

## **Presentación del diagnóstico financiero y análisis bursátil de la empresa Procter y Gamble**

Silvia Jaqueline Córdoba Gavilanes

Norma Lucia López Restrepo

Ingrith Dayana García Chávez

Asesora:

Hasmill Teresa Jaime

Universidad Nacional Abierta y a Distancia UNAD

Escuela de Ciencias Administrativas, Contables, Económicas y de Negocios ECACEN

Contaduría pública

2023

### **Dedicatoria**

El desarrollo del siguiente trabajo del diplomado en profundización en finanzas las integrantes del grupo se lo dedicamos a Dios todopoderoso, quien es el encargado de regalarnos un nuevo día más de vida; Él nos brinda la oportunidad de seguir adelante en nuestras metas y propósitos y nos concede la sabiduría necesaria para formarnos como excelentes personas, profesionales y terminar con satisfacción cada paso de nuestras vidas. A cada una de las familias por ser un apoyo absoluto en cada paso de este hermoso proceso, por brindarnos su comprensión y el por brindarnos el ánimo suficiente cuando más lo necesitábamos; ahora que llegamos a la recta final y vemos cumplir el sueño hecho realidad.

### **Agradecimientos**

Los más sinceros agradecimientos a aquellas personas que fueron copartícipes de este largo camino; como son: director, tutores, compañeros y equipo administrativo de la Universidad Nacional Abierta y a Distancia UNAD, amigos como familiares. Un agradecimiento especial a todo el personal que labora en la UNAD, por brindarnos la oportunidad de cumplir nuestros sueños y anhelos de ser profesionales con la modalidad de educación a distancia; por entender el rol que desempeñamos en nuestros hogares y a su vez poder dedicar el tiempo para acompañarnos en este proceso. A cada una de las familias, por brindarnos su apoyo incondicional, y la fortaleza que necesitábamos en los momentos más difíciles.

## Resumen

Se analiza la situación financiera de empresa Procter y Gamble, una empresa que fabrica y comercializa productos de aseo personal; mediante sus indicadores financieros se identifica la situación económica, durante los periodos 2020, 2021, 2022. Los cuales a su vez sirven como herramienta para medir el comportamiento de los mismos, el progreso de la empresa a lo largo de cada uno de los años, enfocándonos en estos tres períodos.

Con el estado de situación financiera y el estado de resultados de P & G, se elabora un informe de la rentabilidad y la liquidez de la empresa situándonos en un contexto real acerca de cómo se encuentra a nivel general la empresa, en qué estado se encuentra su solidez y aspectos financieros que sirve de herramienta para la toma decisiones por parte de la junta.

De acuerdo a los datos obtenidos, la empresa P&G creció exponencialmente una vez redujo su portafolio a los productos que le generaban mayor rentabilidad en sus ventas, con base en ello se crearon nuevas estrategias de marketing para seguir impulsando estos productos a captar nuevos clientes y fidelizando a los que ya estaban en su cartera, ¿cómo hizo esto?, mejorando sus productos de acuerdo a las necesidad del cliente, así el cliente se encontraría satisfecho y no recurre a productos de la competencia como Johnson & Johnson.

Para este estudio de la empresa P & G, se van a analizar indicadores de gran importancia y que permite darnos a conocer un panorama más real de las finanzas de la compañía como lo son el ROA, ROE y el WACC, y el EVA.

También se determina el GAO, GAF, EBIT con el fin de identificar y demostrar el apalancamiento financiero que tiene la empresa.

**Palabras claves:** ROA (Rentabilidad de Activos), ROE (Rentabilidad del patrimonio), Indicador de endeudamiento, Indicador de Rentabilidad, Análisis DUPONT.

## Abstract

The financial situation of Procter and Gamble, a company that manufactures and markets personal hygiene products, is analyzed; Through its financial indicators, the economic situation is identified during the periods 2020, 2021, 2022. Which in turn serve as a tool to measure their behavior, the progress of the company throughout each of the years, focusing on these three periods.

With the statement of financial position and the income statement of P & G, a report is prepared on the profitability and liquidity of the company, placing us in a real context about how the company is at a general level, what state it is in. its solidity and financial aspects that serve as a tool for decision-making by the board.

According to the data obtained, the company P&G grew exponentially once it reduced its portfolio to the products that generated greater profitability in its sales. Based on this, new marketing strategies were created to continue promoting these products to attract new customers and build loyalty. To those that were already in its portfolio, how did it do this? Improving its products according to the customer's needs, so the customer would be satisfied and not resort to competing products such as Johnson & Johnson.

For this study of the company P & G, very important indicators will be analyzed that will allow us to know a more real picture of the company's finances, such as ROA, ROE and WACC, and EVA.

The GAO, GAF, EBIT are also determined in order to identify and demonstrate the financial leverage that the company has.

**Keywords:** ROA (Return on Assets), ROE (Return on Equity), Debt Indicator, Profitability Indicator, DUPONT Analysis

## Tabla de Contenido

Introducción .....	13
Justificación .....	14
Objetivos.....	16
Objetivo General .....	16
Objetivos Específicos .....	16
Caracterización de la Problemática.....	17
Liquidez.....	17
Endeudamiento.....	17
Solvencia .....	17
Marco Conceptual.....	19
Activo Financiero.....	19
Análisis Bursátil .....	19
Análisis Económico.....	19
Análisis Financiero.....	20
El Estado de Situación Financiera.....	20
Análisis Patrimonial .....	20
Árbol de Rentabilidad .....	20
Apalancamiento Financiero (GAF).....	20
Apalancamiento Operativo (GAO) .....	20

Creación de Valor.....	21
Ebit .....	21
Ebitda .....	21
EVA.....	21
Finanzas.....	22
Fondo de Maniobra .....	22
Gestión Financiera.....	22
Indicadores Financieros.....	22
KTNO.....	23
Liquidez y Rentabilidad .....	23
Mercado de Valores .....	23
El ROCE.....	23
Rentabilidad Económica (ROA) .....	23
Utilidad Operativa.....	24
Valoración Empresas.....	24
WACC (Coste Ponderado de los Recursos).....	24
Marco Metodológico.....	25
Limitaciones .....	25
Metodología de la Investigación.....	26
Hipótesis.....	26

Diseño de la Investigación .....	26
Fuentes de Información.....	26
Validación y Análisis de Datos .....	26
Análisis del Entorno Macroeconómico y Sectorial de la Empresa Procter & Gamble .....	27
Mercados Focos.....	29
Mercados Empresariales .....	29
Análisis Estratégico y Competitivo de la Empresa.....	31
Principales Competidores.....	32
Telas y Cuidado del Hogar.....	32
Cuidado Familiar.....	32
Belleza.....	32
Salud.....	33
Cuidados.....	33
Perfil de Competitividad Interna.....	33
Análisis del Tamaño de la Empresa y Composición de Activos .....	36
Estados Financieros .....	38
Análisis del Balance General .....	38
Análisis del Estado de Resultados.....	39
Análisis Horizontal P & G .....	40
Análisis Vertical P & G.....	42



Análisis del Método Dupont .....	45
Fondo de Maniobra P& G .....	46
Análisis de los Indicadores .....	47
Cálculo del Roce con Análisis de Sensibilidad del 1% .....	50
Grados de Apalancamiento .....	54
Análisis del Grado de Apalancamiento Operativo (GAO).....	54
Análisis del Grado de Apalancamiento GAF .....	54
Análisis del Grado de Apalancamiento GAT.....	55
Análisis Precio/Ganancia (PER) y Precio/Beneficio a Crecimiento (PEG) .....	57
Tipo de Inversores Asociadas .....	59
Análisis de las Políticas de Dividendos .....	62
VARIABLES DE LOS MERCADOS FINANCIEROS .....	64
Tasas de Interés .....	64
Tipo de Cambio.....	64
Índices Bursátiles .....	64
Política Monetaria .....	64
Ciclo Económico.....	64
Inflación .....	64
Indicadores Económicos .....	65
Rendimiento de Bonos .....	65
Competencia del Sector.....	65

Regulaciones .....	65
Limitaciones del Proyecto.....	66
Recomendación.....	67
Conclusiones.....	69
Referencias Bibliográficas .....	70

## Lista de Tablas

<b>Tabla 1</b> <i>Matriz DOFA</i> .....	35
<b>Tabla 2</b> <i>Balance General P &amp; G</i> .....	38
<b>Tabla 3</b> <i>Estado de Resultados P &amp; G</i> .....	39
<b>Tabla 4</b> <i>Análisis Horizontal del Balance General</i> .....	40
<b>Tabla 5</b> <i>Análisis Horizontal del Estado de Resultados</i> .....	42
<b>Tabla 6</b> <i>Análisis Vertical del Balance General</i> .....	43
<b>Tabla 7</b> <i>Análisis Vertical del Estado de Resultados</i> .....	44
<b>Tabla 8</b> <i>Relación Método Dupont</i> .....	45
<b>Tabla 9</b> <i>Fondo de Maniobra</i> .....	46
<b>Tabla 10</b> <i>Indicador de Liquidez</i> .....	47
<b>Tabla 11</b> <i>ROA de la Empresa P &amp; G</i> .....	47
<b>Tabla 12</b> <i>Margen EBITDA de la Empresa P&amp;G</i> .....	48
<b>Tabla 13</b> <i>Margen Neto de la Empresa P&amp;G</i> .....	48
<b>Tabla 14</b> <i>ROCE 2020 (Cálculo Roce Año 2020 P&amp;G)</i> .....	50
<b>Tabla 15</b> <i>Roce 2021 (Cálculo del Roce Año 2021 P&amp;G)</i> .....	51
<b>Tabla 16</b> <i>Roce 2022 (Cálculo del Roce Año 2021 P&amp;G)</i> .....	52
<b>Tabla 17</b> <i>GAO (Grado de Apalancamiento Operativo)</i> .....	54
<b>Tabla 18</b> <i>GAF (Grado de Apalancamiento Financiero)</i> .....	54
<b>Tabla 19</b> <i>GAT (Grado de Apalancamiento Total)</i> .....	55
<b>Tabla 20</b> <i>Variación de Divisas en USD Cierre 2022 Inicio 2023</i> .....	58
<b>Tabla 21</b> <i>Principales Instituciones Tenedores de las Acciones de P &amp; G</i> .....	59
<b>Tabla 22</b> <i>Dividendos- Procter Gamble</i> .....	62

## Lista de Figuras

<b>Figura 1</b> <i>Árbol de Rentabilidad</i> .....	49
<b>Figura 2</b> <i>Cotización de Acciones y su Evolución en la Actualidad P&amp;G Ultimos 10 años</i> .....	58
<b>Figura 3</b> <i>Principales Miembros de la Gerencia Tenedores de las Acciones de P &amp; G</i> .....	61

## **Introducción**

El desarrollo del siguiente trabajo consiste en analizar la situación financiera de la empresa “Procter & Gamble”, a partir de su situación financiera con relación a sus indicadores se podrán determinar aspectos financieros de gran relevancia como la capacidad de la misma de relacionando diferentes actividades operativas y financieras, el manejo de su flujo de efectivo, cómo responde frente a sus deudas con terceros externos y accionistas.

Si bien es importante analizar cada uno de estos indicadores, también se deben identificar las posibles causas, acciones y decisiones que han llevado a la empresa a dar resultados positivos o negativos como lo evaluaremos. Los períodos a que se van a analizar en este trabajo comprenden los años 2020, 2021 y 2022, los informes que analizaremos son estado de situación financiera o balance general y el estado de resultados de la empresa “Procter & Gamble”, se realizarán los principales indicadores de mayor relevancia como lo son, el ciclo del efectivo, el ciclo operativo, la rentabilidad de activos (ROA), la rentabilidad del patrimonio (ROE) el ROCE, entre otros.

De acuerdo con los análisis realizados durante el desarrollo de este trabajo se realizará un diagnóstico financiero de la posición de la empresa con base en los periodos analizados, qué recomendaciones podemos plantear para la toma de decisiones futuras frente a su situación, sea negativa o positiva. Adicionalmente evaluaremos a la empresa en el mercado de la bolsa de valores en base a la emisión y negociación de sus acciones. Por otra parte, se analizará su política de dividendos en relación a la cotización en bolsa de sus acciones en los mercados financieros.

## **Justificación**

En todos los hogares del mundo cada familia busca proteger, cuidar, ahorrar y maximizar su dinero. Procter & Gamble o P&G es una marca reconocida a nivel mundial, aunque no la identifiques con facilidad si te fijas podrás encontrar productos como Ariel (detergente en polvo), Health Shoulder (Champo para el cabello), Gillette (Maquina de afeitar), Oral B (Crema dental), y muchos más productos que son de uso diario.

P & G está ubicada en Cincinnati, EE. UU, ofrece un amplio portafolio de productos de uso diario a precios asequibles para sus clientes. Constantemente sigue innovando y lanzando al mercado nuevos elementos para complementar su portafolio o mejorando los existentes integrando a estos nuevos componentes que mejoren su calidad y rendimiento.

Esta empresa es elegida para realizar un diagnóstico financiero por su gran trayectoria a lo largo de sus 186 años desde su fundación en el año de 1837 en la ciudad de Cincinnati, esta empezó su legado con la fabricación de jabones de buena calidad y bajo precio, sin embargo, esto no le ayudó a lograr su éxito, este se dio debido a la innovación, el marketing y el portafolio de productos tan amplio que creó la marca para suplir cada una de las necesidades en los hogares.

Razón por la cual analizaremos su evolución, competitividad, estructura y sostenibilidad durante sus años en el mercado y su estado actual. La investigación se centra en el análisis completo que realizaremos de todos los aspectos que compone la compañía enfocándonos en la estructura financiera, su metodología comercial y de marketing, la constante innovación y sello propio, posicionada como una de las marcas líderes en el mercado con sus productos de aseo y cuidado personal, adicional a esto analizaremos sus principales indicadores financieros, el efecto de su cotización en bolsa de valores, evolución en la bolsa, evaluando todo estos en base a la

información de sus últimos tres periodos presentados año 2020, 2021 y 2022. Analizar como P&G multiplica las ideas que pueda plantearse una compañía en crecimiento, pues esta empresa con su alta trayectoria y conocimiento nos muestra tácticas que agregan valor dentro de la operación y prácticas que ellos usan como el marketing de sus productos, como captan y fidelizar sus clientes, la innovación, su creatividad y estrategias de trabajo.

P&G es una marca dirigida a todos los hogares a nivel mundial, debido a que ofrece un amplio portafolio de productos para el cuidado femenino, masculino y de aseo general del hogar, por tal razón es una compañía muy completa que puede aportar grandes enseñanzas respecto al manejo de esta misma a lo largo de los años evaluados.

Esta investigación y el análisis de la compañía P & G beneficiará no solo aquellas empresas que buscan impulsar sus propias marcas, sino a todos aquellos profesionales que busquen emprender en el campo de los negocios en productos de aseo y cuidado personal.

Debido a su reconocimiento a nivel mundial durante el análisis se identificarán todas aquellas variables que agregan valor a la compañía, desde cuáles estrategias usan para no perder su clientela, hasta el manejo interno que le dan a sus finanzas, pues todo esto hace parte de su calidad de trabajo administrativo y comercial. Como resultado final de este trabajo el profesional tendrá las bases necesarias para lanzarse al mercado, impulsar su marca propia y sobre todo buscar la forma de sostenerse en este mercado con el pasar de los años.

## **Objetivos**

### **Objetivo General**

Identificar las posibles causas que han provocado la pérdida de liquidez de la empresa “P&G” basados en los últimos tres periodos de información financiera, que serán sujetos a cálculos para determinar el resultado que indique la posición actual de la empresa.

### **Objetivos Específicos**

Basados en la información presentada por la compañía en los tres periodos para analizar, se realiza el análisis vertical y horizontal para identificar las variaciones entre los periodos.

Se realizan los análisis del entorno macroeconómico de la empresa, su estrategia y competitividad, su tamaño y sus activos, el análisis de liquidez y la relación del patrimonio frente a la deuda.

Se calculan los principales indicadores financieros con base en los datos proporcionados en el balance general y el estado de resultados, como el ciclo operativo, ciclo del efectivo de la empresa, la rotación del activo, el apalancamiento y rentabilidad operativa.

Con base en los indicadores se realizan los análisis comparativos para identificar el ROCE y dar un diagnóstico final del estado actual de la empresa.

Para finalizar con base al diagnóstico se presentan las recomendaciones y conclusiones del análisis.



## **Caracterización de la Problemática**

La empresa “Procter & Gamble” es líder mundial con su línea de productos de consumo, se analiza los estados financieros de los años 2020, 2021, 2022 de la misma con el fin evaluar cada uno de sus indicadores y ratios de endeudamiento y solvencia.

### **Liquidez**

Permite evaluar la capacidad de P&G para cumplir con el pago de sus obligaciones a corto plazo; analizando los activos y los pasivos corrientes, calculando las ratios de liquidez.

### **Endeudamiento**

Examinando la capacidad de endeudamiento que tiene P&G; comparando los activos y pasivos totales y analizando la ratio de endeudamiento.

### **Solvencia**

Se analiza los activos no corrientes en comparación con los pasivos no corrientes, con el fin de identificar si la P&G cuenta con la suficiente solvencia financiera que le permita cubrir las obligaciones que tiene a largo plazo.

Los periodos que vamos a evaluar 2020-2021 y 2022 reflejan cambios económicos que financieramente impactan su liquidez y baja su rentabilidad, sin embargo, el portafolio de sus productos y la demanda de estos lo posicionan como segundo líder del mercado.

En el año 2020 el mundo sufrió la pandemia del Covid-19 y la mayoría de las compañías e industrias, se vieron afectadas por la desaceleración de la economía, P&G se benefició de esta situación debido a que las personas ocuparon más dinero y tiempo en el cuidado personal, higiene del hogar, entre otros; como implementos de aseo, jabones y detergentes, también es el caso de los más pequeños; las afeitadoras eléctricas y los cepillos que tuvieron bastante demanda e incremento en sus ventas; porque las personas no podían salir de sus hogares e ir a

una barbería. Sus labores no se vieron afectadas, la empresa siguió produciendo, aunque con una menor cantidad de empleados en sus fábricas, la innovación de la tecnología tempranamente y la alianza con diferentes empresas para adquirir nuevos productos y servicios hace que su crecimiento sea orgánico que significa que su crecimiento se ve relacionado gracias al aumento del volumen y precio de los productos que comercializa.

¿Cómo es la situación actual de P&G a nivel general y a lo largo de los años que causas han afectado su liquidez?

## **Marco Conceptual**

### **Activo Financiero**

Es un valor o elemento contable que otorga al comprador el derecho a percibir ingresos futuros de parte del vendedor. Los activos financieros pueden ser emitidos por entidades económicas y normalmente no tienen valor material, como ocurre con los activos físicos. Se diferencian también de los activos reales, los activos financieros no aumentan el bienestar general de un país y no se cuentan en el PIB, aunque ayudan a movilizar toda clase de recursos económicos contribuyen también al crecimiento de la economía. En conclusión, son los derechos que tienen los compradores de los activos que posteriormente generan el dinero proveniente del emisor.

### **Análisis Bursátil**

El análisis del mercado de valores consiste en evaluar y analizar información financiera del mercado para tomar decisiones de inversión. El análisis de acciones puede influir en la evaluación de la situación financiera de la empresa, en las tendencias del mercado y su análisis fundamental de la economía, así como la industria, según el tipo de análisis elegido.

El objetivo principal de este análisis de acciones es determinar el valor inherente de P&G, valor negociado en el mercado para luego poder tomar toda clase de decisiones de inversión. Por tanto, el análisis del mercado de valores es la principal actividad de los inversores y comerciantes, les sirve como guía para la toma de decisiones en el mercado de valores.

### **Análisis Económico**

Se utiliza para categorizar y evaluar los diversos actores que dan forma a la economía, así como también cómo se comportan las personas y las organizaciones cuando se reúnen para tomar decisiones con otros actores.

## **Análisis Financiero**

El análisis financiero examinará la sostenibilidad financiera de la empresa examinando el cálculo de indicadores financieros muy importantes como la liquidez, la solvencia, la deuda, la eficiencia de las operaciones, los beneficios y la productividad.

## **El Estado de Situación Financiera**

Es el documento que refleja el desempeño de una compañía, independientemente de si es una organización pública o privada; así mismo permite realizar un análisis teniendo en cuenta los llamados activos y pasivos y contiene información valiosa para la toma de decisiones.

## **Análisis Patrimonial**

El análisis de activos incluye examinar la composición de los activos de la empresa, reflejada en el balance, así como la evolución de los activos, también reflejada en el balance, y este análisis se divide en análisis dual. como el análisis estático y dinámico.

## **Árbol de Rentabilidad**

Un árbol de ganancias es un diagrama que contiene una serie de cálculos que permiten analizar las ganancias utilizando diversas métricas, basadas en los valores del balance general para definir acciones estratégicas que ayuden a su empresa.

## **Apalancamiento Financiero (GAF)**

Se conoce como apalancamiento de deuda, lo que significa que aparecerá en la cuenta de resultados junto con los pagos de intereses de nuestra deuda, indicándonos nuestras ganancias, qué porcentaje aumentará el neto después de un determinado aumento, en el beneficio operativo.

## **Apalancamiento Operativo (GAO)**

El (GAO) es una medida contable que nos dice cuánto aumentará el beneficio operativo a medida que aumenten las ventas, es decir, la primera parte del estado de resultados, que incluye

ingresos, gastos de ventas, margen de contribución, costos fijos y beneficio operativo. Me permite medir el nivel de apalancamiento operativo, es decir, el crecimiento de las ventas, lo que se traducirá en un aumento porcentual de mis ganancias.

### **Creación de Valor**

La creación de valor se refiere a una situación en la que una empresa crea un producto cuyo valor excede el costo de los factores utilizados para producirlo. valor y por lo tanto el precio puede aumentar.

### **Ebit**

Esto es ventajoso porque elimina los efectos no comerciales cuando se excluyen los impuestos, los gastos financieros y los ingresos. Por tanto, el EBIT es un indicador que nos dice si una empresa es rentable o no.

### **Ebitda**

Es un índice financiero que se utiliza para medir el ejercicio durante un periodo de una sociedad. El acrónimo en inglés significa ganancias antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización. Entonces, el EBITDA muestra las ganancias de una empresa antes de los costos financieros, los impuestos a pagar, la depreciación de los activos fijos de su empresa y la amortización de cualquier inversión que haya realizado.

### **EVA**

Significa el valor económico que se agrega o se utiliza para determinar los objetivos comerciales, también se encargar de medir evaluar el ejercicio de una compañía y determinar sus costos y gastos. Sirve para determina un cierto criterio que complementan la alineación de los objetivos y metas de una compañía y a su vez determina si las inversiones de capital generan rendimientos superiores a los costos.

## **Finanzas**

Por finanzas nos referimos al estudio de los precios, las tasas de interés, los flujos de efectivo y los mercados financieros donde se utilizan grandes cantidades de dinero para establecer la tasa de interés que se genera de un préstamo, inversiones y el valor que se debe cancelar por los seguros. Las finanzas proporcionan un medio para comprender la valoración y el descuento de los flujos de efectivo. También ayuda a inversores y gestores de empresas a evaluar propuestas y asignar capital.

## **Fondo de Maniobra**

Se define como un margen de seguridad que permite a la empresa pagar todas sus deudas en un corto período de tiempo, pero por otro lado seguir realizando las inversiones pertinentes para el normal ejercicio de la empresa, en otras palabras, es capital. Los fondos son los activos circulantes que la empresa necesita para gestionar nuestro negocio, es decir, necesitamos una parte de estos activos circulantes, que será la liquidez necesaria para poder pagar la deuda a corto plazo, es decir, nuestros pasivos a corto plazo.

## **Gestión Financiera**

Se basa en dos ideas: mejorar el bienestar de los propietarios mediante la obtención de capital y la adopción y puesta en marcha de una serie de objetivos para lograr las metas de la empresa.

## **Indicadores Financieros**

También conocidos como ratios financieras, establecen una relación entre dos cantidades, expresadas en pesos, porcentajes o incluso días, esto permite identificar tendencias, probabilidades, puntos fuertes y debilidades que existen en la organización. Existen beneficios al utilizar estos coeficientes. Esto nos permite ver la empresa desde dentro con más detalle,

interpretar sus resultados y compararlos con resultados de otros periodos o con otras empresas de otros sectores con actividades similares.

### **KTNO**

Esto permite a una empresa determinar su nivel de eficiencia, es decir, si lo que produce o vende es efectivo o no.

### **Liquidez y Rentabilidad**

Es la tasa de rentabilidad o rentabilidad de un activo, es decir, la capacidad de obtener ganancias rápidas sobre un producto, independientemente de si se vende o intercambia. Hoy en día, se puede decir que un producto es altamente líquido ya que se convierte rápidamente en efectivo. Es el activo más líquido en la actualidad.

### **Mercado de Valores**

Una bolsa de valores es una red global que organiza un mercado en el que cada día se mueven grandes cantidades de dinero de un lugar a otro, donde las mercancías valiosas son derechos de propiedad, principalmente acciones, donde una acción representa una acción se comercializan en una compañía.

### **El ROCE**

Es una medida de la rentabilidad y la calidad de una compañía. Es útil saber cómo una empresa utiliza sus recursos para medir el crecimiento a lo largo del tiempo. Cuando se trata de medir el ROCE, no importa cómo se financia la empresa, sólo sus resultados, los logros de obtener el capital utilizado.

### **Rentabilidad Económica (ROA)**

Cuando hablamos de este beneficio, también hablamos de beneficio operativo, o ciudadanía bruta, lo que significa que el beneficio financiero es el beneficio que da, es decir,

beneficio empresarial dividido por la cantidad de activos adquiridos, básicamente. Se obtiene beneficio y se obtienen beneficios de ello.

### **Utilidad Operativa**

Las ganancias miden el beneficio que obtiene una empresa al comprometerse con las operaciones, independientemente de su estructura financiera, perdiendo intereses y beneficios fiscales, por lo que mejorar las ganancias empresariales está relacionado con la optimización estratégica de los costos y la estructura de costos.

### **Valoración Empresas**

Es encontrar el valor con el que alguien puede comprar tu empresa, la valoración se puede hacer cuando se busca una inversión, entonces es importante saber cuánto vale la empresa, para ver qué me valoran, cuánto dar a cambio. Es necesaria la valoración de la empresa. Validar el modelo de negocio lleva algún tiempo, porque hay perspectivas de crecimiento que pueden interesar a los inversores.

### **WACC (Coste Ponderado de los Recursos)**

Es una herramienta financiera que nos ayuda a entender dos cosas, por ejemplo, cómo calcular el costo de las fuentes financieras, porque para los proyectos de la empresa se utilizan diferentes fuentes financieras a través de herramientas que se combinan para tener un solo costo. También ayuda a determinar el nivel mínimo esperado. Rentabilidad, porque como en todo proyecto se requiere un porcentaje de retorno y el porcentaje que da Wacc es el retorno mínimo que se puede esperar en el proyecto, y si no se logra, entonces claramente no es un proyecto viable.



### **Marco Metodológico**

Se realiza la interpretación y el análisis del estado de situación financiera y el estado de resultados de la empresa P & G durante tres periodos consecutivos que corresponden a los años 2020, 2021 y 2022; nos conllevan a realizar una interpretación de la situación económica de la misma que permite realizar un diagnóstico que dé a conocer el estado de la misma.

Los análisis de cada uno de los estados financieros sirven de herramienta para tomar decisiones en favor de la organización.

### **Limitaciones**

Para determinar que dicha información sea real y veraz se extrae de la página principal de la empresa Procter y Gamble o (P & G), es consultada de fuentes de páginas oficiales con el fin de tomar datos principales y relevantes de la misma.

El objetivo de la investigación está orientada a la forma como se desarrollará el trabajo

## **Metodología de la Investigación**

### **Hipótesis**

La actividad principal de la empresa P & G, es la fábrica y comercialización de productos de uso del hogar y personal; productos de primera necesidad, que mediante un análisis de sus estados financieros definen el nivel de ingresos y la rentabilidad de la empresa; teniendo en cuenta las situaciones que atravesado con el transcurso del tiempo.

### **Diseño de la Investigación**

Investigación documental en las diversas páginas y bibliográficas para profundizar en los aspectos más relevantes financieramente en la empresa P & G. Elaboración de cálculos y gráficos para la interpretación de la información investigada, conclusiones y respuesta a la pregunta planteada.

### **Fuentes de Información**

Las fuentes que nos sirvieron de información valiosa para la consolidación del trabajo colaborativo fueron: Yahoo! Finance de donde descargamos parte de la información financiera de la empresa y otra de las fuentes importantes fue la página principal de la empresa Procter & Gamble (P & G), además de los recursos educativos que nos aporta la biblioteca virtual.

### **Validación y Análisis de Datos**

Los estados de situación financiera, el estado de resultados a los cuales se les realiza el análisis horizontal y vertical; son tomados de la página Yahoo! Finance de la empresa P & G y sus cifras son tomadas como miles de millones de pesos colombianos. De esta manera se elabora un análisis durante tres periodos consecutivos para determinar el contexto actual.

## **Análisis del Entorno Macroeconómico y Sectorial de la Empresa Procter & Gamble**

“Procter & Gamble” fue fundada en el año de 1837 por William Procter y James Gamble, fabricantes de velas y jabones, respectivamente. En la actualidad es una de las compañías más extensas que se encarga de comercializar productos de lavandería y limpieza, también en productos del sector de cosméticos y cuidado personal que es líder en la industria.

P & G está posicionada en el puesto 25 de empresa internacional en el ranking fortuna 10001; que distribuye 5 diferentes segmentos así:

Belleza

Afeitado

Cuidado de la Salud

Cuidado del Hogar y la Ropa

Cuidado del Bebé, Femenino y Familiar

Además de cotizar en la bolsa de valores de Colombia y en los mercados internacionales P & G está presente en más de 180 países, donde existen 35 fábricas dentro de los mismos para producir los diferentes productos de la compañía. Generando el 47.00% de los ingresos de América del Norte y el 22% representado en Europa, el resto del porcentaje de las ventas provienen del resto del mundo: India, Medio Oriente, África, Asia del Pacífico, China, Latinoamérica, entre otros.

Las ventas en comparación de los años 2020-2021-2022, se consolidaron alrededor de los 76 mil millones de pesos colombianos, que significa un crecimiento del 7% aproximadamente comparado con otros años. Su mejor cliente es Walmart Inc. y sus afiliados los cuales representan entre un 15% de las ventas netas consolidadas de los clientes que existen y no superan en el 10% a los demás.

El país donde desarrolla su operación principal es España, donde tiene una sede Dominante (Procter & Gamble España, S.A.U) y una sociedad dependiente en Portugal (Procter & Gamble Portugal- Productos de Consumo, Higiene e Saúde, S.A).

Como todos los países el impacto por Covid-19, y la guerra entre Rusia contra Ucrania; se vio marcado durante los últimos dos años tras una fuerte caída en el segundo trimestre del año 2020, fue recuperándose en el curso de 2021; hasta el momento mantiene un fuerte crecimiento durante el primer semestre del año 2022 debido a la creación de nuevos empleos y la inversión que dio un cambio positivo. El PIB mostró un elevado incremento llegando a un crecimiento del 5.1% en el segundo semestre del 2021, como promedio de este año. A pesar del aumento de los precios de combustible y el incremento en los precios en el sector turismo después de la pandemia; el turismo se ha convertido en el factor que impulsó la recuperación del PIB a partir de mayo del 2021. La tasa de empleo subirá un 0.8 % en el año 2023 con respecto al 3.7% del año 2022

P & G opera en el sector del comercio, más específicamente en el de uso cotidiano; clasificándose en 10 categorías que hace de sus productos innovadores. Es una industria que se caracteriza por ser competitiva donde su marca y su imagen tiene bastante acogida en ventas, su habilidad estratégica se centra en descubrir las necesidades de los clientes y convirtiéndolos en consumidores finales a través de minoristas.

Está dentro del Mercado de Valores de Nueva York (NYSE) con el ticker “PG”; muestra una evolución y crecimiento de los dividendos.

Cuenta con dos grandes divisiones con destino a las ventas:

## **Mercados Focos**

Donde encontramos a América del Norte, Europa y China representadas en el 80.00% de ventas y ganancias.

## **Mercados Empresariales**

El resto del mundo y que auguran ser el gran potencial en crecimiento de la empresa.

Los productos de P&G se encuentran dentro de la industria de Productos Personales para la familia y las mascotas; que se ubican en el segundo lugar como líderes del segmento de la industria en consumo masivo. Sus principales competidores son: Johnson & Johnson, Clorox, Colgate - Palmolive, Unilever entre otros. Su principal competencia en Europa es Unilever con sus marcas como: Skip, Breeze, Confort y Omo entre otros; en Estados Unidos P & G tiene más del 50% del mercado en este segmento.

En el caso de los proveedores la empresa cuenta con una gran variedad de proveedores por el número de productos que posee; trabaja con proveedores “suplentes” que reemplazarán a los principales cuando estos suban los precios. La idea de P & G es que las dos partes se vean beneficiadas.

El poder de negociación de la empresa P & G depende particularmente de Walmart; cliente potencial de la empresa, el cual ejerce presión para beneficiar o perjudicarla exigiendo sus propias condiciones acerca del producto; disminuyendo así la capacidad de negociación de la misma. Por otra parte, la tecnología juega un papel fundamental hoy en día, las ventas online atraen nuevos clientes y estos a su vez exigen que se realicen descuentos y que el envío no genere costo por realizar su compra mediante este medio. Convirtiéndose en desventaja para la empresa P & G.

P & G optó por implementar la tecnología en todas las áreas de la empresa beneficiándose y permitiendo seguir manufacturando y produciendo en pandemia y con menos del personal en sus fábricas. Gracias a esta innovación tanto en sus productos como es el caso del lavarropa líquido y en cápsulas hacen que se cambien a los detergentes tradicionales; con estos nuevos productos que además de economizar energía, son sostenibles y amigables con el medio ambiente.

El personal que labora en P & G está compuesto por personas de más de 24 nacionalidades; apuntando a la inclusión, equipo administrativo y comercial. Es reconocida nacional e internacionalmente por su compromiso con los Derechos Humanos, reconocidos en la Carta Internacional de Derechos Humanos.

La empresa P & G se caracteriza por enfocarse por el cliente interno y externo donde garantiza un mundo libre de los prejuicios con igualdad y sin distinción de sexo, edad, o profesión. Tiene un programa donde patrocina becas para estudiantes con discapacidad con el objetivo de una posterior contratación.

## **Análisis Estratégico y Competitivo de la Empresa**

Desde su fundación en 1837, Procter & Gamble ha innovado continuamente y ha agregado nuevos productos a su cartera, que ha crecido hasta incluir complejas unidades de negocios estratégicas de renta variable (SBU).

La busca de competencia por parte de las empresas es fundamental para que su presencia continúe en los mercados en los que compiten. La capacidad de competir implica ganar una participación de mercado significativa y mantener y mejorar esa participación de mercado.

Actualmente, alrededor del 45% de las marcas corporativas generan el 90% de los ingresos y el 95% de las ganancias. Estos datos sugieren que la empresa ha propuesto una nueva estrategia para aumentar la productividad, eliminar y/o vender marcas no rentables, centrarse en productos más competitivos y luego enfocarse en mercados y países.

Dado que P&G tiene muchas líneas de productos diferentes y las estrategias comerciales utilizadas para cada una de esas líneas de productos, esta es una empresa cuyo personal tiene las habilidades para crear nuevos productos y marcas que llamen la atención, la idea es acrecentar el portafolio de sus productos y mejorarlos. Entre aquellas marcas que existen en su portafolio y necesitan algunos cambios, cabe destacar que todas sus marcas son conocidas a nivel mundial y se han vuelto populares entre los consumidores gracias a la calidad que trae el producto y su publicidad.

En definitiva, la estrategia empresarial es la innovación continua que permite construir una ventaja competitiva y posicionarse en el mercado. Cabe señalar que P & G comprende muy bien el alcance de la competencia; es decir, sabe diferenciar el segmento de mercado más conocido, por lo que P & G utiliza estrategias para diferenciarse de sus competidores, lo que le

permite a la empresa construir su ventaja competitiva y lograr mayores ganancias cada año. día y afirma su posición. Es una de las 10 empresas más grandes del mundo.

### **Principales Competidores**

En general, P&G es sin duda una de las empresas más grandes del sector de productos de consumo. Sin embargo, hay una serie de empresas diferentes que quieren destruir cada uno de sus segmentos. Vale la pena señalar que, además cada uno de los segmentos que maneja la compañía que se enumeran a continuación, P&G también tiene que competir con innumerables mercados más pequeños en el segmento de ingresos internacionales.

### **Telas y Cuidado del Hogar**

Este es el negocio más vendido de la compañía y representó el 33% de los ingresos netos en 2019, bajo nombres como Tide, Bounce, Downy y Febreze. Los principales competidores de P&G en este segmento son marcas como Palmolive, Ajax y Colgate 's Fleecy. -Palmolive, Surf y Persil de Unilever y Oxiclean, así como la línea de productos Arm & Hammer de Church and Dwight Co.

### **Cuidado Familiar**

En el cuidado del bebé, la mujer y la familia, el principal competidor es Colgate-Palmolive con marcas como Tender Care, Zwitsal y Church de Unilever y Viviscal y Refresh de Dwight Co. El cual representa el 27% de los ingresos netos de P&G en 2019 con marcas como Luvs, Bounty y Charmin.

### **Belleza**

La división de belleza de P & G son el 19% de las ventas netas en el año fiscal 2019. Avon es un importante competidor de P&G y es uno de los mayores mayoristas directos de productos cosméticos, cuidado personal y electrodomésticos. La empresa utiliza agentes de



ventas, comúnmente conocidos como Avon Ladies, folletos y correos para anunciar y vender sus productos. Otros nombres que compiten con P & G incluyen Colgate-Palmolive, Estee Lauder, Revlon y Unilever.

### **Salud**

Representó el 12% de los ingresos netos en 2019. Entre algunas marcas conocidas están: Vicks, Pepto Bismol y Prilosec. Sin embargo, hay muchas otras compañías que ofrecen monedas diferentes a P & G. Los principales competidores incluyen Colgate-Palmolive, Church and Dwight Co., Ecolab, Stepan Company y United-Guardian.

### **Cuidados**

Gillette es la empresa sobresaliente en el mercado de productos de belleza. Este segmento representó el 9% de los ingresos netos de P&G en 2019. Bic es una de las principales competencias de esta compañía también con gran presencia internacional. Este segmento tiene un nacimiento de nuevas empresas, especialmente en la industria del afeitado con nombres como Dollar Shave Club (ahora propiedad de Unilever). En enero de 2020, P&G adquirió una de las primeras empresas de cuidados por suscripción, Billie, por un importe no revelado.

### **Perfil de Competitividad Interna**

Si hay algo que aprender es que el desempeño de una compañía la que respalda la idea de que la innovación e inversión y está enmarcada dentro muchos factores. La innovación debe verse como un proceso integral y no fragmentado. En P&G, los procesos de innovación están interconectados: la innovación de productos está indisolublemente ligada a la innovación tecnológica; Por tanto, a medida que esta innovación permita a la empresa crecer más y ser más productiva, los procesos internos requerirán nuevas formas de gestión, lo que significa que estarán abiertos a la creación.

Este paso debe ocurrir en la organización cuantas veces sea necesario para desarrollar la innovación creada dentro de ella. No se puede esperar que su estructura organizacional y sus métodos de gestión cambien cada año. P & G confirma que una empresa exitosa y está dispuesta a hacerlo en todos los ambientes de su estructura.

Por otro lado, la innovación es posible con la participación de todos. Además, la práctica de la empresa refuerza nuestra creencia de que la investigación y el desarrollo que contribuyen a la innovación no deben considerarse un costo sino una transformación. Prueba de ello es P & G, empezó con una inversión de 7.192 dólares y cuyos activos ahora valen millones de dólares.

**Tabla 1***Matriz DOFA*

Matriz DOFA	
	<p>Marca de gran reputación, reconocida internacionalmente.</p>
Fortalezas	<p>Lleva muchos años en el mercado y tiene una buena posición a los ojos de los consumidores.</p> <p>Cuenta con el respaldo de una gran empresa como Procter and Gamble. Presencia en muchos países, aumentando los mercados potenciales.</p> <p>Las imágenes se actualizan a medida que se desarrolla el mercado.</p>
Dedilidades	<p>Head &amp; Shoulders es una marca pero solo vende un tipo de producto: champú anticaspa;Esto puede resultar contraproducente porque, aunque hay profundidad, no aporta amplitud.</p> <p>El mercado sigue sin explotar, pero tiene potencial para seguir creciendo.</p> <p>Utilice productos complementarios, no sólo opciones de presentación.</p> <p>La globalización, los cambios en el uso de la tecnología y los hábitos de consumo son cada vez más comunes.</p> <p>Se utilizan nuevos métodos publicitarios.</p> <p>Tendencia del consumidor hacia productos más especializados.</p>
Amenazas	<p>Otras marcas utilizan publicidad negativa contra Head &amp; Shoulders.</p> <p>El mercado apropiado, en el que la cabeza y los hombros, pueden ser fácilmente accesibles. Esto no significa que las nuevas empresas causen amenazas, pero algunas barreras existentes son más difíciles que la competencia que otros campos.</p>

*Fuente.* Elaboración propia

### **Análisis del Tamaño de la Empresa y Composición de Activos**

P&G se encuentra en el ranking de las empresas más grandes en los estados unidos, tiene un alcance en más de 180 países, más de 6 mil millones de personas consumen a diario sus productos, su nivel de ventas y sus canales distribución solo se pueden comparar con otras grandes empresas como Nestlé y PepsiCo. Su capital supera los 310,050 millones de dólares en capitalización bursátil, para el año 2020 inició con un capital de 4.906 (miles de millones de pesos) y el año 2022 cerró con un capital de 4.852, tiene ventas anuales de más de 72 mil millones de dólares, generado utilidades al final del ejercicio de los tres periodos en revisión y posee records para destacar como el hecho de pagar dividendos a sus accionistas por más de 100 años consecutivos. P&G es una empresa compuesta con maquinaria y equipo por más de 46.697 para el año de 2022, debido a que es una empresa fabricantes de productos para aseo personal y del hogar cuenta con la maquinaria y equipo necesaria para la producción de los más de 6 mil millones de productos que se consumen a diario por su clientela, Su maquinaria y equipo en el transcurso de los tres periodos evaluados entre 2020 y 2022 tuvieron un incremento en la inversión de estos de 6%, sus inventarios aumentaría en un 21% desde el año de 2020 hasta el 2022 debido a que sus ventas fueron aumentando de forma proporcional. Teniendo en cuenta su nivel de ventas y que sus productos son comercializados en grandes superficies, poseen solo 5.143 en cuentas por cobrar frente a 14.882 en proveedores. Si bien esta cifra es alta sus deudas o pasivos ascienden 55.929 para el año 2022 a los que en relación a su patrimonio año superan el 50% de este, esta cifra está óptima a sus niveles de ingresos los cual indica que la empresa no tiene en riesgo su capital de trabajo y activos. El patrimonio de P&G se encuentra compuesto por un activo circulante o corriente de 19.281 para el año 2022, el cual frente al año 2020 se redujo en un 55% lo cual produjo en la empresa una pérdida en la capacidad de cubrir los pasivos

circulantes esto pudo ser ocasionado por que consumió mucho de su flujo de caja y se endeudo más con sus proveedores para poder cumplir con su objetivo de ventas para el año 2022 que incrementaron un 14% frente al año 2020. Su deuda se encuentra compuesta principalmente por sus obligaciones financieras a largo plazo que equivalen a un 41% sobre el total de sus pasivos y por sus proveedores que equivalen a un 27% del valor de sus pasivos, lo cual significa que estos dos rubros componen el 68% de la deuda que posee P&G con terceros diferentes a sus accionistas. P&G logro para el año 2022 reducir sus gastos financieros en un 1% lo cual significo mucho para el resultado de la compañía, pues no solo en los gastos, también en los costos obtuvo una reducción de estos en un 16%, con unos costos de producción de 42.157 en 2020 frente a 35.250 para el año 2022, su gestión administrativa y comercial fue muy buena y se ve reflejada en sus ventas en un 14% cerrando su cifra 80.187 en el año 2022 frente a 70.552 en el año 2020, a su vez obtuvo una reducción en costos y gastos en un 15% en promedio. De acuerdo a los datos presentados anteriormente se evidencia la solidez y el crecimiento potencial que tuvo la empresa P&G durante sus últimos 3 periodos, pese a que para el año 2022 sus pasivos corrientes superan sus activos corrientes su patrimonio no se ve comprometido en más del 50% de este, lo cual da estabilidad a la empresa para que mejore este resultado para el periodo siguiente.


## Estados Financieros

### Análisis del Balance General

La empresa P & G se dedica a la fabricación de productos en tres segmentos diferentes como son belleza, afeitado y cuidado al bebe, femenino y familia; los dos años posteriores a la pandemia fueron representativos en los estados financieros de la empresa, su efectivo disminuye después de la pandemia entre un 36% y 30%, las cuentas por cobrar aumentaron en un 13% y 9% eso hace que los activos corrientes disminuyen, aunque no sea un valor significativo si afecta en la toma de decisiones.

### Tabla 2

#### Balance General P & G.

Procter y Gamble (PG)				
Balance general		Procter&Gamble		
(Cifras en millones de pesos colombianos)				
Para los años	2020	2021	2022	
Activos	Año 1	Año 2	Año 3	
Caja y bancos	16.181	10.288	7.214	
Cuentas por cobrar	4.178	4.725	5.143	
Inventarios	5.498	5.983	6.924	
Total activos corrientes	25.857	20.996	19.281	
Maquinaria y equipo	43.771	46.698	46.697	
Depreciación acumulada	(3.013)	(2.735)	-	
Total activos fijos	40.758	43.963	46.697	
Total activos	66.615	64.959	65.978	
Pasivos				
Proveedores	9.722	10.523	14.882	
Otras cuentas por pagar	11.183	8.889	8.645	
Préstamos a corto plazo	9.722	10.523	9.554	
Total pasivos corrientes	30.627	29.935	33.081	
Obligaciones financieras largo plazo	23.537	23.099	22.848	
Total pasivos	54.164	53.034	55.929	
Capital	4.906	4.879	4.852	
Utilidades retenidas	100.239	106.374	107.233	
Total patrimonio	105.145	111.253	112.085	
Total pasivo y total patrimonio	159.309	164.287	168.014	

Nota. Información tomada de la página de la empresa P & G

## Análisis del Estado de Resultados

Con respecto al análisis en el estado de resultado podemos observar en el análisis horizontal; que las ventas disminuyeron considerablemente durante los tres años que comparamos; a pesar de que la pandemia empezó a finales del año 2020 se observa mediante el análisis horizontal y la variación relativa una disminución del -5% y del -7% en las ventas debido a los sobrecostos en cuanto al transporte y las materias primas que hacen que incremente el valor de los productos y disminuya las ventas. Al observar la utilidad neta del año 2 que corresponde al 2021 se incrementa el valor de esta utilidad en un 3%; lo que no sucede con relación al año inmediatamente posterior que presenta una reducción del 14% que es bastante significativa.

**Tabla 3**

*Estado de Resultados P & G.*

Estados de Resultados	Año 1	Año 2	Año 3
Ventas netas (100% a crédito)	70.552	75.677	80.187
Costo de mercancía vendida (CMV)	(42.157)	(37.108)	(35.250)
Utilidad bruta	28.395	38.569	44.937
Gastos de administración	(388)	(457)	(310)
Gastos de ventas	(20.217)	(21.024)	(19.994)
Ut. Operativa	7.790	17.088	24.633
Intereses	(439)	(502)	(465)
Otros egresos	(570)	(86)	(438)
Utilidad antes de impuestos	6.781	16.500	23.730
Impuestos (35%)	(2.373)	(5.775)	(8.306)
Utilidad neta	4.408	10.725	15.425

*Nota.* Información tomada de la página de la empresa P & G

## Análisis Horizontal P & G

Con el análisis horizontal como herramienta financiera se evalúa los cambios en los estados financieros de P & G durante los periodos 2020, 2021 y 2022; comparamos las variaciones absolutas y relativas del estado de situación financiera y del estado de resultados en cada una de sus cuentas y categorías. En la cuenta de inventarios podemos analizar que se presenta una variación del 9% y del 16% con relación al año anterior que corresponde a un valor de \$5.498 año 1, \$ 5893 año 2 y \$ 6.924 año 3; donde se incrementa el inventario de la empresa y coincide con la disminución del dinero en efectivo. En cuanto a los pasivos, observamos que hubo una disminución en la cuenta de proveedores \$ 10.523 que corresponde al -2%; con respecto al aumento en el año 3 que paso a un 11% con un valor de \$ 14.882; lo que significa un incremento en las obligaciones de la empresa.

**Tabla 4**

### *Análisis Horizontal del Balance General*

Análisis horizontal			
2021-2020		2022-2021	
Var ABS	Var REL	Var ABS	Var REL
(5.893)	-36%	(3.074)	-30%
547	13%	418	9%
485	9%	941	16%
(4.861)	-19%	(1.715)	-8%
2.927	7%	(1)	0%
278	-9%	2.735	-100%
3.205	8%	2.734	6%
(1.656)	-2%	1.019	2%
801	8%	4.359	41%
(2.294)	-21%	(244)	-3%
801	8%	(969)	-9%



(692)	-2%	3.146	11%
(438)	-2%	(251)	-1%
(1.130)	-2%	2.895	5%
(27)	-1%	(27)	-1%
6.135	6%	859	1%
6.108	6%	832	1%
4.978	3%	3.727	2%

---

*Nota* Elaboración con los datos de la empresa

**Tabla 5***Análisis Horizontal del Estado de Resultados*

Análisis horizontal			
2021-2020		2022-2021	
Var ABS	Var REL	Var ABS	Var REL
5.125	7%	4.510	6%
5.049	-12%	1.858	-5%
10.174	36%	6.368	17%
(69)	18%	147	-32%
(807)	4%	1.030	-5%
9.298	119%	7.545	44%
(63)	14%	37	-7%
484	-85%	(352)	409%
9.719	143%	7.230	44%
(3.402)	143%	(2.531)	44%
6.317	143%	4.700	44%

*Nota.* Elaboración propia con los datos de la empresa.

**Análisis Vertical P & G**

Mediante el análisis vertical durante los periodos evaluados 2020, 2021 y 2022 muestran la proporción de cada una de las cuentas de los activos, los pasivos y el patrimonio. Los activos corrientes de la empresa P & G indican una disminución del 39%, 32% y 29 % respectivamente que corresponden a los años mencionados anteriormente. Que corresponde a una mínima proporción de lo que corresponden los activos totales de la empresa que están entre un 68% y 71 % en los dos últimos años. Los pasivos corrientes representan entre un 56% y un 59% del total de los pasivos.

En comparación con los pasivos no corrientes que representan el 35 % y el 41%, lo que quiere decir que los pasivos a corto plazo tienen mayor importancia dentro de la empresa.

**Tabla 6**

*Análisis Vertical del Balance General*

Análisis vertical		
2.020	2.021	2022
24%	15%	11%
6%	7%	8%
8%	9%	10%
39%	32%	29%
66%	72%	71%
-5%	-4%	0%
61%	68%	71%
100%	100%	100%
18%	20%	27%
21%	17%	15%
18%	20%	17%
57%	56%	59%
43%	35%	41%
100%	100%	100%
3%	3%	3%
63%	65%	64%
66%	68%	67%
100%	100%	100%

*Nota.* Elaboración propia con los datos de la empresa

**Tabla 7***Análisis Vertical del Estado de Resultados*

Análisis vertical		
2.020	2.021	2022
100%	100%	100%
-60%	-49%	-44%
40%	51%	56%
-0,55%	-1%	-0,39%
-29%	-28%	-25%
11%	23%	31%
-1%	-1%	-1%
-1%	-0,11%	-1%
10%	22%	30%
-3%	-8%	-10%
6%	14%	19%

*Nota.* Elaboración propia con los datos de la empresa

### Análisis del Método Dupont

El análisis Dupont adopta los principales indicadores financieros y en el caso de la empresa Procter & Gamble y de la rotación de su inventario y la rentabilidad que tiene los costos financieros en la empresa (intereses). Observamos el margen de utilidad en las ventas dentro de la empresa P&G y su actividad es comercial el inventario tiene bastante rotación por ser productos de canasta familiar y sobre todo de aseo personal y general; el inventario de la empresa tiene mayor rotación se realiza con mayor rapidez que los productos rotan más seguido. El Multiplicador de Capital de la empresa como se conoce también como el apalancamiento financiero se llama ROA (Rentabilidad neta de la empresa).

En este análisis el margen neto de los años 2020 y 2021 es similar y pretende explicar la rentabilidad de la empresa sobre sus ganancias netas; la diferencia se ve reflejada en el año 2023 donde creció al 21% debido a la reducción del costo de la mercancía vendida y no a la disminución de las ventas. La Rotación de activos del año 2020, la empresa P & G está usando parte de sus activos para generar las ventas, y por cada dólar de activo se generaron \$1,20 en ventas. El hecho que sea mayor a 1 significa que la rotación de activos es que la empresa es más productiva. El multiplicador de apalancamiento o multiplicador de capital nos da a conocer si la empresa financia sus inversiones con recursos propios

**Tabla 8**

*Relación Método Dupont*

	Año 1	Año 2	Año 3
<b>Marg. Neto</b>	6,24%	14,17%	19,24%
<b>R. Activ</b>	1,06	1,16	1,22
<b>Multiplicador Cap.</b>	0,63	0,58	0,59
<b>T- ROE</b>	4,19	9,64	13,84

*Nota.* Elaboración propia

## Fondo de Maniobra P& G

Los fondos son los activos circulantes que la empresa necesita para gestionar el negocio, para la empresa P & G su fondo arroja cifras negativas, lo cual indica que no cuenta con el flujo de efectivo suficiente para cubrir sus obligaciones corrientes.

**Tabla 9**

*Fondo de Maniobra*

	Año 1	Año 2	Año 3
Inv. Pod. Term. +50%P.P	176	261	421
Cuentas Cobra,	4178	4725	5143
Tesorería R.	16181	10288	7214
Pas. Corr,	-30627	-29935	-33081
Fond. Man. (F,M)	-10093	-14662	-20304

*Nota.* Elaboración propia

## Análisis de los Indicadores

**Tabla 10**

*Indicador de Liquidez*

Razón corriente =	Año 1	Año 2	Año 3
Activo Corriente	25.857	20.996	9.281
Pasivo Corriente	30.627	29.935	33.081
<b>Total</b>	<b>0.84</b>	<b>0.70</b>	<b>0.58</b>

*Nota.* Elaboración propia

**Tabla 11**

*ROA de la Empresa P & G*

ROA	Año 1	Año 2	Año 3
Utilidad Neta	4.408	10.725	15.425
Total Activo Bruto	63.602	62.224	65.978
<b>Total</b>	<b>6.9</b>	<b>17</b>	<b>23</b>

*Nota.* Elaboración propia

Analizamos mediante este indicador que la empresa es rentable, lo que significa que su apalancamiento será positivo y que se ha financiado con recursos propios en sus inversiones lo que es muy atractivo para los inversores. Fórmula tomada  $ROA = (\text{utilidad neta} / \text{Total Activo Bruto} * 100)$  Sin depreciaciones. Ni Provisiones.

**Tabla 12***Margen EBITDA de la Empresa P&G*

<b>EBITA</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>
Ingresos	70.552	75.677	80.187
Costos de venta	42.157	37.108	35.250
Gastos Operativos y de Administración	20.605	21.478	20.304
<b>EBITDA</b>	<b>7.790</b>	<b>17.091</b>	<b>24.633</b>

*Nota.* Elaboración propia

Muestra las ganancias o pérdidas brutas que se obtienen del mismo negocio; el EBITDA como indicador muestra el beneficio bruto que se obtiene del negocio P & G restando los costos financieros y tributarios; demostrando así la capacidad productiva de la empresa. Fórmula EBITDA = Ingresos - Costos de ventas - Gastos operativos y de administración.

**Tabla 13***Margen Neto de la Empresa P&G*

<b>Periodos</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>
Utilidad neta	4.408	10.725	15.425
Ventas netas	70.552	75.677	80.187
<b>Margen neto</b>	<b>6.24 %</b>	<b>14.17 %</b>	<b>19.23 %</b>

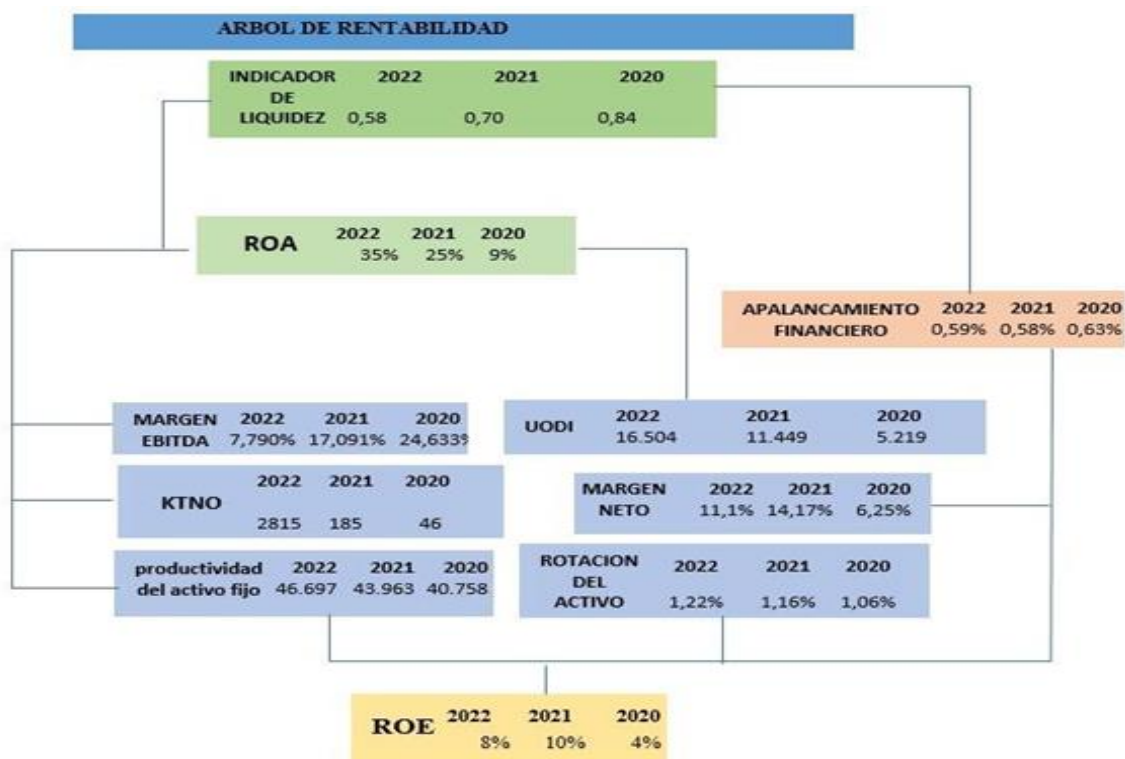
*Nota.* Elaboración propia

P & G; ha ido aumentando la ganancia bruta del 6.24% en el año 1 a un 19.23% en el Año 3, esto se debe al buen posicionamiento de la marca en el mercado, genera ventas genera también ganancias, sin tener en cuenta los gastos.



**Figura 1**

*Árbol de Rentabilidad*



*Nota.* Elaboración propia

Este anexo nos sirve para concluir de forma sencilla en todos los indicadores calculados, porcentajes y cifras obtenidas para concluir financieramente sobre las variables más relevantes de los estados financieros de la empresa P & G.

## Cálculo del Roce con Análisis de Sensibilidad del 1%

**Tabla 14**

*ROCE 2020 (Cálculo Roce Año 2020 P&G)*

AÑO 2020 EMPRESA P&G				
Utilidad Bruta	\$ 28.395,00			
- Gastos operacionales	\$ 20.605,00			
Utilidad Operativa o EBIT	\$ 7.790,00			
 ROCE = Return Over Capital Employed				
Total Activo (TA)	\$ 66.615,00			
Pasivo Corriente (PC)	\$ 30.627,00			
		Aum. 20% UODI	Dism. 20% CE	Aum. UODI y Dism. CE 20%
Utilidad Operativa	\$ 7.790,00	\$ 9.348,00	\$ 7.790,00	\$ 9.348,00
Capital Empleado = TA - PC	\$ 35.988,00	\$ 35.988,00	\$ 28.790,40	\$ 28.790,40
ROCE (UODI / Capital Empleado)	21,65%	25,98%	27,06%	32,47%
	Variación	4,33%	5,41%	10,82%
	% Var. ROCE	20%	25%	50%
Total Patrimonio (TP)	\$ 105.145,00			
Deuda o Pasivo Total	\$ 54.164,00			
 ROIC = Return Over Invested Capital				
Utilidad Operativa o EBIT	\$ 7.790,00			
Tasa impositiva %	30%			
		Aum. 20% BND	Dism. 20% CI	Aum. UODI y Dism. CE 20%
Utilidad Operativa Después Impuestos	\$ 5.453,00	\$ 6.543,60	\$ 5.453,00	\$ 6.543,60
Capital Invertido (CI) = TP + Deuda	\$ 159.309,00	\$ 159.309,00	\$ 127.447,20	\$ 127.447,20
ROIC (UODI / CI)	3,42%	4,11%	4,28%	5,13%
	Variación	0,68%	0,86%	1,71%
	% Var. ROIC	20,00%	25,00%	50,00%
WACC o Costo Promedio Ponderado de Capital	7%			
ROIC - WACC = Rend. Capital Inv. Neto	-3,58%	-2,89%	-2,72%	-1,87%

*Nota.* Elaboración propia

Esta tabla evalúa con los indicadores financieros el nivel de P&G para generar ingresos con su capital. tomado de los estados financieros de P & G

**Tabla 15***Roce 2021 (Cálculo del Roce Año 2021 P&G)*

AÑO 2021 EMPRESA P&G				
Utilidad Bruta	\$ 38.569,00			
- Gastos operacionales	\$ 21.481,00			
Utilidad Operativa o EBIT	\$ 17.088,00			
ROCE = Return Over Capital Employed				
Total Activo (TA)	\$ 64.959,00			
Pasivo Corriente (PC)	\$ 29.935,00			
		Aum. 20% UODI	Dism. 20% CE	Aum. UODI y Dism. CE 20%
Utilidad Operativa	\$ 17.088,00	\$ 20.505,60	\$ 17.088,00	\$ 20.505,60
Capital Empleado = TA - PC	\$ 35.024,00	\$ 35.024,00	\$ 28.019,20	\$ 28.019,20
ROCE (UODI / Capital Empleado)	48,79%	58,55%	60,99%	73,18%
	Variación	9,76%	12,20%	24,39%
	% Var. ROCE	20%	25%	50%
Total Patrimonio (TP)	\$ 111.253,00			
Deuda o Pasivo Total	\$ 53.034,00			
ROIC = Return Over Invested Capital				
Utilidad Operativa o EBIT	\$ 17.088,00			
Tasa impositiva %	30%			
		Aum. 20% BND	Dism. 20% CI	Aum. UODI y Dism. CE 20%
Utilidad Operativa Después Impuestos	\$ 11.961,60	\$ 14.353,92	\$ 11.961,60	\$ 14.353,92
Capital Invertido (CI) = TP + Deuda	\$ 164.287,00	\$ 164.287,00	\$ 131.429,60	\$ 131.429,60
ROIC (UODI / CI)	7,28%	8,74%	9,10%	10,92%
	Variación	1,46%	1,82%	3,64%
	% Var. ROIC	20,00%	25,00%	50,00%
ROIC - WACC = Rend. Capital Inv. Neto	0,28%	1,74%	2,10%	3,92%

*Nota.* Elaboración propia

Esta tabla evalúa con los indicadores financieros el nivel de la empresa para generar ingresos con su capital en el año 2021. tomado de los estados financieros de P & G.

**Tabla 16**

*Roce 2022 (Cálculo del Roce Año 2021 P&G)*

AÑO 2022 EMPRESA P&G				
Utilidad Bruta	\$ 44.937,00			
- Gastos operacionales	\$ 20.304,00			
Utilidad Operativa o EBIT	\$ 24.633,00			
ROCE = Return Over Capital Employed				
Total Activo (TA)	\$ 65.978,00			
Pasivo Corriente (PC)	\$ 33.081,00			
		Aum. 20% UODI	Dism. 20% CE	Aum. UODI y Dism. CE 20%
Utilidad Operativa	\$ 24.633,00	\$ 29.559,60	\$ 24.633,00	\$ 29.559,60
Capital Empleado = TA - PC	\$ 32.897,00	\$ 32.897,00	\$ 26.317,60	\$ 26.317,60
ROCE (UODI / Capital Empleado)	74,88%	89,86%	93,60%	112,32%
	Variación	14,98%	18,72%	37,44%
	% Var. ROCE	20%	25%	50%
Total Patrimonio (TP)	\$ 112.085,00			
Deuda o Pasivo Total	\$ 55.929,00			
ROIC = Return Over Invested Capital				
Utilidad Operativa o EBIT	\$ 24.633,00			
Tasa impositiva %	30%			
		Aum. 20% BND	Dism. 20% CI	Aum. UODI y Dism. CE 20%
Utilidad Operativa Después Impuestos	\$ 17.243,10	\$ 20.691,72	\$ 17.243,10	\$ 20.691,72
Capital Invertido (CI) = TP + Deuda	\$ 168.014,00	\$ 168.014,00	\$ 134.411,20	\$ 134.411,20
ROIC (UODI / CI)	10,26%	12,32%	12,83%	15,39%
	Variación	2,05%	2,57%	5,13%
	% Var. ROIC	20,00%	25,00%	50,00%
WACC o Costo Promedio Ponderado de Capital				
ROIC - WACC = Rend. Capital Inv. Neto	3,26%	5,32%	5,83%	8,39%

*Nota. Elaboración propia*

Esta tabla evalúa con los indicadores financieros el nivel de la empresa para generar ingresos con su capital en el año 2022. tomado de los estados financieros de P & G.

## Grados de Apalancamiento

### Análisis del Grado de Apalancamiento Operativo (GAO)

**Tabla 17**

*GAO (Grado de Apalancamiento Operativo)*

<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>
<b>\$ 28.395</b>	<b>\$ 38.569</b>	<b>\$ 44.937</b>
<b>\$ 7.220</b>	<b>\$ 17.002</b>	<b>\$ 24.195</b>
<b>3,9</b>	<b>2,3</b>	<b>1,9</b>

*Nota.* Elaboración propia

La tabla nos muestra el nivel de apalancamiento operativo de la empresa en los tres periodos evaluados. Tomado del Estado de resultados P & G.

De acuerdo con el cálculo GAO anterior podemos evidenciar que el nivel más alto de apalancamiento que tuvo la compañía P&G fue en el periodo de del año 2020 que estuvo en 3,9 nivel que fue disminuyendo hasta un 1,9 para el año 2022 lo cual indica que la compañía operó con sus recursos propios y por cada punto incrementado en ventas antes de impuestos e intereses se incrementaron en 1.9 puntos, evidenciando así que el nivel más bajo se ubicó en el año 2022.

### Análisis del Grado de Apalancamiento GAF

**Tabla 18**

*GAF (Grado de Apalancamiento Financiero)*

<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>
<b>\$ 7.790</b>	<b>\$ 17.088</b>	<b>\$ 24.633</b>
<b>\$ 6.781</b>	<b>\$ 16.500</b>	<b>\$ 23.730</b>
<b>1,1</b>	<b>1</b>	<b>1</b>

*Nota.* Elaboración propia

La tabla nos muestra el nivel de apalancamiento financiero de la empresa en los tres periodos evaluados. Tomado del Estado de resultados P & G.

De acuerdo con el cálculo GAF anterior podemos evidenciar que el nivel más alto de apalancamiento que tuvo la compañía P&G fue en el periodo de del año 2020 que estuvo en 1,1 nivel que fue disminuyendo un 0,1 hasta ubicarse en el año 2021 y 2022 en 1,0 podemos evidenciar para los años 2021 y 2022 que la reducción que se evidencia se le puede cargar a la retención de utilidades que la organización no entregó en estos periodos.

### **Análisis del Grado de Apalancamiento GAT**

**Tabla 19**

*GAT (Grado de Apalancamiento Total)*

<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>
<b>3,4</b>	<b>2,2</b>	<b>1,8</b>

*Nota.* Elaboración propia

De acuerdo al cálculo GAT podemos evidenciar que el nivel más alto de apalancamiento total que tuvo la compañía P&G fue en el periodo de del año 2020 que estuvo ubicada en un 3,4 nivel que fue disminuyendo un 1,6 hasta ubicarse en el año 2022 en 1,8 podemos evidenciar de estas variaciones que el apalancamiento operativo es mayor al financiero, es decir que los recursos propios se viene usando de forma correcta para generar mayor beneficio de estos, adicional el apalancamiento financiero si apoya la operación y se logra cubrir oportunamente, lo cual nos muestra que la cobertura ha mejorado a raíz del crecimiento operativo que se produce con los recursos propios.

De acuerdo con el cálculo realizado frente al porcentaje de cobertura sobre los intereses de las deudas actuales de la compañía, evidenciamos que el cubrimiento de estos crece con cada

periodo evaluado lo cual indica que la compañía P&G para el año 2022 logró cubrir en un 96,6% los gastos financieros por intereses, lo cual nos muestra que se está trabajando por parte de la empresa en el mejoramiento continuo en el cubrimiento de estas tasas de interés.



### **Análisis Precio/Ganancia (PER) y Precio/Beneficio a Crecimiento (PEG)**

De acuerdo con la cotización en bolsa de valores de NYSE de la compañía P & G su valor de cotización de precio promedio en el mercado se ubica en 152,29 por acción, tiene alrededor de 2,36B de acciones en circulación, en promedio su PER es de 24,76 precio /utilidad.

De acuerdo con lo anterior si una acción de P & G se cotiza a 152,29 USD y su beneficio por acción es 6,15 USD su PER es de 24,76 lo cual nos indica cuántas veces están dispuestos a pagar los inversores por cada dólar de ganancias obtenidos por la empresa.

La competencia directa de P & G como lo es NESTLÉ que su cotización de precio promedio en el mercado se ubica en 113,17 USD por acción, paga 4,1 USD por acción su PER es de 27,6.

Otra competencia directa que es PEPSICO que su cotización de precio promedio en el mercado se ubica en 168,86 USD por acción, paga 5,9 USD por acción su PER es de 28,19.

En conclusión a lo anterior podemos evidenciar en NESTLÉ se pagan menos 4,1 USD para cada acción, su valor de cotización por acción se encuentra por debajo tanto de P&G como PEPSICO lo cual lo pone más atractivo para los inversionistas, por otra parte podemos evidenciar que el PER más alto lo obtiene PEPSICO con 28,19 es decir que paga mayor beneficio por acción, sin embargo la proyección de dividendos PEPSICO Y P&G no es tan grande debido a que PEPSICO proyecta rentabilidad del 2,93% y P&G proyecta el 2,47%, aunque su rentabilidad de dividendos sea más baja las proyecciones futuras son al alza . En referencia a la capitalización bursátil, la compañía P&G tiene la mayor cantidad de acciones en bolsa de la empresa con una capitalización de 358,931B en relación con NESTLÉ que tiene una capitalización de 301,949B Y PEPSICO tiene capitalización de 232,159B. Esta variable se ve

reflejada en el incremento de las ventas que ha tenido la empresa con la emisión de acciones para obtener mayor capital para hacer crecer la operación.

**Tabla 20**

*Variación de Divisas en USD Cierre 2022 Inicio 2023*

Fecha	Abrir	Alto	Bajo	Cierre	Cierre ajusta	Volumen
1-ene-23	150,95	154,8	138,73	142,38	138,85	\$ 1.500.590.100
1-dic-22	149,53	154,08	148,08	151,56	147,81	\$ 132.270.900

*Nota.* Tomado de la pagina

**Figura 2**

*Cotización de Acciones y su Evolución en la Actualidad P&G Ultimos 10 años*



*Nota.* Tomado de la pagina

El gráfico representa el aumento del precio de cotización de las acciones de P & G los últimos 10 años, podemos observar que su crecimiento más representativo se dio en julio de 2020 y para septiembre y octubre del año 2022 tuvo una caída significativa en el mercado.

### Tipo de Inversores Asociadas

Los principales accionistas de la empresa P&G son propiedad de las instituciones las cuales equivalen al 66.19%, otras acciones son propiedad de los miembros de la gerencia de la empresa con un equivalente del 0.11%, el resto de las acciones en circulación son tenedoras por otros terceros con un equivalente del 33.7%. Una de las instituciones con mayor número de acciones de la empresa P&G es Vanguard Group Inc. la cual cuenta con 225, 381,414 acciones, Vanguard es la empresa de inversiones más grande del mundo, invierte en compañías como Amazon, coca cola y Apple. Su porcentaje de representación en las acciones a su favor en la empresa equivalen al 9,56%.

A continuación, relacionamos las principales instituciones tenedoras de las acciones de la empresa P & G.

**Tabla 21**

*Principales Instituciones Tenedores de las Acciones de P & G.*

Tenedor	Acciones	Fecha reportada	Fuera en %	Valor
Vanguard Group Inc	225,381,414	29-sep-23	9.56%	34,600,555,640
Blackrock Inc. State Street Corporation	153,651,018	29-sep-23	6.52%	23,588,504,939
Geode Capital Management, LLC	101,036,433	29-sep-23	4.29%	15,511,113,625
Morgan Stanley Wellington Management Group, LLP	46,211,880	29-sep-23	1.96%	7,094,448,015
Bank of America Corporation	44,765,882	29-sep-23	1.90%	6,872,458,395
Northern Trust Corporation	35,608,913	29-sep-23	1.51%	5,466,680,475
Price (T.Rowe) Associates Inc	31,443,388	29-sep-23	1.33%	4,827,189,060
Norges Bank Investment Management	29,313,150	29-sep-23	1.24%	4,500,154,913
	24,976,555	29-sep-23	1.06%	3,834,400,830
	24,757,993	30-dic-22	1.05%	3,800,847,191

*Nota.* Elaboración propia

La tabla relaciona las principales instituciones que poseen acciones en la empresa, el monto de estas y su representación total sobre las acciones circulantes.

### Figura 3

#### *Principales Miembros de la Gerencia Tenedores de las Acciones de P & G.*

Persona o entidad	Transacción más reciente	Fecha	Acciones adquiridas a partir de la fecha de transacción
AGUILAR MOSES VICTOR JAVIER Officer	Sale	26 oct 2023	18,728
COOMBE GARY A Officer	Stock Gift	12 nov 2023	38,485
JANZARUK MATTHEW W. Officer	Sale	19 oct 2023	7,172
LEE DEBRA L Director	Stock Award(Grant)	09 oct 2023	6,141
LUNDRGREN TERRY J Director	Stock Award(Grant)	09 oct 2023	38,959
MCCARTHY CHRISTINE M. Director	Stock Award(Grant)	09 oct 2023	11,307
SCHULTEN ANDRE Chief Financial Officer	Sale	05 nov 2023	42,107
WHALEY SUSAN STREET Officer	Sale	23 oct 2023	17,071

*Nota.* Tomado de la pagina

El anexo relaciona los principales miembros de la gerencia que poseen acciones en la empresa, el monto de estas y su representación total sobre las acciones circulantes.

### Análisis de las Políticas de Dividendos

La política de dividendos adoptada por Procter & Gamble en los últimos cinco años ha tenido alcances significativos en el precio de su acción en los mercados financieros. El análisis de la rentabilidad por dividendo (Dividend yield) puede complementar este análisis.

Basándonos en el informe financiero de Procter & Gamble correspondiente al año 2023 y 2022 la empresa pagó 0,9407 US en dividendos por acciones para el año 2023 de 0,9133 en 2022, en ese entonces su precio actual de las acciones de Procter & Gamble en el mercado estuvo al alrededor de 3.7354 en 2023 y 3.6097 en 2022

Por lo tanto, el dividend yield de Procter & Gamble se puede calcular de la siguiente manera:

$$\text{Dividend yield} = (\text{Dividendo por acción} / \text{Precio actual de la acción}) \times 100\%$$

**Tabla 22**

#### *Dividendos- Procter Gamble*

	2023	2022	2021	2020	2019
Dividendos Totales (US\$ millones)	0,9407	0,9133	0,8698	0,7907	0,7459
Capitalización de mercado (US\$ millones)	3,7354	3,6097	3,4001	3,118	2,9549
Dividend Yield = (Dividendo por acción / Precio actual de la acción) x 100 %					
<b>Datos</b>					
Dividendo x acción	0,9407	0,9133	0,8698	0,7907	0,7459
Precio actual de la acción	3,7354	3,6097	3,4001	3,118	2,9549
<b>Dividend Yield</b>	<b>25,18%</b>	<b>25,30%</b>	<b>26%</b>	<b>25,36%</b>	<b>25,24%</b>

*Nota:* Elaboración Propia Tomado de dividendos.

Esto nos permite identificar el porcentaje en la cotización de las acciones de dividendos, partiendo del dividendo por acción y el precio actual de la acción, indicando que tiene variaciones similares y muy significativas debido a que fue muy positivo y esto nos permite ver

un buen punto de la empresa en cuanto a la rentabilidad de dividendos, lo cual le permitirá tener más vida en el mercado a largo plazo con rendimientos muy rentables, en cuanto a los proyectos que esta entidad tiene.

## **VARIABLES DE LOS MERCADOS FINANCIEROS**

Las variables de los mercados financieros son diversos factores que intervienen en el comportamiento y la dinámica de los mercados de valores. Estas variables son fundamentales para comprender y prever los movimientos financieros y son relevantes para empresas como Procter & Gamble (P&G). A continuación, se detallan a continuación:

### **Tasas de Interés**

Impactan los costos de endeudamiento y afectan las medidas de inversión y financiamiento de P&G.

### **Tipo de Cambio**

P&G opera a nivel global, por lo que las dudas en los tipos de cambio pueden variar los costos de producción y las ganancias en diferentes regiones.

### **Índices Bursátiles**

El rendimiento de los índices bursátiles refleja la salud general del mercado y puede intervenir en la valuación de las acciones de P&G.

### **Política Monetaria**

Las decisiones de política monetaria de los bancos centrales pueden impactar las condiciones crediticias y la disponibilidad de financiamiento.

### **Ciclo Económico**

Las fases del ciclo económico, como recesiones o expansiones, afectan la demanda de productos de consumo de P&G.

### **Inflación**

La tasa de inflación puede influir en los precios de los productos y en los costos de producción de P&G.



**Indicadores Económicos**

Datos económicos como el PIB, el empleo y la producción industrial ofrecen señales sobre la salud de la economía y afectan las decisiones empresariales.

**Rendimiento de Bonos**

Los rendimientos de los bonos del gobierno pueden ser indicadores de la percepción del riesgo y afectar las estrategias de inversión.

**Competencia del Sector**

La situación competitiva en la fabricación de bienes de consumo puede impactar la participación de mercado y los márgenes de P&G.

**Regulaciones**

Cambios en las regulaciones gubernamentales, especialmente en temas ambientales y de sostenibilidad, pueden influir en las operaciones y la reputación de P&G.

## **Limitaciones del Proyecto**

Procter & Gamble (P & G), como empresa líder en bienes de consumo, enfrenta diversas limitaciones que impactan su desempeño. La intensa competencia en un mercado global y la necesidad constante de innovación son desafíos fundamentales. Además, la economía global y los ciclos económicos pueden influir en el gasto del consumidor, afectando las ventas de productos no esenciales de P&G.

Las fluctuaciones en los costos de materias primas, como el petróleo, también pueden afectar los márgenes de beneficio de la empresa. La creciente presión ambiental y la necesidad de cumplir con estándares más estrictos de sostenibilidad agregan complejidad a las operaciones. Problemas en la cadena de suministro, interrupciones logísticas y eventos naturales pueden afectar la disponibilidad de productos.

Adaptarse a cambios en las preferencias del consumidor es crucial, ya que las tendencias evolucionan con el tiempo. Las regulaciones gubernamentales, en áreas como publicidad y seguridad del producto, representan otro desafío. Riesgos cambiarios y eventos geopolíticos también afectan a P & G, dada su presencia global. Problemas éticos o de calidad pueden dañar la reputación de la empresa, impactando la confianza del consumidor.

Gestionar estas limitaciones es esencial para P & G, ya que busca mantener su liderazgo en la industria y cumplir con sus Propósitos, Valores y Principios. La empresa debe abordar estos desafíos de manera efectiva para seguir siendo competitiva y sostenible en un entorno empresarial dinámico.

## Recomendación

Con los resultados obtenidos de compañía P&G podemos evidenciar que los niveles de endeudamiento de la compañía son muy altos se encuentran alrededor de 33 mil, si lo analizamos frente a su competencia Johnson & Johnson en niveles de endeudamiento el cual es superior rondando los 55 mil, deducimos que la industria de aseo se mueve con altos de niveles del financiación externa y emisión de bonos, cabe resaltar que P&G es una compañía que se ha posicionado en el mercado hace más de 180 años, en un mercado intenso y muy competitivo, con referentes de la industria como Johnson y Colgate Palmolive la compañía debe siempre estar innovando, mejorando sus costos para ofertar productos de mejor calidad economía e innovación, en busca de conservar la fidelización de sus cliente y captar nuevos.

El análisis de este trabajo está enfocado en los periodos 2020-2021-2022, es importante resaltar que en el año 2020 las economía mundial se vio afectada por la pandemia, de acuerdo con las cifras revisadas en este año la empresa se evidencia el crecimiento que tuvo el nivel de endeudamiento a partir de este debido a que muchas compañías a nivel nacional y mundial cayeron en crisis sin embargo esta se financió en entidades externas, si evidenciamos su estado de situación financiera para el año 2021 post pandemia la empresa incrementó sus préstamos en un 8% frente al año 2020, también se apalanco fuertemente en sus proveedores como se evidencia en su informes incrementando un 8% frente al año 2021.

Basándonos en la información obtenida por los cálculos en los diferentes años, podemos deducir que hace falta la creación de un presupuesto sólido, que desde nuestro punto de vista sería muy útil que se prioricen los gastos esenciales reduciendo los no esenciales para así liberar más flujo de efectivo, que se oferten más promociones, descuentos por volúmenes que provoquen una atracción de la clientela, para seguir incrementando el ingreso por ventas. Es

decir que al tener un presupuesto sólido podríamos construir un esquema de plan de pagos, donde podemos aplicar diferentes estrategias en donde se base en clasificar las deudas por su tasa de interés, tiempo y saldos. Se realizan planes de acción frente al porcentaje de ventas que debe alcanzar la empresa para reducir el nivel de endeudamiento y mejorar su flujo de caja. Estas decisiones se toman con el fin de utilizar medidas de negociación con los acreedores y así conseguir beneficios monetarios en los diferentes préstamos, sabemos que la empresa está mejorando sus ingresos (ventas), por esta razón debemos tomar cartas sobre el asunto y planificar, para que la empresa no tenga un desbalance en su rentabilidad y que su situación financiera mejore.

Desde nuestro punto de vista profesional, la compañía estratégicamente está mejorando sus niveles de ventas, sin embargo debe plantearse nuevas estrategia para mejorar también su flujo de caja, pues su capital de trabajo operativo está muy comprometidos frente a los pasivos corrientes, adicional a esto al seguir mejorando el uso de los activos y no financiarse más en terceros externos sino con recursos propios podría evidenciar un crecimiento en la rentabilidad de la operación y el retorno de la inversión.

Para las compañías nacionales, la empresa P&G nos muestra lo importante de la innovación, de adaptar el portafolio de los productos a lo que genere una mayor rentabilidad sobre la operación y no gastar mayores recursos en productos que no lo compensan, adicional a esto la empresa que cotiza en mercado de valores tiene la posibilidad de buscar más capitalización o inyección de recursos a la empresa que si son bien invertidos generan la rentabilidad esperada.

## Conclusiones

P&G es considerada una de las mejores fábricas de bienes de consumo, es una de las empresas más amadas por los consumidores ya que se esfuerzan por garantizar que cada una de sus marcas ofrecen productos de alta calidad, innovadores y asequibles para los consumidores. Aunque P & G es una empresa de fama mundial, durante este análisis se encontró que muchos de los competidores directos de P & G administran sus finanzas mejor que la empresa en estudio. Esto significa que P & G debe mejorar su uso de los recursos financieros ahora para evitar pérdidas futuras. Entre los problemas que podemos concluir que puede enfrentar esta empresa están: en términos de liquidez, según los datos recopilados, los activos de la empresa nunca podrán cubrir sus pasivos, la deuda a corto plazo y la conservación de reservas no son muy buenas.

Las consecuencias provocadas por la pandemia pueden ser un motivo resaltante para la situación económica de la empresa que presenta en sus análisis; Sin embargo, otros indicadores requieren un análisis más riguroso para tomar decisiones estratégicas que mejoren la estabilidad económica. Por otro lado, en cuanto a la política de cobro de deudas, no es muy buena porque es imposible tener los ingresos necesarios para pagar la deuda, esto se puede comprobar comparando con la industria a la que pertenece.

### Referencias Bibliográficas

- Lavalle Burguete, A. C. (2017). *Análisis financiero*. Editorial Digital UNID. <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/41183>
- Nasif, M. D. (2022). *Valuación De Capital Accionario De Valuación De Capital Accionario De . Buenos Aires:*  
<https://repositorio.udes.a.edu.ar/jspui/bitstream/10908/19610/1/%5BP%5D%5BW%5D%20M.%20Fin.%20Nasif,%20Maria%20Dolores.pdf>. · Reyna, L. E. (Julio 2018).  
 Valuación del Capital Accionario de Colgate-Palmolive Company. Buenos Aires:  
<https://repositorio.udes.a.edu.ar/jspui/bitstream/10908/17207/1/%5BP%5D%5BW%5D%20M.%20Fin.%20Reyna%2C%20Lucas%20Emiliano.pdf>. · Willey, G. (Sep 15, 2015 2:48 PM EDT). Colgate, Johnson & Johnson, Procter & Gamble -- Which Dividend Stock Is Best for You? <https://www.thestreet.com/opinion/colgate-johnson-johnson-procter-gamble-which-dividendstock-is-best-for-you-13287834>.
- Ortega, A. (2008). *Capítulo 3. Estructura de capital*. En planeación financiera estratégica. McGraw-Hill Interamericana.  
<https://bibliotecavirtual.unad.edu.co/login?url=https://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=edselb&AN=edselb.73805&lang=es&site=eds-live&scope=site>
- Procter & Gamble:
- Somoza López, A. (2018). *Capítulo 3. Análisis de estados financieros*. Análisis de estados financieros consolidados (pp. 87-118). Difusora Larousse - Ediciones Pirámide.  
<https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/105576>

Vásquez, X., Rech, I., Miranda, J. & Tavares, M. (2017). *Convergencias entre la rentabilidad y la liquidez en el sector de agronegocios*. Cuadernos de Contabilidad, XVIII(45), pp.152-165. <http://www.scielo.org.co/pdf/cuco/v18n45/0123-1472-cuco-18-45-00152.pdf>

Yahoo Finance [https:// es.finance.yahoo.com](https://es.finance.yahoo.com)

[/?guccounter=1&guce\\_referrer=aHR0cHM6Ly93d3cuZ29vZ2xlLmNvbS8&guce\\_referrer\\_sig=AQAAAJcfYS6RUGkmqvXJVJNXBEfXnq6XkhmtIq06TzhHMDggvHL5HrjdoanBNgE-eUKGwkAQRZTTXYaInZaWHkPYhi7O-qxD1Oh5eMOG-xx64uAsI2wkb69CUOkN2xrmMSMpAQ0HllSu4A3MUF15sg7WwPCwG6PLwGpJ1MVQTFZMa\\_g8](https://es.finance.yahoo.com/?guccounter=1&guce_referrer=aHR0cHM6Ly93d3cuZ29vZ2xlLmNvbS8&guce_referrer_sig=AQAAAJcfYS6RUGkmqvXJVJNXBEfXnq6XkhmtIq06TzhHMDggvHL5HrjdoanBNgE-eUKGwkAQRZTTXYaInZaWHkPYhi7O-qxD1Oh5eMOG-xx64uAsI2wkb69CUOkN2xrmMSMpAQ0HllSu4A3MUF15sg7WwPCwG6PLwGpJ1MVQTFZMa_g8)