

Análisis financiero de la IPS Todomed Ltda. Para la elaboración de estrategias financieras ante la crisis actual del sector salud.

Line Amórtegui Tole
Wilson Barbosa Delgado
Lorena Albornoz Trujillo

ÍNDICE

01 • Problemática

02 • Objetivos

03 • Reseña Històrica

04 • Diagnóstico Financiero

05 • Estrategias Financieras

06 • Conclusiones y recomendaciones

PROBLEMÁTICA



Cartera morosa a mas de 170 días.



Un solo cliente intervenido por la Supersalud.



Solo contratación con EPS.



TodoMed[®]

OBJETIVO GENERAL

Estructurar estrategias financieras que permitan a la IPS Todomed Ltda. Salir de la crisis económica que vive actualmente.





OBJETIVOS ESPECÍFICOS

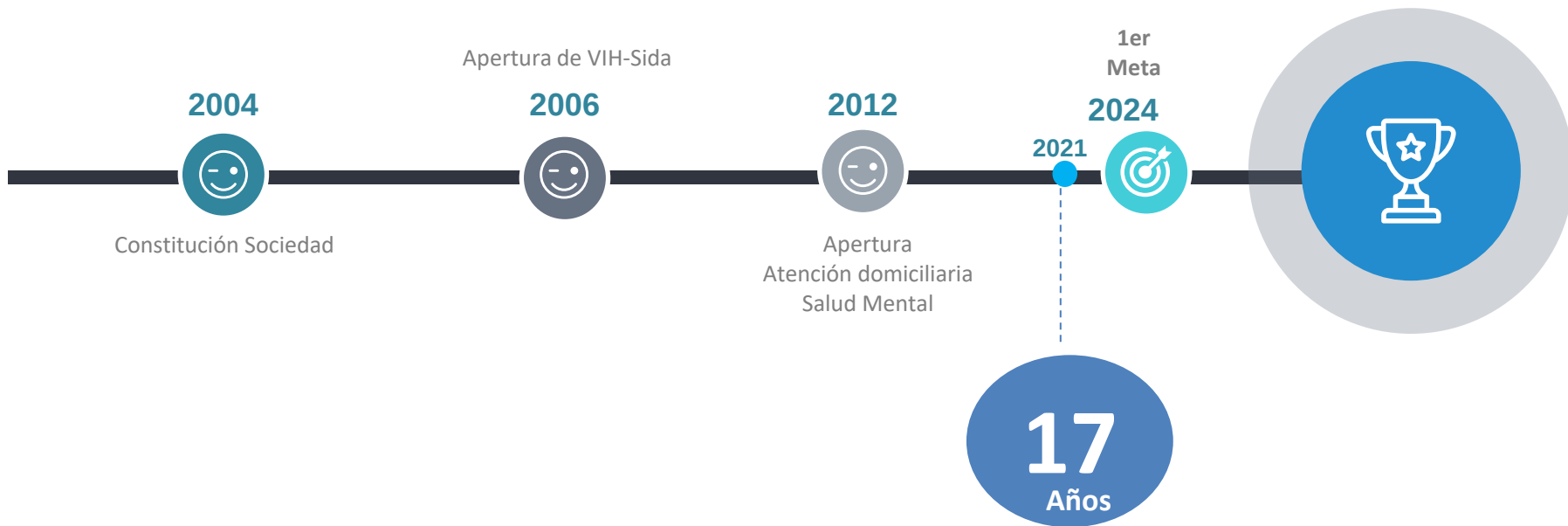
Realizar un análisis financiero para determinar el estado actual de la compañía.

Determinar y analizar los indicadores financieros para la toma de decisiones.

Proponer estrategias financieras que maximicen la utilidad de la compañía.



TRAYECTORIA HISTORICA



TodaMed[®]

DIAGNÓSTICO FINANCIERO



CARTERA NETA

2018: \$ 12.371 MM
2019: \$ 15.342 MM
2020: \$ 14.785 MM
2021: \$ 18.264 MM



ROTACION DE CARTERA

2018: 2,31VECES-156DIAS
2019: 1,94VECES-185DIAS
2020: 2,22VECES-162DIAS
2021: 2,06VECES-175DIAS

INDICADORES DE ACTIVIDAD



ROTACION DE PROVEEDORES

2018: 6,23VECES-58DIAS
2019: 5,50VECES-65DIAS
2020: 10,30VECES-35DIAS
2021: 10,29VECES-35DIAS



CICLO OPERACIONAL

2018: 158 DIAS
2019: 185 DIAS
2020: 162 DIAS
2021: 175 DIAS



NIVEL ENDEUDAMIENTO

2018: 66,51%
2019: 71,79%
2020: 53,31%
2021: 62,49%



ENDEUDAMIENTO FINANCIERO

2018: 8,60%
2019: 7,80%
2020: 15,25%
2021: 26,94%



INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO



LEVERAGE TOTAL

2018:1,99
2019: 2,55
2020: 1,14
2021: 1,67



LEVERAGE FINANCIERO

2018:0,26
2019: 0,28
2020: 0,33
2021: 0,72

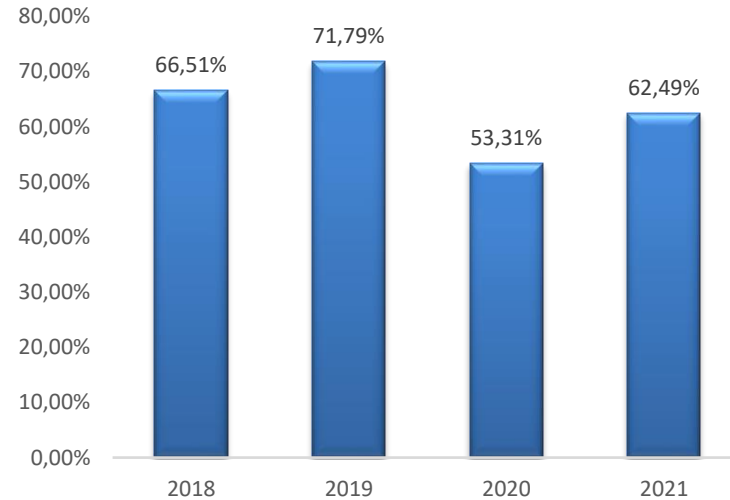
NIVEL DE ENDEUDAMIENTO



Cartera a 170 días.
Proveedores a 50 días.



Un solo cliente.



MB

2018: 43,36%
2019: 44,87%
2020: 47,50%
2021: 47,42%

ME

2018: 18,05%
2019: 16,87%
2020: 20,25%
2021: 15,85%

INDICADORES DE RENTABILIDAD

ROE

2018: 59,38%
2019: 29,85%
2020: 46,62%
2021: 39,19%

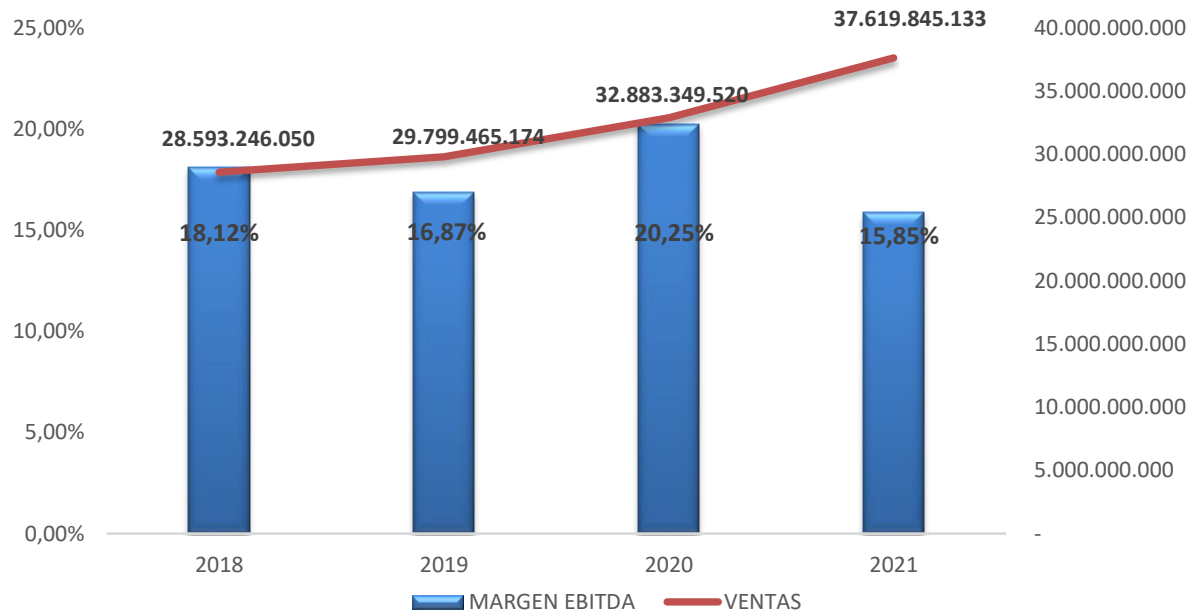
ROA

2018: 19,89%
2019: 8,42%
2020: 21,77%
2021: 14,70%

TodoMed[®]

INDICADORES DE RENTABILIDAD

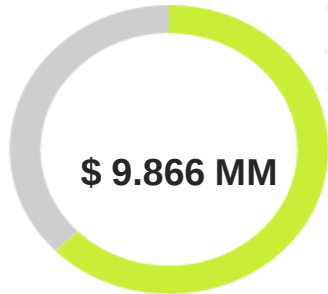
MARGEN EBITDA Vs VENTAS



TodoMed[®]

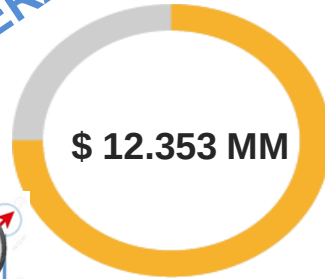
INDICADORES DE LIQUIDEZ

CAPITAL DE TRABAJO NETO
OPERATIVO



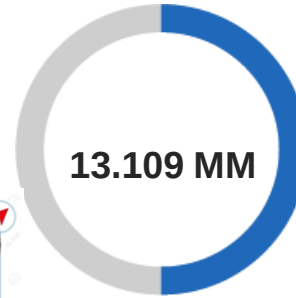
\$ 9.866 MM

2018



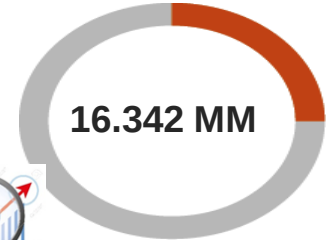
\$ 12.353 MM

2019



13.109 MM

2020



16.342 MM

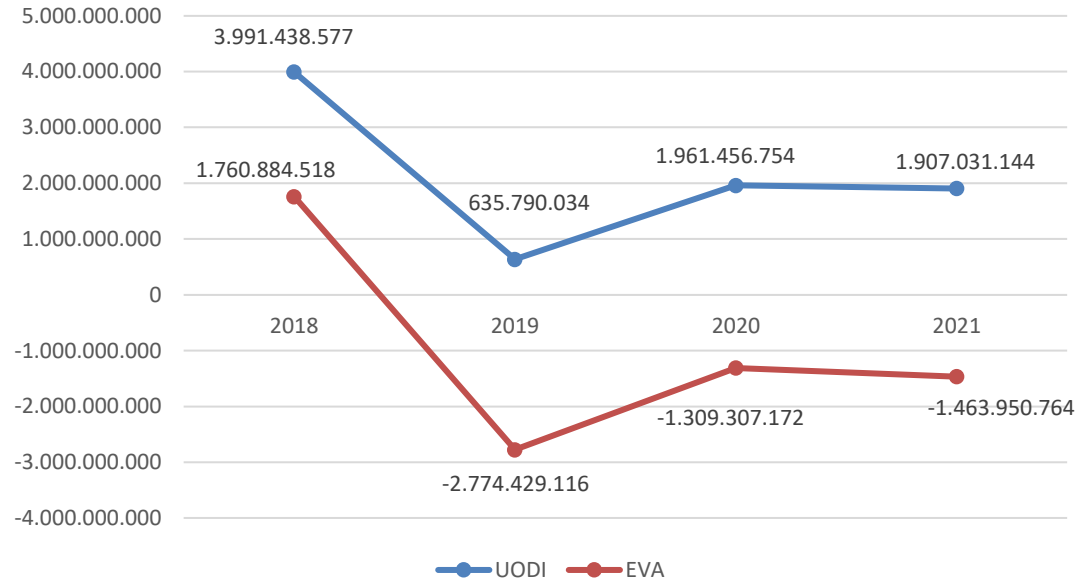
2021

TodoMed®



INDUCTORES DE VALOR

UODI Y EVA



TodoMed[®]

ESTRATEGIAS FINANCIERAS



Recaudo de cartera y descuento por pago.



Ampliación del portafolio de Salud Mental



Atención a particulares

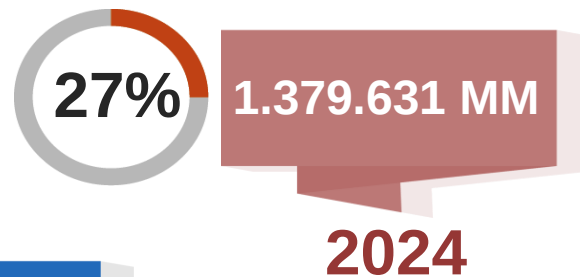
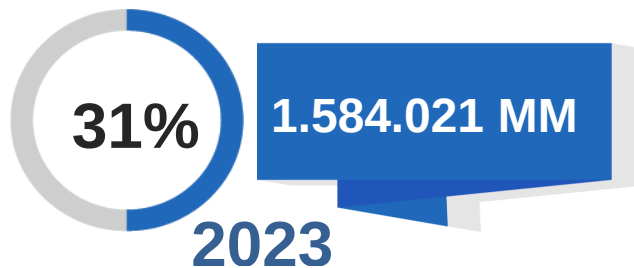
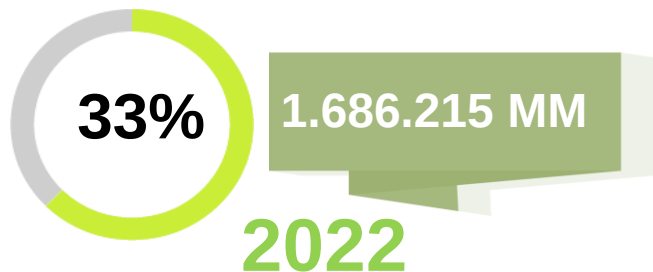


TodoMed[®]

Estrategia No 1

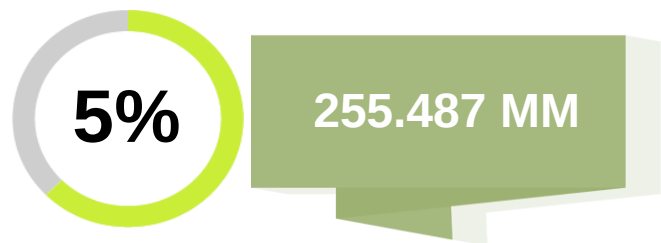
Recaudo de Cartera (Negociación pronto Pago)

Cartera: 5.109.743 MM



Estrategia No 1

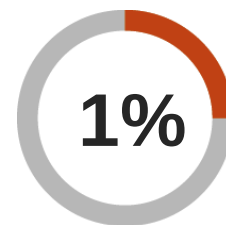
Descuento por pronto pago



2022



2023



2024

Estrategia No 2

Ampliación del portafolio de servicios de Salud Mental



Estrategia No 2

Resultados Esperados

ESCENARIO REALISTA ANUAL	
Resumen PyG Sede Salud Mental	
Ventas (Datos Dpto Facturación)	\$ 555.255.000
Costos de ventas	\$ 343.834.000
Utilidad Operativa	\$ 211.421.000
Gastos Administrativos	\$ 139.459.000
Costos Operacionales	\$ 483.293.000
Utilidad antes de impuestos	\$ 71.962.000
Impuestos	\$ 25.187.000
Utilidad neta año	\$ 46.775.000

ESCENARIO OPTIMISTA ANUAL	
Resumen PyG Proyectado Sede Salud Mental	
Ventas (Datos Dpto Facturación)	\$ 2.339.417.000
Costos de ventas	\$ 872.976.000
Utilidad Operativa	\$ 1.466.441.000
Gastos Administrativos	\$ 238.488.000
Costos Operacionales	\$ 1.111.464.000
Utilidad antes de impuestos	\$ 1.227.952.000
Impuestos	\$ 429.783.000
Utilidad neta año	\$ 798.169.000

 Oportunidad de facturación mensual de 198 MM

 Oportunidad de crecimiento teniendo ya la capacidad instalada

Estrategia No 3 Atención a Particulares



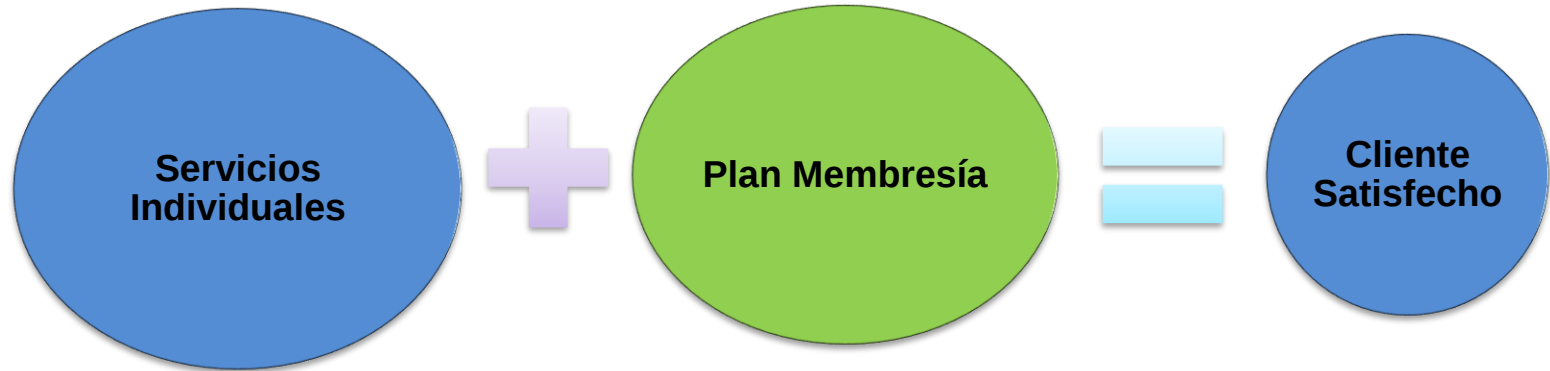
Estilos
saludables

Sin
patologías
previas

Sin vínculo
a
empresas

Frecuencia
de uso
servicios de
salud baja

Estrategia No 3 Planes



Estrategia No 3

Plan Servicios Individuales

Ampliar el portafolio de clientes de la IPS, en el cual se presten a domicilio de manera individual, brindando una atención oportuna, segura y confiable.



Estrategia No 3

Plan Membresía

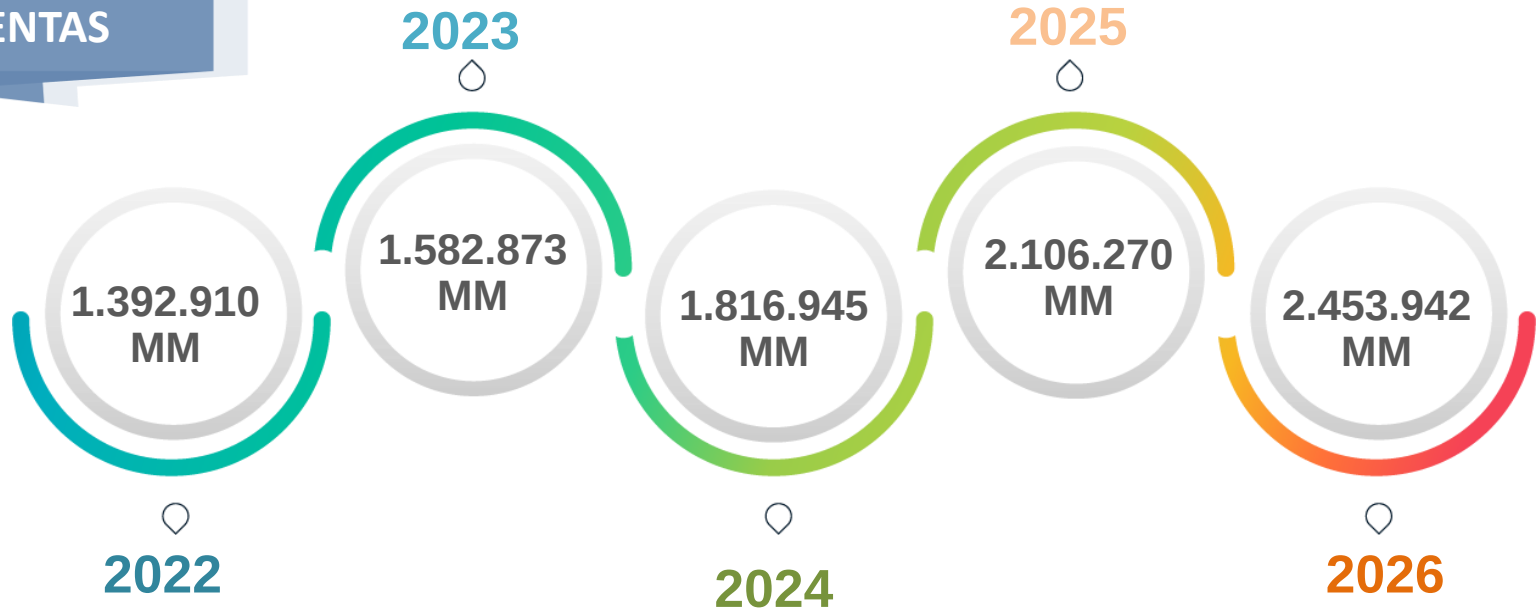


El público objetivo de este plan son familias y adultos de la ciudad de Palmira, los cuales desean contar con un médico general y con terapias para alguna dolencia, donde no se vea afectada la vida del paciente.

El costo de este plan es de \$100.000 mensuales.

Estrategia No 3 Resultado Esperado.

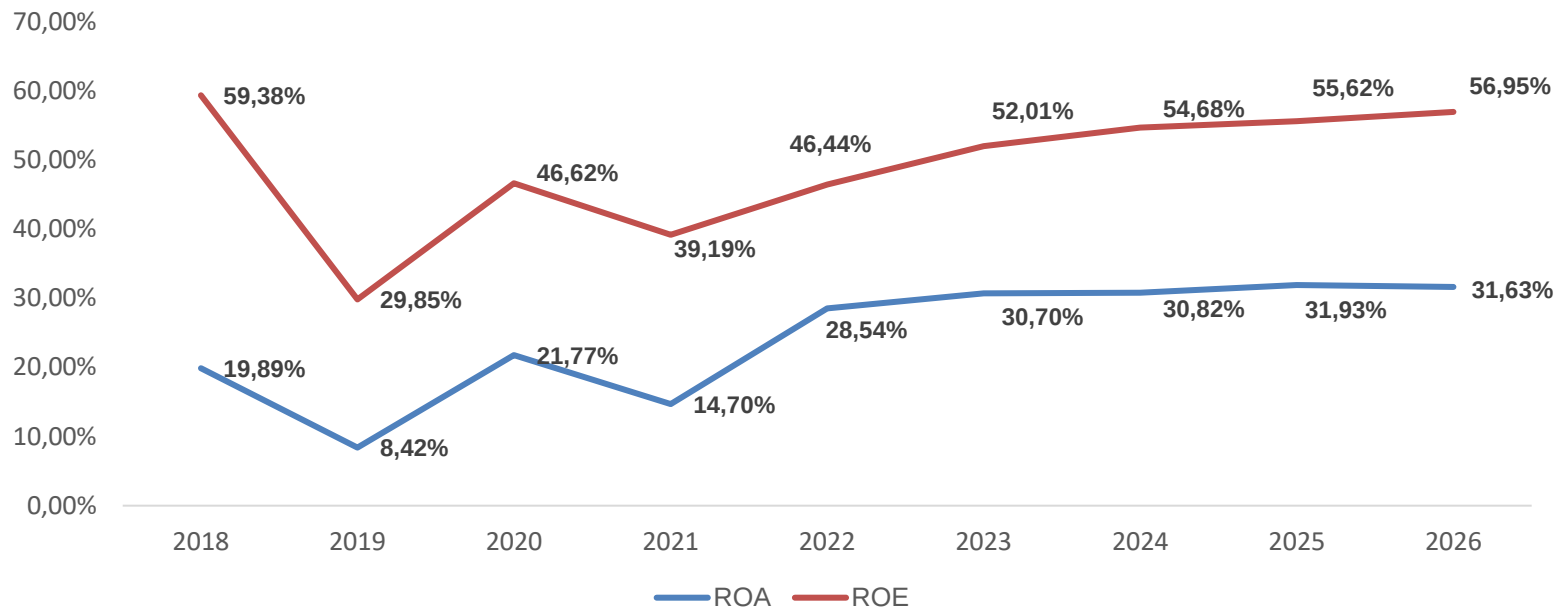
VENTAS



TodoMed[®]

INDICADORES DE RENTABILIDAD PROYECTADOS

ROA Y ROE



Conclusión 1

Todomed es una IPS con trayectoria y reconocimiento en el sector por más de 17 años, con una dinámica creciente en su nivel de ingresos.

Conclusión 2

El 100% de sus ingresos provienen la EPS Emssanar generando un riesgo.

Conclusión 3

El endeudamiento tan elevado que posee la compañía generado por el difícil recaudo de cartera.

RECOMENDACIONES



Crear el departamento comercial con el objetivo de llevar a cabo las estrategias aquí expuestas.

Llevar a cabo el proceso de inventarios en la compañía.

Prestar sus servicios en otros departamentos del país.

GRACIAS

