

Diagnóstico financiero y análisis bursátil de la empresa procter & gamble P&G

Julio Cesar Carmona Becerra

Nancy Shirley Osorio Artehaga

Yesica Paola Toro Rondón

Asesora

Hasmill Teresa Jaime

Universidad Nacional Abierta y a Distancia UNAD

Escuela de Ciencias Administrativas Contables Económicas y de Negocios – ECACEN

Contaduría Pública

2023

Agradecimientos

Primero que todo quiero agradecer a Dios por permitirme culminar una etapa importante de mi vida, a mis hijos por el apoyo y la comprensión tenida en todo este proceso, a todas las personas que me apoyaron, a ese angelito que Dios puso en mi camino para que este sueño de ser profesional se me hiciera realidad. igualmente agradezco a la universidad, a sus directivos, tutores y compañeros por su trabajo y por su gestión.

Dedicatoria

Este Diplomado de Profundización en Finanzas va dedicado principalmente a Dios, por darnos la sabiduría, paciencia y fortaleza para terminar nuestra formación como profesionales en Contaduría Pública, a mi familia por el apoyo que me brindó de manera incondicional, a los tutores y compañeros de curso, por el equipo que formamos y fortaleció el trabajo en grupo, quienes fueron parte fundamental en el proceso de enseñanza aprendizaje y sin ellos no hubiera sido posible lograr culminar esta meta.

Resumen

El objetivo de este diplomado de profundización en finanzas es analizar la información financiera y bursátil de la empresa Procter & Gamble Company (P&G). Los periodos a analizar corresponden a los años 2021, 2022, 2023 donde afianzaremos los conocimientos de los mercados de capitales y mediante el diagnostico de indicadores financieros e inductores de valor herramientas necesarias para evaluar las buenas practicas del manejo de los recursos y la generación de valor de la empresa.

Procter & Gamble Company (P&G) se centra en ofrecer productos de consumo de marca calidad y valor superiores que depende de la demanda global continua de sus marcas y productos para mejorar las vidas de los consumidores del mundo, ahora y para las generaciones venideras. Lograr los resultados del negocio depende, en parte, del desarrollo, introducción y comercialización exitosos de nuevos productos y de la realización de mejoras significativas en los equipos y procesos de fabricación.

P&G en el año fiscal 2023 cuenta con un sólido crecimiento de los ingresos en todas las categorías y regiones, un fuerte crecimiento de las ganancias por acción frente a importantes obstáculos en los costos y un retorno de efectivo sólido y continuo, en un entorno operativo muy difícil, un resultado de la excelente ejecución continua de nuestras estrategias integradas. por gente de P&G.

Cabe destacar, que las ventas netas de la compañía en el 2023 tuvieron un incremento del 2.27% frente al año 2022, pasando de US\$80.187 millones a los US\$82.006 millones, lo cual genero un beneficio neto de US\$1.819 siendo estos resultados una demostración del mejoramiento de su rentabilidad.

Palabras Clave Demanda, Crecimiento, Diagnostico, Rentabilidad

Abstract

The objective of this financial deepening diploma is to analyze the financial and stock market information of Procter & Gamble Company (P&G). The periods to be analyzed correspond to the years 2021, 2022, 2023, where we will strengthen our knowledge of capital markets and, through the diagnosis of financial indicators and value drivers, the necessary tools to evaluate the good practices of resource management and value generation of the company.

Procter & Gamble Company (P&G) focuses on offering superior quality and value branded consumer products that depend on the continued global demand for its brands and products to improve the lives of consumers around the world, now and for generations to come. Achieving business results depends, in part, on the successful development, introduction, and marketing of new products and on making significant improvements in manufacturing equipment and processes.

In fiscal year 2023, P&G had solid revenue growth across all categories and regions, strong earnings per share growth in the face of significant cost headwinds, and solid and continuing cash returns, in a very difficult operating environment, a result of the excellent execution of our integrated strategies by P&G people.

It is worth noting that the company's net sales in 2023 increased by 2.27% from the previous year, from US\$80.187 billion to US\$82.006 billion, which generated a net profit of US\$1.819 billion, these results being a demonstration of the improvement of its profitability.

Keywords Demand, Growth, Diagnosis, Profitability

Tabla de Contenido

Introducción	15
Caracterización de la Problemática.....	16
Descripción	16
Delimitación.....	17
Definición	17
Planteamiento.....	18
Justificación	19
Objetivos.....	20
Objetivo General.....	20
Objetivos Específicos.....	20
Marco Conceptual.....	21
Activo Corriente.....	21
Rentabilidad	21
Rentabilidad para Poseedores de Acciones Comunes (ROCE)	21
Roe	22
Eva	22
Análisis Vertical.....	26
Análisis Horizontal	27
Análisis Vertical.....	29

Análisis Horizontal	30
Análisis del Entorno Macroeconómico.....	33
En el Entorno Sectorial en Estados Unidos	34
Sector Tecnológico	34
Sector de Energía	34
Sector Inmobiliario	34
Sector Financiero	35
Situación del Entorno Sectorial de la Compañía Procter & Gamble P&G.....	35
Sector de Productos de Consumo	35
P&G opera en el sector de bienes de consumo, que es altamente competitivo y sensible a cambios en la demanda del consumidor y las tendencias de mercado.....	35
Tecnología e Innovación.....	35
Situación del Mercado de la Compañía Procter & Gamble P&G.....	35
Competencia	35
Cambio en las Preferencias del Consumidor	35
Productos.....	36
Proveedores.....	36
Clientes	36
Tecnología, Equipo Administrativo y Relaciones Laborales de la compañía Procter & Gamble P&G.....	36

	8
Tecnología.....	36
Equipo Administrativo.....	36
Relaciones Laborales	36
Análisis Estratégico de la Compañía Procter & Gamble P&G.....	38
Estrategia competitiva.....	38
Análisis de fuerza competitiva de Procter & Gamble.....	38
Rivalidad entre Competidores Existentes	38
Amenaza de nuevos entrantes	38
Amenaza de Productos o Servicios Sustitutos	38
Poder de Negociación de los Proveedores	39
Poder de Negociación Clientes	39
Análisis del Tamaño de la Empresa.....	42
Análisis posición de liquidez de la Empresa	45
Indicadores Financieros	48
Discusión de los Resultados del Trabajo	56
Cálculo del ROCE (Rentabilidad para Poseedores de Acciones Comunes).....	59
Costo del Patrimonio	66
Cálculo del Costo Promedio Ponderado de Capital.....	68
Nivel de Endeudamiento.....	71
Análisis del Grado de Apalancamiento	74

Conformación de la sociedad P&G e inicio de la actividad económica de la empresa	79
Entrada de nuevos aportantes de capital a P&G y crecimiento de sus operaciones.	81
Primera Salida a Bolsa de la Compañía.....	84
Condiciones que motivaron a P&G a convertirse en una corporación:	85
Estructura financiera actual, frente a la configuración entre deuda y capital	87
Principales Accionistas de la Empresa P&G y Cómo está Configurada la Estructura de Participación Accionaria.....	89
Análisis de las expectativas de generación de beneficios de la empresa P&G.....	92
Análisis de las expectativas de generación de beneficios de la empresa P&G a corto plazo.....	93
Análisis de las expectativas de generación de beneficios de la empresa P&G a largo plazo.....	94
Análisis de la Política de Dividendos	95
Identificación de las Variables de los Mercados Financieros Internacionales	97
Divisas.....	97
Commodities.....	97
Tasas de interés.....	97
Volatilidad del mercado.....	97
Forwards y Futuros	98
Opciones	98

	10
Swaps	98
Hedge Funds	98
Insurance	99
Conclusiones	100
Recomendaciones	101
Limitaciones.....	103
Referencias Bibliográficas	104

Lista de Tablas

Tabla 1 <i>Estado de situación financiera</i>	23
Tabla 2 <i>Análisis vertical y horizontal</i>	25
Tabla 3 <i>Estado de resultado integral</i>	28
Tabla 4 <i>Análisis vertical y horizontal</i>	29
Tabla 5 <i>Método dupont</i>	31
Tabla 6 <i>Fondo de maniobra</i>	32
Tabla 7 <i>Análisis del Tamaño de la Empresa</i>	41
Tabla 8 <i>Composición de Activos</i>	42
Tabla 9 <i>Relación Deuda Patrimonio</i>	42
Tabla 10 <i>Evolución de los Gastos Financieros</i>	43
Tabla 11 <i>Volumen y Crecimiento en Ventas</i>	43
Tabla 12 <i>Posición de Liquidez de la Empresa</i>	45
Tabla 13 <i>Fondo de Maniobra</i>	45
Tabla 14 <i>Razón Corriente</i>	46
Tabla 15 <i>Rotación de Inventario</i>	46
Tabla 16 <i>Rotación de Cartera</i>	47
Tabla 17 <i>Rotación de Proveedores</i>	47
Tabla 18 <i>Liquidez</i>	48
Tabla 19 <i>Rentabilidad</i>	48

	12
Tabla 20 <i>Endeudamiento</i>	49
Tabla 21 <i>Rentabilidad Patrimonial</i>	49
Tabla 22 <i>Rentabilidad Sobre las Ventas</i>	50
Tabla 23 <i>Ciclo del Efectivo</i>	50
Tabla 24 <i>Roce (UODI) 2023</i>	52
Tabla 25 <i>Roí</i>	53
Tabla 26 <i>Eva</i>	54
Tabla 27 <i>Fondo de Maniobra</i>	57
Tabla 28 <i>Calculo del Roce</i>	59
Tabla 29 <i>Calculo para Hallar el NOA</i>	59
Tabla 30 <i>FLEVApalancamiento Financiero $Flev=Deuda Financiera Neta Patrimonio$</i> 60	
Tabla 31 <i>Tasa de Endeudamiento Neto (NBR)</i>	61
Tabla 32 <i>Índice de Sensibilidad del 1% NBR</i>	62
Tabla 33 <i>Índice de Sensibilidad del 1% FLEV</i>	63
Tabla 34 <i>Índice de Sensibilidad del 1% RNOA</i>	64
Tabla 35 <i>Costo patrimonio</i>	66
Tabla 36 <i>Costo de la Deuda</i>	68
Tabla 37 <i>Costo Promedio de Capital</i>	68
Tabla 38 <i>Apalancamiento</i>	74
Tabla 39 <i>Rentabilidad</i>	75

Tabla 40 *Información P&G*76

Tabla 41 *Cuadro comparativo*78

Lista de Figuras

Figura 1 <i>Matriz de Análisis Dofa</i>	39
Figura 2 <i>Matriz de Estrategias</i>	40
Figura 3 <i>Árbol de Rentabilidad 2022</i>	51
Figura 4 <i>Árbol de Rentabilidad 2023</i>	51
Figura 5 <i>Índice de Sensibilidad del 1% NBR</i>	63
Figura 6 <i>Índice de Sensibilidad del 1% FLEV</i>	64
Figura 7 <i>Índice de Sensibilidad del 1% RNOA</i>	65
Figura 8 <i>Costo Patrimonio</i>	67
Figura 9 <i>Comparación con la Competencia</i>	71
Figura 10 <i>Colgate Palmolive</i>	72
Figura 11 <i>Procter & Gamble P&G</i>	73
Figura 12 <i>Productos de P&G</i>	80
Figura 13 <i>Principales Accionistas P&G</i>	91
Figura 14 <i>Imagen Valor de acción de P&G</i>	92

Introducción

Mediante la elaboración del siguiente trabajo se dará a conocer las diferentes fuentes de financiamiento a las que puede acudir la empresa P&G en los establecimientos de crédito y en el mercado de capitales

La evaluación de las diferentes fuentes de apalancamiento financiero es un aspecto fundamental en el análisis de las estrategias financieras de una empresa. El apalancamiento financiero se refiere a la utilización de deuda para financiar las operaciones y el crecimiento de una organización.

El apalancamiento financiero es una herramienta que permite a las empresas aumentar su rentabilidad utilizando deuda. Al utilizar deuda, las empresas pueden generar más beneficios con una menor inversión de capital propio.

Comprender estas fuentes es esencial para la toma de decisiones financieras sólidas y para maximizar el valor de la empresa. A lo largo de este trabajo, examinaremos detenidamente cómo las diferentes formas de apalancamiento financiero pueden influir en el rendimiento y la estabilidad financiera de la empresa P&G, proporcionando así una visión integral de esta área clave en la gestión financiera.

Caracterización de la Problemática

Descripción

Procter & Gamble Company ofrece productos de consumo envasados de marca en todo el mundo. Opera a través de cinco segmentos: Belleza; Aseo; Cuidado de la salud; Telas y cuidado del hogar; y Cuidado del bebé, la mujer y la familia. El segmento de Belleza ofrece acondicionadores, champús, productos para peinar y tratamientos bajo las marcas Head & Shoulders, Herbal Essences, Pantene, antitranspirantes y desodorantes, productos de limpieza personal y para el cuidado de la piel de las marcas Olay, Old Spice, El segmento de cuidado personal ofrece productos y aparatos para el cuidado del afeitado bajo las marcas Braun, Gillette y Venus. El segmento de atención médica ofrece cepillos de dientes, pastas de dientes y otros productos para el cuidado bucal bajo las marcas Crest y Oral-B; ofrece mejoradores de telas, aditivos para ropa y detergentes para ropa bajo las marcas Ariel, Downy, El segmento de cuidado para bebés, mujeres y familias ofrece toallitas húmedas para bebés, pañales con cinta adhesiva y pantalones bajo las marcas Luvs y Pampers; productos para la incontinencia de adultos y el cuidado femenino de las marcas Always, Always Discreet y Tampax; y toallas de papel, pañuelos y papel higiénico. La empresa vende sus productos principalmente a través de comercializadores masivos, supermercados, comercio electrónico, tiendas de comestibles, farmacias, grandes almacenes, distribuidores, mayoristas, tiendas especializadas en belleza y canales profesionales, así como, así como directamente a los consumidores.

Procter & Gamble Company Tiene su sede en la ciudad de Cincinnati en Ohio, Estados Unidos. Fue fundada por William Procter y James Gamble en 1837.

En 2014 P&G registró un ingreso en ventas de 81.100 millones de dólares. En agosto de 2016, anunció una reorganización de su estructura en la que se eliminarían 100 marcas dejando

80, que producían el 95% de los ingresos de la compañía, en las que centraría su actividad con la intención de que la compañía fuera mucho más simple y menos compleja.

A lo largo de su historia, P&G ha experimentado un crecimiento constante y ha operado en diversos mercados y segmentos de la industria de bienes de consumo.

Delimitación

Tenemos la problemática específica que enfrenta P&G centrándose en su adaptación a un entorno empresarial en constante cambio, caracterizado por la rápida evolución de las preferencias del consumidor, la competencia global, las demandas regulatorias cambiantes y la necesidad de adoptar tecnologías emergentes para mantener su posición en el mercado.

En abril de 2011, P&G fue multada 211 millones de Euros por la Comisión Europea por establecer un cártel de fijación de precios en Europa junto con Unilever, que fue multado con 104 millones de euros, y Henkel (no se impuso una multa). Aunque la multa se fija más alto en un primer momento, se descontó un 10% después de que P & G y Unilever admitieran que ejecutaron el cartel.

Definición

La problemática clave que enfrenta P&G se relaciona con su capacidad para mantener la relevancia y la competitividad en un mercado altamente dinámico. Esto implica desafíos como la innovación constante de productos, la gestión de la cadena de suministro global, la sostenibilidad ambiental y la adaptación a las tendencias de consumo en constante cambio.

El 30 de junio de 1999, P&G anunció que limitaría sus prácticas de pruebas sobre animales en sus alimentos y medicamentos, productos que representan aproximadamente el 80% de su cartera de productos. La compañía invirtió más de \$ 275 millones en el desarrollo de ensayos alternativos.

Planteamiento

¿Cómo puede Procter & Gamble (P&G) seguir siendo una empresa líder en el mercado de bienes de consumo en un entorno empresarial caracterizado por la volatilidad, la competencia global, las expectativas de los consumidores cambiantes y la necesidad de abrazar nuevas tecnologías y prácticas sostenibles?

Dejaremos como formulación final lo siguiente: **¿Cuáles son las estrategias clave que P&G debe implementar para obtener rentabilidad financiera y mantener su posición en el mercado?**

Esta formulación plantea la pregunta fundamental que P&G debe abordar para enfrentar su problemática actual y asegurar su éxito continuo en un entorno empresarial en constante evolución.

Justificación

El desarrollo de la investigación responde al interés profesional como futuros analistas empresariales, a conocer de manera específica como Procter & Gamble P&G puede seguir siendo una compañía líder en el mercado de consumo en un entorno empresarial caracterizado por la volatilidad, la competencia global, las expectativas de los consumidores cambiantes y la necesidad de abrazar nuevas tecnologías y prácticas sostenibles.

Es por eso, por lo que es pertinente llevar a cabo un diagnóstico financiero que nos permita evidenciar las estrategias clave que P&G debe implementar para obtener rentabilidad financiera y mantener su posición en el mercado.

Al querer incrementar la rentabilidad de la compañía Procter y Gamble P&G para lograr obtener solvencia presentes y futuras emplearemos algunos indicadores financieros que nos permita medir la capacidad de generar utilidad, en relación a las ventas, el activo o el capital, queriendo lograr con esto liquidez que al mismo tiempo genere valor a la compañía.

Al tener los conocimientos previos para la realización de un buen diagnóstico financiero nos permite como futuros analista del área contable y financiera, contar con herramientas que nos orienten a dar una buena interpretación de los análisis y como contribuir a través de unos buenos indicadores financieros a tomar las mejores decisiones de inversión y crédito con el propósito de asegurar su rentabilidad y recuperación.

No obstante, se plantea una serie de alternativas de solución que pueda generar un impacto a la compañía Procter & Gamble P&G que permita lograr implementar cambios que mejore la situación financiera de la compañía y alcanzar mayor rentabilidad, que le permita seguir siendo productiva en los próximos años.

Objetivos

Objetivo General

Elaborar un diagnóstico Financiero a la empresa Procter y Gamble para diseñar alternativas de rentabilidad que pueda implementar la compañía para mantener su posición en el mercado y continuar siendo productiva en los próximos años.

Objetivos Específicos

Analizar la información presentada en los estados financieros comparativos de los años 2021, 2022 y 2023.

Establecer la situación financiera de la empresa por medio de la aplicación de indicadores financieros.

Implementar alternativas de solución para generar mayor rentabilidad que contribuya a la recuperación financiera de la compañía.

Marco Conceptual

Somoza López, define diferentes herramientas para el análisis financiero en diferentes grupos de sociedades, señala que existen diferentes técnicas para realizar análisis financieros las cuales con el tiempo no se han definido si son las correctas, por esto pretende analizar alternativas nuevas para realizar un correcto análisis financiero en diferentes grupos Somoza López, A. (2018)

Para la realización de este trabajo es muy importante conocer lo que señala Lavalle Burguete, el cual considera que un análisis financiero ayuda a estudiar todos y cada uno de los resultados obtenidos por la empresa estos resultados contribuyen a dar solución a las problemáticas planteadas ya que se puede distinguir las causas del problema Lavalle Burguete, A. C. (2017)

Para realizar una valoración acertada a la entidad es necesario conocer los siguientes conceptos.

Activo Corriente

Los activos corrientes, también conocidos como activos corrientes o líquidos, son activos comerciales que se pueden liquidar (convertir en efectivo) en menos de doce meses. Por ejemplo, dinero bancario, acciones e inversiones financieras. (Lizano Espin, 2011)

Rentabilidad

La rentabilidad financiera es una medida relativa de las utilidades que evalúa el rendimiento de la empresa y mide la capacidad de remunerar a los accionistas, se calcula dividiendo la utilidad después de impuestos entre los fondos propios. Valora la utilidad que tiene un ente económico para retribuir a los accionistas (Janampa 2016)

Rentabilidad para Poseedores de Acciones Comunes (ROCE)

Corresponde a aquellos activos adquiridos con el aporte de diferentes inversiones que serán administrados con determinados objetivos de rentabilidad y riesgo (Jiménez 2014)

Roe

ROE (retorno sobre el capital) o rentabilidad financiera es un indicador que mide el retorno de la inversión. Específicamente, mide el rendimiento que obtiene una empresa de su propio dinero. (ROE, s/f)

Eva

El “Valor Económico Agregado”, también conocido como EVA (o Valor Económico Agregado, en inglés), es un indicador financiero que muestra el monto restante luego de deducir costos, impuestos y gastos. La cuenta del inversor, es decir, nos muestra los ingresos reales después de los gastos y pagos. (Echeverry, 2006)

Tabla 1*Estado de situación financiera*

Corte Al 30 De Junio De 2023	2021	2022	2023
Activos			
Activos Circulantes			
Efectivo y Equivalentes De Efectivo	\$ 10.288	\$ 7.214	\$ 8.246
Cuentas Por Cobrar	4.725	5.143	5.471
Inventarios			
Materiales y Suministros	1.645	2.168	1.863
Trabajo En Proceso	719	856	956
Productos Terminados	3.619	3.900	4.254
Inventarios Totales	5.983	6.924	7.073
Gastos Prepagos y Otros Activos Actuales	2.095	2.372	1.858
Total De Activos Corrientes	23.091	21.653	22.648
Propiedad, Planta Y Equipo, Neto	21.686	21.195	21.909
Buena Voluntad	40.924	39.700	40.659
Marcas Registradas y Otros Activos Intangibles, Neto	23.642	23.679	23.783
Otros Activos No Corrientes	9.964	10.981	11.830
Activos No Corrientes	96.216	95.555	98.181
Los Activos Totales	\$ 119.307	\$ 117.208	\$ 120.829
Pasivos y Capital De Los Accionistas			
Pasivo Circulante			
Cuentas Por Pagar	\$ 13.720	\$ 14.882	\$ 14.598
Pasivos Acumulados y Otros	10.523	9.554	10.929
Deuda Adeudada Dentro De Un Año	8.889	8.645	10.229
Total Pasivos Corrientes	33.132	33.081	35.756
Deuda A Largo Plazo	23.099	22.848	24.378
Impuestos Sobre La Renta Diferido	6.153	6.809	6.478
Otros Pasivos No Corrientes	10.269	7.616	7.152
Pasivos No Corrientes	39.521	37.273	38.008
Responsabilidad Total Pasivos	72.653	70.354	73.764
Accionistas			

Acciones Preferidas De Clase a Convertible, Valor Establecido \$ 1 Por Acción (600 Acciones Autorizadas)	870	843	819
Acciones Preferidas De Clase B Sin Voto, Valor Establecido \$ 1 Por Acción (200 Acciones Autorizadas)	—	—	—
Acciones Comunes, Valor Declarado \$ 1 Por Acción (10,000 Acciones Autorizadas; Acciones Emitidas: 2023 - 4,009.2, 2022 - 4,009.2)	4.009	4.009	4.009
Pago Adicional En Capital	64.848	65.795	66.556
Reserve Para La Jubilación De La Deuda De Esop	(1.006)	(916)	(821)
Acumuló Otra Pérdida Integral	(13.744)	(12.189)	(12.220)
Acciones Del Tesoro (Acciones Mantenidas: 2023 - 1,647.1; 2022 - 1,615.4)	(114.973)	(123.382)	(129.736)
Ganancias Retenidas	106.374	112.429	118.170
Interés No Controlado	276	265	288
Total, Patrimonio	46.654	46.854	47.065
Responsabilidad Total Y Patrimonio Neto	\$ 119.307	\$ 117.208	\$ 120.829

Fuente. Elaboración propia

Tabla 2*Análisis vertical y horizontal*

2021	2022	2023	2022 - 2021		2023 -2022	
			VR ABS	VR REL	VR ABS	VR REL
8,62%	6,15%	6,82%	\$ (3.074)	-29,88%	\$ 1.032	14,31%
3,96%	4,39%	4,53%	\$ 418	8,85%	\$ 328	6,38%
1,38%	1,85%	1,54%	\$ 523	31,79%	\$ (305)	-14,07%
0,60%	0,73%	0,79%	\$ 137	19,05%	\$ 100	11,68%
3,03%	3,33%	3,52%	\$ 281	7,76%	\$ 354	9,08%
5,01%	5,91%	5,85%	\$ 941	15,73%	\$ 149	2,15%
1,76%	2,02%	1,54%	\$ 277	13,22%	\$ (514)	-21,67%
19,35%	18,47%	18,74%	\$ (1.438)	-6,23%	\$ 995	4,60%
18,18%	18,08%	18,13%	\$ (491)	-2,26%	\$ 714	3,37%
34,30%	33,87%	33,65%	\$ (1.224)	-2,99%	\$ 959	2,42%
19,82%	20,20%	19,68%	\$ 37	0,16%	\$ 104	0,44%
8,35%	9,37%	9,79%	\$ 1.017	10,21%	\$ 849	7,73%
80,65%	81,53%	81,26%				
100,00%	100,00%	100,00%	\$ (2.099)	-1,76%	\$ 3.621	3,09%
0						
18,88%	21,15%	19,79%	\$ 1.162	8,47%	\$ (284)	-1,91%
14,48%	13,58%	14,82%	\$ (969)	-9,21%	\$ 1.375	14,39%
12,23%	12,29%	13,87%	\$ (244)	-2,74%	\$ 1.584	18,32%
45,60%	47,02%	48,47%	\$ (51)	-0,15%	\$ 2.675	8,09%
31,79%	32,48%	33,05%	\$ (251)	-1,09%	\$ 1.530	6,70%
8,47%	9,68%	8,78%	\$ 656	10,66%	\$ (331)	-4,86%
14,13%	10,83%	9,70%	\$ (2.653)	-25,84%	\$ (464)	-6,09%
100,00%	100,00%	100,00%	\$ (2.299)	-3,16%	\$ 3.410	4,85%
0						
1,86%	1,80%	1,74%	\$ (27)	-3,10%	\$ (24)	-2,85%
0,00%	0,00%	0,00%	\$ —	0,00%	\$ —	0,00%

8,59%	8,56%	8,52%	\$	—	0,00%	\$	—	0,00%
139,00%	140,43%	141,41%	\$	947	1,46%	\$	761	1,16%
-2,16%	-1,96%	-1,74%	\$	90	-8,95%	\$	95	-10,37%
-29,46%	-26,01%	-25,96%	\$	1.555	-11,31%	\$	(31)	0,25%
-246,44%	-263,33%	-275,65%	\$	(8.409)	7,31%	\$	(6.354)	5,15%
228,01%	239,96%	251,08%	\$	6.055	5,69%	\$	5.741	5,11%
0,59%	0,57%	0,61%	\$	(11)	-3,99%	\$	23	8,68%
100,00%	100,00%	100,00%	\$	200	0,43%	\$	211	0,45%

Fuente. Elaboración propia

Análisis Vertical

En el análisis vertical podemos observar que en el año 2021 el efectivo el equivalente en efectivo tuvo un aumento mayor que los otros dos años con un porcentaje del 8,62% a comparación del año 2022 y el año 2023, Contando una mayor participación en sus activos corrientes. Cómo se puede evidenciar la empresa P&G tiene concentrado una buena parte en los inventarios totales obtenido un mayor porcentaje en el año 2022 con el 5,91% ya que sus costos en materiales y suministros fueron mayores en ese año a comparación de los otros años.

También podemos que en el beneficio futuro de buena voluntad en el año fueron superiores a los demás o teniendo un porcentaje del 34,30% esto Gracias a la capacidad que tuvo la empresa para obtener una tasa de rendimiento superior a sus activos netos registrados.

En sus pasivos circulante las cuentas por pagar fueron más altas en el año 2022 a comparación de los otros dos años con un 21,15% aunque en sus pasivos corrientes totales fueron más altos en cada año a comparación de los activos corrientes totales, se puede evidenciar que en el año 2023 sus pasivos corrientes fueron mucho más altos con un porcentaje del 48,47% a comparación de los otros dos años, evidenciando que sus deudas a corto plazo son mucho más

altas, ya que no se cuenta con el dinero suficiente para poder pagar sus obligaciones, de igual forma podemos ver que las deudas a largo plazo en el año 2023 son mucho más superiores a los años anteriores contando con un porcentaje del 33,05% lo que se nota que no se cuenta con el dinero suficiente para solventar las deudas a corto plazo.

En el patrimonio podemos observar en la cuenta de pago adicional en capital un aumento significativamente en cada año lo cual en el año 2023 se obtuvo un aumento 141,41% a comparación de los otros dos años, en la cuenta acciones del tesoro mantenidas se observa un grado sobresaliente en porcentaje negativo en el año 2023 con el 275,65% lo cual disminuye el valor patrimonial de la empresa, en las ganancias retenidas se observa un aumento significativo del 251,65% lo cual permite ayudar a capitalizar la empresa permitiendo obtener mejores resultados para el logro de sus objetivos.

Análisis Horizontal

En el año 2022 se observa un déficit en el efectivo en un -29,88%, en las cuentas por cobrar un aumento del 8,85% en la cuenta de inventario el aumento de materiales y suministros fue significativo en un 31,79%; queriendo decir que la empresa está enfocada en la fabricación de sus productos para aumentar la rentabilidad futura de la empresa P & G como se evidencia en el año 2023 que su efectivo aumentó un 14,31% disminuyendo un 2,15% en los inventarios totales aumentando sus cuentas por cobrar en un 6,38% logrando así un aumento en sus activos corrientes permitiendo que sus cuentas por pagar disminuyan en menos -1,91% en el año 2023 pero notándose un incremento de un 6,70% en sus deudas a largo plazo para cubrir las obligaciones a corto plazo. Lo cual podemos concluir que sus obligaciones son mayores con un porcentaje del 4,85% al de su patrimonio ya que este cuenta con un porcentaje del 0,45%.

Tabla 3*Estado de resultado integral*

Corte Al 30 De Junio De 2023	2021	2022	2023
Ingresos Totales	\$ 76.118	\$ 80.187	\$ 82.006
Costo De Productos Vendidos	37.108	42.157	42.760
Gastos Generales Administrativos	21.024	20.217	21.112
Ingresos De Explotación	17.986	17.813	18.134
Gastos Financieros Por Intereses	502	439	756
Ingresos Por Intereses	45	51	307
Otros Ingresos No Operativos, Neto	86	570	668
Ganancias Antes De Los Impuestos Sobre La Renta	17.615	17.995	18.353
Impuestos Sobre La Renta	3.263	3.202	3.615
Utilidad Neta	14.352	14.793	14.738
Menos: Ganancias Netas Atribuibles A Intereses No Controladores	46	51	85
Ganancias Netas Atribuibles a Procter & Gamble	\$ 14.306	\$ 14.742	\$ 14.653
 Ganancias Netas Por Acción Común (1)			
Básico	\$ 5,69	\$ 6,00	\$ 6,07
Diluido	\$ 5,50	\$ 5,81	\$ 5,90

Fuente. Elaboración propia

Tabla 4*Análisis vertical y horizontal*

2.021	2.022	2.023	2022 - 2021		2023 -2022			
			VR ABS	VR REL	VR ABS	VR REL		
100%	100%	100%	\$	4.069	5,35%	\$	1.819	2,27%
48,75%	52,57%	52,14%	\$	5.049	13,61%	\$	603	1,43%
27,62%	25,21%	25,74%	\$	(807)	-3,84%	\$	895	4,43%
23,63%	22,21%	22,11%	\$	(173)	-0,96%	\$	321	1,80%
0,66%	0,55%	0,92%	\$	(63)	-12,55%	\$	317	72,21%
0,06%	0,06%	0,37%	\$	6	13,33%	\$	256	501,96%
0,11%	0,71%	0,81%	\$	484	562,79%	\$	98	17,19%
23,14%	22,44%	22,38%	\$	380	2,16%	\$	358	1,99%
4,29%	3,99%	4,41%	\$	(61)	-1,87%	\$	413	12,90%
18,85%	18,45%	17,97%	\$	441	3,07%	\$	(55)	-0,37%
0,06%	0,06%	0,10%	\$	5	10,87%	\$	34	66,67%
18,79%	18,38%	17,87%	\$	436	3,05%	\$	(89)	-0,60%

Fuente. Elaboración propia

Análisis Vertical

En el análisis vertical podemos observar que las ventas netas aumentaron significativamente cada año siendo el año 2023 más alto en sus ingresos, aunque sus costos en sus productos fueron más altos en el año 2022 con un 52,57% a comparación de los otros dos años, en sus gastos generales y administrativos en el año 2021 fueron más altos a comparación de los años posteriores con un porcentaje del 27,62% lo cual se pudo evidenciar una planeación estratégica para administrar estos gastos de manera eficaz logrando una reducción en los años posteriores al 2021. en los gastos por intereses se observa un porcentaje negativo superior en el año 2023 de un -0,92% logrando que la empresa no incurra en elevados costos de financiamiento, las ganancias netas fueron mayores en el año 2021 con un 18,85% a

comparación de los otros dos años, mostrando una buena rentabilidad en la empresa P&G en términos porcentuales.

Análisis Horizontal

Las ventas netas aumentaron en el año 2022 un 5,35% al igual que sus costos de producción aumentando un 13,61% en los otros ingresos no operativos netos aumentaron significativamente en un 562,79% a comparación del año 2021

Para el año 2023 se evidencia un crecimiento en las ventas netas de un 2,27% comparable al año anterior en los gastos por intereses se visualiza un déficit del -12,55%, esto por la falta de liquidez para cubrir sus deudas a corto plazo, en los ingresos por intereses aumentaron en el año 2022 un 13,33% derivado de las inversiones realizadas por la empresa también observamos un aumento en menos las ganancias netas atribuibles a intereses en un 66,67% en el año 2023

Tabla 5

Método dupont

ROE =	<u>Utilidad Neta</u>	x	<u>Ventas</u>	x	Activos Total		ROE
	Ventas		Activo Total		Patrimonio		
AÑO 2021	14.352,00 76.118,00	18,85%	76.118,00 119.307,00	63,80%	119.307,00 46.654,00	255,73%	30,76%
AÑO 2022	14.793,00 80.187,00	18,45%	80.187,00 117.208,00	68,41%	117.208,00 46.854,00	250,16%	31,57%
AÑO 2023	14.738,00 82.006,00	17,97%	82.006,00 120.829,00	67,87%	120.829,00 47.065,00	256,73%	31,31%
1. Margen Neto de Utilidad:							
		AÑO 2021	<u>Utilidad Neta</u> Ventas	=	<u>14.352</u> 76.118		18,85%
		AÑO 2022	<u>Utilidad Neta</u> Ventas	=	<u>14.793</u> 80.187		18,45%
		AÑO 2023	<u>Utilidad Neta</u> Ventas	=	<u>14.738</u> 82.006		17,97%
2. Rotación de activos Totales:							
		AÑO 2021	<u>Ventas</u> Activo Total	=	<u>76.118</u> 119.307		0,64
		AÑO 2022	<u>Ventas</u> Activo Total	=	<u>80.187</u> 117.208		0,68
		AÑO 2023	<u>Ventas</u> Activo Total	=	<u>82.006</u> 120.829		0,68

3 apalancamiento Financiero:	AÑO 2021	<u>Activos Total</u> Patrimonio	=	<u>119.307</u> 46.654	2,56
	AÑO 2022	<u>Activos Total</u> Patrimonio	=	<u>117.208</u> 46.854	2,50
	AÑO 2023	<u>Activos Total</u> Patrimonio	=	<u>120.829</u> 47.065	2,57
Rentabilidad de Patrimonio					
	AÑO 2021	<u>Utilidad Neta</u> Patrimonio	=	<u>14.306</u> 46.654	30,66%
	AÑO 2022	<u>Utilidad Neta</u> Patrimonio	=	<u>14.742</u> 46.854	31,46%
	AÑO 2023	<u>Utilidad Neta</u> Patrimonio	=	<u>14.653</u> 47.065	31,13%

Fuente. Elaboración propia

Tabla 6

Fondo de maniobra

Formula:		Activos Corrientes - Pasivos Corrientes					
Fondo Maniobra:	AÑO 2021	\$ 23.091	-	\$ 33.132	\$(10.041)	Fondo de maniobra	\$(10.041)
	AÑO 2022	\$ 21.653	-	\$ 33.081	\$(11.428)	Fondo de maniobra	\$(11.428)
	AÑO 2023	\$ 22.648	-	\$ 35.756	\$(13.108)	Fondo de maniobra	\$(13.108)

Fuente. Elaboración propia

Análisis del Entorno Macroeconómico

La compañía Procter & Gamble P&G desarrolla su actividad económica en el País de Estados Unidos principalmente en la ciudad de Cincinnati en Ohio, la economía de Estados Unidos se ha visto afectado estos últimos años tras la pandemia del COVID 19 la cual se esperaba que el PIB aumentará significativamente pronosticando para el año 2021 un aumento del 6 o 7 % y para el año 2022 un 4 o 5%; aunque su deterioro se vio reflejado en el primer trimestre del año 2022 con una caída del PIB del 1,5% al igual que su Segundo periodo, mostrando una caída en su actividad económica, una debilidad fuerte en los indicadores y un crecimiento muy lento en los siguientes meses; el estancamiento de la recuperación de la economía corresponde a los continuos intervalos en la cadena de suministro, así mismo los conflictos a nivel mundial como el de Ucrania.

Como estímulo fiscal el gobierno de Estados Unidos ha implementado incentivos para impulsar el crecimiento y la recuperación económica del país, gracias a ayudas que benefician a la población en general algunos de estos incentivos fueron pagos de bienestar a los ciudadanos, seguros de desempleo, fondos para las pequeñas empresas y programas de infraestructuras, que han permitido mantener el consumo y la inversión del país.

La inflación también juega un papel importante en el estancamiento de la recuperación de la economía ya que su alza desde 2021 se consideró que este era un fenómeno temporal por efectos del lado de la oferta, que se normalizaría con el aumento de la demanda, regulación de las cadenas de suministro y la baja en los precios de materia prima, lamentablemente para el 2022 esto no se ha dado ya que el aumento de la inflación en estos últimos años ha sido evidente, lo cual ha hecho que el banco de la reserva federal aumente las tasas que permita disminuir el alza de la inflación aunque no ha sido así, lo cual está también ha ido en aumento, dando como

referencia del mercado la continuidad en los próximos meses, restringiendo con estas medidas aún más la demanda agregada por lo cual el banco federal sube las tasas de interés evidenciando una política monetaria restrictiva, aumentando el riesgo de los niveles de endeudamiento entre Estados Unidos como en muchos países más, no solo en las empresas y del sector privado, sino también del gobierno debido a las políticas fiscales expansivas utilizadas para tratar de contrarrestar los efectos de la pandemia COVID 19, lo cual el endeudamiento y el apalancamiento del país sean elevados; aunque es probable que el gobierno reduzca la cantidad de estímulo fiscal a medida que se recupera la economía.

En el Entorno Sectorial en Estados Unidos

Sector Tecnológico

Este país se ha considerado como líder mundial en la tecnología, lo cual se espera que dicho sector sea impulsador del crecimiento económico en los años 2021, 2022 y 2023; gracias a la demanda e inversión de productos y servicios relacionados con la tecnología se espera que se mantenga fuerte debido al incremento del teletrabajo, el comercio en línea y la ciberseguridad.

Sector de Energía

Si bien se sabe Estados Unidos es un influyente productor de petróleo y gas, se espera que este sector se recupere gradualmente mediante que aumente la demanda de combustibles fósiles, al igual que el aumento en aumento creciente sobre las energías renovables, permitiendo impulsar el crecimiento en los sectores de energía solar y la eólica.

Sector Inmobiliario

Este sector a mostrado tener resistencia en Estados Unidos a pesar de la pandemia del COVID 19 lo cual se espera que dicho factor permanezca sólido en la venta de vivienda a pesar de la falta de oferta y el aumento en los precios de venta.

Sector Financiero

Este sector se ha visto afecto por la crisis de la pandemia enfrentándose a desafíos económicos, se espera que este sector se recupere gradualmente a medida que aumente los servicios financieros, a parte que se espera que este sector se beneficie de las políticas de estímulo fiscal y monetaria que ayude a la actividad económica de Estados Unidos.

Situación del Entorno Sectorial de la Compañía Procter & Gamble P&G

Sector de Productos de Consumo

P&G opera en el sector de bienes de consumo, que es altamente competitivo y sensible a cambios en la demanda del consumidor y las tendencias de mercado.

Tecnología e Innovación

La innovación en productos y procesos es esencial en la industria de bienes de consumo. P&G debe estar atenta a las últimas tendencias en tecnología, incluyendo la digitalización y la sostenibilidad.

Situación del Mercado de la Compañía Procter & Gamble P&G

Competencia

P&G compite con otras grandes empresas de bienes de consumo, como Unilever, Kimberly-Clark y Colgate-Palmolive. La competencia es intensa, y las estrategias de marketing y desarrollo de productos son cruciales.

Cambio en las Preferencias del Consumidor

Los consumidores están cada vez más preocupados por la sostenibilidad, la seguridad y la salud. P&G debe adaptarse a estas preferencias cambiantes.

Productos

P&G fabrica una amplia gama de productos, desde productos para el cuidado del hogar hasta productos de cuidado personal y de salud. La diversidad de su cartera puede ser una fortaleza.

Proveedores

La empresa depende de una cadena de suministro global para obtener materias primas y componentes. Las interrupciones en la cadena de suministro pueden ser un riesgo.

Clientes

P&G tiene una base de clientes masiva y diversa en todo el mundo, lo que brinda estabilidad, pero también requiere una gestión efectiva de las relaciones con los minoristas.

Tecnología, Equipo Administrativo y Relaciones Laborales de la compañía Procter & Gamble P&G

Tecnología

La empresa debe mantenerse al día con las últimas tecnologías en producción, distribución y marketing.

Equipo Administrativo

La gestión efectiva y la toma de decisiones estratégicas son esenciales. El liderazgo sólido es clave para el éxito.

Relaciones Laborales

Mantener relaciones laborales positivas es importante para la estabilidad operativa y la reputación de la empresa.

Podemos decir, que la compañía Procter & Gamble P&G opera en un entorno macroeconómico y sectorial altamente competitivo y en constante evolución en Estados Unidos.

La empresa debe adaptarse a las tendencias del mercado, las preferencias del consumidor y los cambios en las políticas económicas para mantener su posición en la industria de bienes de consumo. Además, la gestión efectiva de la cadena de suministro y las relaciones con los clientes y empleados son factores clave para su éxito continuo de la compañía.

Análisis Estratégico de la Compañía Procter & Gamble P&G

La plataforma estratégica de la compañía Procter & Gamble P&G hoy se centra en ser líder mundial en productos de consumo. Su misión es proporcionar productos de alta que mejora de las personas en todo el mundo. Teniendo como visión de una empresa innovadora y sostenible que satisface las necesidades de los consumidores.

Estrategia competitiva

la compañía Procter & Gamble P&G sigue una estrategia de diferenciación la cual se esfuerza ofrecer productos de alta calidad y alto valor añadido en diversas categorías, como cuidado del hogar, cuidado personal cuidado de la salud. Además, busca la innovación constante y la sostenibilidad en sus operaciones.

Análisis de fuerza competitiva de Procter & Gamble

Rivalidad entre Competidores Existentes

la compañía Procter & Gamble P&G enfrenta una competencia intensa en la industria de bienes de consumo, con competidores como Unilever, Kimberly-Clark y Colgate-palmolive. La rivalidad se centra en la innovación, en el precio y la calidad del producto.

Amenaza de nuevos entrantes

la amenaza de nuevos competidores es relativa baja debido a las barreras de entrada en la industria, como la inversión en investigación y desarrollo, la cadena de suministro global y la lealtad del cliente.

Amenaza de Productos o Servicios Sustitutos

existe la amenaza de productos o servicios sustitutos, especialmente en el área de la digitación, la compañía Procter & Gamble P&G debe mantenerse al día con las tendencias y necesidades cambiantes del consumidor.

Poder de Negociación de los Proveedores

la compañía Procter & Gamble P&G es grande y tiene un poder de negociación significativo con sus proveedores, lo que le permite garantizar materias primas de alta calidad y mantener costos competitivos.

Poder de Negociación Clientes

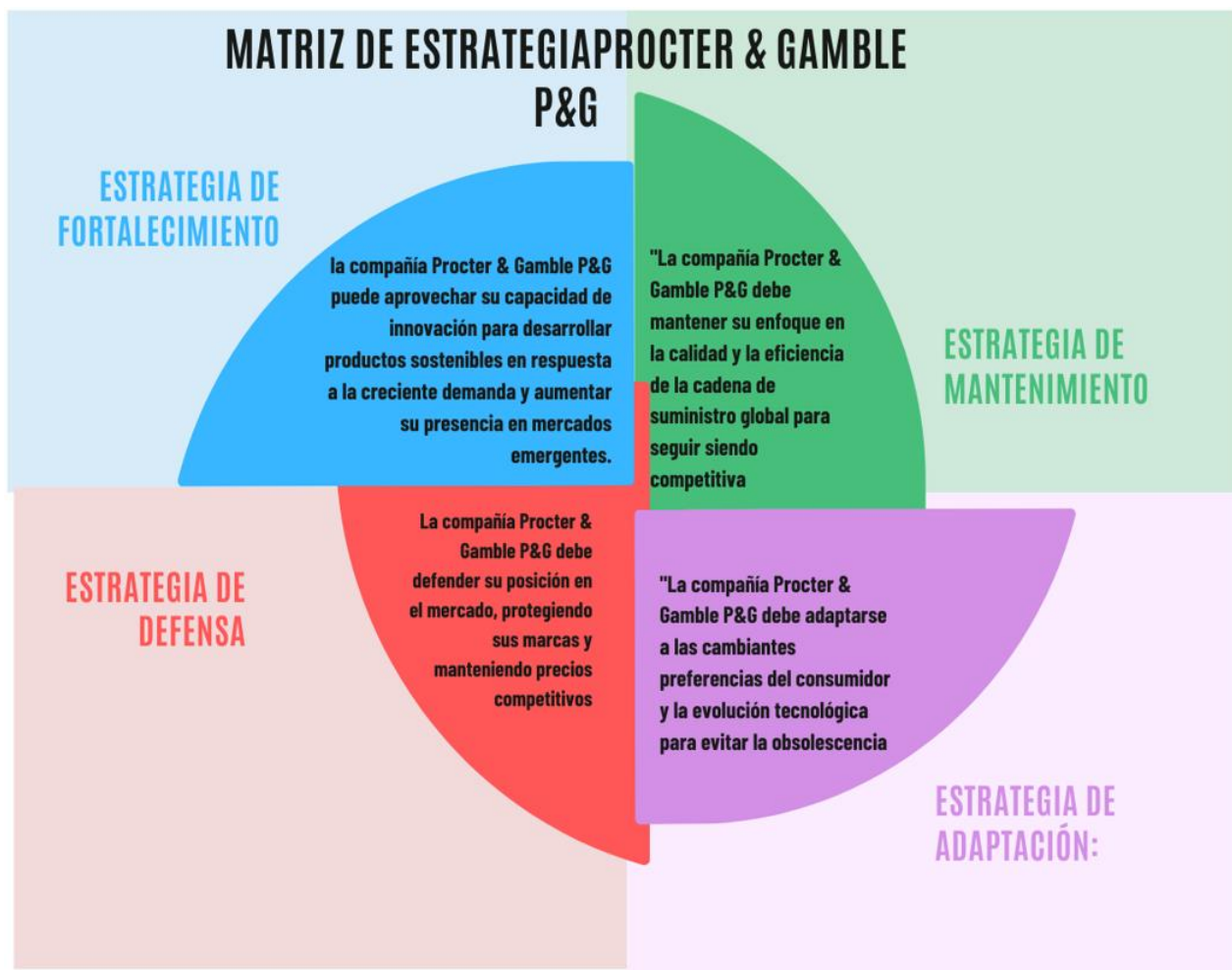
la compañía Procter & Gamble P&G tiene una base de clientes diversificada, pero algunos minoristas pueden tener un poder de negociación significativo debido a su tamaño, sin embargo, la lealtad del cliente a las marcas de P&G es un factor importante para el crecimiento de la compañía.

Figura 1

Matriz de Análisis Dofa



Fuente. Elaboración propia (página us.pg.com)

Figura 2*Matriz de Estrategias*

Fuente. Elaboración propia (página us.pg.com)

Con este análisis llegamos a la conclusión, que la compañía Procter & Gamble P&G es líder en la industria de bienes de consumo con una estrategia de diferenciación. Su éxito radica en su capacidad de innovación, su presencia global y su compromiso con la sostenibilidad, sin embargo, enfrenta una competencia feroz donde debe adaptarse constantemente a los cambiantes de las condiciones del mercado y las preferencias del consumidor para mantener su ventaja competitiva.

Tabla 7*Análisis del Tamaño de la Empresa*

PROCTER & GAMBLE P&G	2023	2022	2021
ACTIVOS CORRIENTES	\$ 22.648	\$ 21.653	\$ 23.091
ACTIVOS NO CORRIENTES	\$ 98.181	\$ 95.555	\$ 96.216
TOTAL ACTIVOS	\$ 120.829	\$ 117.208	\$ 119.307
PASIVO CORRIENTES	\$ 35.756	\$ 33.081	\$ 33.132
PASIVO NO CORRIENTES	\$ 38.008	\$ 37.273	\$ 39.521
TOTAL PASIVOS	\$ 73.764	\$ 70.354	\$ 72.653
PATRIMONIO			
Acciones preferidas de Clase A	\$ 819	\$ 843	\$ 870
Acciones comunes, valor declarado \$ 1 por acción	\$ 4.009	\$ 4.009	\$ 4.009
Pago adicional en capital	\$ 66.556	\$ 65.795	\$ 64.848
Reserve para la jubilación de la deuda de ESOP	\$ (821)	\$ (916)	\$ (1.006)
Acumuló otra pérdida integral	\$ (12.220)	\$ (12.189)	\$ (13.744)
	\$		\$
Acciones del Tesoro (acciones mantenidas)	(129.736)	\$(123.382)	(114.973)
Ganancias retenidas	\$ 118.170	\$ 112.429	\$ 106.374
Interés no controlado	\$ 288	\$ 265	\$ 276
TOTAL PATRIMONIO	\$ 47.065	\$ 46.854	\$ 46.654

Fuente. Elaboración propia

Análisis del Tamaño de la Empresa

Tabla 8

Composición de Activos

ACTIVOS	2023	2022	2021
ACTIVOS CORRIENTES	\$ 22.648	\$ 21.653	\$ 23.091
ACTIVOS NO CORRIENTES	\$ 98.181	\$ 95.555	\$ 96.216
TOTAL ACTIVOS	\$ 120.829	\$ 117.208	\$ 119.307

Fuente. Elaboración propia

Los activos tuvieron incremento del 3.9% en el año 2023 con respecto al año 2022 el cambio no fue tan notable debido a que, gracias a la estabilización financiera de la empresa, en el año 2023 continuó con un crecimiento proporcional a su productividad, confirmando una vez más la estabilidad financiera de la compañía.

Tabla 9

Relación Deuda Patrimonio

DEUDA PATRIMONIO	2023	2022	2021
TOTAL ACTIVOS	\$ 120.829	\$ 117.208	\$ 119.307
TOTAL PASIVOS	\$ 73.764	\$ 70.354	\$ 72.653
TOTAL PATRIMONIO	\$ 47.065	\$ 46.854	\$ 46.654

Fuente. Elaboración propia

Debido a la baja producción que hubo en el año 2021, debido al impacto de la pandemia por COVID-19 la empresa no tuvo que incurrir en el endeudamiento con proveedores ni en pasivos de otra índole, sin embargo, como se puede observar, la empresa se encuentra con obligaciones excesivas frente a su patrimonio, lo cual, no debería reflejarse con este resultado ya

que esta compañía es una empresa ampliamente consolidada por lo que requiere de un nivel bajo de endeudamiento e inversión.

Tabla 10

Evolución de los Gastos Financieros

EVOLUCION DE LOS GASTOS FINANCIEROS	2023	2022	2021
Gastos Financieros	\$ 756	\$ 439	\$ 502
PERIODOS COMPARATIVOS	2023-2022	2023-2021	2022-2021
	\$ 317	\$ 254	\$ (63)

Fuente. Elaboración propia

Los gastos financieros surgen en consecuencia a la adquisición de obligaciones bancarias o por el manejo de cuentas en los mismos, los cuales son deducibles de la actividad económica. El gasto por intereses fue de \$756 millones, un aumento de \$317 millones respecto al año anterior debido a tasas de interés más altas y un aumento en la deuda a corto plazo en el año actual.

Tabla 11

Volumen y Crecimiento en Ventas

VOLUMEN Y CRECIMIENTO	2023	2022	2021
Ingresos Totales	\$ 82.006	\$ 80.187	\$ 76.118
PERIODOS COMPARATIVOS	2023-2022	2023-2021	2022-2021
	\$ 1.819	\$ 5.888	\$ 4.069

Fuente. Elaboración propia

Se puede observar que la compañía cuenta con un buen volumen y crecimiento en las ventas de los diferentes productos que comercializa, esto le permite a la empresa tener mayores posibilidades de rendimientos en la utilidad, por ende, aportan más al desarrollo económico y social del país, lo que además hace que sea una de las empresas con mayor generación de empleos.

Las ventas netas aumentaron un 2% a \$82.0 mil millones de dólares en comparación con el año anterior. El crecimiento de las ventas netas fue impulsado por una cifra de medio dígito aumento en Atención Médica, aumentos bajos de un solo dígito en Cuidado de Telas y Hogar, Cuidado del Bebé, Cuidado Femenino y Familiar y Belleza, parcialmente compensados por una disminución baja de un solo dígito en Aseo. Las ventas orgánicas, que excluyen el impacto de adquisiciones y desinversiones y el tipo de cambio, aumentaron un 7%. Las ventas orgánicas aumentaron en un dígito alto en Cuidado de la Salud y Cuidado de Telas y Hogar y en un dígito medio en Cuidado del Bebé, Femenino y Familiar, Belleza y Aseo.

El aumento en las ventas netas fue impulsado por un aumento de precios del 9 % y una combinación favorable del 1 %, parcialmente compensado por un tipo de cambio desfavorable del 5 % y una disminución del 3 % en el volumen unitario. versus el año anterior

Análisis posición de liquidez de la Empresa

Tabla 12

Posición de Liquidez de la Empresa

LIQUIDEZ	2023		2022		2021
ACTIVO CORRIENTE	\$	22.648	\$	21.653	\$ 23.091
PASIVO CORRIENTE	\$	35.756	\$	33.081	\$ 33.132

Fuente. Elaboración propia

Tabla 13

Fondo de Maniobra

FONDO DE MANIOBRA	2023		2022		2021
ACTIVO CORRIENTE	\$	22.648	\$	21.653	\$ 23.091
PASIVO CORRIENTE	\$	35.756	\$	33.081	\$ 33.132
FONDO DE MANIOBRA	-\$	13.108	-\$	11.428	-\$ 10.041

Fuente. Elaboración propia

Los resultados negativos, del fondo de maniobra en los tres periodos nos indica que la empresa podría enfrentar dificultades para cumplir con sus obligaciones a corto plazo con sus activos corrientes disponibles. Esta situación es una señal de advertencia y requiere una atención inmediata para evitar problemas financieros más graves, cabe resaltar que para el año 2022 este valor aumento significativamente con respecto a los periodos anteriores. se puede considerar la posibilidad de obtener financiamiento adicional, como préstamos a corto plazo o líneas de crédito, para cubrir las obligaciones a corto plazo y estabilizar la situación financiera. Desarrollar un plan de flujo de efectivo detallado y un presupuesto que le ayude a gestionar mejor sus recursos financieros a corto plazo.

Tabla 14*Razón Corriente*

RAZÓN CORRIENTE	2023		2022		2021
ACTIVO CORRIENTE	\$	22.648	\$	21.653	\$ 23.091
PASIVO CORRIENTE	\$	35.756	\$	33.081	\$ 33.132
RAZÓN CORRIENTE		0,633		0,655	0,697

Fuente. Elaboración propia

En este indicador al igual que el anterior refleja que, la empresa P&G para los tres periodos, no ha tenido la capacidad de cumplir con sus obligaciones a corto plazo, sus pasivos corrientes son mayores que sus activos corrientes.

Tabla 15*Rotación de Inventario*

ROTACION DE INVENTARIO (DIAS)	Inventarios*360/costo de ventas		
	2023	2022	2021
COSTO DE VENTA	\$ 42.760	\$ 42.157	\$ 37.108
INVENTARIO	\$ 7.073	\$ 6.924	\$ 5.983
ROTACION DE INVENTARIO (DIAS)	60	59	58

Fuente. Elaboración propia

Este indicador nos refleja que los inventarios de la empresa P&G se tardan cerca de 60 días en promedio para convertirse en efectivo.

Tabla 16*Rotación de Cartera*

ROTACION DE CARTERA (DIAS)	Clientes*360/ventas		
	2023	2022	2021
CUENTAS POR COBRAR	\$ 5.471	\$ 5.143	\$ 4.725
VENTAS	\$ 82.006	\$ 80.187	\$ 76.118
ROTACION DE CARTERA (DIAS)	24	23	22

Fuente. Elaboración propia

La rotación de cartera las Cuentas Por Cobrar de la empresa P&G tienen un buen proceso de recaudo ya que este indicador nos muestra que en menos de 30 días ya han cancelado los créditos que le adeudan.

Tabla 17*Rotación de Proveedores*

ROTACION DE PROVEEDORES (DIAS)	Proveedores*360/costo de ventas		
	2023	2022	2021
PROVEEDORES	\$ 14.598	\$ 14.882	\$ 13.720
COSTO DE VENTAS	\$ 42.760	\$ 42.157	\$ 37.108
ROTACION DE PROVEEDORES (DIAS)	123	127	133

Fuente. Elaboración propia

Según este indicador la empresa P&G se demora un promedio de 125 días en cancelar sus obligaciones con, los proveedores, es un plazo bastante amplio, esto no es bueno para la empresa ya que puede incurrir en gastos de intereses de mora aplicados por algunas empresas.

Indicadores Financieros

Tabla 18

Liquidez

Liquidez	2023	2022	2021
Capital de Trabajo (Activo corriente-Pasivo corriente)	-\$ 13.108	-\$ 11.428	-\$ 10.041
Razón corriente (Activo corriente/Pasivo corriente)	0,63	0,65	0,70

Fuente. Elaboración propia

Los cálculos obtenidos nos muestran que la situación actual de Procter & Gamble es negativa y la empresa está usando sus recursos de manera deficiente, su fondo de maniobra no es muy positivo, lo que genera desequilibrio para el desarrollo de las actividades, esto aplica para los periodos analizados, ya que los pasivos Corrientes han sido superiores a los activos corrientes. Indica que ha hecho muy pocas acciones para mejorar sus obligaciones financieras en lo largo del tiempo.

Tabla 19

Rentabilidad

Rentabilidad	2023	2022	2021
Margen Neto de utilidad (Utilidad neta/Ventas)	17,97%	18,45%	18,85%
ROA (Utilidad neta/ Activo Total)	12,2%	12,6%	12,0%
ROE (Utilidad neta/ Patrimonio Total)	31,3%	31,6%	30,8%
Apalancamiento Financiero (Valor de la inversión/Recursos Propios Invertidos) 1:	0,76	0,71	0,71

Fuente. Elaboración propia

El apalancamiento financiero es la relación que hay entre el capital de la empresa y las deudas o pasivos que esta tiene, entre lo que se invierte y la deuda adquirida para invertir. El apalancamiento financiero hace referencia al nivel de endeudamiento la que ha recurrido una

empresa para operar o financiarse, (Gerencie.com, 2021). Es decir que, por cada peso de capital invertido por los socios, el banco puso entre 0,71 para 2021, 0,71 2022 y 0,76 para 2023, lo que índice un comportamiento favorable.

El rendimiento sobre los activos ROA y el rendimiento sobre el patrimonio ROE dejan claro que su situación de liquidez es favorable, ya que viene aumentando con el tiempo, lo que nos muestra las acciones tomadas a tiempo para la utilización adecuada de sus activos y la gestión de sus recursos.

El EBITDA es un indicador financiero que hace referencia a las ganancias de la compañía antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones. Se puede entender, pues, que el EBITDA es el beneficio bruto de explotación calculado antes de la deducibilidad de los gastos financieros. Su nombre proviene de las siglas en inglés de "Beneficios antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización" (Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization). (Rankia, 2021).

Tabla 20

Endeudamiento

Endeudamiento	2023	2022	2021
Nivel de Endeudamiento (Pasivo total/Activo Total)	61,0%	60,0%	61%
Cobertura de intereses (Utilidad operativa/Gastos financieros)	27,15	31,25	209,14

Fuente. Elaboración propia

Tabla 21

Rentabilidad Patrimonial

RENTABILIDAD PATRIMONIO	2023	2022	2021
Utilidad neta	\$ 14.738	\$ 14.793	\$ 14.352
Patrimonio	\$ 47.065	\$ 46.854	\$ 46.654
Rentabilidad sobre el Patrimonio	31%	32%	31%

Fuente. Elaboración propia

Tabla 22*Rentabilidad Sobre las Ventas*

RENTABILIDAD SOBRE LAS VENTAS	2023	2022	2021
Utilidad Neta	\$ 14.738	\$ 14.793	\$ 14.352
Ventas	\$ 82.006	\$ 80.187	\$ 76.118
Rentabilidad sobre las ventas	18%	18%	19%

Fuente. Elaboración propia

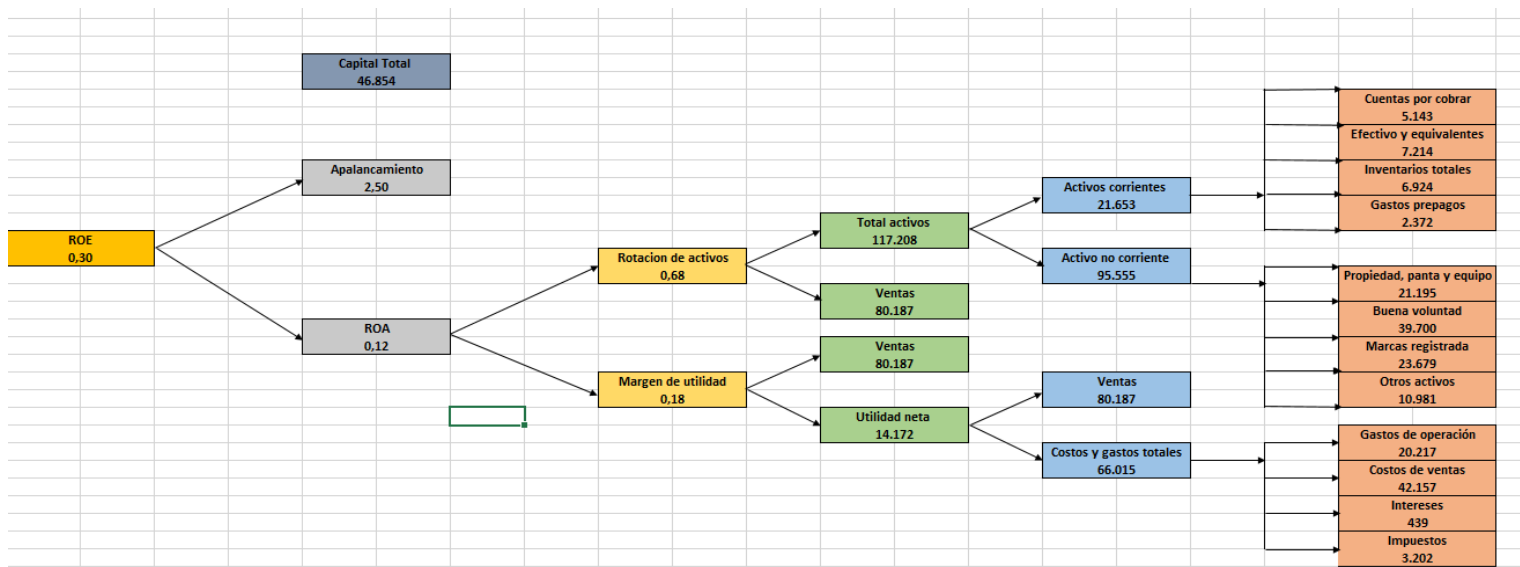
Tabla 23*Ciclo del Efectivo*

Actividad	2023	2022	2021
Rotación de Cartera= (ventas/cuentas por cobrar)	1,94	1,95	1,82
Días de cartera = 360/ rotación de cartera	185,65	184,17	197,49
Rotación de Inventarios= (Costo de venta/Inventario)	1,77	1,80	1,56
Días de inventario = 360/ rotación de inventario	203,45	200,18	231,49
Rotación de Cuentas por pagar= (Ventas/Cuentas por pagar)	4,59	4,85	4,59
Días de cuentas por pagar = 360/ rotación de cuentas por pagar	78,48	74,26	78,35
CICLO DE EFECTIVO (días de cartera+días de inventario-días de cuentas por pagar)	310,62	310,09	350,63

Fuente. Elaboración propia

Figura 3

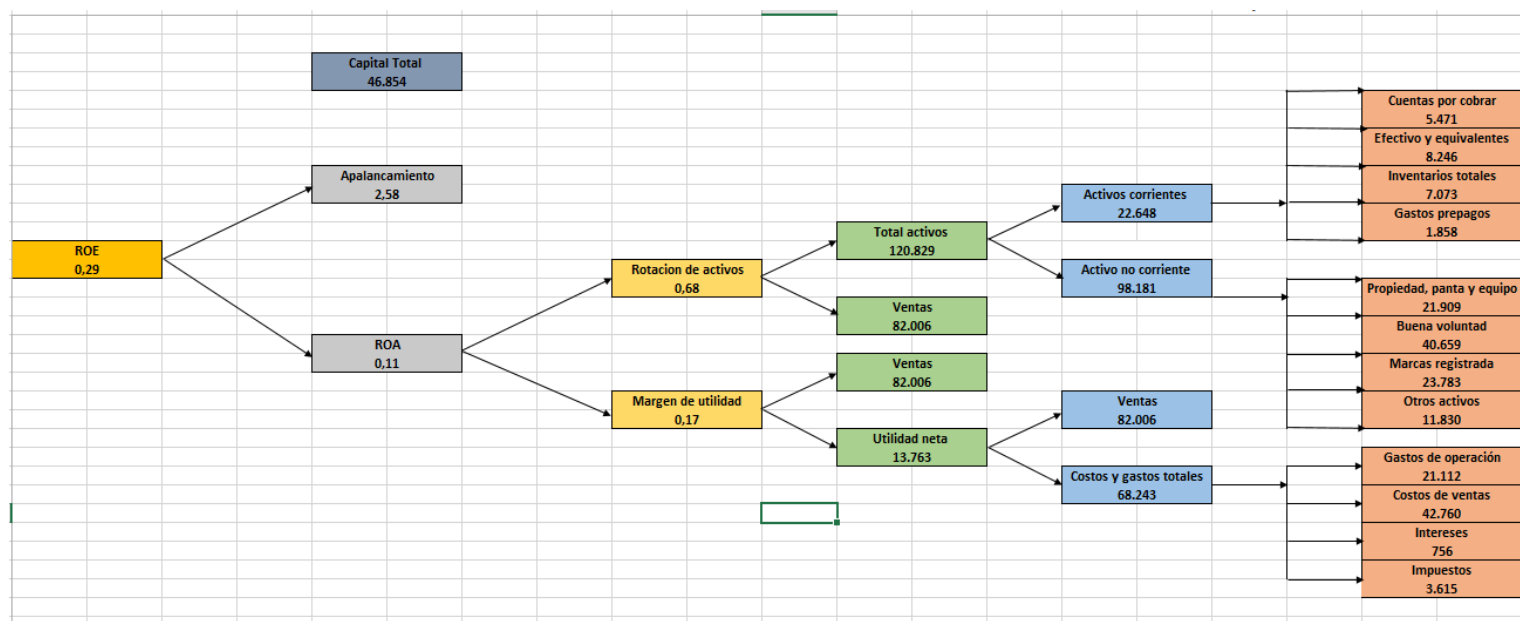
Árbol de Rentabilidad 2022



Fuente. Elaboración propia

Figura 4

Árbol de Rentabilidad 2023



Fuente. Elaboración propia

Tabla 24*Roce (UODI) 2023*

		= Utilidad		
Utilidad Bruta	\$82.006,00	Operacional	\$	19.109,00
	\$	+ Gasto de	\$	
- Gastos operacionales	21.112,00	Impuestos	3.615,00	
	\$	+ Gastos	\$	
Utilidad Operativa o EBIT	60.894,00	Intereses	756,00	
		Utilidad Neta	\$	14.738,00
ROCE = Return Over				
Capital Employed				
Total Activo (TA)	\$120.829			
Pasivo Corriente (PC)	\$ 35.756			
		Aum. 20%		Aum. UODI y Dism.
		UODI	Dism. 20% CE	CE 20%
	\$	\$	\$	\$
Utilidad Operativa	60.894,00	73.072,80	60.894,00	73.072,80
Capital Empleado = TA –				
PC	\$85.073,00	\$ 85.073,00	\$ 68.058,40	\$ 68.058,40
ROCE (UODI / Capital				
Empleado)	71,58%	85,89%	89,47%	107,37%
	Variación	14,32%	17,89%	35,79%
	% Var.			
	ROCE	20%	25%	50%
Total Patrimonio (TP)	\$47.065			
Deuda o Pasivo Total	\$ 73.764			

Fuente. Elaboración propia

Tabla 25

Roí

ROIC = Return Over Invested Capital				
	\$			
Utilidad Operativa o EBIT	60.894,00			
Tasa impositiva %	30%			
		Aum. 20% BND	Dism. 20% CI	Aum. UODI y Dism. CE 20%
Utilidad Operativa Después Impuestos	\$ 42.625,80	\$ 51.150,96	\$ 42.625,80	\$ 51.150,96
Capital Invertido (CI) = TP + Deuda	\$ 120.829,00	\$ 120.829,00	\$ 96.663,20	\$ 96.663,20
ROIC (UODI / CI)	35,28%	42,33%	44,10%	52,92%
	Variación	7,06%	8,82%	17,64%
	% Var. ROIC	20,00%	25,00%	50,00%
ROIC - WACC = Rend. Capital Inv. Neto	28,28%	35,33%	37,10%	45,92%

Fuente. Elaboración propia

Tabla 26*Eva*

UTILIDAD NETA AJUSTADA = UTILIDAD NETA DESPUES DE EIMPUESTOS + GASTOS FINANCIEROS			
	2023	2022	2021
UTILIDAD NETA DESPUES DE IMPUESTOS	14738	14793	14352
MAS GASTOS FINANCIEROS	756	439	502
UTILIDAD NETA AJUSTADA	15494	15232	14854
CAPITAL TOTAL = PATRIMONIO + TOTAL PASIVOS FINANCIADOS			
	2023	2022	2021
PATRIMONIO	47065	46854	46654
TOTAL PASIVOS FINANCIADOS	59166	55472	58933
CAPITAL TOTAL	106231	102326	105587
COSTO PROMEDIO DEL CAPITAL			
	2023		
	TASA		
	EA	PARTICIPACIO	PONDERACIO
TOTAL PASIVOS FINANCIADOS	24,0%	56%	13,4%
PATRIMONIO	28,0%	44%	12,4%
COSTO PROMEDIO DEL CAPITAL			25,8%
COSTO PROMEDIO DEL CAPITAL			
	2022		
	TASA		
	EA	PARTICIPACIO	PONDERACIO
TOTAL PASIVOS FINANCIADOS	24,0%	54%	13,0%
PATRIMONIO	28,0%	46%	12,8%
COSTO PROMEDIO DEL CAPITAL			25,8%
COSTO PROMEDIO DEL CAPITAL			
	2021		
	TASA		
	EA	PARTICIPACIO	PONDERACIO
TOTAL PASIVOS FINANCIADOS	24,0%	56%	13,4%
PATRIMONIO	28,0%	44%	12,4%
COSTO PROMEDIO DEL CAPITAL			25,8%
EVA = UTILIDAD NETA AJUSTADA- (CAPITAL TOTAL x COSTO PROME DEL CAPITAL)			
	2023	2022	2021
	\$		
EVA	(11.884)	\$ (11.200)	\$ (12.353)

Fuente. Elaboración propia

Los resultados negativos del EVA nos indica que la empresa no está generando suficiente rendimiento, para cubrir los costos de su capital, significa que está destruyendo valor en lugar de crearlo. Esto puede ser una señal preocupante para los inversores y los propietarios de la empresa, ya que indica que la empresa no está siendo eficiente en la utilización de sus recursos y que no está generando un rendimiento adecuado sobre su inversión.

Para mejorar este EVA negativo, la empresa P&G puede tomar medidas como reducir costos, aumentar la eficiencia operativa, mejorar la gestión de activos o buscar oportunidades de crecimiento que generen un rendimiento superior al costo de capital. También puede ser necesario revisar la estructura de capital de la empresa y su estrategia financiera para mejorar su rentabilidad y generar valor económico positivo.

Discusión de los Resultados del Trabajo

Procter & Gamble Company (P&G) se centra en ofrecer productos de marca de calidad y valor superiores para mejorar las vidas de los consumidores del mundo, ahora y para las generaciones venideras. La Compañía se constituyó en Ohio en 1905, se estableció por primera vez como una corporación de Nueva Jersey en 1890 y se construyó a partir de una empresa fundada en Cincinnati en 1837 por William Procter y James Gamble.

El modelo de negocio de P&G está diseñado para ofrecer un crecimiento equilibrado de los ingresos y los resultados y la creación de valor. Confiamos en el crecimiento continuo y el éxito de las marcas y productos existentes, así como en la creación de nuevos productos y marcas innovadores. P&G ofrece productos en mercados y segmentos industriales altamente competitivos. Los productos se venden en aproximadamente 180 países y territorios a través de numerosos canales, así como directamente al consumidor. La estrategia de crecimiento es ofrecer una superioridad significativa y notable en cinco vectores clave de nuestra propuesta al consumidor: rendimiento del producto, empaque, comunicación de marca, ejecución minorista y valor para el consumidor y el cliente. Utilizamos nuestra investigación, desarrollo y los conocimientos de los consumidores para ofrecer productos y envases superiores. P&G utiliza el marketing y presencia en línea para ofrecer mensajes de marca superiores a sus consumidores.

P&G es una empresa de productos de consumo que depende de la demanda global continua de sus marcas y productos. Lograr los resultados del negocio depende, en parte, del desarrollo, introducción y comercialización exitosos de nuevos productos y de la realización de mejoras significativas en los equipos y procesos de fabricación. El éxito de dicha innovación depende de la capacidad para anticipar correctamente la aceptación y las tendencias de los clientes y consumidores, obtener, mantener y hacer cumplir las protecciones de propiedad

intelectual necesarias y evitar infringir los derechos de propiedad intelectual de otros y continuar brindando marketing eficiente y efectivo en todo el mundo. Medios y plataformas móviles en evolución con requisitos de privacidad dinámicos y cada vez más restrictivos. También deben responder con éxito a los avances tecnológicos realizados por competidores, clientes y proveedores y a los derechos de propiedad intelectual otorgados a ellos. No innovar, mejorar y responder continuamente a los movimientos competitivos, la evolución de la plataforma y los hábitos cambiantes de los consumidores podría comprometer la posición competitiva e impactar negativamente la condición financiera, resultados de operaciones o flujos de efectivo.

Cabe destacar, que las ventas netas de la compañía en el 2023 tuvieron un incremento del 2.27% frente al año 2022, pasando de US\$80.187 millones a los US\$82.006 millones, lo cual genero un beneficio neto de US\$1.819 siendo estos resultados una demostración del mejoramiento de su rentabilidad.

Tabla 27

Tabla 28 *Fondo de Maniobra*

FONDO DE MANIOBRA					
		2023		2022	2021
ACTIVO CORRIENTE	\$	22.648	\$	21.653	\$ 23.091
PASIVO CORRIENTE	\$	35.756	\$	33.081	\$ 33.132
	-\$		-\$		-\$
FONDO DE MANIOBRA		13.108		11.428	10.041

Fuente. Elaboración propia

Este indicador del fondo de maniobra muestra que la empresa P&G tiene más pasivos corrientes que activos corrientes. La empresa no tiene capacidad para cubrir sus obligaciones a corto plazo esto se considera grave ya que significa que la empresa no puede pagar todas sus

obligaciones corrientes utilizando sus activos más líquidos, mostrando una posible insuficiencia de liquidez de fondos para cubrir las obligaciones a corto plazo, lo que podría ser una señal de preocupación para los inversores y prestamistas.

A pesar de que la empresa P&G no tiene liquidez ya que sus pasivos corrientes son mayores a sus activos corrientes, la empresa cuenta con unos activos totales y con un capital propio mayor para respaldar los pasivos totales. La empresa tiene una muy buena posición financiera. La empresa tiene una cantidad muy pequeña de deuda a corto y a largo plazo, lo que significa que no tiene un exceso de deuda que pueda aumentar su riesgo financiero. Esto es un indicador positivo de la salud financiera de la empresa.

Por último, teniendo en cuenta el mejoramiento de los resultados obtenidos de la compañía durante los últimos tres años se evidencia la probabilidad de apertura o posibilidad de realizar nuevas inversiones, ya que el nivel de endeudamiento le puede permitir acceder a nuevos recursos por la vía de préstamos con entidades financieras para realizar diferentes tipos inversión, que le permitan la optimización de los recursos propios e inversión en proyectos que conduzcan al sostenimiento y mejoramiento de los buenos resultados ya obtenidos.

Cálculo del ROCE (Rentabilidad para Poseedores de Acciones Comunes).

Tabla 29

Calculo del Roce

OU DI	2023	2022	2021
Utilidad operativa después de impuestos	14.738,00	14.793,00	17.986,00
NOA: Activos Operativos - Pasivos Operativos			
	2023	2022	2021
Activos Operativos	\$ 44.557	\$ 42.848	\$ 44.777
	4,0%	-4,3%	
	2023	2022	2021
Pasivos Operativos	\$ 21.076	\$ 21.691	\$ 21.076
	-2,8%	2,9%	

Fuente. Elaboración propia

Tabla 30

Calculo para Hallar el NOA

CALCULO	2023	2022	2021
Activos Operativos	\$ 44.557	\$ 42.848	\$ 44.777
Pasivos Operativos	\$ 21.076	\$ 21.691	\$ 21.076
NOA	\$ 23.481	\$ 21.157	\$ 23.701
	11%	-11%	

Calculo para hallar el porcentaje del RNOA

	2023	2022	2021
Utilidad después de impuestos	\$ 14.738	\$ 14.793	\$ 17.986
NOA	\$ 23.481	\$ 21.157	\$ 23.701
RNOA	62,77%	69,92%	75,89%
	-10,23%	-7,86%	

Fuente. Elaboración propia

El RNOA, o retorno sobre los activos operativos netos, es una medida de rentabilidad que mide la cantidad de ganancias que una empresa genera por unidad de activos operativos netos. Se calcula dividiendo el beneficio operativo neto por los activos operativos netos.

Para el año 2023 la empresa P&G tuvo un RNOA de 62.77% el cual tuvo una disminución del 10.23% en comparación con el año 2022.

Un RNOA de 62.77% es un resultado muy alto. Indica que una empresa está utilizando sus activos operativos de manera muy eficiente para generar ganancias.

Un RNOA alto puede indicar que una empresa tiene una ventaja competitiva significativa. Por ejemplo, una empresa con una tecnología patentada o una marca reconocida puede generar ganancias más altas que sus competidores.

Tabla 31

FLEV: Apalancamiento Financiero $Flev = \text{Deuda Financiera Neta} / \text{Patrimonio}$

FLEV	2023	2022	2021
Deuda Financiera Total	\$ 34.607	\$ 31.493	\$ 31.988
Patrimonio	\$ 47.065	\$ 46.854	\$ 46.654
FLEV	73,53%	67,22%	68,56%
	9,40%	-1,97%	

Fuente. Elaboración propia

FLEV, o apalancamiento financiero, es una medida de la cantidad de deuda que una empresa utiliza para financiar sus operaciones. Se calcula dividiendo la deuda financiera neta por el patrimonio común. Para el año 2023 el FLEV de P&G es del 73.53% un 9.4% más alto que el año 2022. Un FLEV del 73.53% es un resultado muy alto. Indica que una empresa está muy

apalancada. Esto significa que la empresa tiene una gran cantidad de deuda que debe pagar, lo que puede aumentar su riesgo financiero.

Tabla 32

Tasa de Endeudamiento Neto (NBR)

	2023	2022	2021
Gastos financieros por intereses	\$ 756	\$ 439	\$ 502
Ingresos por Intereses	\$ 307	\$ 51	\$ 45
Gastos financieros Netos	\$ 449	\$ 388	\$ 457
Deuda adeudada dentro de un año	\$ 10.229	\$ 8.645	\$ 8.889
DEUDA A LARGO PLAZO	\$ 24.378	\$ 22.848	\$ 23.099
Pasivos acumulados y otros	\$ 10.929	\$ 9.554	\$ 10.523
IMPUESTOS SOBRE LA RENTA DIFERIDO	\$ 6.478	\$ 6.809	\$ 6.153
Otros pasivos no corrientes	\$ 7.152	\$ 7.616	\$ 10.269
Efectivo y equivalentes de efectivo	-\$ 8.246	-\$ 7.214	-\$ 10.288
Deuda Financiera Neta	\$ 50.920	\$ 48.258	\$ 48.645
NBR	4,39%	4,49%	5,14%

ROCE = RNOA + FLEV (RNOA - NBR)

	2023	2022	2021
RNOA	62,77%	69,92%	75,89%
FLEV	73,53%	67,22%	68,56%
NBR	4,39%	4,49%	5,14%
ROCE	105,69%	113,90%	124,39%

ROCE = RNOA + FLEV (RNOA - NBR)

	2023	2022	2021
ROCE	105,69%	113,90%	124,39%

Fuente. Elaboración propia

El ROCE es una herramienta importante para los inversores, ya que les ayuda a evaluar el rendimiento de una empresa. Un ROCE alto indica que una empresa está generando una gran cantidad de beneficios con la inversión que ha realizado.

El ROCE también puede ser útil para los gestores empresariales, ya que les ayuda a evaluar la eficiencia de sus operaciones. Un ROCE alto indica que la empresa está generando una gran cantidad de beneficios con los activos que tiene a su disposición.

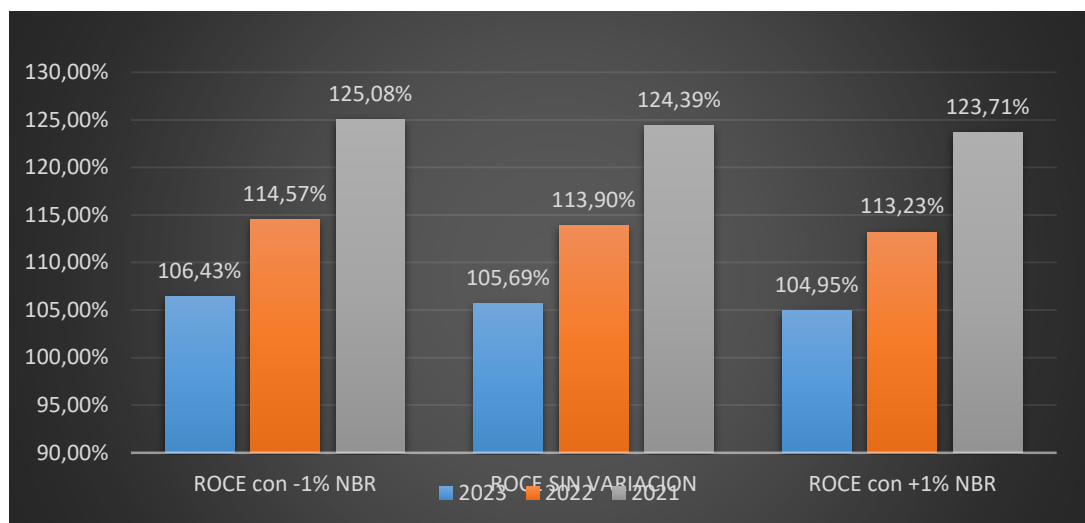
Para el año 2023 P&G obtuvo Un ROCE de 105.69% es un resultado muy alto. Indica que la empresa está generando una gran cantidad de beneficios con la inversión que ha realizado.

Tabla 33

Índice de Sensibilidad del 1% NBR

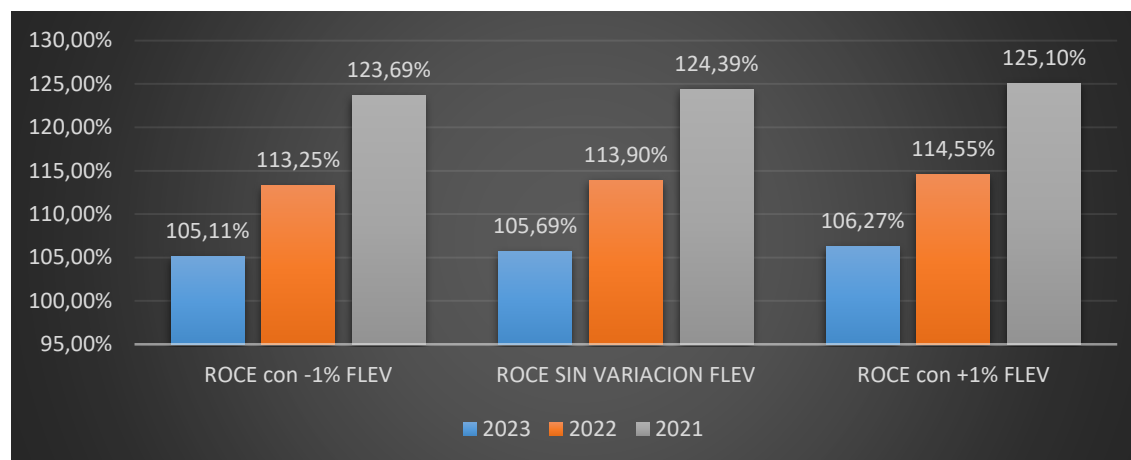
Efectos en ROCE causados ↑ y ↓ del 1% en NBR o Tasa de Endeudamiento Neto				
NNEP		2023	2022	2021
	-1%	3,39%	3,49%	4,14%
	0%	4,39%	4,49%	5,14%
	1%	5,39%	5,49%	6,14%
CONCEPTO		2023	2022	2021
ROCE con -1% NBR		106,43%	114,57%	125,08%
ROCE SIN VARIACION		105,69%	113,90%	124,39%
ROCE con +1% NBR		104,95%	113,23%	123,71%

Fuente. Elaboración propia

Figura 5*Índice de Sensibilidad del 1% NBR**Fuente.* Elaboración propia**Tabla 34***Índice de Sensibilidad del 1% FLEV*

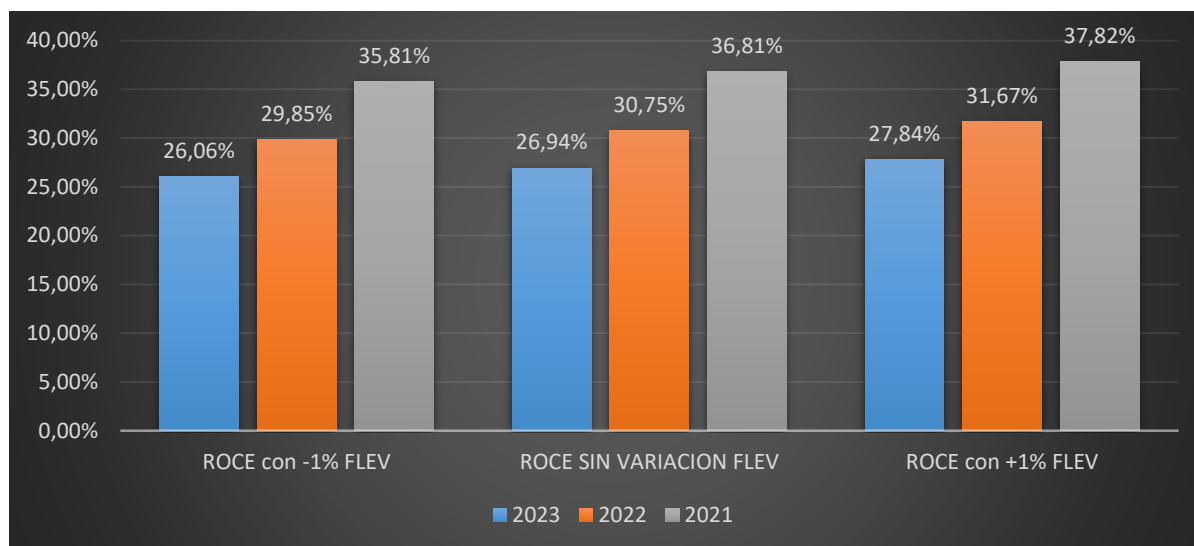
Efectos en ROCE causados ↑ y ↓ del 1% en Apalancamiento Financiero (FLEV)				
FLEV		2023	2022	2021
	-1%	72,53%	66,22%	67,56%
	0%	73,53%	67,22%	68,56%
	1%	74,53%	68,22%	69,56%
		2023	2022	2021
ROCE con -1% FLEV		105,11%	113,25%	123,69%
ROCE SIN VARIACION FLEV		105,69%	113,90%	124,39%
ROCE con +1% FLEV		106,27%	114,55%	125,10%

Fuente. Elaboración propia

Figura 6*Índice de Sensibilidad del 1% FLEV**Fuente.* Elaboración propia**Tabla 35***Índice de Sensibilidad del 1% RNOA*

Efectos en ROCE causados ↑ y ↓ del 1% en Return on Operating Assts (RNOA)				
RNOA		2023	2022	2021
	-1%	61,77%	68,92%	74,89%
	0%	62,77%	69,92%	75,89%
	1%	63,77%	70,92%	76,89%
		2023	2022	2021
ROCE con -1% FLEV		26,06%	29,85%	35,81%
ROCE SIN VARIACION FLEV		26,94%	30,75%	36,81%
ROCE con +1% FLEV		27,84%	31,67%	37,82%

Fuente. Elaboración propia

Figura 7*Índice de Sensibilidad del 1% RNOA*

Fuente. Elaboración propia

Costo del Patrimonio

Se calculan nuevamente el Costo del Patrimonio, pero esta vez considerando el nivel de apalancamiento de la empresa sujeta a análisis. Pueden tener en cuenta la beta correspondiente de la base de datos y aplicar la siguiente expresión: $ke=rf+\beta(rm-rf)$

La prima de riesgo de mercado puede obtenerse de la base de datos del profesor Damodaran. Considere la prima de riesgo sobre los TBonds de los últimos diez (10) años. Además, comparen el beta de la industria con el beta de la empresa.

Tabla 36

Costo patrimonio

RF	0,51%		
RM	0,00%	bono a 10 años	
Beta	1,26		
Rm - Rf	3,29%	Prima de riesgo de mercado	
Ke	4,655%		
Profesor Damoradan			
PRIMA DE RIESGO	2,31		
BETA	1,26		
<i>Nombre de la industria</i>	<i>Número de empresas</i>	<i>Beta</i>	
Productos de consumo	184	1,26	
	2023	2022	2021
DEUDA	24.378	22.848	23.099
PATRIMONIO	\$ 47.065	\$ 46.854	\$ 46.654
TASA DE IMPUESTO	35%	33%	32%
BU	1,26	1,26	1,26
BETA APALANCADO	1,60	1,59	1,60

Fuente. Elaboración propia

Figura 8*Costo Patrimonio*

	KE=	RF	+	RM-RF	*	BETA	
2023	KE=					1,60	
	KE=		0,51%		-0,51%		
	KE=		0,51% +		-0,8%		
	KE=		-0,3%	COSTO DEL PATRIMONIO			
	EMBI-RIESGO PAIS		3,8%				
	KE=					3,5%	

	KE=	RF	+	RM-RF	*	BETA	
2022	KE=					1,59	
	KE=		0,51%		-0,51%		
	KE=		0,51% +		-0,8%		
	KE=		-0,3%	COSTO DEL PATRIMONIO			
	EMBI-RIESGO PAIS		3,4%				
	KE=					3,1%	

	KE=	RF	+	RM-RF	*	BETA	
2021	KE=					1,60	
	KE=		0,51%		-0,51%		
	KE=		0,51% +		-0,8%		
	KE=		-0,3%	COSTO DEL PATRIMONIO			
	EMBI-RIESGO PAIS		2,1%				
	KE=					1,8%	

Fuente. Elaboración propia

Se encuentra que el Beta de la industria es de 1,26 y el beta de la empresa es de 1,60. Esta diferencia sugiere que la empresa es muy arriesgada en comparación con otras de la misma industria. Estas características pueden ser: que tenga alta deuda, que este dependiendo mucho de un producto, que la estructura de costo sea ineficiente, así como también, que la empresa esté expuesta a factores externos, como cambios en la regulación económica. En cualquier caso, esta diferencia deja ver que los inversores deben evaluar cuidadosamente antes de tomar alguna decisión.

Cálculo del Costo Promedio Ponderado de Capital

(WACC)

Tabla 37

Costo de la Deuda

ITEM	2.021		2.022		2.023	
Pasivo con costo financiero	72.653	61%	70.354	60%	73.764	61%
Patrimonio	46.654	39%	46.854	40%	47.065	39%
Deuda + Patrimonio	119.307	100%	117.208	100%	120.829	100%
Gastos financieros	502		439		756	

Fuente. Elaboración propia

Tabla 38

Costo Promedio de Capital

AÑO 2021						
Fuente	Monto	Participación	Costo financiero	Impuestos	WACC	
Pasivo financiero	72.653	61%	13%	35%	5%	
Patrimonio	46.654	39%	12%			
Total de activos	119.307	100%				
AÑO 2022						
Fuente	Monto	Participación	Costo financiero	Impuestos	WACC	
Pasivo financiero	70.354	60%	13%	35%	10%	
Patrimonio	46.854	40%	12%			
Total de activos	117.208	100%				
AÑO 2023						
Fuente	Monto	Participación	Costo financiero	Impuestos	WACC	
Pasivo financiero	73.764	61%	13%	35%	10%	
Patrimonio	47.065	39%	12%			
Total de activos	120.829	100%				

Fuente. Elaboración propia

Las principales fuentes de financiamiento de la compañía Procter & Gamble P&G, esta apalancadas principalmente mediante las ventas de sus productos de consumo masivo ya que la compañía cuenta con una amplia gama de productos, desde productos para el cuidado del hogar hasta productos de cuidado personal y de salud; la compañía emite acciones ordinarias y preferentes que les ayuda con el recaudo de capital gracias a los inversores interesados en tener participación en la propiedad de la compañía; otra fuente de financiamiento es la deuda bancaria dado a que emite bonos y busca prestamos de entidades financieras para cumplir con sus obligaciones de financiamiento a corto y largo plazo; al igual que también cuenta con recursos propios para financiar sus operaciones y proyectos de inversión.

Cómo podemos evidenciar algunos de los malos resultados de la compañía acerca de su financiamiento en los períodos analizados, se debió al aumento la deuda a corto plazo teniendo que pagar mayores cantidades de dinero a las que la compañía tenía presupuestada, para la ejecución e inversión de tus nuevos proyectos o de mejoramiento; causada por la baja producción que hubo en el año 2021, debido al impacto de la pandemia por COVID-19.

Para ilustrar mejor la situación financiera de la compañía Procter Gamble podemos analizar el aumento que ha tenido la compañía en sus ventas en dichos períodos donde su crecimiento ha sido continuo año por año, mejorando la utilidad de la compañía. Al tener en consideración los cálculos anteriormente realizados como el costo de la deuda, sus factores y las fuentes requeridas de financiamiento, podemos concluir que al reducir el apalancamiento gradualmente en las instituciones financieras y contribuir con el aumento del patrimonio de la compañía ayuda a que la rentabilidad esperada en sus inversiones mejore aportando seguridad en el éxito de las acciones atribuidas.

Se ha considerado para esta actividad un costo porcentual del pasivo del 13% y un costo porcentual del patrimonio del 12% con una tasa de interés de impuesto fija del 35%. Cabe mencionar que estas variables son dadas por el entorno macroeconómico global y la difícil situación de negocio donde se visualiza que la deuda aumenta y el patrimonio disminuye evidenciando el crecimiento año tras año de sus ingresos demostrando buenos resultados a las inversiones empleadas.

Nivel de Endeudamiento

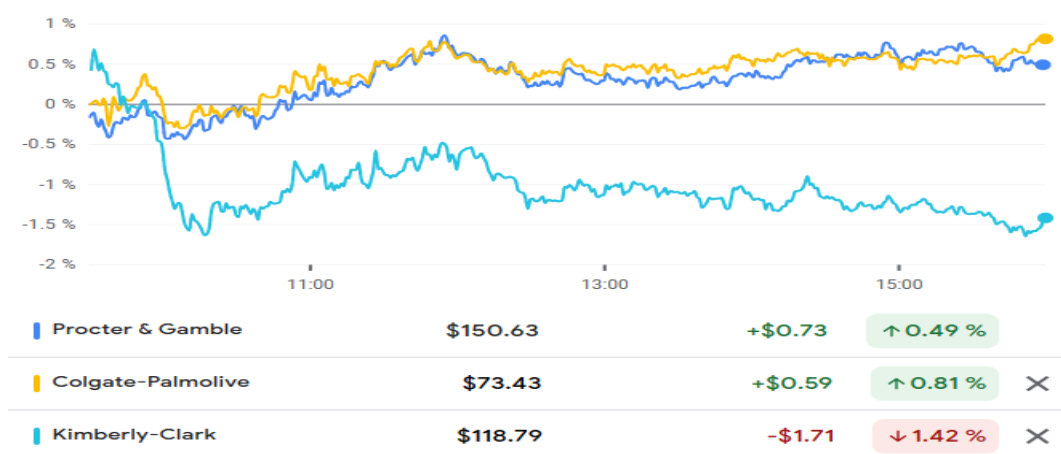
La compañía Procter & Gamble P&G ha sido una de las empresas más reconocidas en el mercado de consumo, P&G compite con otras grandes empresas de bienes de consumo, como Kimberly- Clark y Colgate-Palmolive.

En el año 2020 consiguió posicionarse en el puesto 28 de la lista de Fortune 500 de las mayores empresas consumidoras de EE. UU, a comparación de Colgate Palmolive que ocupó el puesto 178, Kimberly-Clark el puesto 159; posicionándose como una empresa líder en la industria de consumo de bienes.

Actualmente la compañía Procter & Gamble P&G ha podido compensar su nivel de endeudamiento gracias a que la empresa cuenta con unos activos totales y con un capital propio mayor que le ayuda a respaldar los pasivos totales, logrando así una flexibilidad financiera, permitiendo recuperar su grado de inversión y financiamiento financieros.

Figura 9

Comparación con la Competencia



Fuente. www.googlefinance.com (2023)

Para la compañía Procter & Gamble ha sido prioridad reducir su nivel de endeudamiento producto a la pandemia que estanco notoriamente la economía en los mercados capitales; donde P&G se vio muy afectada ya que el 50% de las ventas netas anuales de la compañía se genera fuera del territorio estadounidense; y las fluctuaciones en el tipo de cambio de divisas afectando negativamente tanto los resultados comerciales como su situación financiera.

Si miramos los activos y pasivos financieros de la compañía a comparación de otras compañías como es el caso de Colgate Palmolive.

Figura 10

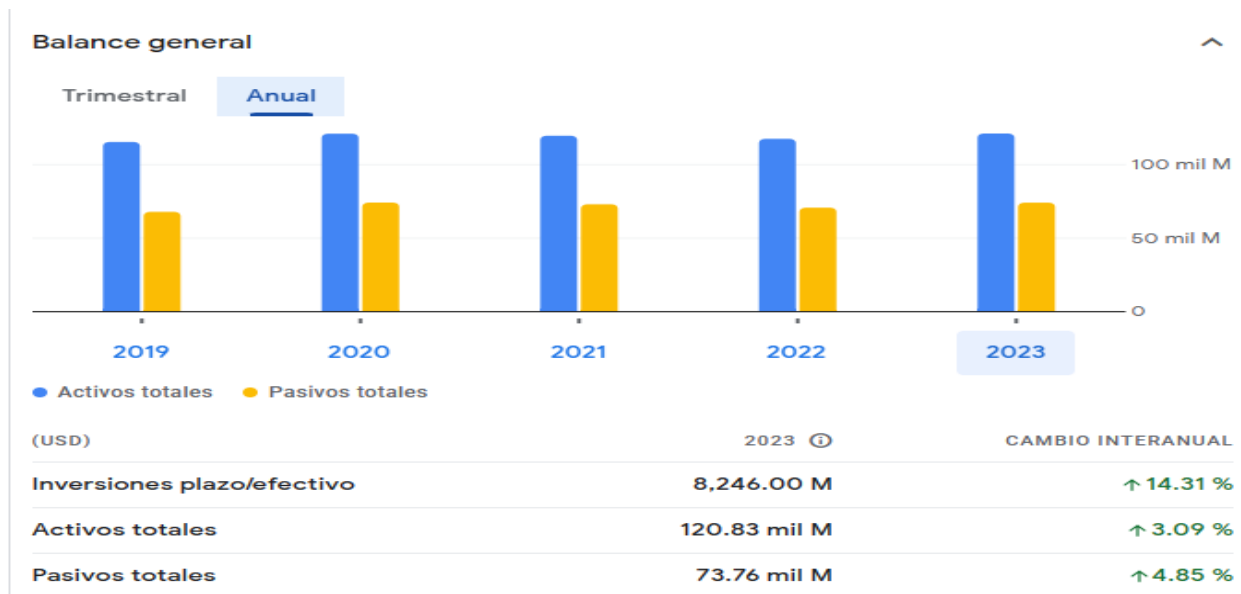
Colgate Palmolive



Fuente. www.googlefinance.com (2023)

Figura 11

Procter & Gamble P&G



Fuente. www.googlefinance.com (2023)

Si miramos los activos y pasivos financieros de la compañía a comparación de otras compañías como es el caso de Colgate Palmolive. Podemos evidenciar como la compañía Procter & Gamble muestra apalancamiento mucho mayor a diferencia de su competencia dado a que sus activos totales fueron de 120.83 mil M frente a 15.73 mil M para Colgate Palmolive y unos pasivos totales de 73.76 mil M frente a 14.93 mil M.

Podemos concluir que la compañía a pesar de los riesgos de liquidez y de tener falencias negativas en su endeudamiento, logro mantener su rentabilidad, logrando permanecer líder en los mercados de consumo en un entorno empresarial caracterizado por la volatilidad, la competencia global, las expectativas de los consumidores cambiantes y la necesidad de abrazar nuevas tecnologías y prácticas sostenibles.

Análisis del Grado de Apalancamiento

El Ratio de apalancamiento es el activo total dividido entre el patrimonio, se interpreta como la cantidad de activos que se han conseguido con el patrimonio. Es como el efecto multiplicador de los recursos propios; indica qué porción de los activos de la compañía es financiado con el patrimonio neto de los accionistas.

Los cálculos obtenidos nos muestran que la situación actual de P&G es positiva y la empresa está usando sus recursos de manera eficiente, su apalancamiento es positivo, lo que genera maniobrabilidad para el desarrollo de las actividades, esto aplica para los tres periodos analizados, ya que los activos corrientes siempre han sido superiores a los pasivos corrientes. Indica que ha hecho frente a sus obligaciones financieras en un corto tiempo.

Tabla 39

Apalancamiento

<u>Activos / Patrimonio</u>		
2021	2022	2023
\$ 119.307	\$ 117.208	\$ 120.829
\$46.654	\$ 46.854	\$ 47.065
2,56	2,50	2,57

Fuente. Elaboración propia

El apalancamiento financiero es la relación que hay entre el capital de la empresa y las deudas o pasivos que esta tiene, entre lo que se invierte y la deuda adquirida para invertir. El apalancamiento financiero hace referencia al nivel de endeudamiento la que ha recurrido una empresa para operar o financiarse, (Gerencie.com, 2021)

En este indicador, P&G presenta también un comportamiento favorable, teniendo en los tres años consecutivos un índice positivo.

Tabla 40*Rentabilidad*

Rentabilidad	12/31/2021	12/31/2022	12/31/2023
Apalancamiento Financiero (Valor de la inversión/Recursos Propios Invertidos) 1:	0,71	0,71	0,76

Fuente. Elaboración propia

Por cada peso de capital invertido el banco puso = 0,71, 0,71 y 0,76 respectivamente.
Se analiza el apalancamiento de la compañía Cemex teniendo en cuenta: GAO, GAF y GAT:

Tabla 41*Información P&G*

AÑO	2021	2022	2023
Ventas	76.118,00	80.187,00	82.006,00
CV	37.108,00	42.157,00	42.760,00
MC	14.306,00	14.742,00	14.653,00
CF y gastos fijos	21.024,00	20.217,00	21.112,00
UAI	(6.718,00)	(5.475,00)	(6.459,00)
GAO	(2,13)	(2,69)	(2,27)
Punto de equilibrio	47%	37%	44%
2021			
Estado de resultados	Situación		
	actual	Punto equilibrio	Duplicar
Ventas	76.118,00	111.862,49	40.373,51
CV	37.108,00	54.533,66	19.682,34
MC	14.306,00	21.024,00	7.588,00
CF	21.024,00	21.024,00	21.024,00
UAI	(6.718,00)	-	(13.436,00)
2022			
Estado de resultados	Situación		
	actual	Punto equilibrio	Duplicar
Ventas	80.187,00	109.967,48	50.406,52
CV	42.157,00	57.813,60	26.500,40
MC	14.742,00	20.217,00	9.267,00
CF	20.217,00	20.217,00	20.217,00
UAI	(5.475,00)	-	(10.950,00)
2023			
Estado de resultados	Situación		
	actual	Punto equilibrio	Duplicar
Ventas	82.006,00	118.154,01	45.857,99
CV	42.760,00	61.608,48	23.911,52

MC	14.653,00	21.112,00	8.194,00
CF	21.112,00	21.112,00	21.112,00
UAI	(6.459,00)	-	(12.918,00)
	2021	2022	2023
UAI	(6.718,00)	(5.475,00)	(6.459,00)
Operación	(43.825,97)	(47.631,82)	(49.219,18)
GAF	0,15	0,11	0,13
GAT	(0,33)	(0,31)	(0,30)

Fuente. Elaboración propia

La tabla presenta los riesgos para el desempeño financiero de la empresa asociados con los altos niveles de endeudamiento, los altos costos de financiamiento y la deuda a corto plazo que supera las ventas actuales, lo que indica que la empresa no cuenta con los fondos necesarios para financiar su negocio. Un tiempo cortó. Un período de tiempo que no afecta las operaciones de la empresa porque tiene dificultades para pagar deudas especiales.

P&G no cuenta con un buen apalancamiento financiero ya que su rentabilidad no se encuentra en un nivel de aumento, para el año 2020 su resultado fue negativo por lo que indica una reducción en la rentabilidad y reducción en el valor de las acciones de la compañía, para el 2021 su resultado no fue tan positivo, sigue siendo negativo indica que la compañía aún tiene problemas de rentabilidad y para el 2022 hubo una disminución con el año 2021 indicando que aún se tiene problemas financieros.

En general, el apalancamiento total muestra el impacto general de los costos fijos en la estructura financiera y las operaciones de P&G, lo que lleva a una pérdida del grado de inversión.

Tabla 42

Cuadro comparativo

PROCTER & GAMBLE	COLGATE-PALMOLIVE	KIMBERLY CLARK
*Aumento de las ventas en sectores diferentes campos del cuidado oral, aseo personal y con más de 60 marcas	*Aumentaron sus ventas en sectores como las mezclas y soluciones urbanas.	*Disminución de activos a través de la venta de negocios no pertenecientes al negocio del cuidado personal
*Reducción del endeudamiento y apalancamiento a través de la venta de negocios poco rentables y pagos a los pasivos.	*Centraron su crecimiento en la industria más fuerte para compañía, no obstante, esto les significó no crecer en otros mercados.	*Disminución del pasivo corriente y aumento del pasivo no corriente durante los últimos 3 años.
*Mayor inversión en tecnología para mejorar las eficiencias de la producción.	*Tuvieron una menor utilidad operacional como consecuencia del aumento del gasto administrativo.	*Al disminuir los activos también se identificó una reducción del patrimonio de la compañía.
*Concentración en los negocios de mayor rentabilidad y margen a nivel global.	*Basan su crecimiento en el endeudamiento con bancos a corto plazo, ya que están disminuyendo el crédito a largo plazo.	*Disminución de ventas por ingreso de nuevos competidores al mercado.
	*Están aumentando su patrimonio a través de la compra de nuevas plantas y activos.	

Fuente. Elaboración propia

Conformación de la sociedad P&G e inicio de la actividad económica de la empresa

Procter & Gamble (P&G) se constituyó el 31 de octubre de 1837 en Cincinnati, Ohio, Estados Unidos, sus fundadores fueron William Procter y James Gamble, dos inmigrantes británicos que se conocieron en Cincinnati, Ohio. Procter era un fabricante de velas y jabón, mientras que Gamble era un fabricante de jabón. Los dos hombres se asociaron para formar una empresa llamada Procter & Gamble Company.

La empresa comenzó a operar en 1838. La primera fábrica de la empresa se encontraba en Cincinnati. La empresa comenzó a fabricar jabón de laurel, un producto que era popular en la época. En 1843, P&G lanzó su primer producto de marca, Ivory Soap fue un éxito inmediato y se convirtió en uno de los productos más populares de la empresa.

De 1858 a 1859, las ventas alcanzaron el millón de dólares. En ese momento, alrededor de 80 empleados trabajaban para Procter & Gamble. P&G continuó expandiéndose durante el siglo XIX. En 1859, la empresa abrió su primera fábrica fuera de Cincinnati. Porque la demanda de productos había superado la capacidad de las instalaciones de Cincinnati.

En 1884, P&G lanzó su primer producto de cuidado personal, Camay Soap. En 1890, P&G lanzó su primer producto de limpieza, Tide Laundry Soap.

P&G continuó creciendo durante el siglo XX. En 1911, Los líderes de la compañía también comenzaron a diversificar sus productos, y en 1911 la compañía comenzó a producir Crisco, una manteca hecha de aceites vegetales en lugar de grasas animales. En 1930, P&G lanzó su primer producto de pañales desechables, Pampers. En 1957, P&G lanzó su primer producto de cuidado oral, Crest Toothpaste.

En la actualidad, P&G es una de las empresas de bienes de consumo más grandes del mundo. La empresa vende una amplia gama de productos, incluyendo jabón, detergentes,

productos de cuidado personal, productos de cuidado oral, alimentos para bebés y productos para mascotas.

Figura 12

Productos de P&G



Fuente. www.procterygamble.mx

Procter & Gamble ha experimentado un crecimiento significativo a lo largo de los años y ha expandido su presencia a nivel global. La compañía opera en más de 180 países y emplea a miles de personas en todo el mundo. Además, Procter & Gamble ha adquirido varias marcas populares a lo largo de su historia, lo que ha contribuido a su éxito económico y un crecimiento significativo a nivel global.

Fechas importantes en la historia de P&G que contribuyeron a su creación y crecimiento empresarial; con sus innumerables innovaciones que inspiraron a la industria.

Entrada de nuevos aportantes de capital a P&G y crecimiento de sus operaciones.

La entrada de nuevos aportantes de capital ha sido un factor clave en el crecimiento de las operaciones de la empresa P&G. En los últimos años, la empresa ha realizado una serie de adquisiciones de empresas de bienes de consumo, lo que ha requerido una importante inversión de capital.

Una de las adquisiciones más importantes de P&G fue la adquisición de Gillette en enero de 2005, P&G anunció la adquisición de Gillette, formando la mayor compañía de bienes de consumo y colocando a Unilever en segundo lugar. Esta adquisición le dio a P&G una cartera de productos de aseo personal y cuidado del hogar que incluía marcas como las maquinillas de afeitar Gillette, Duracell, Braun y Oral-B

Otras adquisiciones importantes de P&G incluyen:

Olay en 1991

Folgers en 1992

Pringles en 2001

Clairol en 2004

Wella en 2005

Tampax en 2010

Gillette Venus en 2016

Charmin en 2017

Estas adquisiciones han permitido a P&G ampliar su alcance global y aumentar su cuota de mercado en los mercados clave. El crecimiento de las operaciones de P&G también se ha visto impulsado por su inversión en innovación.

La empresa ha desarrollado una serie de productos nuevos y mejorados que han sido bien recibidos por los consumidores.

Algunos de los productos más innovadores de P&G incluyen:

Tide Pods en 2012

Gillette Fusion ProGlide en 2010

Olay Regenerist en 2007

Crest 3D White en 2008

Pampers Swaddlers en 2004

La combinación de la inversión en adquisiciones y la innovación ha permitido a P&G mantener su posición como una de las empresas de bienes de consumo más grandes y exitosas del mundo.

Específicamente, la entrada de nuevos aportantes de capital ha ayudado a P&G a:

Expandir su capacidad de producción para satisfacer la demanda de sus productos y servicios.

Invertir en investigación y desarrollo para desarrollar nuevos productos y servicios.

Realizar adquisiciones de empresas de bienes de consumo para ampliar su cartera de productos y servicios.

La entrada de nuevos aportantes de capital ha sido un factor clave en el éxito de P&G. La empresa ha podido crecer y expandirse a nuevos mercados gracias a la inversión de capital de nuevos aportantes.

La compañía Procter & Gamble P&G, está logrando altos rendimientos sobre su capital, con un entorno sobre el capital empleado (ROCE) del 22%, qué es incluso mejor que el promedio de la industria de productos para el hogar del 15%; la compañía ha sido capaz de

aumentar la eficiencia y obtener mayores tasas de rendimiento sobre las mismas de capital lo que ha dado lugar a un aumento del 47% en el ROCE en los últimos 5 años.

De acuerdo con el reporte anual de la compañía 2023; **P&G** elevó recientemente su objetivo de retorno de capital para el 2023 a 17.9 millones de dólares incluido 8. Millones de dólares en dividendos y unos millones de dólares en recompras de acciones. En el cuarto semestre la compañía reporto un crecimiento de las ventas netas en el año 2023 y un crecimiento organico de las ventas del 5% con un crecimiento del BPA diluido y basico del 8%; lo cual la compañía espera un crecimiento organico para el año fiscal del 2024 en sus ventas de un incremento de hasta un 4%.

Primera Salida a Bolsa de la Compañía

La primera salida a bolsa de Procter & Gamble (P&G) ocurrió el 15 de julio de 1891. Antes de su salida a bolsa, P&G era una empresa familiar fundada por William Procter y James Gamble en Cincinnati, Ohio, en 1837. En ese momento, P&G ya era conocida por sus productos, principalmente velas y jabones, y había experimentado un crecimiento constante a lo largo de los años. Sin embargo, la compañía necesitaba capital adicional para expandirse y continuar su desarrollo.

El proceso de salida a bolsa de P&G fue supervisado por el banco de inversión J.P. Morgan. El banco se encargó de preparar la documentación necesaria para la oferta pública, así como de comercializar las acciones de la empresa. Se llevó a cabo mediante una oferta pública inicial (IPO) en la Bolsa de Nueva York (NYSE) el 13 de enero de 1978¹. En ese momento, la compañía ofreció 30 millones de acciones comunes a un precio de \$100 por acción¹. La oferta fue un gran éxito, y las acciones de P&G se cotizaron a \$118.75 al cierre del primer día de negociación.

P&G estaba motivada a convertirse en una corporación por varias razones. En primer lugar, la empresa necesitaba capital para financiar su crecimiento. En segundo lugar, la empresa quería proporcionar a sus accionistas una forma de obtener una participación en su éxito. En tercer lugar, la empresa quería tener una estructura legal que le permitiera expandirse a nuevos mercados. La salida a bolsa de P&G fue considerada exitosa y marcó un hito importante en la historia de la compañía. A partir de entonces, P&G siguió creciendo y diversificando su cartera

de productos, convirtiéndose en una de las empresas de bienes de consumo más grandes y exitosas del mundo.

A lo largo de los años, P&G ha mantenido su cotización en bolsa y ha seguido siendo una inversión atractiva para muchos accionistas. Ha experimentado diversos cambios y adquisiciones en su estructura corporativa, pero su salida a bolsa en 1891 fue el punto de partida de su éxito financiero y su expansión global.

Condiciones que motivaron a P&G a convertirse en una corporación:

Necesidad de capital: P&G necesitaba capital para financiar su expansión. La empresa había crecido rápidamente durante el siglo XIX y necesitaba expandir su capacidad de producción y distribución para satisfacer la demanda de sus productos.

Proporcionar participación a los accionistas: P&G quería proporcionar a sus accionistas una forma de obtener una participación en su éxito. La salida a bolsa permitió a los accionistas comprar acciones de la empresa y obtener beneficios de sus ganancias.

Estructura legal: P&G quería tener una estructura legal que le permitiera expandirse a nuevos mercados. Como corporación, P&G podía emitir acciones y obtener capital en los mercados públicos.

Proceso de salida a bolsa:

El proceso de salida a bolsa de P&G se llevó a cabo en los siguientes pasos:

Preparación: P&G contrató a un banco de inversión para preparar la documentación necesaria para la oferta pública. La documentación incluía el prospecto, que proporcionaba información sobre la empresa y sus operaciones.

Mercadotecnia: El banco de inversión se encargó de comercializar las acciones de P&G a los inversores potenciales.

Oferta pública: P&G emitió 30.000.000 de acciones a un precio de 100 dólares cada una.

Listado en bolsa: Las acciones de P&G se listaron en la Bolsa de Valores de Nueva York.

Restricciones o inconvenientes a los que se enfrentó P&G en el proceso:

Regulación gubernamental: La regulación gubernamental de las empresas de valores era más laxa en el siglo XIX que en la actualidad. Sin embargo, P&G tuvo que cumplir con ciertos requisitos gubernamentales para poder realizar su oferta pública.

Competencia: La competencia en el sector de los bienes de consumo era feroz en el siglo XIX. P&G tuvo que competir con otras empresas, como Colgate-Palmolive y Unilever, por el capital de los inversores.

En general, la salida a bolsa de P&G fue un éxito. La empresa recaudó el capital necesario para financiar su crecimiento y se convirtió en una corporación. La salida a bolsa también ayudó a P&G a aumentar su visibilidad y su atractivo para los inversores.

Restricciones o inconvenientes específicos:

La empresa tenía que cumplir con ciertos requisitos gubernamentales para poder realizar su oferta pública. Estos requisitos incluían la preparación de un prospecto que proporcionara información sobre la empresa y sus operaciones.

La empresa tenía que competir con otras empresas, como Colgate-Palmolive y Unilever, por el capital de los inversores. Esto significaba que P&G tenía que ofrecer una atractiva oportunidad de inversión para los inversores.

P&G superó estas restricciones e inconvenientes y realizó una exitosa salida a bolsa. La empresa aprovechó esta oportunidad para crecer y expandirse a nuevos mercados.

Estructura financiera actual, frente a la configuración entre deuda y capital

La estructura financiera de Procter & Gamble (P&G) ha evolucionado significativamente desde sus primeros años de vida. En los primeros años, la compañía dependía en gran medida de la financiación de la deuda para financiar sus operaciones y proyectos de inversión. Sin embargo, en las últimas décadas, P&G ha adoptado una estrategia de financiación más equilibrada, utilizando tanto la deuda como el capital para financiar sus operaciones y proyectos de inversión.

A medida que P&G creció, comenzó a utilizar la deuda para financiar su expansión. La empresa emitió deuda para financiar la construcción de nuevas fábricas y la adquisición de otras empresas.

En la actualidad, P&G tiene una estructura financiera más diversificada. Según el informe anual de 2022 de P&G, la estructura financiera actual de la compañía se compone de aproximadamente el 40% de deuda y el 60% de capital. La compañía ha mantenido una calificación crediticia sólida y estable, lo que le ha permitido obtener financiación a tasas de interés favorables.

La estructura financiera actual de Procter & Gamble se caracteriza por una combinación de deuda y capital; la compañía Procter & Gamble ha mantenido una sólida posición financiera a lo largo de su historia. En cuanto a la deuda, Procter & Gamble ha utilizado tanto deuda a largo plazo como a corto plazo para financiar diferentes aspectos de su negocio. La empresa ha emitido bonos y tomado préstamos bancarios para financiar sus inversiones y necesidades de capital. La empresa ha mantenido un enfoque prudente en cuanto a la gestión de su deuda, evitando niveles excesivos de apalancamiento y manteniendo un perfil crediticio sólido. En

cuanto al capital, Procter & Gamble ha financiado parte de sus operaciones y proyectos a través de la emisión de acciones y la retención de beneficios. La empresa ha utilizado el capital propio para financiar inversiones en investigación y desarrollo, adquisiciones, expansiones geográficas y otras iniciativas estratégicas.

La evolución de la estructura financiera de P&G se puede explicar por los siguientes factores:

Crecimiento: P&G ha crecido rápidamente durante sus más de 180 años de historia. La empresa ha tenido que financiar este crecimiento con capital y deuda.

Diversificación: P&G ha diversificado su cartera de productos y servicios. La empresa ha adquirido otras empresas para expandirse a nuevos mercados y categorías de productos.

Regulación: La regulación gubernamental de las empresas de valores ha cambiado desde la época de la fundación de P&G.

Las empresas ahora están obligadas a mantener una estructura financiera saludable. La estructura financiera actual de P&G es adecuada para su tamaño y complejidad. La empresa tiene un capital significativo para financiar sus operaciones, pero también tiene una deuda considerable para financiar su crecimiento.

En conclusión podemos decir que la evolución de la estructura financiera de Procter & Gamble ha sido influenciada por factores económicos, regulatorios estratégicos a lo largo de los años. Lo cual la compañía ha buscado un equilibrio entre la deuda y el capital propio para optimizar su estructura financiera y maximizar su capacidad de crecimiento y rentabilidad.

Principales Accionistas de la Empresa P&G y Cómo está Configurada la Estructura de Participación Accionaria

Los principales accionistas de Procter & Gamble (P&G) son los inversores institucionales, que incluyen fondos de pensiones, empresas de seguros y gestores de activos. Estas entidades poseen grandes cantidades de acciones de P&G.

La actividad principal de P&G es la fabricación y venta de una amplia gama de productos de consumo, que incluyen productos para el cuidado del hogar, cuidado personal, cuidado de la salud y productos de higiene. Algunas de las marcas más conocidas de P&G incluyen Pantene, Gillette, Olay, Pampers, Duracell y Crest, entre otras. P&G tiene presencia global y opera en más de 180 países.

Los principales accionistas de la empresa P&G son:

BlackRock, Inc.: Es una empresa de gestión de inversiones con sede en Nueva York. BlackRock es el mayor accionista de P&G, con una participación del 7,3%.

The Vanguard Group, Inc.: Es una empresa de gestión de inversiones con sede en Malvern, Pensilvania. The Vanguard Group es el segundo mayor accionista de P&G, con una participación del 5,8%.

State Street Corporation: Es una empresa de servicios financieros con sede en Boston, Massachusetts. State Street Corporation es el tercer mayor accionista de P&G, con una participación del 4,2%.

Capital Research and Management Company: Es una empresa de gestión de inversiones con sede en Los Ángeles, California. Capital Research and Management Company es el cuarto mayor accionista de P&G, con una participación del 3,2%.

T. Rowe Price Associates, Inc.: Es una empresa de gestión de inversiones con sede en Baltimore, Maryland. T. Rowe Price Associates, Inc. es el quinto mayor accionista de P&G, con una participación del 2,8%.

El resto de los accionistas de P&G están representados por inversores institucionales y minoristas.

La estructura de participación accionaria de P&G está configurada de la siguiente manera: Inversores institucionales: Representan aproximadamente el 60% de la participación accionaria de P&G.

Inversores minoristas: Representan aproximadamente el 40% de la participación accionaria de P&G.

Los inversores institucionales son empresas que gestionan inversiones para sus clientes. Los inversores minoristas son individuos que compran acciones de P&G directamente en el mercado bursátil.

La participación accionaria de P&G está muy dispersa. El mayor accionista individual, BlackRock, Inc., tiene una participación del 7,3%. Esto significa que no hay un accionista que tenga el control de la empresa.

Esta estructura de participación accionaria proporciona a P&G una mayor estabilidad y transparencia.

Figura 13

Principales Accionistas P&G

Desglose	
0,11%	% de acciones controlado por personas con información privilegiada
66,12%	% de acciones controlado por instituciones
66,19%	% de capital flotante controlado por instituciones
4.205	Número de participaciones de instituciones

Principales accionistas institucionales

Accionista	Acciones	Fecha de notificación	% fuera	Valor
Vanguard Group Inc	224.950.896	29 jun 2023	9,54%	33.875.354.604
Blackrock Inc.	158.336.762	29 jun 2023	6,72%	23.843.932.409
State Street Corporation	103.104.467	29 jun 2023	4,37%	15.526.501.307
Geode Capital Management, LLC	45.120.728	29 jun 2023	1,91%	6.794.730.264
Morgan Stanley	45.088.952	29 jun 2023	1,91%	6.789.945.116
Wellington Management Group, LLP	32.561.356	29 jun 2023	1,38%	4.903.414.480
Bank of America Corporation	31.574.528	29 jun 2023	1,34%	4.754.808.055
Northern Trust Corporation	28.642.288	29 jun 2023	1,22%	4.313.242.045
Price (T.Rowe) Associates Inc	25.531.767	29 jun 2023	1,08%	3.844.828.699
FMR, LLC	24.760.338	29 jun 2023	1,05%	3.728.659.208

Principales accionistas de fondos de inversión

Accionista	Acciones	Fecha de notificación	% fuera	Valor
Vanguard Total Stock Market Index Fund	73.501.289	29 jun 2023	3,12%	11.068.558.841
Vanguard 500 Index Fund	56.118.101	29 jun 2023	2,38%	8.450.824.624
Fidelity 500 Index Fund	27.001.754	30 ago 2023	1,15%	4.066.194.035
SPDR S&P 500 ETF Trust	26.501.055	29 sept 2023	1,12%	3.990.793.775
iShares Core S&P 500 ETF	22.293.485	29 sept 2023	0,95%	3.357.175.824
Vanguard Index-Value Index Fund	20.473.403	29 jun 2023	0,87%	3.083.089.682
Vanguard Institutional Index Fund-Institutional Index Fund	16.089.102	29 jun 2023	0,68%	2.422.857.811
Select Sector SPDR Fund-Consumer Staples	16.139.559	29 sept 2023	0,68%	2.430.456.130
Vanguard Specialized-Dividend Appreciation Index Fund	13.371.432	30 jul 2023	0,57%	2.013.603.895
Vanguard Whitehall Funds-High Dividend Yield Index Fund	10.604.213	30 jul 2023	0,45%	1.596.888.396

Fuente. www.finance.yahoo.com

Análisis de las expectativas de generación de beneficios de la empresa P&G

El PER, también conocido como P/E ratio (Price-to-Earnings ratio), es el ratio más utilizado en la valoración de las acciones en bolsa, un ratio que mide la relación entre el precio en bolsa de una acción y los beneficios que logra. Un PER alto indica que los inversores están dispuestos a pagar un alto precio por una acción, lo que puede indicar que esperan que la empresa genere grandes ganancias en el futuro.

La fórmula del PER es muy simple: $PER = Capitalización\ bursátil / Beneficio\ neto$

Si se quiere aplicar el PER a cada acción, lo que se hace entonces es dividir el precio por acción entre el beneficio neto por acción.

Figura 14

Imagen Valor de acción de P&G



Fuente <https://www.google.com/finance/quote/PG:NYSE?hl=es>

En el caso de P&G, el PER a fecha de 20 de julio de 2023 es de 25,2. Esto significa que los inversores están dispuestos a pagar 25,2 dólares por cada dólar de ganancia por acción que genera la empresa.

El ratio de Precio/Beneficio a Crecimiento (PEG) es una variante del PER que incorpora el crecimiento de las ganancias por acción. Un PEG alto indica que los inversores están dispuestos a pagar un alto precio por una acción que está creciendo rápidamente.

En el caso de P&G, el PEG a fecha de 20 de julio de 2023 es de 1,6. Esto significa que los inversores están dispuestos a pagar 1,6 dólares por cada dólar de ganancia por acción que genera la empresa, teniendo en cuenta un crecimiento del 60% en las ganancias por acción. En base a estos ratios, se puede concluir que los inversores tienen expectativas positivas sobre la generación de beneficios de P&G en el futuro. El PER de 25,2 indica que los inversores están dispuestos a pagar un alto precio por una acción de P&G, lo que puede indicar que esperan que la empresa genere grandes ganancias en el futuro. El PEG de 1,6 indica que los inversores están dispuestos a pagar un alto precio por una acción de P&G, teniendo en cuenta un crecimiento del 60% en las ganancias por acción.

Sin embargo, es importante tener en cuenta que estas ratios son solo indicadores y no garantizan que P&G genere las ganancias que los inversores esperan. Otros factores que pueden afectar a las expectativas de generación de beneficios de la empresa incluyen la evolución de la economía mundial, la competencia y los cambios en las preferencias de los consumidores.

Análisis de las expectativas de generación de beneficios de la empresa P&G a corto plazo

A corto plazo, las expectativas de generación de beneficios de P&G son positivas.

La empresa ha informado de un crecimiento de las ventas del 2,27% en el año fiscal 2023, y espera mantener este crecimiento en el futuro. Además, la empresa ha anunciado una

serie de inversiones en nuevos productos y tecnologías, lo que podría impulsar el crecimiento de las ganancias en el futuro.

Sin embargo, existen algunos factores que podrían poner en riesgo las expectativas de generación de beneficios de P&G a corto plazo. Uno de estos factores es la inflación, que está aumentando en todo el mundo. La inflación podría elevar los costos de P&G, lo que podría reducir sus márgenes de beneficio.

Otro factor que podría poner en riesgo las expectativas de generación de beneficios de P&G a corto plazo es la guerra en Ucrania. La guerra podría afectar a la demanda de los productos de P&G, especialmente en Europa.

Análisis de las expectativas de generación de beneficios de la empresa P&G a largo plazo

A largo plazo, las expectativas de generación de beneficios de P&G son positivas. La empresa tiene una cartera de marcas fuertes y diversificada, que le da una buena posición para competir en el mercado global. Además, la empresa tiene una sólida cultura de innovación, lo que le permite desarrollar nuevos productos y tecnologías que satisfagan las necesidades cambiantes de los consumidores.

Sin embargo, existen algunos factores que podrían poner en riesgo las expectativas de generación de beneficios de P&G a largo plazo. Uno de estos factores es la competencia. La industria de bienes de consumo está cada vez más competitiva, y P&G se enfrenta a una creciente presión de los competidores, como Unilever y Nestlé.

Otro factor que podría poner en riesgo las expectativas de generación de beneficios de P&G a largo plazo es el cambio climático. El cambio climático podría afectar a la demanda de los productos de P&G, especialmente en los mercados emergentes.

Analisis de la Politica de Dividendos

P&G tiene una política de dividendos estable y predecible. La empresa ha aumentado sus dividendos anuales durante 65 años consecutivos, lo que la convierte en una de las empresas con más historial de crecimiento de dividendos en el mundo.

En los últimos cinco años, P&G ha aumentado sus dividendos anuales a una tasa media del 6%.

En 2023, P&G pagó un dividendo por acción de \$1,25, lo que representa un aumento del 6,25% con respecto al año anterior.

Implicaciones de la política de dividendos de P&G en la cotización de la acción

La política de dividendos de P&G ha tenido un impacto positivo en la cotización de su acción. La acción de P&G se ha revalorizado un 15% en los últimos cinco años, lo que la convierte en una de las acciones de mayor rendimiento en el índice S&P 500.

La rentabilidad por dividendo (Dividend yield) de P&G también es atractiva. La rentabilidad por dividendo de P&G en 2023 fue del 2,7%, lo que es superior a la rentabilidad por dividendo media del índice S&P 500, que fue del 1,4%.

La política de dividendos de P&G es una de las claves del éxito de la empresa. La empresa ha demostrado su compromiso con el pago de dividendos a sus accionistas, y esta política ha sido bien recibida por los inversores.

La política de dividendos de P&G ha tenido un impacto positivo en la cotización de la acción. La acción de P&G se ha revalorizado un 15% en los últimos cinco años, y la rentabilidad por dividendo de la empresa es atractiva.

P&G es una empresa que lleva aproximadamente 131 años distribuyendo los dividendos a sus accionistas, y se ha logrado mantener a la vanguardia en el campo siendo una de las empresas más cotizadas en el campo de los dividendos. Los dividendos de P&G, se pagan en un periodo trimestral.

P&G es una compañía que ha sostenido en el tercer lugar de las empresas más importantes en el mercado de dividendos, haciendo con esto que tenga mucha participación en la compra de acciones, y por supuesto, tenga mucha más facilidad y capacidad de financiación. El porcentaje actual de rentabilidad de los dividendos de la empresa P&G están en 39,81%, teniendo unas ganancias anuales con un porcentaje de 83,27%, esto hace que la empresa mantenga su posición como una de las mejores mundialmente, ya que diariamente se esmera por arrojar las mejores cifras en el mercado de los dividendos.

Identificación de las Variables de los Mercados Financieros Internacionales

La compañía Procter & Gamble P&G realiza operaciones internacionales gracias a que tiene existencia en más de 180 países; lo cual también genera un riesgo eminente ya que sus resultados están expuestos a una serie de variables de acuerdo con los mercados financieros internacionales, en las cuales implica las siguientes variaciones:

Divisas

Siendo una compañía global cuenta con una variedad de monedas y los movimientos de estas divisas pueden afectar en gran medida sus ingresos y gastos reduciendo su margen de beneficio.

Commodities

La compañía utiliza estos commodities en sus productos de producción como lo es el petróleo, gas natural, aluminio y papel. Al tener una variable en sus precios estos podrían afectar los costos generados en la producción.

Tasas de interés

Estos también podrían verse en riesgo por el aumento de dichas tasas, afectando los costos de financiamiento de la compañía; reduciendo así su beneficio.

Volatilidad del mercado

Al tener un mercado volátil las acciones de la compañía podrían verse afectado en su precio lo que provocaría fluctuaciones de forma significativa, poniendo en riesgo la liquidez de las acciones y a la capacidad de la empresa para recaudar capital.

La compañía Procter & Gamble P&G a manera de controlar de cierto modo la posible variación de los tipos de cambio y al mismo tiempo minimizar la incertidumbre que esta desafía,

se tiene en cuenta diversos instrumentos de cobertura, para sus operaciones en los mercados financieros internacionales.

Forwards y Futuros

Estos contratos a plazos permiten que la compañía P&G pueda fijar el precio de las divisas, commodities o tipos de interés en una fecha futura. Protegiendo a la empresa a los movimientos adversos de los precios.

Opciones

Gracias a este contrato la empresa puede contar con el derecho, pero no la obligación, de comprar o vender una divisa, commodities o tipo de interés a un precio determinado en una fecha futura. Logrando gestionar el riesgo de forma más flexible.

Swaps

Gracias a estos acuerdos la compañía P&G puede intercambiar flujos de efectivo en el futuro, en diferentes divisas o para intercambiar flujos de efectivo de tipos de interés fijos por flujos de efectivo de tipos de interés variables; permitiendo que la compañía pueda obtener una ganancia o beneficio de ello.

No obstante, la compañía Procter & Gamble P&G puede considerar otras alternativas a parte de las mencionadas para cubrir sus riesgos en los mercados internacionales como son los:

Hedge Funds

este fondo de inversión podría ayudar a la compañía a gestionar el riesgo de divisas o commodities, ya que este fondo cuenta con una variedad de estrategias que podrían ser útiles para la compañía.

Insurance

Estos son seguros que la compañía P&G podría contratar para protegerse contra pérdidas financieras eliminando la volatilidad del tipo de cambio de los precios de las variables de los mercados internacionales.

También la compañía podría explorar estrategias de cobertura más personalizadas y específicas para sus necesidades comerciales.

Conclusiones

Teniendo en cuenta los estados financieros de la empresa P&G, y los indicadores financieros que pueden partir de los mismo, podemos concluir que esta es negativa y la empresa está usando sus recursos de manera deficiente, ya que su fondo de maniobra no es muy positivo, lo que genera desequilibrio para el desarrollo de las actividades, esto aplica para los periodos analizados, ya que los pasivos corrientes han sido superiores a los activos corrientes.

Verificando la información financiera de los estados de los años 2021, 2022 y 2023, podemos realizar un análisis se logró determinar que se debe mejorar la eficiencia de los activos con las cuales cuenta actualmente la organización, para lograr un aumento en los activos la empresa debe realizar un análisis para la reduciendo costos. Se determinó que la empresa P&G puede mantener sus niveles de ventas a lo largo del tiempo ya que cuenta con grandes ventajas competitivas con respecto a su competencia.

Por medio de los indicadores financieros podemos concluir en que la situación financiera de la empresa P&G ha tenido claro su valor, solidaridad, fortalezas y debilidades, por tal motivo, no solo presenta en el mercado un producto de calidad, sino que también constantemente se encuentra trabajando e innovando para que este producto pueda sostenerse a través del tiempo, siendo así un producto que aporta al desarrollo humano y cuida el medio ambiente. el estado de resultados, vemos claramente que en las ventas existe unas tendencias en aumento, lo cual es positivo para compañía.

Recomendaciones

De acuerdo con los resultados arrojados del diagnóstico financiero y bursátil de la compañía Procter & Gamble P&G damos las siguientes recomendaciones para tener en cuenta para el obtener rentabilidad financiera y mantener su posición en el mercado como una empresa líder en el mercado de consumo:

Cabe resaltar los aspectos positivos encontrados en el análisis exhaustivo realizado a la compañía P&G, donde podemos evidenciar que sus activos han tenido un crecimiento a comparación de los anteriores años gracias a su productividad resaltando la estabilidad financiera de la compañía; como también el constante crecimiento de las ventas logrando mostrar la capacidad con que cuenta la empresa para generar mayores rendimientos en la utilidad y ser resistente a entornos económicos cambiantes.

No obstante, se ha identificado factores y riesgos que podrían afectar la solidez de la empresa enfrentándose a dificultades financieras significativas.

Lo cual se recomienda llevar a cabo una revisión detallada de todos los gastos de la empresa, lo cual permitirá renegociar contratos con proveedores teniendo en cuenta alternativas más económicas; lo que ayudará a reducir gastos innecesarios que minimice posibles problemas financieros más serios para la compañía.

Desarrollar un plan de seguimiento a los flujos de efectivo detallado y realizar un presupuesto de proyecciones financieras realistas, que le ayude a gestionar mejor sus recursos financieros a corto plazo; permitiendo identificar oportunidades de reducir los periodos de cobros y pagos y adoptar nuevas políticas para ejecutar de la mejor manera los excedentes dados en el efectivo.

En términos financieros se recomienda planificar y presentar una estrategia sólida en la reducción de la deuda a corto plazo con proveedores y acreedores, la cual puedan acordar términos y condiciones de pago; que les permitirá fijar acuerdos como lo son: pagos a largo plazo, descuentos por pagos anticipados, o prorrogas de pagos, lo que mejorara la posición financiera de la compañía Procter & Gamble y ayudara a mitigar la susceptibilidad a los cambios en las tasas de interés.

Se considera que si la compañía Procter & Gamble P&G tiene en cuenta estas recomendaciones dadas; la empresa estará en mejor posición para aprovechar las oportunidades presentadas, reducir los riesgos y garantizar un crecimiento sustentable a largo plazo, permitiendo seguir siendo una empresa líder en el mercado de bienes de consumo en un entorno empresarial caracterizado por la volatilidad, la competencia global.

Limitaciones

Este proyecto se encuentra limitado especialmente por el factor tiempo de investigación acelerando dichos procesos para la recolección de datos de la compañía Procter & Gamble P&G; otra limitación fue el alcance de estudio del tema abordado la cual no cuenta con el suficiente sustento teórico, por lo tanto, gran parte de la información se basó en trabajo de técnicas y herramientas disponibles encontradas para una mejor comprensión del problema investigado en el campo de conocimiento de las finanzas; por lo que esta investigación solo se limitó en abarcar tres periodos de la empresa analizada, por lo cual no se abordó información relevante que no estuvieren relacionados en dichos periodos analizados.

Referencias Bibliográficas

- Aguilera Gómez, V. M., Díaz Mata, A. (2020). Matemáticas financieras. McGraw-Hill. <https://www-ebooks7-24-com.bibliotecavirtual.unad.edu.co/?il=10410>
- El PER y como se calcula <https://es.investing.com/academy/analysis/que-es-el-per-en-bolsa/>
- Gil-León, J.M., Rosso-Murillo, J.W. y Ocampo-Rodríguez, J.D. (2018). Nivel de apalancamiento y estabilidad financiera empresarial: el caso de firmas de Colombia y Argentina. <https://doi.org/10.14718/revfinanzpolitecon.2018.10.2.4>
- <https://www.stock-analysis-on.net/NYSE/Company/Procter-Gamble-Co/Financial-Statement/Assets>
- MarketLine Company Profile: The Procter & Gamble Co. (2021). In Procter & Gamble Co MarketLine Company Profile (pp. 1–91)
- Martínez, E. (2017). Decisiones sobre financiación. Deuda vs Capital. En Finanzas para directivos. (pp.185-221). Madrid, España: Mc-Graw-Hill. <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/ereader/unad/50261?page=198>
- P&G. (2022). Procter & Gamble. P&G. Recuperado 19 de febrero de 2022, de <https://latam.pg.com/>
- Rojas, J. (2020). Grado de Apalancamiento. <https://repository.unad.edu.co/handle/10596/35227>