

Universidad de Lima

Facultad de Ciencias Empresariales y Económicas

Carrera de Contabilidad



**IMPORTANCIA DEL ANÁLISIS E
INTERPRETACIÓN FINANCIERA PARA LA
TOMA DE DECISIONES. CASO BAYER S.A.-
PERIODO 2015-2017**

Trabajo de suficiencia profesional para optar el Título Profesional de Contador Público

Williams Robert Inga Bravo

Código 20072370

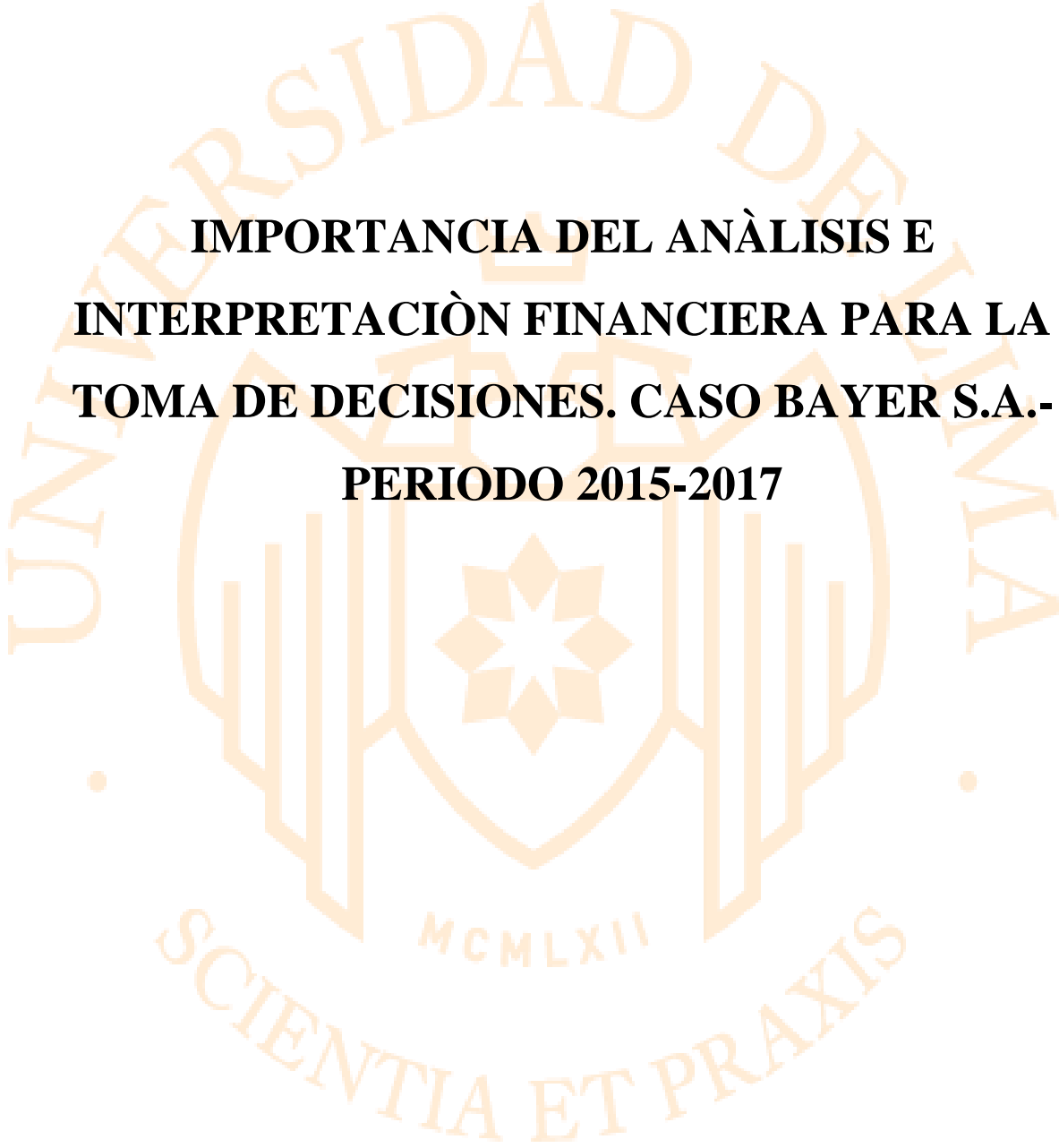
Asesor

Carlos Paredes Reátegui

Lima – Perú

Noviembre de 2018





**IMPORTANCIA DEL ANÀLISIS E
INTERPRETACIÒN FINANCIERA PARA LA
TOMA DE DECISIONES. CASO BAYER S.A.-
PERIODO 2015-2017**



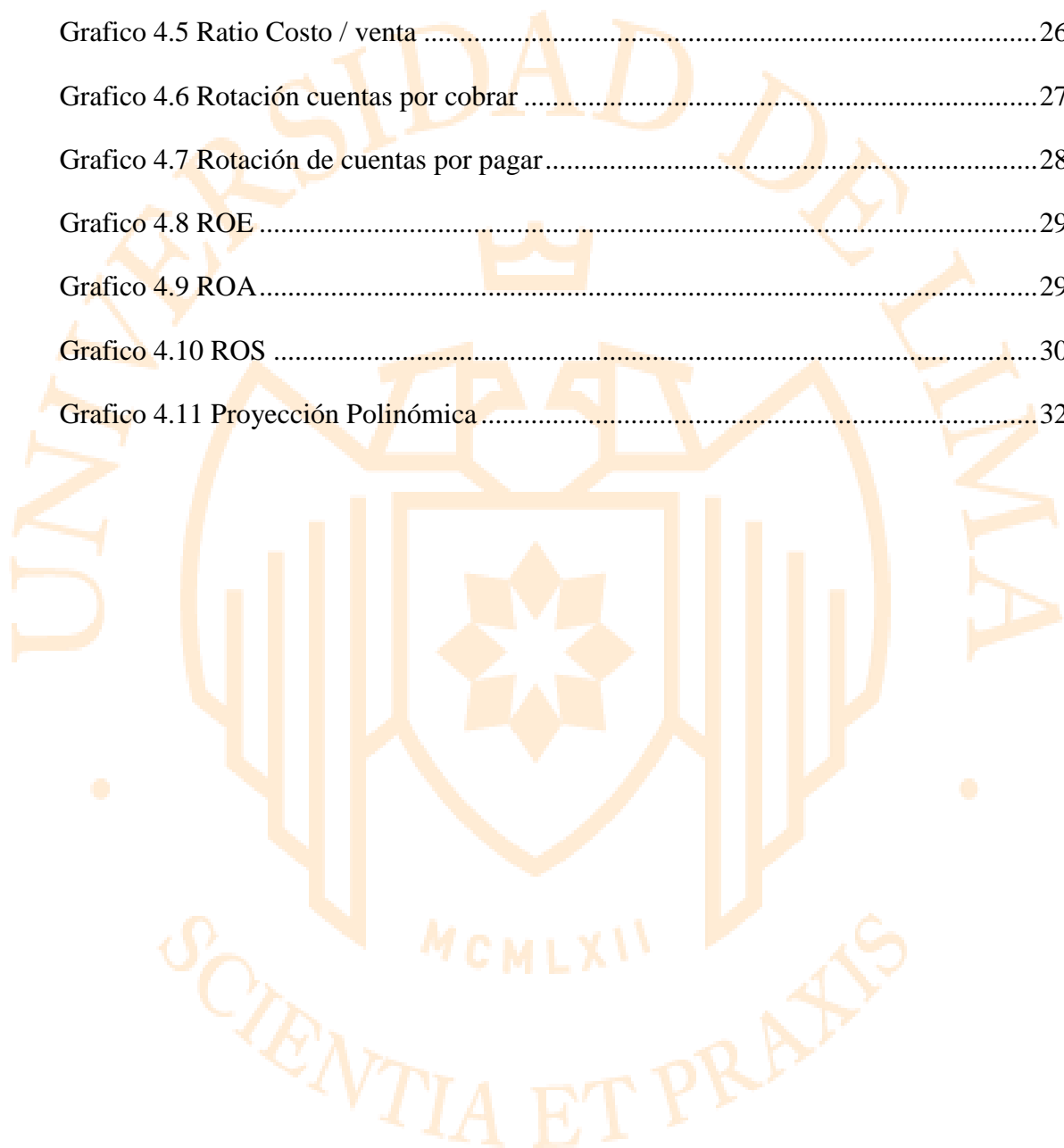
“A mis padres que, con su valorable comprensión e infinito cariño, me están ayudando a concretar las aspiraciones que tengo en la vida.”

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCION	1
CAPÍTULO I: ANTECEDENTES DE LA ENTIDAD	3
1.1 Identificación y actividad económica de la entidad	5
1.2 Presencia en el mercado	5
1.2.1 Pharmaceutical	6
1.2.2 Consumer Health	6
1.2.3 Animal Health	6
1.2.4 Crop Science	7
CAPÍTULO II: DESCRIPCION Y OBJETIVOS DEL TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL	8
2.1 Descripción del caso de investigación.....	8
2.2 Objetivo general	13
2.3 Objetivos específicos.....	13
CAPÍTULO III: MARCO METODOLOGICO	15
3.1 Metodología de recolección de la información.....	15
3.2 Metodología de análisis de la información	16
CAPÍTULO IV: ANÁLISIS Y PRESENTACIÓN Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS	17
4.1 Análisis de la información	17
4.2 Presentación y discusión de resultados	37
CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	40
5.1 Conclusiones	40
5.2 Recomendaciones	41
REFERENCIAS.....	42
BIBLIOGRAFÍA	43
ANEXOS	44

ÍNDICE DE GRAFICO

Grafico 4.1 Ratio de liquidez.....	23
Grafico 4.2 Prueba Acida.....	23
Grafico 4.3 Ratio capital de trabajo	24
Grafico 4.4 Rotación de Existencia	25
Grafico 4.5 Ratio Costo / venta	26
Grafico 4.6 Rotación cuentas por cobrar	27
Grafico 4.7 Rotación de cuentas por pagar.....	28
Grafico 4.8 ROE	29
Grafico 4.9 ROA.....	29
Grafico 4.10 ROS	30
Grafico 4.11 Proyección Polinómica.....	32



ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1. Estado de Resultado	45
Anexo 2. Estado de Situación Financiera	46
Anexo 3. Estado de Flujos de Efectivo	47
Anexo 4. Estado de Cambios en el Patrimonio Neto.....	48



INTRODUCCION

El presente trabajo, está relacionado para tomar decisiones en función con los objetivos de la empresa, el gerente financiero va utilizar herramientas analíticas. No es solo el control interno, sino también un mejor entendimiento de lo que los usuarios externos e internos buscan en la condición y el desempeño financiero.

A aquellos que invierten en las acciones comunes de una compañía les interesan principalmente las rentabilidades presentes y futuras esperadas y la estabilidad de tendencia de las mismas, así como su covarianza con las utilidades de otras compañías.

Con el fin de negociar con más eficacia la obtención de fondos externos, la administración de una entidad debe interesarse en todos los aspectos del análisis financiero que los proveedores externos de capital utilizan para evaluar a la empresa. La administración también utiliza el análisis financiero con fines de control interno. Se ocupa en particular de la rentabilidad de la inversión en diversos activos de la compañía y en la eficacia con que son administrados. Además de los proveedores de capital y de la empresa misma, a diversas dependencias gubernamentales usan en ocasiones el análisis financiero. En particular, las dependencias reguladoras revisan la tasa de rendimiento que una compañía obtiene sobre sus activos, así como la proporción de fondos que no son de capital empleados en el negocio.

Todas las compañías, independientemente del giro de negocio a que se dediquen, necesitan de información financiera confiable, una de ellas es la que proporciona el estado de flujos de efectivo, el cual muestra los flujos de efectivo del periodo, es decir, las entradas y salidas de efectivo, el cual muestra los flujos de efectivo del periodo, es decir, las entradas y salidas de efectivo por actividades de operación, inversión y financiamiento, lo que serviría a la gerencia de las empresas para la toma de decisiones.

Al preguntarnos como opera una empresa, surge un término interesante; el apalancamiento, considerando como que no es ni malo ni bueno, en realidad es que el apalancamiento es una estrategia financiera asociada a otros instrumentos

Por su parte el punto de equilibrio de un bien o servicio, está dado por el volumen de ventas para el cual, los ingresos totales se hacen iguales a los costos totales. Es decir, el nivel de actividad para el cual no hay pérdidas ni ganancias.

En los capítulos que comprenden este trabajo se podrá encontrar lo siguiente:

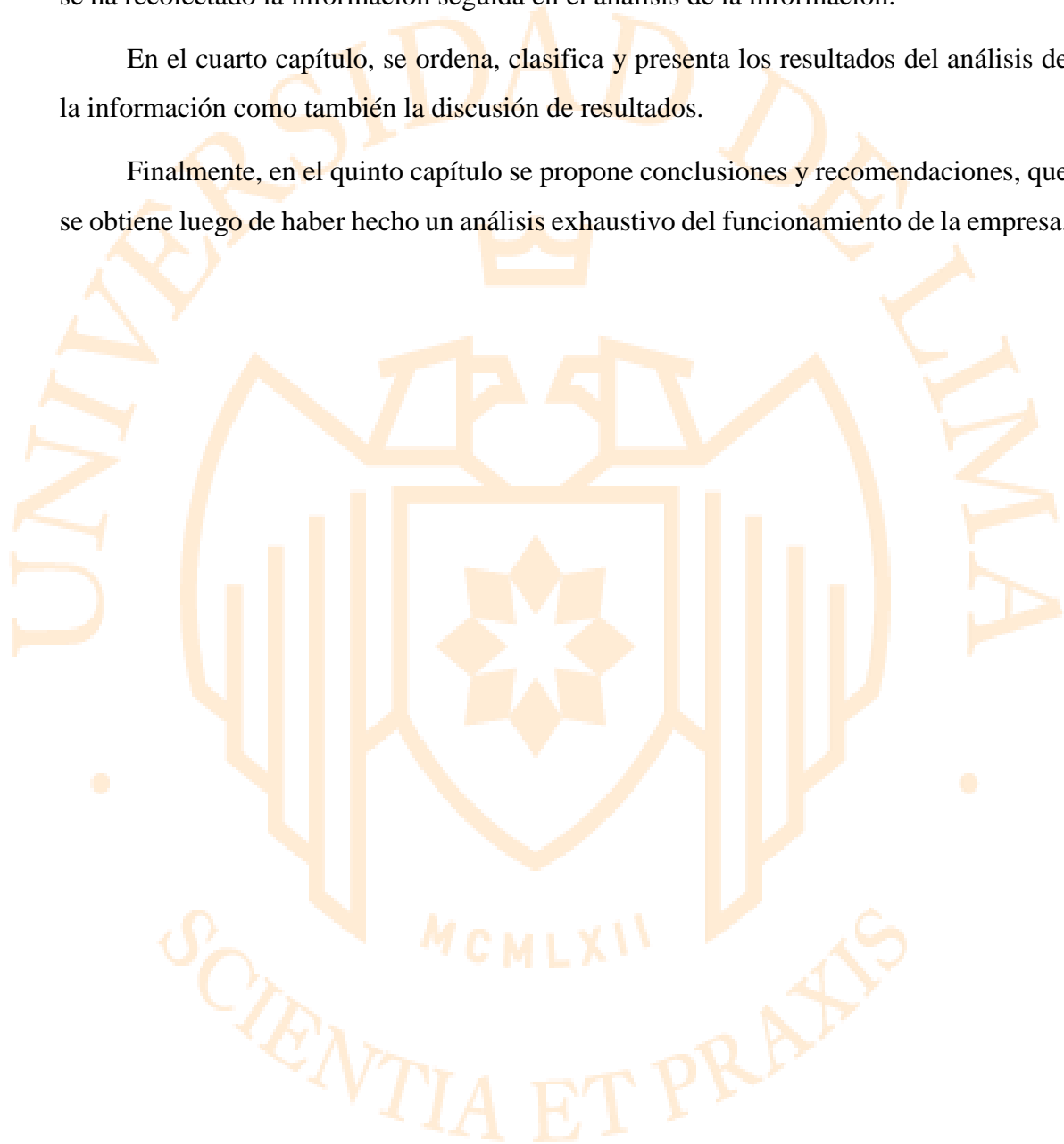
En el primer capítulo se muestra los antecedentes de la entidad, identificación y actividad económica de la entidad y la presencia en el mercado.

En el segundo capítulo se plantea la descripción del caso de investigación, plantear los objetivos generales y específicos.

En el tercer capítulo, se desarrolla el marco metodológico, es decir la forma como se ha recolectado la información seguida en el análisis de la información.

En el cuarto capítulo, se ordena, clasifica y presenta los resultados del análisis de la información como también la discusión de resultados.

Finalmente, en el quinto capítulo se propone conclusiones y recomendaciones, que se obtiene luego de haber hecho un análisis exhaustivo del funcionamiento de la empresa.



CAPÍTULO I: ANTECEDENTES DE LA ENTIDAD

La entidad posee una historia de liderazgo que se extiende por más de un siglo y medio. Todo comenzó con una amistad entre dos hombres que fundaron la empresa BAYER S.A. como una fábrica de tintes en Barmen (Hoy parte de Wuppertal), Alemania en 1863 por Friedrich Bayer y su socio, Johann Friedrich Wescott. Tiempo después descubren que el tinte contiene algún medio curativo y deciden investigar sobre el tema descubriendo años más tarde el ácido acetil salicílico, el compuesto de la aspirina. Fue desarrollada por el investigador Félix Hoffman.

“A comienzo del siglo pasado se fundó el club de deportes Bayer Leverkusen 04, que inicio como un espacio deportivo para los trabajadores de la compañía y hoy es un equipo de futbol en la UEFA Champions League.

La llegada de Carl Duisber como director global de la compañía marco un fortalecimiento de los programas de apoyo a los empleados y la sociedad; el implementa la jornada de las 9 horas de trabajo, así como otras mejoras para un mejor clima laboral.

Durante la primera guerra mundial el crecimiento de Bayer es interrumpido ya que se redujo sus operaciones y las ventas de tintes y productos farmacéuticos cayeron como consecuencia. Bayer se integra a la economía de guerra e inaugura su tercera planta de producción alemana de Dormagen en 1917.

Entre los años de 1925-1951, por iniciativa de Carl Duisberg se crea una comunidad de intereses entre Bayer, BASF y Agfa, con el fin de recuperar el acceso a los mercados que se había perdido durante la guerra.

Para los años de 1951-1974, la reconstrucción de Bayer está estrechamente vinculada con el Wirtschaftswunder, o “milagro económico”, en la República Federal de Alemania. Como resultado de la segunda guerra mundial, Bayer por segunda vez pierde sus activos en el extranjero, incluidas sus valiosas patentes. Bayer comienza a restablecer sus actividades de ventas en el extranjero en 1946, mientras que aún bajo control aliado.

En el año 1960 se lanzó la primera penicilina semi-sintética (Oralopen), un par de años más tarde la compañía adquirió el primer vehículo de monitoreo del aire, que permitió medir las emisiones y calidad del aire de la ciudad de Leverkusen.

Para el año de 1969 Aspirina acompaña a los astronautas en el primer viaje a la luna en el Apollo 11.

En la década del 70 y 80, se presenta la crisis del petróleo de 1973-1974 pone el fin al “milagro económico”. Cuando Herbert Grunewald reemplaza a Kurt Hansen como presidente del consejo de administración en 1974, la economía mundial se encuentra en una grave recesión. En pocos meses, los precios de las materias primas químicas basadas en petróleo suben el cuádruple.

En 1986, se lanza Ciprobay, primer antibiótico sintético, que introduce un nuevo estándar para antibióticos un par de años se comienza el primer ensayo en Esclerosis Múltiple de Betaferon para el año de 1988 comienza el primer ensayo en esclerosis múltiple de Betaferon.

Para los años de 1988 al 2001, se celebran los 100 años de Aspirina. Al igual que otras empresas Bayer se enfrenta a la globalización y el cambio estructural de la década de 1990. A raíz de los cambios políticos radicales que tienen lugar en Alemania y Europa del Este después de 1989, la compañía incrementa su enfoque en estos mercados.

Durante los años de 2001 al 2010 Bayer celebra un siglo de la Cruz de Bayer. Tres nuevos subgrupos Bayer HealthCare, Bayer CropScience y Bayer MaterialScience - se fundaron durante este tiempo. Bayer escinde Lanxess AG y adquiere Schering AG.

En el 2004. Bayer se convierte en la primera empresa privada en firmar un acuerdo de cooperación con el Programa para las Naciones Unidas de Medio Ambiente (PNUMA), en el área de juventud y medio ambiente, mediante esta alianza la compañía patrocina varios proyectos con €1 millón al año.

Para el 2009 - Se lanza Rivaroxabán, un anticoagulante de administración oral para prevenir una enfermedad potencialmente mortal como el Trombo embolismo Venoso (TEV). En diciembre, un equipo de Bayer gana el Premio Futuro Alemán por el desarrollo de este medicamento.

En 2013, Bayer celebra el aniversario 150 de su fundación en todo el mundo. La empresa envía una exposición itinerante por diversos lugares del mundo y celebra con la Canciller Alemana Ángela Merkel. Bayer refuerza su negocio de oncología con la adquisición de ALGETA en 2014. En 2015 el subgrupo Material Science se convierte en una compañía independiente bajo el nuevo nombre Covestro” (Bayer, 2017, parr1).

1.1 Identificación y actividad económica de la entidad

A continuación, se detallará todo lo relacionado con la identificación de la empresa Bayer S.A.

Razón Social	Bayer S.A.
RUC	20100096341
Fecha de constitución	11/02/1947
Dirección Fiscal	Av. Paseo de la Republica Nro. 3074 INT.1001 Lima-San Isidro.
Accionistas (Participación %)	Bayer Cropsience GMBH (7%) Bayer Gesellschaft Fuer Beteligungen MBH (86.05 %)
Giro del Negocio	Empresa Farmacéutica para el cuidado de la salud Humana y Animal
Página WEB	HTTP://www.bayerandina.com
Teléfono	211-3800
Fecha de Inscripción SMV	15/04/2010
Monto Suscrito	S/ 13'826,518.00

Fuente: <http://www.smv.gob.pe/>

1.2 Presencia en el mercado

La compañía tiene un portafolio de productos cuyas marcas son mundialmente famosas que han dado la forma icónica de la marca Bayer. Con sus productos que contribuye a encontrar soluciones como parte de los principales desafíos de los últimos tiempos.

Además, la población mundial creciente y cada vez más envejecida requiere una mejor atención médica y un suministro adecuado de alimentos. Bayer está mejorando la calidad de vida de las personas al prevenir, aliviar y curar enfermedades; igualmente están ayudando a producir alimentos de manera confiable, que ofrezcan mejores rendimientos en las cosechas.

Por todo lo mencionado en la actualidad Bayer S.A se divide en las siguientes unidades de negocio.

1.2.1 Pharmaceutical

El portafolio de productos se enfoca en:

- Medicamentos de prescripción, especialmente para cardiología y para el cuidado de la salud femenina.
- Terapéuticos especializados en las áreas de oncología, hematología y oftalmología.
- Radiología: equipos de diagnóstico para imagen con contraste y medios contraste necesarios.

1.2.2 Consumer Health

Estos productos incluyen marcas mundialmente conocidas como Apronax®, Alka-Seltzer®, Aspirina®, Bepanthen®, Canesten® y Redoxon®

- Dermatología
- Nutricionales
- Analgésicos
- Salud
- Alergia
- Antigripales
- Cuidado de los pies
- Prevención de riesgos cardiovasculares

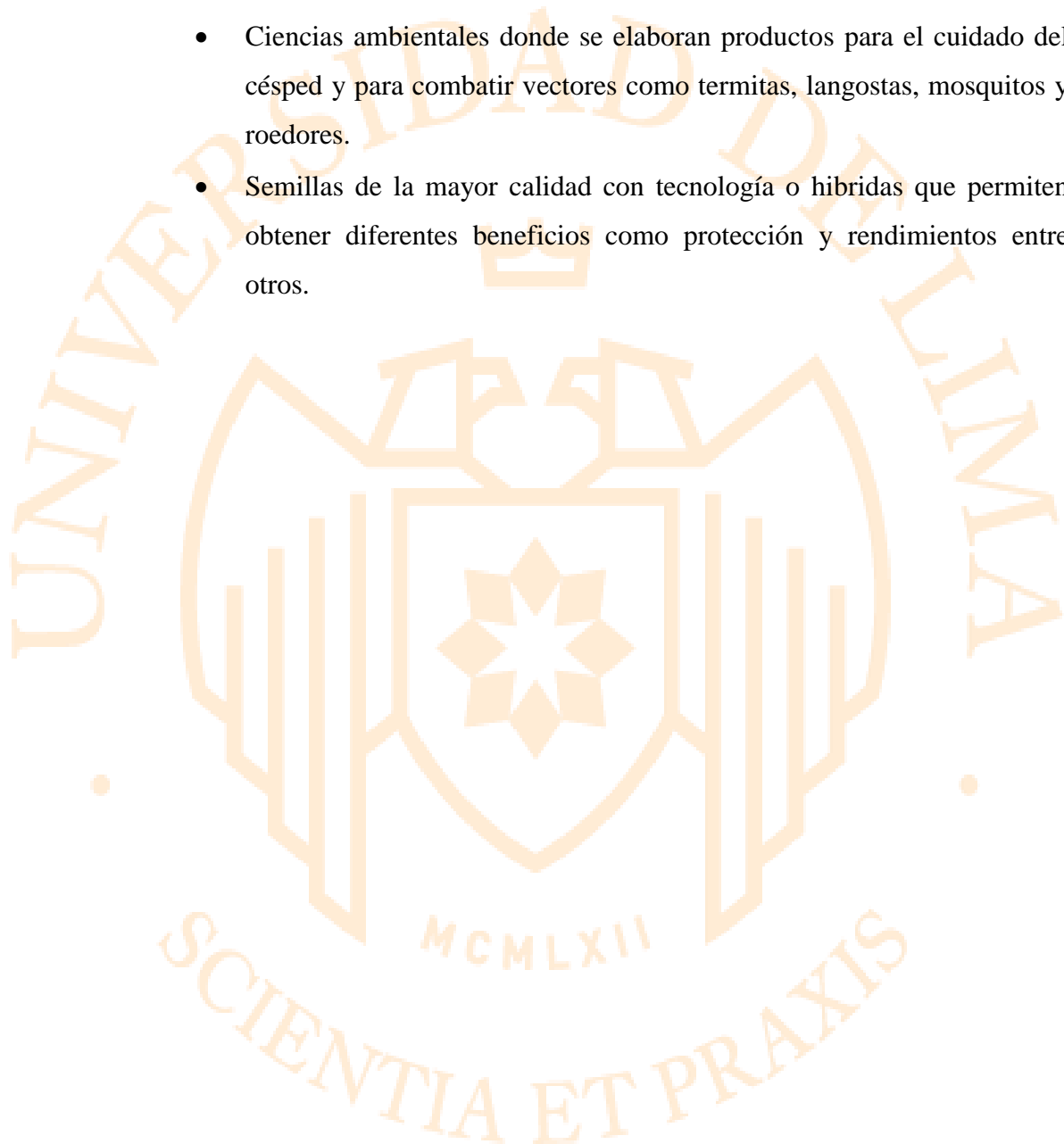
1.2.3 Animal Health

Ofrece productos para animales de producción y de compañía

1.2.4. Crop Science

En esta unidad de negocio Bayer es una de las principales empresas mundiales de ciencias e innovación en las áreas de semillas y tratamiento de las mismas, protección de cultivos, así como de soluciones para el control de plagas no agrícolas con el propósito de ofrecer ciencia para una vida mejor donde se enfocan en:

- Protección de cultivos para proteger las cosechas contra enfermedades plagas y malezas.
- Ciencias ambientales donde se elaboran productos para el cuidado del césped y para combatir vectores como termitas, langostas, mosquitos y roedores.
- Semillas de la mayor calidad con tecnología o híbridas que permiten obtener diferentes beneficios como protección y rendimientos entre otros.



CAPÍTULO II: DESCRIPCIÓN Y OBJETIVOS DEL TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

2.1 Descripción del caso de investigación

Para llegar a plantear el tema se propone hacer una revisión del mercado al cual está dirigido la compañía a fin de poder dilucidar y analizarlo desde su origen para su mejor identificación^[CPR1] y comprensión.

En el país hay una lucha por la venta de medicamentos de un lado. Tenemos los medicamentos originales o de marcas fabricados por grandes empresas multinacionales que invierten mucho dinero en investigación y desarrollo para crear un producto que estará protegido por una patente que le da el beneficio de su comercialización y es una barrera contra la piratería.

En el otro extremo encontramos los medicamentos genéricos producidos por laboratorios nacionales que fabrican productos que cumplen con las mismas funciones del medicamento de marca, pero son elaborados a un menor costo ya que no necesitan invertir en innovación y desarrollo de productos.

Para entender más a fondo la estructura del sector farmacéutico se presenta un análisis basado en cinco fuerzas competitivas según Michael Porter:

- Poder de negociación de los compradores o clientes, el mercado de compradores es amplio, no solo tiene droguerías, farmacias, cadenas, EPS, ES SALUD sino también se tiene el mercado internacional.

Los compradores podrían estar expuesto a pocas variaciones en los precios entre una empresa y otra, siempre y cuando no exista un proceso de concertación de precio o se trate de un producto genérico. Por lo general la influencia de los compradores podría ser nula, considerando que hay medicamentos que son de necesidad vital.

De acuerdo a BMI Research Perú (2017) la distribución de los medicamentos se da a través de mayorista, representante por los productores, distribuidores e importadores farmacéuticos y los minoristas, los cuales abarcan a las

cadena de farmacias. En la actividad se cuenta con un aproximado de 7,300 farmacias y en términos de ventas, representan al 76% del mercado y el 24% restante le corresponde a la venta en los hospitales. Las farmacias son actores importantes en el sector farmacéutico debido a que más de la mitad de la población peruana opta por comprar un medicamento sin receta médica por los altos costos que le generaría si se atendiera por un médico. El sector farmacéutico peruano cuenta en la actualidad con el principal propietario que es el grupo intercorp, empresa que tiene un poder de negociación alto.

- Poder de negociación de los proveedores o vendedores, el sector farmacéutico peruano no presenta una fábrica de producción de sustancia química empleadas en el proceso productivo de medicamentos farmacéuticos, y que sería el insumo más importante el costo de los componentes de unos medicamentos. Además, se incorpora a la cadena de producción aquellas materias primas que provienen de la industria del vidrio, plásticos, cartón, material de envase, etiquetas para la identificación y empaque final de los medicamentos. Sin embargo, aquellos componentes que necesitan un mayor grado de tecnología como son los solventes orgánicos, capsula, etc., son importados principalmente de Latinoamérica; lo cual implica un mayor costo en la materia prima para la fabricación de medicamentos farmacéuticos.

Las materias primas empleadas se importan de diferentes lugares principalmente en países asiáticos tales como la India, China, así como lo del sur este asiático; mientras que en menor grado se tienen los países de Europa como España e Italia. La industria farmacéutica requiere de servicios especiales, como auditoria, que permite evaluar y verificar el cumplimiento de estándares de calidad adecuados para el consumo. Asimismo, la industria necesita del marketing y la publicidad para dar a conocer y hacer llegar su producto al consumidor final.

- Amenaza de los sustitutos, existe una gran variedad de sustitutos como por ejemplo la medicina alternativa, medicina complementaria, natural e integrativa.

La primera corresponde al uso de la medicina alternativa y complementaria en reemplazo de la medicina convencional, la segunda se refiere al uso de la

medicina alternativa y complementaria en similar con la medicina convencional. La tercera es un método no intervencionista, que coadyuva en el proceso espontaneo natural de recuperación de la salud. Es una medicina que parte del reconocimiento de los procesos y finalmente la cuarta, que es un enfoque de la medicina que combina tratamientos de la medicina casera y de la medicina alternativa y complementaria, para los cuales existen datos científicos sobre su seguridad y eficacia

- Amenaza de los entrantes, respecto a la demanda, el valor de ventas anuales del mercado farmacéutico peruano se estima en aproximadamente USD 500 millones, perteneciente al sector privado aproximadamente el 65% y el restante 35 % al sector público. Este mercado es pequeño ya que, por ejemplo, solo las ventas anuales del laboratorio Pfizer a nivel mundial se estiman en USD 30 mil millones. Una primera clasificación de los medicamentos es entre aquellos cuya venta debe realizarse con receta médica y aquellos cuya venta es libre. Los medicamentos éticos constituyen la mayor parte del mercado y se clasifican según su patente este o no vigente. Por otro lado, las legislaciones de los países están permitiendo el desarrollo e ingreso de medicamentos genéricos a bajo costo, reduciendo la participación en el mercado de aquellas compañías que generan la innovación de los productos. Existe una desigualdad respecto a los canales de distribución. El mercado farmacéutico está compuesto por laboratorios, droguerías, farmacias, boticas, cadenas, clínicas, entidades públicas. Sobre los costos por el cambio de cliente, es importante rescatar que el cliente final, no es fiel o leal a una marca, considerando que la naturaleza del producto es por una necesidad vital. Se puede mencionar también que el requerimiento para ingresar al sector farmacéutico invierte en algún tipo de innovación, lo cual lo ubica en el cuarto lugar de las industrias peruanas cuyas empresas invierten más en innovación. Por otro lado, las principales inversiones de investigación y desarrollo se distribuyen en un 57% a la adquisición de bienes de capital, un 15% a las actividades de investigación y desarrollo interno, 7.5% en adquisiciones de software y 5% en estudios de mercado. Es decir, se requiere

a una amplia infraestructura para competir y se requiere la venta de grandes volúmenes.

Como parte de la política restrictiva del gobierno, desde setiembre del 2000, el Perú se rige por el acuerdo sobre aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio de la organización mundial del comercio (OMC), tal como lo establece la decisión N°486 de la Comunidad Andina de Naciones (CAN). En ese sentido, se establece que las droguerías son establecimientos comerciales que importan y comercializan productos farmacéuticos al por mayor. Las farmacias boticas y cadenas, son establecimientos que dispensan y expenden productos farmacéuticos. Estos establecimientos deben ser de propiedad de un químico farmacéutico.

- Rivalidad de los competidores, la participación de mercado de productos farmacéuticos en Latinoamérica muestra a la industria farmacéutica brasileña como único líder con 42.5%, seguido de la industria farmacéutica mexicana con 18.5%, la industria farmacéutica colombiana con 4.3% y la industria farmacéutica peruana con un 1.7% según se muestra. El tema de la protección por parte de las patentes hace que exista poca rivalidad en la industria, dado que una fuerte inversión en investigación y desarrollo se compensa por un monopolio en la industria que según las regulaciones de los mercados puede ser hasta de 20 años (en algunos casos se puede extender mediante acciones legales como segundos usos del medicamento). Por estas razones, en medicamentos de alto costo normalmente no hay muchos competidores; la rivalidad se ve con mayor frecuencia en el mercado genérico dentro del cual la diferencia es el mercadeo, el impulso de las ventas en los respectivos puntos de comercialización o el reconocimiento del laboratorio.

Otro tema no menos importante es el sector de la agricultura donde la compañía tiene participación activa debido a que ofrece productos para el desarrollo del cultivo.

“En el Perú el sector agropecuario emplea a una de cada cuatro personas dentro de la población económicamente activa (PEA). Alrededor de un 70 % de los alimentos consumidos en el Perú son generados en este sector. Según el Censo Nacional Agropecuario (CENAGRO) 2.2 millones de productores agropecuarios destinan 7.1

millones de hectáreas a cultivos agrícolas a nivel nacional. En contraste, el sector agropecuario representa el 8 % del PBI y tiene una productividad 4.3 veces menor que el resto de los sectores productivos.

Existe un fuerte vínculo entre el sector rural, la población dedicada a la producción de alimentos y la pobreza. La agricultura da sustento económico a aproximadamente un tercio de los hogares (2.3 millones de hogares) para los cuales es la fuente principal de ingresos. Sobre todo, los pequeños agricultores (aquellos que tienen menos de 3 hectáreas para la producción agrícola) son dependientes de la agricultura: el 60 % de ellos dedica parte o toda su producción para el autoconsumo. Según estimaciones del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) en 2014, el 60 % de la población rural se encuentra bajo el umbral de pobreza, un 14.6 % aún en extrema pobreza. En la sierra rural esta cifra asciende a 17 %. Con el cambio climático la vulnerabilidad de estas personas y sus medios de vida se ve incrementada.

El Perú tiene un total de 2'260,973 productores agropecuarios. Al año 2012, el 63.9 % de estos productores se ubicaba en la sierra, 20.3 % en la región amazónica (selva) y 15.8 % en la costa según el CENAGRO.

Aproximadamente, el 82 % de las unidades productivas tiene un tamaño menor a 5 hectáreas. Esto quiere decir que la mayoría de los productores agrícolas son micro y pequeños productores. Cerca de un 60 % de ellos dedica parte o toda su producción para el autoconsumo. Debido a estos factores, a la estrecha dependencia de los pequeños agricultores del clima y su alta vulnerabilidad, lograr cosechas exitosas puede ser más difícil en un contexto de cambio climático.

Principalmente, el tipo de producción con menos de 5 hectáreas se maneja en la sierra peruana (el 68 % de las pequeñas unidades agropecuarias del país se encuentra en estas regiones). Debido a que no es posible introducir maquinaria pesada para cultivar las tierras en zonas con una topografía muy variada y de difícil acceso, la mayoría de los productores todavía trabaja en pequeñas unidades y con un bajo nivel de tecnología.

Adicionalmente, la mayoría de los productores agropecuarios son personas naturales (99.4 %), mientras que solamente el 0.6 % está registrada como persona jurídica. Este dato coincide con las características de las unidades agropecuarias y su

fragmentación, en contraste con la producción a cargo de grandes empresas” (Clima, Agro y Transferencia del riesgo (CAT), 2017).

Tabla 2.1 Estructura Productiva

Actividad	Millones de S/	
	2017	Participación %
Total Industria	88,499	100
Productos Alimenticios	18,818	21.3
Bebidas y productos del tabaco	3,755	4.2
Productos textiles	2,686	3.0
Prendas de vestir	3,865	4.4
Cuero, calzado y productos de madera	2,081	2.4
Papel y productos de papel	2,791	3.2
Impresión y reproducción de grabaciones	2,360	2.7
Refinación de petróleo	10,411	11.8
Sustancias y productos químicos	5,254	5.9
Productos farmacéuticos y medicamentos	933	1.1
Productos de caucho y plástico	3,475	3.9
Productos minerales no metálicos	6,645	7.5
Fabricación de metales comunes	5,844	6.6
Productos informáticos, electrónicos y ópticos	169	0.2
Maquinaria y equipo	3,833	4.3
Construcción de material de transporte	3,183	3.6
Fabricación de muebles	2,461	2.8
Otras industrias manufactureras	4,269	4.8

Fuente: INEI: Instituto nacional de estadística e informática <https://www.inei.gob.pe/>

2.2 Objetivo general

Determinar la situación financiera Bayer S.A de los últimos tres años mediante la aplicación de índices o ratios financieros y no financieros y determinar sus posibilidades de crecimiento a través de la proyección de los estados financieros para los años 2018, 2019 y 2020.

2.3 Objetivos específicos

- Identificar los índices o ratios financieros y no financieros que se aplicaran para analizar la situación financiera de Bayer S.A de los últimos tres años.

- Analizar los resultados obtenidos como consecuencia de la aplicación de los índices o ratios financieros priorizando la evaluación de la situación financiero de Bayer S.A.
- Efectuar una proyección de los estados financieros para los años 2018, 2019 y 2020 con la finalidad de determinar las posibilidades de crecimiento y de inversión.



CAPÍTULO: III MARCO METODOLÓGICO

3.1 Metodología de recolección de la información

El presente trabajo es un trabajo de suficiencia profesional por lo que no se tomará muestra. La información será recopilada de base a la información pública que se muestra en la web.

Las fuentes de información principalmente incluyen: Lo que aparece la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV), En el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) y en los libros que abordan en temas financieros.

En este caso se obtuvo información de la SMV donde se puede obtener toda la información financiera de la compañía en ahí se puede encontrar lo siguiente:

- Declaración de Responsabilidad.
- Estados Financieros.
- Notas a los estados Financieros.
- Análisis y discusión de la gerencia.
- Carta informando presentación de la información.
- Memoria de la compañía.

Para el caso del BCRP se obtuvo información acerca la producción nacional dependiendo del sector al cual está la compañía en este caso es el sector de Agricultura y comercio donde se explica la situación que se encuentra y los factores de crecimiento o decrecimiento dependiendo cual sea el caso.

Otra información obtenida fue la aportación de libros financieros en el cual se obtuvo los ratios financieros y algunos conceptos para un mejor entendimiento acerca de la empresa a la cual se está analizando.

Adicionalmente se obtuvo en el salón de mercado de capitales de la Universidad de Lima la obtención del WACC ya que nos permite obtener cuanto le cuesta a la empresa financiarse con capitales propios y con terceros, con este dato obtenido nos permitió obtener el EVA ya que permite obtener el verdadero beneficio económico de la empresa.

3.2 Metodología de análisis de la información

La metodología del estudio del caso es el análisis financiero ya que nos permite diagnosticar la situación financiera y económica de la empresa y su perspectiva a futuro a fin de poder tomar decisiones adecuadas.

“De esta forma, la dirección de la compañía puede ir tomando decisiones que corrijan los puntos débiles que pueden amenazar el futuro, al mismo tiempo se saca de los puntos fuertes para que la empresa saque el mayor provecho posible.

Desde una Perspectiva externa, esta técnica también es de gran utilidad para aquellas personas interesadas en conocer la situación económica y financiera y evolución previsible de la empresa, tales como: Entidades financieras, accionistas, proveedores, clientes, analistas financieros, inversores, etc.

Los objetivos del análisis de los estados financieros:

- Descubrir los puntos débiles en el ámbito económico y financiero y buscar formas para mejorarlo.
- Evaluar la vulnerabilidad de la estructura financiera.
- Determinar capacidad de endeudamiento potencial.
- Evaluar capacidad de remunerar capital invertido.
- Analizar capacidad de auto financiación.
- Evaluar la calidad de la gestión para financiación.

La aplicación de las técnicas de diagnóstico financiero.

- Análisis vertical y horizontal
- Análisis de ratios financieros

En resumen, es importante el análisis financiero para toda la empresa que quiera prosperar a mediano o largo plazo.

El diagnóstico ha de realizarse en forma periódica, como si se tratara de un chequeo, con el fin de poder tomar a tiempo las medidas que solucionan los puntos débiles y obtener ventajas de los puntos fuertes” (Báez, Juan,2010, parr.20).

CAPÍTULO IV: ANÁLISIS Y PRESENTACIÓN Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

4.1 Análisis de la información

4.1.1 Análisis horizontal

Esta herramienta nos permite observar las tendencias de un año a otro en las diferentes cuentas de los estados financieros, por lo que se hace relativamente sencillo identificar las cuentas con mayor diferencia entre sí, las cuales exigen una mayor atención.

Estado de Resultados

	2015	2016	2017	ANÁLISIS HORIZONTAL (EN PORCENTAJE)		
				2015	2016	2017
Venta de Productos	418,862	408,041	346,640	23.29%	-2.58%	-15.05%
Costo de Ventas	-263,079	-259,951	-203,947	19.81%	-1.19%	-21.54%
UTILIDAD BRUTA	155,783	148,090	142,693	29.65%	-4.94%	-3.64%
Gastos de Administración	-12,114	-19,315	-13,383	42.15%	59.44%	-30.71%
Gastos de Ventas	-91,375	-90,681	-76,475	-4.32%	-0.76%	-15.67%
Otros ingresos (gastos) neto	-10,722	5,216	5,149	-332.38%	-148.65%	-1.28%
UTILIDAD DE OPERACIÓN (EBIT)	41,572	43,310	57,984	100.29%	4.18%	33.88%
Gastos Financieros	-8,389	-3,493	-271	308.03%	-58.36%	-92.24%
Ingresos Financieros	1,125	1,519	2,021	40.27%	35.02%	33.05%
Diferencia de Cambio, Neta	6,904	7,334	6,072	39.33%	6.23%	-17.21%
RESULTADOS ANTES DE IMPUESTO (EBT)	41,212	48,670	65,806	68.51%	18.10%	35.21%
Ingresos (Egresos) extraordinarios neto	-	-	-	-	-	-
Impuestos	-23,161	-20,169	-20,152	153.93%	-12.92%	-0.08%
UTILIDAD NETA	18,051	28,501	45,654	17.70%	57.88%	60.18%

A continuación, se efectúa los comentarios de las variaciones más importantes:

Como se observa las ventas de los años 2015 y 2016 descendió en 2.58 %, fue afectado por la baja presión de plagas en hortalizas, afectando las ventas de productos Movento y Folicur principalmente. Así mismo la fuerte sequía afecto la sequía de arroz y maíz, impactando las ventas de Absolute, Larvin, Lesenta y saturn, finalmente la campaña de la papa se vio afectada, ocasionando la reducción de ventas principalmente de Regent, Infinito, Antracol y Previcur Energy. Para la variación del 2016 y 2017 esto

se produjo debido a la compra de su unidad de negocio “Agency Business”, por no estar relacionado con el enfoque global de la empresa.

En el año 2015 hubo una provisión con relación al precio de transferencia de un producto que comercializa por eso el crecimiento elevado en ese año.

Otro tema es el tipo de cambio entre los años 2015 al 2017 esto debido a sus operaciones que se hacen en dólares y euro una de las operaciones que utiliza son sus contratos a futuros “Forward”.

Ahora revisamos el costo de venta que no ha tenido mayores variaciones en los últimos años debido a una política de optimización de costo tanto en la parte de su cartera de proveedores y estrategias de reducción de costo.

Estado de situación financiera

- **Activo Total**

	2015	2016	2017	Análisis Horizontal (En porcentaje)		
				2015	2016	2017
Caja y Bancos	4,355	10,897	25,687	-60.51%	150.22%	135.73%
Cuentas por Cobrar Comerciales, netas						
Terceros	153,107	152,850	157,879	23.18%	-0.17%	3.29%
Entidades relacionadas	147,077	126,440	156,890	23.60%	-14.03%	24.08%
Otras Cuentas por Cobrar (neto)	5,364	3,961	4,123	13.96%	-26.16%	4.09%
Existencias	74,554	64,398	60,230	34.72%	-13.62%	-6.47%
Instrumentos financieros derivados	-	2,660	1,101	-100.00%	0.00%	-58.61%
Gastos Pagados por Anticipado	207	364	487	-89.97%	75.85%	33.79%
Activos Por las ganancias Corrientes		3,398	0	0.00%	0.00%	-100.00%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	384,664.00	364,968.00	406,397.00	21.52%	-5.12%	11.35%
Otros Activos financieros	4	4	4	0.00%	0.00%	0.00%
Activos intangibles distintos de la plusvalía	5	5	4	-39.48%	-96.95%	0.00%
Inmuebles, Maquinarias y Equipo (neto) plusvalía	6,079	5,736	4,101	-10.12%	-12.24%	-5.64%
Activos por impuesto diferido	3,643	3,643	3,643	0.00%	0.00%	0.00%
Activos por impuesto diferido	8,818	7,064	4,636	78.18%	7.89%	-19.89%
Otros Activos no financieros	133	148	141	0.00%	35.71%	11.28%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	18,682.00	16,600.00	12,529.00	-1.72%	-11.14%	-24.82%
TOTAL ACTIVO	403,346	381,568	418,926	20.20%	-5.40%	9.79%

Fuente: Elaboración Propia

A continuación, se efectúa los comentarios de las variaciones más importantes:

En el gráfico podemos notar que en el año 2016 hubo un activo por las ganancias corrientes de 3,398, producto a que un saldo a cuentas por pago a cuenta de impuesto a

la renta. Otro dato importante en los activos es que en el año 2016 se obtuvo un contrato por instrumento financiero derivado a futuro más específico el Forward.

- **Pasivo y Patrimonio**

				Análisis Horizontal (En porcentaje)		
	2015	2016	2017	2015	2016	2017
Otros Pasivos Financieros	7,137	4	8	467.78%	-99.94%	100.00%
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar						
Ctas. por Pagar Comerciales						
Terceros	43,121	22,094	17,335	36.69%	-48.76%	-21.54%
Entidades relacionadas	11,348	19,197	6,767	9.27%	69.17%	-64.75%
Ctas. Por Pagar Diversas	26,649	1,863	6,592	118.22%	-93.01%	253.84%
Parte Corriente Deuda Largo Plazo	0	0	0	0.00%	0.00%	0.00%
Pasivos por Impuestos a las Ganancias		0	7,589	0.00%	0.00%	0.00%
Provisión por Beneficios a los Empleados		13,926	10,272	0.00%	0.00%	-26.24%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	88,255	57,084	48,563	59.30%	-35.32%	-14.93%
Otros Pasivos Financieros						
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar						
Otras Provision	19,108			761.50%	-100.00%	0.00%
Pasivos por impuestos diferidos						
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	19,108	-	-	761.50%	-100.00%	0.00%
TOTAL PASIVO	107,363	57,084	48,563	86.33%	-46.83%	-14.93%
Capital Social	21,835	21,835	21,835	0.00%	0.00%	0.00%
Acciones de Inversion	3,490	3,490	3,490	0.00%	0.00%	0.00%
Reservas	4,412	4,412	4,412	0.00%	0.00%	0.00%
Otras Reservas de Patrimonio	248,195	266,246	294,972	7.09%	7.27%	10.79%
Utilidad acumulada				0.00%	0.00%	0.00%
Utilidad del ejercicio	18,051	28,501	45,654			
PATRIMONIO	295,983	324,484	370,363	6.49%	9.63%	14.14%
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	403,346	381,568	418,926	20.20%	-5.40%	9.79%

A continuación, se efectúa los comentarios de las variaciones más importantes:

- En el gráfico podemos notar que en el año 2017 hubo un incremento producto de una deuda con el ente fiscal y por la provisión de descuento comercial haciendo que la cuenta se vea incrementado.

4.1.2 Análisis vertical

Esta herramienta nos permite observar en términos porcentuales que partidas de los estados financieros tiene gran impacto y se tenga mayor atención debido al impacto que pueda tener.

Estado de resultados

	2015	2016	2017	ANÁLISIS VERTICAL (EN PORCENTAJE)		
				2015	2016	2017
Venta de Productos	418,862	408,041	346,640	100.00%	100.00%	100.00%
Costo de Ventas	-263,079	-259,951	-203,947	-62.81%	-63.71%	-58.84%
UTILIDAD BRUTA	155,783	148,090	142,693	37.19%	36.29%	41.16%
Gastos de Administración	-12,114	-19,315	-13,383	-2.89%	-4.73%	-3.86%
Gastos de Ventas	-91,375	-90,681	-76,475	-21.82%	-22.22%	-22.06%
Otros ingresos (gastos) neto	-10,722	5,216	5,149	-2.56%	1.28%	1.49%
UTILIDAD DE OPERACIÓN (EBIT)	41,572	43,310	57,984	9.92%	10.61%	16.73%
Gastos Financieros	-8,389	-3,493	-271	-2.00%	-0.86%	-0.08%
Ingresos Financieros	1,125	1,519	2,021	0.27%	0.37%	0.58%
Diferencia de Cambio, Neta	6,904	7,334	6,072	1.65%	1.80%	1.75%
RESULTADOS ANTES DE IMPUESTO (EBT)	41,212	48,670	65,806	9.84%	11.93%	18.98%
Ingresos (Egresos) extraordinarios neto	-	-	-	-	-	-
Impuestos	-23,161	-20,169	-20,152	-5.53%	-4.94%	-5.81%
UTILIDAD NETA	18,051	28,501	45,654	4.31%	6.98%	13.17%

A continuación, se efectúa los comentarios de las variaciones más importantes:

Como se nota en el cuadro podemos decir que la partida con mayor impacto es el costo de venta que tiene un porcentaje elevado del más del 50 % por lo que sus gastos referidos son la compra de materia prima como la de mercadería y servicio de fabricación y acondicionamiento, realizando una comparación entre las empresas de la misma actividad económica se observó que la empresa maneja los mismo porcentajes con respecto al costo de venta, también se observa que sus gastos operacionales están enfocados al área de venta debido al uso de propaganda concentrada principalmente en las áreas de terapéutica de innovación y cardiología.

Estado de situación financiera

Activo total

	2015	2016	2017	2015	2016	2017
Caja y Bancos	4,355	10,897	25,687	3.29%	1.08%	2.86%
Cuentas por Cobrar Comerciales, netas				0.00%	0.00%	0.00%
Terceros	153,107	152,850	157,879	37.04%	37.96%	40.06%
Entidades relacionadas	147,077	126,440	156,890	35.46%	36.46%	33.14%
Otras Cuentas por Cobrar (neto)	5,364	3,961	4,123	1.40%	1.33%	1.04%
Existencias	74,554	64,398	60,230	16.49%	18.48%	16.88%
Instrumentos financieros derivados	-	2,660	1,101	0.03%	0.00%	0.70%
Gastos Pagados por Anticipado	207	364	487	0.61%	0.05%	0.10%
Activos Por las ganancias Corrientes		3398	0			0.89%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	384,664.00	364,968.00	406,397.00	94.33%	95.37%	95.65%
Otros Activos financieros	4	4	4	0.00%	0.00%	0.00%
Activos intangibles distintos de la plusvalía	5	5	4	0.05%	0.00%	0.00%
Inmuebles, Maquinarias y Equipo (neto)	6,079	5,736	4,101	2.06%	1.51%	1.50%
plusvalía	3,643	3,643	3,643	1.09%	0.90%	0.95%
Activos por impuesto diferido	8,818	7,064	4,636	2.44%	2.19%	1.85%
Otros Activos no financieros	133	148	141	0.03%	0.03%	0.04%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	18,682.00	16,600.00	12,529.00	5.67%	4.63%	4.35%
TOTAL ACTIVO	403,346	381,568	418,926	100.00%	100.00%	100.00%

A continuación, se efectúa los comentarios de las variaciones más importantes:

Existe una concentración importante de las cuentas por cobrar del más de 36 %, esto debido a la actividad comercial que se dedica ya que tienen una política de vender a sus distribuidores en volúmenes altos por tanto a los clientes se le brinda una facilidad de pago mayor a 180 días.

Otro punto en mención son las existencias que esta manejado por un porcentaje de aproximadamente 16% al 18% debido a su política de rotación de inventario que maneja la compañía esto debido a que el mercado a la cual esta Bayer es un mercado irregular de abastecimiento.

Pasivo y patrimonio

	2015	2016	2017	Análisis Vertical (En Porcentaje)		
				2015	2016	2017
Otros Pasivos Financieros	7,137	4	8	0.37%	1.77%	0.00%
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar						
Clas por Pagar Comerciales				0.00%	0.00%	0.00%
<i>Terceros</i>	43,121	22,094	17,335			
<i>Entidades relacionadas</i>	11,348	19,197	6,767	3.09%	2.81%	5.03%
Clas. Por Pagar Diversas	26,649	1,863	6,592	3.64%	6.61%	0.49%
Parte Corriente Deuda Largo Plazo	0	0	0			
Pasivos por Impuestos a las Ganancias			7,589	0.00%	0.00%	0.00%
Provisión por Beneficios a los Empleados		13,926	10,272	0.00%	0.00%	3.65%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	88,255	57,084	48,563	16.51%	21.88%	14.96%
Otros Pasivos Financieros				0.00%	0.00%	0.00%
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar				0.00%	0.00%	0.00%
Otras Provision	19,108			0.66%	4.74%	0.00%
Pasivos por impuestos diferidos				0.00%	0.00%	0.00%
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	19,108	-	-	0.66%	4.74%	0.00%
TOTAL PASIVO	107,363	57,084	48,563	17.17%	26.62%	14.96%
Capital Social	21,835	21,835	21,835	6.51%	5.41%	5.72%
Acciones de Inversion	3490	3490	3490			
Reservas	4,412	4,412	4,412	1.31%	1.09%	1.16%
Otras Reservas de Patrimonio	248,195	266,246	294,972	63.07%	61.53%	69.78%
Utilidad acumulada				0.33%	0.00%	0.00%
Utilidad del ejercicio	18,051	28,501	45,654			
PATRIMONIO	295,983	324,484	370,363	82.83%	73.38%	85.04%
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	403,346	381,568	418,926	100.00%	100.00%	100.00%

A continuación, se efectúa los comentarios de las variaciones más importantes:

En el año 2017, hubo compras considerables a las relacionadas, pero en especial con su matriz Bayer AG también se hizo préstamos a sus relacionadas, también en el 2017 hubo un aumento en las cuentas por pagar diversas debido a que hubo deuda con la entidad fiscal, hubo un aumento con sus provisiones por descuento comercial y por devolución.

Financieramente la empresa tiene políticas adecuadas, donde su principal rubro son las deudas a corto plazo con un porcentaje de entre el 14% y 22%, que, al compararlo con el activo corriente, se deduce que la organización está en la capacidad de pago. Además, este es un indicador alentador que determina una sana política de financiamiento.

Ratios financieros

Ratio de liquidez:

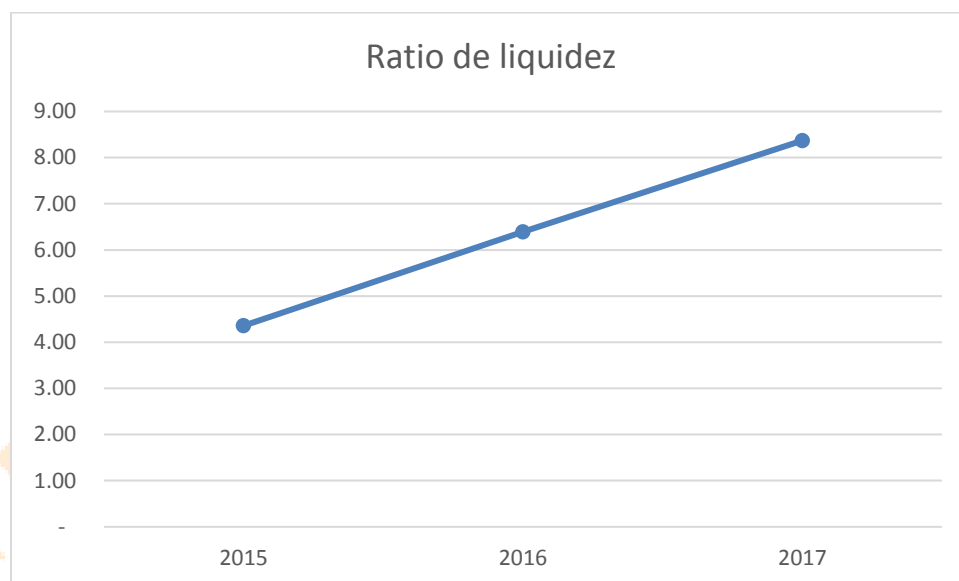


Gráfico 4. 1 Ratio de liquidez

Fuente: Elaboración Propia

La capacidad que tiene la empresa para cubrir sus obligaciones corrientes se puede considerar como razonable ya que el ratio es de 8.67, siendo el ratio a diciembre del año 2016 de 6.43 y la del 2015 fue 3.58.

Prueba acida

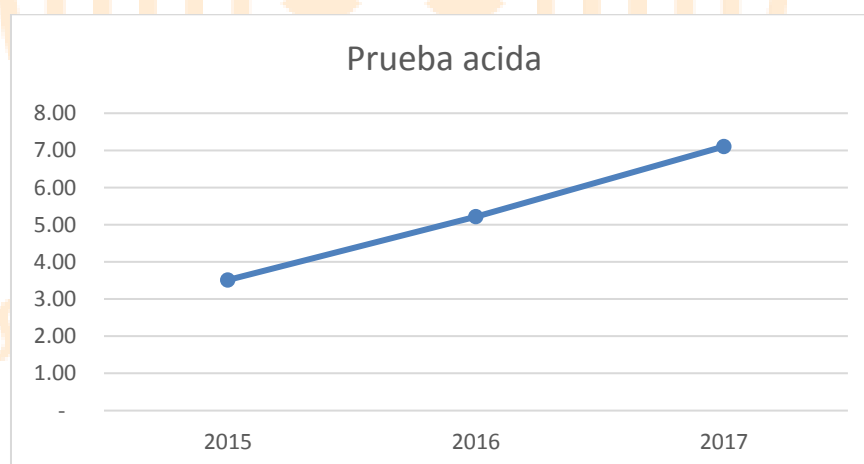


Gráfico 4. 2 Prueba Acida

Fuente: Elaboración propia

Un índice más exigente para medir la liquidez de la empresa los constituye la razón acida y en nuestro caso el ratio del 2017 es de 7.11 versus del 2016 de 5.22 y del 2015 de 3.51. Quiere decir que la compañía tiene más activos líquidos producto a que hubo mayores ingresos por ventas obtenidas en el año haciendo que la caja se vea incrementada para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo.

Ratio capital de trabajo

Al restar el activo corriente del pasivo corriente, este ratio nos muestra lo que una empresa dispone tras pagar sus deudas inmediatas. Sería un indicador de lo que le queda a una empresa al final para poder operar.



Grafico 4. 3 Ratio capital de trabajo

Fuente: Elaboración Propia

En el grafico se muestra que la entidad cuenta con un buen margen de capital para poder operar sus operaciones en un corto plazo en los últimos años se ha ido incrementando de 296,409.00 en el 2015 a un 357,834.00 en el año 2017 esto producto a un prestamos otorgado en el 2017 proveniente a la matriz, este préstamo devenga una tasa de interés de 1.69 % y es considerado de vencimiento corriente.

Ratio de gestión:

Permiten evaluar el nivel de actividad de la empresa y la eficacia con la cual esta ha utilizado sus recursos disponibles, a partir del cálculo del número de rotaciones de determinadas partidas del balance durante el año, de la estructura de las inversiones, y del peso relativo de los diversos componentes del gasto, sobre los ingresos que generan la empresa a través de las ventas.

Rotación de existencia:



Gráfico 4. 4 Rotación de Existencia

Fuente: Elaboración propia

Como se muestra en el gráfico la rotación del inventario es largo debido a que el mercado al cual se está vendiendo es irregular en su producción, ahora hay abastecimiento suficiente para responder a la demanda, pero si afectando con capital muerto, pero es parte de la política de la empresa que es prever y evitar, en lo posible, las demandas insatisfechas de los consumidores de medicamentos.

Costo de ventas / ventas:

Nos indica la proporción en que los ingresos generados por la compañía mediante las ventas, han sido absorbidos por los costos aplicados en la producción de los productos terminados.

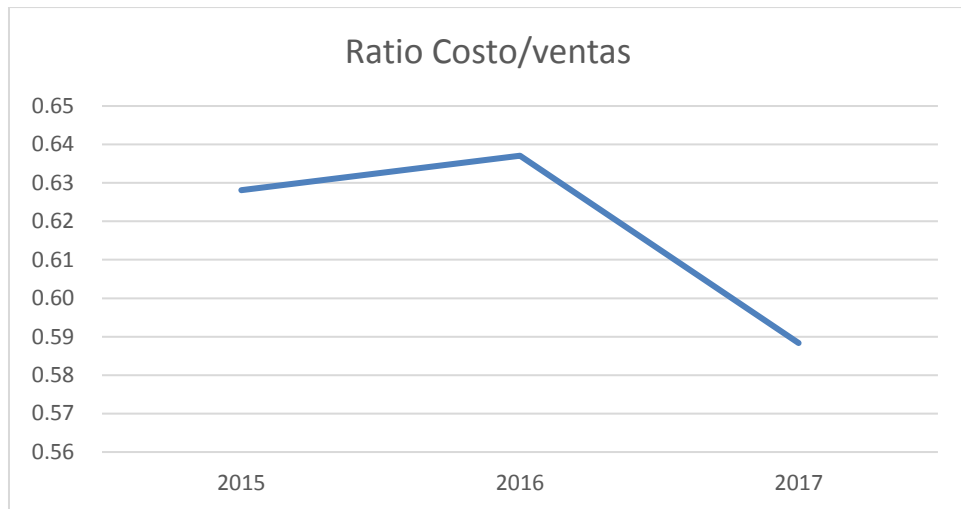


Gráfico 4. 5 Ratio Costo / venta

Fuente: Elaboración Propia

En el grafico se puede observar que en el año 2017 hubo un decrecimiento en el costo de venta debido a que no compraron mucha mercadería debido a que el 2016 hubo un exceso de compra ahora esto debido a las políticas que maneja la empresa en el cual ellos apuestan en un posicionamiento de la marca más que las ventas en si ya que lo busca es posicionarse en la mente del consumidor y conseguir mantener su posición de líder en el mercado en la cual esta y satisfacer la demanda.

Rotación de cuentas por cobrar:

Indica la velocidad en que se recuperan los créditos concedidos, en consecuencia, se constituyen en un indicador de la eficiencia de las políticas de crédito y cobranza aplicadas

Por la empresa.

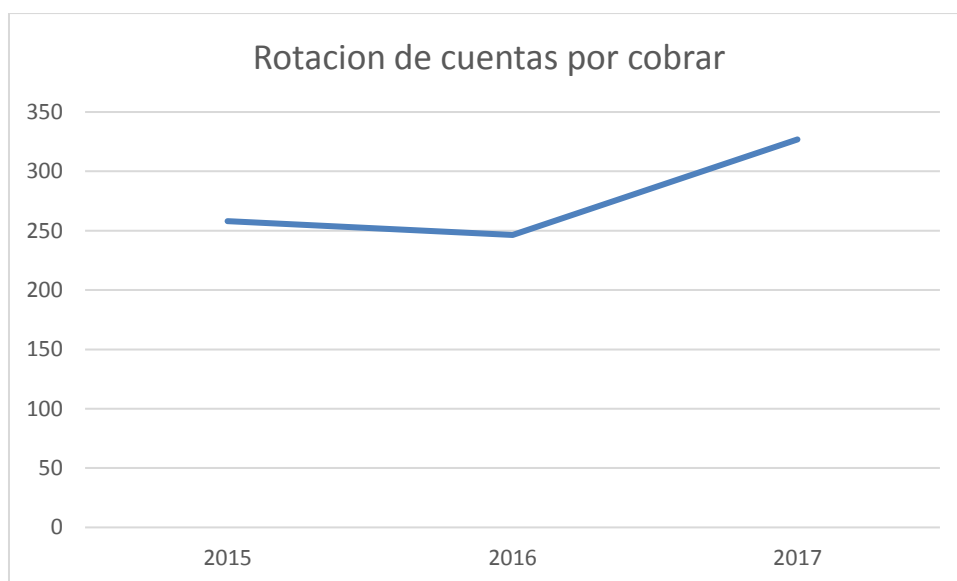


Gráfico 4. 6 Rotación cuentas por cobrar

Fuente: Elaboración Propia

El periodo promedio de cobro a los clientes esta entre los 60 y 180 días, una vez transcurrido los plazos antes indicados, los saldos vencidos no devengan intereses, con excepción de las letras por cobrar refinadas que devengan intereses anuales.

La compañía evalúa los límites de crédito de sus nuevos clientes a través de un análisis interno de su experiencia crediticia y asigna límites de crédito por clientes, los mismos que son revisados una vez al año. Sus principales clientes que cuenta la compañía son Química Suiza S.A. y Eckerd Perú.

Como cualquier empresa tiene clientes que son morosos al no pagar a tiempo sus obligaciones con la entidad, es por eso que realizan un análisis específico del historial crediticio de cada cliente para determinar si puede recuperar el 100% de las cuentas por cobrar, por lo que no existen historial de incumplimiento y la gerencia estima que estos saldos siguen siendo recuperables por lo que no ha establecido estimación para deterioro por estos saldos.

Rotación de cuentas por pagar:

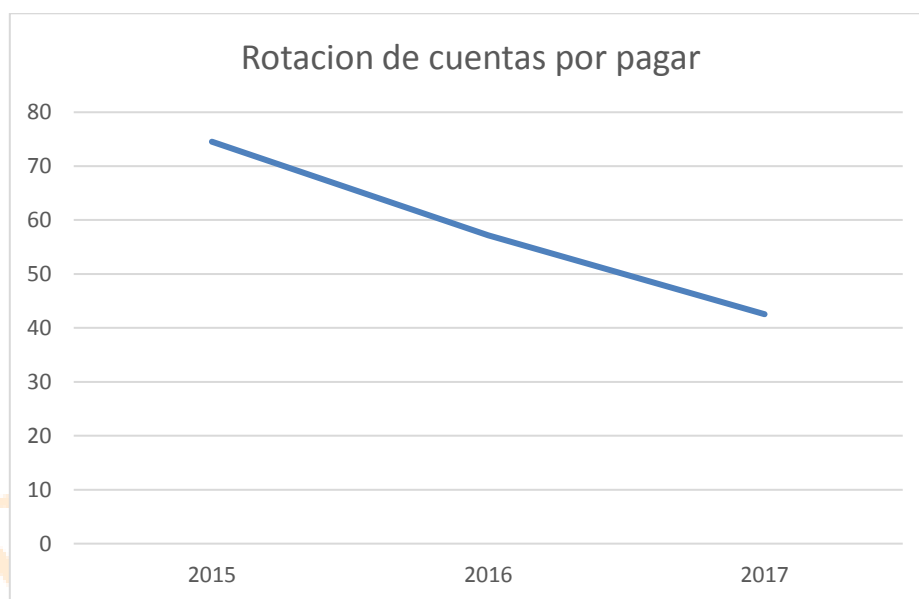


Gráfico 4. 7 Rotación de cuentas por pagar

Fuente: Elaboración Propia

Como se muestra en el grafico la rotación de cuentas por pagar se ha ido disminuyendo en los últimos años de 75 paso a 43 días esto debido a que se culminó una unidad de negocio de la compañía “Agency bussiness”, esto ocasiona que su cartera de pago se reduzca en casi la mitad debido que al contar con más liquides debido al cierre del negocio decidió pagar sus cuentas que tenía en retraso haciendo en el año 2017 una entidad más responsable con sus obligaciones.

Ratio de rentabilidad

Permite evaluar el resultado de la eficacia en la gestión y administración de los recursos económicos y financieros de la empresa.

Rentabilidad sobre los capitales propios

Conocida también como rentabilidad financiera, considera los efectos del apalancamiento financiero sobre rentabilidad de los accionistas.

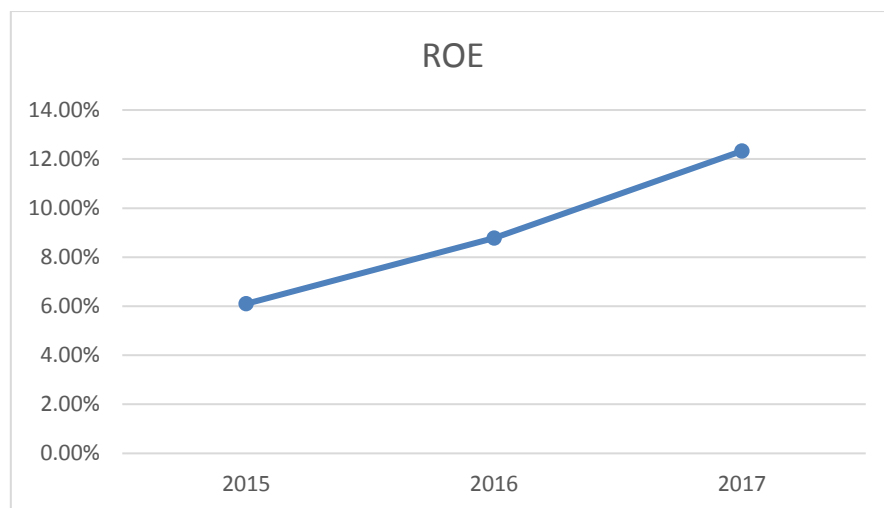


Gráfico 4. 8 ROE

Fuente: Elaboración Propia

En el grafico se puede observar que habido un incremento en los últimos años esto debido a que la compañía ha estado pagando las deudas que tiene con su relacionada en el tiempo haciendo que sus gastos financieros se vean reducido en el 2017 en un 92% en comparación al año anterior.

Rentabilidad sobre los activos totales

Conocida también con el nombre de rentabilidad económica, se calcula dividiendo la utilidad neta sobre el total de activos.

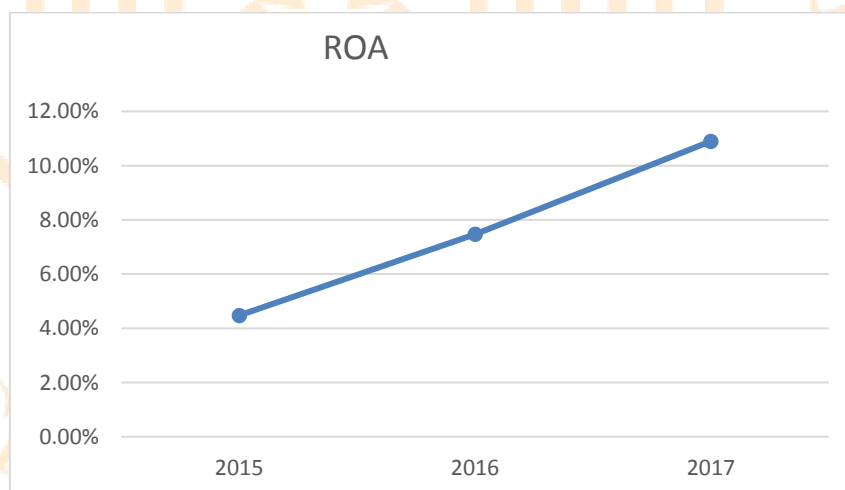


Gráfico 4. 9 ROA

Fuente: Elaboración Propia

En el grafico podemos observar que se ha ido incrementando en los últimos años esto debido a que la empresa en el 2016 tuvo un pago considerable afectando la caja debido a un préstamo otorgado por una empresa relacionada. Además, en el año 2017 se incrementó el ingreso producto de los depósitos a plazo que tiene la compañía con las entidades financieras, y también porque se le incremento su cuenta por cobrar principalmente que tiene con su matriz.

Rentabilidad de ventas totales

Mide la eficiencia que alcanza una empresa durante sus operaciones y ayuda a tomar decisiones para mejorarla.

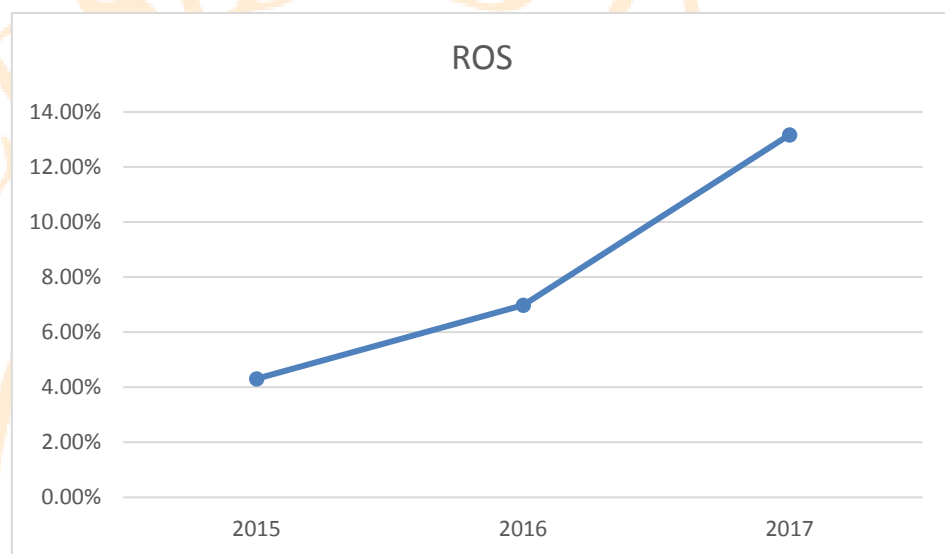


Gráfico 4. 10 ROS

Fuente: Elaboración Propia

- En el grafico podemos notar que a lo largo de los años la empresa ha ido incrementado su eficiencia en su operaciones esto debido a que se hizo un análisis de tendencia en el cual consistía poner mayor atención aquellas variaciones importantes, tanto en incremento como en disminución en tal sentido por ejemplo se incrementó en poner más publicidad en aquellos productos que eran rentable para la compañía y también concientizar a los colaboradores de la compañía en proponer mejoras de ahorro y que producto a su idea sean premiado.

Índice financiero

	2015	2016	2017
LIQUIDEZ			
Razón Corriente	4.36	6.39	8.37
Prueba ácida	3.51	5.22	7.11
Capital de Trabajo	296,409	307,884	357,834
ACTIVIDAD			
Periodo Promedio de Cobro	258	246	327 días
Periodo Promedio de Inventarios	102	89	106 días
Periodo Prom Cuentas por Pagar	75	57	43 días
Ciclo Operativo	360	336	433 días
Ciclo de Conversión Efectivo	285	278	391 días
ENDEUDAMIENTO			
Relación Deuda/Patrimonio	0.36	0.18	0.13
Grado de Propiedad	73.38%	85.04%	88.41%
CRECIMIENTO Y RENTABILIDAD			
Crecimiento Ventas	23.29%	-2.58%	-15.05%
Utilidad a ventas	4.31%	6.98%	13.17%
Gastos Financ. a ventas	2.00%	0.86%	0.08%
Utilidad a Activos (ROA)	4.48%	7.47%	10.90%
Utilidad a Patrimonio (ROE)	6.10%	8.78%	12.33%
Utilidad a ventas (ROS)	0.04	0.07	0.13
EBITDA	52,967.00	56,368.00	67,212.00

Proyecciones de los estados financieros

Las proyecciones se obtuvieron mediante el uso de fórmula de tendencias en Excel en el cual nos brinda la dirección del mercado y también para encontrar soportes y resistencias en la compañía se utilizó el tipo de tendencia polinómica que es una línea curva que se utiliza cuando los datos fluctúan. Es útil para analizar las ganancias o pérdidas de un conjunto de datos grandes.

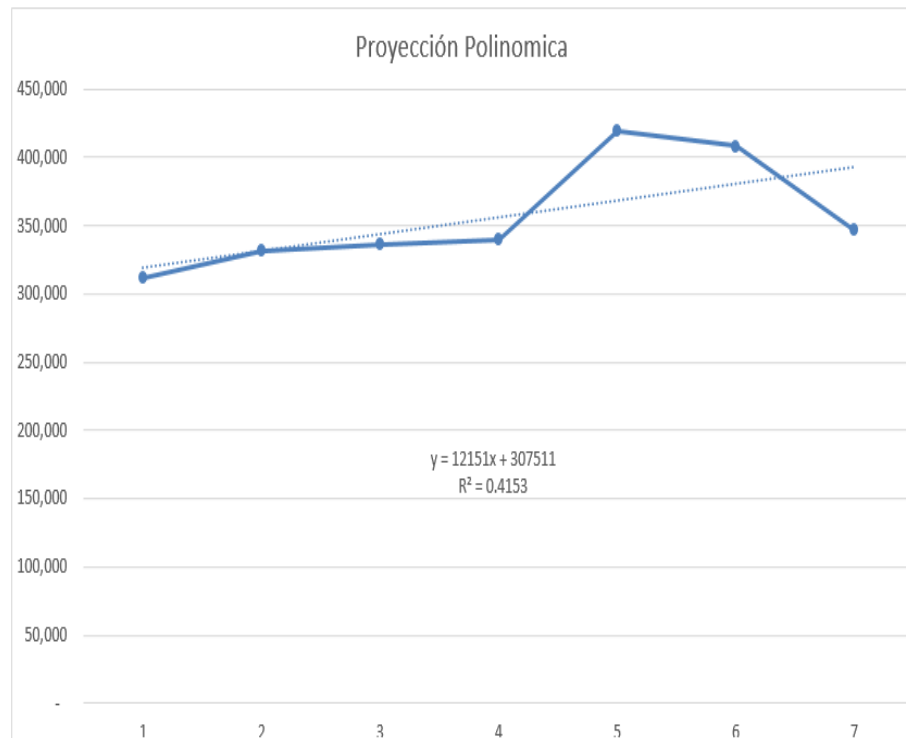


Gráfico 4. 11 Proyección Polinómica

Fuente: Elaboración Propia

La ecuación polinómica se obtiene luego de usar las ventas obtenidas de los últimos cinco años para que luego nos proporcione una formula como la que se muestra en el grafico que es $y = 12151x + 307511$ de ahí utilizar la tendencia a futuro de las ventas para los próximos tres años y la base se obtuvo de promediar los últimos tres años de las partidas de los estados financieros para que nos proporcione un proyectado que a continuación se muestra.

Estado de resultados

	BASE	PROYECCIONES		
		2018	2019	2020
% Proyeccion		3.00%	2.91%	2.83%
Venta de Productos	100.00%	416,870.00	429,021.00	441,172.00
Costo de Ventas	-61.78%	-257,556.89	-265,064.20	-272,571.51
UTILIDAD BRUTA	38.22%	159,313.11	163,956.80	168,600.49
Gastos de Administración	-3.83%	15,961.25	16,426.49	16,891.73
Gastos de Ventas	-22.03%	91,850.85	94,528.14	97,205.42
Otros ingresos (gastos) neto	0.07%	283.35	291.61	299.87
UTILIDAD DE OPERACIÓN (EBIT)	12.42%	51,784.37	53,293.79	54,803.21
Gastos Financieros	-0.98%	4,081.20	4,200.16	4,319.12
Ingresos Financieros	0.41%	1,700.66	1,750.23	1,799.80
Diferencia de Cambio, Neta	1.73%	7,222.02	7,432.53	7,643.04
RESULTADOS ANTES DE IMPUESTO (EBT)	13.58%	56,625.85	58,276.39	59,926.93
Ingresos (Egresos) extraordinarios neto				
Impuestos	-5.43%	22,630.37	23,290.00	23,949.63
UTILIDAD NETA	8.15%	33,995.48	34,986.39	35,977.29

Fuente: Elaboración Propia

Estado de situación financiera

	Proyecciones			
	BASE	2018	2019	2020
% Proyecciones		3.00%	2.91%	2.83%
Caja y Bancos	2.41%	26,458.21	27,229.42	28,000.63
Cuentas por Cobrar Comerciales, netas	0.00%			
<i>Terceros</i>	38.35%	162,619.05	167,359.10	172,099.15
<i>Entidades relacionadas</i>	35.02%	161,600.36	166,310.71	171,021.07
Otras Cuentas por Cobrar (neto)	1.26%	4,246.79	4,370.57	4,494.36
Existencias	17.28%	62,038.30	63,846.61	65,654.91
Instrumentos financieros derivados	0.24%	1,134.06	1,167.11	1,200.17
Gastos Pagados por Anticipado	0.25%	501.62	516.24	530.86
Activos Por las ganancias Corrientes	0.89%	-	-	-
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	95.12%	418,598.38	430,799.76	443,001.14
Otros Activos financieros	0.00%	4.12	4.24	4.36
Activos intangibles distintos de la plusvalía	0.02%	4.12	4.24	4.36
Inmuebles, Maquinarias y Equipo(neto)	1.69%	4,224.13	4,347.25	4,470.38
plusvalía	0.98%	3,752.37	3,861.75	3,971.12
Activos por impuesto diferido	2.16%	4,775.19	4,914.38	5,053.56
Otros Activos no financieros	0.03%	145.23	149.47	153.70
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	4.88%			
TOTAL ACTIVO	100.00%	431,503.54	444,081.08	456,658.62

	Proyecciones			
	BASE	2018	2019	2020
Otros Pasivos Financieros	0.72%	8.24	8.48	8.72
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar				
Clas por Pagar Comerciales	0.00%			
<i>Terceros</i>		17,855.45	18,375.91	18,896.36
<i>Entidades relacionadas</i>	3.65%	6,970.17	7,173.34	7,376.50
Clas. Por Pagar Diversas	3.58%	6,789.91	6,987.83	7,185.74
Parte Corriente Deuda Largo Plazo		-	-	-
Pasivos por Impuestos a las Ganancias	0.00%	7,816.85	8,044.69	8,272.54
Provisión por Beneficios a los Empleados	1.22%	10,580.40	10,888.80	11,197.20
TOTAL PASIVO CORRIENTE	17.78%	50,021.02	51,479.04	52,937.06
Otros Pasivos Financieros	0.00%			
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	0.00%			
Otras Provision	1.80%	-	-	-
Pasivos por impuestos diferidos	0.00%			
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	1.80%			
TOTAL PASIVO	19.58%	50,021.02	51,479.04	52,937.06
Capital Social	5.88%	22,490.56	23,146.12	23,801.68
Acciones de Inversion		3,594.78	3,699.56	3,804.34
Reservas	1.19%	4,544.46	4,676.93	4,809.39
Otras Reservas de Patrimonio	64.82%	303,828.03	312,684.07	321,540.10
Utilidad acumulada	0.11%	-	-	-
Utilidad del ejercicio		47,024.68	48,395.37	49,766.05
PATRIMONIO	80.42%	381,482.52	392,602.04	403,721.56
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	100.00%	431,503.54	444,081.08	456,658.62

Impacto de las nuevas normas de contabilidad

NIIF 9 Instrumentos Financieros

La gerencia, luego del análisis realizado, anticipa que la aplicación de la NIIF 9 no tendrá impacto material en los importes sobre el que se informa con relación a los activos financieros y los pasivos financieros de la compañía ya que la compañía suscribe contratos con entidades financieras con el objetivo de cubrir impacto de las fluctuaciones con el tipo de cambio. Los cambios en el valor razonable de los derivados que son designados y califican como coberturas de valor razonable se registran en el estado de resultado.

NIIF 15 Ingreso de actividades ordinarias procedentes de contratos con clientes.

La NIIF 15, emitida en mayo de 2014, establece un modelo extenso y detallado que utilizaran las entidades en la contabilidad de ingreso procedentes de contratos con clientes. La NIIF 15 reemplazara el actual lineamiento de reconocimiento de ingresos, interpretaciones relativas en la fecha en que entre en vigencia.

El principio fundamental de la NIIF15 es que una entidad debería reconocer el ingreso para representar la transferencia de bienes o servicios prometidos a los clientes, en un importe que refleje la contraprestación que la entidad espera recibir a cambio de bienes o servicios. Específicamente, la norma añade un modelo de 5 pasos para contabilizar el ingreso:

- Paso 1: Identificar el contrato con el cliente.
- Paso 2: Identificar las obligaciones separadas del contrato.
- Paso 3: Determinar el precio de transacción.
- Paso 4: Distribuir el precio de transacción entre las obligaciones del contrato.
- Paso 5: Reconocer el ingreso cuando la entidad satisface las obligaciones del contrato.

Según la NIIF15, una entidad contabiliza un ingreso cuando se satisfaga una obligación del contrato, es decir, cuando el “control” de los bienes y servicios basado en una obligación de rendimiento particular es transferido al cliente. Se han añadido muchos más

lineamientos prescriptivos en la NIIF15 para poder afrontar situaciones específicas. Además, la NIIF15 requiere amplias revelaciones

En 2017, la compañía inicio el proceso de evaluación del impacto de la NIIF15 con la ejecución del plan de adopción de esta norma, conforme a lo establecido por el grupo Bayer. Para tal propósito, la compañía evaluó los ingresos en base a sus acuerdos comerciales pactados con los clientes para determinar la naturaleza, derechos y obligaciones, así como el plazo y la incertidumbre, en cada caso, de los ingresos reconocidos.

Luego del análisis realizado, la gerencia anticipa que la aplicación de la NIIF15, no tendrá un impacto material en los importes sobre el que se informa con relación a los activos financieros y los pasivos financieros, debido a que la compañía al realizar la venta de bienes, no se encuentra comprometido a transferir bienes y/o servicios posteriores, y las provisiones por descuentos comerciales y devoluciones son registradas y presentadas neta en el rubro de ventas.

NIIF 16 Arrendamientos

Establece como reconocer, medir, presentar y revelar los arrendamientos. El estándar determina un solo modelo de contabilidad del arrendamiento, requiriendo que los arrendatarios reconozcan activos y pasivos para todos los arrendamientos a menos que el término del arrendamiento sea 12 meses o menos o el activo subyacente tenga un valor bajo. Los arrendadores continuaran clasificando los arrendamientos como operacionales o financieros, con el enfoque de la NIIF 16 para la contabilidad del arrendador permaneciendo sustancialmente sin modificación en relación con su antecesor, la NIC17. También es introducen nuevas revelaciones acerca de los arrendamientos.

La gerencia anticipa que la aplicación de esta norma en el futuro podría tener impacto sobre los importes que se informa y las revelaciones de los estados financieros de la compañía; sin embargo, no resulta factible proporcionar un estimado razonable de su impacto hasta que la compañía realice una revisión detallada a futuro. Los que si afectaría en el futuro es el EBITDA.

4.2 Presentación y discusión de resultados

Los indicadores financieros fluctúan con los años debido a factores del mercado como ambientales que ocasionan que las proyecciones se vean afectados a continuación mencionare algunos factores que ocasionaron en los últimos tres años por unidad de negocio.

“Unidad de negocio Cropscience:

- Durante el año 2015 el sector agropecuario creció en 2.8% en relación al 2014 impulsado por el sector pecuario (4.3%) y el sector agro (1.3%). Este crecimiento se viene dando sobre todo en los departamentos de Piura, Lambayeque y La Libertad.
- Durante el año 2016 reporto la unidad de negocio una caída de sus ventas de -1% respecto al año anterior registrando al cierre del periodo 2016 una venta en miles de S/172,490. El negocio represento el 97.7% de las ventas de la unidad de negocio de Seeds 1.1% y el environmental Science 1.2%, la caída de las ventas fue afectada por la baja presión de plagas en hortalizas, afectando las ventas de los productos principalmente.
- Durante el año 2017 el mercado peruano de protección de cultivos registro un crecimiento de aproximadamente 3% en comparación del año anterior. Por otro lado, otros cultivos que sustentaron el crecimiento del mercado de protección de cultivo, se focalizo el trabajo en los cultivos claves tanto de agro exportación en el mercado peruano de protección de cultivos.

Unidad de negocio Pharmaceuticals:

- Durante el año 2015, en el Mercado farmacéutico ético, Bayer ocupó el puesto 14 la división Pharma mostro un crecimiento de 13% versus el año anterior en sus ventas a terceros, en parte explicado por una mejora en el Mercado farmacéutico ético en 7.3% en noviembre. Este excelente resultado también se debe a la reorganización de la política comercial y a la estrategia divisional a partir de enero, la inversión publicitaria durante el año 2015 se incrementó en 13%, considerando inversiones por lanzamiento de producto.

- Durante el año 2016, en el mercado farmacéutico ocupó el puesto 5, la división Pharma mostro un crecimiento de 20% versus el año anterior en sus ventas netas a tercero, en parte explicado por una mejora del mercado farmacéutico ético. Este excedente resultado también se debe a la reorganización de la estructura comercial y a la estrategia divisional con focos en clientes y marcas.
- Para el año 2017, Bayer ocupó el 4to lugar, la división mostro un crecimiento del 10% en las ventas netas vs el año anterior. Este buen resultado se debe en parte a la rápida capacidad de respuesta y adaptación a la negativa coyuntura externa del sector salud local y a la estrategia divisional con focos en clientes y marcas claves.

Unidad de negocio Pharma Consumo:

- Para el año 2015, La unidad de negocios incremento sus ventas en 41% vs el año anterior debido a la reorganización de la política comercial y un mejor control de inventarios en los canales. En cuanto a publicidad durante el año 2015 la inversión se redujo al 13% contra el año anterior, pero con mejor direccionamiento de la inversión lo que generó una mayor venta.
- Para el año 2016, el mercado relevante de consumo creció 5.9% versus el periodo anterior, dentro del cual las unidades de negocio ocupan la posición número 1 dentro de sus respectivos mercados relativos.
- En el año 2017, el mercado decreció en 5% versus el periodo anterior, pero a pesar del resultado negativo, permaneció como el líder en su mercado., los productos que crecieron en el año fue Apronax, Bepanthen y Aspirina.

Unidad de negocio Animal Health

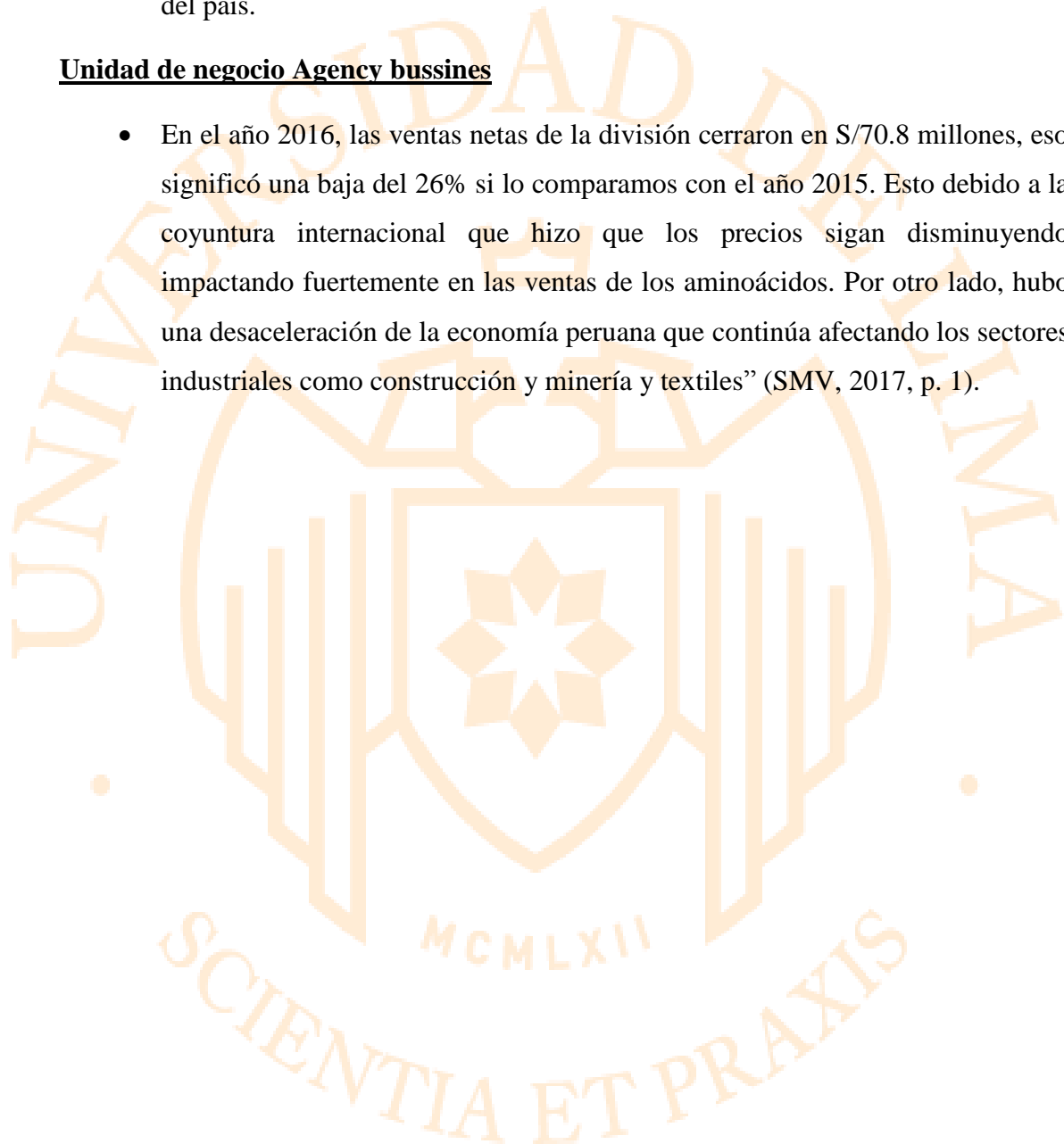
- Al finalizar el año 2015, los resultados de ventas de la división de sanidad Animal fueron muy positivos, y se alcanzó un crecimiento en ventas de 11% respecto al año 2014. Los productos representan el 86% de las ventas totales de la división, mientras que los productos para animales menores representaron el 14%. Este último porcentaje es mayor al del año 2014
- En el año 2016, la división de sanidad animal tuvo crecimiento del 1.2% en las ventas respecto del año 2015. Al igual que el año anterior, la línea de animales

menores continuó ganando importancia en el mix de productos y paso del 14.4% en 2015 al 16.2% del total del portafolio en 2016.

- En el año 2017, fue un año de grandes retos para el negocio, donde se tuvieron dificultades de abastecimiento de producto principalmente, además de una desaceleración en la economía reflejada en una contracción del consumo, principalmente durante el primer semestre debido a la situación política con el escándalo Odebrecht y al impacto que tuvo el fenómeno del niño en varias zonas del país.

Unidad de negocio Agency bussines

- En el año 2016, las ventas netas de la división cerraron en S/70.8 millones, eso significó una baja del 26% si lo comparamos con el año 2015. Esto debido a la coyuntura internacional que hizo que los precios sigan disminuyendo impactando fuertemente en las ventas de los aminoácidos. Por otro lado, hubo una desaceleración de la economía peruana que continúa afectando los sectores industriales como construcción y minería y textiles” (SMV, 2017, p. 1).



CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

- La compañía en los últimos años está basándose en una relación de fuerte dependencia con la tecnología y la investigación, lo que hace que se vuelva en una empresa atractiva que limita la entrada de los laboratorios nacionales dedicados a la creación de medicamentos genéricos ya que la compañía dedica su inversión en potenciar su marca y presencia en la mente del consumidor haciendo que la demanda no se les vea afectada por la llegada de nuevos productos de otras compañías por eso los costos son asumidos en gran parte por el desarrollo de nuevos fármacos
- La compañía tiene un promedio de cobro muy elevado de más de 300 días, esto hace que la compañía no sea tan líquida en un corto plazo y se esté financiado con los fondos de la matriz.
- La compañía tiene promedio de rotación de inventario muy elevado de más de 100 días esto con la finalidad de satisfacer la demanda y tener un posicionamiento de marca en el mercado.
- Finalmente, la empresa ha tenido una caída de las ventas de sus operaciones esto producto a que decidieron culminar su unidad de negocio “AGENCY BUSSINEES” debido a que no formaba parte de su giro de negocio y porque la coyuntura en el país ocasionaba que la demanda interna se vea reducida producto de la desaceleración de la economía peruana que hasta la fecha los sectores industriales siguen siendo afectados.
- Con respecto al Eva se puede decir que la compañía a excepción del 2015 no obtuvo valor no tan favorable, a comparación del 2017 que obtuvo un valor 11,103.60 que nos indica el rendimiento de la empresa mediante la inyección de capital invertido .
- Las proyecciones de los estados financieros obtenidas nos dan una visión que la compañía va estar en crecimiento producto a que está implementando medida en sus unidades de negocio como la de lanzar nuevos productos y la

incorporación de nuevos empaques y cambio de formulación a su vez programas de marketing liderado por un tercero para potenciar las principales marcas.

5.2 Recomendaciones

- Fortalecer la política de reducción de costos que actualmente se maneja, por tanto, si se quiere reducir el tiempo de investigación una línea es trabajar sobre fármacos ya existentes; y para reducir el costo de desarrollo, tenemos la posibilidad de trabajar con técnicas que permitan reducir diferentes costos del proceso
- Implementar una estrategia de distribución a mayorista con la intención de obtener liquidez a corto plazo ofreciendo beneficios de descuento de pronto pago o bonos de descuento.
- Después de haber desarrollado el análisis de la empresa y poder analizar el mercado, se tiene que mejorar sus estrategias financieras como la de rotación de inventario como incentivar al personal para que haya una mejora en las ventas o hacer gastos por publicidad en aquellos fármacos que no son tan rotativos.
- Producto del cierre de la línea de negocio de “AGENCY BUSINEES”, se puede enfocar en invertir en desarrollar nuevos productos en actividades de investigación y luchar contra enfermedades extrañas o incurables.
- Aumentar en activos como las inversiones en acciones de otras empresas que rindan por encima del costo del pasivo. De esta forma, el incremento de la utilidad superara el aumento del costo de su financiación con la matriz.

REFERENCIAS

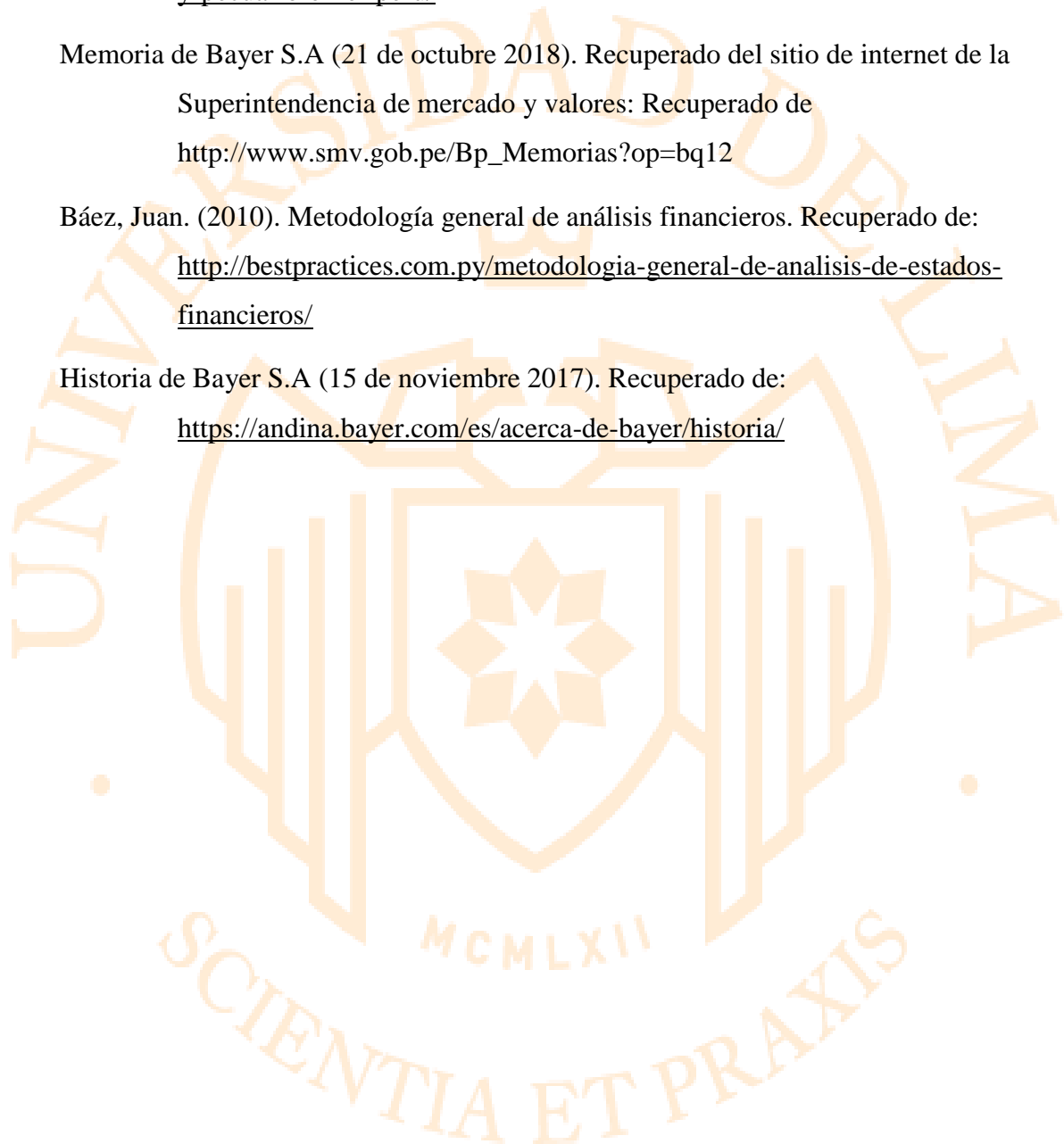
PORTER, M. E. (2008). Las cinco fuerzas competitivas que le dan forma a la estrategia. Harvard Business Review (America Latina).

Clima, Agro y transferencia del riesgo (6 de marzo de 2017) Los Sectores Agrícola y pecuario en el Perú. Recuperado de <http://www.agroyriesgo.pe/informacion/cifras-y-datos/los-sectores-agricola-y-pecuario-en-el-peru/>

Memoria de Bayer S.A (21 de octubre 2018). Recuperado del sitio de internet de la Superintendencia de mercado y valores: Recuperado de http://www.smv.gob.pe/Bp_Memorias?op=bq12

Báez, Juan. (2010). Metodología general de análisis financieros. Recuperado de: <http://bestpractices.com.py/metodologia-general-de-analisis-de-estados-financieros/>

Historia de Bayer S.A (15 de noviembre 2017). Recuperado de: <https://andina.bayer.com/es/acerca-de-bayer/historia/>



BIBLIOGRAFIA

Ross, S., Westerfield, R., & Jaffe, J. (2009). Finanzas corporativas. (8 ed.) Mexico: McGraw-Hill.

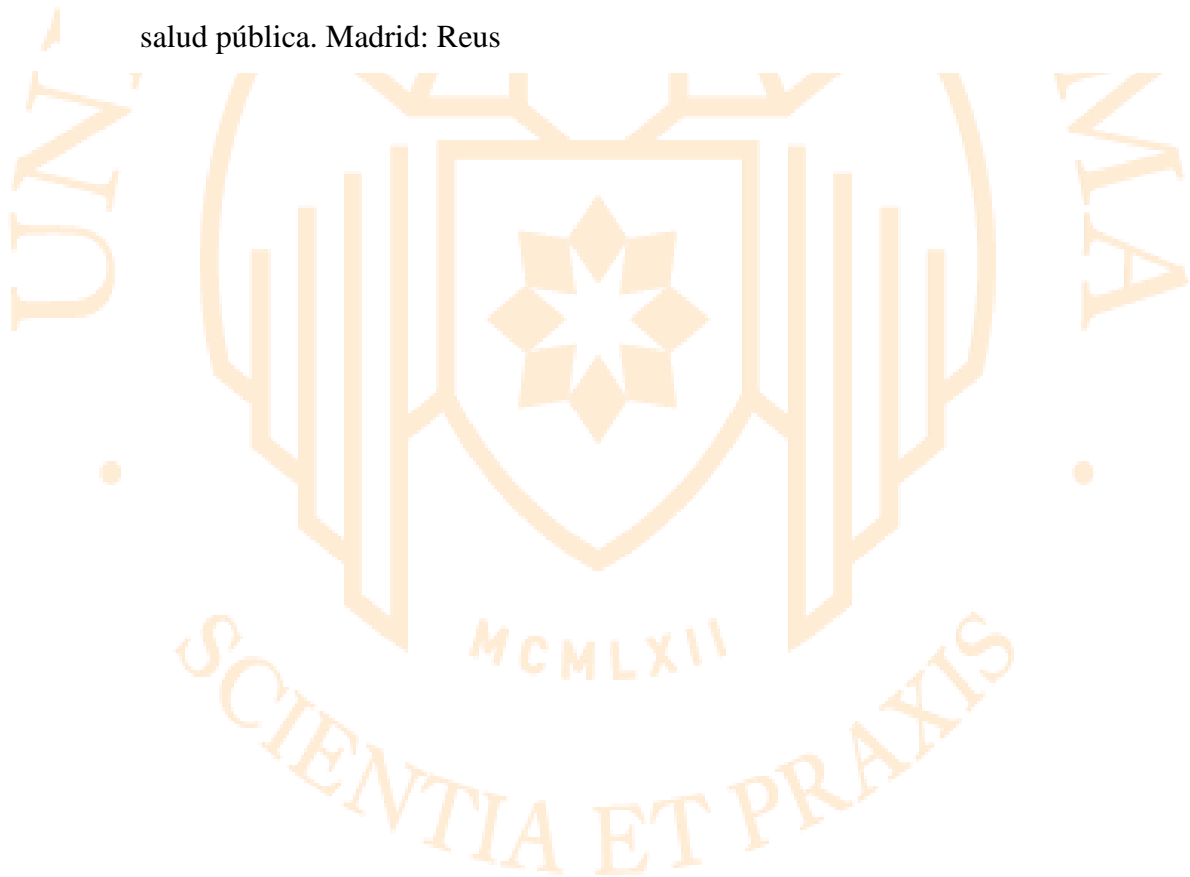
Berk, J., & Demarzo, P. (2009). Finanzas corporativas. Mexico: Pearson Educacion.

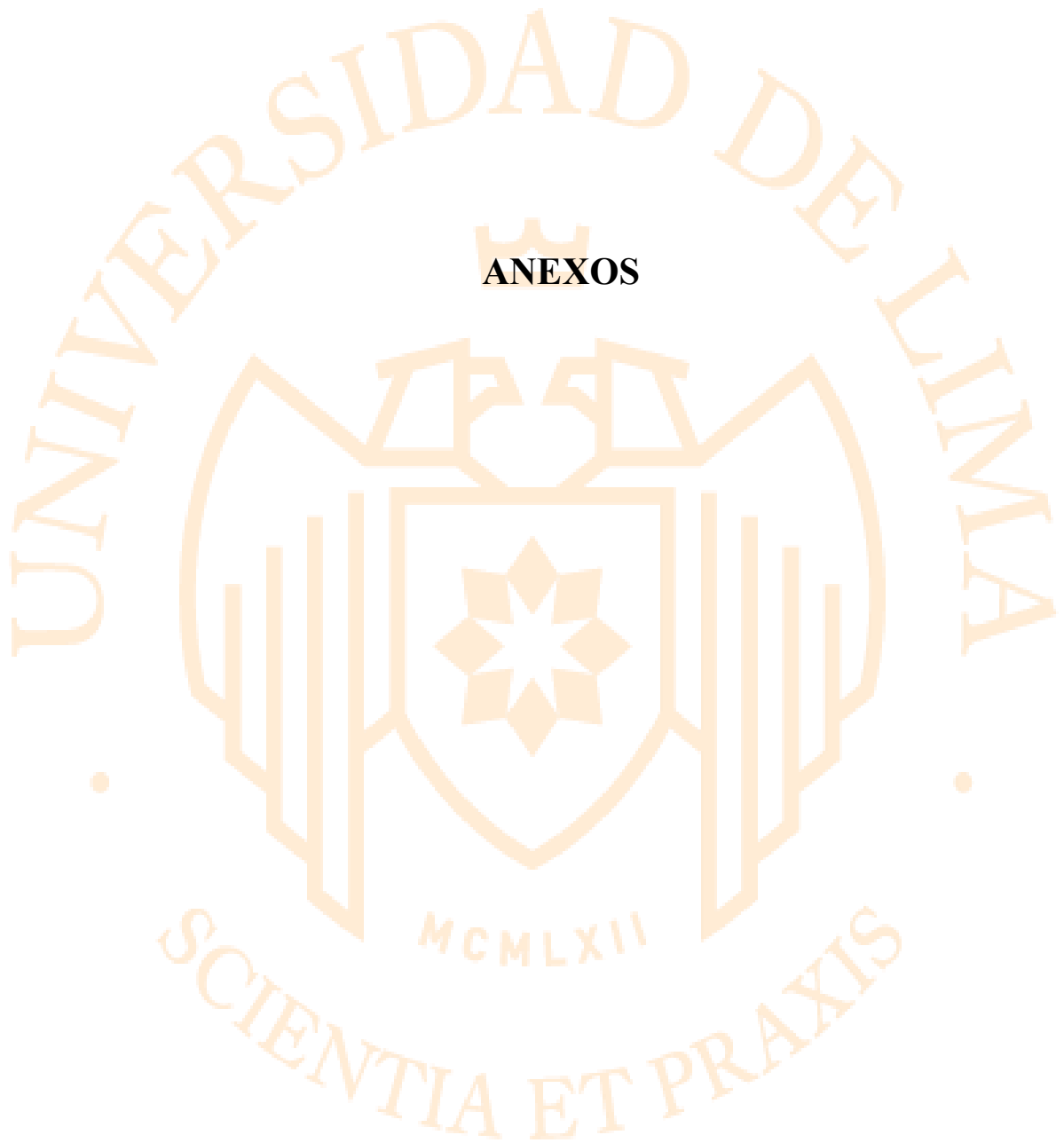
Hull, J (2012). options, futures and other derivatives. (8ª ed.). Boston :Prentice Hall.

Wittmann, R. (2006). ¿Hubo una revolución en la lectura a finales del siglo XVIII? En G. Cavallo, & R. Chartier, *Historia de la lectura en el mundo occidental* (págs. 435-472). México D.F.: Santillana.

Ferrer, Q. A. (2017). Análisis y aplicación del PCGE concordado con las NIIF. Lima: Instituto Pacífico.

Juberías, S. A. (2013). Los medicamentos genéricos, entre la propiedad privada y la salud pública. Madrid: Reus





Anexo 1 Estado de Resultado (Expresado en miles de soles (S/000))

	2015	2016	2017
Venta de Productos	418,862	408,041	346,640
Costo de Ventas	-263,079	-259,951	-203,947
UTILIDAD BRUTA	155,783	148,090	142,693
Gastos de Administración	-12,114	-19,315	-13,383
Gastos de Ventas	-91,375	-90,681	-76,475
Otros ingresos (gastos) neto	-10,722	5,216	5,149
UTILIDAD DE OPERACIÓN (EBIT)	41,572	43,310	57,984
Gastos Financieros	-8,389	-3,493	-271
Ingresos Financieros	1,125	1,519	2,021
Diferencia de Cambio, Neta	6,904	7,334	6,072
RESULTADOS ANTES DE IMPUESTO (EBT)	41,212	48,670	65,806
Ingresos (Egresos) extraordinarios neto	-	-	-
Impuestos	-23,161	-20,169	-20,152
UTILIDAD NETA	18,051	28,501	45,654

SCIENTIA ET PRAXIS

Anexo 2 Estado de situación Financiera (Expresado en miles de soles (S/000))

	2015	2016	2017	2015	2016	2017
Caja y Bancos	4,355	10,897	25,687			
Cuentas por Cobrar Comerciales, netas				7,137	4	8
Terceros	153,107	152,850	157,879			
Entidades relacionadas	147,077	126,440	156,890	43,121	22,094	17,335
Otras Cuentas por Cobrar (neto)	5,364	3,961	4,123	11,348	19,197	6,767
Existencias	74,554	64,398	60,230	26,649	1,863	6,592
Instrumentos financieros derivados	-	2,660	1,101	-	-	-
Gastos Pagados por Anticipado	207	364	487	-	-	7,589
Activos Por las ganancias Corrientes		3,398	-		13,926	10,272
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	384,664	364,968	406,397	88,255	57,084	48,563
Inversiones en subsidiarias, negocios conjuntos y asociadas/ Inversiones Contabilizadas Aplicando el Método de la Otros Activos financieros	4	4	4			
Activos intangibles distintos de la plusvalía	5	5	4			
Inmuebles, Maquinarias y Equipo (neto)	6,079	5,736	4,101			
plusvalía	3,643	3,643	3,643			
Activos por impuesto diferido	8,818	7,064	4,636			
Otros Activos no financieros	133	148	141			
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	18,682	16,600	12,529	19,108	-	-
TOTAL ACTIVO	403,346	381,568	418,926	107,363	57,084	48,563
Otros Pasivos Financieros				21,835	21,835	21,835
Ctas por Pagar Comerciales				3,490	3,490	3,490
Terceros				4,412	4,412	4,412
Entidades relacionadas				248,195	266,246	294,972
Ctas. Por Pagar Diversas						
Parte Corriente Deuda Largo Plazo						
Pasivos por Impuestos a las Ganancias						
Provisión por Beneficios a los Empleados						
TOTAL PASIVO CORRIENTE	88,255	57,084	48,563	295,983	324,484	370,363
Otros Pasivos Financieros						
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar						
Otras Provision						
Pasivos por impuestos diferidos						
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	19,108	-	-	18,051	28,501	45,654
TOTAL PASIVO	107,363	57,084	48,563	295,983	324,484	370,363
Capital Social						
Acciones de Inversion						
Reservas						
Otras Reservas de Patrimonio						
Utilidad acumulada						
Utilidad del ejercicio						
PATRIMONIO	295,983	324,484	370,363	403,346	381,568	418,926
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	403,346	381,568	418,926	403,346	381,568	418,926

Anexo 3: Estado de Flujo de Efectivo(Expresado en miles de soles (S/000))

	2015	2016	2017
Venta de Bienes y Prestación de Servicios	466,963	477,166	402,638
Otros Cobros de Efectivo Relativos a las Actividades de Operación	5,492	6,534	10,866
Proveedores de Bienes y Servicios	-382,618	-331,072	-305,469
Pagos a y por Cuenta de los Empleados	-31,099	-30,050	-27,216
Impuestos a las Ganancias (Pagados) Reembolsados	-41,146	-86,490	-35,242
Otros Cobros (Pagos) de Efectivo	-13,209	-13,730	-1,469
Flujos de Efectivo y Equivalente al Efectivo procedente de (utilizados en) Actividades de Operación	4,383	22,358	44,108
Reembolsos Recibidos de Préstamos a Entidades Relacionadas	15,810	155,007	27,934
Venta de Propiedades, Planta y Equipo	356	73	1,189
Préstamos Concedidos a Entidades Relacionadas	-25,772	-169,131	-56,929
Compra de Propiedades, Planta y Equipo	-1,450	-1,765	-1,512
Flujos de Efectivo y Equivalente al Efectivo procedente de (utilizados en) Actividades de Inversión	-11,056	-15,816	-29,318

MCMLXII
SCIENTIA ET PRAXIS

Anexo 4 : Estado de Cambio en el Patrimonio Neto (Expresado en miles de soles
(S/000))

BAYER S.A.

CONCEPTOS\ FECHAS	2015	2016	2017
Patrimonio Neto Inicial:	277,932	295,983	324,484
Utilidad/(Pérdida) Neta	18,051	28,501	45,654
Acciones Laborales			
Ajuste Patrimonial			
Aportes de Capital			
Revaluación Voluntaria del Activo Fijo			
Dividendos/Utilidades entregadas			
Ganancias por instrumentos derivados financieros			
Compra de acciones subsidiarias			
Otras Dedicaciones (otro resultado integral)			
Ajustes			225
Patrimonio Neto Final:	295,983	324,484	370,363
Cambio Neto Patrimonial:	18,051	28,501	45,879

