

INFORME FINAL PRÁCTICA EMPRESARIAL  
LA UNIÓN DE DROGUISTAS DE LOS SANTANDERES SOCIEDAD ANÓNIMA  
UNIDROGAS S.A.

FREDDY YESID SUAREZ ANDRADE  
CÓDIGO 1094272818

UNIVERSIDAD DE PAMPLONA  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y EMPRESARIALES  
CONTADURIA PÚBLICA  
BUCARAMANGA  
2018

INFORME FINAL PRÁCTICA EMPRESARIAL  
LA UNIÓN DE DROGUISTAS DE LOS SANTANDERES SOCIEDAD ANÓNIMA  
UNIDROGAS S.A

FREDDY YESID SUAREZ ANDRADE  
CÓDIGO 1094272818

Informe presentado como requisito final para optar al título de contador público

Supervisor de Práctica  
ANDRES FELIPE CARVAJAL VILLAMIZAR

UNIVERSIDAD DE PAMPLONA  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y EMPRESARIALES  
CONTADURIA PÚBLICA  
BUCARAMANGA  
2018

## TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN.....	6
Justificación.....	8
Titulo.....	9
Objetivos.....	9
General.....	9
Específicos.....	9
1. INFORME FINAL PRÁCTICA EMPRESARIAL LA UNIÓN DE DROGUISTAS DE LOS SANTANDERES SOCIEDAD ANÓNIMA UNIDROGAS S.A.....	10
1.1    Reseña histórica de la empresa.....	10
1.1.1    Misión.....	11
1.1.2    Visión.....	11
1.1.3    Objetivos.....	11
1.1.4    Valores.....	12
1.1.5    Logo.....	13
1.1.6    Política de Calidad.....	13
1.2    Diagnóstico General de las áreas de la empresa.....	15
1.2.1    Compras.....	15
1.2.2    Despacho.....	15
1.2.3    Sistemas.....	15
1.2.4    Mercadeo y Ventas.....	15
1.2.5    Talento humano.....	15
1.2.6    Contabilidad.....	17
1.2.7    Cartera.....	17
1.2.8    Matriz DOFA.....	17
1.3    Descripción del área de trabajo.....	20

1.4	Funciones asignada al practicante.....	20
1.5	Cronograma .....	21
2.	Desarrollo de la propuesta de mejoramiento. ....	23
2.1	Diagnostico financiero a las sucursales Alemanas de Unidrogas S.A.....	23
2.1.1	Alemana 20 .....	25
2.1.2	Alemana 25 .....	27
2.1.3	Alemana 41 .....	29
2.1.4	Alemana 42 .....	31
2.1.5	Alemana 66 .....	33
2.1.6	Alemana 73 .....	35
2.2	Balance entre las droguerías tomadas como muestra .....	37
2.3	Tabulación de la encuesta .....	40
	Conclusiones .....	46
	Recomendaciones.....	47
	Alcances de la práctica.....	48
	Bibliografía.....	49
	Anexos .....	50

## Listado de ilustraciones

LOGO-----	13
MAPA DE GESTIÓN DE CALIDAD -----	14
ORGANIGRAMA -----	16
ALEMANA 20-----	26
ALEMANA 25-----	28
ALEMANA 41-----	30
ALEMANA 42-----	32
ALEMANA 66-----	34
ALEMANA 73-----	36
CONSOLIDADO-----	37

## Listado de Tablas

MATRIZ DOFA-----	19
ORGANIGRAMA -----	22
ALEMANA 20-----	26
ALEMANA 25-----	27
ALEMANA 41-----	29
ALEMANA 42-----	31
ALEMANA 66-----	34
ALEMANA 73-----	35
ESTADO DE INTEGRAL DE RESULTADOS-----	38

## ABSTRACT

The financial audit consists of a process whose final result is the issuance of a report, in which the auditor gives his opinion on the financial situation of the company; this process is only possible through an element called evidence of audit, since the auditor does his work after the operations of the company (Gerencie, 2017).

This report or opinion is useful for any interested person to have a reliable and independent information base about the true economic situation of the company.

The external financial audit is carried out by specially trained and authorized professionals (auditors) analyzing and verifying the Financial Statements of the company or audited entity (The Statement of Financial Position, The Income Statement, The Statement of Changes in Shareholders' Equity) and The Cash Flow Statement) of the accounting year to which it relates, through the performance of different tests and verifications. These tests and verifications, which must be carried out in accordance with the generally accepted auditing standards (NAGA), are intended to verify that the accounting information offered by the company reflects the true image of the company's assets and financial situation.

The auditors, in order to carry out their work, must receive from the company the accounting documents that are the object of their audit, on which they will then perform the analyzes they deem appropriate. To do this, they usually go to the offices of the audited company, since they must consult all kinds of auxiliary records, files, information by computer, etc. Which are normally only accessible in the company subject of the audit. There are three phases in the auditor's work: Planning, Realization of field work (execution), Preparation and issuance of the report (Benedicto, 2006).

## INTRODUCCIÓN

La auditoría financiera consiste en un proceso cuyo resultado final es la emisión de un informe, en el que el auditor da a conocer su opinión sobre la situación financiera de la empresa, este proceso solo es posible llevarlo a cabo a través de un elemento llamado evidencia de auditoria, ya que el auditor hace su trabajo posterior a las operaciones de la empresa (Gerencie, 2017).

Dicho informe u opinión sirve para que cualquier persona interesada tenga una base de información fiable e independiente acerca de la verdadera situación económica de la empresa.

La auditoría financiera externa se lleva a cabo por profesionales especialmente capacitados y autorizados (los auditores) analizando y verificando los Estados Financieros de la empresa o Entidad auditada (El Estado de Situación Financiera, El Estado de Resultados, El Estado de Cambios en el Patrimonio Neto y El Estado de Flujo de Efectivo) del ejercicio contable a que se refiera, a través de la realización de distintas pruebas y verificaciones. Estas pruebas y verificaciones, que deben realizarse de acuerdo con las normas de auditoría generalmente aceptadas (NAGA), tienen como objetivo comprobar que la información contable ofrecida por la empresa refleja la imagen fiel del patrimonio y de la situación financiera de la empresa.

Los auditores, para realizar su trabajo, deben recibir de la empresa los documentos contables objeto de su auditoria, sobre los que a continuación realizaran los análisis que estimen convenientes. Para ello, habitualmente se desplazan a las oficinas de la empresa auditada, ya que deben consultar todo tipo de registros auxiliares, archivos, información por ordenador, etc. Los cuales normalmente sólo están accesibles en la empresa objeto de la auditoria. En el trabajo del auditor se distinguen tres fases: Planificación, Realización del trabajo de campo (ejecución), Preparación y emisión del informe (Benedicto, 2006).

Por medio de la presente propuesta de grado se busca hacer un diagnóstico financiero a las sucursales alemanas de Unidrogas S.A, ya que esta cuenta con un total de 132 farmacias en la zona andina del país, y se quiere determinar la rentabilidad de cada farmacia.

Para el desarrollo de esta propuesta se tomara una muestra de 18 farmacias ubicadas en la ciudad de Bucaramanga, con el fin de brindar un informe sobre la viabilidad de las farmacias.

## JUSTIFICACIÓN

Unidrogas S.A, cuenta con 132 farmacias en la ciudad de Bucaramanga y sus alrededores entre las que se encuentran las MedicateL, Coofarma, inglesas, y Alemanas, estas conforman la mayor fuente de financiación para la empresa, por lo que se requiere tener un control sobre los ingresos y gastos en los que incurren y así determinar la utilidad de cada una de estas.

Por medio de la presente propuesta se busca hacer un diagnóstico a las farmacias que se encuentran en la ciudad de Bucaramanga, las cuales suman un total de 46 y que para el desarrollo de esta propuesta se tomara una muestra de 6 farmacias ubicadas en puntos muy diferentes para así determinar la viabilidad en cada una de estas y verificar la rentabilidad que tiene cada farmacia para un periodo de tiempo de un año (Agosto 2017 – Julio 2018).

Este diagnóstico se aplicara teniendo en cuenta aspectos tales como:

- Los ingresos obtenidos.
- Los egresos incurridos (servicios públicos, personal, arriendos, entre otros).
- Punto de equilibrio entre ingresos y gastos.
- La ubicación de las farmacias, donde se determinaran las variables que influyen en los ingresos de estas ya sea por el número de farmacias cerca (competidores), localidad, cercanía a hospitales, clínicas, etcétera.

Una vez obtenidos estos resultados se buscara determinar que farmacias son más rentables y determinar la gestión a seguir.

## TITULO

### **DIAGNOSTICO FINANCIERO A LAS SUCURSALES ALEMANAS DE UNIDROGAS S.A**

## OBJETIVOS

### GENERAL

Realizar un diagnóstico financiero a las sucursales alemanas de la empresa Unidrogas S.A para el periodo de agosto 2017- Julio 2018 con el fin de dar a conocer su situación financiera y dar recomendaciones pertinentes.

#### Específicos

- Determinar los ingresos y gastos incurridos por cada sucursal de la empresa para el periodo establecido.
- Calcular los indicadores financieros, para establecer si la compañía es líquida y rentable.
- Recolectar información sobre los factores que pueden influir en el desarrollo de la actividad económica de la sucursal.
- Establecer las principales recomendaciones para la compañía, buscando mejorar los indicadores de rentabilidad.

# **1. INFORME FINAL PRÁCTICA EMPRESARIAL LA UNIÓN DE DROGUISTAS DE LOS SANTANDERES SOCIEDAD ANÓNIMA UNIDROGAS S.A.**

## **1.1 RESEÑA HISTÓRICA DE LA EMPRESA**

La Unión de Droguistas de los Santanderes Sociedad Anónima, UNIDROGAS S.A., es una compañía privada (familiar), fue creada el 16 de abril de 1982 en la ciudad de Bucaramanga-Santander, por el señor Juan Francisco Suarez Solano quien es el dueño y Representante Legal. La empresa cuenta con domicilio en la calle 56 N° 22-54 y cuya razón social fue modificada según escritura pública 1072 de fecha 12 de junio de 1996 de la notaria novena del círculo notarial de la capital santandereana, donde consta que la sociedad UNIDROGAS S.A, reformo sus estatutos y en adelante se denominara “UNIÓN DE DROGUISTAS DE LOS SANTANDERES S.A, UNIDROGAS S.A”; teniendo como objeto social la “adquisición, distribución, venta y dispensación de toda clase de productos farmacéuticos para consumo humano o animal, cosméticos, perfumería en general y demás productos químicos”.

Desde ese entonces UNIDROGAS S.A ha adquirido un carácter de posicionamiento progresivo aumentando participación en el mercado incrementando su cobertura nacional en el oriente, costa, eje cafetero, centro y Leticia con cerca de 405 puntos de venta representados en cadenas de droguería propia y aliada; entre las propias se pueden mencionar los dispensarios Unidrogas y la cadena de droguerías Alemana. Hoy cuenta con sedes administrativas en Barranquilla, Bogotá, Cúcuta, Medellín y Bucaramanga; con 35 años en el mercado UNIDROGAS S.A es fuente de empleo y progreso regional.

UNIDROGAS S.A. ha cumplido a plenitud las etapas de diseño, implantación, revisión y mejora necesarias para la implementación efectiva de su sistema de gestión de la calidad conforme a los requisitos de la NTC-ISO 9001:2008, el cual

le brinda a la compañía un estilo de vida competitivo en la comercialización y distribución de medicamentos para el consumo humano

Optimizando procesos y buscando siempre la mejora continua, como resultado de la auditoria de otorgamiento realizada por el ICONTEC se obtuvo un concepto favorable por parte del equipo auditor, indicando que la Certificación del Proceso de Comercialización y Distribución de Medicamentos para el Consumo Humano a través de Licitaciones y Ventas Directas, es todo un hecho desde 2013.

## . ASPECTOS CORPORATIVOS

### 1.1.1 Misión

Proveer medicamentos para el consumo humano a través de un excelente servicio a los mejores precios del mercado, con los mejores estándares de adquisición y garantizando las buenas prácticas de almacenamiento, además de la eficacia de nuestros productos, contribuyendo al mejoramiento de la calidad de vida de la sociedad en general y al desarrollo de la región; logrando un crecimiento permanente de nuestros colaboradores y un rendimiento justo a sus accionistas.

### 1.1.2 Visión

En 2025 Unidrogas SA será líder a nivel nacional por el excelente servicio de distribución y comercialización de medicamentos para el consumo humano, expandiendo su campo de acción en la región andina y supliendo las necesidades de los clientes con procesos y servicios de calidad cumpliendo con el compromiso de mejora continua contribuyendo a la salud y bienestar de los clientes.

### 1.1.3 Objetivos

UNIDROGAS S.A. ha definido como objetivos de calidad los siguientes:

- Disponer de un amplio surtido de productos que nos presente siempre como la primera opción de compra y conduzca a la fidelización de nuestros clientes.

- Establecer una cultura de servicio al interior de la organización, representada por el desarrollo humano y el trabajo en equipo.
- Suministrar a nuestros clientes productos farmacéuticos en condiciones de oportunidad, flexibilidad y buen manejo, brindando el respaldo que requieren.
- Satisfacer las necesidades de nuestro mercado objetivo por medio del desarrollo del plan de mercadeo, alcanzando así cada una de las metas propuestas por la compañía.
- Enfocar a toda la organización hacia los clientes, buscando siempre satisfacer sus necesidades y expectativas, aprovechando la experiencia y conocimiento del negocio.
- Hacer seguimiento periódico al desempeño de los procesos utilizando métodos adecuados que permitan orientar sus acciones hacia el cumplimiento de sus objetivos y metas.
- Establecer y mantener la infraestructura necesaria para garantizar el soporte a las operaciones de la empresa, generando oportunidades para la concentración de esfuerzos en la razón de ser del negocio.

#### 1.1.4 Valores

- Enfoque al Cliente: Concentración de esfuerzos y recursos de la empresa para comprender las necesidades actuales y futuras de los clientes, satisfaciendo sus requisitos y esforzándose en exceder las expectativas de los mismos.
- Aliados Estratégicos: Generación de valor y crecimiento, en forma mancomunada, con sus proveedores.
- Desarrollo Integral: Bienestar integral proporcionado al talento humano con que se cuenta, mediante la proyección e impulso de sus habilidades, capacidades y recursos.
- Gestión Responsable: Preocupación continúa por el entorno, materialización del compromiso que tiene la organización con el desarrollo

de la sociedad circundante, cuidado e impulso de la población y del medio ambiente.

- Orientación al Logro: Generación de valor económico para proyectarse al futuro y brindar bienestar a inversionistas, asegurando el cumplimiento de las metas trazadas y la operación en procura del alcance de los objetivos propuestos.

#### 1.1.5 Logo



Fuente: Dpto. Calidad

#### 1.1.6 Política de Calidad

Es POLITICA DE CALIDAD de UNIDROGAS S.A. satisfacer las necesidades y expectativas de nuestros clientes a través del cumplimiento de sus requisitos, garantizando siempre un adecuado stock de medicamentos, lo cual redunda en su beneficio y fidelización, apoyados en el talento humano de nuestros colaboradores, en sistemas tecnológicos adecuados y en el mejoramiento continuo de nuestros procesos.

1.1.6.1 Mapa de procesos del SGC de la empresa UNIDROGAS S.A.

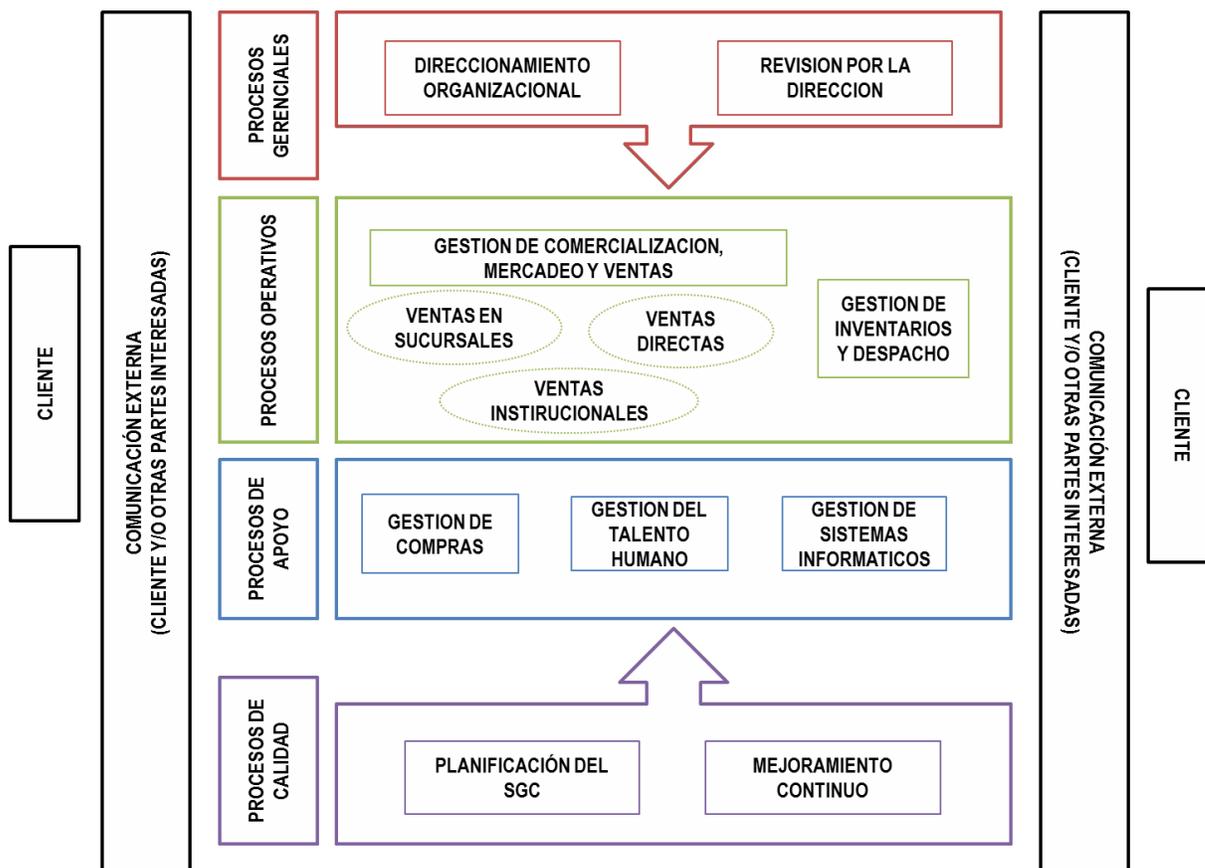


Ilustración 2 Mapa de Gestión de Calidad

Fuente: Dpto. Calidad

## 1.2 DIAGNÓSTICO GENERAL DE LAS ÁREAS DE LA EMPRESA

### 1.2.1 Compras

Este departamento de encarga de asegurar un nivel de inventarios óptimo, que permita ofrecer al cliente un producto en tiempo, condiciones y precios adecuados, cuidando siempre de las políticas financieras y márgenes de utilidad preestablecidos por las directivas de la empresa

### 1.2.2 Despacho

Se enfoca en atender, en el menor tiempo posible los pedidos realizados por los clientes, disponiendo para ello de una adecuada organización de la bodega y una eficiente dotación de los estantes con la mercancía recibida de los proveedores.

### 1.2.3 Sistemas

Contribuir a la eficacia y eficiencia de los procesos, garantizando el soporte técnico necesario para el mantenimiento de la infraestructura tecnológica.

### 1.2.4 Mercadeo y Ventas

Este departamento busca brindar al cliente atención a sus solicitudes, inquietudes y necesidades de medicamentos en los términos de cantidades, presentaciones, marcas y tiempo requeridos

### 1.2.5 Talento humano

En este departamento se busca seleccionar, contratar el personal idóneo para la realización de las actividades y proveerlo de los elementos necesarios para el desarrollo de su actividad asegurando además su bienestar en la empresa.

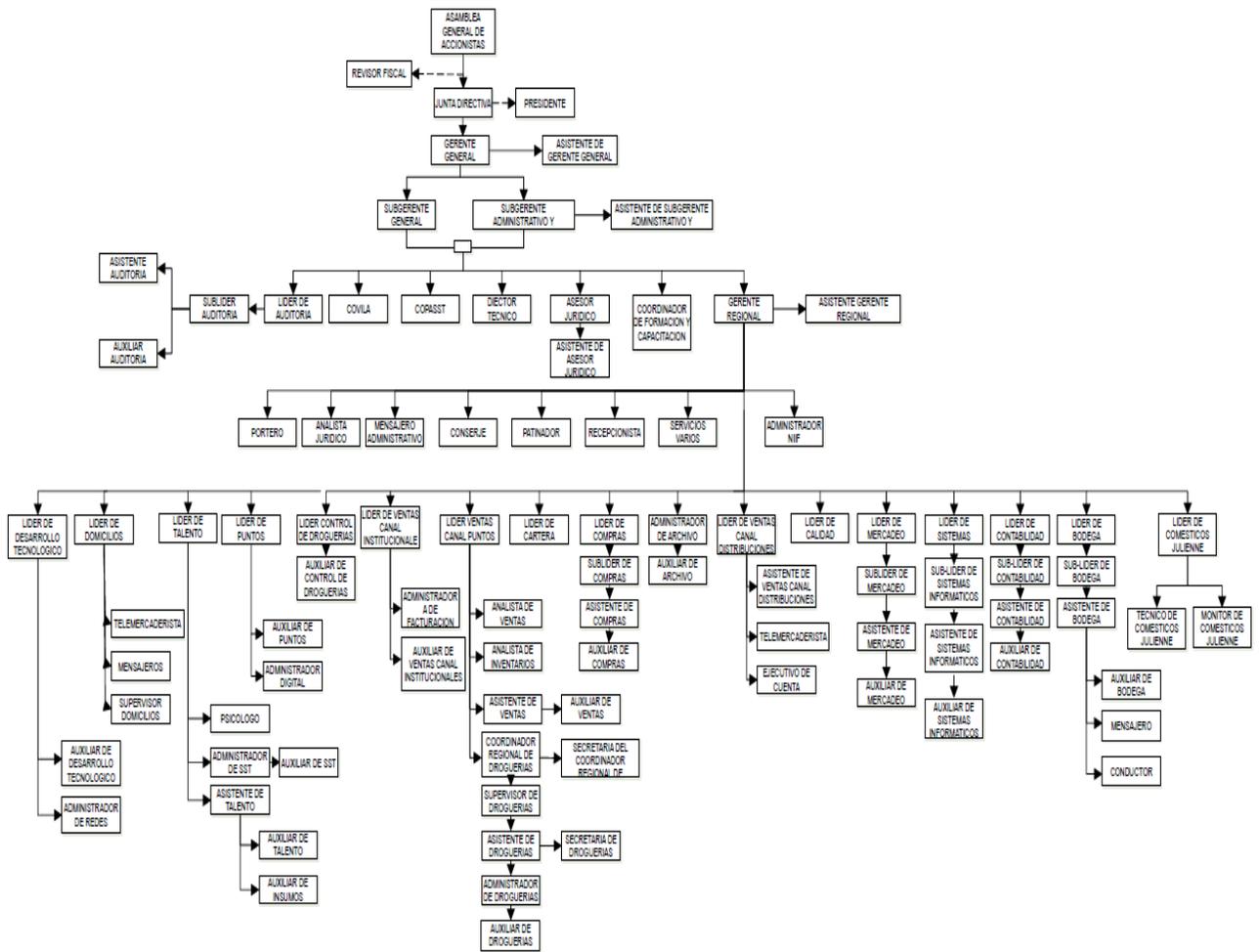


Ilustración 3 Organigrama

Fuente: Dpto. Calidad

### 1.2.6 Contabilidad

Registra oportunamente las operaciones contables de los movimientos de cada una de sus sucursales que inciden en los resultados para la toma de decisiones tanto gerenciales como administrativas, es un departamento eminentemente técnico, conformado por un líder de contabilidad (Contadora Pública), y catorce auxiliares que de manera sistemática (Programa MAIA) controlan las operaciones y mantiene la información financiera dentro de las normas de contabilidad que rigen la profesión.

### 1.2.7 Cartera

Se encarga de la administración del capital de trabajo de la mejor manera para promover la mayor liquidez de la empresa, así como la verificación de los pagos realizados por los clientes y su oportuno cobro para dar rotación a los recursos y cumplir sus compromisos económicos con sus proveedores para liberarse de cargas lo que le permite aumentar sus inversiones en cada una de sus agencias.

### 1.2.8 Matriz DOFA

	Oportunidades	Amenazas
Factores Externos	1) Traslado de la empresa a una zona franca. 2) Crecimiento constante en las ventas. 3) Convenios con empresas de transporte	1) Entrada de nuevos competidores. 2) Productos más económicos en otras farmacias. 3) Desfalcos por parte del personal de las farmacias.
Factores Internos		

Factores Externos		Oportunidades	Amenazas
		<p>1) Traslado de la empresa a una zona franca.</p> <p>2) Crecimiento constante en las ventas.</p> <p>3) Convenios con empresas de transporte</p>	<p>1) Entrada de nuevos competidores.</p> <p>2) Productos más económicos en otras farmacias.</p> <p>3) Desfalcos por parte del personal de las farmacias.</p>
Factores Internos			
Fortalezas	<p>1) Personal con calificado.</p> <p>2) Cuenta con sucursales por todo el país.</p> <p>3) Gran trayectoria en el mercado.</p> <p>4) Productos altamente calificados</p> <p>5) Buenas Instalaciones</p> <p>6) Sistema contable organizado.</p>	<p>Estrategias</p> <p>F1:O2 Contratar a personal que oriente a los clientes sobre los productos y de esta forma incrementar aún más las ventas.</p> <p>F5:O1 ampliación de las instalaciones para mantener un mejor stock de inventario.</p>	<p>Estrategias</p> <p>F3:A1 Mantener la imagen como empresa líder en el mercado en la distribución de productos farmacéuticos.</p> <p>F4:A2 Demostrar a los clientes que los productos ofrecidos por las droguerías son de la mejor calidad y cumplen con toda la normatividad para su comercialización.</p>

Factores Externos		Oportunidades	Amenazas
		1) Traslado de la empresa a una zona franca. 2) Crecimiento constante en las ventas. 3) Convenios con empresas de transporte	1) Entrada de nuevos competidores. 2) Productos más económicos en otras farmacias. 3) Desfalcos por parte del personal de las farmacias.
Factores Internos			
. Debilidades	1) Trabajo bajo presión constante 2) Alta rotación del personal. 3) Falta de sentido de pertenencia por parte de los empleados. 4) Altos costos en servicio de mensajería. 5) Vencimiento y pérdida de la mercancía. 6) Falta de estudio de mercadeo. 7) Falta parame trizar algunos procesos contables en el sistema MAIA	Estrategias O2:D3 Incentivar al personal con mejores salarios.  O2:D6 Buscar los mejores puntos para las instalaciones de las farmacias e invertir más en mercadeo para así aumentar más las ventas	Estrategias D5:A2 Bajar los precios de los productos próximos a vencer.  D3:A3 concientizar al personal sobre la importancia de tener una oportunidad laboral.

Tabla 1 Matriz DOFA

### 1.3 DESCRIPCIÓN DEL ÁREA DE TRABAJO

El área de trabajo en la cual se lleva a cabo el desarrollo de la práctica empresarial en la empresa UNIDROGAS S.A. es en el departamento de auditoría, el cual está conformado por la líder de auditoría Yaneris Prada Gómez (contadora Pública), tres (3) asistentes administrativos, 2 auxiliares de auditoría de campo y 3 practicantes.

Este departamento está vinculado a procesos de supervisión y con objeto de tener garantías de que la actividad operacional de la empresa se realiza con criterios de eficacia, oportunidad y que se integran debidamente los procesos.

De esta manera es el encargado de la evaluación permanente de los diferentes procedimientos desarrollados en UNIDROGAS. El departamento tiene entre sus funciones el control de pólizas de seguro de la empresa, revisión de los gastos financieros y administrativos, verificación de inventarios y sus respectivos ajustes, entre otras que por su naturaleza de funciones se presenten.

### 1.4 FUNCIONES ASIGNADA AL PRACTICANTE

- Realizar conteo físico de los medicamentos en cada una de las farmacias para identificar faltantes donde se procede a facturarlos, o sobrantes de mercancía para hacer su respectivo ingreso al inventario de la farmacia.
- Revisar fechas de vencimientos en los medicamentos para sacarlos del inventario y ser cobrados.
- Arqueos de caja donde se verifica con el acta de entrega de fondos fijos y determinar que no sobre ni falte dinero, de lo contrario el administrador deberá justificar por qué sobra o falta el dinero.
- Verificación de la existencia de los documentos legales, carpetas de servicios públicos, compras y remisiones de entrada de mercancía, libro de visitas entre otros.

- Verificar el despacho de la mercancía en la bodega antes de salir de esta hacia las diferentes farmacias con el fin de identificar su correcto envío.

### 1.5 CRONOGRAMA

Actividades	Jul.			Agt.				Sep.				Oct.				Nov.				Dic.		
	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	
Entrevista, Firma del contrato.	X																					
Asignación del área de trabajo e Inducción de funciones.		X	X																			
Recopilación de información general de la empresa.				X	X	X																
Organización y Estudio de la información recopilada.					X	X	X	X														
Lluvia de ideas y Creación de la propuesta.								X	X	X												
ENTREGA DEL PRIMER INFORME.												X										
Recolección de la información sobre los													X									



## 2. DESARROLLO DE LA PROPUESTA DE MEJORAMIENTO.

### 2.1 DIAGNOSTICO FINANCIERO A LAS SUCURSALES ALEMANAS DE UNIDROGAS S.A

Por medio del presente diagnostico se pretende conocer la rentabilidad de la droguerías alemanas para el periodo de Agosto 2017- Julio 2018, donde se tendrán en cuenta los ingresos obtenidos por cada una de las farmacias mensualmente y los gastos en los que estas incurrir.

Estas son las droguerías que se tomaron como muestra:

- Alemana 20
- Alemana 25
- Alemana 41
- Alemana 42
- Alemana 66
- Alemana 73

Para determinar la rentabilidad de las farmacias se tuvieron en cuenta los siguientes aspectos:

- Los ingresos corresponden al precio de venta normal de los productos farmacéuticos.
- Los costos corresponden al valor que la empresa compra los medicamentos a los diferentes laboratorios.
- En los gastos se incluyen:
  - personal (salarios, prestaciones sociales, parafiscales, dotación, horas extras y bonificaciones).
  - servicios: agua, luz, servicio de internet, vigilancia, telefonía fija y móvil.

- Otros gastos: papelería, seguros, licencias de software, elementos de aseo, mantenimientos, comisiones, publicidad, correo y descuentos y/o promociones.
- El punto de equilibrio, es un concepto de las finanzas que hace referencia al nivel de ventas donde los costos fijos y variables se encuentran cubiertos. Esto supone que la empresa, en su punto de equilibrio, tiene un beneficio que es igual a cero (no gana dinero, pero tampoco pierde).
- La rentabilidad económica (ROA), es la relación entre el beneficio logrado en un determinado período y los activos totales de una empresa. Se utiliza para medir la eficiencia de los activos totales de la misma independientemente de las fuentes de financiación utilizadas y de la carga fiscal del país en el que la empresa desarrolla su actividad principal.

### 2.1.1 Alemana 20

Esta droguería cuenta con un ingreso promedio de \$ 57.151.811 al año, sus costos corresponden a un valor de \$40.006.268, y sus gastos son en promedio de \$ 16.553.830.

Aplicando la fórmula del punto de equilibrio se determinó que esta droguería debe tener un ingreso mensual de \$55.179.432 y de esta forma no obtendrá pérdidas ni ganancias.

$$\text{Formula: PE} = \frac{\text{Gastos Fijos Totales}}{1 - \left( \frac{\text{Costos Variables Totales}}{\text{Ventas Totales}} \right)}$$

$$\text{PE} = 198.645.955 / 1 - (480.075.211 / 685.821.730)$$

$$\text{PE anual} = \$ 662.153.184$$

$$\text{Pe mensual} = \$ 55.179.432$$

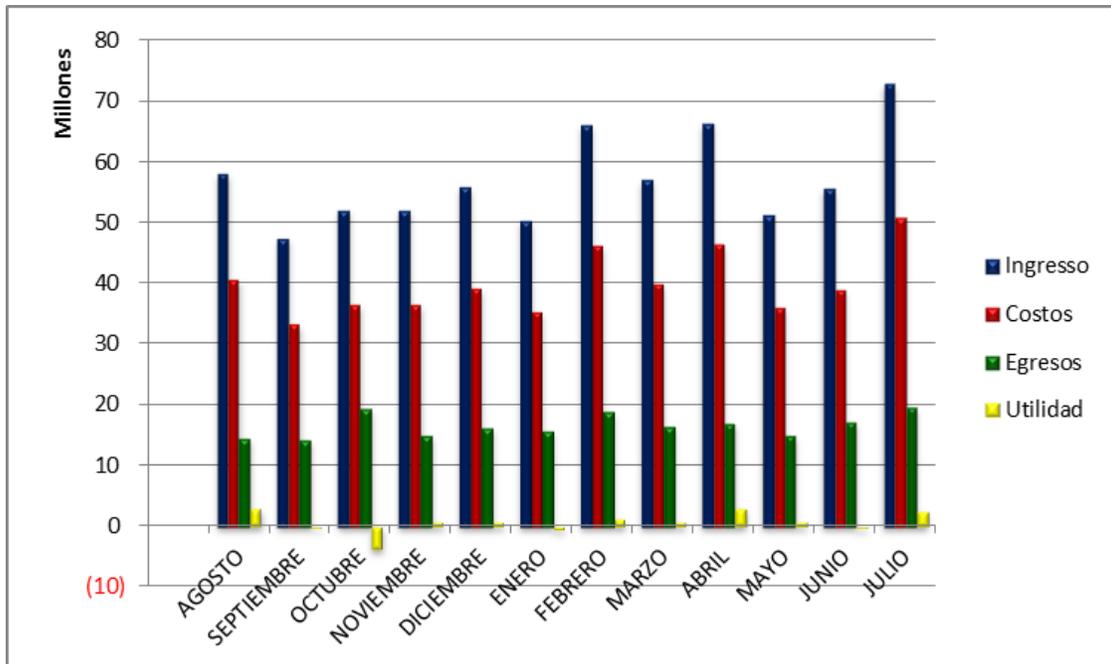
$$\text{Pe Diario} = \$ 1.839.314$$

La grafica representa los ingresos, costos y gastos obtenidos por la droguería para el periodo de agosto 2017 a julio 2018

ALEMANA 20									
mes	Ingreso	Costos	Utilidad Operacional	Egresos				Egresos	Utilidad
				Personal	Servicios	Arriendos	Otros Gastos		
AGOSTO	\$ 58.136.600	\$ 40.695.620	\$ 17.440.980	\$ 3.593.133	\$ 299.353	\$ 4.300.000	\$ 6.353.945	\$ 14.546.431	\$ 2.894.549
SEPTIEMBRE	\$ 47.547.900	\$ 33.283.530	\$ 14.264.370	\$ 4.285.860	\$ 455.867	\$ 4.300.000	\$ 5.264.148	\$ 14.305.875	\$ 41.505
OCTUBRE	\$ 52.153.600	\$ 36.507.520	\$ 15.646.080	\$ 3.826.364	\$ 464.669	\$ 4.300.000	\$ 10.810.755	\$ 19.401.788	\$ 3.755.708
NOVIEMBRE	\$ 52.123.200	\$ 36.486.240	\$ 15.636.960	\$ 3.893.871	\$ 526.129	\$ 4.300.000	\$ 6.206.682	\$ 14.926.682	\$ 710.278
DICIEMBRE	\$ 55.919.400	\$ 39.143.580	\$ 16.775.820	\$ 3.856.135	\$ 478.362	\$ 4.300.000	\$ 7.539.532	\$ 16.174.029	\$ 601.791
ENERO	\$ 50.419.200	\$ 35.293.440	\$ 15.125.760	\$ 3.874.372	\$ 475.328	\$ 4.600.000	\$ 6.658.230	\$ 15.607.930	\$ 482.170
FEBRERO	\$ 66.196.470	\$ 46.337.529	\$ 19.858.941	\$ 3.716.418	\$ 470.473	\$ 4.600.000	\$ 9.971.637	\$ 18.758.528	\$ 1.100.413
MARZO	\$ 57.095.400	\$ 39.966.780	\$ 17.128.620	\$ 3.495.029	\$ 512.303	\$ 4.600.000	\$ 7.850.953	\$ 16.458.285	\$ 670.335
ABRIL	\$ 66.341.700	\$ 46.439.190	\$ 19.902.510	\$ 3.710.725	\$ 488.714	\$ 4.600.000	\$ 8.180.195	\$ 16.979.634	\$ 2.922.876
MAYO	\$ 51.361.720	\$ 35.953.204	\$ 15.408.516	\$ 3.874.941	\$ 498.213	\$ 4.600.000	\$ 5.859.069	\$ 14.832.223	\$ 576.293
JUNIO	\$ 55.681.320	\$ 38.976.924	\$ 16.704.396	\$ 4.324.328	\$ 481.059	\$ 4.600.000	\$ 7.678.162	\$ 17.083.549	\$ 379.153
JULIO	\$ 72.845.220	\$ 50.991.654	\$ 21.853.566	\$ 3.647.387	\$ 505.096	\$ 4.600.000	\$ 10.818.518	\$ 19.571.001	\$ 2.282.565
<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>685.821.730</b>	<b>480.075.211</b>	<b>205.746.519</b>	<b>46.098.563</b>	<b>5.655.566</b>	<b>53.700.000</b>	<b>93.191.826</b>	<b>198.645.955</b>	<b>\$ 7.100.564</b>

Tabla 3 Alemana 20

Fuente, elaboración propia.



4 Alemana 20

Fuente, elaboración propia

Esta droguería se considera rentable, aunque no tiene los ingresos más altos no ha generado tantas pérdidas y se puede evidenciar que las ventas se han incrementado en los últimos meses.

### 2.1.2 Alemana 25

Esta droguería tiene un ingreso promedio de \$ \$ 25.598.071 al año, sus costos corresponden a un valor de \$ 17.918.650, y sus gastos son en promedio de \$ 7.466.152.

Aplicando la fórmula del punto de equilibrio se determinó que esta droguería debe tener un ingreso mensual de \$ 24.887.174 y de esta forma no obtendrá pérdidas ni ganancias.

$$\text{Formula: PE} = \frac{\text{Gastos Fijos Totales}}{1 - \left( \frac{\text{Costos Variables Totales}}{\text{Ventas Totales}} \right)}$$

$$\text{PE} = 89.593.825 / 1 - (215.023.795 / 307.176.850)$$

$$\text{PE anual} = \$ 298.646.083$$

$$\text{Pe mensual} = \$ 24.887.174$$

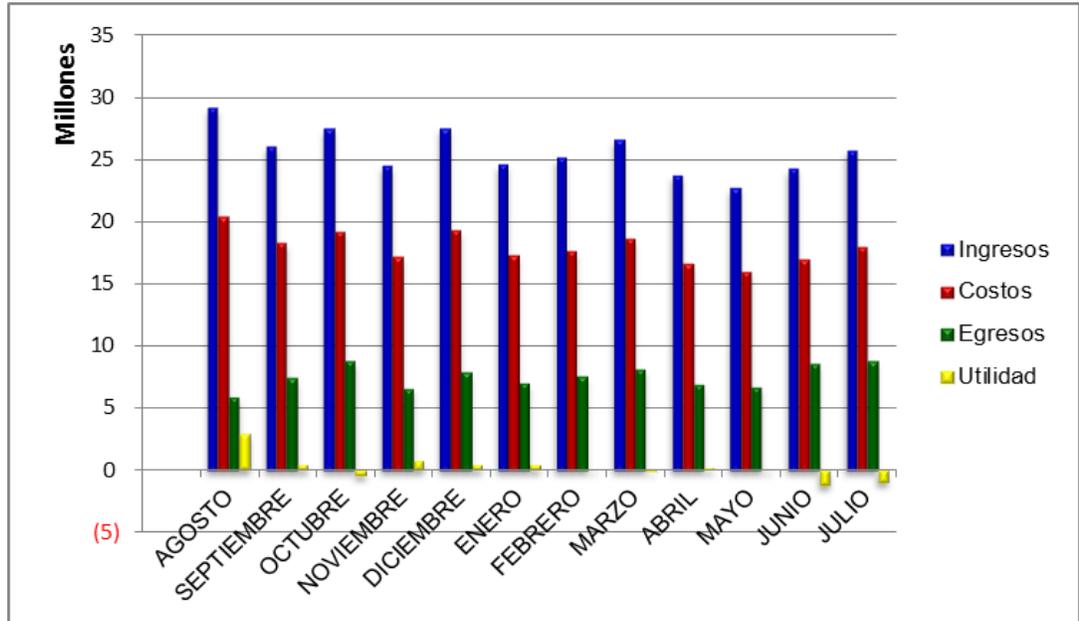
$$\text{Pe Diario} = \$ 829.572$$

La grafica representa los ingresos, costos y gastos incurridos por la droguería para el periodo de agosto 2017 a julio 2018

ALEMANA 25									
Mes	Ingresos	Costos	Utilidad Operacional	EGRESOS				Egresos	Utilidad
				PERSONAL	SERVICIOS	ARRIENDOS	OTROS GASTOS		
AGOSTO	\$ 29.105.500	\$ 20.373.850	\$ 8.731.650	\$ 2.214.948	\$ 346.067	\$ 886.000	\$ 2.407.351	\$ 5.854.366	\$ 2.877.284
SEPTIEMBRE	\$ 26.040.100	\$ 18.228.070	\$ 7.812.030	\$ 2.608.862	\$ 321.000	\$ 886.000	\$ 3.558.527	\$ 7.374.389	\$ 437.641
OCTUBRE	\$ 27.427.700	\$ 19.199.390	\$ 8.228.310	\$ 2.549.772	\$ 347.464	\$ 886.000	\$ 4.925.214	\$ 8.708.450	\$ 480.140
NOVIEMBRE	\$ 24.450.900	\$ 17.115.630	\$ 7.335.270	\$ 2.598.384	\$ 372.211	\$ 886.000	\$ 2.717.792	\$ 6.574.387	\$ 760.883
DICIEMBRE	\$ 27.515.500	\$ 19.260.850	\$ 8.254.650	\$ 2.549.772	\$ 348.132	\$ 886.000	\$ 4.025.872	\$ 7.809.776	\$ 444.874
ENERO	\$ 24.606.000	\$ 17.224.200	\$ 7.381.800	\$ 2.549.772	\$ 323.168	\$ 943.000	\$ 3.137.368	\$ 6.953.308	\$ 428.492
FEBRERO	\$ 25.133.550	\$ 17.593.485	\$ 7.540.065	\$ 2.549.772	\$ 308.609	\$ 943.000	\$ 3.699.741	\$ 7.501.122	\$ 38.943
MARZO	\$ 26.568.550	\$ 18.597.985	\$ 7.970.565	\$ 2.087.272	\$ 353.733	\$ 943.000	\$ 4.687.713	\$ 8.071.718	\$ 101.153
ABRIL	\$ 23.718.600	\$ 16.603.020	\$ 7.115.580	\$ 2.582.550	\$ 328.709	\$ 943.000	\$ 3.025.144	\$ 6.879.403	\$ 236.177
MAYO	\$ 22.722.350	\$ 15.905.645	\$ 6.816.705	\$ 2.549.744	\$ 340.837	\$ 943.000	\$ 2.833.291	\$ 6.666.872	\$ 149.833
JUNIO	\$ 24.215.950	\$ 16.951.165	\$ 7.264.785	\$ 3.101.742	\$ 320.512	\$ 943.000	\$ 4.145.481	\$ 8.510.735	\$ 1.245.950
JULIO	\$ 25.672.150	\$ 17.970.505	\$ 7.701.645	\$ 2.651.742	\$ 325.999	\$ 943.000	\$ 4.768.558	\$ 8.689.299	\$ 987.654
<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>307.176.850</b>	<b>215.023.795</b>	<b>92.153.055</b>	<b>30.594.332</b>	<b>4.036.441</b>	<b>11.031.000</b>	<b>43.932.052</b>	<b>89.593.825</b>	<b>\$ 2.559.230</b>

Tabla 4 Alemana 25

Fuente, Elaboración propia



#### 5 Alemana 25

Fuente, elaboración propia

Las gráficas muestran la fluctuación que tiene la droguería respecto a sus ingresos y gastos, se determinó que la droguería debe vender más de los \$ 24.000.000 millones al mes para que no genere pérdidas.

### 2.1.3 Alemana 41

Esta droguería tiene un ingreso promedio de \$37.473.460 al año, sus costos corresponden a un valor de \$ 26.231.422, y sus gastos son en promedio de \$ 11.870.573.

Aplicando la fórmula del punto de equilibrio se determinó que esta droguería debe tener un ingreso mensual de \$ 39.568.576 y de esta forma no obtendrá pérdidas ni ganancias.

$$\text{Formula: PE} = \frac{\text{Gastos Fijos Totales}}{1 - \left( \frac{\text{Costos Variables Totales}}{\text{Ventas Totales}} \right)}$$

$$\text{PE} = 142.446.874 / 1 - (314.777.064 / 449.681.520)$$

$$\text{PE anual} = \$ 474.822.913$$

$$\text{Pe mensual} = \$ 39.568.576$$

$$\text{Pe Diario} = \$ 1.318.953$$

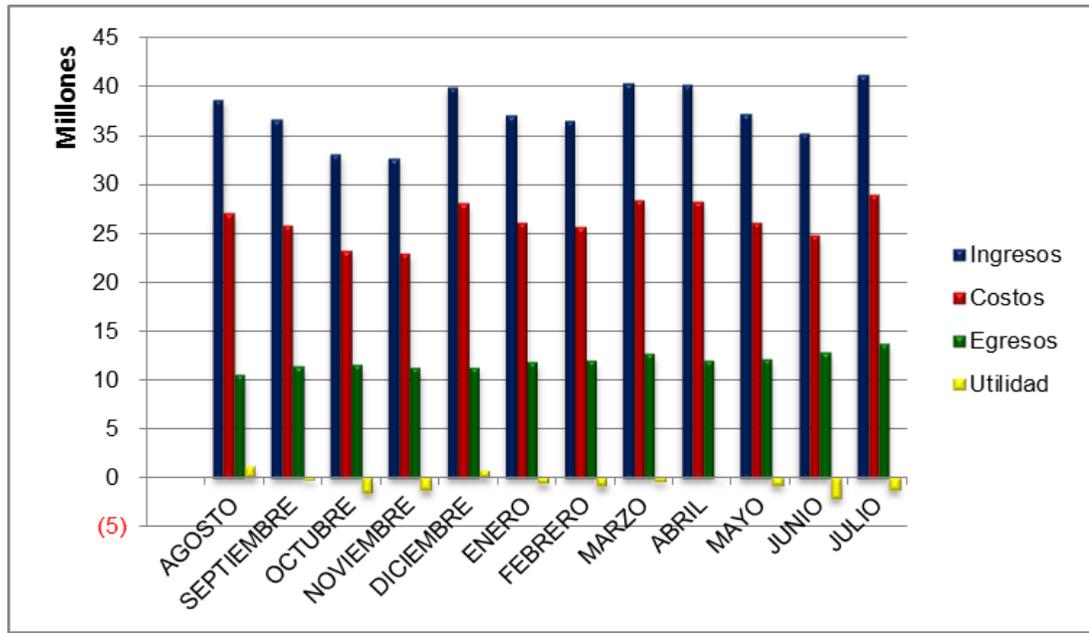
La tabla muestra los ingresos, costos y gastos en lo que incurrió la empresa en el periodo de agosto 2017 a julio 2018.

ALEMANA 41									
Mes	Ingresos	Costos	Utilidad Operacional	EGRESOS				Egresos	Utilidad
				PERSONAL	SERVICIOS	ARRIENDOS	OTROS GASTOS		
AGOSTO	\$ 38.683.200	\$ 27.078.240	\$ 11.604.960	\$ 2.717.490	\$ 1.793.847	\$ 3.215.000	\$ 2.733.666	\$ 10.460.003	\$ 1.144.957
SEPTIEMBRE	\$ 36.782.200	\$ 25.747.540	\$ 11.034.660	\$ 3.258.083	\$ 1.691.664	\$ 3.215.000	\$ 3.153.193	\$ 11.317.940	\$ 283.280
OCTUBRE	\$ 33.157.100	\$ 23.209.970	\$ 9.947.130	\$ 2.873.143	\$ 1.787.272	\$ 3.215.000	\$ 3.657.563	\$ 11.532.978	\$ 1.585.848
NOVIEMBRE	\$ 32.721.800	\$ 22.905.260	\$ 9.816.540	\$ 3.560.368	\$ 1.689.245	\$ 3.215.000	\$ 2.689.607	\$ 11.154.220	\$ 1.337.680
DICIEMBRE	\$ 39.981.500	\$ 27.987.050	\$ 11.994.450	\$ 3.320.805	\$ 1.883.207	\$ 3.215.000	\$ 2.852.101	\$ 11.271.113	\$ 723.337
ENERO	\$ 37.121.900	\$ 25.985.330	\$ 11.136.570	\$ 3.320.936	\$ 1.658.624	\$ 4.457.000	\$ 2.379.176	\$ 11.815.736	\$ 679.166
FEBRERO	\$ 36.524.800	\$ 25.567.360	\$ 10.957.440	\$ 2.961.059	\$ 1.573.133	\$ 4.457.000	\$ 2.933.760	\$ 11.924.952	\$ 967.512
MARZO	\$ 40.477.600	\$ 28.334.320	\$ 12.143.280	\$ 2.627.535	\$ 1.702.826	\$ 4.457.000	\$ 3.781.419	\$ 12.568.780	\$ 425.500
ABRIL	\$ 40.296.800	\$ 28.207.760	\$ 12.089.040	\$ 2.279.869	\$ 1.850.983	\$ 4.457.000	\$ 3.384.886	\$ 11.972.738	\$ 116.302
MAYO	\$ 37.279.300	\$ 26.095.510	\$ 11.183.790	\$ 3.113.215	\$ 1.739.318	\$ 4.457.000	\$ 2.723.012	\$ 12.032.545	\$ 848.755
JUNIO	\$ 35.316.020	\$ 24.721.214	\$ 10.594.806	\$ 3.770.898	\$ 1.708.061	\$ 4.457.000	\$ 2.786.246	\$ 12.722.205	\$ 2.127.399
JULIO	\$ 41.339.300	\$ 28.937.510	\$ 12.401.790	\$ 3.693.170	\$ 1.817.157	\$ 4.457.000	\$ 3.706.337	\$ 13.673.664	\$ 1.271.874
<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>449.681.520</b>	<b>314.777.064</b>	<b>134.904.456</b>	<b>37.496.571</b>	<b>20.895.337</b>	<b>47.274.000</b>	<b>36.780.966</b>	<b>142.446.874</b>	<b>\$ 7.542.418</b>

Tabla 5 Alemana 41

Fuente, elaboración propia

Esta droguería está generando pérdidas constantes, lo que no es bueno para la empresa, ya que no le permite crecer.



#### 6 Alemana 41

Fuente, elaboración propia

Esta droguería presenta pérdidas constantes durante todo el año, por lo tanto no es rentable.

### 2.1.4 Alemana 42

Esta droguería tiene un ingreso promedio de \$ 16.102.983 al año, sus costos corresponden a un valor de \$ 11.272.088, y sus gastos son en promedio de \$ 6.057.412.

Aplicando la fórmula del punto de equilibrio se determinó que esta droguería debe tener un ingreso mensual de \$ 20.191.373 y de esta forma no obtendrá pérdidas ni ganancias.

$$\text{Formula: PE} = \frac{\text{Gastos Fijos Totales}}{1 - \left( \frac{\text{Costos Variables Totales}}{\text{Ventas Totales}} \right)}$$

$$\text{PE} = 72.688.943 / 1 - (135.265.060 / 193.235.800)$$

$$\text{PE anual} = \$ 242.296.477$$

$$\text{Pe mensual} = \$ 20.191.373$$

$$\text{Pe Diario} = \$ 673.046$$

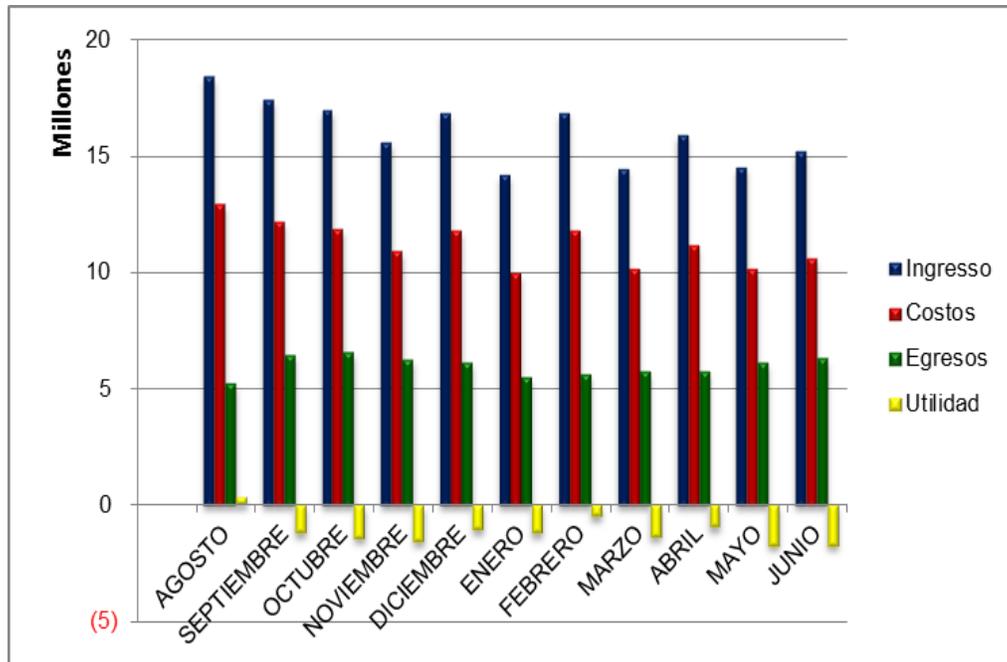
La tabla muestra los ingresos, costos y gastos en lo que incurrió la empresa en el periodo de agosto 2017 a julio 2018.

ALEMANA 42									
mes	Ingreso	Costos	Utilidad Operacional	Egresos				Total Egresos	Utilidad
				Personal	Servicios	Arriendos	Otros Gastos		
AGOSTO	\$ 18.431.000	\$ 12.901.700	\$ 5.529.300	\$ 2.549.772	\$ 462.452	\$ 1.110.000	\$ 1.080.003	\$ 5.202.227	\$ 327.073
SEPTIEMBRE	\$ 17.419.900	\$ 12.193.930	\$ 5.225.970	\$ 2.869.872	\$ 426.712	\$ 1.110.000	\$ 2.051.198	\$ 6.457.782	\$ 1.231.812
OCTUBRE	\$ 16.961.100	\$ 11.872.770	\$ 5.088.330	\$ 2.549.772	\$ 384.075	\$ 1.110.000	\$ 2.494.005	\$ 6.537.852	\$ 1.449.522
NOVIEMBRE	\$ 15.583.800	\$ 10.908.660	\$ 4.675.140	\$ 2.666.439	\$ 545.744	\$ 1.110.000	\$ 1.944.548	\$ 6.266.731	\$ 1.591.591
DICIEMBRE	\$ 16.852.100	\$ 11.796.470	\$ 5.055.630	\$ 2.400.934	\$ 498.549	\$ 1.110.000	\$ 2.128.613	\$ 6.138.096	\$ 1.082.466
ENERO	\$ 14.191.900	\$ 9.934.330	\$ 4.257.570	\$ 1.543.017	\$ 430.946	\$ 1.165.000	\$ 2.356.036	\$ 5.494.999	\$ 1.237.429
FEBRERO	\$ 16.863.950	\$ 11.804.765	\$ 5.059.185	\$ 1.795.260	\$ 477.654	\$ 1.165.000	\$ 2.141.845	\$ 5.579.759	\$ 520.574
MARZO	\$ 14.468.850	\$ 10.128.195	\$ 4.340.655	\$ 1.990.458	\$ 388.045	\$ 1.165.000	\$ 2.183.723	\$ 5.727.226	\$ 1.386.571
ABRIL	\$ 15.922.150	\$ 11.145.505	\$ 4.776.645	\$ 1.883.967	\$ 535.451	\$ 1.165.000	\$ 2.177.505	\$ 5.761.923	\$ 985.278
MAYO	\$ 14.511.750	\$ 10.158.225	\$ 4.353.525	\$ 2.855.736	\$ 255.382	\$ 1.165.000	\$ 1.834.590	\$ 6.110.708	\$ 1.757.183
JUNIO	\$ 15.179.900	\$ 10.625.930	\$ 4.553.970	\$ 3.101.742	\$ 575.120	\$ 1.165.000	\$ 1.456.614	\$ 6.298.476	\$ 1.744.506
JULIO	\$ 16.849.400	\$ 11.794.580	\$ 5.054.820	\$ 2.549.744	\$ 441.368	\$ 1.165.000	\$ 2.957.052	\$ 7.113.164	\$ 2.058.344
TOTAL ANUAL	193.235.800	135.265.060	57.970.740	28.756.713	5.421.498	13.705.000	24.805.732	72.688.943	\$ 14.718.203

Tabla 6 Alemana 42

Fuente, elaboración propia.

El grafico representa la variación que presenta la droguería durante el año.



7 Alemana 42

Fuente, elaboración propia.

La tabla y el grafico representan que la droguería no es rentable, ya que durante todo año solo genero pérdidas para la empresa.

### 2.1.5 Alemana 66

Esta droguería tiene un ingreso promedio de \$ 80.400.147 al año, sus costos corresponden a un valor de \$ 56.280.103, y sus gastos son en promedio de \$ 22.710.518

Aplicando la fórmula del punto de equilibrio se determinó que esta droguería debe tener un ingreso mensual de \$ 75.701.725 y de esta forma no obtendrá pérdidas ni ganancias.

$$\text{Formula: PE} = \frac{\text{Gastos Fijos Totales}}{1 - \left( \frac{\text{Costos Variables Totales}}{\text{Ventas Totales}} \right)}$$

$$\text{PE} = 272.526.211 / 1 - (675.361.232 / 964.801.760)$$

$$\text{PE anual} = \$ 908.420.703$$

$$\text{Pe mensual} = \$ 75.701.725$$

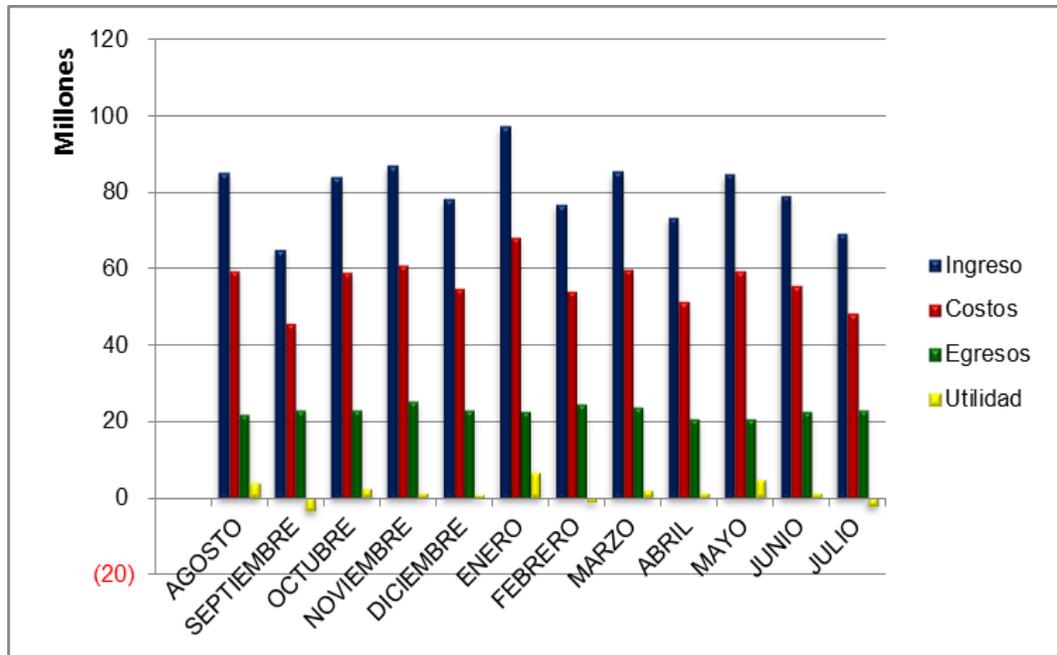
$$\text{Pe Diario} = \$ 2.523.391$$

La tabla muestra los ingresos, costos y gastos en lo que incurrió la empresa en el periodo de agosto 2017 a julio 2018.

ALEMANA 66									
mes	Ingreso	Costos	Utilidad Operacional	Egresos				Egresos	Utilidad
				Personal	Servicios	Arriendos	Otros Gastos		
AGOSTO	\$ 84.931.100	\$ 59.451.770	\$ 25.479.330	\$ 9.352.949	\$ 1.789.432	\$ 4.580.000	\$ 5.842.397	\$ 21.564.778	\$ 3.914.552
SEPTIEMBRE	\$ 65.144.700	\$ 45.601.290	\$ 19.543.410	\$ 9.283.051	\$ 1.635.121	\$ 4.580.000	\$ 7.424.910	\$ 22.923.082	\$ 3.379.672
OCTUBRE	\$ 84.127.900	\$ 58.889.530	\$ 25.238.370	\$ 7.756.107	\$ 1.768.470	\$ 4.580.000	\$ 8.801.922	\$ 22.906.499	\$ 2.331.871
NOVIEMBRE	\$ 86.841.000	\$ 60.788.700	\$ 26.052.300	\$ 9.944.665	\$ 1.864.553	\$ 4.580.000	\$ 8.608.305	\$ 24.997.523	\$ 1.054.777
DICIEMBRE	\$ 78.262.200	\$ 54.783.540	\$ 23.478.660	\$ 8.782.062	\$ 1.870.975	\$ 4.580.000	\$ 7.497.690	\$ 22.730.727	\$ 747.933
ENERO	\$ 97.357.000	\$ 68.149.900	\$ 29.207.100	\$ 9.058.462	\$ 1.623.194	\$ 4.690.000	\$ 7.189.759	\$ 22.561.415	\$ 6.645.685
FEBRERO	\$ 76.857.390	\$ 53.800.173	\$ 23.057.217	\$ 10.699.588	\$ 1.567.365	\$ 4.690.000	\$ 7.244.789	\$ 24.201.742	\$ 1.144.525
MARZO	\$ 85.293.050	\$ 59.705.135	\$ 25.587.915	\$ 9.515.537	\$ 1.766.889	\$ 4.690.000	\$ 7.777.334	\$ 23.749.760	\$ 1.838.155
ABRIL	\$ 73.152.600	\$ 51.206.820	\$ 21.945.780	\$ 7.313.392	\$ 1.669.535	\$ 4.690.000	\$ 7.064.659	\$ 20.737.586	\$ 1.208.194
MAYO	\$ 84.554.700	\$ 59.188.290	\$ 25.366.410	\$ 7.179.846	\$ 1.616.738	\$ 4.690.000	\$ 7.114.801	\$ 20.601.385	\$ 4.765.025
JUNIO	\$ 79.125.470	\$ 55.387.829	\$ 23.737.641	\$ 8.257.009	\$ 1.571.937	\$ 4.690.000	\$ 8.094.451	\$ 22.613.397	\$ 1.124.244
JULIO	\$ 69.154.650	\$ 48.408.255	\$ 20.746.395	\$ 8.271.313	\$ 1.662.465	\$ 4.690.000	\$ 8.314.539	\$ 22.938.317	\$ 2.191.922
TOTAL ANUAL	964.801.760	675.361.232	289.440.528	105.413.981	20.406.674	55.730.000	90.975.556	272.526.211	\$ 16.914.317

Tabla 7 Alemana 66

Fuente, elaboración propia.



8 Alemana 66

Fuente, elaboración propia.

Esta droguería es rentable porque durante el periodo evaluado genero una utilidad de \$16.914.000.

### 2.1.6 Alemana 73

Esta droguería tiene un ingreso promedio de \$ 44.063.729 al año, sus costos corresponden a un valor de \$ 30.844.610, y sus gastos son en promedio de \$ 13.441.178

Aplicando la fórmula del punto de equilibrio se determinó que esta droguería debe tener un ingreso mensual de \$ 44.803.928 y de esta forma no obtendrá pérdidas ni ganancias.

$$\text{Formula: PE} = \frac{\text{Gastos Fijos Totales}}{1 - \left( \frac{\text{Costos Variables Totales}}{\text{Ventas Totales}} \right)}$$

$$\text{PE} = 161.294.142 / 1 - (370.135.325 / 528.764.750)$$

$$\text{PE anual} = \$ 537.647.138$$

$$\text{Pe mensual} = \$ 44.803.928$$

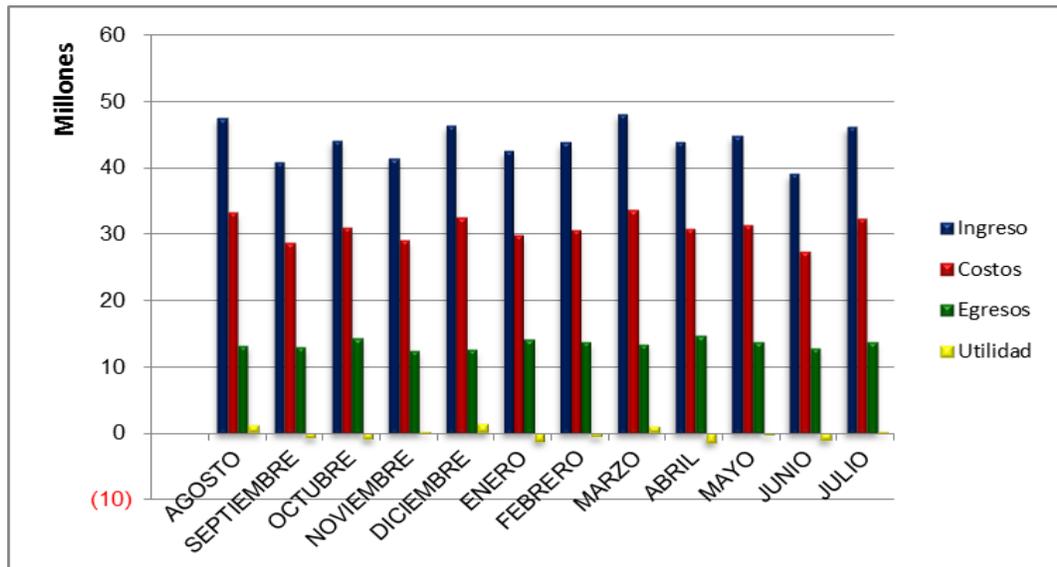
$$\text{Pe Diario} = \$ 1.493.464$$

La tabla muestra los ingresos, costos y gastos en lo que incurrió la empresa en el periodo de agosto 2017 a julio 2018.

ALEMANA 73									
mes	Ingreso	Costos	Utilidad Operacional	Egresos				Egresos	Utilidad
				Personal	Servicios	Arriendos	Otros Gastos		
AGOSTO	\$ 47.559.100	\$ 33.291.370	\$ 14.267.730	\$ 3.620.514	\$ 1.638.030	\$ 4.870.000	\$ 3.039.712	\$ 13.168.256	\$ 1.099.474
SEPTIEMBRE	\$ 40.903.200	\$ 28.632.240	\$ 12.270.960	\$ 4.480.242	\$ 1.467.421	\$ 4.870.000	\$ 2.166.725	\$ 12.984.388	\$ 713.428
OCTUBRE	\$ 44.113.800	\$ 30.879.660	\$ 13.234.140	\$ 3.877.256	\$ 1.650.592	\$ 4.870.000	\$ 3.791.918	\$ 14.189.766	\$ 955.626
NOVIEMBRE	\$ 41.437.300	\$ 29.006.110	\$ 12.431.190	\$ 3.907.684	\$ 1.543.691	\$ 4.870.000	\$ 2.106.225	\$ 12.427.600	\$ 3.590
DICIEMBRE	\$ 46.332.600	\$ 32.432.820	\$ 13.899.780	\$ 2.939.940	\$ 1.441.200	\$ 4.870.000	\$ 3.255.042	\$ 12.506.182	\$ 1.393.598
ENERO	\$ 42.584.500	\$ 29.809.150	\$ 12.775.350	\$ 3.394.562	\$ 1.664.625	\$ 5.150.000	\$ 3.797.491	\$ 14.006.678	\$ 1.231.328
FEBRERO	\$ 43.783.500	\$ 30.648.450	\$ 13.135.050	\$ 2.532.372	\$ 1.360.819	\$ 5.150.000	\$ 4.651.275	\$ 13.694.466	\$ 559.416
MARZO	\$ 48.058.950	\$ 33.641.265	\$ 14.417.685	\$ 2.672.872	\$ 1.383.011	\$ 5.150.000	\$ 4.169.880	\$ 13.375.763	\$ 1.041.922
ABRIL	\$ 43.957.590	\$ 30.770.313	\$ 13.187.277	\$ 4.206.612	\$ 1.370.885	\$ 5.150.000	\$ 3.856.983	\$ 14.584.480	\$ 1.397.203
MAYO	\$ 44.835.800	\$ 31.385.060	\$ 13.450.740	\$ 4.279.045	\$ 1.186.459	\$ 5.150.000	\$ 3.169.507	\$ 13.785.011	\$ 334.271
JUNIO	\$ 39.066.620	\$ 27.346.634	\$ 11.719.986	\$ 4.095.322	\$ 1.255.401	\$ 5.150.000	\$ 2.308.367	\$ 12.809.090	\$ 1.089.104
JULIO	\$ 46.131.790	\$ 32.292.253	\$ 13.839.537	\$ 4.051.204	\$ 1.331.446	\$ 5.150.000	\$ 3.229.811	\$ 13.762.461	\$ 77.076
<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>528.764.750</b>	<b>370.135.325</b>	<b>158.629.425</b>	<b>44.057.625</b>	<b>17.293.580</b>	<b>60.400.000</b>	<b>39.542.937</b>	<b>161.294.142</b>	<b>\$ 2.664.717</b>

Tabla 8 Alemana 73

Fuente, elaboración propia.



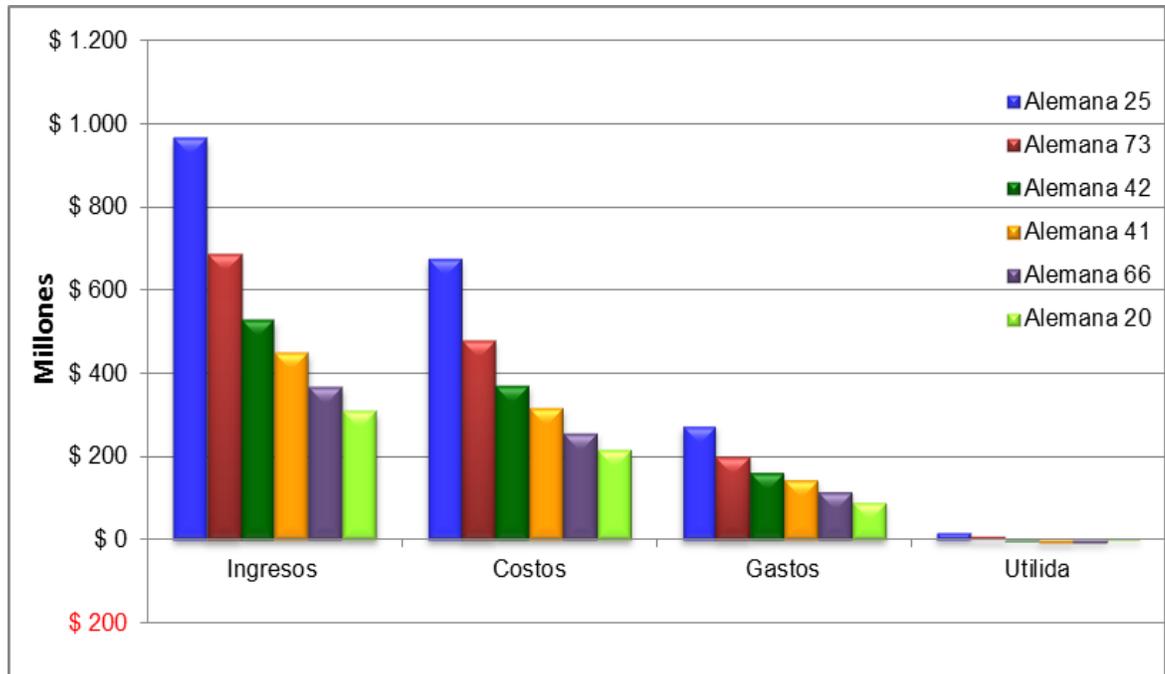
#### 9 Alemana 73

Fuente, elaboración propia.

Los ingresos obtenidos por esta droguería varían deben superar los \$44.000.000 millones al mes, para que sus ingresos cubran con los gastos, lo que quiere decir que debe vender un promedio de \$1.500.000 diarios.

## 2.2 BALANCE ENTRE LAS DROGUERÍAS TOMADAS COMO MUESTRA

La siguiente grafica representa las 6 farmacias, en el cual se puede evidenciar que la alemana 25 y 73 son las que representan las mayores ventas, además son las que generan mayor utilidad durante el periodo evaluado, en cambio las alemanas 42 y 66 obtuvieron unos ingresos bajos, originando perdidas constantes.



### 10 Consolidado

Fuente, elaboración propia

El siguiente estado integral de resultados muestra el consolidado de los ingresos, costos y gastos obtenidos por las droguerías alemanas para el periodo evaluado, en el cual se puede observar que la empresa tuvo una utilidad antes de impuesto de \$ 10.640.017.

**LA UNIÓN DE DROGUISTAS DE LOS  
SANTANDERES SOCIEDAD ANÓNIMA  
UNIDROGAS S.A  
NIT 890.208.788-9  
ESTADO INTEGRAL DE RESULTADOS  
01 AGOSTO 2017 -31 JULIO 2018**

	<b>INGRESOS</b>	<b>\$ 3.302.800.880</b>
Ale 20	\$ 307.176.850	
Ale 25	\$ 964.801.760	
Ale 41	\$ 449.681.520	
Ale 42	\$ 528.764.750	
Ale 66	\$ 366.554.270	
Ale 73	\$ 685.821.730	
 <b>COSTOS</b>		 <b>\$ 2.311.960.616</b>
Ale 20	\$ 215.023.795	
Ale 25	\$ 675.361.232	
Ale 41	\$ 314.777.064	
Ale 42	\$ 370.135.325	
Ale 66	\$ 256.587.989	
Ale 73	\$ 480.075.211	
 <b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>		 <b>\$ 990.840.264</b>
 <b>GASTOS</b>		 <b>\$ 980.200.247</b>
Ale 20	\$ 89.593.825	
Ale 25	\$ 272.526.211	
Ale 41	\$ 142.446.874	
Ale 42	\$ 161.294.142	
Ale 66	\$ 115.693.240	
Ale 73	\$ 198.645.955	
 <b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO</b>		 <b>\$ 10.640.017</b>

9 Estado De Integral de Resultados

Fuente: elaboración propia.

Para conocer la rentabilidad de la empresa se aplica el indicador de rentabilidad ROA, formula (Utilidad Neta) / (Activo Total)

$$ROA = \frac{\$ 10.640.017}{\$ 535.855.000} = 0,020\%$$

Esto no quiere decir que por cada peso que la empresa invierta, esta le genera un rendimiento del 0.020% independiente de la política financiera y fiscal de la empresa, es un rendimiento relativamente muy bajo para las farmacias tomadas como muestra.

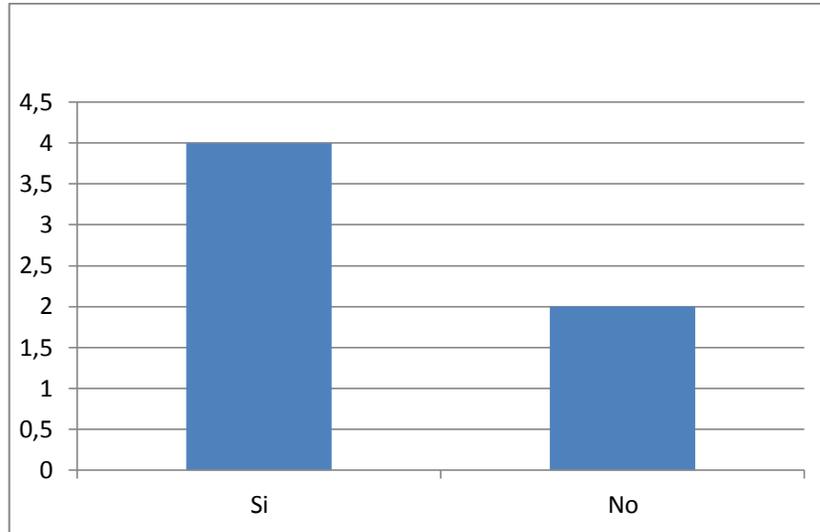
De este rendimiento podemos deducir que la empresa no está siendo rentable por lo que debe cambiar las políticas de costos y tomar la decisión de trasladar los puntos que le están generando perdida o cerrarlos.

### 2.3 TABULACIÓN DE LA ENCUESTA

1. ¿Cree usted que la calidad de sus productos responde a los deseos de los consumidores?

Si: 4, corresponde al 67% de los encuestados

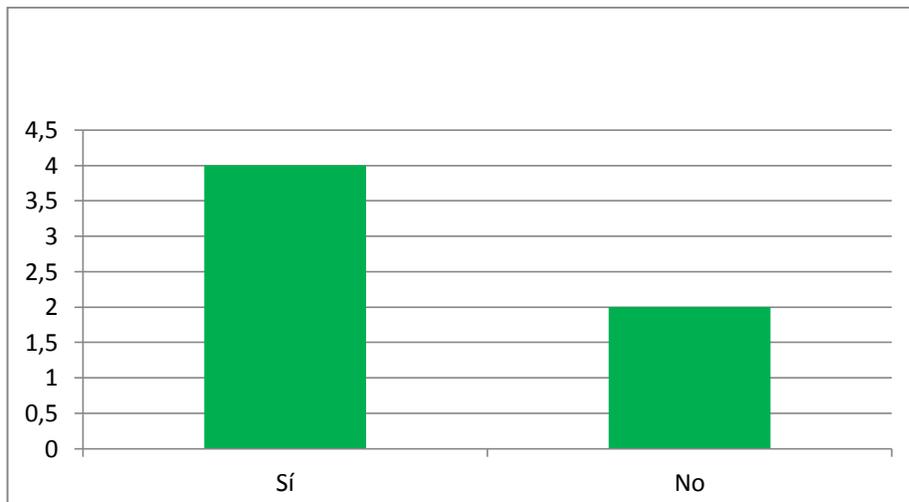
No: 2, corresponde al 33% del total encuestados.



2. ¿Considera usted que se mantienen los inventarios a un nivel satisfactorio?

Si: 4, corresponde al 67% de los encuestados.

No: 2, corresponde al 33% del total encuestados.



3. ¿Quiénes considera usted que son los tres principales competidores de droguería alemana?

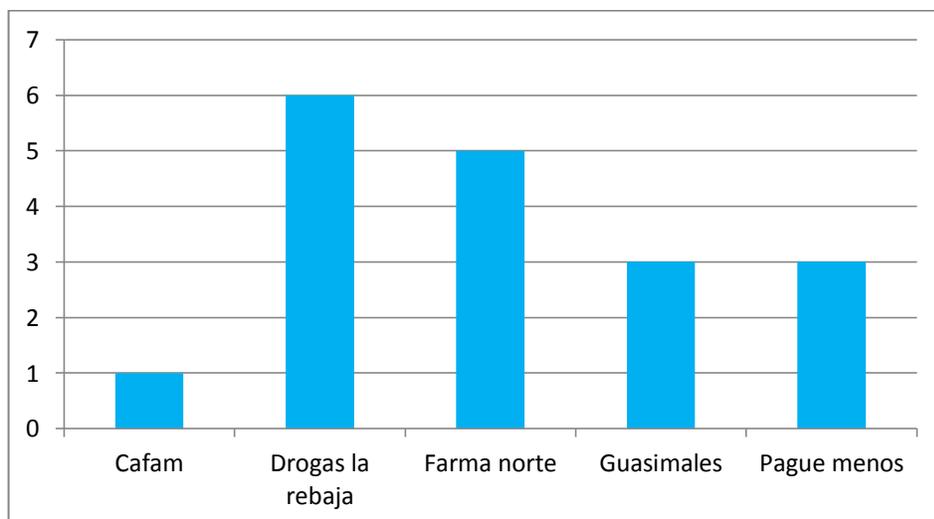
Cafam: 1 corresponde al 5% del total encuestado.

Drogas la rebaja: 6, corresponde al 33% del total encuestados.

Farma norte: 5, corresponde al 28% del total encuestados.

Guasimales: 3, corresponde al 17% del total encuestados.

Pague menos: 3, corresponde al 17% del total encuestados.

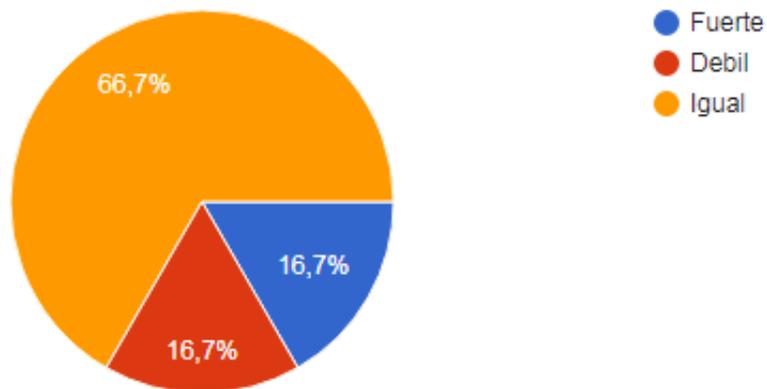


4. ¿Es, en este momento, la empresa es más fuerte o más débil que los principales competidores?

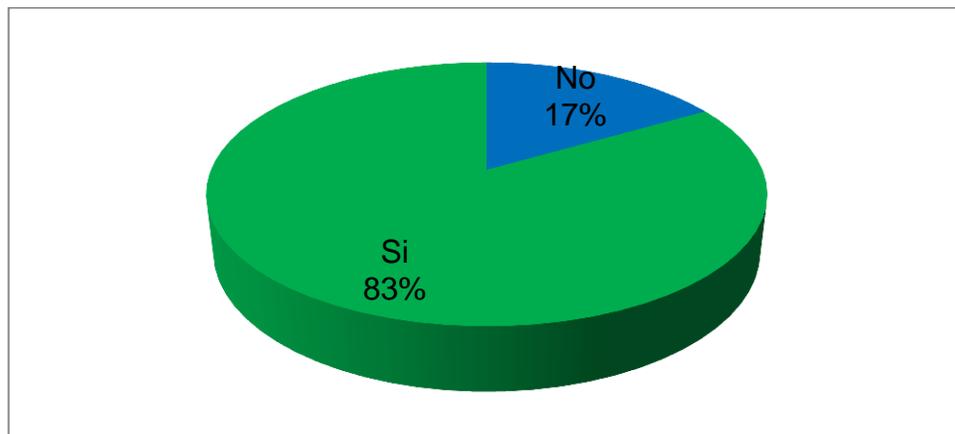
Débil: 01.

Igual: 01.

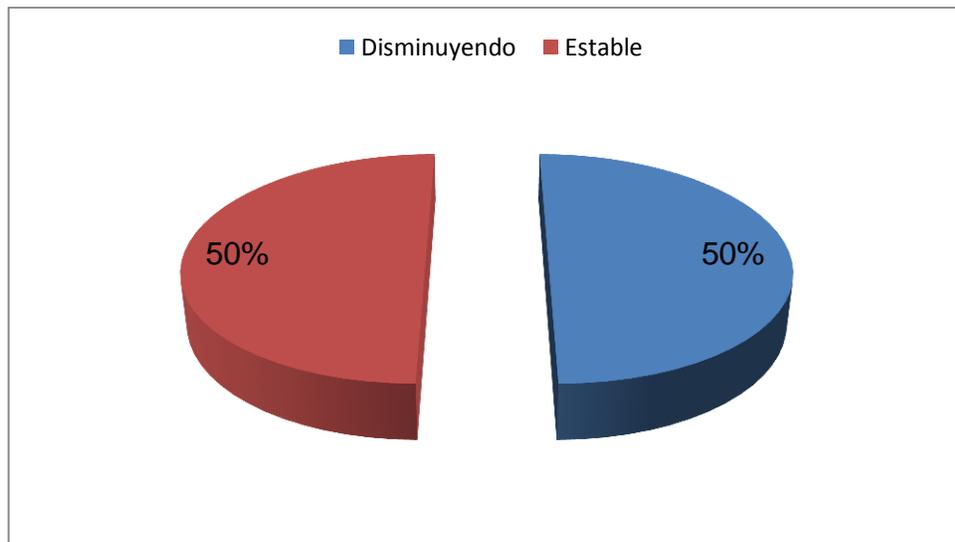
Fuerte: 04.



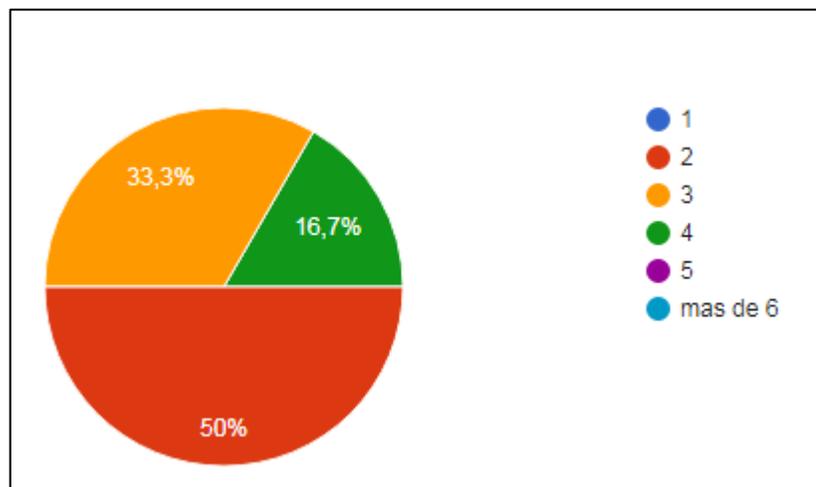
5. ¿Fluctúa la demanda de sus productos por temporadas y según las condiciones del mercado?



6. ¿El número de clientes está aumentando, está estable, o está disminuyendo?



7. ¿Con cuántos empleados cuenta la droguería?

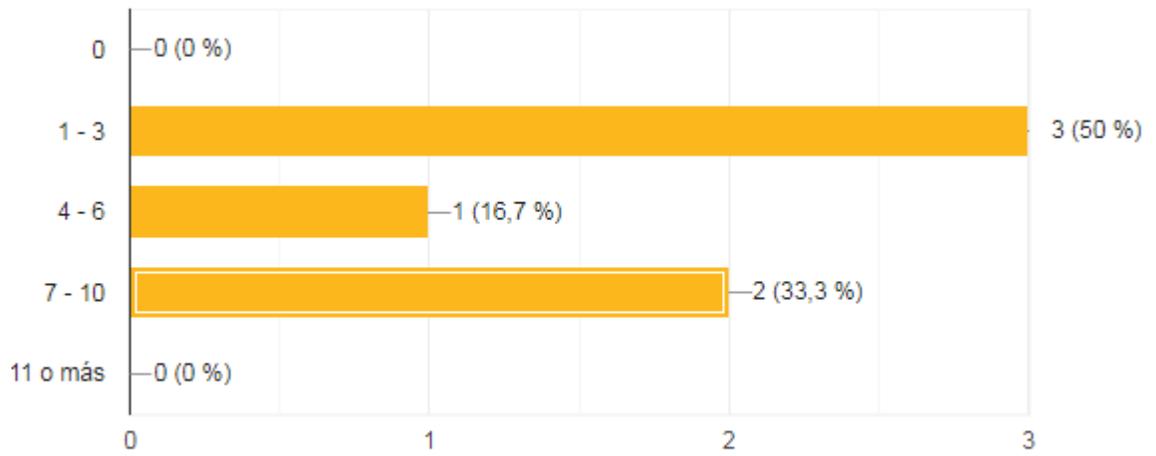


8. En un radio de 10 cuadras alrededor, ¿cuántas farmacias se pueden encontrar?

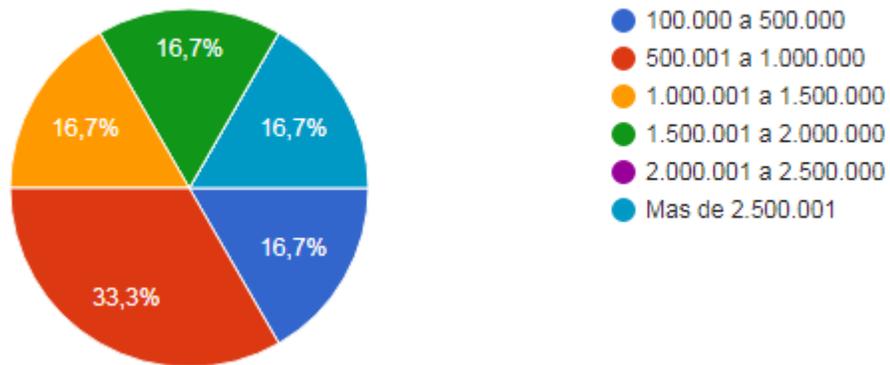
1-3 40%

4-6 20%

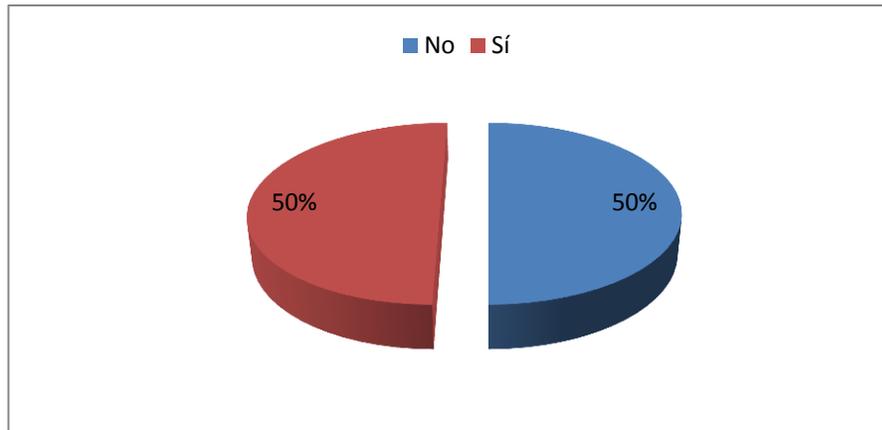
7-10 40%



9. ¿Cuál es el promedio de ventas diario?



#### 10. ¿la droguería funciona 24 horas?



De la encuesta se puede concluir que:

1. los productos vendidos por las droguerías alemanas son de buena calidad.
2. Cada farmacia maneja a nivel satisfactorio el inventario para suplir con las necesidades de los clientes
3. Son 3 los competidores más fuertes para la empresa
4. A la empresa le falta hacer nuevos planes de mercadeo, presupuestos y crear nuevas estrategias para que se destaque de las la competencia.
5. Las ventas de cada farmacia depende la localidad donde esté ubicada, y la temporada del año, así como del número de farmacias que tenga cerca.
6. La empresa debe evaluar si el gasto de personal justifica los ingresos obtenidos por esta.
7. Se debe tener en cuenta la viabilidad de cada droguería para funcionar las 24 horas con respecto a los costos en los que esta incurre vs las utilidades generadas.

## CONCLUSIONES

Se pudo determinar los ingresos obtenidos por cada una de las farmacias en el periodo de tiempo establecido y de igual forma los gastos en los incurrieron para su funcionamiento.

Se pudo determinar por medio del punto de equilibrio los topes que las droguerías deben cumplir de manera mensual y diría para que sus ingreso sean iguales a sus gastos, y tengan ese punto de partida para que se pueda plantar las metas de ventas y así generar utilidades.

De acuerdo con los resultados obtenidos en el diagnóstico financiero durante el periodo observado. La compañía requiere cambiar de estrategias para aumentar considerablemente los márgenes de sus utilidades, puesto que éstos se han visto afectados principalmente por los gastos. A pesar del aumento progresivo de las ventas, se evidencia que éstas deben crecer en mayor medida para poder soportar la estructura de costos y gastos y que las utilidades no se vean afectadas.

## RECOMENDACIONES

- La empresa debe analizar cada una de las droguerías que tiene, haciendo seguimiento constante esto por lo anteriormente determinado que no todas las farmacias son rentables y algunas le están generando pérdidas constantes.
- Debe hacer un mejor estudio de mercado antes de abrir una droguería y asimismo determinar si esta cumple con los objetivos de la empresa y va a generar los ingresos necesarios para su sostenimiento y así evitar las perdidas.
- Se recomienda trasladar los puntos de venta que están generando pérdidas para la empresa, ya que estos no están permitiendo que la empresa pueda expandir más.
- La empresa debe buscar disminuir los gastos por arrendamientos, de igual forma disminuir los gastos de publicidad o esto invertirlo en un estudio de mercado.

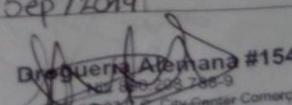
## ALCANCES DE LA PRÁCTICA

- Por medio de la práctica realizada en Unidrogas S.A me permitió conocer sobre el manejo de los inventarios y la importancia de estos ya que es el factor primordial para el funcionamiento de la empresa, porque una mala administración puede conllevar a pérdida de clientes, ventas muy bajas y esto a que la empresa se declare ilíquida.
- Se conoció el manejo de un nuevo software contable el cual me pareció que es muy completo ya que maneja todas las partes contables, además es muy organizado y fácil de aprender a usar.
- En el desarrollo de este propuesta se conocieron los aspectos que debe tener una empresa para que pueda surgir en un mercado tan competitivo, aspectos como la localización, el personal que contrata, las normas que los regulan, además que siempre debe buscar la forma de crecer.

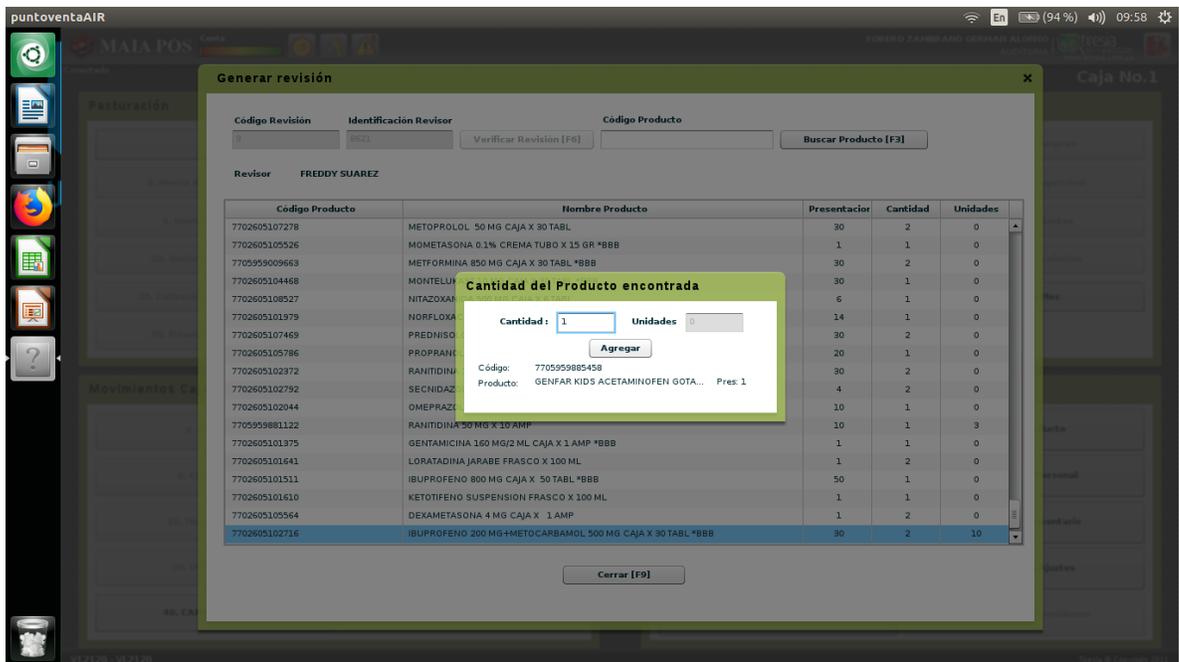
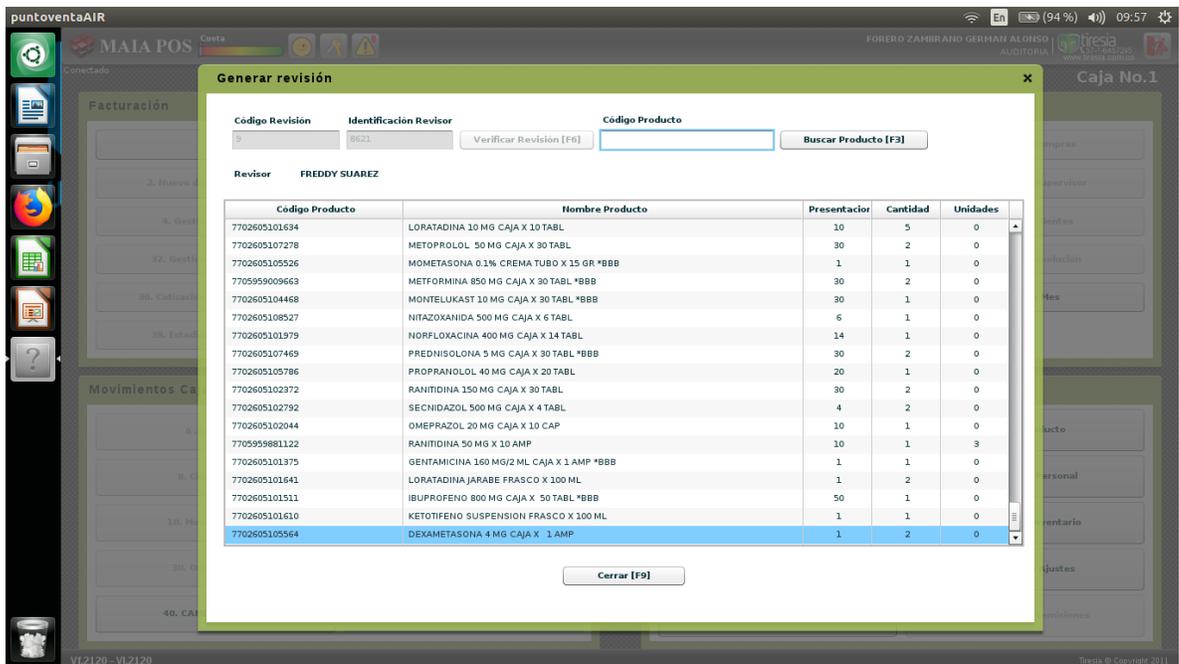
## BIBLIOGRAFÍA

- Antonio, Á. A. (2018). *Análisis económico y financiero comparativo entre Pharma Mar, S.A. y Novartis Farmacéutica, S.A.* Segovia.
- Aponte Quiroga, H. A., & Cuello Hernández, G. A. (2018). *DIAGNÓSTICO FINANCIERO ESTRATÉGICO PARA LA EMPRESA BIOMAX S.A.*
- Benedicto, M. S. (2006). *Auditoría Financiera*. MBA- Edición 2006.
- Estrada López, V., & Monsalve Velásquez, S. M. (2014). *DIAGNÓSTICO FINANCIERO DE LA EMPRESA PROCOPAL S.A. MEDELLÍN.*
- Gerencie. (12 de Octubre de 2017). *Gerencie*. Recuperado el 10 de Septiembre de 2018, de <https://www.gerencie.com/auditoria-financiera.html>
- LORENZANA, D. (30 de Diciembre de 2013). *Pymes y Autònomos*. Recuperado el 15 de Octubre de 2018, de <https://www.pymesyautonomos.com/administracion-finanzas/que-es-el-roa-de-una-empresa>
- Rojas Sánchez, D. F., & Silva Moreno, M. A. (2017). *SITUACIÓN FINANCIERA DE UNA EMPRESA DEL SECTOR CARROCERO*. Bogotá D.C.

## ANEXOS

UNIDROGAS S.A. DEPARTAMENTO DE AUDITORIA INTERNA VISITA EN PUNTOS DE VENTAS		Versión 01 C- 05	
FECHA: <u>14/09/2018</u>		SUCURSAL: <u>Alemana 154</u>	
ADMINISTRADOR: <u>Javier F. Cocakande</u>		COBRO INVENTARIO: _____	
AUDITOR: <u>Yesenia Anacleto</u>		COBRO KARDEX: <u>113.400=</u>	
DOCUMENTOS Y CARPETAS	SI	NO	OBSERVACIÓN
DOCUMENTOS LEGALES	✓		
SERVICIOS PÚBLICOS	✓		Aumento luz x uso Nevera.
AGENDA DE CUENTAS		✓	
CARPETA DE REMISIONES	✓		
LIBRO DE VISITAS	✓		
LIBRO DE TRANSFERENCIAS	✓		
TRANSFERENCIAS PENDIENTES	05		dece 17/09/2018
REMISIONES PENDIENTES X CARGAR			
MUESTRAS MEDICAS		✓	
RECAMBIOS PENDIENTES X DESC			
COMPRAS PENDIENTES			
DEVOLUCIONES CUENTAS			
RESOLUCIÓN FACTURACIÓN	✓		Vigente
LIBRO DE INYECTOLOGIA		✓	
ACTA DE ENTREGA PDV	✓		
ACTA DE FONDOS FIJOS	✓		
VALOR BASE DE CAJA			\$ 400.000 OK German Furiere
PRESENTACIÓN	SI	NO	OBSERVACIÓN
UNIFORME - CARNET	✓		
LIMPIEZA	SI	NO	OBSERVACIÓN
EXCESO DE PROD DE ASEO	✓	✓	
PISOS Y PAREDES	✓		
ESTANTES, VITRINAS	✓		
BAÑO	✓	✓	
NEVERA	✓		
INYECTOLOGIA		✓	
AREA ADMINISTRATIVA		✓	
VARIOS	SI	NO	OBSERVACIÓN
ALARMA	✓		
SEÑALIZACIÓN	✓		
PUERTAS	✓		
AVISOS	✓		
PINTURA	✓		
VENTILADORES-AIRE		✓	Fundidos 2 Fluorescentes
ILUMINACIÓN		✓	
TERMÓMETRO - TERMOHIGOMETRO	✓		
		FECHA	OBSERVACIÓN
MANTENIMIENTO SISTEMAS		<u>12/09/2018</u>	
EXTINTOR		<u>09/1/2019</u>	
FIRMA ADMINISTRADOR		 Drogueria Alemana #154 Calle General Comercio	

Por medio de este formato se lleva un control de los documentos que debe estar presente en la droguería, además de otros aspectos generales que se deben tener en cuenta como el extintor, alarma, aseo.



Para realizar los inventarios se toman los códigos de barras de cada producto y se pasan por el lector, este va mostrara el nombre del producto y pide ingresar la cantidad encontrada.

puntoventaAIR MAIA POS Cuenta Conectado FORERO ZAMBRANO GERMAN ALONSO AUDITORIA hiresia CAJAS 2015 www.hiresia.com.co Caja No.1

Facturación Balance Revisión Otros movimientos

Numero Revisión Finalizada \* Revisión Total  
13 NO

Codigo	Nombre	Cantidad Cor	Cantidad Sist	Unidades Cor	Unidades Sis	Diferencia	Dif unid
7703863320041	ARTRITES 75 MG CAJA X 5 AMP	0	0	0	3	0	3
7706569001245	AZITROMICINA 500 MG CAJA X 3 TABL *BBB	36	37	0	0	1	0
7702870004425	BELLAFACE CAJA X 21 TABL	14	13	0	0	-1	0
7702870071465	BELLAFACE SUAVE X 28 TABL	8	9	0	0	1	0
7702057076825	BETAMETASONA 8 MG CAJA X 1 AMP *BBB	2	1	0	0	-1	0
7702695101061	BETAMETASONA CREMA 0.05% TUBO X 40 GR *BBB	4	1	0	0	-3	0
7702695103249	BETAMETASONA CREMA 0.1% TUBO X 40 GR	0	3	0	0	3	0
7707288200653	BISACODILO 5 MG X CAJA X 100 TABL	2	2	50	40	0	-10
123	BOLSA PLASTICA	0	-491	0	0	-491	0
7702057841256	BONFIEST PLUS CAJA X 32 SOBRES	1	1	0	1	0	1
7706142305081	BUCOSEPTOL CAJA X 50 TABL	2	1	32	33	0	-49
7707274721879	BUDESINT 100 MCG INHALADOR BUCAL FRASCO X 200 DO	2	3	0	0	1	0
7703381001040	BUSCAPINA CAJA X 20 TABL	10	10	4	7	0	3
7703381000906	BUSCAPINA CAJA X 3 AMP	0	1	2	2	1	0
7703381000890	BUSCAPINA COMPUESTA CAJA X 3 AMP	1	0	0	1	0	-2
7703381000951	BUSCAPINA COMPUESTA N.F X 100 TABL	3	3	12	13	0	1
7703381002092	BUSCAPINA FEM CAJA X 60 TABL-	0	0	0	-6	0	-6
855128005020	CABLE VB	0	12	0	0	-1	0
<b>Total Contado</b>			<b>Total Sistema</b>		<b>Diferencia</b>	<b>-973.606.04</b>	

Imprimir Balance Ver Balance Ver Balance Faltantes Ajustar Inventario Cobros >> Cerrar

VI2120 - VI2120 hiresia © Copyright 2011

Cuando se termina el conteo de la farmacia se procede a verificar el balance y se verifican las respectivas inconsistencias, entro lo contado y las cantidades del sistema.

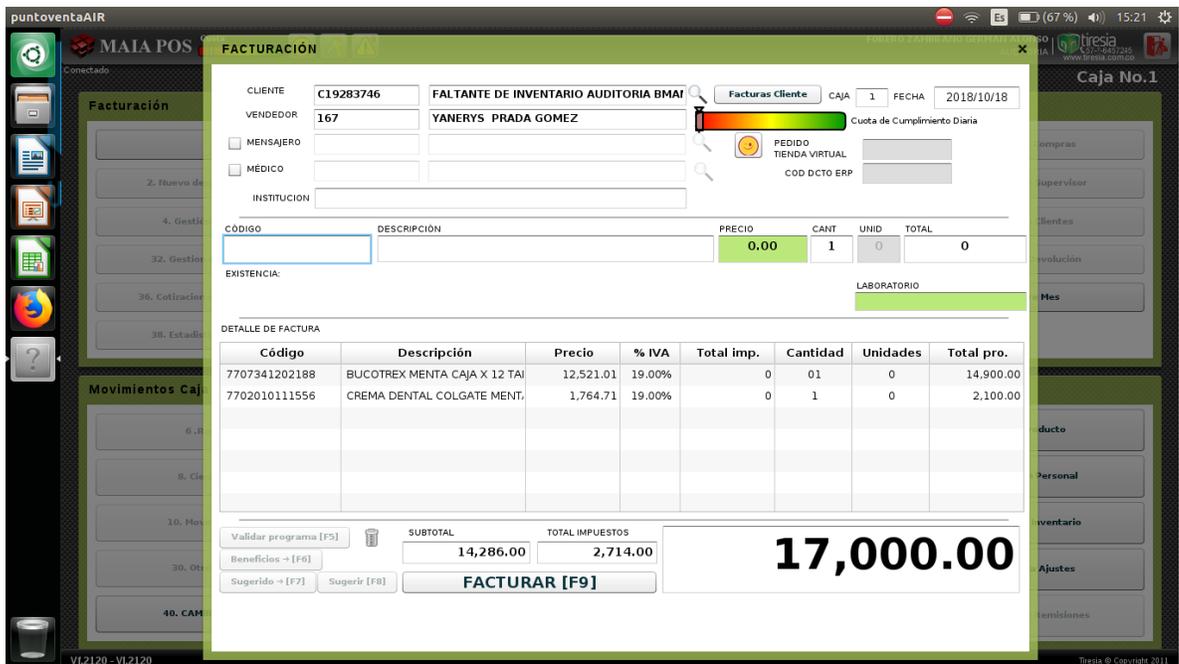
LISTADO DE MOVIMIENTOS PRODUCTOS

Desde: 25/09/2018 Hasta: 25/09/2018 TIPO BUSCAR [F2]

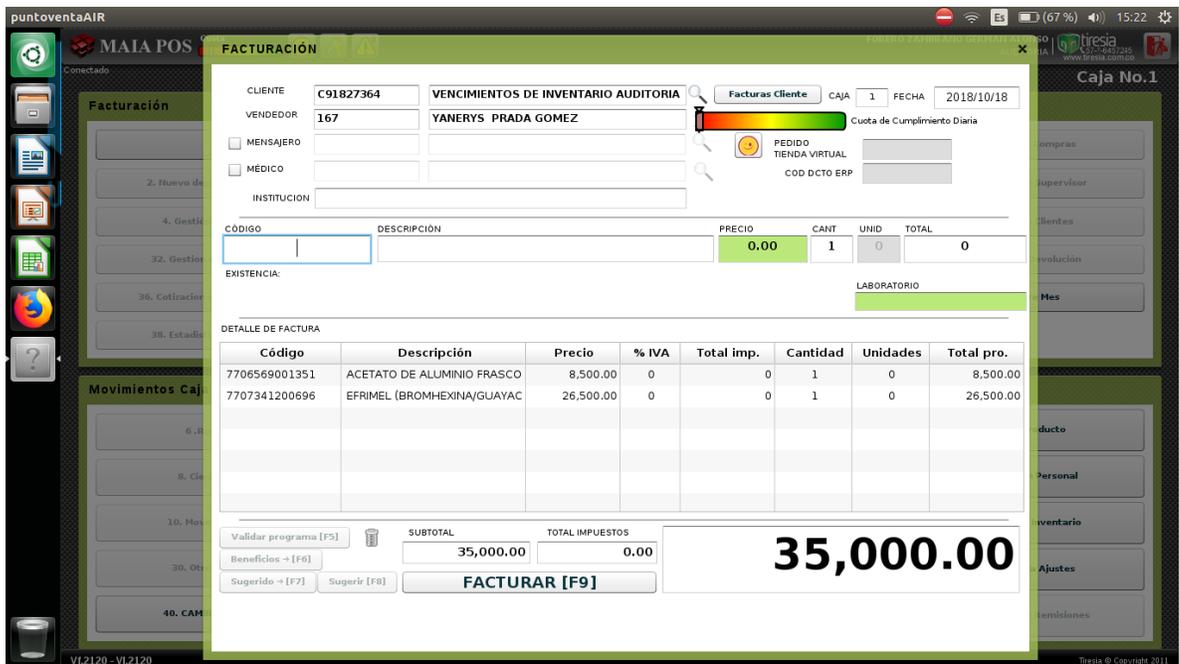
Codigo	Producto	Origen	Movimiento	Documento	Fecha	Hora	Tipo	Cant. Ent	Cant. Sal
7501033959974	PEDIALYTE ZINC	AJUSTE		47	2018-09-25	21:31:18	ENTRADA	3	
4005800165849	PRESERVATIVO D	AJUSTE		47	2018-09-25	21:31:18	SALIDA		1
7501033957376	PEDIALYTE ZINC	AJUSTE		47	2018-09-25	21:31:17	SALIDA		3
7706569000781	ENALAPRIL 5 MG	AJUSTE		47	2018-09-25	21:31:17	ENTRADA	1	
7707270361284	GUANTE CIRURGIA	AJUSTE		47	2018-09-25	21:31:18	ENTRADA	2	
7707341201341	FLUCONAZOL 15	AJUSTE		47	2018-09-25	21:31:18	ENTRADA	1	
7703010130035	VENDA ELASTICA	AJUSTE		47	2018-09-25	21:31:18	SALIDA		2
7702870071854	GASTRUM PLUX S	AJUSTE		47	2018-09-25	21:31:17	ENTRADA		
036600833311	CHAP STICK MED	AJUSTE		47	2018-09-25	21:31:17	ENTRADA	1	
7702026032647	PANUELOS FAMIL	AJUSTE		47	2018-09-25	21:31:17	SALIDA		
7702031563327	ENJUAGUE BUCAL	AJUSTE		47	2018-09-25	21:31:18	ENTRADA	1	
05429	TAPON HEPARIN	AJUSTE		47	2018-09-25	21:31:18	SALIDA		1
7501009222729	MAQUINA AFEITA	AJUSTE		47	2018-09-25	21:31:17	ENTRADA	1	
3583315558079	FLORATIL PED CA	AJUSTE		47	2018-09-25	21:31:17	SALIDA		
7702026032944	PANUELOS FAMIL	AJUSTE		47	2018-09-25	21:31:17	ENTRADA	16	
7702026033071	PANUELOS FAMIL	AJUSTE		47	2018-09-25	21:31:18	SALIDA		1
3583316669293	FLORATIL CAIA X	AJUSTE		47	2018-09-25	21:31:17	ENTRADA		

Movimientos de Productos

Una vez culminado el inventario y haber realizado los respectivos ajustes, se confirma que estos si se hallan registrados.



Quando se realiza trabajo de kardex o inventario y se encuentran diferencias entre lo contado y el sistema, se realiza una factura de ajuste por los medicamentos faltantes, esta factura sale con el nombre de vencimientos de inventario y se deja el registro de que fue por inventario realizado por el equipo de auditoria porque en el registro de la factura queda el nombre la líder de auditoria Yaneris Prada.



Quando se hace trabajo de kardex o inventario se revisa la fecha de vencimiento de los medicamentos, si se encuentran medicamentos vencidos se procede a hacer al cobro de esta mercancía a los vendedores de las farmacias.

Las siguientes son las listas de chequeo que tiene estipulada la empresa para poner en funcionamiento la farmacia.