

**Evaluación Financiera de la empresa Del Sector Salud Clinimágenes – Tuluá Valle del
Cauca**

John Edier Gómez Gaviria



Unidad Central del Valle del Cauca

Facultad de Ciencias Administrativas Económicas y Contables (FACAEC)

Contaduría Pública

Tuluá, Colombia

2023

**Evaluación Financiera de la empresa Del Sector Salud Clinimágenes – Tuluá Valle del
Cauca**

John Edier Gómez Gaviria

Trabajo de grado presentado para optar el título de Contador Público

Asesor: Diana Patricia Cano Márquez, Magister (MSc) en Organización de Empresas y Proyectos

Industriales



Unidad Central del Valle del Cauca

Facultad de Ciencias Administrativas, Económicas y Contables

Contaduría Pública

Tuluá, Colombia

2023



Biblioteca Néstor Grajales López

Repositorio Institucional Unidad Central del Valle del Cauca

<http://repositorio.uceva.edu.co:8080/>

Unidad Central del Valle del Cauca

www.uceva.edu.co

Revistas científicas - <http://revistas.uceva.edu.co/index.php/magnascientia>

Agradecimientos

En la cumbre de este proyecto, queremos destacar a quienes nos brindaron de su apoyo y colaboración para lograr llegar a este punto, por tal motivo este espacio es para mostrar nuestro agradecimiento a aquellas personas y entidades que nos brindaron su conocimiento, apoyo y tiempo.

Queremos iniciar agradeciendo inmensamente a nuestra profesora: Diana Patricia Cano Márquez por aceptar la dirección de este proyecto, por cada recomendación que nos brindó para organizar de una manera más clara nuestro proyecto y lograr estructurar un documento con gran valor académico y profesional.

En relación con el desarrollo del proyecto queremos agradecer: Diana Patricia Cano Márquez y en especial a la señora Victoria Eugenia Flórez Gómez (Directora General) quien desde un inicio nos brindó su tiempo y nos abrió las puertas de su empresa Clinimágenes del municipio de Tuluá Valle del Cauca.

Nota de aceptación

Firma del presidente del Jurado

Firma del Jurado

Firma del Jurado

Tabla de Contenido

| | |
|--|-----------|
| Resumen | 12 |
| Abstract | 13 |
| Introducción | 14 |
| CAPITULO UNO | 18 |
| 1.1 Definición del problema | 18 |
| 1.1.1 Planteamiento del problema..... | 18 |
| 1.1.2 Formulación del problema | 18 |
| 1.1.3 Sistematización del problema | 19 |
| 1.2 Justificación | 20 |
| 1.3 Objetivos..... | 22 |
| 1.3.1 Objetivo General | 22 |
| 1.3.2 Objetivos específicos | 22 |
| 1.4 Marcos de referencia | 23 |
| 1.4.1 Marco teórico | 23 |
| 1.4.2 Marco Histórico | 27 |
| 1.4.3 Marco conceptual..... | 30 |
| 1.4.4 Marco contextual | 33 |
| 1.4.5 Marco tecnológico | 35 |
| 1.4.6 Marco Legal | 37 |
| 1.5 Metodología..... | 40 |
| 1.5.1 Diseño de la investigación | 41 |
| 1.5.2 Etapas de la investigación..... | 41 |
| CAPITULO DOS | 43 |
| 2.1. Identificar y evaluar las problemáticas del sector salud en el municipio de Tuluá Valle del Cauca y en la empresa. | 43 |
| 2.1.1. Demografía y Población | 44 |
| 2.1.2. Socioeconómicas..... | 48 |
| 2.1.3. Salud | 49 |
| 2.1.4. Problemáticas identificadas en la empresa Clinimágenes del municipio de Tuluá Valle. 50 | |
| 2.2. Realizar un diagnóstico de los últimos 5 años de los estados financieros de la empresa Clinimágenes. | 64 |
| 2.1.1. Estado de situación financiera al 31 de diciembre 2018 y 31 de diciembre de 2017 65 | |
| 2.1.2. Estado de resultados al 31 de diciembre 2018 y 31 de diciembre de 2017 | 67 |
| 2.1.3. Estado de situación financiera al 31 de diciembre 2019 y 31 de diciembre de 2020 68 | |
| 2.1.4. Estado de resultados al 31 de diciembre 2019 y 31 de diciembre de 2020 | 70 |
| 2.1.5. Estado de situación financiera al 31 de diciembre 2020 y 31 de diciembre 2021 | 71 |
| 2.1.6. Estado de resultados al 31 de diciembre 2020 y 31 de diciembre de 2021 | 73 |

| | |
|---|------------|
| 2.3. Medir y controlar mediante indicadores financieros los procesos ejecutados por la empresa Clinimágenes en Tuluá – Valle. | 74 |
| 2.3.1. Indicadores financieros para el año 2017-2018 | 76 |
| 2.3.2. Indicadores financieros para el año 2019-2020 | 84 |
| 2.3.3. Indicadores financieros para el año 2020-2021 | 92 |
| 2.4. Determinar razones financieras macro-inductores, con análisis vertical y horizontal, que permitan generar valor a la empresa Clinimágenes..... | 99 |
| 2.4.1. Macroinductores | 101 |
| 2.4.2. ROA | 102 |
| 2.4.3. Flujo de Caja Libre | 104 |
| CONCLUSIONES..... | 109 |
| RECOMENDACIONES..... | 112 |
| Bibliografía | 113 |

Lista de tablas

| | |
|--|----|
| Tabla 1 Población étnica del municipio de Tuluá Valle del Cauca | 46 |
| Tabla 2 Total registros de Sisbén del municipio de Tuluá Valle del Cauca | 46 |
| Tabla 3 Grupo de Sisbén del municipio de Tuluá Valle del Cauca | 47 |
| Tabla 4 Aseguramiento en Salud del municipio de Tuluá Valle del Cauca..... | 49 |
| Tabla 5 Identificación de las Fortalezas | 51 |
| Tabla 6 Identificación de las Debilidades | 51 |
| Tabla 7 Identificación de las Oportunidades..... | 51 |
| Tabla 8 Identificación de las Amenazas..... | 52 |
| 3. Tabla 9 Fusiones recomendadas | 52 |
| Tabla 10 Matriz DOFA Para la Formulación de Necesidades de la empresa Clinimágenes | 53 |
| Tabla 11 Formulación de Estrategias FO | 55 |
| Tabla 12 Formulación de Estrategias DO | 56 |
| Tabla 13 Formulación de Estrategias FA | 57 |
| Tabla 14 Formulación de Estrategias DA | 58 |
| Tabla 15 Selección de las Mejores Estrategias para la empresa Clinimágenes del municipio de Tuluá..... | 60 |

Lista de figuras

Figura 1 Portada Normas APA séptima edición 2020 en inglés.. **¡Error! Marcador no definido.**

Figura 2 Logo Biblioteca Digital (Repositorio) Universidad de San Buenaventura **¡Error! Marcador no definido.**

Lista de gráficos

| | |
|--|----|
| Gráfico 1 Población desagregada por área | 45 |
|--|----|

Lista de Ilustraciones

| | |
|---|-----|
| Ilustración 1 Pirámide Poblacional del Municipio de Tuluá Valle del Cauca | 44 |
| Ilustración 2 Sistema de creación de valor para una empresa..... | 100 |
| Ilustración 3 Sistema de creación de valor para una empresa..... | 100 |
| Ilustración 4 Relación entre los inductores de valor | 101 |

Resumen

Este trabajo se elaboró con el objetivo de analizar la situación financiera de la empresa Clinimágenes del municipio de Tuluá Valle del Cauca del sector de prestación de servicios de salud en Colombia. Este análisis partió de la revisión teórica financiera, enfatizando en indicadores tradicionales y no tradicionales, adicionalmente se realiza un comparativo entre los balances y estado de resultados que permite desarrollar un diagnóstico de los últimos 5 años de los estados financieros de la empresa; Los resultados evidencian en general.

Y finaliza con algunas conclusiones y recomendaciones para mejorar la condición financiera de la empresa Clinimágenes del municipio de Tuluá Valle del Cauca.

Palabras clave: Análisis Financiero, Estrategias financieras, Indicadores financieros

Abstract

This work was prepared with the objective of analyzing the financial situation of the company Clinimágenes of the municipality of Tuluá Valle del Cauca of the sector of provision of health services in Colombia. This analysis started from the financial theoretical review, emphasizing traditional and non-traditional indicators, additionally a comparison is made between the balance sheets and income statement that allows developing a diagnosis of the last 5 years of the company's financial statements; The results generally show...

And it ends with some conclusions and recommendations to improve the financial condition of the company Clinimágenes of the municipality of Tuluá Valle del Cauca.

Keywords: Financial Analysis, , Financial Strategies, Financial Indicators

Introducción

En la actualidad en el sector salud, se puede observar los inconvenientes que viene afrontando el sistema financiero y económico, afectando no solo las empresas del sector salud, sino que también afecta la población en general, además se evidencia como la administración pública financiera no se ajusta a la demanda del municipio.

Deben ser consistentes con las proyecciones de ingresos y de financiación, de acuerdo con las restricciones del programa financiero del sector público, y de la programación financiera para toda la economía que sea congruente con dicha estabilidad. Ley orgánica 152 de 1994, del plan de desarrollo Modificado por el art 9, ley 1473 de 2011 (Función Pública - Gestor Normativo, 2022)

La elaboración de este trabajo busca realizar un análisis financiero de la empresa Clinimágenes del municipio de Tuluá Valle del Cauca teniendo en cuenta la información financiera disponible enfocados en balances generales, estados de pérdidas y ganancias, indicadores financieros tradicionales y no tradicionales; posteriormente se pretende realizar de esta forma un panorama de mejora sobre las diferencias encontradas entre la información del presente análisis financiero

El Banco de Desarrollo de América Latina realizó una observación importante donde argumenta que ni en los ejercicios de riesgo más extremos se había pensado en un escenario como el provocado por la pandemia del COVID-19. La oferta de bienes y servicios se ha afectado de manera importante, mientras la demanda se ha reducido en forma sustancial. Las autoridades en cada país se han empeñado en aplanar la curva de la pandemia y ahora deben tratar de suavizar el deterioro de la actividad económica; así lo estima (Arango, 2020)

En Clinimágenes ha surgido una serie de inconvenientes que han afectado el funcionamiento de la entidad, una de estas situaciones fue la pandemia, que limitó el progreso y los planes de muchas instituciones de apoyo diagnóstico, además los malos manejos administrativos permitieron que la liquidez se viera

afectada, para poder cumplir con sus obligaciones financieras de largo y corto plazo, además de los incrementos en costos y gastos sin generar ingresos para solventarlos, en algunos casos los cambios administrativos son importantes para reestructurar una organización.

En la actualidad en el sector salud, se puede observar los inconvenientes que viene afrontando el sistema financiero y económico, afectando no solo las empresas del sector salud, sino que también afecta la población en general, además se evidencia como la administración pública financiera no se ajusta a la demanda del municipio.

Por tanto, este trabajo se considera relevante para la Institución ya que nos da una visión no solo del manejo financiero propio en su diagnóstico, sino además un comparativo con el mercado.

Glosario

Apalancamiento: El uso de la deuda para financiar las operaciones de la empresa, lo que puede aumentar el rendimiento, pero también aumentar el riesgo financiero.

Auditoría Financiera: Un examen independiente de los registros financieros de la empresa para verificar su exactitud y cumplimiento con las normativas.

Balance General: Un informe financiero que resume los activos, pasivos y el patrimonio neto de la empresa en un momento específico.

Capacidad de Pago: La habilidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones financieras, como el pago de deudas o proveedores, en el momento adecuado.

Contingencia: Un evento incierto que podría tener un impacto financiero significativo en la empresa y para el cual se debe preparar un plan de contingencia.

Efectivo Disponible: El efectivo disponible para ser utilizado en inversiones o para cubrir gastos operativos y obligaciones financieras.

Estado de Resultados: Un informe financiero que muestra los ingresos, gastos y ganancias o pérdidas de la empresa durante un período determinado.

Evaluación Financiera: El proceso de análisis y evaluación de los aspectos financieros de la empresa, que incluye la revisión de estados financieros, flujos de efectivo y métricas clave.

Flujo de Efectivo: Un registro de los ingresos y egresos de efectivo de la empresa durante un período de tiempo, utilizado para evaluar la liquidez y la capacidad de pago.

Gestión de Riesgos: El proceso de identificar, evaluar y mitigar los riesgos financieros y operativos que enfrenta la empresa.

Gestión Financiera: El conjunto de actividades y decisiones relacionadas con la administración de los recursos financieros de la empresa.

Índice de Solvencia: Una medida de la capacidad de la empresa para cubrir sus deudas a largo plazo, generalmente calculada como el cociente entre el patrimonio neto y la deuda a largo plazo.

Inversionista: Una persona o entidad que invierte capital en la empresa con la expectativa de obtener un rendimiento financiero.

Liquidez: La capacidad de la empresa para convertir sus activos en efectivo rápidamente y satisfacer sus obligaciones financieras a corto plazo.

Política Contable: Conjunto de principios y prácticas contables que guían la preparación de los estados financieros de la empresa.

Presupuesto: Un plan financiero que detalla los ingresos y gastos proyectados para un período determinado y sirve como guía para la gestión financiera.

Reestructuración de Deudas: El proceso de negociar nuevos términos y condiciones para las deudas existentes, a menudo con el objetivo de reducir los costos financieros o mejorar la liquidez.

Rentabilidad: La capacidad de la empresa para generar beneficios o ganancias a partir de sus operaciones, generalmente medida como un porcentaje de los ingresos.

Responsabilidad Social Empresarial (RSE): El compromiso de la empresa con prácticas comerciales éticas y sostenibles que tienen en cuenta el impacto social y ambiental de sus operaciones.

CAPITULO UNO

1.1 Definición del problema

1.1.1 Planteamiento del problema

En el Municipio de Tuluá, Valle existe la Clínica de Actividades de Apoyo Diagnostico, la empresa constituida como sociedad por acciones simplificada dedicada a la actividad comercial de apoyo Diagnostico, la cual busca soluciones a los problemas administrativos y financieros, mejorando la liquidez y fortaleciendo su crecimiento en el sector salud, y así poder brindar un servicio eficiente a la ciudadanía en general, buscando satisfacer las necesidades de sus clientes.

El análisis de estados financieros es el proceso crítico dirigido a evaluar la posición financiera, presente y pasada, y los resultados de las operaciones de una empresa, con el objetivo primario de establecer las mejores estimaciones y predicciones posibles sobre las condiciones y resultados futuros.

Teniendo en cuenta las situaciones de liquidez que tiene el sector salud y la problemática que viene enfrentando, es de suma importancia que se lleve a cabo posibles soluciones para un mejor rendimiento. También se observa como las empresas del sector salud se ven afectadas por el no pago de la prestación del servicio de IPS a usuarios de diferentes EPS, ya que las EPS no pagan el servicio que prestan.

Teniendo en cuenta lo anterior, la empresa del sector salud Clinimágenes de la ciudad de Tuluá (valle), no es ajena a las situaciones antes mencionadas en donde dicha empresa ha presentado problemas de liquidez e insolvencia, debido a esta situación se busca recopilar información financiera que permita una medición y evaluación del problema, llevando a cabo planes de mejora y una mayor rentabilidad.

1.1.2 Formulación del problema

¿Como impacta el análisis de los estados financieros, la generación y construcción de valor de la empresa del sector salud Clinimágenes?

1.1.3 Sistematización del problema

- ¿Cómo identificar los problemas del sector salud del municipio y de la empresa?
- ¿Cómo realizar un diagnóstico de los estados financieros de la empresa Clinimágenes?
- ¿Cómo medir los procesos de la empresa Clinimágenes?
- ¿Cómo generar valor a la empresa Clinimágenes?

1.2 Justificación

De acuerdo con las estadísticas financieras de las IPS del sector salud, que emite la (Superintendencia Nacional de Salud, 2022) en cuanto los informes de los reportes de estados financieros y los informes de cartera de los prestadores de servicios de salud, verificar con la información obtenida en el presente trabajo si es necesario observar el comportamiento del manejo financiero para establecer medidas de recuperación en un periodo determinado de tiempo.

Además de lo anterior, el trabajo se justifica por estar alineado con los temas tratados en el programa de contaduría pública, donde se implementan estrategias que permiten lograr el crecimiento y generación de valor de las empresas, otra justificación es la importancia de aplicar nuestros conocimientos obtenidos en el transcurso de nuestra carrera como profesionales.

Con este trabajo mediante información descriptiva buscaremos dar soluciones a la empresa generando valor y siendo rentable a futuro, con el fin de asegurar la estabilidad macroeconómica y financiera, y a su vez implementar estrategias para controlar los costos y gastos.

Según él (Ministerio de Salud y Protección Social, 2023) los recientes estudios, el municipio de Tuluá para el año 2020 la población era de 218.812, donde los casos reportados de personas con COVID 19 fueron 8 en las últimas cuatro semanas, donde se realizaron 31.844 pruebas antígenos disminuyendo el índice de mortalidad en un menor umbral, no obstante el COVID 19 ha venido con un comportamiento de variaciones y mutaciones para lo cual se debe estar siempre preparado ante un posible riesgo de pandemia, que pueda afectar la economía financiera y la estabilidad de las empresas del sector salud.

(Muñoz, 2022) Por otra parte, observamos el crecimiento de las deudas de difícil cobro en un 18,64% en el sector salud, donde afecta directamente el comportamiento de la cartera, debido a estas situaciones por medio de esta investigación, se justifica el implementar por medio del análisis financiero unos resultados que ayudaran a la toma de decisiones, organizando, planeando dirigiendo y controlando los movimientos tanto internos como externos de la empresa, para así obtener resultados que maximicen su crecimiento en búsqueda de la generación de valor.

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo General

Evaluación Financiera de la empresa Clinimágenes del sector salud de la ciudad de Tuluá Valle del Cauca

1.3.2 Objetivos específicos

- Identificar y evaluar las problemáticas del sector salud en el municipio de Tuluá Valle del Cauca y en la empresa Clinimágenes.
- Realizar un diagnóstico de los últimos 5 años de los estados financieros de la empresa Clinimágenes.
- Medir y controlar mediante indicadores financieros los procesos ejecutados por la empresa Clinimágenes en Tuluá – Valle.
- Determinar razones financieras micro- inductores, macro-inductores, con análisis vertical y horizontal, que permitan generar valor a la empresa Clinimágenes.

1.4 Marcos de referencia

1.4.1 Marco teórico

El marco teórico, revela una serie de antecedentes mediante teorías conceptos y leyes, que podría ayudar a investigar más a profundidad el problema o motivo que viene afectando, lo administrativo y financiero. Para lo cual se llevará a cabo información relevante, identificada por algunos autores que permiten realizar estructuras, para poder cumplir con los objetivos establecidos.

(Vergíú Canto & Bendezú Mejía, 2007); determinan que los indicadores financieros y el Valor Económico Agregado (EVA) en la creación de valor, argumenta que una empresa para financiar sus necesidades de capital puede acudir a dos fuentes básicas de recursos financieros: deuda y capital propio. La deuda es capital de terceros (en especial proveedores y entidades financieras), y el capital propio que es el aporte de los inversionistas, accionistas o socios de la empresa. Ambos recursos tienen un costo para la empresa, el cual se puede expresar en términos de tasa de interés.

Costo Promedio Ponderado del Capital (CPPC) Este valor es un dato fundamental para el proceso de toma de decisiones de inversión. El cálculo se realiza multiplicando el costo específico de cada forma de financiamiento por su proporción en la estructura de capital de la empresa y sumando los valores ponderados.

Mediante estas ratios financieras los gerentes financieros, las financieras que otorgan créditos de diversa índole y los analistas de mercado de capitales buscan determinar qué factores del negocio están afectando a la empresa en su crecimiento.

(Delaux, 2017) estimula la formación, el liderazgo y la automejora: la transformación organizacional, posibilita la generación de valor en la organización.

Hoy en día, muchas compañías se enfrentan cada vez a entornos más complejos, dinámicos y altamente turbulentos. En el pasado muchas empresas lograban aparentemente, el éxito haciendo especial hincapié en las funciones internas de los esfuerzos directivos o gerenciando el día a día de la manera más eficiente posible sin plantearse objetivos más allá del corto plazo. Está claro que la eficiencia en las operaciones internas es necesaria pero no suficiente. La adaptación de las empresas a los cambios en las condiciones del entorno constituye un ingrediente fundamental para el éxito.

Lo esencial de la estrategia es poder relacionar el valor del análisis del entorno y la formulación estratégica con las condiciones del mismo.

Reglamento de Información Financiera y Manual para la Preparación de Información Financiera (1999). Resolución CONASEV N° 0103-1999.

Artículo 3 Objetivos de los Estados Financieros:

Los estados financieros tienen, fundamentalmente, los siguientes objetivos:

A. Presentar razonablemente información sobre la situación financiera, los resultados de las operaciones y los flujos de efectivo de una empresa.

B. Apoyar a la gerencia en la planeación, organización, dirección y control de los negocios.

C. Servir de base para tomar decisiones sobre inversiones y financiamiento

D. Representar una herramienta para evaluar la gestión de la gerencia y la capacidad de la empresa para generar efectivo y equivalentes de efectivo.

E. Permitir el control sobre las operaciones que realiza la empresa.

F. Ser una base para guiar la política de la gerencia y de los accionistas en materia societaria.

(Aching Guzmán , 2006) Ratios Financieros, Matemáticamente, una ratio es una razón, es decir, la relación entre dos números. Son un conjunto de índices, resultado de relacionar dos cuentas del Balance o del estado de ganancia y pérdidas. Las ratios proveen información que permiten tomar decisiones acertadas a quienes estén interesados en la empresa, sean éstos sus dueños, banqueros, asesores, capacitadores, el gobierno, etc.

(La Revista Venezolana de Investigación Estudiantil REDIELUZ, 2020) La inadecuada gestión de las finanzas personales generada como consecuencia del desorden o el poco conocimiento sobre gestión, produce ansiedad financiera, debido a las dificultades económicas que atraviesa la persona, llegando a deteriorar su salud, motivo por el cual la investigación tiene por objetivo determinar la relación entre gestión de las finanzas personales y ansiedad financiera en tiempos de COVID-19.

Así mismo indican que, las personas que atraviesan problemas económicos experimentan ciertos trastornos al no lograr la eficacia en el desempeño laboral (La Revista Venezolana de Investigación Estudiantil REDIELUZ, 2020).

La planificación financiera es una herramienta clave que puede evitar futuros problemas económicos. Las premisas de que los sujetos saben lo que quieren y comprenden perfectamente los riesgos y beneficios de sus decisiones financieras, representan temas contradictorios si analizamos los numerosos descubrimientos sobre el funcionamiento del cerebro humano, realizados en los últimos años, procedentes de disciplinas como la psicología, la neurología o la neurofisiología, que revelan, que esto no es así y que las personas con frecuencia desconocen sus

preferencias, utilizan incorrectamente la información disponible y no comprenden bien los riesgos que asumen (La Revista Venezolana de Investigación Estudiantil REDIELUZ, 2020).

Análisis Horizontal y vertical de los estados financieros

Según (Coello Martínez, 2015) El análisis vertical consiste en determinar la participación de cada una de las cuentas del estado Financiero, con referencia sobre el total de los activos o total de pasivos y patrimonio para el balance general, o sobre el total de ventas para el estado de resultados.

Análisis horizontal: Este análisis permite comparar cuentas de estados Financieros de varios periodos contables, permitiendo calificar la gestión de un periodo respecto a otro mostrando los incrementos y decrementos de las cuentas de los estados Financieros comparativos. Este análisis debe centrarse en los cambios significativos de cada una de las cuentas (Coello Martínez, 2015).

Los cambios se pueden registrar en valores absolutos y valores relativos, los primeros se hallan por la diferencia de un año base y el inmediatamente anterior, y los segundos por la relación porcentual del año base con el de comparación (Coello Martínez, 2015).

1.4.2 Marco Histórico

Clinimágenes SAS, es una institución que nace de la idea de prestar servicios de salud con Calidad, pensando en el paciente, rodeándolo de un equipo de excelentes profesionales y colaboradores, y contribuyendo con nuevos servicios a enriquecer la malla de prestadores de salud de la zona.

Mediante documento privado, el 12 de febrero de 2014, se inscribe ante la Cámara De Comercio de la ciudad de Tuluá, la sociedad denominada Clinimágenes S.A.S, bajo el registro número 76564-2, y con nombre de establecimiento de comercio Clinimágenes S.A.S.

Durante sus 7 años de existencia ha logrado un crecimiento exponencial, con la apertura de otras sedes ubicadas en diferentes municipios del departamento del Valle como son: Roldanillo, Palmira, Restrepo, Guacarí, Pradera, incluso extendiéndose hasta el departamento del Quindío con la apertura de una sede en la ciudad de Armenia.

Con el crecimiento de la institución, el cual se aceleró este último año con la apertura de 4 nuevas sedes, se define un nuevo plan estratégico, que facilite la estandarización de procesos y un mayor aprovechamiento de los recursos técnicos, tecnológicos, humanos, financieros con los que cuenta actualmente la institución. A su vez que se realicen mediciones de desempeño de cada proceso y análisis de indicadores que permitan la toma de decisiones con calidad.

El marco histórico, se inicia con el comportamiento de antecedentes financieros, procediendo con los objetivos, metas y estrategias generales del contexto, a través de información recopilada de entidades y demás analistas teóricos que realizaron su aporte.

Los análisis financieros dentro de las organizaciones con una gran visión enfocan sus ingresos en una proyección de sostenibilidad en el tiempo, siendo innovadora, y a su vez analizando sus inversiones, para ello se requiere de una trazabilidad histórica para tomas de decisiones.

(Del Valle & Schemel, 2010) La actividad financiera existe desde el primer momento en que se utiliza el dinero como medida de valor e instrumento de cambio de cualquier tipo de transacción. Desde épocas muy remotas, la obtención de beneficio económico ha sido de gran importancia para el hombre, como medio de garantizar su subsistencia y mejorar su calidad de vida. Cualquier tipo actividad económica ya sea de carácter comercial o de prestación de servicios está inmersa dentro de este proceso de actividad financiera, así pues, el ejercicio de las profesiones médicas como la Odontología, ejercida como medio de subsistencia o con fines lucrativos se verán siempre involucradas dentro de una actividad económica en el mercado financiero. La historia de la ciencia de las finanzas, como disciplina moderna, puede hacerse comenzar por el cameralismo.

(Domínguez Martínez, 2020) cita a la obra de William N. Goetzmann "Money changes everything. How finance made civilization possible&rsquo (2016) y considera que las finanzas vienen a ser una tecnología consistente en una especie de máquina del tiempo que permite mover el dinero a través de éste. Gracias a un préstamo hipotecario, podemos traer los ingresos que esperamos obtener en el futuro al momento presente, para poder acceder a una vivienda en propiedad. Gracias a los instrumentos de ahorro e inversión, podemos trasladar hacia el futuro nuestras rentas actuales a fin de acumular un capital y obtener unos rendimientos a partir del mismo.

Las finanzas han sido una parte integral del desarrollo de la sociedad a lo largo de los últimos 5.000 años. Jugaron un papel clave en la configuración de las primeras ciudades, el surgimiento de los imperios clásicos, la exploración del mundo y la industrialización. El viaje de las finanzas comienza en Mesopotamia. En el tercer milenio a. C. aparecen los primeros

instrumentos financieros. La invención de la deuda y el surgimiento del tipo de interés para incentivar el préstamo es la más significativa de todas las innovaciones en la historia de las finanzas. La actividad bancaria comienza a hacer acto de presencia, asociaciones de responsabilidad limitada sirven para participar en proyectos conjuntos, y en el período babilónico se utilizaban ya las inversiones para cubrir los gastos durante la fase de retiro (Domínguez Martínez, 2020).

Análisis de los estados financieros: es el proceso crítico dirigido a evaluar la posición financiera, presente y pasada, y los resultados de las operaciones de una empresa, con el objetivo primario de establecer las mejores estimaciones y predicciones posibles sobre las condiciones y resultados futuros (Gerencie.com , 2022).

Evalúa el rendimiento financiero de la empresa a través del tiempo, mediante el análisis de razones financieras, permite a la empresa determinar si progresa según lo planeado. Las tendencias de crecimiento se observan al comparar varios años, y el conocerlas ayuda a la empresa a prever las operaciones futuras. Al igual que en el análisis de corte transversal, es necesario evaluar cualquier cambio significativo de un año a otro para saber si constituye el síntoma de un problema serio.

1.4.3 Marco conceptual

Desde el punto de vista se puede observar los comportamientos financieros que vienen afrontando las empresas del sector salud, donde se pueden implementar acciones que conlleven a una mejor calidad tanto financiera como administrativa, donde se puede satisfacer las necesidades de los usuarios.

Dentro de esta población se encuentran todos los usuarios de las zonas de influencia, los municipios donde se encuentran las sedes de Clinimágenes, sin embargo, se debe tener en cuenta la demanda de servicios y los demás prestadores de la región, así como los aseguradores presentes en estos territorios y la alta demanda de servicios de forma particular.

En términos de aseguramiento, las principales entidades con presencia en los territorios donde se encuentra Clinimágenes son:

- Nueva EPS
- Emssanar
- SOS
- Coosalud
- Sanitas EPS
- Sura EPS
- Compensar
- Salud Total
- Famisanar

Además de las Administradoras de Riesgos Laborales, aseguradoras de tránsito, Compañías de Medicina Prepagada, planes complementarios y otro tipo de entidades particulares con las que ese pueden establecer convenios o acuerdos para la prestación de servicios.

En estos momentos los mercados buscan la mejor calidad en la prestación de servicio, para ello se debe establecer ideas innovadoras que permitan el crecimiento continuo, buscando ser competitivos y rentables, sabemos que una de las estrategias más efectivas para ser exitoso es mejorar la gestión de los servicios de salud, en la implementación de políticas de calidad.

En la globalización el interés por la construcción de reformas a los sectores de salud se intensifica a lo largo de la historia, Colombia realizó su gran reforma del sector a finales del año 1993, implementando un modelo de competencia controlada o regulada, donde se realizaron modificaciones de reformas cambiando el modelo

económico en el país, y a su vez amplió el sector privado en asuntos que antes eran estrictamente del sector público, sujetándose a la internacionalización de la economía.

(Ministerio de Salud – Programa de Apoyo a la Reforma de Salud, 2022) Es indudable que los sistemas de salud en la economía se presentan a los ojos de los analistas como aquellos en donde mejor se tipifican los fallos del mercado, es decir, en donde se presentan con mayor frecuencia las características que definen las imperfecciones de los mercados.

En efecto, en el modelo ideal de competencia perfecta definido por los economistas como marco de análisis, concurren diversos elementos que permiten la formación transparente de los precios en una competencia perfecta entre los diferentes productores. Es lo que la teoría reconoce como el “principio de eficiencia” del mercado, planteando que cuando un mercado de bienes o servicios es perfecto, entonces productores y consumidores, buscando su propio interés, llevarán

ese mercado a producir y consumir cantidades socialmente óptimas, es decir, cantidades que hacen máximo el bienestar social. Al ser óptimos producción y consumo, se dice que ese mercado es económicamente eficiente. No todo mercado es perfecto, sin embargo, y por lo tanto no siempre producción y consumo son óptimos.

La función de financiamiento puede ser dividida en dos momentos diferentes que pueden confundirse en algunos casos: la generación de recursos y el financiamiento propiamente dicho. La generación de recursos planteada de la manera más escueta es la provisión de recursos para el funcionamiento del sistema de salud. Estos, a su turno, pueden provenir enteramente de origen público, íntegramente de origen privado o de una mezcla de las dos, teniendo en cuenta que en muchos sistemas de salud se cuenta con recursos adicionales, provenientes de donaciones de agencias internacionales o de impuestos con destinación particular hacia el sector de la salud.

1.4.4 Marco contextual

La población Tuluëña descende de los indígenas raizales de la zona, la población afro proveniente de la costa pacífica colombiana que llegó al municipio a trabajar en los diferentes ingenios azucareros, y los paisas que se asentaron en el territorio con el propósito de formar empresa, de esta manera se conforma la raza Tuluëña, que en la actualidad se caracteriza por ser pujante, amable, emprendedora y muy alegre.

Tuluá es privilegiada por un contar con un acogedor paisaje en el que se puede evidenciar la planicie característica del valle y la montaña propia de la cordillera, que propician diversidad de climas con temperaturas que oscilan desde los 10 hasta los 32 grados centígrados, de ahí su riqueza agrícola y ganadera, que hacen de Tuluá un punto de desarrollo único en toda la región (Arboleda Conde, 2022).

Así entonces, la economía de la ciudad se fundamenta principalmente en el comercio, la agricultura y la ganadería, anualmente en el mes de junio se lleva a cabo la Feria de Tuluá, en la que se aprecia una gran exposición agropecuaria y artesanal, y diversas fiestas, eventos deportivos, artísticos, culturales y empresariales.

Desde el punto de vista de las coordenadas geográficas, Tuluá se encuentra a 4° 05' de latitud norte y 76° 12' de longitud occidental. El municipio de Tuluá está ubicado en la zona Centro del Departamento Del Valle del Cauca a 102 km. De Cali, a 172 km de Buenaventura y a 24 km de Buga. Es atravesado de sur a norte por el río Tuluá. Geográficamente el núcleo urbano se encuentra enclavado en el valle que conforman los ríos Tuluá y Morales. Pero su territorio jurisdiccional es amplio y abarca numerosos pisos térmicos.

Su influencia socioeconómica se extiende sobre las localidades vecinas de Andalucía, Bugalagrande, Bolívar, Riofrío, Roldanillo, Trujillo, Zarzal, Sevilla, Buga, San Pedro y otras cuya población total asciende aproximadamente a 600.000 habitantes según el DANE, (Proyección ajustada al censo de 2005).

El Municipio de Tuluá ocupa un territorio de 910.55 km² (91.055 ha) de los cuales el 98,78% equivale al área rural y el 1,22% equivale al área urbana; a una altura promedio de 973 metros sobre el nivel del mar y temperatura media de 24 °C en la zona Urbana.

Según informe tomado del (Departamento Nacional de Planeación, 2022) el municipio de Tuluá cuenta Con una población urbana de 181.107, siendo el 81.7% de la población total, además una población rural de 40.497, siendo el 18,3% del total de la población, el total de la población para el año 2022 fue de 221.604 habitantes, donde la cantidad de mujeres es de 117.497 siendo un 53% del total de la población, la cantidad de hombres es de 104.107 siendo un 47% del total de la población, según fuente del DANE EL CENSO NACIONAL DE POBLACION Y VIVIENDA EN EL 2018, la población étnica de mujeres en Colombia fue de 26.442.213 que equivale al 51,2% del total de la población, hombres fueron 25.167.261 que equivale al 48.8% del total de la población.

Además, encontramos una población indígena de 499 siendo (0.23%), población negra mulata o afrocolombiana 8.548 (4.02%), población raizal 8 (0,0%), población rom 1 (0.0%), población palenquera 11 (0.01%), población étnica total en el municipio de Tuluá 9.067 (4.26%).

1.4.5 Marco tecnológico

(Ministerio de Salud y Protección Social, 2011) Las tecnologías en salud de acuerdo con la definición de la Red Internacional de Agencias de Evaluación de Tecnologías de la Salud (INAHTA) son "Cualquier intervención que se puede utilizar para promover la salud, para prevenir, diagnosticar o tratar enfermedades o para rehabilitación o de cuidado a largo plazo. Esto incluye los procedimientos médicos y quirúrgicos usados en la atención médica, los productos farmacéuticos, dispositivos y sistemas organizacionales en los cuidados de la salud".

En Clinimágenes se utilizan algunos modelos de innovación tecnológicos, con los cuales se realizan procedimientos que ayudan a los usuarios, estos son algunos de ellos:

El ecógrafo: crea imágenes de manera que se puedan examinar los órganos dentro del cuerpo. Esta máquina envía ondas sonoras de alta frecuencia, las cuales reflejan las estructuras corporales.

Electroencefalograma: es un método para detectar y analizar la actividad eléctrica en el cerebro. El procedimiento, que consiste en colocar varios sensores metálicos pequeños llamados electrodos en el cuero cabelludo, se conoce como electroencefalografía o EEG.

Ecografía Doppler: es un estudio por imágenes que utiliza ondas de sonido para mostrar la circulación de la sangre por los vasos sanguíneos. Las ecografías comunes también usan ondas de sonido para crear imágenes de estructuras internas del cuerpo, pero no pueden mostrar la sangre en circulación. Funciona midiendo ondas sonoras que se reflejan en objetos en movimiento, como los glóbulos rojos. Esto se conoce como efecto Doppler.

La ecografía vascular: utiliza ondas sonoras para evaluar el sistema circulatorio del cuerpo y ayudar a identificar bloqueos en las arterias y venas, y a detectar coágulos de sangre. las biopsias por aguja: con la ayuda de tomografía computada (TC), fluoroscopia, ultrasonido o RMN, Las máquinas de ultrasonido están compuestas por una computadora y un monitor de video

unidos a un transductor. El transductor es un dispositivo portátil pequeño que parece un micrófono.

Aparato asistido por vacío (VAD): es un instrumento dirigido por una bomba que usa presión para aspirar tejido dentro de la aguja.

En algunas situaciones, se utiliza la guía por imágenes para ayudar al cirujano a realizar una biopsia quirúrgica. Puede que se coloque un cable fino de guía o una tinta de marcado inyectada con rayos X, ultrasonido, o guiada por TAC para ayudar al cirujano a localizar el área correcta de la biopsia quirúrgica.

Laparoscopia: están diseñadas en acero quirúrgico. De igual modo, están acompañadas de un sistema especial que permite que se introduzca al interior de la cavidad pélvica-abdominal, una cámara con luz para poder tener mejor visibilidad al interior del cuerpo humano.

Densitometría: también conocida como prueba DEXA, es un tipo de radiografía de dosis baja que mide el calcio y otros minerales en los huesos. La medición muestra la fuerza y la densidad (conocida como masa o densidad ósea) de los huesos.

Tomografía computarizada, o TC: se refiere a un procedimiento computarizado de imágenes por rayos X en el que se proyecta un haz angosto de rayos X a un paciente y se gira rápidamente alrededor del cuerpo, produciendo señales que son procesadas por la computadora de la máquina para generar imágenes transversales o cortes del cuerpo.

1.4.6 Marco Legal

La Ley 715 de 2001 Organiza y consolida las redes. El Servicio de Salud a Nivel Territorial deberá prestarse mediante la integración de redes que permitan la articulación de las unidades prestadoras de servicios de salud, la utilización adecuada de la oferta en salud y la racionalización del costo de las atenciones en beneficio de la población, así como la optimización de la infraestructura que la soporta.

La red de servicios de salud se organizará por niveles de complejidad relacionados entre sí mediante un sistema de referencia y contrarreferencia que provea las normas técnicas y administrativas con el fin de prestar al usuario servicios de salud acordes con sus necesidades, atendiendo los requerimientos de eficiencia y oportunidad, de acuerdo con la reglamentación que para tales efectos expida el (Ministerio de Salud y Protección Social, 2001)

El (MINISTERIO DE LA PROTECCION SOCIAL, 2006) Decreto 1011 de 2006, define el Sistema Obligatorio de Garantía de la Calidad en la atención en salud del Sistema General de Seguridad Social en Salud. Este enmarca los componentes tanto de carácter obligatorio como voluntario al que deben apuntar las instituciones que pertenecen a él.

(Ministerio de Salud y Protección Social, 2013) La Resolución 1441 de 2013, la resolución 1445 de 2006 y la resolución 123 de enero 26 de 2012 que modifica el artículo 2 de la resolución 1445 adoptando el Manual de Acreditación en Salud Ambulatorio y Hospitalario.

(Ministerio de Salud y de Protección Social, 2007) El Decreto 4747 de 2007, en su Art. 3, literal d, define que el Modelo de atención comprende el enfoque aplicado en la organización de la prestación del servicio, la integralidad de las acciones, y la consiguiente orientación de las actividades de salud. De él se deriva la forma como se organizan los establecimientos y recursos para la atención de la salud desde la perspectiva del servicio a las personas, e incluye las

funciones asistenciales y logísticas, como la puerta de entrada al sistema, su capacidad resolutoria, la responsabilidad sobre las personas que demandan servicios, así como el proceso de referencia y contrarreferencia.

(Ministerio de Salud y Protección Social, 2008) La Resolución 3047 de 2008, define los formatos, mecanismos de envío, procedimientos y términos a ser implementados en las relaciones entre prestadores de servicios de salud y entidades responsables del pago de servicios de salud, definidos en el Decreto 4747 de 2007.

(Congreso de Colombia, 2011) Ley 1438 de 2011, reforma el Sistema General de Seguridad Social en Salud y dicta otras disposiciones, haciendo énfasis en el artículo primero y sobre el objeto de la ley, en el fortalecimiento del Sistema General de Seguridad Social en Salud a través de un modelo de prestación de servicio público en salud que en el marco de la estrategia Atención Primaria en Salud (APS) permita la acción coordinada del Estado, las instituciones y la sociedad, para el mejoramiento de la salud y la creación de un ambiente sano y saludable, que brinde servicios de mayor calidad, incluyente y equitativo, donde el centro y objetivo de todos los esfuerzos sean los residentes en el país.

(El Departamento Administrativo de la Función Pública, 2012) El Decreto 19 de 2012 (Ley Antitramite), establece el cumplimiento en la oportunidad de la asignación de citas de medicina general y odontología, por parte de los prestadores de servicios de salud.

(El Congreso de la República de Colombia, 2011) decreta una LEY 1448 DE 2011. Reglamenta atención a víctimas del conflicto armado, en su artículo 52, 53, 54 y 55, establece la atención en salud en todos sus componentes.

(El Congreso de la República de Colombia, 2013) decreta la LEY 1616 DE 2013. Establece la atención integral e integrada en salud para las personas con enfermedad mental.

(El Ministerio de Salud y Protección Social, 2013) decreta la LEY 1618 DE 2013. En su artículo 10 define la atención en salud integral e integrada con enfoque diferencial para las personas con discapacidad.

(Ministerio de Salud y Protección Social, 2012) LEY 1566 DE 2012. Que regula la atención Integral a personas que consumen sustancias psicoactivas.

(Ministerio de Salud y Protección Social, 2012) establece la RESOLUCIÓN 4331 DE 2012, del Ministerio de salud y Protección Social, que modifica el procedimiento de autorizaciones y formatos de referencia y contrarreferencia.

1.5 Metodología

La presente investigación se visualiza en una tipología descriptiva, donde se busca detallar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis.

Lo que se pretende es medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a las que se refieren, esto es, su objetivo no es indicar como se relacionan estas.

Para llevar a cabo el trabajo de grado se realizará una evaluación de los estados financieros de Clinimágenes, empresa del sector salud del municipio de Tuluá (valle). Con el fin de revisar el impacto que tienen los indicadores de los estados financieros en la solvencia económica de la empresa, a su vez se desarrollará bajo un esquema descriptivo, para facilitar la implementación de estrategias competitivas.

Por medio de estos análisis financieros, que son una herramienta adecuada, para poder identificar información que ayude a detectar los sectores que se ven afectados.

Para buscar soluciones a la pregunta central, se establecerá una investigación, realizando un Diagnóstico Financiero de años anteriores, para identificar los aspectos económicos y financieros, los cuales nos muestran cómo opera la empresa con respecto a la liquidez, insolvencia, eficiencia, endeudamiento y rentabilidad.

Además, se formularán proyecciones futuras para identificar la hipótesis de negocio en marcha.

1.5.1 Diseño de la investigación

Los recursos necesarios implementados para la elaboración del proyecto son; los recursos humanos, los recursos financieros, y los recursos técnicos como: computador portátil, teléfono móvil, impresora, papel, fotocopias, internet, consultas de documentación, tales como libros, archivos, registros, identificando e interpretando información relevante, lo cual nos permitió conocer el estado actual de Clinimágenes.

Investigación Descriptiva: con la recopilación de la información financiera y administrativa, nos permitió describir todos sus componentes principales como costos, gastos, ingresos, inversiones, así como el detallar la realidad financiera de la IPS Clinimágenes, del municipio de Tuluá Valle.

La presente investigación tiene un diseño descriptivo como se mencionó, ya que describe las características del manejo financiero, las realidades de su funcionamiento en cada una de las áreas y de los períodos evaluados.

1.5.2 Etapas de la investigación

Mediante la observación se puede identificar puntos importantes, para luego recopilar datos y análisis de resultados financieros que nos permite determinar cómo implementar acciones de mejora y reducción en los costes en las prestaciones de servicios en salud, además, nos permitió realizar una estructura adecuada de la planeación financiera, teniendo en cuenta la competitiva actual en el municipio.

Se tomará la información de los últimos años de los estados financieros publicados por la entidad, para verificar la sostenibilidad de la IPS Clinimágenes.

Se realizará un análisis del cumplimiento de las normas y políticas establecidas dentro de la entidad, para determinar si se ajusta a lo implementado por la gerencia.

También se buscará mediante análisis cualitativo y cuantitativo si la gerencia realiza movimientos de inversiones en activos fijos para obtener beneficios futuros.

Por último, se compara los años inmediatamente anteriores, a través del análisis vertical y horizontal, con el fin de obtener resultados que nos permitan medir el funcionamiento, y establecer estrategias que lleven al crecimiento de la entidad de salud generando valor agregado y siendo más rentable.

CAPITULO DOS

2.1. Identificar y evaluar las problemáticas del sector salud en el municipio de Tuluá Valle del Cauca y en la empresa.

Las Condiciones de Salud son el conjunto de variables objetivas y subjetivas de orden fisiológico, psicológico y sociocultural que determinan o condicionan el perfil sociodemográfico y de morbilidad de la población trabajadora.

Es por ello que a continuación se describen cada una de estas variables que se pretenden evaluar en el presente objetivo de investigación:

Perfil sociodemográfico: Es la caracterización de la población laboral del municipio de Tuluá Valle del Cauca, teniendo en cuenta variables demográficas, socio económicas, sociolaborales, culturales y hábitos. Los resultados de éste, unidos a los demás diagnósticos orientarán las intervenciones en la salud que se deben tener en cuenta para el mejoramiento de las condiciones de trabajo para la empresa objeto de estudio.

- Demográficas: Sexo, edad, estado civil, nivel de escolaridad.
- Socioeconómicas: Estrato socioeconómico, composición familiar (personas a cargo), tenencia de vivienda, ingresos promedio.
- Culturales y Hábitos: Uso del tiempo libre, práctica deportiva, consumo de alcohol y cigarrillo.
- Socio-Laborales: Rotación laboral (antigüedad en la empresa, antigüedad en el cargo) tipo de contratación.

El sistema de estadísticas Territoriales (Terridata) emerge como una de las principales herramientas dispuestas por el Departamento Nacional de Planeación y busca promover la gestión de conocimiento de la operación pública a partir de datos estadísticos a nivel municipal, departamental y regional de Colombia. (DNP, 2019)

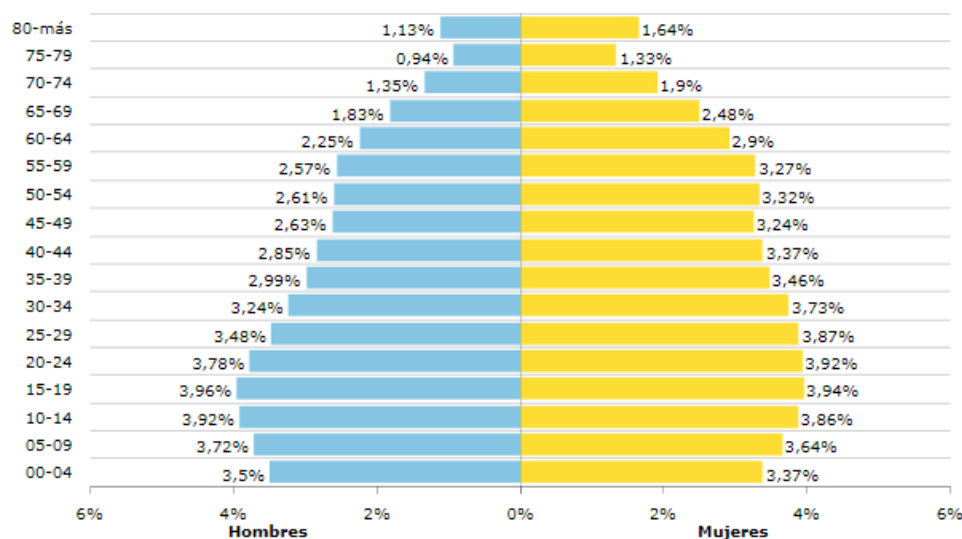
Es por ello que a través de esta herramienta se presenta el análisis del presente objetivo con el fin de que la herramienta hace uso de indicadores estandarizados y comparables a través de los años y que permite el resultado de las diversas dimensiones de las entidades territoriales del país.

2.1.1. Demografía y Población

(DNP, 2019) determina unos indicadores que permiten conocer la estructura poblacional, el número y porcentaje, población desagrega por sexo, área y etnia lo cual es información pertinente para conocer no solo la estructura si no también la dinámica poblacional del municipio de Tuluá Valle del Cauca.

Ilustración 1

Pirámide Poblacional del municipio de Tuluá Valle del Cauca



Nota. DANE - Censo Nacional de Población y Vivienda – 2023 (DNP, 2019)

Lo que se evidencia en la ilustración anterior es la pirámide poblacional que muestra gráficamente la estructura de la población del municipio de Tuluá Valle del Cauca que está conformada por 272,85 Hab / Km² (2023).

Las barras corresponden respectivamente a hombres y mujeres de respectivas edades de la población por grupos quinquenales de edad; tiene forma de pirámide ya que indica que hay más población joven que adultos mayores.

Población desagregada por sexo



El total de mujeres en el municipio de Tuluá Valle del Cauca al año 2023 es de 118.859 habitantes lo que corresponde al **(53,3%)** del total de la población (DNP, 2019)



El total de hombres en el municipio de Tuluá Valle del Cauca al año 2023 es de 104.332 habitantes lo que corresponde al **(46,8%)** del total de la población (DNP, 2019)

Población desagregada por área

Según el DANE - Censo Nacional de Población y Vivienda – 2023 determina que el total de personas que viven en la población urbana es de 182.878,00 lo que pertenece al 81,94% de toda la población; y respectivamente el total de personas que viven en la población rural es de 40.313,00 lo que pertenece al 18,06% del total de la población. (DNP, 2019)

Gráfico

Población desagregada por área



Nota. DANE - Censo Nacional de Población y Vivienda – 2023 (DNP, 2019)

Población étnica

La población étnica según el (DNP, 2019) es la cantidad de población que reconoce que pertenece a alguna etnia. El Censo DANE 2005 tenía esta pregunta para capturar dicha información; es por ello que en el municipio de Tuluá Valle del Cauca se clasifican de la siguiente manera:

Tabla 1

Población étnica del municipio de Tuluá Valle del Cauca

| <i>Población</i> | <i>No de Personas</i> |
|---|------------------------------|
| Población indígena: | 499 (0,23 %) |
| Población negra, mulata o afrocolombiana: | 8.548 (4,02 %) |
| Población raizal: | 8 (0,00 %) |
| Población rom: | 1 (0,00 %) |
| Población palenquera: | 11 (0,01 %) |
| <i>Población étnica total:</i> | <i>9.067 (4,26 %)</i> |

Nota. DANE - Censo Nacional de Población y Vivienda - 2018

Nota 2: Los porcentajes de población de cada grupo étnico fueron calculados frente a la población de cada entidad territorial según Censo 2018.

Sisbén

Según el (DNP, 2019) el puntaje del SISBEN va entre 0 y 100, mientras más alto el valor, mayor el nivel de bienestar que disfruta un hogar. Los puntajes del SISBEN se pueden clasificar según las zonas donde vive la población, es por ello que a continuación se describe para el caso del municipio de Tuluá Valle del Cauca siendo esta la población objeto de estudio.

Tabla 2

Total, registros de Sisbén del municipio de Tuluá Valle del Cauca

| <i>Total, registros</i> | |
|-------------------------|--------|
| <i>Fichas</i> | 41.682 |

| <i>Total, registros</i> | |
|-------------------------|---------|
| <i>Hogares</i> | 58.169 |
| <i>Personas</i> | 121.301 |

Nota. Tomado del DNP – 2022 (DNP, 2019)

La información de Sisbén se recolecta en Colombia a través de una ficha denominada “Ficha de caracterización socioeconómica del Sisbén”. En esta ficha se registra la información de la vivienda y de las personas del hogar; a través de una combinación de variables se le asigna un puntaje al hogar y por tanto a todas las personas de este. Entre mas alto el puntaje, mayor es el nivel de bienestar de un hogar.

Tabla 3

Grupo de Sisbén del municipio de Tuluá Valle del Cauca

| <i>Grupos de Sisbén</i> | |
|-------------------------|--------|
| <i>Grupo A</i> | 17.769 |
| <i>Grupo B</i> | 44.061 |
| <i>Grupo C</i> | 44.998 |
| <i>Grupo D</i> | 14.473 |

Nota. Tomado del DNP – 2022 (DNP, 2019)

Es importante tener en cuenta que existen diferentes modelos para establecer los puntajes de las principales 14 ciudades, el resto de las zonas urbanas y la zona rural, permitiendo que los puntajes se acerquen más a la realidad de las condiciones de vida de los ciudadanos. El puntaje no se modifica a voluntad o crédito del encuestador o el administrador del Sisbén en el municipio, ni a solicitud de una autoridad local, una entidad o persona interesada (DNP, 2019).

2.1.2. Socioeconómicas

Este análisis contiene información de la cobertura de servicios públicos, inclusive la penetración de banda ancha. Estos datos suministrados por (DNP, 2019), se aproximan a las condiciones de calidad de vida de las personas del municipio de Tuluá Valle del Cauca.

Cobertura de acueducto (Censo)

El porcentaje de la población de zonas urbanas y rurales que tiene acceso a un acueducto según el censo del DANE; que en este caso para el municipio de Tuluá es de 97,6%; para el Valle del Cauca es de 95,4% y finalmente para Colombia es de 86,4%.

Cobertura de alcantarillado (Censo)

Hace referencia al porcentaje de la población de zonas urbanas y rurales que tiene acceso a un alcantarillado según el censo DANE; que en este caso para el municipio de Tuluá es de 95,7%; para el Valle del Cauca es de 90,9% y finalmente para Colombia es de 76,6%.

Penetración de banda ancha

Este porcentaje equivale al total de las personas que tienen acceso dedicado a internet, es decir conectividad permanente (24 horas, 365 días al año), que en este caso para el municipio de Tuluá es de 19,5%; para el departamento del Valle del Cauca es de 19,5% y finalmente para Colombia es de 16,5%.

Déficit Cualitativo

Son las viviendas con deficiencias estructurales, espaciales (hacinamiento mitigable y cocina) o con deficiencias de disponibilidad de servicios públicos, que para el caso del municipio de Tuluá Valle del Cauca se encuentra un déficit cualitativo 17,6%, para el Valle del Cauca un 19,8% y finalmente para Colombia 26,8%.

Déficit Cuantitativo

Es el porcentaje de viviendas que consideran inadecuadas, mal construidas o en hacinamiento no mitigables; que para el caso del municipio de Tuluá Valle del Cauca se encuentra un déficit cualitativo 3,5%; para el Valle del Cauca un 4,6% y finalmente para Colombia 9,8%.

2.1.3. Salud

Esta dimensión, está compuesta por los indicadores de aseguramiento al sistema de salud, la medición de la fecundidad, la mortalidad y la morbilidad de las personas del municipio de Tuluá Valle del Cauca, también está formada por indicadores que hacen parte de su intervención en temas de vacunación y atención a la población. Estos indicadores permiten realizar un análisis en términos de una transición epidemiológica.

Aseguramiento en Salud

Es la afiliación de las personas al Sistema General de Seguridad Social en Salud (SGSSS); de los cuales hay tres tipos de afiliaciones denominados regímenes: contributivo, subsidiado y especial, a continuación, se evidencia para el caso del municipio de Tuluá Valle del Cauca.

Tabla 4

Aseguramiento en Salud del municipio de Tuluá Valle del Cauca

| <i>Grupos de Sisbén</i> | |
|---|---------|
| <i>Afiliados al régimen contributivo:</i> | 115.220 |
| <i>Afiliados al régimen subsidiado:</i> | 106.750 |
| <i>Afiliados a regímenes especiales:</i> | 3.629 |

Nota. Tomado del Ministerio de Salud y Protección Social – 2021 (DNP, 2019)

Tasa de mortalidad

Cuando se habla de la tasa de mortalidad se hace referencia a la cantidad de personas que fallecen (por cualquier causa) por cada mil habitantes; en el caso del municipio de Tuluá Valle del Cauca la tasa de mortalidad es de 8,38 según el Ministerio de Salud y Protección Social – 2020 (DNP, 2019).

Tasa de mortalidad infantil

Cuando se habla de la tasa de mortalidad infantil hace referencia a la cantidad de personas que fallecen (por cualquier causa) por cada mil habitantes; en el caso del municipio de Tuluá Valle

del Cauca la tasa de mortalidad infantil es de 10,9 según el Ministerio de Salud y Protección Social – 2020 (DNP, 2019).

Razón de mortalidad materna a 42 días

Cuando se habla de la tasa de mortalidad materna a 42 días hace referencia al número de mujeres que fallecen durante el embarazo, parto y hasta 42 días después del mismo (por causas relacionadas o agravadas por el embarazo); por cada 100 mil nacidos vivos; en el caso del municipio de Tuluá Valle del Cauca la tasa de mortalidad infantil es de 48,73 según el Ministerio de Salud y Protección Social – 2020 (DNP, 2019).

Tasa de fecundidad

Hace referencia al número de niños y niñas nacidos vivos, por cada mil mujeres en edad fértil, es por ello que según el Ministerio de Salud y Protección Social – 2020 (DNP, 2019) determina que para el municipio de Tuluá Valle del Cauca la tasa de fecundidad es de 38,87.

2.1.4. Problemáticas identificadas en la empresa Clinimágenes del municipio de Tuluá Valle.

Para la respectiva elaboración del diagnóstico a la empresa Clinimágenes del municipio de Tuluá Valle., se diseñó una guía de investigación los cuales se relacionan directamente con los procesos del mismo

Los principales objetivos que tiene este tipo de análisis son:

- Definir los lineamientos institucionales a partir de las fortalezas de la organización.
- Reducir las debilidades o adoptar una estrategia que evite las debilidades.
- Explotar las oportunidades, en especial utilizando las fortalezas del centro.
- Reducir la exposición a las amenazas o contrarrestarlas.

El primer paso para realizar un análisis FODA consiste en un listado de fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas. Se deberán incluir solamente factores importantes, pero

algunos factores serán invariablemente más relevantes que otros. Se deberán ordenar los factores por orden de importancia o rango, y se asignará un puntaje de importancia a cada factor (Friend y Zehle, 2008). (Bravo Rojas, Castro Mozó, & Rojas Jara, 2020)

Tabla 5

Identificación de las Fortalezas

| | |
|---|---|
| 1 | Se cuenta con equipos de alta tecnología para poder lograr credibilidad en el mercado |
| 2 | Profesionales capacitados en las diferentes áreas |
| 3 | Constante capacitación de los empleados con el fin de brindar un buen servicio |

Nota. Elaboración propia con guía de (Bravo Rojas, Castro Mozó, & Rojas Jara, 2020)

Tabla 5

Identificación de las Debilidades

| | |
|---|---|
| 1 | Falta de personal en algunas áreas |
| 2 | Falta de mercadeo y ventas |
| 3 | Inducción inadecuada a los nuevos empleados |

Nota. Elaboración propia con guía de (Bravo Rojas, Castro Mozó, & Rojas Jara, 2020)

Tabla 7

Identificación de las Oportunidades

| | |
|---|---|
| 1 | Mejoramiento de infraestructura |
| 2 | Ubicación estratégica e instalaciones amplias y espacios agradables |
| 3 | Humanización de la atención |

Nota. Elaboración propia con guía de (Bravo Rojas, Castro Mozó, & Rojas Jara, 2020)

Tabla 8*Identificación de las Amenazas*

| | |
|---|---|
| 1 | Competencia reconocida y trayectoria en el mercado |
| 2 | Empleados sin sentido de pertenencia y poco comprometidos |
| 3 | Liquidación de EAPB |

Nota. Elaboración propia con guía de (Bravo Rojas, Castro Mozó, & Rojas Jara, 2020)

Luego de haber hecho un diagnóstico de los aspectos positivos y negativos de la empresa Clinimágenes, (FODA), es necesario continuar con un análisis mediante los cruces de los resultados anteriores.

Dicho razonamiento nos permitirá reconocer las principales necesidades de la empresa.

Tabla 9*Fusiones recomendadas*

| Tipo de análisis | Argumento |
|------------------------------|--|
| FO = Fortaleza + Oportunidad | Mediante la consideración de la fortaleza logro aprovechar la oportunidad. |
| DA= Debilidad + Amenaza | Al mitigar la debilidad evito la amenaza. |

Nota. (Bravo Rojas, Castro Mozó, & Rojas Jara, 2020)

A continuación, es necesario realizar el Análisis FO, es decir, identificar cuál es la mayor fortaleza y la mayor oportunidad de la empresa en relación a la dimensión trabajada; Esto llevará a detectar cuál es una de las mayores necesidades de la empresa

Identificación de las necesidades de la organización

Tabla 10

Matriz DOFA Para la Formulación de Necesidades de la empresa Clinimágenes

| AODF NECESIDADES | | FUERZAS-F | | DEBILIDADES-D | |
|---------------------|---|----------------|---|----------------|--|
| | | F1 | Se cuenta con equipos de alta tecnología para poder lograr credibilidad en el mercado | D1 | Falta de personal en algunas áreas |
| | | F2 | Profesionales capacitados en las diferentes áreas | D2 | Falta de mercadeo y ventas |
| | | F3 | Constante capacitación de los empleados con el fin de brindar un buen servicio | D3 | Inducción inadecuada a los nuevos empleados |
| OPORTUNIDADES-O | | NECESIDADES-FO | | NECESIDADES-DO | |
| 01 | Mejoramiento de infraestructura | FO1 | Llevar a cabo una inversión o una serie de acciones destinadas a aprovechar al máximo la tecnología de alta calidad que poseen y asegurarse de que su infraestructura esté a la altura de esa tecnología. | DO1 | Contratar personal adicional o capacitar a empleados existentes para cubrir las áreas con falta de personal. |
| 02 | Ubicación estratégica e instalaciones amplias y espacios agradables | FO2 | Desarrollar estrategias y servicios que capitalicen la experiencia y conocimientos de los profesionales capacitados para atraer y retener a un público más amplio | DO2 | La implementación de estrategias de marketing que resalten la ubicación estratégica y las comodidades de las instalaciones, y el desarrollo de un equipo de ventas dedicado para atraer a un público más amplio y promover sus servicios de manera efectiva. |
| 03 | Humanización de la atención | FO3 | Desarrollar y fortalecer un enfoque integral para garantizar que los empleados estén capacitados no solo en aspectos técnicos, sino también en la importancia de brindar un servicio | DO3 | Desarrollar programas de inducción y capacitación más efectivos que se centren en inculcar la importancia de la humanización en la atención médica |

| | | | | | |
|---|---|----------------|---|----------------|--|
| | | | cálido, comprensivo y centrado en el paciente. | | |
| AMENAZAS-A | | NECESIDADES-FA | | NECESIDADES-DA | |
| A1 | Competencia reconocida y trayectoria en el mercado | FA1 | Desarrollar una estrategia sólida de posicionamiento en el mercado que destaque la credibilidad que brindan los equipos de alta tecnología y, al mismo tiempo, permita a la empresa competir efectivamente con rivales bien establecidos. | DA1 | Considerar la contratación de personal adicional o la redistribución de recursos para cubrir las áreas con falta de personal. |
| A2 | Empleados sin sentido de pertenencia y poco comprometidos | FA2 | Garantizar que los empleados, a pesar de su capacitación, se sientan conectados y comprometidos con la misión y los valores de la empresa. | DA2 | Implementación de estrategias de marketing que promuevan sus servicios de manera efectiva y, al mismo tiempo, desarrollar programas de compromiso y motivación para los empleados. |
| A3 | Liquidación de EAPB | FA3 | Evaluar la expansión de su base de pacientes, la oferta de servicios adicionales, la búsqueda de acuerdos con otras EAPB o la diversificación de sus fuentes de ingresos a través de servicios de atención médica privada o programas de salud ocupacional, entre otros | DA3 | Desarrollar programas de inducción y capacitación más efectivos que permitan a los nuevos empleados comprender mejor el entorno de la atención médica y estar preparados para abordar cualquier desafío que pueda surgir en el contexto de una posible liquidación de EAPB |
| Nota: El autor, marzo de 2023. A partir del uso del aplicativo Plan Estratégico - PRO 2018, basado en el modelo original de A. Dunyó, Editor 2017 | | | | | |

(Bravo Rojas, Castro Mozó, & Rojas Jara, 2020) determina que una vez identificadas las necesidades es necesario adoptar dos estrategias, que permitan cubrir esa necesidad, por ende, a continuación, se describen todas las estrategias que requiere la empresa

Tabla 11

Formulación de Estrategias FO

| Necesidad | FO | Estrategias |
|---|----|--|
| Llevar a cabo una inversión o una serie de acciones destinadas a aprovechar al máximo la tecnología de alta calidad que poseen y asegurarse de que su infraestructura esté a la altura de esa tecnología. | | <ol style="list-style-type: none"> 1. Desarrolla un plan financiero detallado que incluya estimaciones de costos para la adquisición de tecnología adicional y las mejoras de infraestructura necesarias 2. Realiza inversiones estratégicas en tecnología de alta calidad que sean adecuadas para las necesidades de la empresa |
| Desarrollar estrategias y servicios que capitalicen la experiencia y conocimientos de los profesionales capacitados para atraer y retener a un público más amplio | | <ol style="list-style-type: none"> 1. Desarrollar programas de ampliación de la gama de servicios médicos ofrecidos por la clínica, aprovechando la experiencia y conocimientos de los profesionales capacitados 2. Crea programas de educación y concientización dirigidos a la comunidad local. |
| Desarrollar y fortalecer un enfoque integral para garantizar que los empleados estén capacitados no solo en aspectos técnicos, sino también en la importancia de brindar un servicio cálido, comprensivo y centrado en el paciente. | | <ol style="list-style-type: none"> 1. Implementa un programa de capacitación específico que se centre en la atención al paciente. 2. Establece un sistema de evaluación continua del desempeño de los |

empleados en términos de atención al paciente.

Nota. (Bravo Rojas, Castro Mozó, & Rojas Jara, 2020)

Tabla 12

Formulación de Estrategias DO

| Necesidad | DO | Estrategias |
|---|----|---|
| <p>Contratar personal adicional o capacitar a empleados existentes para cubrir las áreas con falta de personal.</p> | | <ol style="list-style-type: none"> 1. Identifica las áreas con déficit de personal y realiza una contratación estratégica para cubrir esas vacantes. 2. Desarrolla programas de capacitación interna para empleados actuales que les permitan asumir responsabilidades en las áreas con falta de personal. |
| <p>La implementación de estrategias de marketing que resalten la ubicación estratégica y las comodidades de las instalaciones, y el desarrollo de un equipo de ventas dedicado para atraer a un público más amplio y promover sus servicios de manera efectiva.</p> | | <ol style="list-style-type: none"> 1. Crear y promocionar contenido relacionado con la ubicación estratégica de la empresa y las ventajas de la zona en términos de accesibilidad, seguridad y calidad de vida. 2. Formar un equipo de ventas dedicado que se especialice en los servicios de la empresa y esté preparado para destacar las comodidades de las instalaciones y la ubicación estratégica al interactuar con clientes potenciales |
| <p>Desarrollar programas de inducción y capacitación más efectivos que se centren en</p> | | <ol style="list-style-type: none"> 1. Diseña escenarios de atención al paciente que simulen situaciones de la vida real. |

| Necesidad | DO | Estrategias |
|--|-----------|---|
| inculcar la importancia de la humanización en la atención médica | | 2. . Establecer programas de mentoría en los que empleados más experimentados actúen como mentores para los nuevos. |

Nota. (Bravo Rojas, Castro Mozó, & Rojas Jara, 2020)

Tabla 13

Formulación de Estrategias FA

| Necesidad | FA | Estrategias |
|---|-----------|---|
| Desarrollar una estrategia sólida de posicionamiento en el mercado que destaque la credibilidad que brindan los equipos de alta tecnología y, al mismo tiempo, permita a la empresa competir efectivamente con rivales bien establecidos. | | <ol style="list-style-type: none"> 1. Desarrollar una marca distintiva que se asocie con la tecnología de alta calidad y la credibilidad en el mercado 2. Buscar oportunidades para establecer colaboraciones y asociaciones estratégicas con otras organizaciones de renombre en el sector de la salud |
| Garantizar que los empleados, a pesar de su capacitación, se sientan conectados y comprometidos con la misión y los valores de la empresa. | | <ol style="list-style-type: none"> 1. Fomentar una cultura de comunicación abierta donde los empleados se sientan escuchados y valorados. 2. Implementar programas de reconocimiento y recompensas que reconozcan y premien a los empleados que demuestren un compromiso constante con la misión y los valores de la empresa. |

| Necesidad | FA | Estrategias |
|---|----|--|
| Evaluar la expansión de su base de pacientes, la oferta de servicios adicionales, la búsqueda de acuerdos con otras EAPB o la diversificación de sus fuentes de ingresos a través de servicios de atención médica privada o programas de salud ocupacional, entre otros | | <ol style="list-style-type: none"> 1. Realizar un análisis detallado de la demanda de servicios de atención médica del área. 2. Buscar asociaciones y colaboraciones estratégicas con otras clínicas, hospitales o proveedores de atención médica. |

Nota. (Bravo Rojas, Castro Mozó, & Rojas Jara, 2020)

Tabla 14

Formulación de Estrategias DA

| Necesidad | DA | Estrategias |
|---|----|---|
| Considerar la contratación de personal adicional o la redistribución de recursos para cubrir las áreas con falta de personal. | | <ol style="list-style-type: none"> 1. Realizar una revisión exhaustiva de los procesos y la eficiencia operativa de la empresa. Identifica tareas que podrían ser optimizadas o automatizadas para liberar tiempo y recursos. Esta estrategia puede ayudar a reducir la carga de trabajo en las áreas con falta de personal. 2. Considera la contratación de personal temporal o freelancers para abordar las áreas con falta de personal de manera temporal. |
| Implementación de estrategias de marketing que promocionen sus servicios de manera efectiva y, al mismo tiempo, desarrollar | | <ol style="list-style-type: none"> 1. Crea programas de incentivos que recompensen a los empleados por su contribución al éxito de las estrategias de marketing. |

programas de compromiso y motivación para los empleados.

Desarrollar programas de inducción y capacitación más efectivos que permitan a los nuevos empleados comprender mejor el entorno de la atención médica y estar preparados para abordar cualquier desafío que pueda surgir en el contexto de una posible liquidación de EAPB

2. Desarrolla campañas de marketing internas dirigidas a empleados.

1. Diseña ejercicios de simulación y escenarios de crisis que imiten situaciones que podrían surgir en caso de una liquidación de EAPB.

2. Establece programas de mentoría en los que los nuevos empleados sean emparejados con colegas más experimentados.

Nota. (Bravo Rojas, Castro Mozó, & Rojas Jara, 2020)

Tabla 15

Selección de las Mejores Estrategias para la empresa Clinimágenes del municipio de Tuluá

| No. | ESTRATEGIAS | CALIFICADOR | | | | | PRO | ESTRATEGIAS SELECCIONADAS |
|-----|--|-------------|---|---|---|---|-----|--|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | | |
| E1 | Desarrolla un plan financiero detallado que incluya estimaciones de costos para la adquisición de tecnología adicional y las mejoras de infraestructura necesarias | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | Desarrolla un plan financiero detallado que incluya estimaciones de costos para la adquisición de tecnología adicional y las mejoras de infraestructura necesarias |
| E2 | Realiza inversiones estratégicas en tecnología de alta calidad que sean adecuadas para las necesidades de la empresa | 2 | 3 | 4 | 2 | 4 | 3 | |
| E3 | Desarrollar programas de ampliación de la gama de servicios médicos ofrecidos por la clínica, aprovechando la experiencia y conocimientos de los profesionales capacitados | 4 | 3 | 4 | 4 | 5 | 4 | Desarrollar programas de ampliación de la gama de servicios médicos ofrecidos por la clínica, aprovechando la experiencia y conocimientos de los profesionales capacitados |
| E4 | Crea programas de educación y concientización dirigidos a la comunidad local. | 2 | 3 | 2 | 4 | 2 | 2,6 | |
| E5 | Implementa un programa de capacitación específico que se centre en la atención al paciente. | 2 | 2 | 1 | 1 | 3 | 1,8 | |
| E6 | Establece un sistema de evaluación continua del desempeño de los empleados en términos de atención al paciente. | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | Establece un sistema de evaluación continua del desempeño de los empleados en términos de atención al paciente. |
| E7 | Identifica las áreas con déficit de personal y realiza una contratación estratégica para cubrir esas vacantes | 2 | 3 | 4 | 2 | 4 | 3 | |

| No. | ESTRATEGIAS | CALIFICADOR | | | | | PRO | ESTRATEGIAS SELECCIONADAS |
|-----|--|-------------|---|---|---|---|-----|--|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | | |
| E8 | Desarrolla programas de capacitación interna para empleados actuales que les permitan asumir responsabilidades en las áreas con falta de personal. | 3 | 4 | 2 | 4 | 1 | 2,8 | |
| E9 | Crear y promocionar contenido relacionado con la ubicación estratégica de la empresa y las ventajas de la zona en términos de accesibilidad, seguridad y calidad de vida. | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3,2 | |
| E10 | Formar un equipo de ventas dedicado que se especialice en los servicios de la empresa y esté preparado para destacar las comodidades de las instalaciones y la ubicación estratégica al interactuar con clientes potenciales | 4 | 5 | 5 | 4 | 3 | 4,2 | Formar un equipo de ventas dedicado que se especialice en los servicios de la empresa y esté preparado para destacar las comodidades de las instalaciones y la ubicación estratégica al interactuar con clientes potenciales |
| E11 | Diseña escenarios de atención al paciente que simulen situaciones de la vida real. | 4 | 3 | 3 | 2 | 4 | 3,2 | |
| E12 | Establecer programas de mentoría en los que empleados más experimentados actúen como mentores para los nuevos. | 3 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | Establecer programas de mentoría en los que empleados más experimentados actúen como mentores para los nuevos. |
| E13 | Desarrollar una marca distintiva que se asocie con la tecnología de alta calidad y la credibilidad en el mercado | 4 | 1 | 4 | 5 | 2 | 3,2 | |
| E14 | Buscar oportunidades para establecer colaboraciones y asociaciones estratégicas con otras organizaciones de renombre en el sector de la salud | 4 | 5 | 5 | 4 | 3 | 4,2 | Buscar oportunidades para establecer colaboraciones y asociaciones estratégicas con otras organizaciones de renombre en el sector de la salud |

| No. | ESTRATEGIAS | CALIFICADOR | | | | | PRO | ESTRATEGIAS SELECCIONADAS |
|-----|--|-------------|---|---|---|---|-----|--|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | | |
| E15 | Fomentar una cultura de comunicación abierta donde los empleados se sientan escuchados y valorados. | 4 | 4 | 3 | 2 | 5 | 3,6 | |
| E16 | Implementar programas de reconocimiento y recompensas que reconozcan y premien a los empleados que demuestren un compromiso constante con la misión y los valores de la empresa. | 4 | 5 | 5 | 4 | 3 | 4,2 | Implementar programas de reconocimiento y recompensas que reconozcan y premien a los empleados que demuestren un compromiso constante con la misión y los valores de la empresa. |
| E17 | Realizar un análisis detallado de la demanda de servicios de atención médica del área. | 3 | 4 | 2 | 4 | 4 | 3,4 | |
| E18 | Buscar asociaciones y colaboraciones estratégicas con otras clínicas, hospitales o proveedores de atención médica | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3,8 | |
| E19 | Realizar una revisión exhaustiva de los procesos y la eficiencia operativa de la empresa. Identifica tareas que podrían ser optimizadas o automatizadas para liberar tiempo y recursos. Esta estrategia puede ayudar a reducir la carga de trabajo en las áreas con falta de personal. | 4 | 4 | 5 | 3 | 4 | 4 | Realizar una revisión exhaustiva de los procesos y la eficiencia operativa de la empresa. Identifica tareas que podrían ser optimizadas o automatizadas para liberar tiempo y recursos. Esta estrategia puede ayudar a reducir la carga de trabajo en las áreas con falta de personal. |
| E20 | Considera la contratación de personal temporal o freelancers para abordar las áreas con falta de personal de manera temporal. | 4 | 3 | 2 | 4 | 5 | 3,6 | |
| E21 | Crea programas de incentivos que recompensen a los empleados por su | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | Crea programas de incentivos que recompensen a los empleados por su contribución al éxito de las estrategias de marketing. |

| <i>No.</i> | <i>ESTRATEGIAS</i> | <i>CALIFICADOR</i> | | | | | <i>PRO</i> | <i>ESTRATEGIAS SELECCIONADAS</i> |
|------------|--|--------------------|---|---|---|---|------------|--|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | | |
| | contribución al éxito de las estrategias de marketing. | | | | | | | |
| E22 | Desarrolla campañas de marketing internas dirigidas a empleados. | 3 | 4 | 4 | 3 | 2 | 3,2 | |
| E23 | Diseña ejercicios de simulación y escenarios de crisis que imiten situaciones que podrían surgir en caso de una liquidación de EAPB. | 5 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4,4 | Diseña ejercicios de simulación y escenarios de crisis que imiten situaciones que podrían surgir en caso de una liquidación de EAPB. |
| E24 | Establece programas de mentoría en los que los nuevos empleados sean emparejados con colegas más experimentados. | 4 | 3 | 2 | 3 | 4 | 3,2 | |

Nota. Fuente: Elaboración propia mayo 2023/Calificación realizada por el autor y

el director de trabajo de grado.

2.2. Realizar un diagnóstico de los últimos 5 años de los estados financieros de la empresa Clinimágenes.

Realizar un diagnóstico de los estados financieros de una empresa implica analizar y evaluar la información contenida en dichos estados para obtener una visión clara de la situación financiera de la empresa

El presente objetivo permite interpretar y analizar la información financiera para entender a profundidad el origen y comportamiento de los recursos de la empresa; es por ello que a continuación se ilustra en análisis documental de los estados financieros del año para dar respuesta a la variable independiente.

A continuación, se presentan los siguientes estados de la situación financiera:

- Estado de situación financiera al 31 de diciembre 2018 y 31 de diciembre de 2017
- Estado de resultados al 31 de diciembre 2018 y 31 de diciembre de 2017
- Estado de situación financiera al 31 de diciembre 2019 y 31 de diciembre de 2020
- Estado de resultados al 31 de diciembre 2019 y 31 de diciembre de 2020
- Estado de situación financiera al 31 de diciembre 2020 y 31 de diciembre 2021
- Estado de resultados al 31 de diciembre 2020 y 31 de diciembre de 2021

2.1.1. Estado de situación financiera al 31 de diciembre 2018 y 31 de diciembre de 2017

| ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE 2018 Y 31 DE DICIEMBRE DE 2017 | | | |
|---|--------------|----------------------|----------------------|
| (Cifras expresadas en pesos colombianos) | | | |
| | Notas | 2018 | 2017 |
| ACTIVOS | | | |
| Activos corrientes | | | |
| Efectivo y equivalentes de efectivo | 5 | 87.254.319 | 122.967.423 |
| Activos financieros | 6 | - | - |
| Deudores comerciales y otros | 7 | 1.930.899.005 | 1.442.664.150 |
| Inventarios | 8 | 46.183.070 | 11.038.513 |
| Pagos anticipados | | 415.161.377 | 326.835.443 |
| Total activos corrientes | | 2.479.497.771 | 1.903.505.529 |
| Activos no corrientes | | | |
| Activos financieros | 6 | - | - |
| Deudores | 7 | 673.508.429 | - |
| Propiedades de inversión | 9 | - | - |
| Propiedades, planta y equipo | 10 | 1.077.484.228 | 389.605.143 |
| Activos intangibles | 11 | 614.745.088 | 622.580.126 |
| Activos por impuestos diferidos | 15 | - | - |
| Total activos no corrientes | | 2.365.737.745 | 1.012.185.268 |
| Total activos | | 4.845.235.517 | 2.915.690.797 |
| PASIVOS Y PATRIMONIO | | | |
| Pasivos corrientes | | | |
| Obligaciones financieras | 12 | - | - |
| Proveedores | 13 | 644.095.791 | 25.231.991 |
| Cuentas por pagar | 14 | 707.166.933 | 840.970.831 |
| Impuestos corrientes por pagar | 15 | 35.377.527 | 2.958.344 |
| Obligaciones laborales | | 3.656.611 | 5.773.318 |
| Anticipos y avances recibidos | | 80.771.135 | 28.325.981 |
| Total pasivos corrientes | | 1.471.067.997 | 903.260.464 |
| Pasivos no corrientes | | | |
| Obligaciones financieras | 12 | 958.069.650 | 608.218.708 |
| Cuentas por pagar | 14 | 644.671.031 | 382.105.673 |
| Provisiones | 16 | 19.085.940 | 17.644.661 |
| Pasivos por impuesto diferido | 15 | - | - |
| Total pasivos no corrientes | | 1.621.826.621 | 1.007.969.042 |
| Total pasivos | | 3.092.894.618 | 1.911.229.507 |
| Patrimonio de los accionistas | | | |
| Capital suscrito y pagado | 17 | 101.000.000 | 101.000.000 |
| Superavit de capital | 17 | 519.524.530 | 519.524.530 |
| Reservas | | - | - |
| Ganancias acumuladas por adopción NIIF Pymes | | 28.198.142 | 28.198.142 |
| Ganancias acumuladas | | 1.103.618.227 | 355.738.620 |
| Total patrimonio de los accionistas | | 1.752.340.899 | 1.004.461.292 |
| Total pasivos y patrimonio de los accionistas | | 4.845.235.517 | 2.915.690.797 |

Nota. Empresa Clinimágenes del municipio de Tuluá Valle

Basándonos en los datos provistos, se puede concluir que la empresa experimentó un incremento en sus activos entre el año 2017 y el año 2018. El valor de los activos aumentó de \$2.915.690.797,00 en 2017 a \$4.845.235.516 en 2018.

Lo que concluye que la empresa pudo haber experimentado un crecimiento en sus recursos económicos durante ese período de tiempo a través de diversas formas: en las inversiones en activos fijos, una expansión de las operaciones comerciales, adquisiciones de empresas o un mejor desempeño en la gestión de los activos existentes.

Además, se puede concluir que la empresa experimentó un incremento en sus pasivos entre el año 2017 y el año 2018. El valor de los pasivos aumentó de \$1.911.229.507 en 2017 a \$3.092.894.618 en 2018. Lo que significa que la empresa pudo haber incurrido en un mayor endeudamiento o adquirido mayores obligaciones durante ese período de tiempo. El aumento en los pasivos puede deberse a factores como la obtención de préstamos, emisión de bonos, financiamiento de proveedores o el aumento de las deudas comerciales.

Por último, en base a la información brindada, en cuanto al patrimonio se puede concluir que en el año 2017 la empresa presentó un nivel de endeudamiento y recursos propios más bajo en comparación con el año 2018. Esta diferencia puede deberse a varios factores, como el aumento de los préstamos o financiamiento de terceros, así como a la generación de mayores ganancias o aportes de los accionistas.

Esta conclusión determina que en el año 2018 la empresa pudo haber experimentado un aumento en su capacidad de endeudamiento o una mejora en su posición financiera, ya sea a través de la obtención de financiamiento externo o el incremento de los recursos propios.

2.1.2. Estado de resultados al 31 de diciembre 2018 y 31 de diciembre de 2017

| ESTADO DEL RESULTADO INTEGRAL | | | |
|---|--------------|----------------------|----------------------|
| PARA LOS AÑOS TERMINADOS AL 31 DE DICIEMBRE 2018 Y 31 DE DICIEMBRE DE 2017 | | | |
| (Cifras expresadas en pesos colombianos) | | | |
| | Notas | 2018 | 2017 |
| Ingresos de actividades ordinarias | 18 | 3.048.048.114 | 2.786.617.682 |
| Costo de ventas | 8 | (463.901.406) | (563.253.543) |
| Ganancia bruta | | 2.584.146.709 | 2.223.364.139 |
| Otros ingresos | 19 | 2.463.077 | 9.783.436 |
| Gastos de ventas y distribución | | (1.137.984.313) | (1.425.401.106) |
| Gastos de administración | | (477.888.748) | (173.724.449) |
| Gastos financieros | 20 | (222.857.117) | (366.367.074) |
| Otros gastos | | 0 | 0 |
| Ganancia antes de impuesto a la renta y CREE | | 747.879.607 | 267.654.945 |
| Gasto por impuesto a la renta y Cree | 15 | (246.800.270) | (91.002.682) |
| Ganancia del período | | 501.079.337 | 176.652.263 |

Nota. Empresa Clinimágenes del municipio de Tuluá Valle

Evidenciando los datos proporcionados, se puede determinar que la empresa experimentó un incremento significativo en sus ingresos entre el año 2017 y el año 2018. El valor del estado de resultados pasó de \$176.652.263 en 2017 a \$501.079.337 en 2018.

Lo que determina que la empresa pudo haber experimentado un crecimiento en sus ventas o ingresos durante ese período de tiempo. El aumento en los ingresos se pudo haber evidenciado en el volumen de ventas, el lanzamiento exitoso de nuevos productos o servicios, el aumento de los precios de venta, la expansión a nuevos mercados, entre otros.

2.1.3. Estado de situación financiera al 31 de diciembre 2019 y 31 de diciembre de 2020

| ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE 2019 Y 31 DE DICIEMBRE DE 2020 | | | |
|---|--------------|----------------------|----------------------|
| (Cifras expresadas en pesos colombianos) | | | |
| | <u>Notas</u> | 2019 | 2020 |
| ACTIVOS | | | |
| Activos corrientes | | | |
| Efectivo y equivalentes de efectivo | 5 | 59.259.242 | 66.791.628 |
| Activos financieros | 6 | | |
| Deudores comerciales y otros | 7 | 1.103.449.912 | 1.364.851.437 |
| Inventarios | 8 | 93.084.495 | 160.755.028 |
| Pagos anticipados | | 716.365.440 | 379.045.863 |
| Total activos corrientes | | 1.972.159.089 | 1.971.443.955 |
| Activos no corrientes | | | |
| Activos financieros | 6 | - | - |
| Deudores | 7 | 647.628.429 | 546.069.925 |
| Propiedades de inversión | 9 | - | - |
| Propiedades, planta y equipo | 10 | 1.197.257.424 | 1.244.513.793 |
| Activos intangibles | 11 | 862.333.908 | 705.045.546 |
| Activos por impuestos diferidos | 15 | - | - |
| Total activos no corrientes | | 2.707.219.761 | 2.495.629.265 |
| Total activos | | 4.679.378.850 | 4.467.073.220 |
| PASIVOS Y PATRIMONIO | | | |
| Pasivos corrientes | | | |
| Obligaciones financieras | 12 | - | - |
| Proveedores | 13 | 182.157.620 | 150.750.818 |
| Cuentas por pagar | 14 | 411.675.322 | 246.494.580 |
| Impuestos corrientes por pagar | 15 | 31.486.282 | 15.478.000 |
| Obligaciones laborales | | 89.649.798 | 52.086.034 |
| Anticipos y avances recibidos | | 59.939.522 | 57.664.860 |
| Total pasivos corrientes | | 774.908.544 | 522.474.293 |
| Pasivos no corrientes | | | |
| Obligaciones financieras | 12 | 1.147.516.606 | 786.549.354 |
| Cuentas por pagar | 14 | 508.981.824 | 394.809.817 |
| Provisiones | 16 | 23.273.888 | 74.250.412 |
| Pasivos por impuesto diferido | 15 | - | - |
| Total pasivos no corrientes | | 1.679.772.319 | 1.255.609.584 |
| Total pasivos | | 2.454.680.862 | 1.778.083.877 |
| Patrimonio de los accionistas | | | |
| Capital suscrito y pagado | 17 | 101.000.000 | 101.000.000 |
| Superavit de capital | 17 | 519.524.530 | 519.524.530 |
| Reservas | | | |
| Ganancias acumuladas por adopción NIIF Pymes | | 28.198.142 | 28.198.142 |
| Ganancias acumuladas | | 1.575.975.316 | 2.040.266.671 |
| Total patrimonio de los accionistas | | 2.224.697.988 | 2.688.989.343 |
| Total pasivos y patrimonio de los accionistas | | 4.679.378.850 | 4.467.073.220 |

Nota. Empresa Clinimágenes del municipio de Tuluá Valle

Teniendo en cuenta que los el presente estado de situación financiera muestra que los activos son casi exactos y no presentan diferencias significativas entre el primer año 2019 y el segundo año 2020, se puede determinar que la empresa pudo mantener un nivel constante de activos durante ese período de tiempo, lo que indica una estabilidad en la composición y el valor de los recursos económicos de la empresa.

Además, se evidencia que durante estos años la empresa no haya realizado inversiones significativas en activos fijos, adquisiciones o expansiones durante ese período de tiempo. Esto puede deberse a diferentes factores, como una estrategia, un enfoque en la consolidación de las operaciones existentes.

Por otro lado, basándonos en los datos proporcionados, se puede concluir que la empresa experimentó una disminución en sus pasivos entre el año 2019 y el año 2020. El valor de los pasivos llegó de \$2.454.680.862 en 2019 a \$1.778.083.877 en 2020. Lo que concluye que la empresa pudo haber reducido su endeudamiento o disminución de sus obligaciones durante ese período de tiempo. La disminución en los pasivos puede deberse a factores como el pago de deudas, la renegociación de condiciones de financiamiento o la gestión efectiva de los pasivos.

Una reducción en los pasivos puede tener varios efectos positivos en la situación financiera de una empresa, como una menor carga financiera, una mejora en la liquidez y una mayor capacidad para invertir en crecimiento o realizar actividades comerciales estratégicas.

A su vez, el estado de situación financiera muestra que el total de los pasivos y el patrimonio son casi exactos en el primer año 2019 y en el segundo año 2020, con una diferencia de 200 millones, se pueden determinar que la empresa ha mantenido una estructura financiera equilibrada, donde la proporción entre los pasivos y el patrimonio se ha mantenido constante a lo largo del tiempo, además de evidenciar que no se han producido cambios significativos en la estructura de financiamiento de la empresa. Esto podría indicar que la empresa no ha tomado una nueva deuda importante ni ha realizado cambios significativos en el capital de sus accionistas durante ese período.

2.1.4. Estado de resultados al 31 de diciembre 2019 y 31 de diciembre de 2020

| ESTADO DEL RESULTADO INTEGRAL PARA LOS AÑOS TERMINADOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2019 Y 31 DE DICIEMBRE DE 2020 | | | |
|--|--------------|----------------------|----------------------|
| (Cifras expresadas en pesos colombianos) | | | |
| | Notas | 2019 | 2020 |
| Ingresos de actividades ordinarias | 18 | 3.826.256.357 | 4.437.586.762 |
| Costo de ventas | 19 | (960.101.012) | (1889.205.745) |
| Ganancia bruta | | 2.866.155.345 | 2.548.381.047 |
| Otros ingresos | 20 | 9.218.373 | 125.740.085 |
| Gastos de ventas y distribución | 22 | (1.272.330.250) | (1.167.541.244) |
| Gastos de administración | 21 | (694.880.812) | (636.418.434) |
| Gastos financieros | 23 | (172.388.739) | (158.634.937) |
| Otros gastos | | (30.763.336) | (28.745.112) |
| Ganancia antes de impuesto a la renta y | | 705.010.581 | 682.781.405 |
| Gasto por impuesto a la renta y Cree | 15 | (232.653.492) | (218.490.050) |
| Ganancia del período | | 472.357.089 | 464.291.355 |

Nota. Empresa Clinimágenes del municipio de Tuluá Valle

Basándonos en los datos proporcionados, se puede determinar que la empresa experimentó una ligera disminución en sus ingresos entre el año 2019 y el año 2020. El valor del estado de resultados pasó de \$472.357.089 en 2019 a \$464.291.355 en 2020. Lo que permite concluir que la empresa pudo haber enfrentado desafíos o dificultades que impactaron levemente sus ingresos durante ese período de tiempo. La disminución en los ingresos puede deberse a factores como una disminución en las ventas, cambios en la demanda del mercado, una mayor competencia o eventos externos que afectaron las operaciones comerciales.

2.1.5. Estado de situación financiera al 31 de diciembre 2020 y 31 de diciembre 2021

| ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE 2020 Y 31 DE DICIEMBRE 2021 | | | |
|---|-------|----------------------|----------------------|
| (Cifras expresadas en pesos colombianos) | | | |
| | Notas | 2020 | 2021 |
| ACTIVOS | | | |
| Activos corrientes | | | |
| Efectivo y equivalentes de efectivo | 5 | 66.791.628 | 285.635.928 |
| Activos financieros | 6 | | |
| Deudores comerciales y otros | 7 | 1.364.851.437 | 1.523.191.526 |
| Inventarios | 8 | 160.755.028 | 165.570.228 |
| Pagos anticipados | | 379.045.863 | 753.685.439 |
| Total activos corrientes | | 1.971.443.955 | 2.728.083.121 |
| Activos no corrientes | | | |
| Activos financieros | 6 | - | - |
| Deudores | 7 | 546.069.925 | 460.220.906 |
| Propiedades de inversión | 9 | - | - |
| Propiedades, planta y equipo | 10 | 1.244.513.793 | 1.497.788.317 |
| Activos intangibles | 11 | 705.045.546 | 1.132.554.055 |
| Activos por impuestos diferidos | 15 | - | - |
| Total activos no corrientes | | 2.495.629.265 | 3.090.563.278 |
| Total activos | | 4.467.073.220 | 5.818.646.399 |
| PASIVOS Y PATRIMONIO | | | |
| Pasivos corrientes | | | |
| Obligaciones financieras | 12 | - | - |
| Proveedores | 13 | 150.750.818 | 175.915.713 |
| Cuentas por pagar | 14 | 246.494.580 | 325.996.638 |
| Impuestos corrientes por pagar | 15 | 15.478.000 | 42.768.000 |
| Obligaciones laborales | | 52.086.034 | 70.103.239 |
| Anticipos y avances recibidos | | 57.664.860 | 52.109.818 |
| Total pasivos corrientes | | 522.474.293 | 666.893.408 |
| Pasivos no corrientes | | | |
| Obligaciones financieras | 12 | 786.549.354 | 1.618.763.899 |
| Cuentas por pagar | 14 | 394.809.817 | 294.809.817 |
| Provisiones | 16 | 74.250.412 | 61.919.392 |
| Pasivos por impuesto diferido | 15 | - | - |
| Total pasivos no corrientes | | 1.255.609.584 | 1.975.493.108 |
| Total pasivos | | 1.778.083.877 | 2.642.386.516 |
| Patrimonio de los accionistas | | | |
| Capital suscrito y pagado | 17 | 101.000.000 | 101.000.000 |
| Superavit de capital | 17 | 519.524.530 | 519.524.530 |
| Ganancias acumuladas por adopción NIIF Pymes | | 28.198.142 | 28.198.142 |
| Ganancias acumuladas | | 2.040.266.671 | 2.527.537.211 |
| Total patrimonio de los accionistas | | 2.688.989.343 | 3.176.259.883 |
| Total pasivos y patrimonio de los accionistas | | 4.467.073.220 | 5.818.646.399 |

Nota. Empresa Clinimágenes del municipio de Tuluá Valle

Basándonos en los datos proporcionados, se puede concluir que la empresa experimentó un aumento significativo en sus activos entre el año 2020 y el año 2021. El valor de los activos se incrementó de \$4.467.073.220 en 2020 a \$5.818.646.399 en 2021, lo que determina que la empresa experimentó un crecimiento en sus recursos económicos durante ese período de tiempo.

Por otro lado, evaluando los pasivos de la empresa se puede concluir que la empresa experimentó un incremento en sus pasivos entre el año 2020 y el año 2021. El valor de los pasivos aumentó de \$1.778.083.877 en 2020 a \$2.642.386.516 en 2021; lo que evidencia que la empresa pudo haber incurrido en un mayor endeudamiento o adquirido mayores obligaciones durante ese período de tiempo como la obtención de préstamos, emisión de bonos, financiamiento de proveedores o el aumento de las deudas comerciales.

Es importante tener en cuenta que el incremento en los pasivos puede tener implicaciones tanto positivas como negativas. Por un lado, puede indicar una mayor capacidad de financiamiento para impulsar el y las inversiones de la empresa. Por otro lado, un aumento excesivo en los pasivos puede aumentar la carga financiera, afectar la liquidez y la capacidad de pago de la empresa, y elevar los riesgos financieros.

Finalmente, la empresa experimentó un incremento en el total de sus pasivos y en el patrimonio de los accionistas entre el año 2020 y el año 2021. El valor de los pasivos y el patrimonio aumentó de \$4.467.073.220 en 2020 a \$5.818.646.399 en 2021; se puede determinar que hubo un crecimiento en su financiamiento y en la inversión de los accionistas durante ese período de tiempo.

Se evidencia:

- El aumento en el endeudamiento de la empresa a través de préstamos o emisiones de bonos.
- El aumento en el patrimonio de los accionistas puede resultar de una mayor inversión de capital por parte de los accionistas o de la retención de beneficios generados por la empresa.

Un incremento en los pasivos y el patrimonio de los accionistas puede indicar una mayor capacidad financiera y una posición más sólida de la empresa.

2.1.6. Estado de resultados al 31 de diciembre 2020 y 31 de diciembre de 2021

| ESTADO DEL RESULTADO INTEGRAL | | | |
|---|--------------|----------------------|----------------------|
| PARA LOS AÑOS TERMINADOS AL 31 DE DICIEMBRE 2020 Y 31 DE DICIEMBRE DE 2021 | | | |
| (Cifras expresadas en pesos colombianos) | | | |
| | Notas | 2020 | 2021 |
| Ingresos de actividades ordinarias | 18 | 4.437.586.762 | 4.760.598.459 |
| Costo de ventas | 19 | (1.889.205.715) | (1.778.937.467) |
| Ganancia bruta | | 2.548.381.047 | 2.981.660.992 |
| Otros ingresos | 20 | 125.740.085 | 700.600.448 |
| Gastos de ventas y distribución | 22 | (1.167.541.244) | (1.305.309.416) |
| Gastos de administración | 21 | (636.418.434) | (944.366.821) |
| Gastos financieros | 23 | (158.634.937) | (228.046.015) |
| Otros gastos | | (28.745.112) | (498.350.000) |
| Ganancia antes de impuesto a la renta y CREE | | 682.781.405 | 706.189.188 |
| Gasto por impuesto a la renta y Cree | 15 | (218.490.050) | (218.918.648) |
| Ganancia del período | | 464.291.355 | 487.270.540 |

Nota. Empresa Clinimágenes del municipio de Tuluá Valle

Basándonos en los datos proporcionados, se puede determinar que la empresa experimentó un incremento en sus ingresos entre el año 2020 y el año 2021. El valor del estado de resultados aumentó de \$464.291.355 en 2020 a \$487.270.540 en 2021.

La empresa pudo haber experimentado un crecimiento en sus ingresos durante ese período de tiempo. Un incremento en los ingresos puede tener varios efectos positivos en la situación financiera de la empresa, como una mayor rentabilidad, capacidad para realizar y expandir las operaciones, así como una mejora en la liquidez y la posición competitiva.

2.3. Medir y controlar mediante indicadores financieros los procesos ejecutados por la empresa Clinimágenes en Tuluá – Valle.

Los indicadores financieros son herramientas clave utilizadas para analizar y evaluar la salud financiera de una empresa. Proporcionan información y métricas cuantitativas que permiten medir el desempeño, la eficiencia y la solidez financiera de una empresa

A través de los indicadores financieros se puede profundizar en la situación actual de la empresa y a su vez tener una perspectiva del desempeño de cada movimiento, el propósito inicial es reflejar de una forma objetiva el comportamiento de la empresa Clinimágenes del municipio de Tuluá Valle del Cauca.

- *Liquidez:* Estos indicadores miden la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo. Los indicadores de liquidez más utilizados son el ratio de liquidez corriente (activo circulante/pasivo circulante) y el ratio de liquidez rápida (activo circulante - inventario / pasivo circulante).
- *Rentabilidad:* Estos indicadores evalúan la capacidad de una empresa para generar ganancias en relación con los recursos invertidos. Los indicadores de rentabilidad incluyen el margen de beneficio bruto (ganancia bruta/ingresos totales), el margen de beneficio neto (ganancia neta/ingresos totales) y el retorno sobre los activos (ganancia neta/activo total).

- *Endeudamiento:* Estos indicadores miden la proporción de deuda en la estructura financiera de una empresa y su capacidad para hacer frente a las obligaciones de pago. Los indicadores de endeudamiento incluyen el ratio de endeudamiento (pasivo total/activo total) y el ratio de cobertura de intereses (ganancia antes de intereses e (EBIT)/gastos por intereses).
- *Eficiencia:* Estos indicadores evalúan la eficiencia con la que una empresa utiliza sus recursos para generar ingresos y controlar los costos. Los indicadores de eficiencia incluyen el ratio de rotación de inventario (costo de ventas/inventario promedio) y el ratio de rotación de activos (ingresos totales/activo total).
- *Crecimiento:* Estos indicadores miden la tasa de crecimiento de una empresa en términos de ingresos, beneficios y otros parámetros financieros. Los indicadores de crecimiento incluyen el crecimiento de los ingresos, el crecimiento de las ganancias y el crecimiento del flujo de efectivo.

2.3.1. Indicadores financieros para el año 2017-2018

| RAZÓN | CÓMO CALCULARLO | LO QUE MIDE | 2017 | | 2018 | | | |
|--|---|--|---------------|-------|---|---------------|-------|---|
| Razones de Liquidez | | | | | | | | |
| Razón de solvencia | <i>Activos circulantes</i> | <i>El grado en el que una empresa cumple sus obligaciones en el corto plazo</i> | 1.903.505.529 | 2,1 | La empresa cuenta a 31 de diciembre de con \$ 2,1 pesos para pagar cada peso que debe | 1.903.505.529 | 1,3 | La empresa cuenta a 31 de diciembre de con \$ 1,3 pesos para pagar cada peso que debe |
| | <i>Pasivos circulantes</i> | | 903.260.464 | | | 1.471.067.997 | | |
| Razón de prueba del ácido | <i>Activos circulantes menos inventario</i> | <i>El grado en el que una empresa cumple sus obligaciones en el corto plazo sin considerar la venta de sus inventarios</i> | 1.892.467.016 | 2,1 | La empresa cuenta a 31 de diciembre de 2017 con \$ 2,1 pesos para pagar cada peso que debe después de descontados los inventarios | 2.433.314.701 | 1,7 | La empresa cuenta a 31 de diciembre de 2018 con \$ 1,7 pesos para pagar cada peso que debe después de descontados los inventarios |
| | <i>Pasivos circulantes</i> | | 903.260.464 | | | 1.471.067.997 | | |
| Razones de apalancamiento o endeudamiento | | | | | | | | |
| Razón del pasivo total al activo total | <i>Pasivos totales</i> | <i>El porcentaje de financiamiento o total proporcionado por los acreedores</i> | 1.911.229.507 | 70,0% | La financiación de la empresa a 31 de diciembre de 2017 es del 70% por parte | 3.092.894.618 | 60,0% | La financiación de la empresa a 31 de diciembre de 2018 es del 60% por parte |
| | <i>Activos totales</i> | | 2.915.690.797 | | | 4.845.235.517 | | |

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---------------|---------|---|---------------|---------|--|
| | | | | | de los acreedores | | | de los acreedores |
| Razón Pasivo Capital | <i>Pasivos totales</i> | <i>El porcentaje de financiamiento o total proporcionado por los acreedores en comparación con el proporcionado por los accionistas</i> | 1.911.229.507 | 190,0 % | La financiación de la empresa a 31 de diciembre de 2017 es del 190% por parte de los accionistas | 3.092.894.618 | 180,0 % | La financiación de la empresa a 31 de diciembre de 2018 es del 180% por parte de los accionistas |
| | <i>Total, del capital contable de los accionistas</i> | | 1.004.461.292 | | | 1.752.340.899 | | |
| Razón Pasivo a largo plazo Capital | <i>Pasivo a largo plazo</i> | <i>El balance entre el pasivo el capital contable en la estructura de capital a largo plazo de una empresa</i> | 1.007.969.042 | 100,0 % | La financiación de los pasivos de la empresa a 31 de diciembre de 2017 es del 100% por parte de los accionistas | 1.621.826.621 | 90,0% | La financiación de los pasivos de la empresa a 31 de diciembre de 2018 es del 90% por parte de los accionistas |
| | <i>Total, del capital contable de los accionistas</i> | | 1.004.461.292 | | | 1.752.340.899 | | |
| Razón de Cobertura | <i>Utilidades antes de intereses e impuestos</i> | <i>El grado en el que las ganancias de la empresa cubren sus costos de intereses anuales</i> | | | No hay datos para el cálculo | | | No hay datos para el cálculo |
| | <i>Intereses totales</i> | | | | | | | |
| Razones de actividad | | | | | | | | |
| | <i>Costo de venta</i> | <i>Si una empresa</i> | 563.253.543 | 51,0 | Los inventarios de la empresa | 463.901.406 | 10,0 | Los inventarios de la empresa |

| | | | | | | | | |
|---|---|--|---------------|-----|---|---------------|-----|---|
| Rotación de inventario | <i>Inventario de productos terminados</i> | <i>mantiene inventarios excesivos y si vende sus inventarios con lentitud en comparación con el valor representativo de la industria</i> | 11.038.513 | | a 31 de diciembre de 2017 rotaron 51 veces lo que quiere decir que se renovaron cada 0,2 meses | 46.183.070 | | a 31 de diciembre de 2018 rotaron 10 veces lo que quiere decir que se renovaron cada 1,2 meses |
| Rotación de activos fijos | <i>Ventas</i> | <i>Productividad en las ventas por la utilización de la planta y equipo</i> | 2.786.617.682 | 2,8 | La empresa a 31 de diciembre de 2017 vendía \$ 2,8 pesos, por cada peso que tenía invertidos en activos fijos | 3.048.048.114 | 1,3 | La empresa a 31 de diciembre de 2018 vendía \$ 1,3 pesos, por cada peso que tenía invertidos en activos fijos |
| | <i>Activos Fijos</i> | | 1.012.185.268 | | | 2.365.737.745 | | |
| Rotación de activos totales | <i>Ventas</i> | <i>El volumen de negocios que la empresa genera con su inversión en activos</i> | 2.786.617.682 | 1,0 | La empresa a 31 de diciembre de 2017 vendía \$ 1 pesos, por cada peso que tenía invertidos en activos | 3.048.048.114 | 0,6 | La empresa a 31 de diciembre de 2018 vendía \$ 0,6 pesos, por cada peso que tenía invertidos en activos |
| | <i>Activos Totales</i> | | 2.915.690.797 | | | 4.845.235.517 | | |
| Rotación de las cuentas por cobrar | <i>Ventas a crédito anuales</i> | <i>La duración de tiempo promedio que una empresa aplica para</i> | | | No hay datos para el cálculo | | | No hay datos para el cálculo |
| | <i>Cuentas por cobrar</i> | | | | | | | |

| | | | | | | | | |
|--|---|---|-------------------|-------|---|-------------------|-------|---|
| | | <i>cobrar sus ventas a crédito (en términos porcentuales)</i> | | | | | | |
| Periodo de cobro promedio | <i>Cuentas por cobrar</i> | <i>La duración de tiempo promedio que una empresa requiere para cobrar sus ventas a crédito (en días)</i> | | | No hay datos para el cálculo | | | No hay datos para el cálculo |
| | <i>Ventas a crédito anuales/365 días</i> | | | | | | | |
| Razones de rentabilidad | | | | | | | | |
| Margen bruto de utilidades | <i>Ventas menos el costo de ventas</i> | <i>El margen total disponible para cubrir los gastos operativos y rendir una utilidad</i> | 2.223.364.13 9 | 80,0% | La empresa en el año que terminó 31 de diciembre de 2017 un margen bruto de utilidad correspondiente al 80%, esto quiere decir que de cada peso que vendió obtuvo una utilidad bruta de 80 centavos | 2.584.146.70 9 | 80,0% | La empresa en el año que terminó 31 de diciembre de 2018 un margen bruto de utilidad correspondiente al 80%, esto quiere decir que de cada peso que vendió obtuvo una utilidad bruta de 80 centavos |
| | <i>Ventas</i> | | 2.786.617.68 2 | | | 3.048.048.11 4 | | |
| Margen de utilidades operativas | <i>Ganancias antes de intereses e impuestos</i> | <i>Rentabilidad sin tener en cuenta los</i> | 267.654.945 | 10,0% | La empresa en el año que terminó 31 de diciembre de | 747.879.607 | 20,0% | La empresa en el año que terminó 31 de diciembre de |

| | | | | | | | | |
|---|------------------------|---|-------------------|-------|--|-------------------|-------|--|
| | | <i>impuestos ni los intereses</i> | | | 2017 un margen de utilidades operativas correspondient e al 10%, lo que significa que de cada peso que vendió genero una utilidad de 10 centavos | | | 2018 un margen de utilidades operativas correspondient e al 20%, lo que significa que de cada peso que vendió genero una utilidad de 20 centavos |
| | <i>Ventas</i> | | 2.786.617.68 2 | | | 3.048.048.11 4 | | |
| Margen neto de utilidades | <i>Utilidad neta</i> | | 176.652.263 | 10,0% | La empresa en el año que terminó 31 de diciembre de 2017 un margen de utilidad neta correspondient e al 10%, lo que significa que de cada peso que vendió genero una utilidad de 10 centavos | 501.079.337 | 20,0% | La empresa en el año que terminó 31 de diciembre de 2018 un margen de utilidad neta correspondient e al 20%, lo que significa que de cada peso que vendió genero una utilidad de 20 centavos |
| | <i>Ventas</i> | <i>Utilidad después de impuestos por peso de ventas</i> | 2.786.617.68 2 | | | 3.048.048.11 4 | | |
| Rendimient o sobre los activos totales | <i>Utilidad neta</i> | <i>Utilidad después de impuestos por peso de activos; esta razón también se conoce como rendimiento</i> | 176.652.263 | 10,0% | La empresa en el año que terminó 31 de diciembre de 2017 un rendimiento sobre los activos correspondient | 501.079.337 | 10,0% | La empresa en el año que terminó 31 de diciembre de 2018 un rendimiento sobre los activos correspondient |
| | <i>Activos totales</i> | | 2.915.690.79 7 | | | 4.845.235.51 7 | | |

| | | | | | | | | |
|---|---|--|---------------|-------|--|---------------|-------|--|
| | | <i>sobre la inversión</i> | | | e al 10%, lo que significa que cada peso que tiene invertido en activos genero una utilidad de 10 centavos | | | e al 10%, lo que significa que cada peso que tiene invertido en activos genero una utilidad de 10 centavos |
| Rendimiento sobre el capital contable de los accionistas | <i>Utilidad neta</i> | | 176.652.263 | | La empresa en el año que terminó 31 de diciembre de 2017 un rendimiento sobre el capital contable de los accionistas correspondiente e al 20%, lo que significa que cada peso que los accionistas tienen invertido en capital genero una utilidad de 20 centavos | 501.079.337 | | La empresa en el año que terminó 31 de diciembre de 2018 un rendimiento sobre el capital contable de los accionistas correspondiente e al 30%, lo que significa que cada peso que los accionistas tienen invertido en capital genero una utilidad de 30 centavos |
| | <i>Total, del capital contable de los accionistas</i> | <i>Utilidades después de impuestos por peso de la inversión de los accionistas de la empresa</i> | 1.004.461.292 | 20,0% | | 1.752.340.899 | 30,0% | |
| Utilidad por acción | <i>Utilidad neta</i> | <i>Ganancias disponibles para los propietarios de acciones comunes</i> | | | No hay datos para el cálculo | | | No hay datos para el cálculo |
| | <i>Número de acciones comunes en circulación</i> | | | | | | | |

| | | | | | | | | |
|----------------------------------|--|--|---------------|--|------------------------------|---------------|---------|--|
| Relación precio ganancias | <i>Precios en el mercado por acción</i> | <i>Atractivo de la empresa en los mercados de valores</i> | | | No hay datos para el cálculo | | | No hay datos para el cálculo |
| | <i>Utilidad por acción</i> | | | | | | | |
| Razones de crecimiento | | | | | | | | |
| Ventas | <i>Crecimiento anual de las ventas expresado en porcentaje</i> | <i>Tasa de crecimiento de la empresa expresada por sus ventas</i> | 2.786.617.682 | | | 3.048.048.114 | 9,4% | La empresa en el año 2018 en relación con el año 2017 tuvo un incremento en las ventas del 9,4 % |
| Utilidad neta | <i>Crecimiento anual de las utilidades expresado en porcentajes</i> | <i>Tasa de crecimiento de la empresa expresada por sus utilidades</i> | 176.652.263 | | | 501.079.337 | 183,7 % | La empresa en el año 2018 en relación con el año 2017 tuvo un incremento en las ventas del 183,7 % |
| Utilidad por acción | <i>Crecimiento anual de la utilidad por acción expresado en porcentaje</i> | <i>Tasa de crecimiento de la empresa expresada por las utilidades por acción</i> | | | | | | No hay datos para el cálculo |
| Dividendos por acción | <i>Crecimiento anual de dividendos por acción expresado en porcentaje</i> | <i>Tasa de crecimiento de la empresa considerando sus dividendos por acción</i> | | | | | | No hay datos para el cálculo |

Nota. Elaboración propia con información financiera de la empresa Clinimágenes el municipio de Tuluá

2.3.2. Indicadores financieros para el año 2019-2020

| RAZÓN | CÓMO CALCULARLO | LO QUE MIDE | 2019 | | 2020 | | | |
|--|--------------------------------------|---|---------------|-------|---|---------------|-------|---|
| Razones de Liquidez | | | | | | | | |
| Razón de solvencia | Activos circulantes | El grado en el que una empresa cumple sus obligaciones en el corto plazo | 1.972.159.089 | 2,5 | La empresa cuenta a 31 de diciembre de con \$ 2,5 pesos para pagar cada peso que debe | 1.971.443.955 | 3,8 | La empresa cuenta a 31 de diciembre de con \$ 3,8 pesos para pagar cada peso que debe |
| | Pasivos circulantes | | 774.908.544 | | | 522.474.293 | | |
| Razón de prueba del ácido | Activos circulantes menos inventario | El grado en el que una empresa cumple sus obligaciones en el corto plazo sin considerar la venta de sus inventarios | 1.879.074.594 | 2,4 | La empresa cuenta a 31 de diciembre de 2019 con \$ 2,4 pesos para pagar cada peso que debe después de descontados los inventarios | 1.810.688.927 | 3,5 | La empresa cuenta a 31 de diciembre de 2020 con \$ 3,5 pesos para pagar cada peso que debe después de descontados los inventarios |
| | Pasivos circulantes | | 774.908.544 | | | 522.474.293 | | |
| Razones de apalancamiento o endeudamiento | | | | | | | | |
| Razón del pasivo total al activo total | Pasivos totales | El porcentaje de financiamiento total proporcionado por los acreedores | 2.454.680.862 | 50,0% | La financiación de la empresa a 31 de diciembre de 2019 es del 50% por parte de los acreedores | 1.778.083.877 | 40,0% | La financiación de la empresa a 31 de diciembre de 2020 es del 40% por parte de los acreedores |
| | Activos totales | | 4.679.378.850 | | | 4.467.073.220 | | |

| RAZÓN | CÓMO CALCULARL O | LO QUE MIDE | 2019 | | 2020 | | | |
|------------------------------------|---|---|---------------|------|--|---------------|------|--|
| Razones de actividad | | | | | | | | |
| Rotación de inventario | <i>Costo de venta</i> | <i>Si una empresa mantiene inventarios excesivos y si vende sus inventarios con lentitud en comparación con el valor representativo de la industria</i> | 960.101.012 | 10,3 | Los inventarios de la empresa a 31 de diciembre de 2019 rotaron 10,3 veces lo que quiere decir que se renovaron cada 1,2 meses | 1.889.205.715 | 11,8 | Los inventarios de la empresa a 31 de diciembre de 2020 rotaron 11,8 veces lo que quiere decir que se renovaron cada 1 meses |
| | <i>Inventario de productos terminados</i> | | 93.084.495 | | | 160.755.028 | | |
| Rotación de activos fijos | <i>Ventas</i> | <i>Productividad en las ventas por la utilización de la planta y equipo</i> | 3.826.256.357 | 1,4 | La empresa a 31 de diciembre de 2019 vendía \$ 1,4 pesos, por cada peso que tenía invertidos en activos fijos | 4.437.586.762 | 1,8 | La empresa a 31 de diciembre de 2020 vendía \$ 1,8 pesos, por cada peso que tenía invertidos en activos fijos |
| | <i>Activos Fijos</i> | | 2.707.219.761 | | | 2.495.629.265 | | |
| Rotación de activos totales | <i>Ventas</i> | <i>El volumen de negocios que la empresa genera con su inversión en activos</i> | 3.826.256.357 | 0,8 | La empresa a 31 de diciembre de 2019 vendía \$ 0,8 pesos, por cada peso que tenía invertidos en activos | 4.437.586.762 | 1,0 | La empresa a 31 de diciembre de 2020 vendía \$ 1 pesos, por cada peso que tenía invertidos en activos |
| | <i>Activos Totales</i> | | 4.679.378.850 | | | 4.467.073.220 | | |

| RAZÓN | CÓMO CALCULARLO | LO QUE MIDE | 2019 | | | 2020 | | |
|---|-----------------------------------|---|---------------|-------|---|---------------|-------|---|
| | | | | | | | | |
| Rotación de las cuentas por cobrar | Ventas a crédito anuales | La duración de tiempo promedio que una empresa aplica para cobrar sus ventas a crédito (en términos porcentuales) | | | No hay datos para el cálculo | | | No hay datos para el cálculo |
| | Cuentas por cobrar | | | | | | | |
| Periodo de cobro promedio | Cuentas por cobrar | La duración de tiempo promedio que una empresa requiere para cobrar sus ventas a crédito (en días) | | | No hay datos para el cálculo | | | No hay datos para el cálculo |
| | Ventas a crédito anuales/365 días | | | | | | | |
| Razones de rentabilidad | | | | | | | | |
| Margen bruto de utilidades | Ventas menos el costo de ventas | El margen total disponible para cubrir los gastos operativos y rendir una utilidad | 2.866.155.345 | 70,0% | La empresa en el año que terminó 31 de diciembre de 2019 un margen bruto de utilidad correspondiente al 70%, esto quiere decir que de cada peso que vendió obtuvo | 2.548.381.047 | 60,0% | La empresa en el año que terminó 31 de diciembre de 2020 un margen bruto de utilidad correspondiente al 60%, esto quiere decir que de cada peso que vendió obtuvo |
| | Ventas | | 3.826.256.357 | | | 4.437.586.762 | | |

| RAZÓN | CÓMO CALCULARLO | LO QUE MIDE | 2019 | | | 2020 | | |
|--|---|--|---------------|-------|---|---------------|-------|---|
| | | | | | una utilidad bruta de 70 centavos | | | una utilidad bruta de 60 centavos |
| Margen de utilidades operativas | <i>Ganancias antes de intereses e impuestos</i> | <i>Rentabilidad sin tener en cuenta los impuestos ni los intereses</i> | 705.010.581 | 20,0% | La empresa en el año que terminó 31 de diciembre de 2019 un margen de utilidades operativas correspondiente al 20%, lo que significa que de cada peso que vendió generó una utilidad de 20 centavos | 682.781.405 | 20,0% | La empresa en el año que terminó 31 de diciembre de 2020 un margen de utilidades operativas correspondiente al 20%, lo que significa que de cada peso que vendió generó una utilidad de 20 centavos |
| | Ventas | | 3.826.256.357 | | | 4.437.586.762 | | |
| Margen neto de utilidades | <i>Utilidad neta</i> | <i>Utilidad después de impuestos por peso de ventas</i> | 472.357.089 | 10,0% | La empresa en el año que terminó 31 de diciembre de 2019 un margen de utilidad neta correspondiente al 10%, lo que significa que de cada peso que vendió generó | 464.291.355 | 10,0% | La empresa en el año que terminó 31 de diciembre de 2020 un margen de utilidad neta correspondiente al 10%, lo que significa que de cada peso que vendió generó |
| | Ventas | | 3.826.256.357 | | | 4.437.586.762 | | |

| RAZÓN | CÓMO CALCULARLO | LO QUE MIDE | 2019 | | | 2020 | | |
|---|---|--|---------------|-------|--|---------------|-------|--|
| | | | | | | | | |
| | | | | | una utilidad de 10 centavos | | | una utilidad de 10 centavos |
| Rendimiento sobre los activos totales | <i>Utilidad neta</i> | <i>Utilidad después de impuestos por peso de activos; esta razón también se conoce como rendimiento sobre la inversión</i> | 472.357.089 | 10,0% | La empresa en el año que terminó 31 de diciembre de 2019 un rendimiento sobre los activos correspondiente e al 10%, lo que significa que cada peso que tiene invertido en activos generó una utilidad de 10 centavos | 464.291.355 | 10,0% | La empresa en el año que terminó 31 de diciembre de 2020 un rendimiento sobre los activos correspondiente e al 10%, lo que significa que cada peso que tiene invertido en activos generó una utilidad de 10 centavos |
| | <i>Activos totales</i> | | 4.679.378.850 | | | 4.467.073.220 | | |
| | | | | | | | | |
| Rendimiento sobre el capital contable de los accionistas | <i>Utilidad neta</i> | <i>Utilidades después de impuestos por peso de la inversión de los accionistas de la empresa</i> | 472.357.089 | 20,0% | La empresa en el año que terminó 31 de diciembre de 2019 un rendimiento sobre el capital contable de los accionistas correspondiente e al 20%, lo que significa que cada peso | 464.291.355 | 20,0% | La empresa en el año que terminó 31 de diciembre de 2020 un rendimiento sobre el capital contable de los accionistas correspondiente e al 20%, lo que significa que cada peso |
| | <i>Total, del capital contable de los accionistas</i> | | 2.224.697.988 | | | 2.688.989.343 | | |

| RAZÓN | CÓMO CALCULARLO | LO QUE MIDE | 2019 | | | 2020 | | |
|----------------------------------|---|---|---------------|--|--|---------------|--------|---|
| | | | | | | | | |
| | | | | | que los accionistas tienen invertido en capital genero una utilidad de 20 centavos | | | que los accionistas tienen invertido en capital genero una utilidad de 20 centavos |
| Utilidad por acción | <i>Utilidad neta</i> | <i>Ganancia disponibles para los propietarios de acciones comunes</i> | | | No hay datos para el cálculo | | | No hay datos para el cálculo |
| | <i>Número de acciones comunes en circulación</i> | | | | | | | |
| Relación precio ganancias | <i>Precios en el mercado por acción</i> | <i>Atractivo de la empresa en los mercados de valores</i> | | | No hay datos para el cálculo | | | No hay datos para el cálculo |
| | <i>Utilidad por acción</i> | | | | | | | |
| Razones de crecimiento | | | | | | | | |
| Ventas | <i>Crecimiento anual de las ventas expresado en porcentaje</i> | <i>Tasa de crecimiento de la empresa expresada por sus ventas</i> | 3.826.256.357 | | | 4.437.586.762 | 16,0 % | La empresa en el año 2020 en relación con el año 2019 tuvo un incremento en las ventas del 16 % |
| Utilidad neta | <i>Crecimiento anual de las utilidades expresado en porcentajes</i> | <i>Tasa de crecimiento de la empresa expresada por sus utilidades</i> | 472.357.089 | | | 464.291.355 | -1,7% | La empresa en el año 2020 en relación con el año 2019 tuvo una disminución en |

| RAZÓN | CÓMO CALCULARL O | LO QUE MIDE | 2019 | | | 2020 | | |
|------------------------------|--|--|------|--|--|------|--|------------------------------|
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | las ventas del - 1,7 % |
| Utilidad por acción | <i>Crecimiento anual de la utilidad por acción expresado en porcentaje</i> | <i>Tasa de crecimiento de la empresa expresada por las utilidades por acción</i> | | | | | | No hay datos para el cálculo |
| Dividendos por acción | <i>Crecimiento anual de dividendos por acción expresado en porcentaje</i> | <i>Tasa de crecimiento de la empresa considerando sus dividendos por acción</i> | | | | | | No hay datos para el cálculo |

Nota. Elaboración propia con información financiera de la empresa Clinimágenes el municipio de Tuluá

2.3.3. Indicadores financieros para el año 2020-2021

| RAZÓN | CÓMO CALCULARLO | LO QUE MIDE | 2020 | | | 2021 | | |
|--|---|--|---------------|--------|---|---------------|--------|---|
| Razones de Liquidez | | | | | | | | |
| Razón de solvencia | <i>Activos circulantes</i> | <i>El grado en el que una empresa cumple sus obligaciones en el corto plazo</i> | 1.971.443.955 | 3,8 | La empresa cuenta a 31 de diciembre de con \$ 3,8 pesos para pagar cada peso que debe | 2.728.083.121 | 4,1 | La empresa cuenta a 31 de diciembre de con \$ 4,1 pesos para pagar cada peso que debe |
| | <i>Pasivos circulantes</i> | | 522.474.293 | | | 666.893.408 | | |
| Razón de prueba del ácido | <i>Activos circulantes menos inventario</i> | <i>El grado en el que una empresa cumple sus obligaciones en el corto plazo sin considerar la venta de sus inventarios</i> | 1.810.688.927 | 3,5 | La empresa cuenta a 31 de diciembre de 2020 con \$ 3,5 pesos para pagar cada peso que debe después de descontados los inventarios | 2.562.512.893 | 3,8 | La empresa cuenta a 31 de diciembre de 2021 con \$ 3,8 pesos para pagar cada peso que debe después de descontados los inventarios |
| | <i>Pasivos circulantes</i> | | 522.474.293 | | | 666.893.408 | | |
| Razones de apalancamiento o endeudamiento | | | | | | | | |
| Razón del pasivo total al activo total | <i>Pasivos totales</i> | <i>El porcentaje de financiamiento o total proporcionado por los acreedores</i> | 1.778.083.877 | 40,0 % | La financiación de la empresa a 31 de diciembre de 2020 es del 40% por parte de los acreedores | 2.642.386.516 | 50,0 % | La financiación de la empresa a 31 de diciembre de 2021 es del 50% por parte de los acreedores |
| | <i>Activos totales</i> | | 4.467.073.220 | | | 5.818.646.399 | | |
| | <i>Pasivos totales</i> | <i>El porcentaje de</i> | 1.778.083.877 | 70,0 % | La financiación de la empresa | 2.642.386.516 | 80,0 % | La financiación de la empresa |

| | | | | | | | | |
|---|--|--|-------------------|--------|--|-------------------|--------|--|
| Razón Pasivo Capital | Total, del capital contable de los accionistas | financiamient o total proporcionad o por los acreedores en comparación con el proporcionad o por los accionistas | 2.688.989.34 3 | | a 31 de diciembre de 2020 es del 70% por parte de los accionistas | 3.176.259.88 3 | | a 31 de diciembre de 2021 es del 80% por parte de los accionistas |
| Razón Pasivo a largo plazo Capital | Pasivo a largo plazo | El balance entre el pasivo el capital contable en la estructura de capital a largo plazo de una empresa | 1.255.609.58 4 | 50,0 % | La financiación de los pasivos de la empresa a 31 de diciembre de 2020 es del 50% por parte de los accionistas | 1.975.493.10 8 | 60,0 % | La financiación de los pasivos de la empresa a 31 de diciembre de 2021 es del 60% por parte de los accionistas |
| | Total, del capital contable de los accionistas | | 2.688.989.34 3 | | | 3.176.259.88 3 | | |
| Razón de Cobertura | Utilidades antes de intereses e impuestos | El grado en el que las ganancias de la empresa cubren sus costos de intereses anuales | | | No hay datos para el cálculo | | | No hay datos para el cálculo |
| | Intereses totales | | | | | | | |
| Razones de actividad | | | | | | | | |
| Rotación de inventario | Costo de venta | Si una empresa mantiene inventarios excesivos y si vende sus | 1.889.205.71 5 | 11,8 | Los inventarios de la empresa a 31 de diciembre de 2020 rotaron 11,8 veces lo | 1.778.937.46 7 | 10,7 | Los inventarios de la empresa a 31 de diciembre de 2021 rotaron 10,7 veces lo |
| | Inventario de productos terminados | | 160.755.028 | | | 165.570.228 | | |

| | | | | | | | | |
|---|---------------------------------|--|-------------------|-----|---|-------------------|-----|---|
| | | <i>inventarios con lentitud en comparación con el valor representativo de la industria</i> | | | que quiere decir que se renovaron cada 1 meses | | | que quiere decir que se renovaron cada 1,1 meses |
| Rotación de activos fijos | Ventas | <i>Productividad en las ventas por la utilización de la planta y equipo</i> | 4.437.586.76 2 | 1,8 | La empresa a 31 de diciembre de 2020 vendía \$ 1,8 pesos, por cada peso que tenía invertidos en activos fijos | 4.760.598.45 9 | 1,5 | La empresa a 31 de diciembre de 2021 vendía \$ 1,5 pesos, por cada peso que tenía invertidos en activos fijos |
| | Activos Fijos | | 2.495.629.26 5 | | | 3.090.563.27 8 | | |
| Rotación de activos totales | Ventas | <i>El volumen de negocios que la empresa genera con su inversión en activos</i> | 4.437.586.76 2 | 1,0 | La empresa a 31 de diciembre de 2020 vendía \$ 1 pesos, por cada peso que tenía invertidos en activos | 4.760.598.45 9 | 0,8 | La empresa a 31 de diciembre de 2021 vendía \$ 0,8 pesos, por cada peso que tenía invertidos en activos |
| | Activos Totales | | 4.467.073.22 0 | | | 5.818.646.39 9 | | |
| Rotación de las cuentas por cobrar | <i>Ventas a crédito anuales</i> | <i>La duración de tiempo promedio que una empresa aplica para cobrar sus ventas a crédito (en términos porcentuales)</i> | | | No hay datos para el cálculo | | | No hay datos para el cálculo |
| | Cuentas por cobrar | | | | | | | |
| | Cuentas por cobrar | <i>La duración de tiempo</i> | | | No hay datos para el cálculo | | | No hay datos para el cálculo |

| Periodo de cobro promedio | <i>Ventas a crédito anuales/365 días</i> | <i>promedio que una empresa requier para cobrar sus ventas a crédito (en días)</i> | | | | | | |
|--|---|---|---------------|--------|--|---------------|--------|--|
| Razones de rentabilidad | | | | | | | | |
| Margen bruto de utilidades | <i>Ventas menos el costo de ventas</i> | <i>El margen total disponible para cubrir los gastos operativos y rendir una utilidad</i> | 2.548.381.047 | 60,0 % | La empresa en el año que terminó 31 de diciembre de 2020 un margen bruto de utilidad correspondient e al 60%, esto quiere decir que de cada peso que vendió obtuvo una utilidad bruta de 60 centavos | 2.981.660.992 | 60,0 % | La empresa en el año que terminó 31 de diciembre de 2021 un margen bruto de utilidad correspondient e al 60%, esto quiere decir que de cada peso que vendió obtuvo una utilidad bruta de 60 centavos |
| | <i>Ventas</i> | | 4.437.586.762 | | | 4.760.598.459 | | |
| Margen de utilidades operativas | <i>Ganancias antes de intereses e impuestos</i> | <i>Rentabilidad sin tener en cuenta los impuestos ni los intereses</i> | 682.781.405 | 20,0 % | La empresa en el año que terminó 31 de diciembre de 2020 un margen de utilidades operativas correspondient e al 20%, lo que significa que de cada | 706.189.188 | 10,0 % | La empresa en el año que terminó 31 de diciembre de 2021 un margen de utilidades operativas correspondient e al 10%, lo que significa que de cada |
| | <i>Ventas</i> | | 4.437.586.762 | | | 4.760.598.459 | | |

| | | | | | | | | |
|---|------------------------|--|-------------------|--------|---|-------------------|--------|---|
| | | | | | peso que vendió genero una utilidad de 20 centavos | | | peso que vendió genero una utilidad de 10 centavos |
| Margen neto de utilidades | <i>Utilidad neta</i> | <i>Utilidad después de impuestos por peso de ventas</i> | 464.291.355 | 10,0 % | La empresa en el año que terminó 31 de diciembre de 2020 un margen de utilidad neta correspondient e al 10%, lo que significa que de cada peso que vendió genero una utilidad de 10 centavos | 487.270.540 | 10,0 % | La empresa en el año que terminó 31 de diciembre de 2021 un margen de utilidad neta correspondient e al 10%, lo que significa que de cada peso que vendió genero una utilidad de 10 centavos |
| | <i>Ventas</i> | | 4.437.586.76 2 | | | 4.760.598.45 9 | | |
| Rendimient o sobre los activos totales | <i>Utilidad neta</i> | <i>Utilidad después de impuestos por peso de activos; esta razón también se conoce como rendimiento sobre la inversión</i> | 464.291.355 | 10,0 % | La empresa en el año que terminó 31 de diciembre de 2020 un rendimiento sobre los activos correspondient e al 10%, lo que significa que cada peso que tiene invertido en activos genero una utilidad de 10 centavos | 487.270.540 | 10,0 % | La empresa en el año que terminó 31 de diciembre de 2021 un rendimiento sobre los activos correspondient e al 10%, lo que significa que cada peso que tiene invertido en activos genero una utilidad de 10 centavos |
| | <i>Activos totales</i> | | 4.467.073.22 0 | | | 5.818.646.39 9 | | |

| | | | | | | | | |
|---|---|--|---------------|--------|--|---------------|--------|--|
| Rendimiento sobre el capital contable de los accionistas | <i>Utilidad neta</i> | | 464.291.355 | | La empresa en el año que terminó 31 de diciembre de 2020 un rendimiento sobre el capital contable de los accionistas correspondiente al 20%, lo que significa que cada peso que los accionistas tienen invertido en capital generó una utilidad de 20 centavos | 487.270.540 | | La empresa en el año que terminó 31 de diciembre de 2021 un rendimiento sobre el capital contable de los accionistas correspondiente al 20%, lo que significa que cada peso que los accionistas tienen invertido en capital generó una utilidad de 20 centavos |
| | <i>Total, del capital contable de los accionistas</i> | <i>Utilidades después de impuestos por peso de la inversión de los accionistas de la empresa</i> | 2.688.989.343 | 20,0 % | | 3.176.259.883 | 20,0 % | |
| Utilidad por acción | <i>Utilidad neta</i> | <i>Ganancias disponibles para los propietarios de acciones comunes</i> | | | No hay datos para el cálculo | | | No hay datos para el cálculo |
| | <i>Número de acciones comunes en circulación</i> | | | | | | | |
| Relación precio ganancias | <i>Precios en el mercado por acción</i> | <i>Atractivo de la empresa en los mercados de valores</i> | | | No hay datos para el cálculo | | | No hay datos para el cálculo |
| | <i>Utilidad por acción</i> | | | | | | | |
| Razones de crecimiento | | | | | | | | |
| Ventas | <i>Crecimiento anual de las ventas</i> | <i>Tasa de crecimiento de la empresa</i> | 4.437.586.762 | | | 4.760.598.459 | 7,3% | La empresa en el año 2021 en relación con el año 2020 tuvo |

| | | | | | | | | |
|------------------------------|--|--|-------------|--|--|-------------|------|--|
| | <i>expresado en porcentaje</i> | <i>expresada por sus ventas</i> | | | | | | un incremento en las ventas del 7,3 % |
| Utilidad neta | <i>Crecimiento anual de las utilidades expresado en porcentajes</i> | <i>Tasa de crecimiento de la empresa expresada por sus utilidades</i> | 464.291.355 | | | 487.270.540 | 4,9% | La empresa en el año 2021 en relación con el año 2020 tuvo un incremento en las ventas del 4,9 % |
| Utilidad por acción | <i>Crecimiento anual de la utilidad por acción expresado en porcentaje</i> | <i>Tasa de crecimiento de la empresa expresada por las utilidades por acción</i> | | | | | | No hay datos para el cálculo |
| Dividendos por acción | <i>Crecimiento anual de dividendos por acción expresado en porcentaje</i> | <i>Tasa de crecimiento de la empresa considerando sus dividendos por acción</i> | | | | | | No hay datos para el cálculo |

Nota. Elaboración propia con información financiera de la empresa Clinimágenes el municipio de Tuluá

2.4.Determinar razones financieras macro-inductores, con análisis vertical y horizontal, que permitan generar valor a la empresa Clinimágenes.

El objetivo principal del sistema de creación de valor es ofrecer productos o servicios que sean percibidos como valiosos por los clientes, lo que a su vez permite a la empresa Clinimágenes obtener una ventaja competitiva y aumentar su renta. Para lograr esto, la empresa debe contar con un enfoque centrado en el cliente, que se preocupe por entender sus necesidades y ofrecer soluciones que satisfagan sus demandas de manera efectiva.

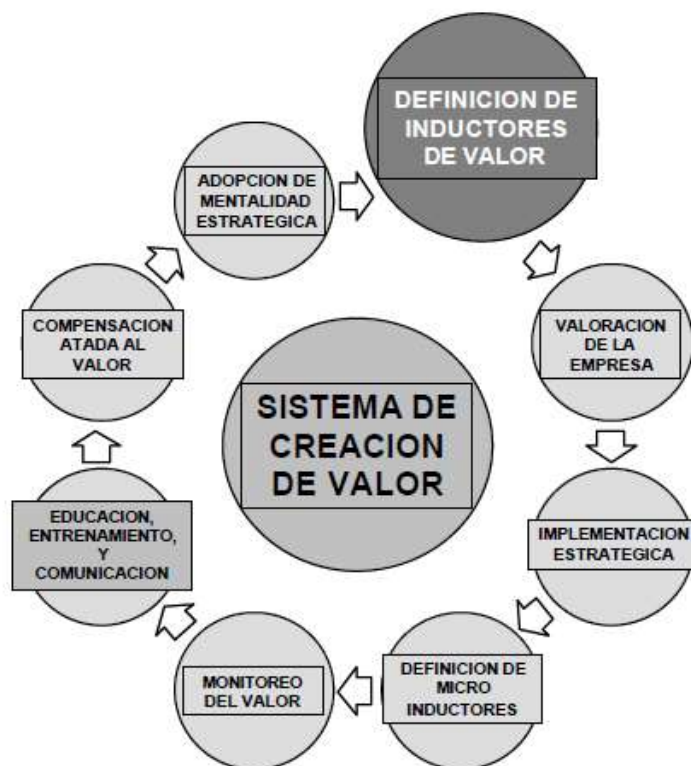
Es por ello, que para el desarrollo del presente objetivo se tiene en cuenta a (García S., 2003); quien en su libro “GERENCIA DEL VALOR, VALORACION DE EMPRESAS Y EVA”, en el capítulo 6 examina las limitaciones de los indicadores que tradicionalmente se han utilizado en la evaluación de la gestión gerencial y se propondrán alternativas para su redireccionamiento hacia el análisis del valor agregado, lo cual sugiere que en sí mismos.

Claramente (García S., 2003) indica que los indicadores financieros no cuentan toda la historia. Aunque, revelan parte de ésta, lo cual no significa que la información contable deba ser cuestionada o descartada. Más bien, debemos reconocer la necesidad de ir más allá de los datos contables con el fin de capturar otros aspectos que pueden estar incidiendo en el valor de la empresa.

Por consiguiente, lo anterior sugiere la necesidad de observar, por un lado, los cambios en la industria que pueden ser explicados en función de las nuevas prioridades de los clientes y la tecnología entre otros factores; y por el otro las competencias y demás recursos intangibles que la empresa posee y que por ser adecuados o no a las nuevas realidades pueden estar asociados con la migración del valor de la empresa hacia otros competidores más audaces desde el punto de vista estratégico

Ilustración

Sistema de creación de valor para una empresa



Nota. Tomado de (García S., 2003)

Es así como (García S., 2003) determina que las limitaciones descritas sugieren que los indicadores financieros tradicionales deben ser replanteados en el sentido de redireccionarlos hacia el tema del valor, para lo cual es necesario llevar a cabo ciertas modificaciones tanto en sus componentes como en la forma de asociarlos.

Ilustración

Relación entre los inductores de valor



2.4.1. Macroinductores

Por otro lado, es importante determinar que los macro inductores son factores o variables macroeconómicas que influyen en el entorno empresarial y pueden tener un impacto significativo en las empresas y su desempeño. Estos macro inductores pueden incluir aspectos como la política económica, las tendencias demográficas, la evolución tecnológica, entre otros.

"Los macroinductores son fuerzas poderosas que influyen en el comportamiento empresarial y pueden generar oportunidades o desafíos significativos en un entorno económico determinado" (Trigueiro, 2017).

Esta cita resalta que los macroinductores son factores externos que pueden tener un impacto considerable en las empresas y su capacidad para aprovechar las oportunidades o enfrentar los desafíos del entorno económico.

Por otro lado, (Kotler & Armstrong, 2019) determina que "Los macroinductores demográficos, como el envejecimiento de la población o los cambios en la estructura familiar, pueden tener un impacto significativo en los mercados y las estrategias empresariales".

Esta cita destaca que los cambios demográficos pueden influir en la demanda de productos y servicios, así como en la forma en que las empresas diseñan sus estrategias de marketing y adaptan sus ofertas para satisfacer las necesidades cambiantes de los consumidores.

"La evolución tecnológica es un macroinductor clave que impulsa la transformación de las empresas y los sectores industriales, generando nuevas oportunidades y cambiando las reglas del juego" (Porter, 1998)

Esta cita resalta la importancia de la evolución tecnológica como un factor que puede cambiar radicalmente los modelos de negocio existentes y crear nuevas formas de competencia, obligando a las empresas a adaptarse y aprovechar las ventajas de la tecnología para mantener su relevancia en el mercado.

Estas citas ilustran la relevancia de los macroinductores como factores externos que influyen en las empresas y su entorno económico. Los macroinductores pueden generar tanto oportunidades como desafíos, y es importante que las empresas estén atentas a estos factores para adaptarse y aprovechar las condiciones cambiantes del mercado.

2.4.2. ROA

El ROA (Return on Assets, por sus siglas en inglés) es un indicador financiero que mide la eficiencia con la que una empresa utiliza sus activos para generar ganancias. Se calcula dividiendo el beneficio neto de la empresa entre sus activos totales.

El ROA es un indicador clave que muestra cuántas ganancias genera una empresa en relación con los activos que posee. Es una medida de la eficiencia de la empresa para utilizar sus activos en la generación de beneficios" (Brigham & Houston, 2013).

Esta cita enfatiza que el ROA es una medida de la eficiencia y productividad de una empresa al utilizar sus activos para generar ganancias, y permite evaluar la rentabilidad de la inversión en activos.

Por otro lado "El ROA es un indicador crítico para los inversionistas y los prestamistas, ya que muestra cuánto retorno obtiene la empresa por cada peso invertido en activos" (Gitman, & Zutter, 2015)

Esta cita resalta la importancia del ROA para los inversionistas y los prestamistas, ya que les permite evaluar la rentabilidad y eficiencia de la empresa en el uso de sus activos. Un ROA alto indica una mayor eficiencia en la generación de ganancias a partir de los activos.

Finalmente, para (Horngren, Datar, Rajan, Beaubien, & Graham, 2018) "El ROA proporciona una medida de la capacidad de una empresa para generar ganancias en relación con sus activos totales, lo que ayuda a evaluar la eficiencia operativa y la gestión de los activos de la empresa"

Esta cita destaca que el ROA es un indicador que evalúa tanto la eficiencia operativa de la empresa como la gestión de sus activos. Un ROA más alto indica una mejor capacidad de la empresa para generar ganancias con los activos disponibles.

En conclusión, estas citas explican cómo el ROA es una medida clave para evaluar la eficiencia y rentabilidad de una empresa en la utilización de sus activos. Es una métrica utilizada tanto por los inversionistas como por los prestamistas para evaluar la capacidad de generación de ganancias de la empresa en relación con su base de activos.

A través de los diferentes indicadores financieros ya hallados anteriormente de la empresa clinimágenes, evaluaremos la eficiencia y la rentabilidad de la empresa clinimágenes.

| MACROINDUCTOR | CÓMO CALCULARLO | LO QUE MIDE | 2017 | 2018 |
|---------------|---|----------------------------|--|--|
| ROA | $\frac{\text{INGRESOS}}{\text{ACTIVOS TOTALES}} \times 100$ | EFICIENCIA Y RENTABILIDAD. | $\frac{2.786.617.682}{2.915.690.797} \times 100 = 95,57\%$ | $\frac{3.048.048.114}{4.845.235.517} \times 100 = 62,91\%$ |

La empresa clinimágenes para el año 2017 tuvo una rentabilidad y eficiencia en la operación de sus actividades del 95.57% y para el año 2018 un 62.91%.

| MACROINDUCTOR | CÓMO CALCULARLO | LO QUE MIDE | 2019 | 2020 |
|---------------|---|----------------------------|--|--|
| ROA | $\frac{\text{INGRESOS}}{\text{ACTIVOS TOTALES}} \times 100$ | EFICIENCIA Y RENTABILIDAD. | $\frac{3.826.256.357}{4.679.378.850} \times 100 = 81,77\%$ | $\frac{4.437.586.762}{4.845.235.517} \times 100 = 91,59\%$ |

La empresa clinimágenes para el año 2019 tuvo una rentabilidad y eficiencia en la operación de sus actividades del 81.77% y para el año 2020 un 91.59%.

| MACROINDUCTOR | CÓMO CALCULARLO | LO QUE MIDE | 2020 | 2021 |
|---------------|---|----------------------------|--|--|
| ROA | $\frac{\text{INGRESOS}}{\text{ACTIVOS TOTALES}} \times 100$ | EFICIENCIA Y RENTABILIDAD. | $\frac{4.437.586.762}{4.845.235.517} \times 100 = 91,59\%$ | $\frac{4.760.598.459}{5.818.646.399} \times 100 = 81,82\%$ |

La empresa clinimágenes para el año 2020 tuvo una rentabilidad y eficiencia en la operación de sus actividades del 91.59% y para el año 2021 un 81.82%.

2.4.3. Flujo de Caja Libre

El flujo de caja libre (FCF, por sus siglas en inglés) es un indicador financiero que representa la cantidad de efectivo generado por una empresa después de deducir los gastos de capital y los gastos operativos. Es una medida importante de la liquidez y la capacidad de una empresa para generar efectivo disponible para inversiones futuras y pagos a los accionistas.

"El flujo de caja libre es un indicador crítico para evaluar la capacidad de una empresa para generar efectivo y financiar sus operaciones y proyectos de inversión futuros" (Gitman & Zutter, 2015).

Esta cita destaca que el FCF es una medida clave para evaluar la salud financiera de una empresa y su capacidad para financiar sus actividades operativas y proyectos de inversión. Un FCF positivo indica que la empresa está generando suficiente efectivo para cubrir sus gastos y tener excedentes para reinvertir o distribuir a los accionistas.

Por otro lado, (Brigham & Ehrhardt, *Financial Management: Theory & Practice.*, 2013) determinan que "El flujo de caja libre es una medida esencial para determinar la capacidad de una empresa para pagar deudas, recompensar a los accionistas y financiar su crecimiento futuro"

Esta cita subraya la importancia del FCF como una medida que permite evaluar si una empresa tiene suficiente efectivo disponible para cumplir con sus obligaciones de deuda, recompensar a los accionistas mediante dividendos o recompra de acciones, y financiar su crecimiento y expansión futura.

Finalmente "El flujo de caja libre es una métrica fundamental que muestra la capacidad de una empresa para generar efectivo después de cubrir sus necesidades operativas y de inversión" (Ross, Westerfield, & Jordan, 2016)

Esta cita enfatiza que el FCF es una métrica fundamental que revela la capacidad de una empresa para generar efectivo disponible una vez que ha cubierto sus gastos operativos y ha realizado inversiones en activos fijos. Un FCF positivo indica que la empresa tiene capacidad para financiar sus operaciones y proyectos futuros.

En conclusión, estas citas explican cómo el flujo de caja libre es una medida esencial para evaluar la capacidad de una empresa para generar efectivo disponible después de cubrir sus gastos operativos y de inversión. El FCF es utilizado por los inversionistas y analistas para evaluar la salud financiera de una empresa y su capacidad para financiar sus actividades y proyectos futuros.

| <i>FLUJO DE CAJA LIBRE</i> | <i>2017</i> | <i>2018</i> | <i>2019</i> | <i>2020</i> | <i>2021</i> |
|------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| RESULTADO NETO DEL EJERCICIO | \$ 176.652.263 | \$ 501.079.337 | \$ 472.357.089 | \$ 464.291.355 | \$ 487.270.540 |
| AMORTIZACIONES | \$ 176.652.263 | \$ 501.079.337 | \$ 472.357.089 | \$ 464.291.355 | \$ 487.270.540 |
| VARIACION CAPITAL CIRCULANTE | \$ 1.176.897.328 | \$ 1.509.509.111 | \$ 1.669.607.634 | \$ 1.913.261.017 | \$ 2.548.460.253 |
| INVERSION | \$ 1.176.897.328 | \$ 1.509.509.111 | \$ 1.669.607.634 | \$ 1.913.261.017 | \$ 2.548.460.253 |

La empresa clinimágenes para el año 2.017 tiene una capacidad de pago de \$1.176.897.328, para el año 2.018 tiene una capacidad de pago de \$1.509.509.111, para el año 2.019 cuenta con una capacidad de pago de \$1.669.607.634, por otro lado, para el año 2.020 cuenta con una capacidad de pago de \$1.913.261.017 y por último para el año 2.021 con una capacidad de pago de \$2.548.460.253.

Cabe resaltar que el resultado de este macroindicador es uno de los más importantes a la hora de un inversionista interesarse por invertir en cualquier empresa, exactamente en la empresa clinimágenes cualquier inversionista estaría muy interesado en invertir o comprar acciones en ella, ya que cuenta con un resultado de liquidez sumamente alto con respecto a sus deudas corrientes, el cual podrá ser utilizado en más inversión del mismo ente o en disminución de los pasivos.

Por otro lado, se concluye que es importante destacar que el resultado de este indicador macroeconómico es de gran relevancia para cualquier inversionista que esté considerando invertir en una empresa, y en particular, en el caso de Clinimágenes. La empresa presenta un nivel de liquidez excepcional en relación con sus obligaciones de corto plazo, lo que hace que sea una opción altamente atractiva para inversionistas interesados en adquirir acciones. Este excedente de liquidez puede ser utilizado para realizar inversiones adicionales en la misma empresa o para

reducir la carga de deudas existente, lo que incrementa la confiabilidad y estabilidad financiera de la compañía.

Además de la información proporcionada anteriormente, es importante destacar que la capacidad de la empresa para mantener un alto nivel de liquidez en relación con sus deudas corrientes es un indicador de salud financiera fundamental. Esto ofrece múltiples beneficios para la empresa, así como para los posibles inversionistas:

- **Capacidad de Crecimiento:** El exceso de liquidez permite que la empresa esté bien posicionada para aprovechar oportunidades de crecimiento, como la expansión a nuevos mercados, la adquisición de activos estratégicos o el desarrollo de nuevos productos y servicios.
- **Resiliencia en Tiempos de Crisis:** Una sólida posición de liquidez proporciona un colchón financiero que ayuda a la empresa a afrontar desafíos económicos inesperados, como crisis económicas, recesiones o situaciones de emergencia, sin tener que recurrir a deudas adicionales.
- **Mejora de la Calificación Crediticia:** Mantener una alta liquidez en relación con las deudas corrientes puede mejorar la calificación crediticia de la empresa, lo que a su vez reduce el costo de capital y facilita el acceso a financiamiento en condiciones favorables.
- **Atractivo para Inversionistas:** Los inversionistas tienden a ver con buenos ojos a las empresas con sólida liquidez, ya que esto sugiere que la empresa es menos riesgosa y más capaz de generar rendimientos atractivos para los accionistas.
- **Reducción de Costos Financieros:** Al evitar tomar deudas adicionales para satisfacer las obligaciones corrientes, la empresa reduce sus costos financieros en forma de intereses y comisiones bancarias.

En resumen, un alto nivel de liquidez en relación con las deudas corrientes es un activo valioso que mejora la posición competitiva de la empresa y la hace más atractiva tanto para los inversionistas como para los acreedores. Esta fortaleza financiera contribuye al crecimiento sostenible y al éxito a largo plazo de la empresa, además de brindar mayor tranquilidad en tiempos de incertidumbre económica.

CONCLUSIONES

- A lo largo de este proceso de identificación y evaluación de las problemáticas del sector salud en el municipio de Tuluá, Valle del Cauca, y la nuestra empresa, se logró obtener una comprensión más profunda de los desafíos y desequilibrios que afectan a este ámbito crucial. Se observó que, a nivel municipal, existen cuestiones críticas relacionadas con el acceso a la atención médica, la disponibilidad de recursos, y la calidad de los servicios prestados. Asimismo, la empresa, ha identificado desafíos específicos en cuanto a la gestión de recursos humanos, la eficiencia operativa y la satisfacción de los pacientes o clientes.

Este proceso de identificación y evaluación brindó una base sólida para la toma de decisiones informadas. Es esencial abordar estas problemáticas de manera integral y estratégica, involucrando a todas las partes interesadas pertinentes, incluyendo al gobierno local, las organizaciones de salud, el personal de la empresa y, por supuesto, los beneficiarios finales de los servicios de salud.

En el futuro, será fundamental seguir monitoreando y evaluando continuamente estas problemáticas, así como implementar medidas y soluciones adecuadas para mejorar tanto la prestación de servicios de salud en el municipio como la eficiencia y calidad de nuestro propio enfoque empresarial en el sector. El trabajo conjunto y el compromiso de todas las partes involucradas son esenciales para abordar y superar estos desafíos de manera efectiva y brindar un mejor bienestar a la comunidad y el éxito sostenible a nuestra empresa en el sector de la salud.

- La realización de un diagnóstico de los estados financieros de la empresa Clinimágenes correspondientes a los últimos cinco años nos ha proporcionado una visión detallada y esclarecedora de la salud financiera de la organización. A través de este análisis exhaustivo, hemos identificado tendencias, fortalezas y debilidades que nos permiten tomar decisiones informadas para el futuro.

Durante este proceso, se observó un crecimiento constante en los ingresos de la empresa, indicando una demanda sostenida de sus servicios en el mercado. Sin embargo, también hemos

identificado áreas de mejora, como la eficiencia en el control de costos y la gestión de la deuda, que podrían optimizarse para garantizar la estabilidad financiera a largo plazo.

Este diagnóstico no solo arroja luz sobre la situación actual de Clinimágenes, sino que también sienta las bases para la planificación estratégica. Con esta información en mano, la empresa está mejor preparada para tomar decisiones financieras sólidas y establecer objetivos realistas y alcanzables para el futuro.

Es esencial que la empresa continúe monitoreando sus estados financieros de cerca y ajustando su estrategia según sea necesario para mantener su viabilidad y crecimiento en un entorno empresarial en constante evolución. La transparencia y la responsabilidad financiera seguirán siendo pilares fundamentales para el éxito continuo de Clinimágenes.

- La implementación de la medición y control de los procesos ejecutados por la empresa Clinimágenes en Tuluá, Valle del Cauca, a través de indicadores financieros resultó un enfoque más riguroso y eficaz en la gestión de los recursos económicos y financieros de la organización.

Durante este proceso, se estableció una serie de indicadores clave que permitieron evaluar de manera constante el desempeño financiero de la empresa. Estos indicadores abarcan aspectos críticos como la liquidez, la rentabilidad, el apalancamiento y la eficiencia en el uso de los recursos financieros. Gracias a la recopilación y análisis de datos financieros, hemos sido capaces de identificar áreas de mejora y tomar decisiones oportunas y fundamentadas para optimizar los resultados financieros.

La implementación de este sistema de medición y control no solo permitió una gestión más efectiva de los recursos, sino que también ha contribuido a la toma de decisiones estratégicas más acertadas. Esta información financiera en tiempo real se convierte en una herramienta valiosa para la toma de decisiones informadas y la planificación a largo plazo.

Para mantener el éxito sostenible, es esencial que la empresa continúe monitoreando y ajustando sus indicadores financieros de acuerdo con los cambios en el entorno empresarial y los

objetivos estratégicos. La transparencia financiera y la capacidad de respuesta son cruciales para garantizar que Clinimágenes siga siendo una entidad financieramente saludable y capaz de cumplir su misión en el campo de la atención médica en Tuluá, Valle del Cauca.

RECOMENDACIONES

- Se le recomienda a la empresa Clinimágenes tener presente un proyecto de inversión para que la empresa siga creciendo cada año
- Explorar oportunidades para diversificar los servicios de salud que ofrece. La diversificación puede ayudar a reducir la dependencia de una única fuente de ingresos y atraer una base de pacientes más amplia.
- Mantener una gestión financiera sólida y asegúrate de que los indicadores financieros sean monitoreados de manera constante. Esto ayudará a tomar decisiones informadas y a garantizar la sostenibilidad financiera.
- Tener un flujo de caja proyectado a 5 años más para tener una noción de cómo va a seguir el comportamiento de la empresa y como va a poder circular el efectivo logrando mejor efectividad en la operación de sus actividades
- Asegura que la empresa mantenga registros contables precisos y actualizados. Esto es fundamental para una correcta toma de decisiones financieras y para cumplir con las obligaciones fiscales.
- Establece un proceso de revisión y aprobación de gastos para evitar el mal uso de los recursos financieros. Esto incluye la revisión de facturas, la gestión de gastos menores y la planificación del presupuesto.
- Realiza auditorías financieras regulares para evaluar la salud financiera de la empresa. Esto proporciona una revisión independiente y objetiva de las prácticas contables y financieras.

Bibliografía

- Aching Guzmán, C. (2006). *Guía rápida ratios financieros y matemáticas de la mercadotecnia*.
Obtenido de Academia Edu. com :
https://www.academia.edu/25134462/Ratios_Financieros
- Arango, M. (13 de 04 de 2020). *CAF*. Obtenido de Banco de Desarrollo de America Latina :
<https://www.caf.com/es/conocimiento/visiones/2020/04/gestion-del-impacto-del-covid-19-en-el-sector-financiero/>
- Arboleda Conde, C. (11 de 01 de 2022). *Tuluá Valle del Cauca*. Obtenido de Tuluá Valle del Cauca: <https://tuluacomovamos.org/tuluá/>
- Bravo Rojas, M., Castro Mozó, L., & Rojas Jara, A. (2020). *Manual de Planificación estratégica: UNA HERRAMIENTA PARA LA GESTIÓN*. Chile: Universidad del Desarrollo Universidad de excelencia.
- Brigham, E., & Ehrhardt, M. (2013). *Financial Management: Theory & Practice*. Cengage Learning.
- Brigham, E., & Houston, J. (2013). *Fundamentals of Financial Management*. Cengage Learning.
- Coello Martínez, A. (Mayo de 2015). *Análisis horizontal y vertical de estados financiero*. Obtenido de Actualidad Empresarial N.º 326 - Primera Quincena de Mayo 2015: https://www.academia.edu/16131584/VII_%C3%81rea_Finanzas_An%C3%A1lisis_horiz_ontal_y_vertical_de_estados_financieros
- Congreso de Colombia. (19 de 01 de 2011). *POR MEDIO DE LA CUAL SE REFORMA EL SISTEMA GENERAL DE SEGURIDAD SOCIAL EN SALUD Y SE DICTAN OTRAS DISPOSICIONES*. Obtenido de minsalud.gov.co/Normatividad_Nuevo/LEY%201438%20DE%202011.pdf
- Del Valle, S., & Schemel, M. (01 de 12 de 2010). *Desarrollo y evolución de las finanzas*. Obtenido de Acta Odontológica: <https://www.actaodontologica.com/ediciones/2011/1/art-20/>
- Delaux, H. (2017). *Planeamiento estratégico y Creación de Valor: Reestructurar en Crisis*. España: Editorial Redactum.
- Departamento Nacional de Planeación. (11 de 02 de 2022). *TERRIDATA*. Obtenido de <https://terridata.dnp.gov.co/index-app.html#/perfiles/76834/2>

- DNP. (20 de 02 de 2019). *Terridata*. Bogota. DC., Colombia: Departamento Nacional de Planeación. Obtenido de <https://terridata.dnp.gov.co/index-app.html#/perfiles/76834>
- Domínguez Martínez, J. (22 de 02 de 2020). *El papel de las finanzas en la historia de la humanidad*. Obtenido de <https://www.diariosur.es/opinion/papel-finanzas-historia-20200222001323-ntvo.html?ref=https%3A%2F%2Fwww.google.com%2F>
- El Congreso de la República de Colombia. (10 de 06 de 2011). *CONGRESO DE LA REPÚBLICA*. Obtenido de Por la cual se dictan medidas de atención, asistencia y reparación integral a las víctimas del conflicto armado interno y se dictan otras disposiciones.: http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1448_2011.html
- El Congreso de la República de Colombia. (21 de 01 de 2013). *LEY NO 1616*. Obtenido de POR MEDIO DE LA CUAL SE EXPIDE LA LEY DE SALUD MENTAL Y SE DICTAN OTRAS DISPOSICIONES: <https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/DE/DIJ/ley-1616-del-21-de-enero-2013.pdf>
- El Departamento Administrativo de la Función Pública. (10 de 01 de 2012). “*Por el cual se dictan normas para suprimir o reformar regulaciones, procedimientos y trámites innecesarios existentes en la Administración Pública.*”. Obtenido de FUNCION PUBLICA.GOV: <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=45322>
- El Ministerio de Salud y Protección Social. (06 de 2013). *LEY ESTATUTARIA 1618 DE 2013*. Obtenido de POR MEDIO DE LA CUAL SE ESTABLECEN LAS DISPOSICIONES PARA GARANTIZAR EL PLENO EJERCICIO DE LOS DERECHOS DE LAS PERSONAS CON DISCAPACIDAD”: [minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/DE/PS/documento-balance-1618-2013-240517.pdf](https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/DE/PS/documento-balance-1618-2013-240517.pdf)
- Función Pública - Gestor Normativo. (03 de 02 de 2022). *FUNCION PÚBLICA*. Obtenido de <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=327#3.d>: <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=327#3.d>
- García S., O. (2003). *GERENCIA DEL VALOR, VALORACION DE EMPRESAS Y EVA Cap 6 INDUCTORES OPERATIVOS Y FINANCIEROS*. www.valueadviser.com - 9583344168, 9789583344169.

- Gerencie.com . (23 de 09 de 2022). *Análisis de estados financieros*. Obtenido de Gerencie.com :
<https://www.gerencie.com/analisis-de-estados-financieros.html>
- Gitman, , L., & Zutter, C. (2015). *Principles of Managerial Finance*. Pearson.
- Gitman, L., & Zutter, C. (2015). *Principles of Managerial Finance*. Pearson.
- Hornngren, C., Datar, S., Rajan, M., Beaubien, S., & Graham, L. (2018). *Contabilidad de costos: un enfoque gerencial*. Pearson.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2019). *Fundamentos de Marketing*. Pearson Educación.
- La Revista Venezolana de Investigación Estudiantil REDIELUZ. (Julio-Diciembre de 2020).
Universidad del Zulia. Maracaibo, Venezuela. Obtenido de Universidad del Zulia.
 Maracaibo, Venezuela.: https://www.researchgate.net/profile/Daniel-Polanco-2/publication/353463958_Variacion_de_la_comunidad_fitoplanctonica_en_piscinas_de_cultivo_semi-intensivo_de_Litopenaeus_vannamei_en_el_lago_de_Maracaibo_Venezuela/links/60feddae2bf3553b29141bd3/Variacion-
- MINISTERIO DE LA PROTECCION SOCIAL. (2006). *Sistema Obligatorio de Garantía de Calidad de la Atención de Salud del Sistema General de Seguridad Social en Salud* .
 Obtenido de <https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/DE/DIJ/Decreto-1011-de-2006.pdf>
- Ministerio de Salud – Programa de Apoyo a la Reforma de Salud. (2022). *Proyecto Evaluación y Reestructuración de los Procesos, Estrategias y Organismos Públicos y Privados encargados de adelantar las Funciones de Vigilancia y Control del Sistema de Salud*. Colombia: REPÚBLICA DE COLOMBIA – Ministerio de Salud – Programa de Apoyo a la Reforma de Salud.
- Ministerio de Salud y de Protección Social. (07 de 12 de 2007). *DECRETO NUMERO 4747 DE 2007*. Obtenido de <http://www.saludcapital.gov.co/Documents/Decreto-4747-de-2007.pdf>
- Ministerio de Salud y Protección Social. (2001). *CONGRESO DE LA REPUBLICA*. Obtenido de Normas orgánicas para organizar la prestación de los servicios de educación y salud, entre otros.: <https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/DE/DIJ/ley-0715-de-2001.pdf>

- Ministerio de Salud y Protección Social. (14 de 08 de 2008). *RESOLUCIÓN NÚMERO 003047 DE 2008*. Obtenido de http://www.saludcapital.gov.co/documents/Resolucion_3047_2008.pdf
- Ministerio de Salud y Protección Social. (2011). *Medicamentos y Tecnologías en Salud*. Obtenido de Medicamentos y Tecnologías en Salud: <https://www.minsalud.gov.co/salud/Paginas/home-medicamentos-y-tecnologias.aspx>
- Ministerio de Salud y Protección Social. (31 de 07 de 2012). *Dirección de Epidemiología y Demografía*. Obtenido de Anotaciones Ley 1566 de 31 de julio de 2012: https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/VS/ED/GCFI/1566%20SPA_10_04_2013.pdf
- Ministerio de Salud y Protección Social. (19 de 12 de 2012). *Resolución número 00004331 de 2012*. Obtenido de https://www.minsalud.gov.co/Normatividad_Nuevo/Resoluci%C3%B3n%204331%20de%202012.pdf
- Ministerio de Salud y Protección Social. (06 de 05 de 2013). *MINISTERIO DE SALUD Y PROTECCIÓN SOCIAL*. Obtenido de Por la cual se definen los procedimientos y condiciones que deben cumplir los Prestadores de Servicios de Salud para habilitar los servicios y se dictan otras disposiciones: <https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/DE/DIJ/resolucion-1441-de-2013.pdf>
- Ministerio de Salud y Protección Social. (05 de 01 de 2023). *GOV.CO*. Obtenido de GOV.CO: <https://minsalud.maps.arcgis.com/apps/dashboards/e18894fa4dd546d094e8267179562413>
- Muñoz, C. (18 de 07 de 2022). *ConsultorSalud*. Obtenido de ConsultorSalud: <https://consultorsalud.com/crece-la-deuda-un-18-64-sector-salud-cartera/>
- Porter, M. (1998). *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. Free Press.
- Ross, S., Westerfield, R., & Jordan, B. (2016). *Fundamentals of Corporate Finance*. McGraw-Hill Education.
- Superintendencia Nacional de Salud. (04 de 05 de 2022). *Superintendencia Nacional de Salud*. Obtenido de GOV.CO: <https://www.supersalud.gov.co/es->

co/Paginas/Delegada%20Supervisi%C3%B3n%20Institucional/Estad%C3%ADsticas-Financieras-IPS.aspx

Trigueiro, R. (2017). *Macroeconomía Descomplicada*. . Novatec Editora.

Vergíu Canto, J., & Bendezú Mejía, C. (16 de Enero - Junio de 2007). *Los indicadores financieros y el Valor Económico Agregado (EVA) en la creación de valor* , pp. 42-47. Obtenido de Universidad Nacional Mayor de San Marcos:
<https://www.redalyc.org/pdf/816/81610107.pdf>

Anexos