38%	45,23%	44,36%	44,08%
% PATRIMONIO	79,51%	59,04%	55,62%	54,77%	55,64%	55,92%
INFLACIÓN		9,60%	5,90%	4,40%	4,00%	3,70%
Spread IPC		9,00%	9,00%	9,00%	9,00%	9,00%
COSTO DE LA DEUDA		13,13%	13,13%	13,13%	13,13%	13,13%
COSTO DE PATRIMONIO		22,00%	22,00%	22,00%	22,00%	22,00%
WACC		16,49%	16,03%	15,91%	16,03%	16,07%
FACTOR DE DESCUENTO		85,85%	73,99%	63,83%	55,02%	47,40%
VP DE LOS FLUJOS FUTUROS DEL PERIODO RELEVANTE DE PROYECCIÓN		\$ 1.797.309.010,21	\$ 661.199.550,26	\$ 520.847.926,72	\$ 383.491.364,59	\$ 245.793.373,42
SUMATORÍA DE LOS VALORES PRESENTES DE LOS FLUJOS FUTUROS	\$ 8.912.527.210,18					
VALOR DE CONTINUIDAD						\$ 4.348.360.573,81
VP DEL VALOR DE CONTINUIDAD	\$ 2.061.140.321,42					

- **Valoración Flujo de caja Descontado.** El valor presente de la continuidad se debe sumar al valor presente de los flujos futuros del periodo relevante de proyección, este resultado es el valor operacional de la empresa.

- **Valor Operacional de la Empresa: Clínica SPA Cirugía Plástica & Laser LTDA.**

Figura 43

Resultado de la valoración

Valoración Empresarial.	
VP DE LOS FLUJOS FUTUROS DEL PERIODO RELEVANTE DE PROYECCIÓN	
SUMATORÍA DE LOS VALORES PRESENTES DE LOS FLUJOS FUTUROS	\$ 8.848.753.392,19
VALOR DE CONTINUIDAD	
VP DEL VALOR DE CONTINUIDAD	\$ 2.020.951.170,35
VALOR OPERACIONAL DE LA EMPRESA	\$ 10.869.704.563

El valor de la empresa IPS Clinical SPA y Cirugía Plástica & laser Ltda, de acuerdo al presente ejercicio, con las condiciones actuales y con la información suministrada por la empresa es de:

Diez mil ochocientos sesenta y nueve millones setecientos cuatro mil quinientos sesenta y tres pesos M/Cte \$10.869.704.563.

Se puede deducir con este resultado que a través de las distintas estrategias utilizadas hasta el momento por la gerencia y, aprovechando las oportunidades que se han tenido del entorno, la empresa genera riqueza para los accionistas, esto puesto que el valor operacional de la empresa es mucho mayor a la inversión de los accionistas en los primeros años analizados en el presente trabajo.

2.4 Diagnostico Estratégico

Comprender el valor de la empresa: Es fundamental comprender el valor asignado a la empresa en la valoración. Esto te permitirá establecer puntos de referencia y compararte con empresas similares en tu industria.

La valoración le permite a una organización conocer un valor razonable de su negocio, la valoración por caja de flujo descontado, permite analizar los flujos de los periodos relevantes de análisis, fruto de las estrategias que ha tomado la empresa. En tal sentido, la valoración, tanto permite analizar las distintas acciones y el comportamiento cómo se ha reflejado en la generación o no de valor, para la empresa. Adicional a ello, la valoración permite tomarse como herramienta para negociaciones, sea uniones, alianzas estratégicas, ventas parciales o totales, etc.

Una vez realizado la valoración empresarial de la IPS CLINICAL SPA CIRUGIA PLASTICA, el diagnostico constituye uno de los objetivos específicos para plantear estrategias principales en la toma de decisiones concernientes al corto, mediano o largo plazo. Su planteamiento y acierto son determinantes para definir con fidelidad acordes a su misión y visión de la IPS, así como sus políticas y objetivos institucionales.

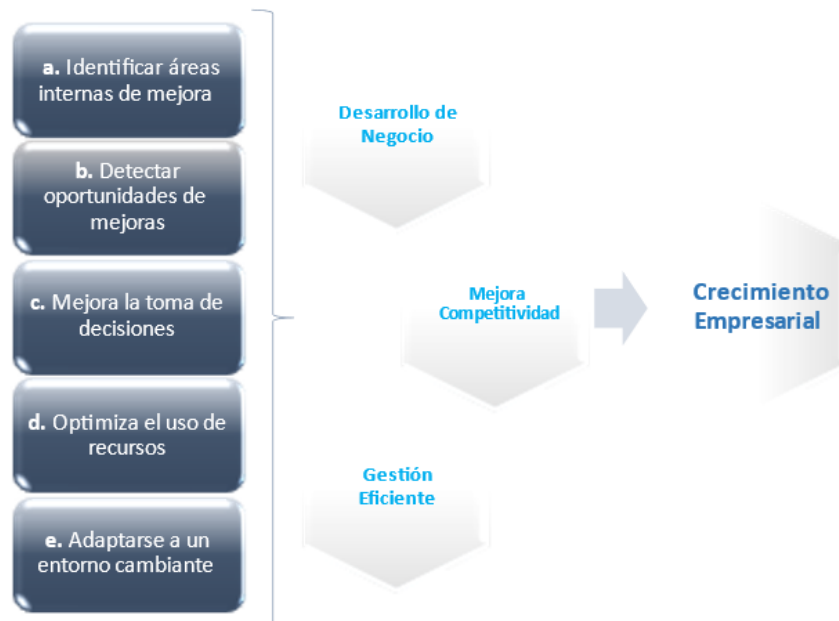
Según Fred R. David (2003), la planeación estratégica nos permite identificar las oportunidades y amenazas externas de una empresa, identificar las fortalezas y debilidades internas para fijar parámetros futuros, ya sean nuevas alternativas de negocio, mejoras o replantear opciones

existentes y elegir estrategias específicas para expandir o diversificar sus operaciones.

El diagnóstico estratégico le permitirá a la IPS CLINICAL SPA CIRUGIA PLASTICA a partir de los resultados encontrados, cinco razones importantes para su análisis:

Figura 44

Razones para realizar un análisis.



2.4.1 Elementos del Diagnóstico Estratégico

La estrategia debe ir encaminada al crecimiento y sostenibilidad de la empresa, conforme a la misión y visión de la empresa, teniendo en cuenta el entorno y el presente de la IPS conforme a las políticas y como se pueden alcanzar los objetivos con una correcta implementación, Steiner y Miner (1977).

2.4.1.1 Aspectos Generales.

- **Misión.** CLINICAL SPA es una organización privada, prestadora de servicios integrales de

salud en las áreas de estética y belleza. La organización orienta sus esfuerzos para brindar belleza, bienestar y una mejor calidad de vida para sus clientes, mejorando su apariencia física, autoestima y la posibilidad de un mejor relacionamiento social. En CLINICAL SPA, la calidad se fundamenta en los siguientes criterios:

- Accesibilidad para quienes conforman nuestro mercado objetivo.
- Oportunidad en la atención.
- Seguridad clínica para el paciente.
- Pertinencia en la prestación del servicio con un uso racional de los recursos; continuidad entendida como el acompañamiento secuencial al cliente; buena atención en términos de brindar amabilidad, confidencialidad, respeto por sus derechos y calidez.
- Infraestructura y tecnología idóneas y mantenidas adecuadamente.
- Un recurso humano capacitado y con el conocimiento necesario, que es el motor de la compañía y sobre el cual nos preocupamos constantemente motivándolo y desarrollando sus competencias.
- **Visión.**

Nuestra organización será en el mediano plazo una empresa económicamente sólida y rentable. Se encuentra en constante crecimiento y comprende el valor del cliente como el motor de su desarrollo, por lo tanto, establece relaciones de cercanía y afecto que van más allá del cumplimiento de las condiciones básicas de un servicio clínico de calidad.

Nuestros clientes nos referencian y nos permiten alcanzar cada día una mejor posición en el mercado. Somos una familia motivada que se siente feliz en su trabajo. Estamos invirtiendo en los elementos que fortalezcan nuestros servicios y la relación con nuestros clientes, así como, en

nuestro pilar fundamental - la gente.

- **Valores.**

Respeto: Por nuestros clientes y nuestro entorno.

Orientación hacia el cliente: Atendemos de manera eficaz los requerimientos de nuestros clientes dándoles una respuesta adecuada a sus necesidades y expectativas.

Nuestro servicio está acompañado de amabilidad, cortesía y calor humano. Pero sobre todo ofrecemos una respuesta oportuna en lo que nuestro cliente demanda.

Responsabilidad. El actuar responsablemente nos lleva a practicar los procedimientos a nuestros clientes con un alto grado de seguridad y profesionalismo. Nuestro personal tiene un alto sentido de pertenencia y compromiso con nuestra.

Trabajo en equipo. La acción coordinada de un conjunto de personas con habilidades y capacidades diferentes que bajo un adecuado liderazgo trabajan por un objetivo en común, es lo que definimos como trabajo en equipo en CLINICAL SPA.

Portafolio de Servicios. La IPS cuenta con diferentes especialidades de la medicina y dispone de una completa área quirúrgica dotada con salas de cirugía, área de recuperación de pacientes y equipos de alta tecnología para el manejo de procedimientos de cirugía ambulatoria. A continuación, se relaciona los servicios que estamos en capacidad de prestar a los usuarios de su organización.

- Cirugía plástica (Estética Facial, Estética Corporal y Reconstructiva)
- Cirugía de mano
- Microcirugía de alta complejidad

- Ortopedia y traumatología
- Cirugía general
- Cirugía bariátrica
- Cirugía Oral y Maxilofacial
- Medicina del dolor
- Medicina alternativa
- Gastroenterología
- Urología
- Dermatología
- Otorrinolaringología incluido implantes cocleares y de Conducción ósea
- Endodoncia
- Odontopediatría
- Implantología odontológica
- Ortopedia

2.4.2 Herramientas de la Dirección Estratégica

Con el fin de analizar los criterios internos y externos de la IPS e identificar sus componentes importantes, se utilizará los siguientes instrumentos que nos guiará al propósito esperado, teniendo

en cuenta la valoración empresarial, misión, visión de la empresa y logro de sus objetivos:

2.4.2.1 Modelo Canvas. Este instrumento lo que busca es visualizar el modelo de negocio, las oportunidades de mejora, ser una herramienta para comunicar a los clientes e inversores y ser una propuesta de valor para la consecución de su crecimiento y sostenibilidad en el largo plazo; es de gran importancia a tener en cuenta el comportamiento del flujo de recursos que ha tenido la IPS durante el periodo objeto de análisis 2022 al 2017 y la obligatoriedad de una mejora constate con los agentes externos como internos (Andrade; 2012)

2.4.2.2 Matriz (FODA). El dinamismo del Sector Salud, más aún en el campo de la cirugía plástica como lo es en este caso la IPS Clinical SPA Cirugía Plástica ha logrado tener una posición importante en el cuidado integral de la salud y estética, con un enfoque competitivo de calidad y atención buscando satisfacer las necesidades de los usuarios. Para que la valoración tenga sentido y pueda ser aplicado, es menester analizar las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas, (FODA); este análisis permitirá identificar sus ventajas ante otras instituciones competentes, las cuales serán retos y que deberá enfrentar la IPS al momento de aplicar las estrategias para alcanzar sus objetivos de competitividad y sostenibilidad en el tiempo, que logren enfocarse a su misión y visión para su crecimiento y rentabilidad. Ponce Talancón, Humberto (2007)

Para este punto, bajo las políticas y razón de la institucionalidad nos enfocaremos en seis ejes y/o perspectivas importantes dentro de la IPS, con el fin de alinear la rentabilidad, sostenibilidad, independencia y crecimiento:

- Perspectiva financiera.
- Perspectiva del cliente. (Comercial y Social)
- Perspectiva de los procesos internos. (Operacional)
- Perspectiva de aprendizaje y crecimiento. (Talento Humano)

- Perspectiva Tecnológica

- Entorno Competitivo

2.4.2.3 Las 5 fuerzas de Porter. El análisis de las cinco fuerzas, desarrollado por Michael Porter lo que determina es “las consecuencias de rentabilidad a largo plazo de un mercado o de algún segmento de éste”. (Amaya A., 2005); en este punto se determinará 1. El poder de negociación con los proveedores 2. El poder de negociación con los clientes 3. Amenaza de nuevos competidores 4. Amenaza de nuevos productos 5. Rivalidad de competidores existentes.

2.4.3 Desarrollo de la Propuesta Estratégica

Análisis Interno. En este segmento se describirá cada uno del ítem según el modelo Canva aplicado a la IPS CLINICAL SPA CIRUGIA PLASTICA:

- **Segmento de Clientes:** En este punto los clientes que son el objetivo de la IPS son:

Figura 45

Principales Cliente.

		CLINICAL SPA CIRUGÍA PLÁSTICA & LÁSER LTDA NIT. 900.047.319-1
PRINCIPALES CLIENTES		
NIT	NOMBRE	
800.251.440	SANITAS EPS	
814.000.337	EMSSANAR SAS	
805.022.186	REGIONAL DE ASEGURAMIENTO N4	
830.003.564	FAMISANAR EPS	
860.009.578	SEGUROS DEL ESTADO SA	
890.903.790	ARL SURA	
900.935.126	ASMET SALUD EPS SAS	
800.188.271	UNIDAD MEDICO ASISTENCIAL DEL	
N/A	PARTICULARES	

- **Propuesta de Valor.** Cuenta con amplios servicios y especialidades como cirugía estética,

medicina del dolor, medicina alternativa y centro de estética, con más de 20 años de experiencia, con relaciones comerciales estables basadas en la honestidad, clientes satisfechos y enfocada claramente en la calidez, humanización en el servicio e igualdad en atención entre pacientes de EPS Y Privados.

- **Canales.**

Redes Sociales y Sitio Web: La IPS cuenta información que incluye los servicios que ofrece, el equipo médico, las instalaciones y los datos de contacto.

Agendas de Negocio: Medio por el cual la IPS establece los contratos con las EPS.

- **Relación con Clientes.**

Calidad: La IPS cuenta con el mejoramiento continuo en la eficacia de los sistemas de gestión de la calidad y de los servicios que ofertan y cumplir con la satisfacción de los usuarios.

Confianza: Ha logrado obtener excelentes relaciones comerciales con Clientes y Proveedores

Garantía en la seguridad y bienestar en el paciente: Cuenta con instalaciones cómodas y equipadas adecuadamente; además de los controles de bioseguridad Y un seguimiento postoperatorio cercano y personalizado a los pacientes.

- **Flujo de Ingresos.**

Capitación y evento: La modalidad contratación que cuenta la IPS con las diferentes EPS, siendo el 100% capitación y el 50% a evento, este último con sometimiento a descuentos de glosas y devoluciones después de auditoría.

Ventas a Particulares: La mayor parte de ingresos con que cuenta la IPS, donde la gran parte son ingresos por Unidad Funcional de Quirófanos y Unidad Funcional de Apoyo Diagnostico, en

la ciudad de Pasto; aunque no existe expansión a otras ciudades principales.

- **Recursos Clave.**

Talento Humano: Cuenta con profesionales especializados con amplio conocimiento en el Sector de la Salud y Profesionales en el área administrativa con escasa rotación, pero indirectamente los altos costos de su contratación repercuten en los servicios ofertados.

Financiero: Cuenta con una buena estructura financiera, aunque existen recursos de capital ociosos objeto de análisis, así como también la gestión de sus activos fijos, cuentas por pagar y sus cuentas por cobrar, con el fin de mejorar la liquidez, rentabilidad, productividad y endeudamiento.

Conocimiento de la Problemática: La IPS debido a su trayectoria conoce los problemas y necesidades de los usuarios, y con el amplio conocimiento de sus especialistas en la medida de lo posible logra resolverlos de manera satisfactoria

- **Actividades Clave.**

Fidelización de clientes: De mayor importancia, lo que ha logrado posicionarse en el mercado de cirugía y belleza; sin desconocer que existe bastante competencia.

Enfoque a la cirugía y belleza estética: Teniendo en cuenta que sus fundadores son Médicos, esto conlleva a que su prestación de servicios de salud sea ofertada con calidad y conocimiento en el sector.

Oferta de servicios: Teniendo en cuenta que la IPS se encuentra localizada en la ciudad de Pasto, la gran parte de población corresponde a este Municipio; aunque debería existir un proyecto de inversión para llegar al corredor fronterizo para que esas personas no tengan inconvenientes de desplazamiento.

- **Socios Clave:**

Usuarios: Es el socio primordial y razón de ser en la IPS.

Fundadores: Los encargados de la gestión institucional y administrativa; y el direccionamiento de la institución.

Aseguradoras en Salud: Es la Relación EPS-IPS lo que hace la correcta prestación de servicios de salud y accesible a todos sus afiliados.

Talento Humano: Profesionales especializados administrativos y operativos, quienes deben ser por políticas tenidos en cuenta, ya que en parte son quienes desempeñan sus labores diarias y mantienen en marcha la institución.

- **Estructura de Costos.** La IPS según en promedio sus costos asociados a sus ingresos representan el 66% y sus costos de operación representan en promedio el 20%; rubos que deben ser tenidos en cuenta, que a pesar de tener un promedio de utilidad solido del 9%, se tiene que gestionar nuevas herramientas y estrategias que permitan la optimización de los recursos financieros.

2.4.3.1 Matriz FODA. Para este punto hemos tomado lo informado por parte de la IPS CLINICAL SPA CIRUGIA PLASTICA, además de las encontradas en el Análisis Financiero y la Valoración de empresas:

Tabla 1

DOFA

	Oportunidades	Amenazas
	Alto desarrollo tecnológico para los servicios que la organización presta	Existe alto grado de competencia por el ingreso de nuevas instituciones y/o nuevos procedimientos
	Constante crecimiento del mercado por servicios de salud y estética.	Cambios en la normatividad en salud y/o crisis económicas
	Ampliación de nuevos servicios para satisfacer las necesidades de los usuarios y aumentar ingresos	Liquidación de EPS
DOFA	Realizan proyectos de inversión en infraestructura y expansión geográfica para llegar a otras ciudades	Aumento de los costos de insumos y equipos médicos, que pueden afectar los márgenes operativos
	Alianzas estratégicas con otras empresas y abrir otros mercados.	Instituciones sin estándares de calidad.
	Tener buen posicionamiento en el sector de la salud estética y cirugía	

Fortalezas:	Cruce FO	Cruce FD
La IPS cuenta con buena reputación en el mercado	Aprovechar el buen posicionamiento y alianzas estratégicas.	Optimizar costos y la calidad del servicio.
Profesionales destacados y de gran trayectoria y experiencia de calidad en la prestación del servicio	Ampliar los servicios y utilizar tecnología avanzada.	Reputación y seguridad del paciente.
Procedimientos quirúrgicos seguros, a través modelo de Seguridad del paciente	Proyectos de inversión y expansión	Resiliencia al cambio regulatorio y económico.
No se presenta un volumen elevado de quejas y reclamos de los clientes.		
Generación de rentabilidad constante, estructura financiera solida		
Flujos positivos de caja		
Bajos Niveles de Endeudamiento		
Amplio portafolio de servicios y rentables		
Usuarios con alta nivel de satisfacción		

Debilidades:	Cruce DO	Cruce DA
Deterioro de la Liquidez a corto plazo.	Planificación estratégica y diversificación.	Gestionar costes y aumentar la liquidez.
Ineficiencia del Flujo de Caja KTNO y Planificación Financiera (Recursos Ociosos)	Controlar la competencia y optimizar el flujo de caja.	Actualizaciones de certificación y control de calidad.
Alto WACC	Mejoramiento estructura de costos.	Desarrollar actualizaciones tecnológicas y estrategias de crecimiento.
Excesivo Crecimiento de cuentas por cobrar	Desarrollar el talento y mejorar los servicios.	
Falta de monitoreo de la competencia		
Baja Rentabilidad por la baja productividad del KTNO		
Falta de planificación Estratégica		
Falta de Estrategias para el crecimiento y Diversificación		
Margen de Utilidad Bajo		
Falta de gestión operativa en costos.		
Falta de Reservas.		
Servicios ofertados que no son de mucha demanda.		

Existe mucha competencia en el Mercado.

Los costos altos de los procedimientos.

Falta de Actualización de los sistemas informáticos

Falta de incentivo al talento humano

No renovación de Certificación de Calidad con la Norma ISO 9001 por ICONTEC

- **Estrategia Fortalece y oportunidades.**

Estrategia 1: Aprovechar el buen posicionamiento y las alianzas estratégicas. Para aprovechar el buen posicionamiento y las alianzas estratégicas, es fundamental identificar socios estratégicos mediante un análisis de mercado que detecte posibles colaboradores, como proveedores de tecnología médica, compañías de seguros médicos o clínicas complementarias. A partir de esta identificación, se debe desarrollar una propuesta de valor compartido que resalte la sinergia de recursos y capacidades, como la incorporación de equipos médicos de última generación a través de asociaciones con proveedores tecnológicos. Una vez establecidas estas alianzas, se debe diseñar e implementar una campaña de marketing común que promueva una amplia gama de servicios, utilizando la propiedad intelectual y los contactos de los socios. Finalmente, es crucial realizar una evaluación continua del éxito de estas alianzas estratégicas, revisando los resultados obtenidos mediante estadísticas específicas para ajustar y mejorar la estrategia continuamente.

Estrategia 2: ampliar los servicios y utilizar tecnología avanzada. Para responder a las necesidades y preferencias de los usuarios en cuanto a nuevos servicios de salud y belleza, es esencial realizar investigaciones de mercado que permitan determinar estas demandas específicas. Con esta información, se debe invertir en tecnología de punta, como equipos de diagnóstico de última generación, software de gestión de pacientes y plataformas de telemedicina, garantizando la seguridad y la innovación en los servicios ofrecidos.

Para asegurar la efectividad en el uso de estas tecnologías, es crucial implementar programas de capacitación para que el personal médico y administrativo esté plenamente capacitado. Además, es necesario desarrollar campañas publicitarias utilizando tanto canales de comunicación tradicionales como digitales para promocionar los nuevos servicios. Por último, se debe establecer un mecanismo para recopilar comentarios de los usuarios, permitiendo ajustar y adaptar los servicios según sus expectativas y requisitos, asegurando así una mejora continua y una alta satisfacción del cliente.

Estrategia 3: Proyectos de inversión y expansión. Para una expansión geográfica exitosa, primero se deben realizar estudios de viabilidad económica y de mercado que determinen la ubicación óptima. Con esta información, se debe preparar un plan de inversión detallado que incluya la construcción de nuevas instalaciones, la compra de equipos y la contratación de personal. Es crucial implementar un sistema de gestión de proyectos para asegurar que la expansión se complete dentro del presupuesto y a tiempo. Además, es necesario mantener una comunicación abierta sobre los planes de expansión y los beneficios esperados con todas las partes interesadas, incluidos empleados, pacientes y la comunidad. Finalmente, se debe desarrollar una estrategia de marketing específica para la nueva ubicación, destacando los servicios únicos y la calidad de atención que se ofrecerán.

- **Estrategias fortalezas y amenazas.**

Estrategia 1: Optimizar costos y calidad del servicio. Para optimizar los costos operativos sin comprometer la calidad del servicio, es esencial realizar un análisis de costos detallado para identificar áreas donde se pueden lograr ahorros. Aproveche la sólida estructura financiera y la

reputación de IPS para negociar mejores precios y condiciones con proveedores de suministros y equipos médicos. La implementación de prácticas de eficiencia operativa, como la automatización de los procesos de gestión y el uso de tecnología, puede ayudar a reducir el desperdicio y aumentar la productividad. Al mismo tiempo, es esencial mantener y fortalecer los programas de gestión de la calidad para garantizar que la reducción de costos no afecte la calidad del servicio. También debe desarrollar un programa de mejora continua que involucre a todo el personal en la identificación de oportunidades para mejorar tanto la eficiencia como la calidad de sus servicios.

Estrategia 2: Reputación y seguridad del paciente. Para consolidar y fortalecer la seguridad del paciente como un diferenciador clave en el mercado, se continúa desarrollando y promoviendo nuestro modelo de seguridad del paciente en IPS. Esto implica la implementación de mejores prácticas adicionales de autenticación y seguridad para garantizar la integridad de nuestros servicios. En paralelo, creamos una campaña de comunicación dirigida tanto a pacientes actuales como potenciales, destacando la reputación y el compromiso de IPS con la seguridad y la calidad en la atención médica. Además, establecemos asociaciones estratégicas con compañías de seguros que buscan proveedores confiables y seguros, ofreciendo a los pacientes opciones completas y de alta calidad. Para reforzar estas percepciones positivas, se utiliza testimonios de pacientes y historias de éxito, destacando cómo IPS ha impactado positivamente en la seguridad del paciente y en la calidad de la atención médica. Esta combinación de acciones refuerza nuestro compromiso con la seguridad del paciente y fortalece nuestra posición en el mercado como un proveedor confiable y de alta calidad.

Estrategia 3: Resiliencia al cambio regulatorio y económico. Para asegurar la estabilidad financiera y la adaptabilidad de la organización ante crisis económicas y cambios regulatorios, se establecen y mantienen reservas financieras como una medida fundamental. Simultáneamente, se diversifican las fuentes de ingresos mediante la ampliación de servicios y la incursión en nuevas industrias, reduciendo la dependencia del entorno regulatorio. Para garantizar el cumplimiento normativo y la preparación para ajustes rápidos, se establecen equipos de cumplimiento regulatorio que monitorean regularmente las reglas. La organización desarrolla un plan de desarrollo que contempla diversos escenarios económicos y regulatorios, asegurando una respuesta efectiva ante cualquier eventualidad.

Además, se prioriza la educación y formación de los empleados para fomentar una cultura de cumplimiento y adaptación proactiva, garantizando que comprendan y cumplan con la normativa vigente. Esta combinación de medidas fortalece la resiliencia y la capacidad de la organización para enfrentar desafíos futuros con éxito.

- **Estrategias debilidades y oportunidades. Estrategia 1: Planificación estratégica y diversificación.** Para abordar la falta de planificación estratégica y la baja rentabilidad, las organizaciones pueden desarrollar un plan estratégico integral que incluya la diversificación de los servicios y la modernización de los sistemas de TI. Esta estrategia aumenta la eficiencia operativa y estimula los mercados emergentes al brindar servicios tecnológicamente avanzados bajo demanda. La implementación de este plan debe incluir evaluaciones periódicas de las capacidades del mercado para garantizar que la organización sea competitiva y adaptable a las necesidades cambiantes de sus usuarios.

Estrategia 2: Controlar la competencia y optimizar el flujo de caja. Establecer un sistema competitivo de seguimiento y optimización financiera es esencial para combatir las ineficiencias del flujo de caja y el crecimiento excesivo de las cuentas por cobrar. Este sistema debería incluir técnicas de gestión del flujo de efectivo más rigurosas y técnicas avanzadas de planificación financiera para ayudar a las organizaciones a minimizar los fondos no utilizados y aumentar la rentabilidad. Al comprender mejor las estrategias de los competidores y las adaptaciones dinámicas, las empresas pueden responder rápidamente a las tendencias del mercado y garantizar una posición financiera sólida.

Estrategia 3: Desarrollar el talento y mejorar los servicios. Para contrarrestar la falta de motivación del talento y la baja demanda de algunos de los servicios ofrecidos, la organización puede implementar programas de motivación y capacitación para motivar a los empleados y mejorar la calidad del servicio. Este enfoque no sólo aumenta la productividad y la satisfacción laboral, sino que también permite a las empresas adaptar sus servicios a las necesidades del mercado y ser más competitivas y rentables. Creando un ambiente de trabajo positivo con un enfoque en el desarrollo profesional lo ayudará a retener talentos valiosos y brindar atención de alta calidad a los usuarios de sus servicios.

Estrategia 4: Estructura de Costos. El WACC aproximadamente asciende a 16 puntos porcentuales, la mayor ponderación en la financiación de la empresa es con recursos propios, patrimonio. Sin embargo, evidenciamos en la valoración empresarial que en dos periodos importantes: 2018 – Apertura de nuevos servicios. Y, 2020 – Pandemia. La empresa tuvo su mayor optimización de costos, apalancándose con terceros, y disminuyendo la inversión propia, buscando entidades financieras.

- **Estrategias debilidades ya amenazas.**

Estrategia 1: Gestionar costes y aumentar la liquidez. Para eliminar el riesgo de deterioro de la liquidez a corto plazo y altos costos operativos, es esencial implementar una gestión operativa rigurosa destinada a reducir costos y optimizar la liquidez. Esto se puede lograr mediante la reestructuración financiera, la renegociación de contratos con proveedores y la adopción de prácticas de eficiencia energética y operativa. Una mejor gestión de costos permite a las organizaciones mantener márgenes operativos saludables y mejorar la estabilidad financiera, permitiéndoles responder mejor a las fluctuaciones económicas y regulatorias.

Estrategia 2: Actualizaciones de certificación y control de calidad. Para reducir los riesgos competitivos debido a la falta de renovación de la certificación de calidad y la ausencia de estándares de calidad, las organizaciones deben centrarse en renovar la certificación ISO 9001 y fortalecer el sistema de gestión de calidad. Este proceso debe incluir auditorías internas periódicas, capacitación continua de los empleados sobre estándares de calidad e implementación de mejoras basadas en los resultados de estas auditorías. Al garantizar altos estándares de calidad y renovar las certificaciones pertinentes, la empresa podrá diferenciarse positivamente en un mercado competitivo y atraer clientes que valoren la calidad y la seguridad en el sector de la salud.

Estrategia 3: Desarrollar actualizaciones tecnológicas y estrategias de crecimiento. Para superar la amenaza de una competencia feroz y la falta de actualizaciones en los sistemas de TI, es importante invertir en modernización tecnológica y desarrollar una estrategia de crecimiento bien planificada. Esto incluye la implementación de una nueva plataforma de gestión de pacientes, herramientas de análisis de datos y sistemas de comunicación interna que mejoren la eficiencia y

la capacidad de respuesta de la organización. Al mismo tiempo, deben desarrollar estrategias para ampliar y diversificar los servicios que aprovechen las oportunidades del mercado y mitiguen los riesgos asociados con la intensa competencia. La combinación de tecnología de punta y estrategias de crecimiento permite a la empresa seguir siendo competitiva y flexible en un entorno dinámico.

2.4.4 Análisis Externo

Para este análisis se realizará el método de PESTEL donde se determinará los aspectos más relevantes que pueden influir en las IPS en cuanto a su competitividad y evolución de la misma; donde los factores que se analizan son: Políticos, Económicos, Sociales, Tecnológicos, Ecológicos y Legales. Kotler (2013).

Tabla 2

Pestel

Factores	Amenazas	Oportunidades
Políticos	Cambios en normas nacionales en salud frente a los precios puede ocasionar incremento en los costos de los insumos e incertidumbre económica; y por complejidad y tiempos para realizar procedimientos o bajos niveles de demanda de cirugías.	- Desarrollo de políticas públicas e inversión para el sector salud, participación del sector privado y facilitando su accesibilidad
Económicos	Recesión económica, tasas de interés altas y la inflación puede aumentar los costos de los insumos médicos afectando los ingresos y su rentabilidad	El crecimiento económico puede cambiar estilos de vida y por consiguiente aumento de la demanda en procedimientos de cirugía estética
Sociales	Preferencias por otro tipo de procedimientos no quirúrgicos, ya	realización de procedimiento estéticos no invasivos, lo que puede

	sea por riesgos y seguridad.	ser oportunidad para la IPS por otra línea de negocio
Tecnológicos	Los avances tecnológicos hacen que antiguos procedimientos se queden obsoletos, y los nuevos sean más accesibles, aumentando la competencia	La llegada de la tecnología en procedimientos quirúrgicos hace que aumente la demanda, y directamente aprovechar el marketing para promocionar los mismos
Ecológicos o Ambientales	El riesgo por los residuos quirúrgicos	Incorporar en la IPS practicas sostenibles amigables, generando un valor agregado a la IPS, siendo pionera en la región y generando buena reputación.
Legales	Regulaciones más estrictas para este tipo de instituciones, debido a la aparición de clínicas clandestinas.	Estas regulaciones pueden ser la oportunidad para mejorar sus procesos y ser un sinónimo de calidad en el sector de la salud

Análisis mediante el método de las 5 Fuerzas de Porter

Tabla 3

Método de las 5 fuerzas Porter

Factores	Amenazas	Oportunidades
1. El poder de negociación con los proveedores	Escases en la disponibilidad de insumos	Optimización de los costos de insumos médicos, con el fin de mejorar los márgenes brutos, operativos y netos. Buenos procesos de rotación entre cartera, para responder a

		proveedores.
2. El poder de negociación con los clientes	Entre más exigencias en cuanto a calidad, precio o servicios el margen será más reducido	Mayor sensibilidad de precios y establecer medidas y/o canales de ventas más competitivas debido a las múltiples opciones de tratamientos que den valor a sus necesidades
3. Amenaza de nuevos competidores	Crecimiento de la demanda, que genera mayores opciones en el mercado	Diferenciación en el servicio y la experiencia, genera seguridad y confianza
4. Amenaza de nuevos productos	La aparición de nuevos servicios, hace que sean sustituidos los servicios tradicionales	Generar la diversificación de servicios, aumentando calidad y disminuyendo costos
5. Rivalidad de competidores existentes.	Al competir con varios competidores, el sector es menos objetivo para el consumidor.	Mejorar la calidad, costos de los servicios y generar valor aliándose con otras organizaciones.

2.4.4.1 Análisis de Riesgos. Para este punto se analizarán los riesgos Estratégicos, Operativos y Financieros

- **Riesgo Estratégico:** implementar una estrategia que sea incompatible con los objetivos de IPS puede crear expectativas inciertas a largo plazo que pueden generar inestabilidad en el sector y dificultar las decisiones de gestión. Esto puede conducir a una falta de sostenibilidad y rentabilidad, lo que puede impactar negativamente el logro de los objetivos, la misión y la visión de IPS.

Oportunidad: Para mitigar estos riesgos, es importante establecer un marco de coordinación estratégica donde todas las acciones estén claramente vinculadas a los objetivos institucionales. Al implementar un sistema de seguimiento y evaluación continuo, puede ajustar su estrategia en tiempo real y seguir siendo relevante y eficaz. Además, fomentar una cultura organizacional de apertura y comunicación abierta promueve una rápida adaptación a los cambios ambientales y moviliza a todos los miembros de IPS hacia objetivos comunes.

- **Riesgo Operativo:** la obsolescencia de los equipos debido a la falta de nuevas herramientas tecnológicas o problemas externos puede afectar seriamente la productividad de la prestación de atención médica.

Oportunidad: Para eliminar estos riesgos es fundamental implementar un plan de gestión tecnológica que incluya actualizaciones periódicas de los equipos y sistemas informáticos, así como la capacitación continua de los empleados en el uso de nuevas tecnologías. Establecer asociaciones estratégicas con proveedores de tecnología también puede brindar acceso a equipos avanzados y servicios de mantenimiento preventivo. Además, establecer un fondo de reserva específico para emergencias tecnológicas puede ayudar a mitigar el impacto de fallas inesperadas.

- **Riesgo Financiero:** teniendo en cuenta los resultados obtenidos en el análisis financiero y la valoración empresarial frente a indicadores de Liquidez, Actividad, Endeudamiento y Productividad, además de lo encontrado en la valoración empresarial de la IPS, y no sean objeto de seguimiento su sostenibilidad y crecimiento no será el esperado a largo plazo; afectando significativamente sus resultados operativos, de inversión y apalancamiento.

Oportunidad: Para mitigar este riesgo, IPS debe implementar un sistema robusto en la situación financiera.

Debe ajustar su Estructura de Costos.

2.4.4.2 Estrategias según la entrevista. Según la entrevista realizada a las áreas Administrativa, Financiera, Jurídica y Operativa de CLINICAL SPA Cirugía Plástica, se identificaron una serie de debilidades dentro de la organización. A continuación, se mencionan estas debilidades, junto con las principales estrategias a implementar en un eventual plan de acción para mitigarlas.

- **Montos elevados de cartera con EPS.** Para abordar el problema de las grandes sumas de dinero en las organizaciones de promoción de la salud (EPS) y mejorar el flujo de caja de la

organización, se recomienda un enfoque integral que incluya implementar un sistema de gestión de ingresos, negociar términos y descuentos, así como automatizar pagos y reclamos.

En primer lugar, se creará un departamento especializado en gestión de cobro de deudas, responsable de realizar un seguimiento estrecho y periódico de las facturas impagas emitidas por las EPS. El Director Financiero será responsable del sistema de gestión de ingresos y el período de implementación será de tres meses. Se desplegarán recursos como software de gestión de colecciones y personal capacitado, y se espera una reducción del 20% en la cartera restante después de seis meses. Al mismo tiempo, se acordarán con EPS plazos de pago más cortos y posibles descuentos por pago puntual para acelerar el flujo de caja. Este proceso estará dirigido por el Director General y se completará en dos meses. El equipo negociador realizará un estudio de factibilidad para negociar acuerdos favorables para concluir contratos con al menos tres EPS.

Finalmente, se introducirá un sistema de pago electrónico que facilitará y agilizará el proceso de liquidación y reclamación. Este sistema reducirá los errores y el tiempo de procesamiento, aumentando la eficiencia operativa. La implementación estará dirigida por el director de TI y se espera que el nuevo sistema entre en funcionamiento en 4 meses. Los recursos necesarios incluyen software de facturación electrónica e integración con sistemas existentes. Como resultado, se espera que el tiempo de procesamiento de facturas se reduzca en un 50%.

- **Existencia de servicios que no generan un volumen adecuado de ingresos.** Para solucionar el problema de los servicios que no generan los ingresos necesarios, CLINICAL SPA Cirugía Estética propone un enfoque estratégico integral, que incluye analizar la rentabilidad de los servicios, reestructurar la cartera de servicios y desarrollar campañas de marketing y promoción. para optimizar su cartera de inversiones y aumentar sus ganancias.

Primero, se realizará un análisis detallado de las ganancias de cada servicio para identificar aquellos servicios que no contribuyen significativamente a los ingresos. El director financiero será responsable de este análisis y se completará en un plazo de tres meses. Utilizando datos financieros y herramientas analíticas, se generará un informe sobre la rentabilidad de cada servicio, lo que le ayudará a tomar decisiones informadas sobre la gestión de la cartera.

Después de identificar los servicios no rentables, se reestructurará la cartera de servicios. Esto requiere considerar la eliminación o reorganización de los servicios no rentables y centrar los recursos en servicios rentables y de alta demanda. Esta tarea será realizada por el Director de Operaciones y se espera que esté completa dentro de seis meses. Se realizará un análisis de mercado y se recogerán las opiniones de los clientes para garantizar la eficacia de la reestructuración, cuyo objetivo es aumentar los ingresos de los servicios reestructurados en un 15%.

Paralelamente, se desarrollarán campañas de marketing específicas para aumentar la demanda de servicios menos conocidos, pero potencialmente rentables. El director de marketing será el responsable de estas campañas y se implementarán en un plazo de cuatro meses. Se lanzarán campañas especiales de publicidad y promoción para aumentar la demanda de estos servicios en un 10%.

- **Deudas con los médicos especialistas y proveedores.** Para reducir la deuda de profesionales y proveedores, CLINICAL SPA Cirugía Plástica debe proponer un plan de acción que incluye planificación estructurada de pagos, negociación de condiciones de pago más flexibles e implementación de medidas de control de costos y eficiencia operativa. El objetivo es crear un plan de pago de deuda eficaz que reduzca significativamente su deuda pendiente. En primer lugar, se desarrollará un plan estructurado de pago de deuda, dando prioridad a aquellas con tasas de interés más altas. El Director financiero será responsable de esta tarea y tendrá un plazo de dos meses para realizar análisis financieros y planificación detallada de pagos. La medida del éxito sería una reducción de la deuda del 30% en seis meses.

Al mismo tiempo, se acordarán condiciones de pago más flexibles con proveedores y especialistas. Esto incluirá la posibilidad de ampliar el plazo de pago o aplicar pagos parciales. El responsable de compras liderará esta actividad y se han previsto tres meses para las negociaciones. El objetivo es obtener condiciones de pago más flexibles de al menos cinco proveedores.

Además, se implementarán medidas de control de costos para liberar recursos financieros y mejorar la liquidez de la institución. El Director de Operaciones será el responsable de esta iniciativa e incluirá programas de auditoría de eficiencia y ahorro. El proceso se desarrollará

durante un período de seis meses con el objetivo de reducir los costos operativos en un 10%.

- **No se evidencia dentro del organigrama la coordinación de calidad.** Para garantizar el seguimiento y la mejora continua de los estándares de atención y servicio en CLINICAL SPA, se propone establecer un Departamento de Calidad. Este departamento será responsable de monitorear y mejorar continuamente los estándares de calidad, asegurando la capacitación continua del personal y realizando auditorías internas periódicas.

Departamento de calidad establecido. El primer paso es establecer un departamento de calidad responsable de monitorear y mejorar los estándares de atención y servicio. El director general será el responsable de esta tarea y se espera que el departamento esté operativo en un plazo de tres meses. Para ello se asignará un presupuesto inicial y se contratará personal especializado. El éxito de esta actividad se medirá por el desempeño del departamento dentro del plazo especificado. Formación en gestión de calidad.

Una vez creado el departamento de calidad, los empleados recibirán formación continua sobre gestión de calidad y cumplimiento de las normas de higiene. Esta tarea será realizada por el Director de Recursos Humanos, quien realizará programas de formación y cursos de especialización durante seis meses. El objetivo es capacitar al 80% de los empleados en gestión de calidad, asegurando que todos los empleados estén completamente informados y comprometidos con el mantenimiento de los estándares de calidad.

Auditoría interna periódica, Se realizarán auditorías internas periódicas para garantizar que todos los procesos y servicios cumplan con los estándares de calidad. Esta tarea será responsabilidad del Coordinador de Calidad y se realizará de forma continua. Se utilizarán herramientas de auditoría y un equipo dedicado para realizar auditorías trimestrales. Este proceso identificará y corregirá cualquier desviación de los estándares establecidos, asegurando la mejora continua.

- **No se logra establecer con claridad las dependencias en cuanto a lo administrativo y lo asistencial.** Para mejorar la transparencia y la eficiencia organizacional, CLINICAL SPA Cirugía

Estética ha identificado la necesidad de establecer claramente la relación entre las áreas administrativa y clínica. Para abordar esta situación, se propone un enfoque estructural, que incluye cambiar la estructura organizacional, documentar roles y responsabilidades y celebrar reuniones periódicas de coordinación.

Primero, la estructura organizativa de la organización cambiará. Esta tarea está asignada al director de recursos humanos y se completará en dos meses. A través de consultas externas y un análisis interno exhaustivo, se desarrollará una nueva estructura organizacional que refleje claramente los límites de dependencias y responsabilidades entre las diferentes áreas. El éxito de esta acción se medirá por la implementación y comunicación efectiva de la nueva estructura organizacional, asegurando que todos los empleados comprendan la estructura organizacional y su lugar dentro de ella.

Al mismo tiempo, se crearán y distribuirán documentos detallados que describan las funciones y responsabilidades de cada departamento y puesto. Esta fase estará dirigida por el director de RR.HH. y se completará en un plazo de tres meses.

Crear guías de roles y realizar talleres de capacitación será importante para garantizar que todos los empleados tengan una comprensión clara de sus roles y responsabilidades dentro de la organización. Una señal de éxito sería la difusión de un manual funcional actualizado a todos los empleados.

Además, para mejorar la comunicación y coordinación entre el sector administrativo y el sector salud, se realizarán reuniones periódicas entre los responsables de estas áreas. Esta iniciativa será supervisada por el Director Ejecutivo y se implementará de manera continua. Se creará una agenda de reuniones y se utilizará una plataforma de seguimiento para garantizar que las reuniones sean eficientes y efectivas. Las reuniones mensuales de coordinación serán una medida del éxito de esta actividad.

- **El mapa de procesos no permitió identificar todos los procesos que se llevan a cabo dentro de la institución y no es completamente coherente con el organigrama.**

Para mejorar la eficiencia operativa y asegurar el cumplimiento de los procesos y estructuras organizacionales, CLINICAL SPA se propuso una estrategia que incluye la revisión y actualización de mapas de procesos, integrando estos procesos con el sistema de gestión y capacitación de empleados. durante la gestión. El objetivo es ajustar los procesos operativos para que se adapten a la estructura organizativa, aumentando así la cohesión y la eficiencia operativa.

El primer paso es revisar y actualizar el mapa de procesos para garantizar que se alinee con el organigrama y refleje adecuadamente todas las actividades y procesos de trabajo. Esta tarea será responsabilidad del Coordinador de Calidad y se completará en un plazo de cuatro meses. Necesitaremos asesoramiento sobre el proceso y un equipo interno para llevar a cabo esta revisión. El éxito de esta acción se medirá por la efectiva actualización del mapa de procesos.

Se asegurará entonces la integración de todos los procesos indicados en el mapa con el sistema de gestión de calidad de la organización. El director TI liderará esta iniciativa, que se espera que esté completa dentro de seis meses. Se utilizarán recursos como software de gestión y programas de formación para integrar los procesos con los sistemas de gestión.

Mientras que el control de calidad. El factor determinante del éxito será la integración efectiva de estos procesos con el sistema de gestión. Finalmente, se capacitará a los empleados para comprender y utilizar mapas de procesos para mejorar la coherencia y eficiencia operativa. El Director de Recursos Humanos será el responsable de esta tarea y la completará en un plazo de cuatro meses. Se organizarán cursos y talleres para garantizar que el personal esté completamente capacitado. El objetivo es formar al 90% de los empleados en gestión de procesos.

- **No se describen procesos de mantenimiento de las instalaciones físicas o de los equipos de cómputo o de acondicionamiento de las oficinas.** Para garantizar el correcto mantenimiento de las instalaciones y equipos, CLINICAL SPA Hospital de Cirugía Estética ha propuesto un plan

integral que incluye la planificación del mantenimiento preventivo y correctivo, la asignación clara de responsabilidades, y el registro y seguimiento de todas las actividades de mantenimiento.

Estas actividades tienen como objetivo garantizar la continuidad del negocio, la seguridad y la eficiencia de los servicios prestados. En primer lugar, se desarrollará y documentará un plan de mantenimiento preventivo y correctivo de las instalaciones y equipos informáticos. Esta asignación será responsabilidad del Gerente de Operaciones y tendrá una duración de tres meses. Con la ayuda de consultores externos y un equipo de mantenimiento dedicado, se preparará un plan detallado que cubra todas las actividades necesarias para el mantenimiento regular de las instalaciones y equipos. El éxito de esta actividad se medirá por la implementación efectiva del plan de mantenimiento para asegurar la atención oportuna a todas las áreas críticas.

Luego se determinarán las responsabilidades detalladas para implementar y monitorear los procedimientos de mantenimiento. Esta iniciativa estará liderada por el Director de Recursos Humanos y tendrá una duración de dos meses. Se creará un manual de funciones detallado para delinear claramente las responsabilidades de cada miembro del equipo de mantenimiento, asegurando que todos tengan una comprensión clara de sus funciones y responsabilidades. Una señal de éxito será la definición clara de las responsabilidades y la comprensión del personal de dichas responsabilidades, lo cual es fundamental para la implementación exitosa del plan de mantenimiento.

Además, para garantizar el cumplimiento y eficiencia de los trabajos de mantenimiento, se implementará un sistema de registro y seguimiento de todos los trabajos realizados. Esta tarea será asignada al Gerente de Operaciones y se realizará de manera continua. Se utilizará un sistema de grabación digital para registrar todos los trabajos de mantenimiento, garantizando que la documentación esté siempre actualizada y disponible. El éxito de esta acción se medirá por la exactitud y actualización continua de la documentación operativa, que facilitará el seguimiento y la planificación de futuras acciones.

- **No se describen procesos de cumplimiento de dimensiones y diseños en salud de consultorios, salas y lo referente a las instalaciones físicas de CLINICAL SPA.** Para garantizar que las instalaciones de Cirugía Estética de CLINICAL SPA cumplan con los estándares de Salud vigentes, se requiere de un plan integral que incluya inspecciones periódicas, modernización de la infraestructura y capacitación del personal. Este enfoque garantiza que todas las instalaciones cumplan con los requisitos de tamaño y diseño necesarios para mantener altos estándares de salud.

El primer paso de este plan es realizar inspecciones periódicas para garantizar que todas las instalaciones cumplan con los requisitos de tamaño y diseño del código de salud. Esta tarea será responsabilidad del Coordinador de Calidad, quien deberá completarla en un plazo de tres meses y continuar haciéndolo periódicamente. Estas revisiones, utilizando recursos como equipos de auditoría y herramientas de auditoría, identificarán cualquier inconsistencia o desviación de las regulaciones aplicables. El éxito de esta actividad se evaluará mediante auditorías trimestrales que confirmen el cumplimiento de los requisitos reglamentarios. Tan pronto como se descubran incumplimientos durante las inspecciones, se actualizará la infraestructura para eliminar los problemas identificados. Esta asignación estará liderada por el Director de Infraestructura y tendrá una duración de seis meses. Se establecerá el presupuesto de inversiones y se contratarán los expertos necesarios para llevar a cabo la modernización. El objetivo es garantizar que todas las instalaciones sean higiénicas y mantengan altos estándares de higiene. El éxito de esta actuación se medirá por la efectiva actualización de las infraestructuras según la normativa vigente.

Para garantizar el cumplimiento continuo de las normas sanitarias, los diseñadores de instalaciones y el personal de mantenimiento recibirán capacitación sobre las normas actuales. El Director de Recursos Humanos será el responsable de esta tarea y la completará en un plazo de cuatro meses. Se llevarán a cabo cursos y talleres para garantizar que todo el personal clave esté completamente capacitado en estándares de salud. El éxito de esta acción se medirá por la formación 100% completa del personal clave.

3 Conclusiones

El impacto de la valoración financiera en el proceso de toma de decisiones: la valoración Financiera de la IPS Clinical Spa Cirugía Plástica & Láser Ltda. El uso de métodos de flujo de caja descontado es una herramienta importante para la alta gerencia. Este análisis financiero proporciona información sobre el valor actual y proyectado de la empresa, facilitando decisiones estratégicas informadas sobre inversiones, apalancamiento y ventas potenciales. Al obtener una visión clara y objetiva del valor de su negocio, podrá desarrollar estrategias que maximicen la competitividad y la rentabilidad.

El resultado del presente ejercicio arrojó una valoración importante que se traduce en generación de valor y riqueza para los accionistas, adicional a ello la importante toma de decisiones, al diversificar su portafolio y ajustando su estructura de costos.

La valoración financiera en la que se basa la evaluación: el diagnóstico financiero realizado de 2019 a 2022 determina la situación actual de la empresa en términos de liquidez, pasivos y rentabilidad. Este análisis es importante para identificar fortalezas y debilidades y tomar medidas correctivas en consecuencia. Los indicadores financieros analizados muestran tendencias favorables en varios aspectos, lo que representa una base confiable para pronosticar los flujos de caja futuros.

Estrategia empresarial para la sostenibilidad y la creación de valor: las estrategias propuestas en la evaluación financiera apuntan a incrementar la sostenibilidad y el valor de IPS Clinical Spa. Esto incluye optimizar recursos, ajustar estructura de costos, diversificación de portafolio, mejorar la gestión financiera y explorar nuevas oportunidades de mercado. La implementación de estas estrategias puede ayudarlo a mejorar la gestión del flujo de efectivo, reducir el riesgo y aumentar la capacidad de su empresa para crear valor a largo plazo.

La importancia de una información financiera completa y precisa: La exactitud y confiabilidad de la información financiera utilizada en la valoración es esencial para obtener resultados confiables. La integridad de los datos financieros de IPS Clinical Spa nos permitió estimar con

precisión su valor comercial. Esto resalta la importancia de mantener registros financieros detallados y actualizados para futuros procesos de valoración.

Relevancia del método de flujos de caja descontados: el método de flujo de caja descontado (DCF) ha demostrado ser una herramienta eficaz para valorar IPS Clinical Spa. Este enfoque le permite realizar una evaluación detallada y realista de los flujos de efectivo futuros y del valor presente. La aplicación del DCF ha ayudado a identificar los componentes clave que afectan el valor de una empresa, incluido su costo de capital y los riesgos asociados con él. Esta metodología proporciona una base confiable para la planificación financiera y la formulación de estrategias a largo plazo.

La relevancia del entorno económico para el sector salud: el análisis contextual y económico tiene un impacto significativo en la evaluación del entorno macroeconómico y la evaluación de la gestión de la salud en el campo de la salud. Factores como la evaluación monetaria, la inflación, la inflación, la inflación y las políticas reguladoras tienen un impacto directo en la estabilidad y el crecimiento de la empresa. Además, a medida que la industria se vuelve más competitiva y aumenta la necesidad de innovación, IPS Clinical Spa debe adaptarse continuamente para seguir siendo competitivo. Las inversiones en tecnología, infraestructura mejorada y capacitación de empleados son esenciales para abordar estos desafíos y aprovechar las oportunidades de expansión en el mercado de la salud.

Impacto en la Comunidad y el Sector Salud Regional: la valoración de IPS Clinical Spa también destaca su impacto positivo en la economía local de San Juan de Pasto y el sector salud regional. Al atraer empleos e inversiones, la compañía tiene un gran impacto en la economía local. La evaluación de la empresa no solo fortalece el futuro de la empresa, sino que fortalece la posición de un actor importante para mejorar la calidad de los servicios médicos y el fortalecimiento económico de la comunidad general.

La Implementación de estrategias según la entrevista: la implementación de estrategias específicas para la reducción de deudas pendientes, la optimización del portafolio de servicios, la mejora de la claridad organizacional, y el mantenimiento y modernización de infraestructuras

permitirá a CLINICAL SPA Cirugía Plástica optimizar su eficiencia operativa y financiera. Estas medidas, acompañadas de una capacitación exhaustiva del personal en gestión de calidad, procesos y normas sanitarias, garantizarán el cumplimiento de las normativas vigentes y mantendrán altos estándares de higiene y seguridad. En conjunto, estas acciones fortalecerán la operatividad de la organización, mejorarán la satisfacción y confianza de los pacientes y el personal, y consolidarán la reputación de CLINICAL SPA como un centro de excelencia en cirugía plástica.

4 Recomendaciones

La información Financiera de empresa es la base fundamental de todo diagnóstico, análisis, valoración y estrategias; la cual debe ser lo más real y confiable.

La valoración empresarial, es una herramienta importante para la toma de decisiones desde la alta gerencia.

Es indispensable que las estrategias sean alcanzables con el fin de optimizar el capital de trabajo en las empresas, con el fin de que este no genere recursos ociosos sino apalanque su operación, inversión y financiación.

Siempre es importante tener en cuenta factores internos como externos.

Es importante que, al realizar comparaciones financieras, que estas deben ser realizadas de manera periódica y en periodos más cortos, con empresas del mismo sector.

El apalancamiento es fundamental en todas las organizaciones, se debe analizar la ponderación más eficiente referente a el apalancamiento propio o con terceros.

Crear valor en la empresa, debe ser el objetivo fundamental.

La liquidez es oxígeno para las empresas

La salud de una empresa depende de decisiones administrativas y financieras, que en conjunto representan las fuerzas de cada uno de los colaboradores.

Referencias bibliográficas

- Amaya Chapa, Nestor E. (2009). *Valoración de Empresas*. Universidad Nacional del Callao, Lima Perú. <https://es.scribd.com/document/488036360/Separa-1-valoracion-de-empresas-Original-1>
- Arias Montoya, L., Portilla, L. M., y Fernández Henao, S. A. (2008). *Metodología de valoración para empresas pequeñas*. Scientia Et Technica, 2(39). <https://doi.org/10.22517/23447214.3225>
- Arias Montoya L., Portilla de Arias L., y Castaño, Juan C., (2011). Valoración financiera de empresas pymes del subsector trilla de café en Colombia. <https://revistas.utp.edu.co/index.php/revistaciencia/article/view/565>
- Ballesteros. C. (2023). *Implementación del indicador de capital de trabajo neto operativo (KTNO) en la empresa promotora de comercio social para los años 2022 a 2023*. [Tesis de pregrado a Institución Universitaria Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas] <https://dspace.tdea.edu.co/bitstream/handle/tdea/3697/IMPLEMENTACI%C3%93N%>
- Bancolombia (2023) *Tabla de indicadores Macroeconómicos* <https://www.bancolombia.com/empresas/capital-inteligente/investigaciones-economicas/publicaciones/tablas-macroeconomicos-proyectados>
- Barney, J., & Hesterly, W. (2018). *Estrategia y ventaja competitiva*. Pearson Education. Dirección de marketing. Pearson Educación. Ross, S. A., Westerfield, R. W., & Jordan, B. D. (2018). *Fundamentos de finanzas corporativas*. McGraw-Hill.
- Bastidas García, Yhony Estivel. (2019). Departamento de Planeación Institucional, Cámara de Comercio de Pasto. *Informe de Coyuntura Económica*. Pasto <https://ccpasto.b-cdn.net/wp-content/uploads/2022/06/3.ESTUDIO-ECONOMICO-2019.pdf>

- Bedoya Ríos, B. E., Montoya Marulanda, A., y Soto Correa, L. N. (2019). *Valoración de empresas: evidencia empírica en el sector salud*. Escenarios: Empresa Y Territorio, 8(11).
<http://esumer.edu.co/revistas/index.php/escenarios/article/view/10>
- Berman, K., Knight, J., & Case, J. (2017). *Financial intelligence for entrepreneurs: What you really need to know about the numbers*. Harvard Business Review Press.
- Brealey, R. A., Myers, S. C., & Allen, F. (2018). *Principles of corporate finance*. McGraw-Hill Education.
- Brigham, E. F., y Ehrhardt, M. C. (2011). *Financial management: Theory and practice*. Cengage Learning.
- Brigham, E. F., y Ehrhardt, M. C. (2014). *Financial management: Theory and practice* (14th ed.). Cengage Learning.
- Brigham, E. F., & Houston, J. F. (2018). *Fundamentals of financial management* (15th ed.). Cengage Learning.
- Brown, P. E. (2015). *Deductive approach in financial research: Ensuring rigor in valuation studies*. Journal of Finance and Investment, 42(3), 67-82.
- Calderón, F. P., & Valero, L. R. (2018). *Valoración de una empresa promotora de salud en Colombia por flujo de caja descontado*. [Tesis, Universidad EAFIT, Cundinamarca, Bogotá.]
<http://hdl.handle.net/10784/13496>
- Cámara de Comercio de Pasto. (2019). *Estudio del sector salud en el departamento de Nariño*.
<https://www.ccpasto.org.co/wpcontent/uploads/2019/08/Estudio-Sector-Salud-Departamento-deNari%C3%B1o.pdf>

- Chopra, S., y Meindl, P. (2016). *Supply chain management: Strategy, planning, and operation*. Pearson.
- Christensen, C. M., Raynor, M. E., y Mc Donald, R. (2015). *What is disruptive innovation*. *Harvard Business Review*, 93(12), 44-53. content/uploads/2019/08/Estudio-Sector-Salud-Departamento-de-Nari%C3%B1o.pdf
- Copeland T.E., Koller Tim y Murrin Jack. (2004), *Valoración Medición y gestión del valor* Ediciones Deusto. McKinsey y Company. Inc., p.61
- Correa García, J. A. (2007). *Análisis comparativo: el Ebitda y el flujo de caja libre —FCL— y su aplicación en la gestión financiera empresarial*. *Revista Internacional Legis de Contabilidad y Auditoría*.
- Damodaran, A. (2012). *Investment valuation: Tools and techniques for determining the value of any asset*. John Wiley & Sons.
- David, F. R., David, F. R., y David, F. R. (2017). *Strategic management: A competitive advantage approach, concepts and cases* (16th ed.). Pearson.
- David, Fred (2003). *Conceptos de Administración estratégica*. Novena edición. Editorial Pearson Hall. México.
- De Anais Suarez, y A.T. Valencia J.L.T. (2019). *Diseño de un modelo de evaluación y medición de la madurez organizacional en gestión de proyectos y aplicación a empresas colombianas*. Digital Object Identifier. <http://dx.doi.org/10.18687/LACCEI2019.1.1.385> ISBN: 978-0-9993443-6-1 ISSN: 2414-6390
- Ehrhardt Michael CX y Brigham Eugene F., (2020). *Finanzas corporativas*, 2a. edición. CENGAGE. Learning. https://cdn-cms.f-static.com/uploads/2230225/normal_5cef0106473dc.pdf

Elizondo, Alan y Altman, Edward (2003). *Medición Integral del Riesgo de Crédito*. Limusa. p. 200

Epstein, M. J., y Buhovac, A. R. (2014). *Making sustainability work: Best practices in managing and measuring corporate social, environmental, and economic impacts*. Berrett-Koehler Publishers.

Fernández, P. (2010). *Valoración de empresas: 2ª Edición*. IESE Business School-Universidad de Navarra.

García, E. (2018). *Análisis financiero y diagnóstico empresarial*. Ediciones Deusto.

García, J. (2017). *Contribución de las IPS al desarrollo económico de Nariño: estudio de caso en el municipio de San Juan de Pasto*. [Tesis de pregrado, Universidad de Nariño, Colombia]. <https://ccpasto.b-cdn.net/wp-content/uploads/2022/06/3.ESTUDIO-ECONOMICO-2019.pdf>

García, S. A. (2018). *Modelo de valoración financiera para una pequeña y mediana empresa (PYME) en Colombia*. Espacios, 39 (42). [Universidad de Medellín], <https://investigaciones-pure.udemedellin.edu.co/en/publications/modelo-de-valoraci%C3%B3n-financiera-para-una-peque%C3%B1a-y-mediana-empres>

Geldres del Carpio, Francys. S., (2021). *Valoración de pequeñas empresas mediante el flujo de caja descontado*. [Trabajo de grado. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC)] <http://hdl.handle.net/10757/659170>

Gitman, Lawrence. J. (2003). *Principios de Administración Financiera*. Décima edición Person Educación México.

Gitman, Lawrence J., y Zutter Chad J. (2019). *Principios de finanzas gerenciales*, 15ª edición. Publicado por Pearson. http://library.santhigiribschool.com/UploadedFiles/Books/Book_PDF

Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2015). *Principles of managerial finance* (14th ed.). Pearson.

Grant, R. M. (2016). *Contemporary strategy analysis: Text and cases edition* (9th ed.). Wiley.

Guijarro Tarradellas, Ester; Babiloni Griñón, María Eugenia; Canós Darós, Lourdes; Santandreu Mascarell, Cristina (2016). *El Análisis y la Descripción de Puestos de Trabajo*.
<http://hdl.handle.net/10251/69160>

Gutiérrez Urzúa, Mauricio y Sáez Venegas, Niksa. (2019). *Horizontes Empresariales*; Vol. 18 Núm. 2; pp. 55-79 [Trabajo de grado. Universidad Católica de Chile]
<https://revistaschilenas.uchile.cl/handle/2250/122297>

Heizer, J., y Render, B. (2018). *Operations management: Sustainability and supply chain management*. Pearson.

Hitt, M. A., Ireland, R. D., y Hoskisson, R. E. (2017). *Strategic management: Concepts and cases: Competitiveness and globalization*. Cengage Learning.

Hornngren, C. T., Sundem, G. L., & Stratton, W. O. (2018). *Introduction to management accounting* (16th ed.). Pearson.

Ittelson, T. R. (2009). *Financial statements: A step-by-step guide to understanding and creating financial reports*. Career Press.

Johnson, R. A., Boucher, T. O., & Sakakibara, R. (2012). *Risk and return*. *Journal of Financial Economics*, 61(2), 217-238.

Johnson, R. B., y Onwuegbuzie, A. J. (2004). Mixed methods research: A research paradigm whose time has come. *Educational researcher*, 33(7), pp. 14-26.

Juran, J. M., y Gryna, F. M. (1993). *Juran's quality control handbook*. McGraw-Hill.

- Keown, A. J., Martin, J. D., Petty, J. W., & Scott, D. F. (2014). *Foundations of finance: The logic and practice of financial management* (8th ed.). Pearson.
- Kieso, D. E., Weygandt, J. J., & Warfield, T. D. (2016). *Intermediate accounting*. John Wiley & Sons.
- Kotler, P y Armstrong, G. *Fundamentos de marketing*. Decimoprimer edición PEARSON EDUCACIÓN, México, 2013 ISBN: 978-607-32-1722-4
https://frrq.cvg.utn.edu.ar/pluginfile.php/14584/mod_resource/content/1/Fundamentos%20del%20Marketing-Kotler.pdf
- Kotler, P., Kartajaya, H., y Setiawan, I. (2017). *Marketing 4.0: Moving from Traditional to Digital*. John Wiley & Sons., p. 207
- Martínez, J. (2016). *Modelo de gestión financiera basado en la optimización de las necesidades operativas de fondos: el caso de las empresas farmacéuticas en España*. [Tesis Doctoral, Universidad Complutense de Madrid]. Repositorio institucional: <https://eprints.ucm.es/40638/1/T38190.pdf>
- Marx, K. (2010). *El capital. Crítica de la economía política*. 1ra Edición. Volumen 1. Fondo de Cultura Económica. México., p. 213
- Ministerio de Salud y Protección Social, 2023., *Radicación Proyecto de Ley Por medio de la cual se transforma el Sistema de Salud y se dictan otras disposiciones*. <https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/DE/proyecto-ley-reforma->
- Moreno Chachanoy, M., y Arroyave Cataño, E. T. *Herramientas de prospectiva aplicadas a un modelo de valoración de empresas mediante el método de flujo de caja libre descontado*. *Espacios*, 40(43), Artículo 6. [Artículo, Universidad de Medellín] <https://investigaciones->

pure.udemedellin.edu.co/es/publications/herramientas-de-prospectiva-aplicadas-a-un-modelo-de-valoraci%C3%B3n-d

Narváez Licerias, A. (2009). *Valoración de empresas: en busca del precio justo Contabilidad y Negocios*, vol. 4, núm. 7 [Pontificia Universidad Católica del Perú] <https://www.redalyc.org/pdf/2816/281621749004.pdf>

Nava Rosillón, Marbelis Alejandra. (2014). *Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente*. Revista Venezolana de Gerencia (RVG. ° 48, 2009, 606 - 628Universidad del Zulia (LUZ).

Penman, S. H. (2013). *Financial statement analysis and security valuation* (5th ed.). McGraw-Hill/Irwin.

Petty, J. W., Titman, S., Keown, A. J., & Martin, P. (2015). *Financial management: Principles and applications*. Pearson Australia.

Ponce, H (2007). *La matriz FODA: una alternativa para realizar diagnósticos y determinar estrategias de intervención en las organizaciones productivas y sociales*. ESCA Santo Tomás. "Contribuciones a la Economía" ISSN 1696836 <https://eco.mdp.edu.ar/cendocu/repositorio/00290.pdf>

Porter, M. (1980). *Las cinco fuerzas de Porter*. UDGVIRTUAL. http://biblioteca.udgvirtual.udg.mx/jspui/bitstream/123456789/3043/3/Modelo_cinco_fuerzas_Porter%20%281%29.pdf

Porter, M. E. (1985). *Ventaja Competitiva: Creación y sostenimiento de un rendimiento superior*. Editorial CECSA.

Porter, M. E. (1998). *Competitive advantage: Creating and sustaining superior performance*. Simon and Schuster.

Pratt, S. P., Reilly, R. F., y Schweih, R. P. (2018). *Valuing a business: The analysis and appraisal of closely held companies*. McGraw Hill Professional.

Ramírez, A. A. (2007). *Valoración de Empresas y Gestión Basada en el Valor*. Madrid: Paraninfo.
Repositorio académico UPC.
https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/659170/Geldres%20del_

Riascos., et al., (2003), *Valoración empresarial a la IPS Clinical SPA Cirugía Plástica & Láser Ltda. Un análisis financiero y de mercado*. Travesía emprendedora 7 volumen No.2.

Riascos Araujo, A. D., y Saenz Córdoba, Jairo. S. (2019). *La valoración de empresas como estrategia para la eficiencia en la gestión de sus activos*.
<https://revistasdigitales.upec.edu.ec/index.php/sathiri/article/view/888/2220>

Rita Ficco, C., Werbin, E., Díaz, M., y Prieto Moreno, M. B. (2021), Artículo. *Relevancia de los intangibles para la valoración de las acciones de las empresas en el mercado, evidencias desde el contexto argentino*. Revista. Contaduría y administración Vol. 66 Núm. 3 Pág. 6-0 [Universidad Nacional de Río Cuarto, Universidad Nacional de Córdoba]
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8147778>

Robbins Stephen P.y Coulter Mary (2018), *Administración*. 13e.Person. México.

Rosillón, M. A. (2009) *Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente*. Revista Venezolana de Gerencia. SCIELO.
https://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1315-99842009000400009

Ross, S. A., Westerfield, R. W., y Jordan, B. D. (2013). *Fundamentos de finanzas corporativas*. McGraw Hill.

Ross, S. A., Westerfield, R. W., & Jordan, B. D. (2016). *Fundamentos de Finanzas Corporativas*. McGraw-Hill.

- Ross, S. A., Westerfield, R. W., y Jordan, B. D. (2020). *Fundamentos de finanzas corporativas*. McGraw-Hill., México., p. 970.
- Samuelson, P. y Nordhaus, W. (2010). *Economía*. Decimoctava edición. McGraw-Hill. Madrid, España., p. 220.
- Schein, EH y Schein, PA (2017) *Cultura organizacional y liderazgo*. Quinta edición, Wiley & Sons, San Francisco.
- Schermerhorn, J. R., Davidson, P., & Woods, P. G. (2014). *Management* (12th ed.). Wiley.
- Stevenson, W. J. (2018). *Operations management*. McGraw-Hill.
<https://www.scirp.org/reference/referencespapers?referenceid=3265631>
- Trochim, W. M. (2006). *The research methods knowledge base*. Cengage Learning.
- Van Horne, J. C., y Wachowicz, J. M. (2010). *Fundamentos de Administración Financiera*. Decimotercera edición. PEARSON EDUCACIÓN, Prentice Hall. México, p. 744.
- Vega, Francy P., y Aroca, Lina R. (2018) *Valoración de una empresa promotora de salud en Colombia por método de flujo de caja descontado*. <http://hdl.handle.net/10784/13496>
- World Economic Forum. (2019). *The global competitiveness report 2019*. Geneva, Switzerland.
<https://santandercompetitivo.org/biblioteca-de-documentos/competitividad-general/wef-the-global-competitiveness-report-2019pdf/>
- Zambrano Solorzano, Verónica S. (2019). *Valoración financiera de la empresa C&S Technology S.A. a través de la aplicación del método de flujos de caja descontados.*, p.108. [Tesis Maestría Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador]. <http://hdl.handle.net/10644/6652>

Anexos

Anexo A. Matriz de coherencia

Título: Valoración Empresarial Mediante Flujo de Caja Descontado a la IPS Clinical SPA Cirugía Plástica & Laser Ltda.

Clase	Formulación	Objetivo	Hipótesis
General	¿Cuál es el valor empresarial mediante el método de flujo de caja descontado de la IPS Clinical SPA Cirugía Plástica & Laser LTDA, año 2023?	Determinar el valor empresarial mediante el método de flujo de caja descontado de la IPS Clinical SPA Cirugía Plástica & Laser LTDA, año 2023.	La Valoración Empresarial en la IPS CLINICAL SPA CIRUGIA PLASTICA & LASER LTDA puede mejorar significativamente la eficiencia de la toma de decisiones al generar estrategias rentables y sostenibles en el tiempo.
Específicos		Realizar un diagnóstico financiero de la IPS Clinical SPA Cirugía Plástica & Laser LTDA, en el período 2019-2022	
		Desarrollar el proceso de valoración empresarial mediante el método de flujo de caja descontado de la IPS Clinical Spa Cirugía Plástica & Laser Ltda.	

Plantear estrategias empresariales a la alta gerencia que le permita mejorar la toma de decisiones, con base en el proceso de valoración financiera presentado

Anexo B. Matriz Operación De Variables.

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores
Diagnostico empresarial	Conjunto de estudios que permiten recopilar información, organizarla y obtener el estado actual de una empresa.	Estados Financieros	Estado de resultados Estado de situación financiera Flujo de caja	de Ratio de Liquidez de Índice de rotación de Rotación de cartera de Rotación de proveedores de Rotación de inventarios de Capital de trabajo de Ratio de endeudamiento ROA ROE
Valoración empresarial	Herramienta de planificación y gestión de negocios a mediano y largo plazo; teniendo como base el capital de una empresa y que se puede generar a partir de distintas metodologías de	Flujo de caja y descontado	Diagnostico financiero Proyecciones financieras CAPM Valor presente a perpetuidad	IND. Actividades de Inversión NIND de Actividades de Financiación Ind. Actividades de Operación

	valoración, para la creación de valor y permanencia en el tiempo, ya sea para beneficios internos o externos.			EVA
Estrategias empresariales	Un conjunto de decisiones y acciones planificadas que una empresa lleva a cabo para lograr sus objetivos a corto, mediano y largo plazo.	Planificación financiera	Operación Inversión Apalancamiento	Rentabilidad Liquidez Crecimiento Empresarial


Anexo C. Presupuesto

Concepto	Unidad	Costo unitario	Costo total pesos col
Generales			
Transporte	80	2.300,00	184.000,00
Papelería	500	100,00	50.000,00
Procesamiento de la información	1	20.000,00	20.000,00
Diseño trabajo final	1	10.000,00	10.000,00
Alquiler ayudas audiovisuales	1	80.000,00	80.000,00
Otros	2	50.000,00	100.000,00
		Total	444.000,00

Anexo D. Cronograma trabajo de grado.

TIEMPO MESES 2022 - 2023	NOVIEMBRE				DICIEMBRE				ENERO				FEBRERO				MARZO				ABRIL				MAYO				JUNIO				JULIO				AGOSTO				SEPTIEMBRE				OCTUBRE			
ETAPAS	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Diseño de propuesta	■	■																																														
Presentación propuesta			■	■																																												
Recolección de la información					■	■	■	■	■	■	■	■																																				
Diseño proyecto									■	■	■	■																																				
Análisis de estados financieros													■	■																																		
Presentación proyecto																	■																															
Corrección proyecto																					■	■	■																									
Investigación fuentes secundarias																									■	■	■																					
Clasificación material																													■	■	■	■																
Sustentación avance																																																
Corrección proyecto																																																
Tratamiento de la información																																																
Análisis e interpretación																																																
Redacción preliminar																																																
Transcripción																																																
Elaboración informe final																																																
Revisión, detalles y ajustes finales.																																																
Sustentación final																																																

Anexo E. Carta de autorización y confidencialidad

	Formato de compromiso de confidencialidad	Código:001
	Procedimiento	Relacionado:
	Investigación “Valoración Empresarial”	Versión.001
		Páginas: 1-4

Por el presente documento, los suscritos **CAMILO ESTEBAN CORTES, MARCO TOBAR PRADO** y **ANDRESFELIPE RIASCOS** mayores de edad y domiciliados en la ciudad de Pasto, identificados con cédula de ciudadanía conforme aparece al pie de sus correspondientes firmas, actuando en representación propia, nos permitimos suscribir el presente compromiso de confidencialidad, el cual se regirá por las siguientes cláusulas, previas las siguientes

Consideraciones

Teniendo en cuenta que, para el ejercicio de las funciones u obligaciones durante la vigencia de la investigación titulada “Valoración empresarial de Clinical Spa Cirugía Plástica & Laser Ltda. en la ciudad de Pasto”, me será suministrada información institucional, que puede ser catalogada como privada o semiprivada de acuerdo a las definiciones establecidas por medio del Reglamento Interno, me comprometo a guardar estricta reserva y secreto en relación con la información que me sea suministrada por Clinical Spa Cirugía Plástica & Laser Ltda., por lo tanto, suscribo lo consignado en las siguientes

Cláusulas

PRIMERA. OBJETO. El objeto del presente compromiso es fijar los términos y condiciones bajo los cuales se mantendrá la confidencialidad de los datos e información intercambiados o generados directa o indirectamente en el desarrollo de la investigación titulada “Valoración empresarial de

Clinical Spa Cirugía Plástica & Laser Ltda. en la ciudad de Pasto”, incluyendo cualquier información de naturaleza financiera, técnica, administrativa, económica, jurídica y de cualquier otra naturaleza que le suministre la institución, incluyendo así mismo cualquier tipo de información que sea generada o gestionada por éste, con independencia del medio en el cual se encuentre soportada (papel, CD, medio audiovisual, disco óptico, documento microfilmado, medio electrónico o digital, etc.).

SEGUNDA. CONFIDENCIALIDAD. Me comprometo a mantener en estricta confidencialidad cualquier información intercambiada, generada, o gestionada con Clinical Spa. Se considera también información confidencial:

a) aquella que como conjunto o por la configuración o estructuración exacta de sus componentes, no sea generalmente conocida entre los expertos en los campos correspondientes, b) Documentación SGC, Manual de Calidad, Indicadores de gestión de Calidad, Guías Protocolos, Procedimientos, Procesos, Instructivos, Registros, c) Documentación de Programa de seguridad del paciente, Sistema de Gestión de Seguridad y salud en el trabajo, Planes de Emergencia, Protocolos de Humanización, Protocolos de Priorización de Servicios, mapas de Riesgos, Plan Estratégico Institucional y todo documento controlado en SGC en los diferentes procesos d) la que posee acceso restringido para ciertas personas, Así mismo se mantendrá en estricta confidencialidad todos los archivos, documentos, formatos, protocolos, generados en software asistencial y contable, igualmente documentos de tipo administrativo y comercial. Lo anterior con sujeción a las normas internas de Clinical Spa.

TERCERA. PROHIBICIONES. Acepto que me queda prohibido adelantar las siguientes actividades: vender, publicar, entregar a terceros, hacer uso indebido, no dar la protección adecuada y resguardar para sí mismo copias de la información suministrada por Clinical Spa o producida en vigencia de la investigación titulada “Valoración empresarial de Clinical Spa Cirugía Plástica & Laser Ltda. en la ciudad de Pasto”,

CUARTA. DURACION. El presente compromiso rige desde la fecha de su suscripción y hasta la culminación de la investigación titulada “Valoración empresarial de Clinical Spa Cirugía Plástica

& Laser Ltda. en la ciudad de Pasto”, en todo caso la información financiera requerida por los señores **CAMILO ESTEBAN CORTES, MARCO TOBAR PRADO** y **ANDRES FELIPE RIASCOS** podrá ser suministrada hasta el día treinta y uno (31) de diciembre del año dos mil veintitrés (2023), y se aplicará inclusive respecto de modificaciones a las responsabilidades, actividades u obligaciones sobrevinientes que pueda llegar a tener la investigación en comento.

En el momento de la finalización de la investigación titulada “Valoración empresarial de Clinical Spa Cirugía Plástica & Laser Ltda. en la ciudad de Pasto”, se deberá devolver a Clinical Spa toda la información recibida, generada o gestionada durante la vigencia de la misma y se respetará el carácter confidencial de la información que le fue suministrada por un período de 2 años, sin perjuicio de la información que no deba ser divulgada bajo ningún motivo, conforme al consentimiento informado suscrito entre las partes intervinientes.

PARÁGRAFO: Para todos los efectos de que trata la presente cláusula, la Clínica Spa Cirugía Plástica & Láser Ltda., permitirá libremente el acceso de su información financiera cuando sea requerida por los señores **CAMILO ESTEBAN CORTES, MARCO TOBAR PRADO** y **ANDRES FELIPE RIASCOS** sin detrimento de limitar el alcance de la investigación “Valoración empresarial de Clinical Spa Cirugía Plástica & Laser Ltda. en la ciudad de Pasto” durante el tiempo establecido en la cláusula descrita en precedencia.

QUINTA. INCUMPLIMIENTO. Me hago responsable de todos los daños y perjuicios que para Clinical Spa Cirugía Plástica & Laser Ltda. se deriven como consecuencia del incumplimiento doloso o culposo de dicha obligación y me obligo a resarcir plenamente los perjuicios por daño emergente y lucro cesante que llegare a ocasionarla revelación, divulgación o utilización impropia realizada de la información, sin perjuicio de las demás acciones a que haya lugar.

Para constancia y en señal de aceptación, se firma el presente compromiso, en la ciudad de Pasto a los 08 días del mes de noviembre del 2022


Firma:


Nombre: **CAMILO ESTEBAN CORTES.**

C.C. No. 1.085.295.980 de Pasto.Teléfono: 3006536700.

Dirección: Cra 44 No. 20b – 45 Barrio Morasurco.Ciudad: San Juan de Pasto.

Firma:


Nombre: **MARCO TOBAR PRADO.**

C.C. No. 1.085.904.203 de Ipiales.Teléfono: 3176817981.

Dirección: Condominio Monterrey Torre 3 Apto 801.Ciudad: San Juan de Pasto.

Firma:


Nombre: **ANDRES FELIPE RIASCOS.**

C.C. No. 1.085.326.441.

Teléfono: 3166196616.

Dirección: Tamasagra uno manzana 29 casa 2.Ciudad: San Juan de Pasto.