

**DIAGNÓSTICO FINANCIERO DE LA EMPRESA MULTINIVEL PROLIFE  
BIOTECH COLOMBIA S.A.S.**

**ALEXANDRA CUBILLOS MORENO  
DIDIER JAVIER MUÑOZ GARCÍA**

**UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA  
ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA Y ADMINISTRACIÓN FINANCIERA  
BOGOTÁ D.C.**

**2015**

**DIAGNÓSTICO FINANCIERO Y VALORACIÓN DE LA EMPRESA MULTINIVEL  
PROLIFE BIOTECH COLOMBIA S.A.S.**

**ALEXANDRA CUBILLOS MORENO  
DIDIER JAVIER MUÑOZ GARCÍA**

**Trabajo de Grado**

**Asesor Dr. William Díaz Henao  
Consultor Empresarial**

**UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA  
ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA Y ADMINISTRACIÓN FINANCIERA  
BOGOTÁ D.C.**

**2015**

**Nota de Aceptación:**

---

---

---

---

**Firma del Presidente del Jurado**

---

**Firma del jurado**

---

**Firma del jurado**

**Bogotá D.C., 5 de Noviembre de 2015**

## CONTENIDO

INTRODUCCION	8
1. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA	10
1.1. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA	10
1.1.1. Nombre	10
1.1.2. Tipo de empresa	10
1.1.3. Ubicación	10
1.1.4. Estructura general	10
1.1.5. Visión	11
1.1.6. Misión	11
1.1.7. Objetivos estratégicos	11
1.1.8. Ventajas competitivas	11
1.1.9. Análisis de la Industria	12
1.1.10 Principales productos	13
1.2. EL MERCADO	16
1.3. PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN	22
1.3.1. Descripción del proceso	22
1.3.2. Diagrama del Proceso	23
1.3.3. Manejo de Inventarios	24
1.4. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	24
1.4.1. Organigrama	24
1.4.2. Sueldos y salarios	25
2. EL PROBLEMA	26
2.1. DIAGNÓSTICO FINANCIERO	26
2.1.1. Estado de Resultados	26
2.1.2. Balance General	29
2.1.3. Indicadores Financieros	32
3. METODOLOGÍA	35

4.	RESULTADOS	39
4.1.	RECOMENDACIONES	40
4.2.	SUPUESTOS MACROECONÓMICOS	40
4.3.	CÁLCULO DE PROYECCIONES	41
4.4.	FLUJO DE CAJA PROYECTADO	41
4.5.	ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO	43
4.6.	BALANCE GENERAL	43
5.	CONCLUSIONES	45
6.	RECOMENDACIONES	47
	BIBLIOGRAFIA	49

## LISTA DE TABLAS

Tabla 1 Estado de Resultados Sirem 2013 .....	22
Tabla 2 Cuadro de nómina .....	25
Tabla 3 Estado de Resultados .....	28
Tabla 4 Balance General .....	31
Tabla 5 Rentabilidad .....	33
Tabla 6 Liquidez .....	34
Tabla 7 Endeudamiento .....	34
Tabla 8 Supuestos Macroeconomicos .....	41
Tabla 9 Porcentajes para proyecciones .....	42
Tabla 10 Flujo de caja descontado .....	43
Tabla 11 Estado de Resultados Proyectado .....	44
Tabla 12 Balance general proyectado.....	45

## LISTA DE GRAFICOS

Grafico 1 Datos estadísticos del año 2015.....	18
Grafico 2 Comportamiento Ventas Directas Mundiales 2011-2014.....	20
Grafico 3 Ganancias y perdidas 2013.....	22
Grafico 4 Diagrama del proceso de comercialización .....	23

## INTRODUCCIÓN

Desarrollar un diagnóstico financiero a las compañías hoy en día hace que estas puedan tomar mejores decisiones que garanticen un crecimiento en sus ingresos, la identificación clara de los puntos sensibles que impactan de forma directa las cifras en los resultados financieros y la sostenibilidad a través del tiempo.

Esto conlleva directamente a que los accionistas o inversionistas de cualquier proyecto puedan incrementar el valor de sus ganancias, bajo criterios especializados y fundamentados en cifras contables, pues el cálculo de indicadores financieros de valor hace que las estrategias de negocio puedan adaptarse con mayor facilidad según se esté planteando las necesidades en el mercado, pues hoy en día se observa el dinamismo de los mismos, las múltiples opciones que tienen los consumidores y cómo las compañías deben tratar a diario de fortalecer sus productos, no perder participación en el mercado y tener total claridad del objetivo de su negocio; para no desviar la atención en condiciones que no tienen un impacto directo y funcional.

Adicionalmente el poder establecer compañías sólidas, hace que la economía nacional presente unos mejores resultados y que esto ejerza un mejor desarrollo e imagen, para que los inversionistas aumenten su nivel de confianza. Es por ello que la compañía que se analizará tiene un nivel de observación especial en este aspecto, pues al ser una compañía multinivel hace que las personas que forman parte de la estructura de ventas, puedan sentir un nivel de riesgo alto al no conocer claramente la evolución de la compañía y que no conozcan el comportamiento del sector. Al igual la sostenibilidad en la línea de tiempo que esta opción de ingresos pueda generar para las personas que quieran vincularse en esta modalidad de negocio por venta directa.



Se ha determinado analizar esta compañía por el tipo de mercado y el crecimiento en ventas que tiene, adicional que se está convirtiendo en la manera más eficiente de ampliar un negocio de manera exponencial, pero todo esto también conlleva unos riesgos tanto para los inversionistas como en la solidez que tenga la compañía en el mercado y la preferencia de sus productos.

**Objetivo general:**

Valorar la empresa PROLIFE BIOTECH COLOMBIA SAS, mediante los métodos de Flujo de Caja Libre y Ebitda, con las condiciones de mercado dadas para este tipo de empresas y realizando los ajustes en las proyecciones de manera real para el tipo de compañía evaluado.

**Objetivos Específicos:**

Analizar mediante el método DOFA el tipo de mercado en el cual está ubicado la compañía.

Calcular los inductores de valor de la compañía y establecer cuáles son los de mayor sensibilidad para la compañía.

Identificar los factores de riesgo más importantes que tiene ProlifeBiotech en Colombia para mantenerse en el mercado.

## **1. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA**

### **1.1 DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA**

En esta parte realizaremos una descripción general de la empresa ProlifeBiotech Colombia S.A.S., la composición del mercado, sus principales productos y la forma de comercializarlos.

#### **1.1.1 Nombre de la Empresa.**

ProlifeBiotech Colombia S.A.S.

#### **1.1.2 Tipo de Empresa.**

ProlifeBiotech Colombia S.A.S., es una sociedad por acciones simplificadas, que se dedica a la comercialización de productos alimenticios en polvo para el cuidado de la salud en diferentes aspectos, como lo son la salud mental, el cuidado del cuerpo entre otros.

#### **1.1.3 Ubicación.**

ProlifeBiotech Colombia S.A.S., cuenta con una oficina principal ubicada en la AV 19 No 123 86, y cuenta con sedes en Barranquilla, Bucaramanga, Cali y Medellín.

#### **1.1.4 Estructura general**

La empresa cuenta con 65 empleados directos a nivel nacional, sus activos a 31 de diciembre de 2014 fueron de Cinco Mil Ochocientos Dos Millones Quinientos Treinta y Seis Mil Pesos (\$5.802.536.000.00), las ventas a 31 de diciembre del

mismo año fueron de Veintiún Mil Veintitrés Millones Trescientos Noventa y Un Mil Pesos (\$21.023.391.000.00).

#### 1.1.5 Visión.

"En FuXion transformamos la sociedad a través de las familias que viven en Salud Verdadera, por medio de una franquicia con productos únicos que integran la tradición milenaria de nuestras culturas de origen y la biotecnología de punta: lo que llamamos Fusión Nutracéutica.

#### 1.1.6 Misión.

"Ser la mejor y más grande Organización Latinoamericana de bienestar y ofrecer una propuesta única de salud verdadera, cuyo concepto engloba la salud física, financiera y emocional.

#### 1.1.7 ObjetivosEstratégicos.

Brindar a los empresarios afiliados la posibilidad de incrementar sus ingresos y al mismo tiempo mejorar su calidad de vida en un entorno de armonía entre lo económico y lo personal, orientándolos en todo momento; realizar capacitaciones constantes con los líderes para no perder cercanía con los principales creadores de valor para nuestra empresa.

#### 1.1.8 Ventajas Competitivas.

La principal ventaja competitiva que tiene la empresa es la dedicación a la producción de alimentos nutracéuticos utilizando los últimos avances en biotecnología, la calidad y el respaldo que ofrecen con los productos, cumplimiento de todos los beneficios ofrecidos a los empresarios por sus metas cumplidas de acuerdo al nivel de consumo y a su constancia y mantenimiento en el negocio.

### 1.1.9 Análisis de La industria.

En relación del sector económico de Colombia el PIB ha tenido un crecimiento que esta entre el 2 y el 2.8% para el año 2015, en donde el comercio al por mayor y menor ha tenido una participación importante, y una tendencia de crecimiento directamente proporcional al crecimiento del PIB en Colombia, por otra parte el subsector de ventas por catalogo y ventas multinivel están teniendo un crecimiento acelerado, muy por encima del crecimiento del crecimiento en general de la economía, las principales amenazas que tiene este tipo de compañías está relacionada con la percepción que tienen los consumidores basada en la comparación que hacen entre estas empresas multinivel y las famosas “Piramides”, el cual genera desconfianza y apatía entre las personas que quieren pertenecer a este tipo de negocio, por otra parte el precio del dólar es otra amenaza al momento de importar los productos desde la casa matriz, adicionalmente si el país entra en una época de recesión esto afectaría el consumo de productos complementarios para la salud o artículos de tercera necesidad, viendo la otra cara de la moneda las oportunidades que tiene este tipo de empresa están dadas al cumplimiento que tengan en cuanto al pago de las comisiones a sus afiliados, la calidad de los productos, la veracidad de sus promesas y el manejo que le den a situaciones de conflicto en la relación empresa-empresario, también tienen como ventaja el buen crecimiento que tiene la economía en este momento y principalmente la buena fama que han podido cultivar empresas de la competencia que comercializan sus productos con el mismo sistema. El crecimiento de estas empresas esta entre un 20% y un 30% anual, generando más de 14.000 empleos directos, el uso de tecnología es un tema que logra generar valor agregado a este tipo de empresa ya que tienen un gran porcentaje de su inversión destinado a hacer investigación para el desarrollo de nuevos productos, esta industria está compuesta por empresas que ofrecen sus productos con sistemas de multinivel, ya sean productos para la salud, para el cuidado de la piel entre otros.

### 1.1.10 Principales Productos.

Sus principales productos están divididos en siete grupos por sistemas, los cuales se relacionan a continuación:

- **Sistema para Fortalecer el Sistema Inmunológico** que permite fortalecer al máximo tu sistema de protección interno, al potenciar el funcionamiento de las células inmunológicas y promover la regeneración celular. Consumiendo los productos de este sistema y llevando un estilo de vida saludable, lograrás reducir el riesgo de padecer enfermedades para alcanzar una mejor calidad de vida.

- Café ganomas
- Ganomas te
- Ganomas capuchino
- Vermamas
- Pack efecto x
- Flora liv
- Liquid fibra
- RGX1
- Mixregulante
- Bioptotect
- Vitaenergía
- Vitaenergía Extra T

- **Sistema para Bajar de Peso y Reducir Medidas** Saludablemente que no sólo elimina el exceso de grasa ubicada en esas zonas difíciles de adelgazar; sino que también ayuda a tonificar los músculos, complemento ideal para una figura sana y atractiva. Todo esto gracias a una innovadora estrategia nutricional basada en el ciclo metabólico natural.

- Pack 5 14
- Pack efecto X Fit
- Te Nocarb
- Termo Te
- Flora Liv
- Liquid Fibra
- RGX1
- Biopro+Fit
- Vitaenergía
- Vitaenergía Extra T

- **Sistema Anti Edad.** El Sistema Anti Edad permite desacelerar y revertir aparición de síntomas del paso de los años, para que te mantengas joven por más tiempo.

- Beauty in
- HGH
- Passion
- FLX Te
- Probal
- Regenera T
- Pack Efecto X
- Flora Liv
- Liquid Fibra
- RGX1
- Biopro+Tec
- Vitaenergia
- Vitaenergia Extra T

- **Sistema para Incrementar el Vigor Mental.** El Sistema Fuxion® para Incrementar el Vigor Mental proporciona los nutrientes (aminoácidos, vitaminas y minerales) indispensables para el equilibrio del sistema nervioso. Nuestros productos ayudan a mejorar la concentración y la memoria de manera que la mente funcione al 100% de su capacidad, a la vez que optimizan los mecanismos naturales de relajación, para una vida sin estrés ni ansiedad.

- On
- Off
- Mix Activamente (15 On+15 OFF)
- Pack Efecto x
- Flora Liv
- RGX1
- Biopro+Tec
- Vitaenergia
- Vitaenergia Extra T

- **Sistema para el Rendimiento Deportivo.** El Sistema Fuxion® para mejorar el Rendimiento Deportivo e Incremento Muscular, es el complemento perfecto de una rutina de entrenamiento físico, desde la más básica hasta la más exigente,

ayudando a incrementar sensiblemente la proporción de masa muscular en el cuerpo en poco tiempo y de forma permanente.

- Pack Efecto X Sport
- Pre Sport
- Post Sport
- Biopro+sport
- Flora Liv
- Liquid Fibra
- RGX1
- Biopro+Tec
- Vitaenergía
- Vitaenergía Extra T

- **Sistema para la Mujer.** Fuxion® también ha pensado en las necesidades especiales de la mujer en las diferentes etapas de su vida. Por eso ha desarrollado un completo Sistema de Productos para la Mujer que brinda un valioso apoyo en etapas como el ciclo menstrual y la menopausia; problemas como los trastornos hormonales y cambios en el aspecto de la piel. También ofrece refuerzos nutricionales para las madres y sus hijos durante las etapas de gestación y lactancia.

- Probal
- Mix Bellas
- Pack Efecto x
- Flora Liv
- Liquid Fibra
- RGX1
- Biopro+Tec
- Vitaenergía
- Vitaenergía Extra T

- **Sistema Kids.** La ciencia ha descubierto que alcanzar el potencial genético del ser humano depende en gran medida de la calidad de la nutrición que recibe en los primeros años de vida. Es por esto que FuxionProLife ha desarrollado el Sistema Kids que brinda nutrición de alta calidad para los niños.

- Pack X Kids
- Flora Liv
- Liquid Fibra
- RGX1
- Biopro+Tec
- Vitaenergía

## 1.2 EL MERCADO

Las empresas multinivel son instituciones que se encuentran vigiladas por la Superintendencia de Sociedades quienes mediante la Ley 1700 de 2013 “reglamentan las actividades de comercialización en red o mercadeo multinivel en Colombia”; es allí en donde se aclaran ciertas disposiciones y se impactan instrucciones generales para la adecuada supervisión de las compañías multinivel,

Adicionalmente también deben cumplir con lo establecido en el Código de Comercio y las leyes que lo adicionen o modifiquen, así como lo estipulado en sus estatutos. También se encuentra detallado los bienes y/o servicios que no pueden incluirse dentro de esta modalidad empresarial.

Esta Ley ha pretendido reglamentar y aclarar las disposiciones legales y que las personas que quieran estar vinculadas encuentren un respaldo jurídico para cualquier tipo de reclamación y/o control que deban exigir en el momento de hacerse partícipes o miembros activos de alguna compañía de este tipo.

Las empresas multinivel cuentan con una entidad creada y regladora llamada ACOVEDI y es la Asociación Colombiana de Venta Directa que agrupa a las compañías del sector, con el objeto de promover actividades de ayuda mutua y de mejoramiento de las mismas, así como de servir de medio de expresión y de defensa de los intereses del gremio, y de generar parámetros y objetivos comunes, e intercambiar opiniones e información.

Las empresas que se encuentran afiliadas a ACOVEDI son:



## NUESTROS AFILIADOS



Afiliados ACOVEDI

Según el estudio presentado por ACOVEDI (Asociación Colombiana de Venta Directa), en su primer boletín emitido en el mes de Junio de 2015, sobre “El Impacto Socioeconómico de la venta Directa en Colombia”, en donde según la empresa de investigaciones Views revela que el 14% de las personas que comercializan productos a través de catálogos o estructuras multinivel en Colombia, pertenecen al estrato 1; el 40% se encuentran en el estrato 2, y el 31% hace parte del 3. Cifras que comparadas con el año 2009 son similares, pues en ese momento estos tres grupos sumaban un 84% en este mercado.

Este estudio del 2014 también presenta los siguientes resultados:

- La venta directa es un canal alternativo y complementario para elevar los ingresos del núcleo familiar. El 56% de los vendedores independientes encuestados vive en hogares donde dos personas tienen algún tipo de empleo y el 44% se considera jefe de familia.

- El 89% de las personas encuestadas fueron mujeres, lo que equivale que un 11% son hombres, aunque esta cifra ha ido en aumento, pues en el 2009 los hombres sólo participaban con un 5%.
- Al ser un tipo de negocio que aumenta los ingresos personales o familiares; el 39% opina que ganar dinero es lo más positivo de las ventas directas. También existe un 25% que cree q las características del producto hacen que sus ingresos aumenten.
- El 33% de los entrevistados piensas que un aspecto motivacional importante son los premios que se puedan obtener por un nivel de ventas determinado.
- Y como resultado contundente un 84% destacó la posibilidad de ser su propio jefe, y un 83% registró como algo positivo el manejo de su horario de tiempo.

Grafico 1 Datos estadísticos del año 2015



Fuente. Boletín ACOVEDI Junio 2015

Las empresas desarrollan seminarios frecuentes y motivacionales para sus miembros asociados, por lo que en ellos se motiva la vinculación a este tipo de negocios por: el bajo costo que tiene la inversión, esto hace que el riesgo no sea muy alto, un fuerte y firme propósito de pertenecer a la compañía y creer en los productos que comercializa, las ventajas competitivas y comparativas que tienen los productos; el respaldo que encuentran en la compañía los asociados, consumidores y posibles nuevos socios, la confianza generada en cada uno de sus miembros y los ingresos saludables y marginales que pueden obtener por pertenecer a esta empresa.

Empresas que son muy sólidas en este mercado como Herbalife, el cual tiene presencia mundial; en Colombia ha generado un proyecto de Responsabilidad Social Empresarial (RSE), en donde “Casa Herbalife” por ejemplo, busca mejorar la calidad de vida de la comunidad infantil, aportando una alimentación saludable y nutritiva. Adicional también apoyan algunos temas deportivos que son importantes dentro del país como el fútbol. Estos datos fueron obtenidos en el Boletín de ACOVEDI de Julio de 2015

Otra empresa que tiene un programa de Responsabilidad Social y Sostenibilidad, en donde AGER 2014 reveló que el emprendimiento es altamente valorado en todo el mundo, siendo China, México y Colombia, los países que ocupan los primeros lugares en el mundo. El 64% de las personas encuestadas consideran que ser emprendedor puede aprenderse. Y sus razones fueron: mejor compatibilidad de la familia, descanso y carrera.

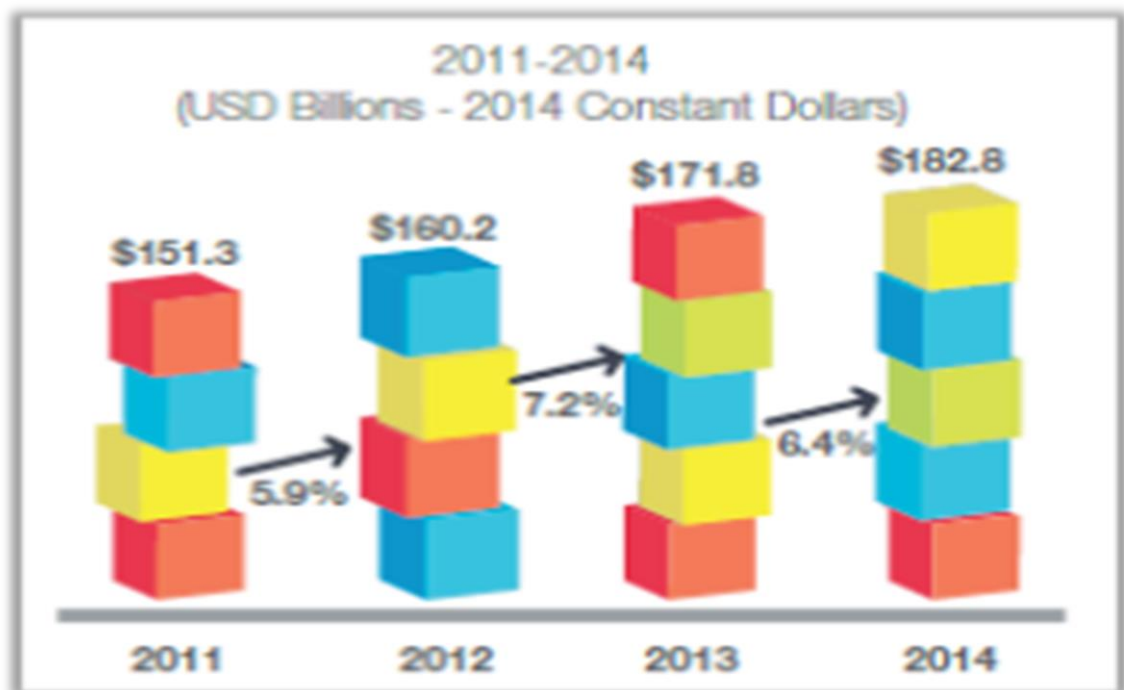
Según el boletín de agosto de 2015 de ACOVEDI las ventas directas mundiales del 2014 incrementaron un 6,4% comparado contra el 2013. Esto debido a la confianza que se crea entre las grandes corporaciones, consultores independientes y consumidores.

Las empresas que confían en estas formas de comercialización a su vez suelen estar soportadas por altos estándares en los procesos de fabricación, distribución

y comercialización, que buscan siempre la satisfacción y el consumo de los clientes.

Durante 2014 las empresas a nivel mundial de este sector registraron ventas aprox. de US\$183 billones, mientras que el 2013 registró una cifra de US\$172 billones.

Grafico 2 Comportamiento Ventas Directas Mundiales 2011-2014



Fuente: Boletín ACOVEDI Agosto 2015

Los competidores más importantes que tiene Biotech Colombia S.A.S son:

**Amway Colombia** se fundó en Agosto de 1996 y se ha consolidado en el mercado brindando un amplio portafolio de más de 400 productos y la oportunidad a miles de colombianos de tener su propia empresa, manteniendo un alto

liderazgo. Las líneas de productos que comercializa actualmente son: Salud y Bienestar con su línea Nutrilite, Belleza con su línea Moiskin, Cuidado Personal con su línea Ertia, Cuidado del Hogar y Tecnología del Hogar.

**Herbalife** es una compañía multinacional experta en nutrición, con más de 30 años de historia y presencia en 88 países en el mundo que opera bajo el modelo de venta directa y que cotiza sus acciones en la bolsa de Nueva York desde diciembre de 2004. En Colombia, cuenta con más de 86.000 Distribuidores Independientes. Herbalife ha consolidado un portafolio de productos que, además de ayudar a la nutrición de las personas, cuenta con un sólido respaldo científico que garantiza la calidad de cada uno de ellos y asegura que la composición de cada producto reúna los más altos estándares de investigación y desarrollos en nutrición.

**Omnilife** es una compañía que promueve el bienestar integral de la sociedad a través de empresas que desde su diversidad, aportan propuestas innovadoras para generar y compartir abundancia y éxito.

**Nature'sSunshine** también ofrece una gama inigualada y maneras flexibles para el beneficio y auge de la salud y el bienestar.

Fueron consultadas las cifras registradas en la Superintendencia de Sociedades, encontrando cifras para el año 2013; cabe aclarar que no se encontraron datos de la compañía Herbalife; por lo que hacemos una comparación entre las 4 de las 5 compañías que mencionamos anteriormente, teniendo en cuenta las cifras más significativas del estado de resultados.

Para realizar una comparación entre ellas y tomar algún marco referencial para la participación del mercado se tienen en cuenta las cifras de ingresos..

Tabla 1 Estado de Resultados Sirem 2013

	INGRESOS OPERACIONALES	UTILIDAD BRUTA	UTILIDAD OPERACIONAL	UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	GANANCIAS Y PERDIDAS
AMWAY COLOMBIA	169.765.130,00	119.583.905,00	15.483.289,00	11.533.976,00	3.688.821,00
OMNILIFE DE COLOMBIA SAS	56.302.752,00	41.739.610,00	8.741.689,00	10.729.851,00	7.339.855,00
NATURES SUNSHINE PRODUCTS DE COLOMBIA S.A.	12.250.383,00	10.168.513,00	1.081.475,00	1.537.884,00	1.013.970,00
BIOTECH PROLIFE COLOMBIA SAS	9.888.862,47	6.492.106,81	445.357,05	188.011,15	188.011,15

Grafico 3 Ganancias y perdidas 2013



### 1.3 PROCESO DE COMERCIALIZACION.

A continuación encontraremos la conformación del proceso de comercialización de los productos que ofrece la compañía.

#### 1.3.1 Descripción del Proceso.

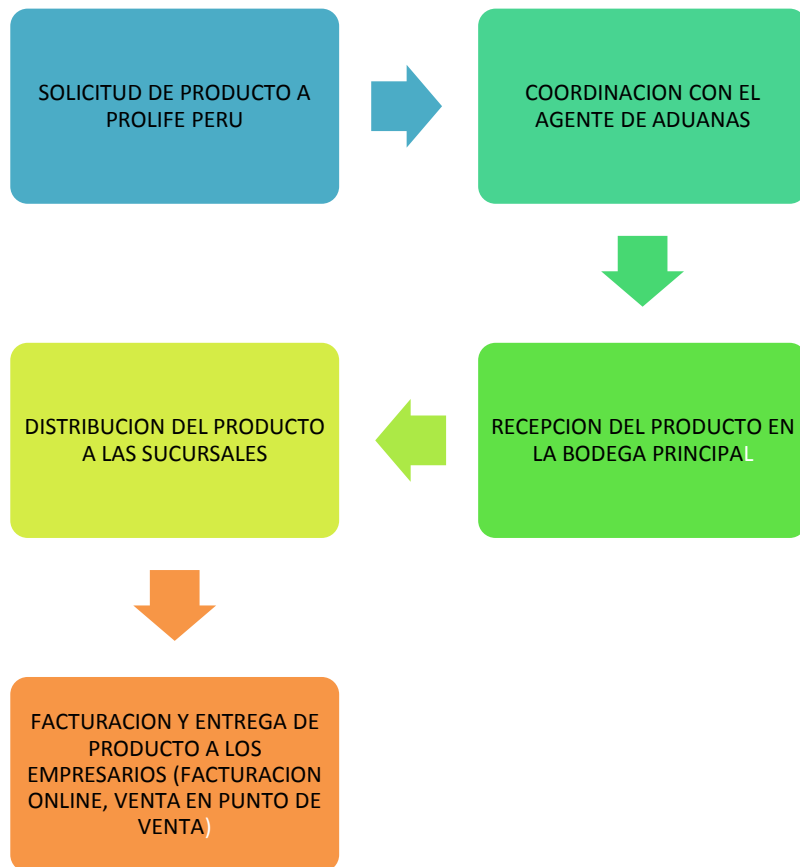
El proceso de comercialización de los productos de ProlifeBiotech Colombia S.A.S., empieza desde el momento en que el departamento de stock hace la

solicitud a la casa matriz de los productos que estén por debajo del stock mínimo requerido en el almacén, después se coordina con la agencia aduanera todo el proceso de nacionalización de la mercancía, se recibe en la bodega principal y se distribuye a las bodegas de las sucursales según lo requerido en cada una de estas, para luego ser entregado a los empresarios que compran en los puntos de venta o los que lo hacen por internet.

### 1.3.2 Diagrama del Proceso.

A continuación se muestra el diagrama de del proceso de comercialización de los productos:

Grafico 4 Diagrama del proceso de comercialización



### 1.3.3 Manejo de Inventarios

La compañía maneja sus inventarios en cada bodega, en donde la persona encargada hace la revisión de que las cajas estén completas y en buen estado, el inventario se encuentra valorizado por el sistema de valuación de inventarios del Costo Promedio Ponderado.

## 1.4 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

ProlifeBiotec Colombia SAS cuenta con una estructura organizacional bastante amplia ya que son varios los departamentos que la componen y cuenta con 60 empleados contratados directamente por la compañía con contratos a Término Indefinido.

### 1.4.1 Organigrama

Su organigrama está dividido en cuatro niveles, Directivos, Coordinación, Supervisión, Operativos, el primer nivel está conformado por la Asamblea General de Socios, Revisor Fiscal, Gerente General, Director General de Eventos, Gerente Financiera, el segundo nivel está compuesto por la Coordinación de Eventos, Coordinación de Creativos, Coordinación de Eventos Internacionales, Coordinación Administrativa, Coordinación de Recursos Humanos, Coordinación de Logística, Coordinación de Soporte al Empresario, Coordinación de Tesorería, y la Coordinación Contable, en el tercer nivel se encuentran los supervisores de



las oficinas en cada una de las sedes y por último en el cuarto lugar está la parte operativa, conformada por la parte de soporte al empresario, asistentes de contabilidad y tesorería y auxiliares de bodega y envíos.

#### 1.4.2 Cuadro informativo de sueldos y salarios

Los empleados de la compañía están contratados con contratos a término indefinido directamente por la empresa, la forma de pago de la nómina es en forma quincenal y por transferencia bancaria a cuentas de nómina, en la tabla No 2. Se observa el detalle de los puestos de trabajo, los cargos por puesto de trabajo el sueldo, el auxilio de transporte, la parte variable, la carga prestaciones, el pago mensual y el pago anual por empleado.

Tabla 2 Cuadro de nómina

**PROLIFE BIOTECH COLOMBIA SAS**  
**900413155-0**  
**CUADRO INFORMATIVO DE SUELDOS**  
**AÑO 2015**

Puesto Trabajo	Cargo	Nombre del Trabajador	Sueldo Básico	Aux Transporte	Variable	Carga Prestacional	Total Mensual	Anual
Admon Bogotá	Asistente Contable	CLAUDIA JANIRY GOMEZ TIRADO CC 35220668	1.166.400	74.000	200.000	270.779	1.711.179	20.534.152
Admon Bogotá	Aseo	ERLY DEL CARMEN RINCON MORENO CC 51943790	644.350	74.000		156.816	875.166	10.501.990
Admon Bogotá	Asistente Financiero	FABIAN HERNANDEZ VALDERRAMA CC 80257142	1.800.000		200.000	392.940	2.392.940	28.715.280
Admon Bogotá	Coordinador Envios	GERSAIN MAMBUSCAY LOPEZ CC 3212457	3.000.000		500.000	654.900	4.154.900	49.858.800
Admon Bogotá	Coordinadora Administrativa	GRICELIA CAROLINA SIERRA RINCON CC 53047024	2.000.000		0	436.600	2.436.600	29.239.200
Admon Bogotá	Asistente Contable	JACQUELINE CARO CARVAJAL CC 20701528	1.080.000	74.000	200.000	251.918	1.605.918	19.271.018
Admon Bogotá	Asistente Administrativo	JEFERSON AYALA FLOREZ CC 1100482298	644.350	74.000		156.816	875.166	10.501.990
Admon Bogotá	Gerente Financiera	JESSY CAROLINA SAAVEDRA DUQUE CC 38212170	8.000.000		2.000.000	1.746.400	11.746.400	140.956.800
Admon Bogotá	Sicóloga	LUISA FERNANDA DIAZ CONDE CC 1018404967	2.000.000		0	436.600	2.936.600	35.239.200
Admon Bogotá	Aseo	LUZ DARY QUINTERO BAYONA CC 52654682	644.350	74.000		156.816	875.166	10.501.990
Admon Bogotá	Tesoroero	MANUEL ANTONIO AVILA DURAN CC 93392274	2.600.000		200.000	567.580	3.367.580	40.410.960
Admon Bogotá	Servicios Generales	MARIA FLORICELDA QUIÑONES MURILLO CC 52102202	758.160	74.000		181.661	1.013.821	12.165.846
Admon Bogotá	Asistente de Tesoreria	NATHALY RODRIGUEZ ANGEL CC 1010180014	1.080.000	74.000	200.000	251.918	1.605.918	19.271.018
Admon Bogotá	Asistente Contable	NAYBET PATRICIA CASTRO FORERO CC 52053888	1.080.000	74.000	200.000	251.918	1.605.918	19.271.018
Admon Bogotá	Aseo	OLGA LUCIA HERRERA RODRIGUEZ CC 52080562	644.350	74.000		156.816	875.166	10.501.990
Admon Bogotá	Contador	DIDIER JAVIER MUÑOZ GARCIA CC 11235467	2.700.000		600.000	589.410	3.889.410	46.672.920
Admon Bogotá	Soporte	ANDRES FELIPE ARANDA MUÑOZ CC 1023881369	644.350	74.000		156.816	875.166	10.501.990
Bucaramanga	Auxiliar Bodega	NELSON ENRIQUE CUADROS BENAVIDEZ CC 1005161309	700.000	74.000		168.964	942.964	11.315.570
Calli	Supervisor	ELKIN STEVEN VARGAS URBANO CC 1085277217	1.200.000	74.000		278.114	1.552.114	18.625.370
Calli	Auxiliar de Bodega	FRANKLIN RUIZ LOZANO CC 169191713	644.350	74.000		156.816	875.166	10.501.990
Calli	Auxiliar Servicios Generales	ROSA MARIA ROMERO ORDÓÑEZ CC 66909708	644.350	74.000		156.816	875.166	10.501.990
Calli	Cajera	SANDRA PATRICIA CUCHIMA OJAZA CC 31578008	700.000	74.000		168.964	942.964	11.315.570
Cartagena	Auxiliar Bodega	JOSE LUIS HERNANDEZ ZUÑIGA CC 1128044279	700.000	74.000		168.964	942.964	11.315.570
Eventos Internacionales	Coordinador Financiera El	CAROLINA BURGOS FADUL CC 25773631	4.000.000		0	873.200	4.873.200	58.478.400
Eventos Internacionales	Coordinadora Eventos Internacionales	CATHERINE FERNANDEZ RUBIANO CC 52704140	4.000.000		0	873.200	4.873.200	58.478.400
Eventos Internacionales	Diseñador Grafico	DAVID ANDRES PEREZ CAGUA CC 80190625	2.800.000		0	611.240	3.411.240	40.934.880
Eventos Internacionales	Diseñador Grafico	HAROLD GARZÓN ROMERO CC 1018414143	2.800.000		0	611.240	3.411.240	40.934.880
Eventos Internacionales	Coordinador Creativo	JAIME ANDRES SANCHEZ PARRADO CC 80015445	4.500.000		0	982.350	5.482.350	65.788.200
Eventos Internacionales	Diseñador Grafico	JORGE ARMANDO CASTRO OCHOA CC 1032386714	2.800.000		0	611.240	3.411.240	40.934.880
Eventos Internacionales	Asistente de Eventos	MONICA YARITZA ALONSO MARTINEZ CC 1070947297	1.200.000	74.000		278.114	1.552.114	18.625.370
Ventas Bogotá	Facturacion Online	ALBA LUCIA MALDONADO AYALA CC 23351955	756.000	74.000	100.000	181.189	1.111.189	13.334.268
Ventas Bogotá	Cajera	DAISSY FERNANDA VASQUEZ MORALES CC 1015423237	700.000	74.000	100.000	168.964	1.042.964	12.515.570
Ventas Bogotá	Auxiliar de Bodega	DAVID ANDRES RODRIGUEZ NEIRA CC 80800409	695.898	74.000		168.069	937.967	11.255.601
Ventas Bogotá	Auxiliar de Bodega	DUVANIRLEY HAWER BERNAL CERQUEZA CC 79968419	684.350	74.000		165.548	923.898	11.086.774
Ventas Bogotá	Gerente Ventas	JAIRO FRANCISCO BERNAL BERNAL NIT 80281573	9.180.000		0	2.003.994	11.183.994	134.207.928
Ventas Bogotá	Cajera	JENNY LUCIA MEJIA LEAL CC 1022336798	1.200.000	74.000		278.114	1.552.114	18.625.370
Ventas Bogotá	Facturacion Online	JOHANA PAOLA OROZCO GUTIERREZ CC 1033752649	700.000	74.000	100.000	168.964	1.042.964	12.515.570
Ventas Bogotá	Facturacion Online	JULIETH MARCELA HERRERA CRUZ CC 1024523181	700.000	74.000	100.000	168.964	1.042.964	12.515.570
Ventas Bogotá	Cajera	LADY KATHERINE BENAVIDEZ GOMEZ CC 1023871763	800.000	74.000	200.000	190.794	1.264.794	15.177.530
Ventas Bogotá	Soporte	LAURA DANIELA GUAYARA CARVAJAL CC 1110520883	1.000.000	74.000		234.454	1.308.454	15.701.450
Ventas Bogotá	Soporte	LORENA AMINTA PUERTO CHAPARRO CC 1136884241	1.404.000		0	306.493	1.710.493	20.525.918
Ventas Bogotá	Facturacion Online	LUCY MILENA ARANDA MUÑOZ CC 52951426	1.450.000		100.000	316.535	1.866.535	22.398.420
Ventas Bogotá	Bodega	NANCY RUBIELA YANQUEN RAMIREZ CC 52536789	1.404.000		0	306.493	1.710.493	20.525.918
Ventas Bogotá	Cajera	NIDIA JOHANNA VARGAS BERNAL CC 102326151	700.000	74.000	100.000	168.964	1.042.964	12.515.570
Ventas Bogotá	Envios	NURY MARCELA RINCON QUIÑONES CC 1030616548	700.000	74.000	200.000	168.964	1.142.964	13.715.570
Ventas Bogotá	Soporte	WILSON ANDRES ANGEL PEREZ CC 1026294948	644.350	74.000		156.816	875.166	10.501.990
Ventas Bogotá	Soporte	YISSET PAOLA CASTILLO BUITRAGO CC 1014191880	644.350	74.000		156.816	875.166	10.501.990
Ventas Bqlla	Asistente Administrativa	ADRIANA ACOSTA ROJANO CC 1140846070	1.000.000			234.454	1.308.454	15.701.450
Ventas Bqlla	Auxiliar Servicios Generales	ADRIANA VANEGAS SALAS CC 32609569	644.350	74.000		156.816	875.166	10.501.990
Ventas Bqlla	Asesor Soporte	ALEX ENRIQUE DIAZ ECHEVERRIA CC 1129582310	900.000	74.000		212.624	1.186.624	14.239.490
Ventas Bqlla	Cajero	AUDREY PATRICIA PEREZ BUELVAS CC 1143455110	700.000	74.000	100.000	168.964	1.042.964	12.515.570
Ventas Bqlla	Supervisora de Servicios	KELLY JOHANNA MOLINA BALLESTAS CC 22517938	1.404.000		0	306.493	1.710.493	20.525.918
Ventas Bqlla	Cajera	LAURA VANESSA ALBA CASTRILLON CC 1140837542	644.350	74.000		156.816	875.166	10.501.990
Ventas Bqlla	Supervisor Cajas	LILIANA PATRICIA OTERO RAMIREZ CC 44157415	700.000	74.000	200.000	168.964	1.142.964	13.715.570
Ventas Bqlla	Cajera	LINA MARCELA ZARATE URAN CC 1143123087	700.000	74.000	100.000	168.964	1.042.964	12.515.570
Ventas Bqlla	Cajera	MARYERIT YUHANA GARCIA LOPEZ CC 55225404	644.350	74.000	100.000	156.816	975.166	11.701.990
Ventas Bqlla	Supervisor de Bodega	RAMIRO JOSE NIEBLAS MARTINEZ CC 72245312	1.000.000	74.000		234.454	1.308.454	15.701.450
Ventas Bqlla	Coordinadora Soporte	SONIA ELENA SANABRIA RIVERA NIT 45647381	3.024.000		500.000	660.139	4.184.139	50.209.670
Ventas Bqlla	Auxiliar Bodega	WILSON DAVID FONSECA BARRIOS CC 1052080801	644.350	74.000		156.816	875.166	10.501.990
Ventas Medellin	Supervisor Oficina	CLARA CONSTANZA OSORIO RAMIREZ CC 33990864	1.500.000		0	327.450	1.827.450	21.929.400
<b>TOTALES COMPAÑIA</b>			<b>94.043.358</b>	<b>2.960.000</b>	<b>6.800.000</b>	<b>21.175.833</b>	<b>124.979.191</b>	<b>1.499.750.293</b>

## 2. EL PROBLEMA

Aunque en el presente ProlifeBiotech Colombia SAS es una empresa demasiado joven y se encuentra en un momento en el que su crecimiento en ventas se genera de manera exponencial; obteniendo utilidades exorbitantes con unos costos y un capital muy bajo. Se puede observar que el problema está en la

sostenibilidad de la compañía a largo plazo y las fidelización de sus consumidores, debido al tipo de mercado al que está enfocado sus productos, los cuales se podría decir que son de nueva era.

Adicional a sostener el consumo en los productos actuales la compañía deberá tener en cuenta las estrategias que pueden evaluar para aumentar su portafolio de productos.

## 2.1 Diagnostico Financiero.

En el diagnostico financiero se realizara un análisis de sus estados financieros y la composición de sus principales cuentas.

### 2.1.1 Estado de Resultados.

En la tabla No 2 encontramos el estado de resultados con el análisis horizontal y vertical para los años 2013 y 2014, de esta manera realizaremos un análisis de cada una de las variaciones y una breve explicación las principales cuentas que lo componen.

En primer lugar la Utilidad Bruta está compuesta principalmente por los ingresos por venta de los productos puntuables y no puntuables; Los productos puntuables son todos los productos por sistema que comercializa ProlifeBiotech Colombia SAS, los productos no puntuables son aquellos productos sobre los cuales no se otorgan puntos a los empresarios para el pago de comisiones, entre ellos tenemos ingresos por eventos, merchandising y kit de afiliación.

El costo de ventas está compuesto por el costo de los productos puntuables, el cual se calcula con método de promedio ponderado ya que sus productos tienen una alta rotación, y por último el costo del merchandising y los kit de afiliación.

Los gastos de administración principalmente están compuestos principalmente por los salarios del personal de administración, los honorarios están representados en

los pagos que se le realizan al revisor fiscal y al abogado los cuales se realizan de forma mensual, los gastos de viaje son afectados por los viajes que realiza la gerencia financiera o el personal de administración a las sucursales de la compañía.

Los gastos de ventas están compuestos principalmente por la cuenta diversos en donde la compañía registra el pago de las comisiones causadas por los empresarios afiliados que cumplen con el puntaje mínimo requerido para ganar comisión de acuerdo al reglamento para el pago de comisiones, con una participación en el 2013 del 72% de los gastos de ventas y un 79% para el 2014, el otro rubro importante son los servicios que paga la compañía para la realización de los eventos motivacionales y las conferencias que realizan durante el año, seguido los gastos por arrendamientos los cuales están compuestos por los pagos que realiza la compañía por el arrendamiento de los locales comerciales donde se realiza la venta de los productos facturados en cada punto de venta o la entrega de los mismos que se realiza por intermedio de la página de internet; por último los gastos de personal de ventas compuesto por el personal de cajas y las personas de soporte al empresario, quienes son los encargados de prestarle la atención requerida por los empresarios en cuanto a las dudas que presenten con su afiliación o con el pago de sus comisiones.

Los ingresos no operacionales están compuestos por los intereses que generan los sobrantes de efectivo, los cuales son puestos en una cuenta de ahorros, junto con los intereses generados por los CDT obtenidos para respaldar los arriendos de los locales de la oficina principal y de sus sucursales.

**Tabla 3 Estado de Resultados**

## PROLIFE BIOTECH COLOMBIA SAS

### ESTADO DE RESULTADOS

	2013	Vertical	2014	Vertical	Horizontal %	Horizontal \$
Ingresos Netos	9.890.928.816	152%	21.026.487.172	151%	113%	11.135.558.356
Descuentos, Devoluciones	2.066.345	0%	3.096.121	0%	50%	1.029.776
Costo de Ventas	3.396.755.661	52%	7.061.981.423	51%	108%	3.665.225.762
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>6.492.106.810</b>		<b>13.961.409.628</b>		<b>115%</b>	<b>7.469.302.818</b>
Salarios	309.479.303	45%	475.681.654	52%	54%	166.202.351
Honorarios	84.845.503	12%	85.866.703	9%	1%	1.021.200
Arrendamientos	17.062.850	2%	60.406.425	7%	254%	43.343.575
Impuestos Timbre	7.439.600	1%	130.592.321	14%	1655%	123.152.721
Contribuciones	-	0%	-	0%	0%	-
Seguros	22.620	0%	-	0%	-100%	22.620
Servicios	71.665.436	10%	25.441.275	3%	-64%	46.224.161
Gastos Legales	11.086.964	2%	21.418.842	2%	93%	10.331.878
Mantenimiento Equipo Computo	43.128.402	6%	34.143.683	4%	-21%	8.984.720
Reparaciones Locativas	13.626.613	2%	1.526.700	0%	-89%	12.099.913
Gastos de Viaje	44.279.831	6%	10.234.818	1%	-77%	34.045.013
Depreciacion	13.778.043	2%	12.450.097	1%	-10%	1.327.946
Amortizacion	-	0%	-	0%	0%	-
Diversos	68.715.378	10%	51.315.903	6%	-25%	17.399.475
<b>Total Gastos de Administracion</b>	<b>685.130.543</b>	<b>11%</b>	<b>909.078.421</b>	<b>8%</b>	<b>33%</b>	<b>223.947.878</b>
Salarios	329.184.234	6%	456.742.859	4%	39%	127.558.625
Honorarios	22.756.395	0%	22.384.411	0%	-2%	371.984
Impuestos	14.747.000	0%	56.859.000	1%	286%	42.112.000
Arrendamientos	518.268.599	10%	501.356.134	5%	-3%	16.912.465
seguros	288.618	0%	4.424.953	0%	1433%	4.136.335
Publicidad	-	0%	-	0%	0%	-
Servicios Logisticos	-	0%	-	0%	0%	-
Servicios	402.651.560	8%	918.872.301	9%	128%	516.220.741
De viaje	212.407.982	4%	192.116.053	2%	-10%	20.291.929
Gastos Legales	-	0%	309.218	0%	0%	309.218
Diversos	-	0%	-	0%	0%	-
Depreciaciones	40.127	0%	271.402	0%	576%	231.275
Provision Cartera	-	0%	-	0%	0%	-
Diversos	3.861.274.704	72%	8.295.313.771	79%	115%	4.434.039.067
<b>Total Gastos de Ventas</b>	<b>5.361.619.219</b>	<b>89%</b>	<b>10.448.650.102</b>	<b>92%</b>	<b>95%</b>	<b>5.087.030.883</b>
<b>Total Gastos de Administracion y Ventas</b>	<b>6.046.749.762</b>	<b>100%</b>	<b>11.357.728.523</b>	<b>100%</b>	<b>88%</b>	<b>5.310.978.761</b>
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	<b>445.357.048</b>		<b>2.603.681.105</b>		<b>485%</b>	<b>2.158.324.057</b>
Ingresos no Operacionales	4.606.575		264.264.095		5637%	259.657.521
<b>Ingresos No Operacionales</b>	<b>4.606.575</b>		<b>264.264.095</b>		<b>5637%</b>	<b>259.657.521</b>
Gastos Bancarios	256.380.867	98%	961.282.687	79%	275%	704.901.820
Comisiones	-	0%	-	0%	0%	-
Intereses	-	0%	-	0%	0%	-
Diferencia en Cambio	-	0%	-	0%	0%	-
Descuentos	-	0%	-	0%	0%	-
Otros	2.206.714	1%	247.923.934	20%	11135%	245.717.220
Diversos	3.364.896	1%	206.618	0%	-94%	3.158.278
<b>GASTOS NO OPERACIONALES</b>	<b>261.952.478</b>		<b>1.209.413.239</b>		<b>362%</b>	<b>947.460.761</b>
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>188.011.145</b>		<b>1.658.531.962</b>		<b>782%</b>	<b>1.470.520.817</b>
Impuesto de Renta	-		601.757.548		0%	601.757.548
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>188.011.145</b>		<b>1.056.774.414</b>		<b>462%</b>	<b>868.763.269</b>

Por último los gastos financieros están compuestos por los pagos realizados en las operaciones bancarias como lo son el cuatro por mil y las comisiones bancarias que se pagan al momento de realizar los pagos de las comisiones de los empresarios semanalmente.

### 2.1.2 Balance General.

A continuación se realiza el análisis de las principales cuentas que componen el balance general para dar una idea de cómo funciona la compañía de acuerdo a sus variaciones y al comportamiento que tiene de un año a otro.

En el balance general se observa que su activo corriente está compuesto principalmente por tres cuentas, la primera son sus inventarios los cuales contienen los productos puntuables valorados a costo promedio ponderado debido a su alta rotación, la compañía estaba estudiando valorar sus inventarios por UEPS pero como se cuenta con una rotación tan alta se optó por valorarlo con el promedio, en segundo lugar la cuenta del disponible con un 32% del activo corriente es una de las cuentas importantes del balance general y cuenta con esta participación ya que la empresa no tiene ventas a crédito y todos los pagos son realizados y en efectivo y por medios electrónicos pero que de igual manera solo son efectivos hasta que la transacción se vea efectivamente abonada a las cuentas corrientes habilitadas para recibir los pagos por la venta de los productos; la cuenta cuentas por cobrar a clientes está compuesta por el efecto que tienen la velocidad del giro del negocio y el tiempo que existe entre la causación de los ingresos y su conciliación con los bancos el último día del mes o del año, tal y como se había expresado al principio de este análisis.

La propiedad planta y equipo están conformados únicamente por los equipos de computo y comunicaciones y los muebles y enseres comprados para uso de los empleados, la compañía no cuenta con construcciones y edificaciones ya que las instalaciones son en arriendo, esto explica porque el valor de los gastos por arrendamiento sean tan altos en el estado de resultados.

Tabla 4 Balance General

## PROLIFE BIOTECH COLOMBIA SAS

### BALANCE GENERAL

	2013	Vertical	2014	Vertical	Horizontal %	Horizontal \$
Disponible	151.850.779	8%	1.800.906.226	32%	1086%	1.649.055.447
Cuentas Por Cobrar Clientes	690.112.787	37%	838.487.984	15%	22%	148.375.197
Inversiones	68.375.045	4%	195.104.031	3%	185%	126.728.986
Anticipo Proveedores	487.135.677	26%	374.663.984	7%	-23%	- 112.471.693
Anticipo Impuesto	173.876.910	9%	378.012.344	7%	117%	204.135.434
Deudores Varios	52.779.828	3%	25.870.618	0%	-51%	- 26.909.210
Inventarios	217.962.174	12%	2.061.846.312	36%	846%	1.843.884.138
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>1.842.093.200</b>	<b>79%</b>	<b>5.674.891.499</b>	<b>98%</b>		
Propiedad Planta y Equipo	79.084.243	159%	140.479.021	143%	78%	61.394.778
Depreciacion Acumulada	- 29.300.389	-59%	- 42.021.888	-43%	43%	- 12.721.499
<b>Total Activo Fijo</b>	<b>49.783.854</b>	<b>2%</b>	<b>98.457.133</b>	<b>2%</b>		
Patentes	25.278.489	6%	29.187.489	100%	15%	3.909.000
Diferidos Registro	-	0%	-	0%	0%	-
Otros Diferidos	-	0%	-	0%	0%	-
Gastos Pagados por Anticipado	423.156.584	94%	-	0%	-100%	- 423.156.584
<b>Total Otros Activos</b>	<b>448.435.073</b>	<b>19%</b>	<b>29.187.489</b>	<b>1%</b>		
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>2.340.312.127</b>	<b>100%</b>	<b>5.802.536.121</b>	<b>100%</b>		
Obligaciones Financieras	-	0%	-	0%	0%	-
Proveedores Exterior	987.368.574	46%	2.043.763.501	45%	107%	1.056.394.927
Proveedores Nacionales	41.795.453	2%	-	0%	-100%	- 41.795.453
Cuentas por Pagar	873.141.667	40%	1.452.516.505	32%	66%	579.374.837
Impuestos Tasas y Gravámenes	210.595.689	10%	689.948.323	15%	228%	479.352.634
Obligaciones Laborales	53.059.663	2%	62.428.604	1%	18%	9.368.941
Pasivos estimados y Provisiones	-	0%	322.870.548	7%	0%	322.870.548
<b>Total Pasivo Corriente</b>	<b>2.165.961.047</b>	<b>100%</b>	<b>4.571.527.481</b>	<b>100%</b>		
Deudas con Accionistas	-	0%	-	0%	0%	-
Otros Pasivos	129.454	0%	-	0%	-100%	- 129.454
Pasivos Estimados y Provisiones	-	0%	-	0%		
<b>Total Pasivo No Corriente</b>	<b>129.454</b>	<b>0%</b>	<b>-</b>	<b>0%</b>		
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>2.166.090.501</b>	<b>100%</b>	<b>4.571.527.481</b>	<b>100%</b>		
Capital	158.663.000	91%	158.663.000	13%	0%	-
Reserva Legal	-	0%	-	0%	0%	-
Utilidades Acumuladas	- 172.452.519	-99%	15.571.226	1%	-109%	188.023.745
Utilidad del Ejercicio	188.011.145	108%	1.056.774.414	86%	462%	868.763.269
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>174.221.626</b>	<b>100%</b>	<b>1.231.008.640</b>	<b>100%</b>		
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>2.340.312.127</b>		<b>5.802.536.121</b>			
<b>Cuadre de Balance</b>	-		-			

Si se revisan las variaciones entre el año 2013 y el 2014 en el análisis horizontal, sus principales variaciones las podemos ver en el crecimiento del disponible y los inventarios los cuales aumentaron en gran proporción de un año a otro esto debido al crecimiento exponencial que tiene la compañía y el cual se puede evidenciar en el crecimiento del número de empresarios afiliados semanalmente,

por otra parte se evidencia una disminución total de todos los gastos pagados por anticipado los cuales se amortizaron en su totalidad de un año al otro, para cumplir con los requerimientos de las normas internacionales que se vienen implementando en lo que va corrido del 2015, los anticipos realizados a los proveedores también tuvieron una disminución significativa ya que se adoptaron medidas para agilizar el tiempo de legalización de los mismos y así poderlos reconocer como gastos en un tiempo mucho menor.

El pasivo está compuesto principalmente por los proveedores del exterior básicamente por su único proveedor del exterior que es ProlifeBiotech SAC, quien le provee todos los productos puntuables con los que cuenta la compañía en Colombia y sobre los cuales gira todo el negocio, su variación en cuanto al año 2013 está dada por el aumento en sus inventarios el cual se pudo evidenciar en el análisis del activo corriente, la siguiente cuenta importante en el balance general es la de cuentas por pagar en especial la cuenta comisiones en donde se causan todas las cuentas por pagar por concepto de comisiones obtenidas por los empresarios semanalmente, la cuenta impuestos gravámenes y tasas es importante dentro del balance ya que en primer lugar contiene un IVA generado determinado por el nivel de ventas esto debido a que todos los productos están gravados a la tarifa general.

Por otra parte están las retenciones en la fuente, determinadas por el nivel de comisiones que se pagan semanalmente y las cuales están sujetas a retención en la fuente con la base de 1 peso en adelante, finalmente para el 2014 la cuenta pasivos estimados y provisiones presento un crecimiento bastante alto con relación al 2013 ya que se realizó la provisión en la renta para 2014.

El patrimonio no tiene ninguna variación en cuanto al capital ya que se mantiene estable entre un año y otro, la compañía no se encuentra obligada a componer reservas ya que es una Sociedad por Acciones Simplificadas, el rubro que ha tenido un crecimiento significativo tratándose del patrimonio es la utilidad del



ejercicio, el cual creció en un 462% con respecto a la utilidad del 2013, esto debido al crecimiento acelerado que muestra la compañía.

En general es estado de resultados y el balance general de la compañía cuentan con variaciones importantes de un año a otro debido al crecimiento exponencial que tiene el número de afiliados, con el que directamente crece el valor de las ventas, los inventarios y el disponible.

### 2.1.3 Indicadores financieros.

Análisis de la composición de los principales indicadores financieros para los años de 2013 y 2014.

La rentabilidad bruta se mantiene con respecto al 2013, esto debido a que sus a que el costo de producción se mantiene estable entre estos dos años y la variación que se obtiene está relacionada con la tasa de cambio de la importación de los productos.

Tabla 5 Rentabilidad.

ANÁLISIS DE INDICADORES Y RAZONES FINANCIERAS		
	2013	2014
<b>Rentabilidad</b>		
Rentabilidad Bruta	65,64%	66,40%
Rentabilidad Operacional	4,50%	12,38%
Rentabilidad Neta	1,90%	5,03%
ROE	107,91%	85,85%
ROA	8,03%	18,21%

La rentabilidad operacional mejora para el 2014 debido a que aunque el nivel de ventas aumenta los gastos operacionales y de ventas crecen pero no en la misma medida, al igual que la rentabilidad Neta.

El ROE es un indicador que se sale un poco de los estándares, ya que la compañía cuenta con una relación bastante buena entre la utilidad neta y el patrimonio la cual representa un casi el 90% del patrimonio para el 2014.

Con relación al ROA también se observa una relación y un crecimiento bastante bueno entre un año y otro, lo cual quiere decir que la rentabilidad del patrimonio y la rentabilidad del activo están presentando unos buenos índices de crecimiento.

**Tabla 6 Liquidez**

<b>Liquidez</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>
Capital de Trabajo	- 323.867.847	1.103.364.018
Razon Corriente	0,85	1,24
Prueba Acida	0,13	0,44

En cuanto a la liquidez para el año 2013 el capital de trabajo se evidencia un capital de trabajo negativo esto al incremento que tiene la cuenta de comisiones y pendientes por pagar para el final de 2013, este mismo indicador tiene una variación significativa para el 2014 ya que cuenta con unos excedentes altos de liquides en caja debido a sus ventas de contado, por otra parte aunque para el 2013 su razón corriente también estaba por debajo de 1 lo cual ratifica el comportamiento negativo de su capital de trabajo, el cual para el 2014 presenta una mejora significativa y una relación de 1.24 pesos del activo corriente por cada peso del pasivo corriente, la prueba acida en los dos años está por debajo de 1 debido a que sus inventarios representan un gran porcentaje de su activo corriente lo que hace que tenga una liquidez inmediata un poco baja.

**Tabla 7 Endeudamiento.**

<b>Endeudamiento</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>
Nivel de Endeudamiento	92,56%	78,78%
Concentracion de Endeudamiento a Corto Plazo	99,99%	100,00%
Concentracion de Endeudamiento a Largo Plazo	0,01%	0,00%
Apalancamiento para Ventas	21,90%	21,74%
Apalancamiento Financiero a Ventas	0,00%	0,00%
Carga No Operacional a Ventas	2,65%	5,75%

Debido a los componentes principales del negocio como lo son sus ventas de contado por el lado del activo corriente, y el pago de sus comisiones de forma semanal por parte del pasivo corriente vemos que los niveles de endeudamiento son bastante altos y van de entre un 80 a 100%, la empresa cuenta con un apalancamiento para sus ventas relativamente bajo, ya que lo un gran porcentaje del pasivo lo compone el pago de las comisiones, y no cuenta con ningún pasivo financiero ya que cuenta con una liquidez muy buena, las cargas no operacionales también son muy bajas y están compuestas por los gastos financieros en los que incurre la compañía en el pago de las comisiones, como lo son las comisiones bancarias y el cuatro por mil.

### **3. METODOLOGIA**

Se realizó la recolección de información financiera de la compañía, es así como se toman los datos de financieros de los años 2011 al 2014, se debe aclarar que los datos del año 2011 se alimentan de la información de balances iniciales del año 2012.

Para la información del mercado y la competencia, fue consultada la información de fuentes de internet como Sirem, ACOVEDI y artículos periodísticos sobre las compañías multinivel pertenecientes al sector.

Frente al análisis desarrollado en la información financiera y el cálculo de indicadores financieros se tuvo como base teórica los temas y trabajos desarrollados durante toda la especialización. Estos datos y cálculos realizados fueron consignados todos en el archivo de Excel que se encontrará adjunto a este trabajo, con el cual también se hicieron dentro del modelo cuadros de control que permiten revisar de forma inmediata las implicaciones que tienen las variantes de crecimiento sensible en escenarios diferentes a los calculados según las proyecciones realizadas.

En el modelo desarrollado en Excel se alimentaron inicialmente datos de balance y Estado de Resultados de los años 2011 a 2014 para luego en otra hoja realizar el cálculo de los indicadores de rentabilidad, los indicadores operativos y financieros; en esta hoja se encontrarán los cálculos de los siguientes indicadores

#### Inductores de Rentabilidad

EBIT	ROE
UODI	ROA
RAN	

#### Inductores Operativos y Financieros

EBITDA  
Margen EBITDA  
KT Operativo  
KTNO

PKT  
Productividad activo fijo  
PDC

### Crecimientos de Ventas y Costos

Crecimiento nominal Ventas Totales  
Crecimiento nominal Costo de Ventas  
Crecimiento Total Ventas periodo inicial

En la siguiente hoja se encontrarán los indicadores financieros de rentabilidad, liquidez, de endeudamiento y de Actividad.

<b>Rentabilidad</b>
Rentabilidad Bruta
Rentabilidad Operacional
Rentabilidad Neta
ROE
ROA

<b>Liquidez</b>
Capital de Trabajo
Razón Corriente
Prueba Acida

<b>Endeudamiento</b>
Nivel de Endeudamiento
Concentración de Endeudamiento a Corto Plazo
Concentración de Endeudamiento a Largo Plazo
Apalancamiento para Ventas
Apalancamiento Financiero a Ventas
Carga No Operacional a Ventas

<b>Actividad</b>
Rotación del Patrimonio
Rotación del Activo
Rotación de Cartera
Periodo de Cobro
Rotación de Inventarios
Ciclo Operacional
Periodo de Pago a Proveedores

Con esta información organizada teniendo en cuenta los macroindicadores económicos del PIB y del IPC, se realizó la proyección para los siguientes diez

años del balance, del estado financiero y para cada uno de los indicadores mencionados anteriormente.

Para el cálculo de crecimiento en ventas, se tuvo en cuenta el crecimiento de la compañía para el primer año, el crecimiento de empresas similares del sector en Colombia para los años 2 a 5 de proyección y el crecimiento del sector en el que está ubicado según datos obtenidos del boletín de ACOVEDI. Presentando las siguientes cifras:

Crecimiento de ventas	
Año 1	112% Empresa
Año 2	30% Competidores
Año 3	25% Competidores
Año 4	20% Competidores
Año 5	12% Competidores
Año 6	6% Sector
Año 7	6% Sector
Año 8	6% Sector
Año 9	6% Sector
Año 10	6% Sector
	227%
	<b>22,65%</b>

Fue así como se obtuvo un promedio de crecimiento en ventas del 22,65%, al cual le dimos una ponderación del 80,13% para el cálculo del gradiente de crecimiento.

Las otras variables que se analizaron fueron los indicadores macroeconómicos del IPC y del PIB, en donde se estableció su porcentaje de implicación comparando el crecimiento en ventas que habían tenido 2 de las compañías similares del sector en los años de 2011 a 2014, datos obtenidos de Sirem, y calculando mediante desviación estándar un porcentaje impacto. Que para el caso de el IPC dio como resultado una incidencia del 9,44%, y para el PIB indicó una cifra de 9,43%. Obteniendo de esta manera el gradiente de proyección con que se trabajaran las proyecciones para el Flujo de Caja Descontado.

Igualmente se tuvo presente la inversión que debe hacer la compañía en publicidad y promoción de su marca; es por esto que con los botones dinámicos que se dejaron en la hoja de Excel para la proyección del estado de Resultados, se afectaron los Gastos de Ventas, incrementando un 5% las proyecciones de ese rubro.

Como parte final se resume en un archivo la matriz de valoración calculada y se desarrollan botones de control que permiten visualizar como los cambios en las variables pueden afectar los resultados obtenidos. Y para mejorar el modelo y aplicar los conocimientos adquiridos se realiza una hoja de control que permite una mejor operación del modelo



#### 4. RESULTADOS

En este capítulo trataremos los resultados obtenidos del análisis realizado a las proyecciones que se simularon en el modelo financiero, tomando como base un escenario realista, y donde se pudo observar algunos de los puntos que pueden afectar los resultados de Prolife, como lo es el impacto de la tasa de cambio al momento de realizar las importaciones, el cual está directamente relacionada con las compras de inventario que se realizan a ProlifeBiotech SAC Perú, ya que estas compras son en dólares americanos.

Por otra parte se proyectaron los Estados Financieros y sus razones financieras a cinco años con un gradiente de crecimiento del 19,15% con una ponderación del impacto de las variables distribuido de la siguiente manera 9.43% para el impacto que tiene el PIB que crece el 4,60% en el último año, 81,13% para el crecimiento tomando como base un crecimiento razonable del 22,65% en promedio, y un 9,44% para el impacto del IPC para el cual tomamos un 3,66% según cifras del DANE para el año 2014, el modelo está dividido en seis secciones las cuales presentamos a continuación:

- Estados financieros
- Estado de Resultados
- Análisis de Inductores
- Análisis financiero
- Flujo de Caja Libre Descontado
- Matriz de Resultados

En la matriz de resultados, realizamos una comparación de los resultados obtenidos por el método de Flujo de Caja Libre descontado, junto con el valor patrimonial en libros, adicionalmente se configuraron controles para poder analizar cada una de las variables que componen el estado de resultados y la sensibilidad que cada una de ellas podría tener para la obtención de resultados, en puntos



porcentuales para efectos de proyección. Allí fue en donde afectamos los Gastos de ventas con un aumento del 5%.

#### 4.1 Recomendaciones

Después de analizar cada una de las variables encontramos que existen tres partes importantes del Estado de Resultados con un grado de sensibilidad moderado pero que al mismo tiempo se ven afectadas por cambios drásticos.

Los cuales son: el tipo de cambio, la incertidumbre en el crecimiento de ventas, la falta de garantías de respaldo para los accionistas y los gastos bancarios tan elevados.

#### 4.2 Supuestos Macroeconómicos

Los supuestos utilizados para proyectar los estados financieros a 5 años fueron el crecimiento del PIB, el crecimiento histórico de la empresa y el IPC esperado para el 2015, en la parte del crecimiento del sector no lo tomamos en cuenta para las proyecciones ya que el comportamiento demostrado por la empresa está demasiado alejado del crecimiento histórico de la empresa, por esta razón le otorgamos una ponderación diferente a cada uno de los supuestos macroeconómicos que nombramos anteriormente, tal y como lo mostramos en el siguiente cuadro:

Tabla 8 Supuestos Macroeconomicos

Tasas combinadas de crecimiento en ventas	Esperado	Impacto	Ponderación
PIB	4,60%	9,43%	0,43%
Crecimiento Historico	22,65%	81,13%	18,38%
Incremento en Precios (IPC)	3,66%	9,44%	0,35%
<b>Total</b>	<b>30,91%</b>		<b>19,15%</b>

**G de crecimiento Ventas**

### 4.3 Cálculo de proyecciones

A continuación mostramos los porcentajes utilizados para la proyección de las cuentas de resultados los cuales fueron tomados con base en la información histórica de crecimiento de los mismos, con relación a las ventas por cada año. Y aumentando los Gastos de ventas frente al promedio por la inversión que deberán hacer en publicidad para que la compañía crezca y sea sostenible en el tiempo.

Tabla 9 Porcentajes para proyecciones

Analisis Vertical Estructural Inverso					Promedio	Variacion Proyeccion
Ingresos Operacionales	81,04%	13,40%	12,20%	10,66%	8,30%	
MENOS: Costos De Ventas y De Pres	28,52%	37,87%	34,35%	33,59%	33,58%	0,00%
<b>UTILIDAD BRUTA</b>						
MENOS: Gastos Operacionales De A	68,40%	60,31%	6,79%	4,26%	34,94%	0,00%
MENOS: Gastos Operacionales De V	3,21%	12,23%	54,22%	49,70%	34,84%	5,00%
MENOS: Depreciaciones	0,45%	2,32%	2,12%	1,95%	1,71%	0,00%
MENOS: Amortizaciones	1,06%	5,42%	0,00%	0,00%	1,62%	0,00%
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>						
MAS: Ingresos No Operacionales	10,21%	59,31%	0,71%	40,56%	27,70%	0,00%
MENOS: Gastos No Operacionales	1,59%	3,02%	2,65%	5,75%	3,25%	0,00%
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>						
MENOS: Impuestos De Renta y Com	0,00%	0,00%	0,00%	2,86%	0,72%	0,00%
<b>GANANCIAS Y PERDIDAS</b>						

### 4.4 Flujo de Caja

En el flujo de caja proyectado se observa el impacto que se tiene la estrategia de constituir opciones con el tipo de cambio, las cuales mantendrían la relación del costo de los productos en un 33% aproximado de las ventas, por otra parte la estrategia de mantener estable la tasa de cambio para el pago de las comisiones de los empresarios, las cuales viene en dólares y se deben liquidar en pesos al ser reconocidas en la contabilidad colombiana, al aplicar esta estrategia el valor corporativo de la compañía seria 65 veces mejor al compararlo con su valor en libros.

Tabla 10 Flujo de caja descontado

FLUJO DE CAJA	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Valor Residual	
Utilidad operacional	4.713.802.639	5.345.558.432	5.997.712.950	6.637.010.847	7.210.063.672	7.634.381.072	↓	
Mas depreciacion	12.939.076	13.160.374	13.385.457	13.614.390	13.847.238	14.084.068		
Mas amortizacion	0	0	0	0	0	0		
<b>EBITDA</b>	<b>4.726.741.715</b>	<b>5.358.718.806</b>	<b>6.011.098.407</b>	<b>6.650.625.237</b>	<b>7.223.910.910</b>	<b>7.648.465.140</b>		
Mas provisiones								
Menos impuestos	179.255.993	213.592.408	254.505.950	303.256.465	361.345.123	430.560.640		
<b>FLUJO NETO DE OPERACIÓN</b>	<b>4.547.485.722</b>	<b>5.145.126.398</b>	<b>5.756.592.457</b>	<b>6.347.368.771</b>	<b>6.862.565.787</b>	<b>7.217.904.501</b>		
<b>Variacion capital de trabajo</b>	<b>164.075.801</b>	<b>195.504.456</b>	<b>232.953.258</b>	<b>277.575.364</b>	<b>330.744.816</b>	<b>394.098.856</b>		
Cambios en Activos Fijos	-35.030.974	7.129.557	6.923.954	-6.992.488	2.353.674	761.713		
<b>FLUJO NETO DE LA INVERSION</b>	<b>129.044.826</b>	<b>202.634.013</b>	<b>239.877.212</b>	<b>270.582.876</b>	<b>333.098.490</b>	<b>394.860.569</b>		
<b>FLUJO DE CAJA LIBRE</b>	<b>4.418.440.896</b>	<b>4.942.492.386</b>	<b>5.516.715.245</b>	<b>6.076.785.896</b>	<b>6.529.467.297</b>	<b>6.823.043.931</b>		
								<b>3.177.493.348</b>

Control de proyeccion	81,04%	13,40%	12,20%	10,66%	8,63%	5,89%
-----------------------	--------	--------	--------	--------	-------	-------

Capital de trabajo	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Cuentas por cobrar Clientes	999.100.030	1.190.477.249	1.418.512.701	1.690.228.254	2.013.990.814	2.399.769.967
Inventarios	2.456.792.167	2.927.389.745	3.488.130.105	4.156.280.062	4.952.413.882	5.901.046.824
Proveedores	2.435.245.600	2.901.715.942	3.457.538.496	4.119.828.642	4.908.980.207	5.849.293.445
KTNO	1.020.646.596	1.216.151.052	1.449.104.310	1.726.679.674	2.057.424.490	2.451.523.346
<b>Variacion KTNO</b>	<b>164.075.801</b>	<b>195.504.456</b>	<b>232.953.258</b>	<b>277.575.364</b>	<b>330.744.816</b>	<b>394.098.856</b>

Concepto	Calculo
<b>WACC</b>	3%
<b>Gradiente</b>	8,30%
<b>FCL (t+1) Ultimo residual</b>	3.177.493.347,77
<b>Valor Terminal o Residual</b>	63.301.675.565,81
<b>VP Valor Terminal o Residual</b>	53.868.259.691,04
<b>VPN Flujos de Caja Libre</b>	24.816.524.351,71
<b>Valor de las Operaciones (EV)</b>	<b>78.684.784.042,75</b>
<b>Valor Activos Totales Ultimo Año</b>	5.802.536.121,47
<b>Valor Pasivos Totales Ultimo año</b>	4.571.527.481,14
<b>Valor Corporativo</b>	<b>79.915.792.683</b>
<b>No. Acciones en circulacion</b>	1.000.000
<b>Valor Accion</b>	79.915,79
<b>Valor en Libros</b>	1.231
<b>P/BV</b>	64,92

## 4.5 Estado de resultados proyectado

Como se puede observar el estado de resultados se comporta de manera positiva al proyectarlo con una g de crecimiento del 19,15%, generando una utilidad a 5 años que supera los \$7.000 millones de pesos, y que tiene crecimiento significativo en el promedio de margen de utilidad que pasa de 2,34%, según cifras analizadas, a un 13,72%, de acuerdo a las proyecciones de los 5 años siguientes. Y si miramos la proyección de los 5 años siguientes bajaría a un 8,06% pues el crecimiento de este tipo de compañías está ligado al número de empresarios que se afilien cada año.

Tabla 11 Estado de Resultados Proyectado

	2015	2016	2017	2018	2019
Ingresos Operacionales	25.050.413.382	29.848.810.265	35.566.338.193	42.379.056.359	50.496.748.025
MENOS: Costos De Ventas y De Prestacion De Servicios	8.412.687.199	10.024.134.141	11.944.253.114	14.232.170.124	16.958.336.744
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>16.637.726.183</b>	<b>19.824.676.124</b>	<b>23.622.085.079</b>	<b>28.146.886.235</b>	<b>33.538.411.281</b>
MENOS: Gastos Operacionales De Administración	2.930.179.266	3.638.891.682	4.534.873.763	5.671.997.124	7.120.741.896
MENOS: Gastos Operacionales De Ventas	8.980.805.202	10.827.065.636	13.076.112.910	15.824.263.874	19.193.758.475
MENOS: Deprciaciones	12.939.076	13.160.374	13.385.457	13.614.390	13.847.238
MENOS: Amortizaciones	-	-	-	-	-
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>4.713.802.639</b>	<b>5.345.558.432</b>	<b>5.997.712.950</b>	<b>6.637.010.847</b>	<b>7.210.063.672</b>
MAS: Ingresos No Operacionales	337.456.812	430.921.574	550.273.090	702.681.166	897.301.413
MENOS: Gastos No Operacionales	1.248.753.564	1.289.373.569	1.331.314.879	1.374.620.475	1.419.334.734
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>3.802.505.887</b>	<b>4.487.106.437</b>	<b>5.216.671.161</b>	<b>5.965.071.538</b>	<b>6.688.030.351</b>
MENOS: Impuestos De Renta y Complementarios	179.255.993	213.592.408	254.505.950	303.256.465	361.345.123
<b>GANANCIAS Y PERDIDAS</b>	<b>3.623.249.894</b>	<b>4.273.514.029</b>	<b>4.962.165.211</b>	<b>5.661.815.073</b>	<b>6.326.685.228</b>
Deprciaciones	12.939.076	13.160.374	13.385.457	13.614.390	13.847.238
Amortizaciones	-	-	-	-	-
<b>EBITDA</b>	<b>4.726.741.715</b>	<b>5.358.718.806</b>	<b>6.011.098.407</b>	<b>6.650.625.237</b>	<b>7.223.910.910</b>

Margen de utilidad	14,46%	14,32%	13,95%	13,36%	12,53%
--------------------	--------	--------	--------	--------	--------

## 4.6 Balance General Proyectado

En cuanto al balance general se observa claramente que se tienen unos excedentes de efectivo los cuales se recomienda invertir en portafolios de inversión para lograr obtener rentabilidad y no mantener estos rubros tan altos sin darles un debido aprovechamiento, por otra parte el crecimiento de los activos fijos se mantiene constante ya que se hacen compras únicamente de implementos

tecnológicos como lo son computadores y demás equipos de computación y comunicaciones necesarios para el personal que se tiene contratado, y el cual tiene un crecimiento bastante bajo y no está directamente relacionado con el nivel de ventas, ya que principalmente es personal administrativo y de soporte al empresario.

**Tabla 12 Balance general proyectado**

	2015	2016	2017	2018	2019
Disponible	2.208.811.486	2.709.107.288	3.322.720.088	4.075.316.188	4.998.375.305
Cuentas Por Cobrar Clientes	999.100.030	1.190.477.249	1.418.512.701	1.690.228.254	2.013.990.814
Inversiones	239.295.094	293.495.432	359.972.148	441.505.839	541.506.912
Inversiones Futuras					
Anticipo Proveedores	446.430.724	531.944.354	633.838.087	755.249.525	899.917.276
Anticipo Impuesto	450.420.461	536.698.324	639.502.678	761.999.166	907.959.808
Deudores Varios	30.826.125	36.730.857	43.766.638	52.150.121	62.139.456
Inventarios	2.456.792.167	2.927.389.745	3.488.130.105	4.156.280.062	4.952.413.882
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>6.831.676.085</b>	<b>8.225.843.249</b>	<b>9.906.442.446</b>	<b>11.932.729.155</b>	<b>14.376.303.453</b>
Propiedad Planta y Equipo	90.496.690	100.669.169	110.548.294	100.571.384	103.929.616
Depreciacion Acumulada	27.070.532	30.113.454	33.068.625	30.084.203	31.088.761
<b>Total Activo Fijo</b>	<b>63.426.159</b>	<b>70.555.715</b>	<b>77.479.669</b>	<b>70.487.181</b>	<b>72.840.855</b>
Patentes	26.581.489	27.015.822	27.594.933	27.064.082	27.224.946
Diferidos Registro					
Otros Diferidos					
Gastos Pagados por Anticipado					
Total Otros Activos	26.581.489	27.015.822	27.594.933	27.064.082	27.224.946
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>6.921.683.733</b>	<b>8.323.414.787</b>	<b>10.011.517.048</b>	<b>12.030.280.417</b>	<b>14.476.369.254</b>
Obligaciones Financieras					
Proveedores Exterior	2.435.245.600	2.901.715.942	3.457.538.496	4.119.828.642	4.908.980.207
Proveedores Nacionales	-	-	-	-	-
Cuentas por Pagar	1.730.745.473	2.062.269.091	2.457.295.929	2.927.990.002	3.488.845.342
Impuestos Tasas y Gravámenes	822.107.655	979.582.054	1.167.220.613	1.390.801.265	1.657.208.703
Obligaciones Laborales	49.852.694	55.113.654	55.798.317	53.588.221	54.833.397
Pasivos estimados y Provisiones	325.180.948	327.507.881	329.851.465	332.211.820	334.589.064
<b>Total Pasivo Corriente</b>	<b>5.363.132.370</b>	<b>6.326.188.622</b>	<b>7.467.704.820</b>	<b>8.824.419.951</b>	<b>10.444.456.714</b>
Deudas con Accionistas					
Otros Pasivos					
Pasivos Estimados y Provisiones					
<b>Total Pasivo No Corriente</b>					
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>5.363.132.370</b>	<b>6.326.188.622</b>	<b>7.467.704.820</b>	<b>8.824.419.951</b>	<b>10.444.456.714</b>
Capital	158.663.000	158.663.000	158.663.000	158.663.000	158.663.000
Reserva Legal					
Utilidades Acumuladas	1.072.345.640	4.695.595.535	8.969.109.564	13.931.274.774	19.593.089.848
Utilidad del Ejercicio	3.623.249.894	4.273.514.029	4.962.165.211	5.661.815.073	6.326.685.228
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>4.854.258.535</b>	<b>9.127.772.564</b>	<b>14.089.937.774</b>	<b>19.751.752.848</b>	<b>26.078.438.076</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>10.217.390.904</b>	<b>15.453.961.186</b>	<b>21.557.642.595</b>	<b>28.576.172.798</b>	<b>36.522.894.789</b>
Cuadre de Balance/excedentes o perdidas al cambiar el gradiente de crecimiento	3.295.707.171	7.130.546.399	11.546.125.547	16.545.892.381	22.046.525.536

## 5 CONCLUSIONES

Se evidencio que al ser una compañía joven dentro del mercado, cuenta con cifras de crecimiento cercanas al 250% en promedio tomadas de manera histórica y analizadas de forma realista, se encontraron también relaciones demasiado buenas en sus indicadores como lo son el ROA el cual cuenta con proyecciones que van desde el 52% hasta un 13% lo cual significa que su activo tiene un porcentaje de rentabilidad del 38% en promedio durante los 10 años proyectados.

Al analizar la razón corriente de los últimos 4 años vemos que es cercana a 1 y que al realizar las proyecciones puede llegar a situarse en una relación de 2:1, esto significa que la compañía cuenta con una buena liquidez para atender sus obligaciones de corto plazo.

El nivel de endeudamiento el cual paso de estar alrededor del 94% en promedio durante los últimos 4 años, al ser proyectado de acuerdo al comportamiento de la compañía podría alcanzar niveles del 72% promedio anual, al ser una empresa con este tipo de características tan poco comunes es un poco difícil realizar proyecciones cercanas a la realidad ya que cuentan con unos crecimientos de características exponenciales los cuales no hacen que sus variables no se comporten de manera similar en todos los casos, ya que para el ejemplo no se tiene un crecimiento directamente proporcional de las ventas con relación al personal de apoyo que se tiene contratado, y tampoco existe dicha relación con los activos que son utilizados para la producción de dichos ingresos.

Es una compañía que según el mercado y competidores analizados ocupa una participación menor en este nicho de mercado de productos de consumo que aporta al bienestar y salud; por lo tanto deberán generar estrategias más eficientes de divulgación de sus productos y su comercialización.

Aprovechando que sus cifras de liquidez no serían inconveniente directo para esta inversión publicitaria en este momento y adicional que son una compañía joven en el mercado; podría generar un nivel de expectativa mayor en los consumidores y posible nuevos empresarios, para así generar un incremento en sus ventas y lograr mejoramiento en la participación total del mercado. Además que según el comportamiento que tiene este tipo de mercado es el momento de multiplicar sus ventas de manera exponencial, pues debemos recordar que luego hay una tendencia de estabilización y es allí en donde se corre el riesgo de fracaso de esta compañía.

## 6. RECOMENDACIONES

Frente a los puntos sensibles y de control que fueron encontrados podemos describir las siguientes las siguientes recomendaciones

PROBLEMAS	ESTRATEGIAS
Tipo de Cambio	Realizar operaciones de cobertura del tipo de cambio con derivados y futuros, para regular el comportamiento de los costos por el aumento o disminución de la Tasa de cambio, y de esta manera no afectar la utilidad operacional
Incertidumbre Crecimiento	<p>Analizar el comportamiento histórico de empresas del sector con las mismas características, para poder tener un grado mayor de certeza al calcular comportamiento real del crecimiento en un futuro superior a los 5 años, esto debido a que en estos momentos su crecimiento es acelerado, y si no se establecen campañas adecuadas de mercadeo su tendencia es decreciente en cuanto al margen de Ebitda.</p> <p>Monitorear constantemente el comportamiento del sector y las estrategias que las compañías líderes desarrollan para generar sostenibilidad.</p>
Pocas Garantías de respaldo para los Asociados	<p>Constituir portafolios de inversión con los excedentes de caja que se puedan generar, de esta manera se puede proyectar un ambiente de seguridad y confianza a sus empresarios afiliados en el caso de sufrir alguna caída inesperada en el mercado.</p> <p>Lo cual también servirá de apoyo al momento de ser requeridos en un momento de desaceleración de la economía, de esta manera continuar cumpliendo con sus obligaciones normalmente, para generar un ambiente de respaldo y cumplimiento con sus empresarios afiliados.</p> <p>Se le hace la recomendación a la compañía para</p>



		que se afilie a ACOVEDI, esto genera una certeza de su estabilidad en el mercado y confianza en las personas que quieran afiliarse y pertenecer a esta comunidad.
Gastos Elevados	Bancarios	Generar alianzas con los bancos o corredores de bolsa, para realizar el pago masivo de las comisiones a los empresarios y minimizar los gastos bancarios que se generan por el pago constante de las mismas, el cual afecta los gastos no operacionales y por tanto la utilidad neta de la compañía

## BIBLIOGRAFIA

- <http://col.fuxion.net/>
- <http://www.portafolio.co/economia/negocios-multinivel-colombia>
- <http://www.portafolio.co/negocios/ventas-catalogo-y-multinivel>
- <http://www.banrep.gov.co/es/info-temas-a/4024>
- <http://www.supersociedades.gov.co/superintendencia/normatividad/proyectos-de-normatividad/Documents/CircularMultinivel.pdf>
- [www.acovedi.org.co/](http://www.acovedi.org.co/)
- <http://www.acovedi.org.co/fileadmin/Boletin/2015/BoletinJunio.pdf>
- <http://www.acovedi.org.co/fileadmin/Boletin/2015/BoletinJulio.pdf>
- <http://www.acovedi.org.co/fileadmin/Boletin/2015/BoletinAgosto.pdf>
- [http://www.larepublica.co/el-abc-del-r%C3%A9gimen-de-ventas-multinivel-en-colombia\\_116631](http://www.larepublica.co/el-abc-del-r%C3%A9gimen-de-ventas-multinivel-en-colombia_116631)
- <http://www.portafolio.co/opinion/marketing-multinivel-colombia>