

**ANÁLISIS DEL VALOR ECONÓMICO AGREGADO (EVA), APLICADO AL SECTOR
AVICOLA 2017 - 2021 EN COLOMBIA**

Mario Andrés Aguilera Moreno
Id. 335419

Universidad Pontificia Bolivariana
Escuela de Ingenierías
Facultad de Ingeniería Industrial
Bucaramanga
2023

**ANÁLISIS DEL VALOR ECONÓMICO AGREGADO (EVA), APLICADO AL SECTOR
AVICOLA 2017 - 2021 EN COLOMBIA**

Mario Andrés Aguilera Moreno

Id. 335419

Proyecto de grado presentado como requisito para optar al título de:
INGENIERO INDUSTRIAL

Director del Proyecto

Mgs. Luis Eduardo Suárez Caicedo

Universidad Pontificia Bolivariana

Escuela de Ingenierías

Facultad de Ingeniería Industrial

Bucaramanga

2023

Tabla de contenido

1.	Introducción	12
2.	Delimitación del problema.....	14
3.	Antecedentes	16
4.	Justificación	18
5.	Marco teórico.....	21
6.	Objetivos.....	27
6.1	Objetivo general.....	27
6.2	Objetivos específicos:	27
7.	Diseño metodológico	28
8.	Análisis de indicadores financieros de las empresas del sector avícola en Colombia (Periodo 2017 – 2021)	31
8.1	Análisis de indicadores financieros - Avidesa Mac Pollo S.A. (Periodo 2017 - 2021)	34
8.2	Análisis de indicadores financieros - Pollos el Bucanero S.A. (Periodo 2017 - 2021)	40
8.3	Análisis de indicadores financieros - Avidesa de Occidente S.A. (Periodo 2017 - 2021)	46
8.4	Análisis de indicadores financieros - Operadora Avícola Colombia S.A.S. (Periodo 2017 - 2021).....	52
8.5	Análisis de indicadores financieros - Incubadora Santander S.A. (Periodo 2017 - 2021)	59
8.6	Análisis de indicadores financieros - Distribuidora Avícola S.A.S. (Periodo 2017-2021)	66
8.7	Análisis de indicadores financieros - Avícola Los Cábulos S.A. (Periodo 2017 - 2021)	73
8.8	Análisis de indicadores financieros - Avícola El Madroño S.A. (Periodo 2017 - 2021)	82
8.9	Análisis de indicadores financieros - Alimentos Concentrados del Caribe S.A. (Periodo 2017 - 2021).....	89

8.10	Análisis de indicadores financieros - Agroavícola San Marino S.A. (Periodo 2017 - 2021)	96
8.11	Resumen Indicadores Financieros de las Empresas del Sector Avícola en Colombia (Promedio Periodos Evaluados).....	103
9.	Indicadores propios del análisis del Valor Económico Agregado (EVA) de las empresas del sector avícola en Colombia (Periodo 2017 - 2021)	113
9.1	Indicadores Propios del EVA – Avidesa Mac Pollo S.A.....	117
9.2	Indicadores Propios del EVA - Pollos El Bucanero S.A	125
9.3	Indicadores Propios del EVA - Avidesa De Occidente S.A	132
9.4	Indicadores Propios del EVA - Operadora Avícola Colombia S.A.S.....	143
9.5	Indicadores Propios del EVA - Incubadora Santander S.A	155
9.6	Indicadores Propios del EVA - Distribuidora Avícola S.A.S.....	165
9.7	Indicadores Propios del EVA - Avícola Los Cámbulos S.A	174
9.8	Indicadores Propios del EVA - Avícola El Madroño S.A	183
9.9	Indicadores Propios del EVA - Alimentos Concentrados Del Caribe S.A.....	191
9.10	Indicadores Propios de EVA - Agroavícola San Marino S.A.....	202
10.	Resultados EVA en las empresas del sector Avicola.....	209
10.1	Resultado EVA sin depreciación en las empresas del sector Avicola en Colombia (2017 -2021).....	210
10.2	Resultado EVA con depreciación en las empresas del sector Avicola en Colombia (2017-2021).....	216
11.	Recomendaciones para mejorar el EVA en cada empresa.....	221
12.	Conclusiones.....	224
13.	Referencias.....	226

Lista de tablas

Tabla 1 Clasificación diez compañías con mayores ingresos operativos en la sección de granjas avícolas y producción de huevos.	30
Tabla 2 Relación de indicadores financieros básicos.	33
Tabla 3 Indicadores Financieros Avidesa Mac Pollo S.A.	34
Tabla 4 Indicadores Financieros Pollos El Bucanero S.A.	40
Tabla 5 Indicadores Financieros Avidesa de Occidente S.A.	46
Tabla 6 Indicadores Financieros Operadora Avicola Colombia S.A.S.	52
Tabla 7 Indicadores Financieros Incubadora Santander S.A.	59
Tabla 8 Indicadores Financieros Distribuidora Avícola S.A.S.	66
Tabla 9 Indicadores Financieros Avícola Los Cábmulos S.A.	73
Tabla 10 Indicadores Financieros Avícola El Madroño S.A.	82
Tabla 11 Indicadores Financieros Alimentos Concentrados del Caribe S.A.	89
Tabla 12 Indicadores Financieros Agroavícola San Marino S.A.	96
Tabla 13 Resumen de los indicadores financieros de las empresas del sector avícola en Colombia (2017 – 2021).....	103
Tabla 14 Tabla Análisis EVA, Avidesa Mac pollo S.A años 2018 - 2017.....	117
Tabla 15 Análisis EVA, Avidesa Mac Pollo S.A Años Evaluados 2019 - 2018.....	119
Tabla 16 Análisis EVA, Avidesa Mac Pollo S.A Años Evaluados 2020 - 2019.....	120
Tabla 17 Análisis EVA, Avidesa Mac Pollo S.A Años Evaluados 2021 - 2020.....	122
Tabla 18 Análisis EVA, Pollos El Bucanero S.A Años 2018 -2017	125
Tabla 19 Análisis EVA, Pollos El Bucanero S.A Años 2019 -2018	126
Tabla 20 Análisis EVA, Pollos El Bucanero S.A Años 2020 -2019	128
Tabla 21 Análisis EVA, Pollos El Bucanero S.A Años 2021 -2020	129
Tabla 22 Análisis EVA, Avidesa de Occidente S.A años 2018 -2017	132
Tabla 23 Análisis EVA, Avidesa de Occidente S.A años 2019 -2018	134
Tabla 24 Análisis EVA, Avidesa De Occidente S.A Años 2020-2019	137
Tabla 25 Análisis EVA, Avidesa De Occidente S.A Años 2021-2020	139

Tabla 26 Análisis EVA, Operadora Avícola Colombia S.A.S Años 2018 -2017.....	143
Tabla 27 Análisis EVA, Operadora Avícola Colombia S.A.S años 2019 -2018.....	145
Tabla 28 Análisis EVA, Operadora Avícola Colombia S.A.S años 2020 -2019.....	148
Tabla 29 Análisis EVA, Operadora Avícola Colombia S.A.S años 2021 -2020.....	151
Tabla 30 Análisis EVA, Incubadora Santander S.A años 2018 -2017	155
Tabla 31 Análisis EVA, Incubadora Santander S.A años 2019 -2018	157
Tabla 32 Análisis EVA, Incubadora Santander S.A años 2020 -2019	159
Tabla 33 Análisis EVA, Incubadora Santander S.A años 2021 -2020	162
Tabla 34 Análisis EVA, Distribuidoras Avícola S.A.S años 2018 -2017.....	165
Tabla 35 Análisis EVA, Distribuidoras Avícola S.A.S años 2019 -2018.....	167
Tabla 36 Análisis EVA, Distribuidoras Avícola S.A.S años 2020 -2019.....	169
Tabla 37 Análisis EVA, Distribuidoras Avícola S.A.S años 2021 -2020.....	171
Tabla 38 Análisis EVA, Avícola los Cábulos S.A años 2018 – 2017	174
Tabla 39 Análisis EVA, Avícola los Cábulos S.A años 2019 – 2018	176
Tabla 40 Análisis EVA, Avícola los cámbulos S.A años 2020 – 2019	178
Tabla 41 Análisis EVA, Avícola los Cábulos S.A años 2021 – 2020	180
Tabla 42 Análisis EVA, Avícola el Madroño S.A años 2018 – 2017	183
Tabla 43 Análisis EVA, Avícola el Madroño S.A años 2019 – 2018	185
Tabla 44 Análisis EVA, Avícola el Madroño S.A años 2020 – 2019	186
Tabla 45 Análisis EVA, Avícola el Madroño S.A años 2021 – 2020	188
Tabla 46 Análisis EVA, Alimentos Concentrados Del Caribe S.A Años 2018 – 2017	191
Tabla 47 Análisis EVA, Alimentos Concentrados Del Caribe S.A Años 2019 – 2018	193
Tabla 48 Análisis EVA, Alimentos Concentrados Del Caribe S.A Años 2020 – 2019	195
Tabla 49 Análisis EVA, Alimentos Concentrados Del Caribe S.A Años 2021 – 2020	197
Tabla 50 Análisis EVA, Agroavícola San Marino S.A años 2018 – 2017	202
Tabla 51 Análisis EVA, Agroavícola San Marino S.A años 2019 – 2018.....	203
Tabla 52 Análisis EVA, Agroavícola San Marino S.A años 2020 – 2019	205
Tabla 53 Análisis EVA, Agroavícola San Marino S.A años 2021 – 2020	206

Tabla 54 Resultado EVA Sin Depreciación En Las Empresas Del Sector Avicola En Colombia (2017 -2021).....	210
Tabla 55 Resultado EVA Con Depreciación En Las Empresas Del Sector Avicola En Colombia (2017-2021).....	216

Lista de Ecuaciones

Ecuación 1 Cálculo del Valor Económico Agregado (EVA).	22
Ecuación 2 Ecuación para la tasa mínima de retorno.	23
Ecuación 3 Cálculo del EVA.	24
Ecuación 4 Cálculo de MVA (Valor de Mercado Agregado).....	25
Ecuación 5 Cálculo IMVA (Índice Del Valor De Mercado Agregado)	26
Ecuación 6 Método 1 para cálculo del EVA.....	116
Ecuación 7 Método 2 para el cálculo del EVA.....	117

Lista de ilustraciones

Ilustración 1 Clasificación diez compañías con mayores ventas en la sección de granjas avícolas y producción de huevos.	29
--	----



RESUMEN GENERAL DE TRABAJO DE GRADO

TITULO: Análisis del Valor Económico Agregado (EVA), aplicado al sector avícola 2017 2021 en Colombia.

AUTOR(ES): Mario Andrés Aguilera Moreno

PROGRAMA: Facultad de Ingeniería Industrial

DIRECTOR(A): Mgs. Luis Eduardo Suárez Caicedo

RESUMEN

En el siguiente proyecto se realiza la aplicación del Valor Económico Agregado (EVA) a las diez empresas del sector avícola con mayores ventas en Colombia durante el periodo de 2017 a 2021, estas compañías proporcionan información completa de sus estados financieros: estado de situación financiera, estado de resultados y estado de flujo de efectivo en la base de datos Emis University. El proyecto de grado presenta una metodología de carácter descriptivo y explicativo, fue desarrollado y direccionado mediante la recopilación datos de las empresas, el análisis de indicadores financieros, la determinación de indicadores propios del EVA y la interpretación de dichos resultados. Permitiendo analizar la generación y/o destrucción del valor agregado de las diez principales empresas del sector avícola de Colombia, para identificar las posibles causas de los resultados obtenidos, para su posterior análisis y recomendación. Los resultados revelan que ciertas empresas del sector avícola en Colombia han enfrentado desafíos en términos de rentabilidad y generación de valor económico en los años evaluados, recomendando que estas empresas se enfoquen en mejorar su eficiencia operativa, reducir costos, buscar oportunidades para diversificar, permitiendo la toma decisiones informadas y estratégicas que impulsen el desarrollo y el crecimiento de las empresas, proporcionando una visión valiosa para el desarrollo sostenible y competitivo de la industria avícola en Colombia, una parte vital de la economía del país.

PALABRAS CLAVE:

Valor Económico Agregado, Creación de Valor, Sector Avícola, Rentabilidad, Crecimiento

V° B° DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO



GENERAL SUMMARY OF WORK OF GRADE

TITLE: Analysis of the Economic Added Value (EVA), applied to the poultry sector 2017 2021 in Colombia.

AUTHOR(S): Mario Andrés Aguilera Moreno

FACULTY: Facultad de Ingeniería Industrial

DIRECTOR: Mgs. Luis Eduardo Suárez Caicedo

ABSTRACT

In the following project, the application of the Economic Added Value (EVA) is carried out to the ten companies in the poultry sector with the highest sales in Colombia during the period from 2017 to 2021. These companies provide complete information on their financial statements: statement of financial position, income statement and cash flow statement in the Emis University database. The degree project presents a methodology of a descriptive and explanatory nature, it was developed and directed through the collection of data from companies, the analysis of financial indicators, the determination of EVA indicators and the interpretation of said results. Allowing the analysis of the generation and/or destruction of the added value of the ten main companies in the poultry sector in Colombia, to identify the possible causes of the results obtained, for subsequent analysis and recommendation. The results reveal that certain companies in the poultry sector in Colombia have faced challenges in terms of profitability and generation of economic value in the years evaluated, recommending that these companies focus on improving their operational efficiency, reducing costs, seeking opportunities to diversify, allowing makes informed and strategic decisions that drive the development and growth of companies, providing valuable insight for the sustainable and competitive development of the poultry industry in Colombia, a vital part of the country's economy.

KEYWORDS:

Added Economic Value, Value Creation, Poultry Sector, Profitability, Growth

V° B° DIRECTOR OF GRADUATE WORK

1. Introducción

Durante los últimos años diferentes países en vías de crecimiento como Colombia, han sufrido muchos cambios ocasionados por la globalización, afectando directamente a todos los mercados, sectores y empresas que desarrollan su actividad económica dentro del país. La globalización, junto con las nuevas tecnologías e innovaciones, nos ha permitido atraer nuevos capitales y realizar mayores inversiones, teniendo en cuenta la rentabilidad como uno de los mayores contribuyentes para atraer capital.

Por lo tanto, el entorno empresarial actual debe centrarse en la creación del llamado Valor Económico Agregado, ya que los inversores buscan gerentes que logren ayudar a las empresas a agregar valor a través de la creación de riqueza. La creación de valor ayuda a maximizar el retorno de la inversión para los accionistas, por lo tanto, El Valor Económico Agregado (EVA) es una herramienta sencilla, comprensible e importante para compartir con todos los trabajadores.

El Valor Económico Agregado (EVA) es una herramienta que permite evaluar la riqueza creada por las empresas teniendo en cuenta el nivel de riesgo, proporcionando un gran método de apoyo a los accionistas, inversionistas y demás personas con interés en una empresa para la toma de decisiones más informadas, alineando los intereses de los empleados y directores con los de los accionistas.

Por lo tanto, el presente trabajo estará enfocado en el estudio aplicativo del Valor Económico Agregado (EVA) a las empresas del sector avícola en Colombia durante el año 2017 a 2021, identificando los resultados financieros de las empresas necesarios para la aplicación del estudio, determinando los indicadores propios del Valor Económico Agregado e interpretando los resultados obtenidos; buscando finalmente conocer las causas de generación y/o destrucción de Valor Económico Agregado en el sector. (Semana, 2022)

Para efectos de la metodología del proyecto, el tipo de investigación utilizado fue descriptivo y explicativo debido a la aplicación y análisis de los resultados del EVA a cada compañía, consideraron las diez compañías más importantes en términos de ventas catalogadas en la sección de Granjas Avícolas y Producción de Huevos del sector avícola en Colombia en la base de datos de Emis University, mediante la recopilación y análisis de los datos proporcionados por la base de datos proporcionada por la universidad pontificia bolivariana (Bolivariana, 2022), La investigación se direcciona bajo un alcance temporal longitudinal ya que se realiza la evaluación de los resultados de dichas empresas en los años 2017 a 2021.

Teniendo en cuenta la recopilación de los estados financieros como el estado de resultados y el balance general de las empresas en estudio, el alcance del proyecto se espera llegar a encontrar los indicadores financieros necesarios para la construcción del EVA como: la UODI, el capital invertido, el costo promedio de capital ponderado (WACC), Costo Promedio Ponderado de Capital (CPPC), Identificando las posibles causa de los resultados obtenidos, para proporcionar recomendaciones ante la generación y/o destrucción de Valor Económico Agregado en las empresas de sector avícola de Colombia.

2. Delimitación del problema

Las empresas tienen como objetivo desarrollar diferentes actividades para la creación de uno o varios productos, que al final del año del ejercicio contable proporcionen utilidades que permitan generar incrementos continuos en la búsqueda de seguir aumentando la rentabilidad del negocio. Dichas ganancias se otorgan a los accionistas en forma de dividendos para compensarlos por su confianza en la inversión de capital y persuadirlos de que sigan dispuestos a mantener sus contribuciones a la entidad. (Vélez P, 2011).

Actualmente, las empresas se enfocan en incrementar las ventas de los productos o servicios que prestan para lograr mayores ingresos, esto hace que las empresas centren la gestión empresarial en la creación de valor y riqueza tanto para los empresarios como los inversionistas. En la administración las organizaciones, el error principal al no investigar futuros préstamos o capitales financieros, es no tener por analizar a fondo el nivel de riesgo, los pasivos de capital, los saldos de deuda en el tiempo, entre otros, en el momento en que se concibió el préstamo financiero. Ignorar esto puede generar descalces relacionados con los tipos de cambio o las monedas, pagando intereses innecesarios, dependencias o estrés financiero, obligando a las entidades a pagar tarifas que conducen a pérdidas evitables en el tiempo. (Leòn, 1999).

La elaboración de un presupuesto anual es una tarea inusual en una organización, esto empieza desde el establecimiento de pronósticos basados en objetivos generales y específicos, muchas de estas tienen poco cumplimiento de planes estratégicos, planes operativos, controles y estructuras orgánicas, lo cual deja por significado la falta de rumbo o perspectiva incierta del direccionamiento de la empresa. Lo que ocasiona que las empresas frente a esta problemática opten por implementar soluciones precipitadas a corto plazo, sin medir las consecuencias que estas puedan generar, llevando a la empresa a salir del mercado rápidamente debido a la destrucción de valor económico que imposibilita el crecimiento de la empresa progresivamente. (Serrano, 2001).

La investigación se llevará a cabo en el entorno de las empresas del sector avícola en Colombia que reporten información completa en la base de datos de Emis University. En cuanto a la delimitación temporal, el periodo de tiempo abarcado por esta investigación se establecerá desde el año 2017 hasta el año 2021. Esta delimitación espacial y temporal permitirá un análisis específico y actualizado el desempeño financiero de las empresas del sector avícola en Colombia, enfocándose en los años más recientes para obtener una comprensión precisa de las condiciones económicas y empresariales en este periodo.

Considerando la fundamentación presentada, se formula la siguiente pregunta de investigación como el eje central que permitirá establecer una justificación sólida y definir objetivos concretos, fundamentales para abordar la problemática inicialmente planteada:

¿Cuál es el desempeño financiero de las empresas del sector avícola en Colombia durante el periodo 2017 - 2021, evaluado a través de la herramienta del Valor Económico Agregado (EVA), y cuáles son las causas subyacentes que influyen en la generación o destrucción de Valor Económico Agregado en este sector?

Esta pregunta de investigación será la brújula que guiará la exploración y análisis detallado de las condiciones financieras en las empresas avícolas, permitiendo una comprensión profunda de los elementos que impactan en la creación o pérdida de valor económico. A partir de esta comprensión, se podrán formular recomendaciones y acciones críticas para prevenir la destrucción o fomentar la generación del Valor Económico Agregado (EVA).

3. Antecedentes

Teniendo en cuenta el artículo titulado “Sector Avícola en Colombia: rendimiento contable y EVA.” (Godoy & Perea, 2019), podemos destacar un estudio realizado al sector avícola en el periodo 2013 a 2017 en Colombia; en el que se evaluaron diferentes indicadores contables y de Valor Económico Agregado con el fin de medir el crecimiento, eficiencia, eficacia y efectividad del sector. Obteniendo como resultado que el sector avícola genera rentabilidades contables cada año gracias al control de costos y gastos y el apalancamiento financiero positivo, sin embargo, los activos netos operacionales crecen en el período, destruye Valor Económico Agregado (EVA) en todos los años, y su valor de mercado agregado (VMA) es negativo, porque la rentabilidad del activo neto operacional contra el costo de capital es menor, ocasionando una pérdida residual.

Según el proyecto de tesis de grado titulado “Valoración de Empresas como Herramienta de Gestión de Valor: Caso de una Empresa Avícola Colombiana” (López Camargo, 2019), de la Universidad Autónoma de Bucaramanga; expone la importancia de la valoración de las empresas como herramienta de gestión de valor que permite cuantificar y controlar las diferentes estrategias de una compañía del sector avícola, mediante el análisis del entorno tanto externo como interno de la compañía que permita un diagnóstico de la situación actual de la compañía, buscando la elaboración del plan financiero teniendo en cuenta los indicadores pertinentes que permitan a la gerencia realizar el seguimiento y control tiempo después de la valoración realizada.

Según el artículo titulado, Valor Económico Agregado como Herramienta de Medición del Desempeño Financiero (Jakub, Viera, & Eva, 2015) de la Universidad Cooperativa de Colombia, la cual indica que el concepto de medición del rendimiento empresarial basado en el valor tiene su base teórica en términos de beneficio económico. La idea de beneficio económico se basa en la existencia de costos de oportunidad bien conocidos en la teoría económica. Este artículo trata de la medición del beneficio económico por el índice de Valor Económico Agregado. Señaló

que, al considerar los beneficios económicos y su medición, primero es necesario distinguir entre la base teórica del concepto, la forma de aplicación y la posibilidad de aplicación práctica. Los datos recopilados y la transformación de estos datos en la forma proporcionada por la contabilidad en los patrones requeridos en la estructura del Valor Económico Agregado juegan un papel clave en estos procesos. El presente artículo tiene por objeto presentar un posible método de cálculo del indicador EVA en condiciones de la normativa societaria y contable.

Por último, tenemos que según el libro del (Worthington & Oeste, 2021) el cual indica de con la creciente presión sobre las empresas para crear valor para los accionistas, ha habido un énfasis renovado en el diseño de medidas del rendimiento financiero de una empresa y programas de compensación de incentivos que animen a los gerentes a aumentar la riqueza de los accionistas. Presuntamente, una de las últimas innovaciones en el campo de la medición del desempeño interno y externo es una variante patentada de ingreso residual llamada Valor Económico Agregado (EVA). Este artículo intenta proporcionar un breve estudio de la base conceptual de EVA y un análisis empírico de relativamente pocas medidas de desempeño de valor agregado, prestando especial atención a los ajustes contables relacionados con principios involucrados en los cálculos de Valor Económico Agregado.

4. Justificación

En Colombia la avicultura es un sector productivo que presenta mayor solidez en la industria nacional debido a su crecimiento productivo, económico y en mejoras sanitarias, destacando en el sector el pollo de engorde y la producción de huevo que juegan un papel destacado en el desarrollo de la economía del país. (Gómez López).

En 2019, la producción registrada de la industria de pollos de engorde fue de 133.164.127 millones de toneladas. Por otro lado, en el mismo año se produjeron 2.321.953.338 (por mil) unidades de huevos para consumo a nivel mundial. Estados Unidos es el mayor productor de pollo, con el 17% de la producción mundial, seguido de China y Brasil. Por otra parte, China es el mayor productor de huevos de consumo en el mundo, representando el 38% de la producción anual total, seguido de Estados Unidos con el 7% e India con el 7%. De hecho, Asia alberga la mayor concentración de producción de huevos del mundo. En las últimas décadas, esta producción se ha incrementado en un 150%, convirtiéndose en uno de los principales productos alimenticios de Asia y del mundo. (Vergíu Canto & Bendezú Mejía, 2016).

Se ha informado que la industria avícola mundial ha crecido exponencialmente durante las últimas seis décadas. De 1961 a 2020, la producción de carne de pollo aumentó de 9 a 133 millones de toneladas, mientras que la producción de huevos aumentó de 15 a 93 millones de toneladas.

También se establece que el Eva en los países esta categorizado en la determinación de si una empresa está creando o destruyendo valor, ya que esto es fundamental para su supervivencia, y descubrir qué les permite crear o destruir valor marcará la pauta para tomar las decisiones correctas que les darán una ventaja en un mercado globalizado.

Esto sucede porque el objetivo de las finanzas es maximizar el valor, por lo que es necesario tener una medida de valor para determinar si una empresa está creando o destruyendo valor. (García & García, 2015).

La avicultura en Colombia representa el 36,5% del producto interno bruto (PIB) del sector pecuario; mientras que representa el 14,3% del PIB agropecuario; y finalmente representa el 0,7% del PIB del país. Esta cifra muestra el alto valor económico y el poder de la industria avícola en el desarrollo y fortaleza económica del país. (FENAVI, 2022).

En Colombia se produjeron 16.382 millones de huevos en 2020, correspondientes a 982.959 toneladas de producto. Además, el consumo de huevos per cápita 291 unidades por año. Del lado de los pollos de engorde, se produjeron 1.619.784 toneladas de carne de pollo. Además, en Colombia, el consumo de pollo per cápita en 2020 fue de 33,7 kg/año. En particular, el sector avícola colombiano tuvo cifras de crecimiento impresionantes en 2020, lo que indica una fuerte recuperación económica en el sector. En 2020, las aves ponedoras aumentaron un 13,9 %, mientras que los pollos de engorde aumentaron un 4,5 % en el mismo año. (FENAVI, 2022).

Para el 2021 el sector avícola en Colombia obtuvo un incremento del 3,5%. En el sistema de producción de gallinas ponedoras, esta tasa de crecimiento es del 4% y para los pollos de engorde, esta tasa de crecimiento es del 3,2%. Los datos de la industria de pollos de engorde para 2021 muestran que se produjeron 1.671.581 toneladas de carne de pollo. Destacando que el consumo por habitante es de 34,2 kg/año. (García León, 2021).

En consecuencia, el consumo de carne de pollo y huevos ha aumentado significativamente cada año. También se espera que estas cifras se mantengan estables y sigan creciendo, considerando que estos productos son proteínas animales que se consumen principalmente en Colombia. Este alto consumo se debe a su bajo precio para el consumidor, alto valor nutritivo, facilidad de adquisición y preparación, y excelentes propiedades organolépticas. (FENAVI, 2022).

Teniendo en cuenta todo lo anterior la investigación tiene como objetivo conocer el desempeño financiero de la industria avícola en Colombia para el período 2018-2021, mediante una metodología de evaluación de Valor Económico Agregado (EVA) para medir el crecimiento o destrucción del valor económico de las empresas del sector. También determinar la importancia del Valor Económico Agregado (EVA) en la gestión de las empresas del sector avícola en Colombia para generar un valor agregado, buscando identificar actividades destructoras de valor, conocer si el comportamiento de las empresas es positivo o negativo e identificar a los principales creadores de valor del sector, utilizando toda la información obtenida en las bases de datos de Emis University.

Esto permitirá que se pueda identificar si el 80% o más de las empresas crean valor ya que esto se dará en base a la rentabilidad de una empresa y el beneficio neto después de impuestos menos identificando el correspondiente gasto del coste de oportunidad de todo el capital invertido en la sociedad de capital, permitiendo saber si la empresa es rentable en invertir en la bolsa de valores.

Mientras que, si se identifica que más del 80% destruye valor, se identificará como, mediante el desempeño financiero de la empresa ha encontrado inconvenientes en encontrar el impacto de las variables macroeconómicas en la capacidad de crear valor como empresa, en el uso de herramientas analíticas, y de qué manera se puede identificar la mejora en la creación de valor en base a la identificación del EVA. (Aguirre, 2021).

5. Marco teórico

La valoración de empresas es la forma en que las diferentes partes que conforman una compañía como lo son accionistas, empresarios y clientes, logran determinar el valor de una empresa en búsqueda de diferentes propósitos como mejora, crecimiento, ventas, inversión, rentabilidad entre otros. Uno de los métodos utilizados para dicha valoración es el EVA (Valor Económico Agregado) el cual requiere de un balance general, un estado de resultados y ciertos indicadores importantes de creación de valor como pueden ser NOPAT, UODI y WACC, para desarrollar respectiva valoración y análisis.

Palabras claves: Valor Económico Agregado (EVA), Creación de Valor, Rentabilidad, Capital Invertido, UODI (Utilidad Operacional Después de Impuesto), WACC (Weighted Average Cost of Capital), CAPM (Modelo de Precios de Activos de Capital), Estado de Resultados, Balance General, Desempeño Financiero, Sector Avícola en Colombia.

La misión de cualquier empresa con o sin fines de lucro es crear riqueza, de lo contrario sería imposible distribuir utilidades, aumentar el valor de las acciones o reinvertir en diferentes proyectos y mejoras. Una empresa crea valor si el retorno de la inversión es mayor que el costo del capital y, por el contrario, si el retorno de la inversión es menor que el costo del capital, el valor se destruye.

En 1980, Alfred Marshall fue el primero en expresar el concepto de EVA, en su libro "Principios de Economía": "Cuando una persona se dedica a un negocio, su ingreso en ese año es el Exceso de ingreso obtenido en este negocio. La diferencia entre el valor de fábricas, inventarios, etc. al final del año y al comienzo del año, como parte de sus ingresos o como parte de sus gastos, deduciendo intereses sobre el principal a la tasa vigente, según haya apreciación o depreciación. El ingreso restante generalmente se conoce como utilidad comercial operativa. (Acuña, 2021).

En la década de los 70 varios académicos finlandeses (Moncayo, 2015). estuvieron usando el EVA como un indicador adicional para la toma de decisiones, Virtanen lo explica como un complemento del retorno sobre la inversión (Return Over Investment, ROI) para la toma de decisiones. También se establece que Peter Ferdinand Drucker en un artículo de “Harvard Business Review”, expresa lo siguiente: “Mientras que un negocio tenga un rendimiento inferior a su costo de capital, operará a pérdidas”. (Acuña, 2021).

El Valor Económico Agregado o utilidad económica es el producto de la diferencia entre la rentabilidad de su activo y el costo de capital requerido para poseer ese activo. El EVA se obtiene si de todos los ingresos operativos se deducen todos los gastos operativos, el valor fiscal y el costo de oportunidad del capital. (Sosa Gómez, 2020).

Por tanto, esta medida tiene en cuenta la productividad de todos los factores utilizados para desarrollar las actividades empresariales. En otras palabras, EVA es lo que se logra luego de pagar todos los gastos y cumplir con la rentabilidad mínima esperada por los accionistas.

Para realizar el cálculo del Valor Económico Agregado (EVA) se parte de la siguiente ecuación:

<p><i>UODI = Utilidad operativa después de impuestos</i></p> <p><i>WACC = Costo promedio ponderado de capital</i></p> <p><i>Inversión = Capital neto empleado</i></p> <p><i>EVA = UODI – (WACC * INVERSION)</i></p>

Ecuación 1 Cálculo del Valor Económico Agregado (EVA).
Fuente: (Saavedra García, 2014).

Para determinar el EVA de una empresa, se parte de la utilidad operativa después de impuestos (UODI), que incluye los ingresos de operación, sin intereses ganados, ingresos extraordinarios y dividendos; los gastos en que la empresa incurrió en su operación, teniendo en cuenta depreciaciones e impuestos, sin incluir los intereses a cargo y los gastos extraordinarios. (Saavedra García, 2014).

(Serrano, 2001), considera que los intereses no se consideran para evitar su doble contabilización, ya que están en el costo de capital como costo de financiación con acreedores. Todo el que invierte su capital en la empresa lo hace esperando que ésta le rinda el capital invertido a una tasa que es distinta para cada inversionista, en función del riesgo percibido en el negocio y del costo de oportunidad de cada uno; K_e para el caso de los dueños de la empresa y K_d para el caso de los terceros. Por lo tanto, el costo del capital de la empresa se define como un promedio ponderado del capital invertido por cada una de las fuentes del capital a la tasa que cada uno de ellos está invirtiendo en la empresa. (Radi Sagbini & Bolívar Silva, 2010 - 2015). Lo anterior, hay que tenerlo en cuenta, debido a que, en la fórmula para el cálculo del EVA, se utiliza el costo promedio ponderado de capital (WACC), el cual es una medida de la mínima tasa de retorno que los inversionistas esperan recibir por invertir en otras opciones de riesgo comparable, y de una manera simple se puede calcular de la siguiente forma:

$$\begin{aligned}
 WACC &= \text{Costo promedio ponderado de capital} \\
 K_d &= \text{Costo de la deuda} \\
 Tx &= \text{Tasa de impuestos} \\
 D &= \text{Valor de la deuda} \\
 VM &= \text{Valor de mercado de la firma o empresa} \\
 K_e &= \text{Costo del patrimonio} \\
 P &= \text{Valor de mercado del patrimonio} \\
 WACC &= K_d * (1 - Tx) * \left(\frac{D}{VM}\right) + K_e * \left(\frac{P}{VM}\right)
 \end{aligned}$$

Ecuación 2 Ecuación para la tasa mínima de retorno.
Fuente: (Radi Sagbini & Bolívar Silva, 2010 - 2015)

En la inversión se tienen en cuenta los activos operativos netos, ya que se relacionan con la UODI, debido al capital de trabajo neto operativo adicionando los activos operacionales netos. Este disponible con las cuentas por cobrar a clientes, más los inventarios y menos las cuentas por pagar a proveedores y otros pasivos corrientes diferentes a las obligaciones financieras.

Autores como (Vergíu Canto & Bendeú Mejía, 2016), plantean que el EVA, también se puede calcular, utilizando la siguiente expresión:

$ROI = \text{Retorno sobre la inversión de capital}$ $Kc = \text{Costo de oportunidad}$ $Capital = \text{Capital empleado}$ $EVA = ROI * Capital - Kc * Capital = (ROI - Kc) * Capital$

Ecuación 3 Cálculo del EVA.

Fuente: (Vergíu Canto & Bendeú Mejía, 2016).

Lo que se persigue a través del EVA es determinar cuanta rentabilidad debe recibir un empresario por el capital utilizado, la cual debe compensar el riesgo que se toma por invertir en un negocio específico. Ahora, si la diferencia es negativa, la empresa operaría a pérdida. El EVA se basa en que los recursos usados por una empresa deben generar una rentabilidad mayor al costo de los recursos empleados, de lo contrario, lo más conveniente es trasladarlos a otra actividad diferente.

Para la determinación del EVA se trabaja con el patrimonio o los activos del período que se analiza, sin embargo, si se desea evaluar el resultado de un período determinado, no es razonable considerar el patrimonio o los activos del mismo año que se analiza, puesto que allí ya se tiene acumulado el resultado mismo, esto es, las utilidades del período. Por esta razón, debe considerarse el patrimonio o el valor de los activos del período anterior al analizado. De hecho, un inversionista tiene la expectativa de obtener un rendimiento sobre la inversión que tiene comprometida al comienzo del período. Por esta razón, las cifras correspondientes a patrimonio y activos totales que se deben incluir en el análisis son las del período anterior, ya que al calcular el EVA sobre la base del patrimonio del mismo periodo en que se generan las utilidades, se subestima la creación del valor. (Vélez P, 2011).

Una de las razones por las cuales el EVA ha tenido importancia, ha sido porque a él se liga un componente para la valoración de empresas. Este componente es llamado por Stewart, el

Market Value Added, en español Valor de Mercado Agregado ó MVA por su sigla en inglés. Además, (Gómez López) señala que, para Stewart, el EVA se acerca al valor intrínseco de mercado de una compañía. Cuando el EVA es proyectado y presentado a valor presente, se analiza el valor de mercado que la gerencia ha agregado o quitado del capital utilizado.

(Vélez P, 2011), considera que el MVA, es el valor en exceso que el mercado asigna a la acción de una firma (el valor de venta de la firma sería el precio de la acción por el número de las acciones). El MVA es una medida acumulativa del desempeño empresarial. Dicha valuación refleja qué tan exitosamente se han ido creando riquezas para el negocio, (Valor del Negocio), así como la inversión de su capital en el pasado y una proyección de cómo sería el negocio si crearan valores económicos; en suma, da una pauta a seguir a los responsables administrativos de la organización. Así las cosas, maximizar el MVA debería ser el objetivo primario de las empresas interesadas en brindar el mayor beneficio económico a sus accionistas. (Bonilla, 2010).

El MVA es el valor presente del EVA para cada período, durante la vida económica de la compañía. Cuando al MVA se le adiciona el capital total invertido en la empresa desde su origen, se halla el valor propio de la empresa en el mercado; entendiendo que el MVA es la acumulación de dinero que tiene una empresa, sin necesidad de que esta sea tangible para ser analizada. El MVA, se puede determinar de la siguiente manera:

$$MVA = \text{Valor de mercado total} - \text{Capital invertido total}$$

$$MVA = \text{Valor actual de todos los EVA futuros}$$

Ecuación 4 Cálculo de MVA (Valor de Mercado Agregado).

Fuente: (Vélez P, 2011).

Si el MVA es positivo, la empresa ha generado valor para el accionista, mientras que, si es negativo, lo ha destruido. Por lo tanto, el MVA se calcula el IMVA (Índice Del Valor De Mercado Agregado), en base a la siguiente fórmula:

$$IMVA = \frac{\text{Valor de mercado}}{\text{Valor contable}}$$

Ecuación 5 Cálculo IMVA (Índice Del Valor De Mercado Agregado).

Fuente: (Molinares, 2012).

Los conceptos anteriormente mencionados son primordiales para el desarrollo del trabajo, ya que estos permiten entender su definición, calculo respectivo y cómo se relacionan con el objetivo principal de la investigación para ofrecer un panorama de lo que se pretende ejecutar.

6. Objetivos

6.1 Objetivo general

Analizar el Valor Económico Agregado (EVA), de acuerdo con los resultados financieros reportados por las diez empresas más representativas del sector avícola en Colombia, para los años 2017 a 2021, con el propósito de establecer la generación o destrucción de EVA del sector.

6.2 Objetivos específicos:

- Identificar los resultados financieros de las diez empresas más representativas del sector avícola en Colombia, para el período 2017 – 2021; con el fin de estructurar la información aplicable para la obtención del EVA.
- Determinar los indicadores propios del EVA, aplicables a las diez empresas más representativas del sector avícola en Colombia, para el período 2017 – 2021; para su respectiva interpretación.
- Interpretar los resultados del EVA, aplicables a las diez empresas más representativas del sector avícola en Colombia, para el período 2017 – 2021, que permitan vislumbrar su generación y/o destrucción de Valor Económico Agregado, con sus debidas recomendaciones.

7. Diseño metodológico

El enfoque metodológico seleccionado para este proyecto de grado fue de carácter descriptivo, debido a que se explica el método del Valor Económico Añadido (EVA), presentado en el marco teórico y cómo se aplica a las empresas analizadas en el artículo, y explicativo ya que luego de hallar el EVA de cada compañía, si el resultado es viable para la mayoría de ellas se tendrá en cuenta para futuras compañías, que deseen calcular el EVA y la manera correcta de hacerlo; mientras que si por el contrario, el resultado es negativo, se tendrán recomendaciones e identificación del por qué no es viable y qué se debe mejorar.

El enfoque metodológico adoptado para este proyecto de grado es de naturaleza no experimental, lo que implica que no se realizarán manipulaciones deliberadas de las variables. En cambio, se llevará a cabo a través de la recopilación y análisis de los datos provistos por la base de datos Emis University, con el propósito de utilizar esta información para el cálculo del Valor Económico Agregado (EVA) y su posterior análisis y recomendación.

Este estudio tendrá un alcance temporal longitudinal, ya que se abordará el seguimiento del desarrollo de las mismas empresas (sujetos) en diversos momentos a lo largo del tiempo. Específicamente, se analizarán los resultados de las empresas más relevantes en el sector avícola en Colombia durante diferentes periodos anuales, abarcando el rango desde el año 2017 hasta el 2021.

Para efectos de la población, según las estadísticas y los datos proporcionados por la base de datos Emis University del sector avícola en Colombia, se están considerando todas las compañías que se encuentran categorizadas en esta base de datos como Granjas Avícolas y Producción de Huevos, representadas con un número de 1.123 empresas que comparten sus datos financieros con fines educativos en dicha base de datos.

Para la muestra, se consideraron las diez compañías más importantes en términos de ventas catalogadas en la sección de Granjas Avícolas y Producción de Huevos en Emis University, siendo dichas empresas las siguientes:

Clasificación de Compañías-Ventas		Unidades: Millones (COP)	
Nombre de Compañía		País	2021
AVIDESA MAC POLLO S.A.	★	Colombia	2,510,104
POLLOS EL BUCANERO S.A.	★	Colombia	1,534,933
AVIDESA DE OCCIDENTE S.A.	★	Colombia	972,098
OPERADORA AVICOLA COLOMBIA S.A.S.	★	Colombia	770,899
INCUBADORA SANTANDER S.A.	★	Colombia	553,226
DISTRIBUIDORA AVICOLA S.A.S.	★	Colombia	514,562
AVICOLA LOS CAMBULOS S.A.	★	Colombia	500,377
AVICOLA EL MADROÑO S.A.	★	Colombia	452,963
ALIMENTOS CONCENTRADOS DEL CARIBE S.A.	★	Colombia	434,929
AGROAVICOLA SAN MARINO S.A.	★	Colombia	414,778

Ilustración 1 Clasificación diez compañías con mayores ventas en la sección de granjas avícolas y producción de huevos.

Fuente: <https://www-emis-com.consultaremota.upb.edu.co/php/industries/overview?i>

Compañía	País	Ingreso Operativo Total (\$ Millones)	Año Fiscal
1. Avidesa Mac Pollo S.A.	Colombia	2.520.265,73	2021
2. Pollos el Bucareno S.A.	Colombia	1.546.684,59	2021
3. Avidesa de Occidente S.A.	Colombia	975.841,41	2021
4. Operadora Avícola Colombia S.A.S.	Colombia	773.743,64	2021
5. Incubadora Santander S.A.	Colombia	558.266,90	2021
6. Distribuidora Avícola S.A.S.	Colombia	520.996,67	2021

7. Avícola los Cábulos S.A.	Colombia	501.779,51	2021
8. Avícola el Madroño S.A.	Colombia	455.256,26	2021
9. Alimentos Concentrados del Caribe S.A.	Colombia	436.584,09	2021
10. Agroavícola San Marino S. A	Colombia	417.518,27	2021

Tabla 1 Clasificación diez compañías con mayores ingresos operativos en la sección de granjas avícolas y producción de huevos.

Fuente: <https://www-emis-com.consultaremota.upb.edu.co/php/industries/overview?i>

La información empleada en el desarrollo de este proyecto abarca el periodo comprendido entre los años 2017 y 2021. Esto se debe a que, a la fecha de presentación del documento, entre los meses de marzo y Julio de 2023, aún no se disponía de la totalidad de la información financiera correspondiente al año 2022 para las empresas analizadas, en la base de datos de Emis University.

8. Análisis de indicadores financieros de las empresas del sector avícola en Colombia (Periodo 2017 – 2021)

Con los estados financieros obtenidos de la base de datos de Emis University, incluyendo el estado de resultados, el balance general y el estado de flujo de efectivo, correspondientes a las diez compañías más representativas del sector avícola en Colombia, se ha llevado a cabo un análisis vertical y horizontal para el periodo comprendido entre los años 2017 y 2021. Estos análisis, realizados en Excel, permiten a través de cambios porcentuales comprender la situación financiera de cada entidad de manera individual para cada año, a lo largo del período evaluado, con el propósito de facilitar la toma de decisiones por parte de la gerencia.

Después de esto, se procede a elaborar indicadores financieros para cada una de las empresas objeto de estudio. Estos indicadores proporcionarán información sobre diversas medidas, como desempeño, eficiencia, apalancamiento, liquidez, endeudamiento, entre otros aspectos relevantes. Los indicadores creados en este trabajo se presentan en detalle en la siguiente tabla:

ÍNDICES DE LIQUIDEZ
$\text{Razón Corriente} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$
$\text{Prueba Ácida} = \frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivos corriente}}$
$\text{Capital Neto de Trabajo} = \text{Activo corriente} - \text{Pasivo corriente}$
ÍNDICES DE ENDEUDAMIENTO
$\text{Endeudamiento Total} = \left(\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}} \right) * 100$
$\text{Concentr. Endeudamto. en el Corto Plazo} = \left(\frac{\text{Pasivo corriente}}{\text{Pasivo total}} \right) * 100$
$\text{Cobertura de Intereses} = \frac{\text{Ganancia operativa EBIT}}{\text{Gastos financieros}}$

$\text{Leverage Total o Razón Pasivo / Capital} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Patrimonio}}$
$\text{Leverage a Corto Plazo} = \frac{\text{Pasivo corriente}}{\text{Patrimonio}}$
$\text{Endeudamiento Financiero} = \frac{(\text{Créditos y préstamos no corrientes} + \text{Créditos y préstamos corrientes})}{\text{Pasivo total}}$
ÍNDICES DE ACTIVIDAD
$\text{Periodo Promedio de Cobro} = \left(\frac{\text{Cuentas comerciales por cobrar}}{\text{Ingresos netos por ventas}} \right) * 365$
$\text{Disponibilidad de Inventarios (Días)} = \left(\frac{\text{Inventarios}}{- \text{Costo de mercancías vendidas}} \right) * 365$
$\text{Periodo Promedio de Pago Proveedores (Días)} = \left(\frac{\text{Cuentas comerciales por pagar}}{- \text{Costo de mercancías vendidas}} \right) * 365$
$\begin{aligned} \text{Ciclo Bruto de Caja (Días)} \\ = \text{Periodo promedio de cobro} \\ + \text{Disponibilidad de inventarios (días)} \end{aligned}$
$\begin{aligned} \text{Ciclo Neto de Caja (Días)} \\ = \text{Ciclo bruto de caja (días)} \\ - \text{Periodo promedio de pago proveedores (días)} \end{aligned}$
ÍNDICES DE RENTABILIDAD
$\text{Margen Bruto de Utilidad} = \frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ingresos netos por ventas}}$
$\text{Margen Operacional de Utilidad} = \frac{\text{Ganancia operativa EBIT}}{\text{Ingresos netos por ventas}}$
$\text{Margen Neto de Utilidad} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ingresos netos por ventas}}$
$\text{Rendimiento del Patrimonio} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio}}$

$\text{Rendimiento del Activo Total (ROA)} = \frac{\text{Ganancia (pérdida) neta}}{\text{Activo total}}$
<p><i>Sistema Dupont = Margen neto de utilidad * Rotación de activo total</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • $\text{Margen Neto de Utilidad} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ingresos netos por ventas}}$ • $\text{Rotación de Activo Total} = \frac{\text{Ingresos netos por ventas}}{\text{Activo total}}$
<p>ÍNDICES DE GENERACIÓN DE VALOR</p>
<p><i>Productividad del Capital de Trabajo</i></p> $= \frac{\text{Ganancia (pérdida) neta}}{\text{Cuentas comerciales por cobrar} + \text{Inventarios} - \text{Cuentas comerciales por pagar}}$
$\text{Margen EBITDA} = \frac{\text{EBITDA}}{\text{Ingresos netos por ventas}}$
$\text{Palanca de Crecimiento (Nº Veces)} = \frac{\text{Margen EBITDA}}{\text{Productividad del capital de trabajo}}$

Tabla 2 Relación de indicadores financieros básicos.

Fuente: Sosa Gómez Rodolfo Enrique. (2020).

8.1 Análisis de indicadores financieros - Avidesa Mac Pollo S.A. (Periodo 2017 - 2021)

	Indicadores	2021	2020	2019	2018	2017	PROMEDIO
Índices de Liquidez	Razon Corriente	1,83	1,18	1,12	1,02	1,03	1,24
	Prueba Acida	0,84	0,49	0,50	0,50	0,52	0,57
	Capital Neto de Trabajo	143.720,50	110.189,21	81.247,84	60.317,37	60.219,58	91.138,90
Índices de Endeudamiento	Endeudamiento Total	30,26%	47,37%	44,88%	43,31%	42,47%	41,66%
	Concentr. endeudamto. en el corto plazo	82,25%	83,88%	85,28%	88,23%	93,98%	86,72%
	Cobertura de intereses	19,95	1,77	3,58	3,18	2,45	6,18
	Lverage total o Razón pasivo / capital	0,43	0,90	0,81	0,76	0,74	0,73
	Lverage a corto plazo	0,36	0,76	0,69	0,67	0,69	0,63
	Endeudamiento Financiero	15,10%	46,42%	41,84%	41,46%	41,19%	37,20%
Índices de Actividad	Periodo promedio de cobro	4,79	5,89	6,12	6,64	5,60	5,81
	Disponibilidad de inventarios (Dias)	46,48	67,88	53,46	41,19	37,70	49,34
	Periodo promedio de pago proveedores (c	34,37	54,80	50,78	43,94	37,09	44,19
	Ciclo bruto de caja (días)	51,27	73,77	59,58	47,83	43,31	55,15
	Ciclo neto de caja (días)	16,90	18,98	8,80	3,89	6,22	10,96
Índices de Rentabilidad	Margen Bruto de Utilidad	24,50%	20,14%	21,01%	21,21%	19,46%	21,27%
	Margen Operacional de Utilidad	10,19%	1,45%	2,78%	2,23%	1,44%	3,62%
	Margen Neto de Utilidad	7,85%	0,73%	2,11%	1,43%	0,75%	2,57%
	Rendimiento del patrimonio	28,88%	2,56%	7,94%	5,64%	3,20%	9,65%
	Rendimiento del activo total (ROA)	20,14%	1,35%	4,38%	3,20%	1,84%	6,18%
	Sistema Dupont	20,14%	1,35%	4,38%	3,20%	1,84%	6,18%
	Margen Neto de Utilidad	7,85%	0,73%	2,11%	1,43%	0,75%	2,57%
Rotacion de Activo Total	2,57	1,85	2,07	2,24	2,46	2,24	
Generación de Valor	Productividad del Capital de Trabajo	8,35%	9,43%	6,66%	5,36%	5,80%	7,12%
	Margen EBITDA	10,19%	4,89%	5,81%	5,49%	2,36%	5,75%
	Palanca de crecimiento (n° veces)	1,22	0,52	0,87	1,02	0,41	0,81

Tabla 3 Indicadores Financieros Avidesa Mac Pollo S.A.

Fuente: Elaboración propia, con base en resultados de la empresa – Emis University

Los indicadores presentados se dividen en cuatro categorías: índices de liquidez, índices de endeudamiento, índices de actividad e índices de rentabilidad. A continuación, se desglosan cada categoría y se proporcionan una breve interpretación de los valores presentados.

❖ **Liquidez:**

- **Razón Corriente:** En 2021, la empresa exhibió una mejora en su capacidad para cubrir obligaciones a corto plazo, con un índice de liquidez de 1.83. Esto indica que posee 1.83 veces más activos corrientes que pasivos corrientes, lo cual es positivo y señala una mayor capacidad para afrontar compromisos inmediatos.

- **Prueba Ácida:** El índice de prueba ácida también mostró una mejora significativa, alcanzando 0.84 en 2021. Esto indica que la empresa cuenta con suficientes activos líquidos (excluyendo inventarios) para cubrir sus obligaciones a corto plazo. La mejora en este índice refleja la eficiencia en la gestión de los activos líquidos de la empresa.
- **Capital Neto de Trabajo:** Durante los últimos años, la tendencia en el capital neto de trabajo ha sido de aumento progresivo. En 2021, alcanzó los 143.720,50 millones de pesos, lo que indica una mejor gestión de los activos corrientes y pasivos corrientes de la empresa, y una posición financiera más sólida.

❖ **Endeudamiento:**

- **Endeudamiento Total:** El índice de endeudamiento total muestra una disminución gradual en los niveles de endeudamiento de la empresa. En 2021, el endeudamiento total fue del 30.26%, lo que indica que el 30.26% de los activos totales están financiados con deuda. Esta reducción en el endeudamiento es positiva, ya que muestra una menor dependencia de financiamiento externo.
- **Concentración de Endeudamiento en el Corto Plazo:** Aunque la empresa ha reducido su endeudamiento total, el endeudamiento en el corto plazo sigue siendo alto. En 2021, la concentración de endeudamiento en el corto plazo fue del 82.25%. Esto indica que gran parte de la deuda de la empresa vence a corto plazo, lo que puede generar presión sobre la liquidez y la capacidad de pago a corto plazo.
- **Cobertura de Intereses:** El índice de cobertura de intereses muestra una mejora significativa, alcanzando 19.95 en 2021. Esto indica que la empresa tiene una capacidad sólida para cubrir los gastos financieros asociados con su deuda.
- **Leverage Total o Razón Pasivo / Capital:** La razón de pasivo a capital muestra una tendencia a la baja, indicando que la empresa ha reducido su dependencia de financiamiento por medio de deuda. En 2021, el Leverage Total fue de 0.43, lo que significa que la empresa financia el 43% de sus activos con deuda.

- **Leverage a Corto Plazo:** El Leverage a corto plazo también ha disminuido, alcanzando 0.36 en 2021. Esto muestra una mejora en la estructura de financiamiento de la empresa, ya que está dependiendo menos de deuda a corto plazo.
- **Endeudamiento Financiero:** El endeudamiento financiero muestra una disminución del 15.10% en 2021. Esto indica que la empresa ha logrado reducir su nivel de endeudamiento a través de fuentes financieras.

❖ **Actividad:**

- **Periodo Promedio de Cobro:** El periodo promedio de cobro ha disminuido en 2021, alcanzando 4.79 días. Esto indica una mejora en la eficiencia en la gestión de cuentas por cobrar y una mayor rapidez en la conversión de ventas en efectivo.
- **Disponibilidad de Inventarios (Días):** La disponibilidad de inventarios muestra una disminución en 2021, alcanzando 46.48 días. Esto indica que la empresa ha mejorado la rotación de inventarios y tiene una menor cantidad de días en inventario, lo que es positivo para la eficiencia operativa.
- **Periodo Promedio de Pago a Proveedores (Días):** El periodo promedio de pago a proveedores muestra una disminución en 2021, alcanzando 34.37 días. Esto indica que la empresa ha mejorado su gestión de cuentas por pagar y está pagando a sus proveedores de manera más eficiente.
- **Ciclo Bruto de Caja (Días):** El ciclo bruto de caja ha disminuido en 2021, alcanzando 51.27 días. Esto indica una mejora en la gestión del efectivo y en la eficiencia en la conversión de ventas en efectivo.
- **Ciclo Neto de Caja (Días):** El ciclo neto de caja muestra una disminución en 2021, alcanzando 16.90 días. Esto indica que la empresa ha mejorado la eficiencia en la gestión de su capital de trabajo y en la generación de efectivo.

❖ Rentabilidad:

- Margen Bruto de Utilidad: El margen bruto de utilidad ha mostrado una tendencia al alza, alcanzando el 24.50% en 2021. Esto indica que la empresa ha logrado mejorar su eficiencia en la producción y venta de sus productos.
- Margen Operacional de Utilidad: El margen operacional de utilidad ha tenido una mejora significativa, alcanzando 10.19% en 2021. Esto indica que la empresa ha mejorado su eficiencia en la gestión de sus costos operativos.
- Margen Neto o de Utilidad: El margen neto de utilidad ha aumentado en 2021, alcanzando 7.85%. Esto muestra una mejora en la eficiencia general de la empresa y su capacidad para generar utilidades después de todos los gastos.
- Rendimiento del Patrimonio: El rendimiento del patrimonio ha experimentado un crecimiento significativo, alcanzando 28.88% en 2021. Esto indica que la empresa ha logrado generar mayores utilidades en relación con su inversión de capital.
- Rendimiento del Activo Total (ROA): El ROA ha aumentado considerablemente, alcanzando 20.14% en 2021. Esto muestra una mejora en la eficiencia en la utilización de los activos de la empresa para generar utilidades.

❖ Generación de Valor:

- Productividad del Capital de Trabajo: La productividad del capital de trabajo ha tenido una mejora en 2021, alcanzando el 8.35%. Esto indica que la empresa ha logrado utilizar de manera más eficiente su capital de trabajo para generar ingresos.
- Margen EBITDA: El margen EBITDA ha tenido una mejora significativa, alcanzando 10.19% en 2021. Esto indica una mayor eficiencia en la generación de ingresos antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización.
- Palanca de Crecimiento: La palanca de crecimiento ha aumentado en 2021, alcanzando 1.22 veces. Esto indica que la empresa ha logrado un crecimiento más rentable en relación con su inversión de capital.

❖ **Resumen Analítico de Avidesa Mac Pollo S.A.**

En resumen, Avidesa Mac Pollo S.A. ha logrado mejorar su liquidez, endeudamiento, eficiencia operativa y rentabilidad a lo largo de los años. Estas mejoras reflejan una gestión financiera más eficiente y un enfoque exitoso en la generación de valor y rentabilidad para la empresa. Sin embargo, se debe seguir monitoreando y ajustando estrategias para mantener la tendencia positiva y seguir siendo competitivos en el mercado.

En general, los datos muestran una tendencia positiva en la empresa Avidesa Mac Pollo S.A., con mejoras en su liquidez, endeudamiento, eficiencia operativa y rentabilidad. La empresa ha logrado una mayor eficiencia en la gestión de sus recursos y ha mejorado su capacidad para generar utilidades. Sin embargo, es importante que la empresa continúe con su enfoque en mejorar su gestión de pagos a proveedores y mantener una estructura de financiamiento adecuada para mantener su posición competitiva en el mercado.

En cuanto a la liquidez, Avidesa Mac Pollo S.A. ha experimentado un crecimiento constante en su razón corriente, alcanzando 1.83 en 2021. Esto indica que la empresa tiene suficientes activos corrientes para cubrir sus obligaciones a corto plazo, lo que es una señal positiva de solidez financiera. Además, la prueba ácida también ha mejorado significativamente, llegando a 0.84 en 2021, lo que muestra una mayor capacidad para enfrentar sus obligaciones inmediatas excluyendo los inventarios. Estas mejoras en la liquidez reflejan una gestión financiera más eficiente y una mayor capacidad para enfrentar situaciones adversas.

En términos de endeudamiento, la empresa ha logrado reducir su nivel de endeudamiento total de manera constante, llegando al 30.26% en 2021. Esto indica una menor dependencia de financiamiento externo y una mejor gestión de sus recursos financieros. Sin embargo, es importante mencionar que la concentración de endeudamiento en el corto plazo sigue siendo alta, con un 82.25% en 2021, lo que puede generar presión sobre la liquidez a corto plazo y es un aspecto que la empresa debe monitorear y controlar para evitar problemas financieros.

En cuanto a la eficiencia operativa, los indicadores de actividad muestran una mejora en la rotación de activos. El periodo promedio de cobro a clientes ha disminuido, lo que indica una mejora en la gestión de cuentas por cobrar. Además, la disponibilidad de inventarios ha disminuido, lo que muestra una mejor rotación de inventarios y una gestión más eficiente de los mismos. Estos aspectos contribuyen a la disminución del ciclo bruto de caja, lo que indica una mayor eficiencia en la conversión de ventas en efectivo. El ciclo neto de caja también ha mostrado una disminución significativa, llegando a 16.90 días en 2021, lo que refleja una mejor gestión del capital de trabajo y una generación más rápida de efectivo.

En términos de rentabilidad, Avidesa Mac Pollo S.A. ha mejorado sus márgenes de utilidad tanto en el bruto (24.50%) como en el neto (7.85%) en 2021. Esto indica una mayor eficiencia en la producción y en la generación de utilidades después de los gastos. Además, el rendimiento del patrimonio ha experimentado un crecimiento significativo, llegando al 28.88% en 2021, lo que muestra una mayor rentabilidad en relación con la inversión de capital. El rendimiento del activo total (ROA) también ha aumentado considerablemente, alcanzando 20.14% en 2021, lo que indica una mayor eficiencia en la utilización de los activos para generar utilidades.

En general, los datos muestran una tendencia positiva en la empresa Avidesa Mac Pollo S.A., con mejoras en su liquidez, endeudamiento, eficiencia operativa y rentabilidad. La empresa ha logrado una mayor eficiencia en la gestión de sus recursos y ha mejorado su capacidad para generar utilidades. Sin embargo, es importante que la empresa continúe con su enfoque en mejorar su gestión de pagos a proveedores y mantener una estructura de financiamiento adecuada para mantener su posición competitiva en el mercado. El monitoreo constante y la adaptación de estrategias serán clave para asegurar el éxito continuo de la empresa en el futuro.

8.2 Análisis de indicadores financieros - Pollos el Bucanero S.A. (Periodo 2017 - 2021)

Indicadores		2021	2020	2019	2018	2017	PROMEDIO
Índices de Liquidez	Razon Corriente	1,02	1,01	1,32	1,36	0,90	1,12
	Prueba Acida	0,67	0,67	1,00	0,97	0,55	0,77
	Capital Neto de Trabajo	380.159,00	304.458,71	344.541,72	157.968,20	166.765,58	270.778,64
Índices de Endeudamiento	Endeudamiento Total	65,02%	65,28%	62,31%	63,08%	63,44%	63,83%
	Concentr. endeudamto. en el corto plazo	69,53%	66,64%	56,42%	60,79%	93,91%	69,46%
	Cobertura de intereses	0,01	-0,18	-0,07	-0,21	-0,06	-0,10
	Leverage total o Razón pasivo / capital	1,86	1,88	1,65	1,71	1,73	1,77
	Leverage a corto plazo	1,29	1,25	0,93	1,04	1,63	1,23
	Endeudamiento Financiero	84,74%	49,01%	73,57%	51,56%	73,37%	66,45%
Índices de Actividad	Periodo promedio de cobro	29,71	45,52	94,26	82,84	22,09	54,88
	Disponibilidad de inventarios (Días)	69,55	74,28	66,63	69,00	61,29	68,15
	Periodo promedio de pago proveedores (d)	27,31	39,95	49,80	116,33	30,35	52,75
	Ciclo bruto de caja (días)	99,26	119,81	160,88	151,84	83,38	123,03
	Ciclo neto de caja (días)	71,95	79,86	111,08	35,51	53,02	70,29
Índices de Rentabilidad	Margen Bruto de Utilidad	19,37%	10,39%	11,89%	14,90%	20,89%	15,49%
	Margen Operacional de Utilidad	0,54%	-16,36%	-5,98%	-2,34%	-0,20%	-4,87%
	Margen Neto de Utilidad	-2,09%	-16,51%	-9,00%	-6,22%	-1,10%	-6,99%
	Rendimiento del patrimonio	-6,26%	-37,75%	-16,79%	-15,67%	-4,78%	-16,25%
	Rendimiento del activo total (ROA)	-2,19%	-13,11%	-6,33%	-5,79%	-1,75%	-5,83%
	Sistema Dupont	-2,19%	-13,11%	-6,33%	-5,79%	-1,75%	-5,83%
	Margen Neto de Utilidad	-2,09%	-16,51%	-9,00%	-6,22%	-1,10%	-6,99%
	Rotacion de Activo Total	1,05	0,79	0,70	0,93	1,58	1,01
Generación de Valor	Productividad del Capital de Trabajo	24,78%	30,53%	42,18%	20,73%	22,05%	28,05%
	Margen EBITDA	5,09%	-4,34%	-2,82%	0,14%	3,34%	0,28%
	Palanca de crecimiento (n° veces)	0,21	-0,14	-0,07	0,01	0,15	0,03

Tabla 4 Indicadores Financieros Pollos El Bucanero S.A.

Fuente: Elaboración propia, con base en resultados de la empresa – Emis University

❖ Liquidez:

- **Razón Corriente:** La razón corriente ha tenido fluctuaciones a lo largo de los años, pero en promedio se ha mantenido alrededor de 1.12. Esto indica que la empresa tiene la capacidad de pagar sus obligaciones a corto plazo con sus activos corrientes. Sin embargo, se observa una disminución en 2021, lo que puede indicar un deterioro en la capacidad de la empresa para afrontar sus deudas de corto plazo.
- **Prueba Ácida:** La prueba ácida muestra una tendencia similar a la razón corriente, pero con valores más bajos en promedio, cercanos a 0.77. Esto sugiere que la empresa podría enfrentar dificultades para pagar sus obligaciones inmediatas sin recurrir a la venta de inventarios. Una prueba ácida cercana a 1 se consideraría más saludable.
- **Capital Neto de Trabajo:** El capital neto de trabajo ha tenido un aumento progresivo en los últimos años, alcanzando un promedio de 270.778,64 unidades monetarias. Este indicador muestra la capacidad de la empresa para financiar sus operaciones diarias y

cubrir sus obligaciones a corto plazo. El aumento en este valor indica una mejora en la posición financiera de la empresa.

❖ **Endeudamiento:**

- **Endeudamiento Total:** El endeudamiento total ha sido relativamente constante, con un promedio del 63.83%. Esto indica que la empresa ha financiado aproximadamente el 64% de sus activos con deuda. Un endeudamiento moderado puede ser beneficioso, pero es importante que la empresa esté atenta a no aumentar en exceso su nivel de endeudamiento para evitar riesgos financieros.
- **Concentración de Endeudamiento en el Corto Plazo:** La concentración de endeudamiento en el corto plazo ha sido variable, con un promedio del 69.46%. Un alto nivel de endeudamiento a corto plazo puede aumentar la presión sobre la liquidez de la empresa y el riesgo de refinanciamiento.
- **Cobertura de Intereses:** La empresa ha presentado una cobertura de intereses negativa en la mayoría de los años, lo que indica que sus ganancias operativas no han sido suficientes para cubrir sus gastos financieros relacionados con la deuda. Esta situación puede ser preocupante y requiere una gestión cuidadosa de la deuda para evitar mayores problemas financieros.
- **Leverage Total o Razón Pasivo / Capital:** La razón pasiva / capital muestra una tendencia creciente, con un promedio del 1.77. Esto indica que la empresa está financiando una parte importante de sus activos con deuda en comparación con su capital propio.
- **Leverage a Corto Plazo:** El Leverage a corto plazo ha sido variable, pero en promedio se ha mantenido alrededor de 1.23. Esto sugiere que la empresa tiene una proporción considerable de deudas de corto plazo en comparación con sus activos circulantes.
- **Endeudamiento Financiero:** El endeudamiento financiero ha sido variable, con un promedio del 66.45%. Este indicador muestra el nivel de endeudamiento de la empresa en relación con su patrimonio neto. Un alto endeudamiento financiero puede aumentar la vulnerabilidad de la empresa a los cambios en las condiciones económicas y financieras.

❖ Actividad:

- **Periodo Promedio de Cobro:** El periodo promedio de cobro ha sido variable, con un promedio de 54.88 días. Esto indica el tiempo promedio que la empresa tarda en cobrar sus cuentas por cobrar a clientes. Una disminución en este indicador puede mejorar el flujo de efectivo y la liquidez de la empresa.
- **Disponibilidad de Inventarios (Días):** La disponibilidad de inventarios ha sido relativamente constante, con un promedio de 68.15 días. Este indicador muestra el tiempo promedio que la empresa tarda en vender sus inventarios. Una gestión eficiente de inventarios puede reducir los costos y mejorar la rentabilidad.
- **Periodo Promedio de Pago a Proveedores (Días):** El periodo promedio de pago a proveedores ha sido variable, con un promedio de 52.75 días. Este indicador muestra el tiempo promedio que la empresa tarda en pagar a sus proveedores. Una extensión en este periodo puede mejorar la liquidez de la empresa, pero también puede afectar las relaciones con los proveedores.
- **Ciclo Bruto de Caja (Días):** El ciclo bruto de caja muestra la cantidad de días que la empresa necesita para convertir sus inventarios en efectivo a través de las ventas. Ha sido variable, con un promedio de 123.03 días. Un ciclo bruto de caja elevado puede indicar una ineficiencia en la gestión de inventarios y ventas.
- **Ciclo Neto de Caja (Días):** El ciclo neto de caja muestra la cantidad de días que la empresa necesita para convertir sus inventarios en efectivo y pagar a sus proveedores. Ha sido variable, con un promedio de 70.29 días. Un ciclo neto de caja más bajo indica que la empresa puede financiar sus operaciones con mayor rapidez.

❖ Rentabilidad:

- **Margen Bruto de Utilidad:** El margen bruto de utilidad ha sido variable, pero en promedio se ha mantenido alrededor del 15.49%. Esto indica la rentabilidad de la empresa en relación con sus ingresos de ventas después de deducir los costos directos de producción.

- **Margen Operacional de Utilidad:** El margen operacional de utilidad ha sido negativo en la mayoría de los años, con un promedio de -4.87%. Esto indica que la empresa ha enfrentado dificultades para generar ganancias operativas después de todos los gastos operativos.
- **Margen Neto de Utilidad:** El margen neto de utilidad también ha sido negativo en la mayoría de los años, con un promedio de -6.99%. Esto muestra que la empresa ha tenido dificultades para generar ganancias después de los impuestos y otros gastos financieros.
- **Rendimiento del Patrimonio:** El rendimiento del patrimonio ha sido negativo en la mayoría de los años, con un promedio de -16.25%. Esto indica la rentabilidad generada en relación con el capital propio invertido. Un rendimiento negativo sugiere que la empresa ha tenido dificultades para generar ganancias para sus accionistas.
- **Rendimiento del Activo Total (ROA):** El ROA ha sido negativo en la mayoría de los años, con un promedio de -5.83%. Esto muestra la capacidad de la empresa para generar ganancias en relación con sus activos totales. Un ROA negativo indica una ineficiencia en el uso de los activos para generar beneficios.

❖ **Generación de Valor:**

- **Productividad del Capital de Trabajo:** La productividad del capital de trabajo ha sido variable, con un promedio del 28.05%. Este indicador muestra la capacidad de la empresa para utilizar eficientemente su capital de trabajo para generar ingresos. Un aumento en este valor indica una mejora en la eficiencia de la gestión financiera.
- **Margen EBITDA:** El margen EBITDA ha sido variable, pero en promedio ha sido bajo, con un valor del 0.28%. El EBITDA muestra la capacidad de la empresa para generar ganancias antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización. Un margen EBITDA más alto indica una mayor capacidad para generar efectivo operativo.
- **Palanca de Crecimiento:** La palanca de crecimiento ha sido baja en la mayoría de los años, con un promedio del 0.03. Este indicador muestra la capacidad de la empresa para financiar su crecimiento con sus propios recursos. Un valor bajo indica una dependencia significativa de la financiación externa para el crecimiento.

❖ **Resumen Analítico de Pollos el Bucanero S.A.**

En general, los indicadores financieros de Pollos el Bucanero S.A. muestran que la empresa ha enfrentado desafíos en su rentabilidad y eficiencia operativa en los últimos años. Aunque ha tenido mejoras en algunos aspectos, como la liquidez y la productividad del capital de trabajo, todavía existen áreas de mejora, como la rentabilidad y la gestión de la deuda. La empresa debe enfocarse en mejorar su rentabilidad operativa, reducir su endeudamiento y optimizar su gestión de activos y pasivos para fortalecer su posición financiera y garantizar su sostenibilidad y crecimiento a largo plazo.

En general, Pollos el Bucanero S.A. ha logrado mejorar algunos aspectos de su gestión financiera, como la liquidez y la eficiencia de activos, pero aún enfrenta desafíos en su rentabilidad y endeudamiento. La empresa necesita enfocarse en mejorar sus ganancias operativas, reducir su endeudamiento y optimizar la gestión de sus recursos para garantizar su crecimiento y sostenibilidad a largo plazo.

Pollos el Bucanero S.A. se enfrenta a una serie de desafíos en su gestión financiera, lo que resalta la importancia de enfocarse en áreas clave para mejorar su desempeño y asegurar su sostenibilidad en el mercado.

Uno de los principales desafíos de la empresa es mejorar su rentabilidad. Los márgenes netos de utilidad han sido negativos en la mayoría de los años analizados, lo que indica que la empresa enfrenta dificultades para generar ganancias después de considerar todos los costos. Es importante que Pollos el Bucanero S.A. examine detalladamente sus costos operativos y busque formas de aumentar sus ingresos para mejorar su rentabilidad.

Aunque la empresa ha mejorado la rotación de su activo total, aún enfrenta desafíos en la eficiencia operativa. El periodo promedio de cobro y el ciclo bruto de caja son altos, lo que

indica que la empresa tarda demasiado tiempo en cobrar a sus clientes y en convertir sus inventarios en efectivo. Pollos el Bucanero S.A. debería implementar estrategias para acelerar el proceso de cobro y optimizar la gestión de inventarios para mejorar su flujo de efectivo.

El nivel de endeudamiento de la empresa es significativo, especialmente su endeudamiento financiero. Esto puede aumentar los costos financieros y afectar su capacidad de inversión y crecimiento. Pollos el Bucanero S.A. debe considerar opciones para reducir su endeudamiento a largo plazo y mejorar su estructura de capital.

El indicador de cobertura de intereses muestra que la empresa enfrenta dificultades para cubrir sus gastos financieros con sus ganancias operativas. Esto puede aumentar el riesgo financiero de la empresa. Es importante que la empresa analice su estructura de deuda y busque refinanciar o renegociar sus pasivos para reducir su carga financiera.

Aunque ha habido mejoras en la productividad del capital de trabajo, el margen EBITDA sigue siendo bajo. Pollos el Bucanero S.A. debe considerar estrategias para aumentar su margen operativo y generar mayores ganancias antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización.

En conclusión, Pollos el Bucanero S.A. necesita enfocarse en mejorar su rentabilidad, eficiencia operativa y gestión de deudas para fortalecer su posición financiera y garantizar su sostenibilidad y crecimiento a largo plazo. Al abordar estos desafíos y optimizar su gestión financiera, la empresa estará mejor preparada para enfrentar la competencia en el mercado de alimentos nutritivos.

8.3 Análisis de indicadores financieros - Avidesa de Occidente S.A. (Periodo 2017 - 2021)

	Indicadores	2021	2020	2019	2018	2017	PROMEDIO
Índices de Liquidez	Razon Corriente	1,93	1,24	1,34	1,25	1,17	1,39
	Prueba Acida	1,04	0,53	0,73	0,71	0,72	0,75
	Capital Neto de Trabajo	109.316,02	110.539,62	93.785,81	76.119,73	79.432,07	93.838,65
Índices de Endeudamiento	Endeudamiento Total	36,14%	53,74%	47,72%	49,34%	51,05%	47,60%
	Concentr. endeudamto. en el corto plazo	92,50%	97,03%	96,69%	98,60%	98,52%	96,67%
	Cobertura de intereses	0,00	0,00	0,00	4,21	1,83	1,21
	Leverage total o Razón pasivo / capital	0,57	1,16	0,91	0,97	1,04	0,93
	Leverage a corto plazo	0,52	1,13	0,88	0,96	1,03	0,90
	Endeudamiento Financiero	19,30%	49,71%	44,52%	49,37%	61,15%	44,81%
Índices de Actividad	Periodo promedio de cobro	15,14	17,51	22,69	20,25	25,02	20,12
	Disponibilidad de inventarios (Dias)	50,02	83,58	55,61	52,08	45,99	57,46
	Periodo promedio de pago proveedores (37,92	56,04	47,54	43,77	34,58	43,97
	Ciclo bruto de caja (días)	65,16	101,09	78,30	72,33	71,02	77,58
	Ciclo neto de caja (días)	27,24	45,05	30,77	28,56	36,44	33,61
Índices de Rentabilidad	Margen Bruto de Utilidad	21,93%	16,73%	19,75%	18,53%	16,66%	18,72%
	Margen Operacional de Utilidad	9,89%	0,43%	4,30%	2,93%	1,27%	3,76%
	Margen Neto de Utilidad	6,63%	0,35%	3,05%	1,88%	0,75%	2,53%
	Rendimiento del patrimonio	28,60%	1,46%	13,48%	8,50%	3,36%	11,08%
	Rendimiento del activo total (ROA)	18,27%	0,67%	7,05%	4,31%	1,65%	6,39%
	Sistema Dupont	18,27%	0,67%	7,05%	4,31%	1,65%	6,39%
	Margen Neto de Utilidad	6,63%	0,35%	3,05%	1,88%	0,75%	2,53%
	Rotacion de Activo Total	2,76	1,94	2,31	2,29	2,20	2,30
Generación de Valor	Productividad del Capital de Trabajo	11,25%	16,40%	13,37%	12,27%	14,09%	13,48%
	Margen EBITDA	9,89%	3,32%	7,16%	2,93%	2,92%	5,24%
	Palanca de crecimiento (n° veces)	0,88	0,20	0,54	0,24	0,21	0,41

Tabla 5 Indicadores Financieros Avidesa de Occidente S.A.

Fuente: Elaboración propia, con base en resultados de la empresa – Emis University

❖ **Liquidez:**

- **Razón Corriente:** Se observa una disminución en la razón corriente a lo largo de los años, pasando de 1.93 en el año inicial a 1.39 en el último año. Esto podría indicar que la capacidad de cubrir las obligaciones corrientes con los activos corrientes ha disminuido, lo que podría generar preocupación en términos de liquidez.
- **Prueba Ácida:** La prueba ácida también muestra una disminución, comenzando en 1.04 y llegando a 0.75. Este descenso sugiere que, excluyendo los inventarios, la capacidad de enfrentar las deudas corrientes ha disminuido, lo que podría requerir una atención adicional para mejorar la liquidez.
- **Capital Neto de Trabajo:** Se observa una variación en el capital neto de trabajo a lo largo de los años, con un valor máximo de 110.539,62 y un mínimo de 76.119,73. La

disminución del capital neto de trabajo en los últimos años podría indicar que las empresas enfrentan desafíos para financiar sus operaciones a corto plazo.

❖ **Endeudamiento:**

- Endeudamiento Total: Los valores iniciales (36.14%) aumentan considerablemente en el segundo año (53.74%), pero luego disminuyen gradualmente a lo largo del tiempo, llegando al 47.60% en el último año. Esta tendencia sugiere que las empresas han reducido su nivel de endeudamiento total después del aumento inicial, lo que es positivo para su estructura financiera.
- Concentración de Endeudamiento en el Corto Plazo: La concentración de endeudamiento en el corto plazo se mantiene alta en todos los años, con valores que oscilan entre 92.50% y 98.60%. Esto indica una fuerte dependencia de la deuda a corto plazo para cubrir las obligaciones corrientes, lo que podría aumentar el riesgo financiero.
- Cobertura de Intereses: La cobertura de intereses es bastante baja en los primeros años (0.00) pero mejora gradualmente, alcanzando 1.21 en el último año. Aunque sigue siendo baja, esta mejora indica que las empresas pueden estar manejando mejor sus compromisos de intereses, lo que es un signo positivo.
- Apalancamiento Total o Razón Pasivo / Capital: Este indicador muestra la relación entre el pasivo total y el capital de las empresas. Los valores disminuyen de manera consistente desde 2017 hasta 2021 (de 1,04 a 0,57). Esto indica una tendencia hacia una menor dependencia de la deuda en relación con el capital propio. El promedio de este indicador es 0.93, lo que sugiere que, en promedio, las empresas tienen un nivel relativamente bajo de endeudamiento en comparación con su capital. La disminución en este indicador puede indicar que las empresas han estado reduciendo su endeudamiento con el tiempo, lo que puede ser mejorar para su estabilidad financiera y para disminuir el riesgo relacionado con la deuda. No obstante, es esencial mantener un equilibrio entre el uso de deuda y capital propio para financiar las operaciones.
- Leverage a Corto Plazo: Este indicador mide la proporción entre el pasivo corriente y el capital de las empresas. Al igual que el Leverage Total, los valores disminuyen de 2017

a 2021 (de 1,03 a 0,52). Esto muestra una tendencia similar de reducción de dependencia de la deuda a corto plazo en relación con el capital propio. El promedio de Leverage a Corto Plazo es 0.90, lo que indica que, en promedio, las empresas tienen una menor dependencia de la deuda a corto plazo en comparación con su capital. Esta disminución en la dependencia de la deuda a corto plazo es una señal positiva, ya que reduce la exposición a riesgos financieros de corto plazo. No obstante, es importante considerar la necesidad de financiamiento a corto plazo para las operaciones comerciales y garantizar que la disminución de este indicador no afecte negativamente la liquidez.

- Endeudamiento financiero: Se observa una disminución del endeudamiento financiero a lo largo del tiempo, pasando del 19,30% al 44,81%. Esta reducción gradual indica que las empresas han disminuido el uso de deuda financiera para financiar sus operaciones, lo que es positivo para su estabilidad financiera.

❖ **Actividad:**

- Periodo Promedio de Cobro: En 2021, Avidesa de Occidente S.A. tardó aproximadamente 15.14 días en cobrar a sus clientes. Una disminución en este indicador respecto a años anteriores indica que la empresa ha mejorado su eficiencia en la gestión de cuentas por cobrar, lo que beneficia su flujo de efectivo.
- Disponibilidad de Inventarios (Días): En 2021, Avidesa de Occidente S.A. mantuvo en promedio sus inventarios durante unos 50.02 días. Una disminución en este valor respecto a años anteriores indica una mejora en la rotación de inventarios y una mayor eficiencia en la gestión de existencias.
- Periodo Promedio de Pago a Proveedores: En 2021, la empresa tardó en promedio 37.92 días en pagar a sus proveedores. Un periodo de pago a proveedores más largo puede mejorar la liquidez de la empresa, pero también podría afectar las relaciones con los proveedores.
- Ciclo Bruto de Caja (Días): El ciclo bruto de caja es el tiempo promedio que la empresa necesita para convertir sus inventarios en efectivo a través de las ventas. En 2021, este

ciclo fue de aproximadamente 65.16 días. Una disminución en este valor puede mejorar la eficiencia en la gestión de inventarios y la generación de efectivo.

- Ciclo Neto de Caja (Días): El Ciclo Neto de Caja muestra el tiempo que la empresa necesita para convertir sus inventarios en efectivo y pagar a sus proveedores. En 2021, este ciclo fue de aproximadamente 27.24 días. Un ciclo neto de caja más bajo indica que la empresa puede financiar sus operaciones con mayor rapidez.

❖ **Rentabilidad:**

- Margen Bruto de Utilidad: En 2021, el Margen Bruto de Utilidad fue del 21.93%. Este indicador muestra la rentabilidad de la empresa en relación con sus ingresos de ventas después de deducir los costos directos de producción. Un margen bruto de utilidad más alto es positivo, ya que significa que la empresa está generando más utilidad en relación con sus ventas.
- Margen Operacional de Utilidad: En 2021, el Margen Operacional de Utilidad fue del 9.89%. Este indicador muestra la rentabilidad de la empresa antes de deducir los gastos financieros e impuestos. Un margen operacional de utilidad más alto indica una mejor capacidad de la empresa para generar ganancias operativas.
- Margen Neto de Utilidad: En 2021, el Margen Neto de Utilidad fue del 6.63%. Este indicador muestra la rentabilidad neta de la empresa después de deducir todos los gastos, incluidos los intereses e impuestos. Un margen neto de utilidad más alto es deseable, ya que indica que la empresa está generando más ganancias para sus accionistas.
- Rendimiento del Patrimonio: En 2021, el Rendimiento del Patrimonio fue del 28.60%. Este indicador muestra la rentabilidad generada en relación con el capital propio invertido en la empresa. Un rendimiento del patrimonio más alto indica una mayor capacidad de la empresa para generar ganancias para sus accionistas.
- Rendimiento del Activo Total (ROA): En 2021, el ROA fue del 18.27%. Este indicador muestra la capacidad de la empresa para generar ganancias en relación con sus activos totales. Un ROA más alto es positivo, ya que significa que la empresa está utilizando sus activos de manera eficiente para generar utilidad.

❖ Generación de Valor:

- **Productividad del Capital de Trabajo:** En 2021, la Productividad del Capital de Trabajo fue del 11.25%. Este indicador muestra la capacidad de la empresa para utilizar eficientemente su capital de trabajo para generar ingresos. Un aumento en este valor indica una mejora en la eficiencia de la gestión financiera.
- **Margen EBITDA:** No se proporcionan valores para este indicador en los datos presentados. El margen EBITDA muestra la capacidad de la empresa para generar ganancias antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización. Un margen EBITDA más alto indica una mayor capacidad para generar efectivo operativo.
- **Palanca de Crecimiento:** En 2021, la Palanca de Crecimiento fue de 0.88. Este indicador muestra la capacidad de la empresa para financiar su crecimiento con sus propios recursos. Un valor superior a 1 indica que la empresa está generando internamente los recursos para crecer, lo que es positivo.

❖ Resumen Analítico de Avidesa De Occidente S.A.

La empresa muestra una mejora en su liquidez a lo largo de los años, con un aumento en la Razón Corriente y la Prueba Ácida. Esto indica que Avidesa de Occidente S.A. tiene suficientes activos para cubrir sus pasivos a corto plazo, lo que es positivo para su solvencia financiera y capacidad para cumplir con sus obligaciones.

La empresa ha disminuido su nivel de endeudamiento total en los últimos años, lo que es favorable para su estabilidad financiera. Además, ha reducido la concentración del endeudamiento en el corto plazo, lo que ayuda a reducir el riesgo financiero. Sin embargo, es importante mencionar que el endeudamiento financiero sigue siendo significativo, y es necesario monitorear y mantener una estructura de capital adecuada para evitar problemas futuros.

La rotación de activos muestra que Avidesa de Occidente S.A. ha mejorado la eficiencia en el uso de sus activos para generar ingresos. Además, ha reducido el período promedio de cobro, lo que indica una gestión más eficiente de las cuentas por cobrar. Sin embargo, debe mejorar el período promedio de pago a proveedores para optimizar su ciclo de caja.

La empresa ha logrado un margen bruto de utilidad estable, lo que sugiere una buena gestión de costos de producción. Sin embargo, su margen neto de utilidad sigue siendo bajo, lo que indica que debe trabajar en la optimización de sus gastos operativos para mejorar su rentabilidad neta. Además, el margen operativo de utilidad ha mostrado mejoras, pero todavía tiene espacio para crecer.

La productividad del capital de trabajo ha mejorado, lo que indica que Avidesa de Occidente S.A. ha logrado generar más ventas con menos recursos. Sin embargo, su palanca de crecimiento muestra que ha tenido dificultades para generar crecimiento interno. Para impulsar su crecimiento, la empresa debe enfocarse en mejorar su margen EBITDA y optimizar la utilización de sus recursos para generar mayores ingresos.

En resumen, Avidesa de Occidente S.A. ha logrado mejorar algunos aspectos de su gestión financiera, como la liquidez y la eficiencia de activos, pero aún enfrenta desafíos en su rentabilidad y endeudamiento. La empresa necesita enfocarse en mejorar sus ganancias operativas, reducir su endeudamiento y optimizar la gestión de sus recursos para garantizar su crecimiento y sostenibilidad a largo plazo.

En conclusión, Avidesa de Occidente S.A. ha mostrado mejoras en su liquidez, endeudamiento, eficiencia operativa y rentabilidad en algunos aspectos. Sin embargo, todavía existen desafíos en ciertas áreas, como el margen neto de utilidad y la cobertura de intereses. La empresa debe seguir trabajando en optimizar su gestión financiera y mantener un enfoque en la eficiencia y la rentabilidad para garantizar su sostenibilidad y crecimiento a largo plazo. Es

importante considerar la estructura de capital adecuada y asegurarse de que los recursos se utilicen de manera eficiente para generar valor para sus accionistas.

8.4 Análisis de indicadores financieros - Operadora Avícola Colombia S.A.S. (Periodo 2017 - 2021)

	Indicadores	2021	2020	2019	2018	2017	PROMEDIO
Índices de Liquidez	Razon Corriente	1,26	0,88	0,72	0,99	1,06	0,98
	Prueba Acida	0,91	0,64	0,55	0,77	0,78	0,73
	Capital Neto de Trabajo	29.811,69	23.100,62	24.974,17	- 1.067,58	15.919,00	18.547,58
Índices de Endeudamiento	Endeudamiento Total	43,92%	60,52%	55,90%	44,63%	45,72%	50,14%
	Concentr. endeudamto. en el corto plazo	55,24%	51,95%	64,25%	71,51%	56,55%	59,90%
	Cobertura de intereses	6,26	-0,33	0,17	2,93	-0,30	1,75
	Lverage total o Razón pasivo / capital	0,78	1,53	1,27	0,81	0,84	1,05
	Lverage a corto plazo	0,43	0,80	0,81	0,58	0,48	0,62
	Endeudamiento Financiero	8,22%	65,42%	65,26%	37,18%	50,40%	45,29%
Índices de Actividad	Periodo promedio de cobro	24,31	29,70	24,52	22,21	21,77	24,50
	Disponibilidad de inventarios (Dias)	27,38	28,64	21,98	22,82	23,66	24,90
	Periodo promedio de pago proveedores (d)	56,58	62,09	49,12	70,54	54,76	58,62
	Ciclo bruto de caja (días)	51,69	58,34	46,50	45,02	45,43	49,40
	Ciclo neto de caja (días)	-4,89	-3,75	-2,62	-25,52	-9,33	-9,22
Índices de Rentabilidad	Margen Bruto de Utilidad	24,03%	19,39%	20,50%	23,83%	21,47%	21,84%
	Margen Operacional de Utilidad	7,68%	-0,71%	0,36%	4,31%	-0,75%	2,18%
	Margen Neto de Utilidad	3,63%	-1,79%	-2,00%	2,01%	-1,72%	0,02%
	Rendimiento del patrimonio	9,64%	-5,45%	-5,79%	5,32%	-4,49%	-0,15%
	Rendimiento del activo total (ROA)	5,41%	-2,15%	-2,55%	2,95%	-2,44%	0,24%
	Sistema Dupont	5,41%	-2,15%	-2,55%	2,95%	-2,44%	0,24%
	Margen Neto de Utilidad	3,63%	-1,79%	-2,00%	2,01%	-1,72%	0,02%
	Rotacion de Activo Total	1,49	1,20	1,27	1,47	1,41	1,37
Generación de Valor	Productividad del Capital de Trabajo	3,87%	3,94%	4,27%	-0,19%	3,01%	2,98%
	Margen EBITDA	14,66%	7,64%	8,91%	11,08%	5,77%	9,61%
	Palanca de crecimiento (n° veces)	3,79	1,94	2,09	11,10	1,92	4,17

Tabla 6 Indicadores Financieros Operadora Avícola Colombia S.A.S.

Fuente: Elaboración propia, con base en resultados de la empresa – Emis University

❖ **Liquidez:**

- **Razón Corriente:** La Razón Corriente muestra la capacidad de la empresa para cubrir sus deudas a corto plazo con sus activos corrientes. En promedio, la Razón Corriente ha sido de 0.98 en los últimos años, lo que indica que la empresa ha tenido dificultades para cumplir con sus obligaciones de corto plazo. Es importante que la empresa busque mejorar este indicador para fortalecer su posición financiera.
- **Prueba Ácida:** La Prueba Ácida excluye los inventarios de los activos corrientes, ya que estos pueden no ser tan fácilmente convertibles en efectivo. Con un promedio de 0.73, se

observa que la empresa enfrenta mayores dificultades para pagar sus deudas inmediatas sin recurrir a la venta de inventarios.

- **Capital Neto de Trabajo:** El Capital Neto de Trabajo es la diferencia entre los activos y los pasivos corrientes. Aunque ha habido fluctuaciones en los últimos años, en promedio ha sido de 18,547.58 unidades monetarias. Un capital neto de trabajo positivo indica que la empresa tiene suficientes activos corrientes para cubrir sus pasivos de corto plazo.

❖ **Endeudamiento:**

- **Endeudamiento Total:** El Endeudamiento Total de la empresa ha disminuido en los últimos años, con un promedio del 50.14%. Esto indica que la empresa ha reducido su nivel de endeudamiento y se ha financiado de manera más prudente. Sin embargo, aún debe tener precaución y mantener un nivel adecuado de endeudamiento para evitar riesgos financieros.
- **Concentración de Endeudamiento en el Corto Plazo:** En promedio, la concentración de endeudamiento en el corto plazo ha sido del 59.90%. Un alto porcentaje de deudas a corto plazo puede aumentar la presión sobre la liquidez y requerir una gestión cuidadosa para cumplir con las obligaciones.
- **Cobertura de Intereses:** La empresa ha tenido dificultades para cubrir sus gastos financieros con sus ganancias operativas en algunos años. Es importante que la empresa mejore su capacidad para generar ganancias operativas y asegurarse de que sus gastos financieros sean manejables.
- **Leverage Total o Razón Pasivo / Capital:** Con un promedio del 1.05, la empresa ha financiado en promedio un poco más de su capital con deuda. Si bien un nivel moderado de endeudamiento puede ser beneficioso, es esencial que la empresa controle su nivel de deuda y mantenga un equilibrio adecuado entre capital propio y deuda.
- **Leverage a Corto Plazo:** Con un promedio de 0.62, la empresa tiene una proporción moderada de deudas de corto plazo en relación con sus activos circulantes. Es importante que la empresa gestione cuidadosamente sus pasivos a corto plazo y esté preparada para cumplir con sus obligaciones en el corto plazo.

- **Endeudamiento Financiero:** El endeudamiento financiero ha sido variable, pero en promedio se encuentra en el 45.29%. Este indicador muestra el nivel de endeudamiento de la empresa en relación con su patrimonio neto. Un alto endeudamiento financiero puede aumentar la vulnerabilidad de la empresa a los cambios en las condiciones económicas y financieras.

❖ **Actividad:**

- **Periodo Promedio de Cobro:** La empresa ha mejorado la eficiencia en la gestión de cuentas por cobrar, ya que el promedio del período de cobro ha disminuido en los últimos años, situándose en 24.50 días. Esto indica que la empresa ha reducido el tiempo que tarda en cobrar a sus clientes, lo que beneficia su flujo de efectivo.
- **Disponibilidad de Inventarios (Días):** En promedio, la disponibilidad de inventarios ha sido de 24.90 días, lo que indica que la empresa tarda aproximadamente 24.90 días en vender sus inventarios. Una gestión eficiente de inventarios puede reducir los costos y mejorar la rentabilidad.
- **Periodo Promedio de Pago a Proveedores (Días):** En promedio, la empresa ha tardado aproximadamente 58.62 días en pagar a sus proveedores. Un período de pago a proveedores más largo puede mejorar la liquidez de la empresa, pero también puede afectar las relaciones con los proveedores.
- **Ciclo Bruto de Caja (Días):** El ciclo bruto de caja muestra el tiempo que la empresa necesita para convertir sus inventarios en efectivo a través de las ventas. En promedio, ha sido de 49.40 días. Un ciclo bruto de caja más bajo indicaría una mejora en la gestión de inventarios y ventas.
- **Ciclo Neto de Caja (Días):** El ciclo neto de caja muestra el tiempo que la empresa necesita para convertir sus inventarios en efectivo y pagar a sus proveedores. En promedio, ha sido de -9.22 días, lo que significa que la empresa ha sido capaz de financiar sus operaciones con mayor rapidez. Un ciclo neto de caja negativo es positivo, ya que indica que la empresa ha tenido eficiencia en su gestión financiera.

❖ Rentabilidad:

- Margen Bruto de Utilidad: En promedio, el Margen Bruto de Utilidad ha sido del 21.84%. Esto muestra la rentabilidad de la empresa en relación con sus ingresos de ventas después de deducir los costos directos de producción. Un margen bruto de utilidad estable y positivo es positivo para la empresa.
- Margen Operacional de Utilidad: En promedio, el Margen Operacional de Utilidad ha sido del 2.18%. Este indicador muestra la rentabilidad antes de deducir los gastos financieros e impuestos. La empresa debe buscar mejorar su margen operativo de utilidad para generar más ganancias operativas.
- Margen Neto de Utilidad: En promedio, el Margen Neto de Utilidad ha sido de 0.02%, lo que indica que la empresa ha tenido dificultades para generar ganancias después de los impuestos y otros gastos financieros. Es fundamental para la empresa encontrar formas de mejorar su rentabilidad neta.
- Rendimiento del Patrimonio: En promedio, el Rendimiento del Patrimonio ha sido del -0.15%. Esto muestra la rentabilidad generada en relación con el capital propio invertido. Un rendimiento negativo indica que la empresa ha tenido dificultades para generar ganancias para sus accionistas.
- Rendimiento del Activo Total (ROA): En promedio, el ROA ha sido del 0.24%. Esto muestra la capacidad de la empresa para generar ganancias en relación con sus activos totales. Un ROA positivo es deseable, ya que indica que la empresa está utilizando eficientemente sus activos para generar beneficios.

❖ Generación de Valor:

- Productividad del Capital de Trabajo: En promedio, la Productividad del Capital de Trabajo ha sido del 2.98%. Este indicador muestra la capacidad de la empresa para utilizar eficientemente su capital de trabajo para generar ingresos. Un aumento en este valor indica una mejora en la eficiencia de la gestión financiera.
- Margen EBITDA: En promedio, el Margen EBITDA ha sido del 9.61%. El EBITDA muestra la capacidad de la empresa para generar ganancias antes de intereses, impuestos,

depreciación y amortización. Un margen EBITDA más alto indica una mayor capacidad para generar efectivo operativo.

- **Palanca de Crecimiento:** En promedio, la Palanca de Crecimiento ha sido de 4.17 veces. Este indicador muestra la capacidad de la empresa para financiar su crecimiento con sus propios recursos. Un valor superior a 1 indica que la empresa está generando internamente los recursos para crecer, lo que es positivo.

❖ **Resumen Analítico de Operadora Avícola Colombiana S.A.S.**

El análisis de los márgenes de utilidad muestra que la empresa ha tenido dificultades para generar ganancias consistentes en los últimos años. El Margen Bruto de Utilidad, que mide la rentabilidad después de deducir los costos directos de producción, se ha mantenido relativamente estable con un promedio del 21.84%. Sin embargo, el Margen Operacional de Utilidad, que indica la rentabilidad antes de deducir los gastos financieros e impuestos, ha sido bajo con un promedio del 2.18%. Esto sugiere que los costos operativos y los gastos generales están afectando significativamente la rentabilidad de la empresa.

El Margen Neto de Utilidad, que muestra las ganancias después de deducir todos los gastos e impuestos, ha sido prácticamente insignificante, con un promedio de apenas 0.02%. Esto indica que la empresa está teniendo dificultades para generar beneficios netos después de pagar sus obligaciones financieras y fiscales. Es esencial que la empresa identifique las áreas que están afectando su rentabilidad y tome medidas para mejorar su eficiencia operativa y reducir los costos generales para lograr una mayor rentabilidad.

El Rendimiento del Patrimonio y el Rendimiento del Activo Total (ROA) han mostrado resultados negativos en promedio, lo que significa que la empresa está teniendo dificultades para generar retornos favorables para sus accionistas y para utilizar sus activos de manera eficiente para generar ingresos. Estos indicadores refuerzan la necesidad de mejorar la eficiencia operativa y optimizar el uso de los recursos para aumentar la rentabilidad.

La liquidez es un aspecto crucial para garantizar la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras y operativas. Si bien la Razón Corriente ha mostrado una mejora con un promedio de 0.98, aún se encuentra por debajo del ideal de 1.0. Esto sugiere que la empresa podría tener dificultades para pagar sus deudas a corto plazo con sus activos corrientes en caso de que enfrente situaciones de crisis o una disminución en el flujo de efectivo.

El indicador de Prueba Ácida, que excluye los inventarios de los activos corrientes, también ha mostrado mejoras con un promedio de 0.73. Sin embargo, aún indica que la empresa podría tener dificultades para pagar sus deudas inmediatas sin recurrir a la venta de inventarios. Es importante que la empresa continúe fortaleciendo su posición de liquidez y mantenga un nivel adecuado de activos corrientes para enfrentar posibles escenarios adversos.

El análisis del endeudamiento de la empresa muestra que ha habido mejoras en su nivel de endeudamiento total, con un promedio del 50.14%. Esto indica que la empresa ha reducido su dependencia de la deuda para financiar sus operaciones. Sin embargo, es fundamental que la empresa siga manteniendo un nivel adecuado de endeudamiento para evitar riesgos financieros.

La concentración de endeudamiento en el corto plazo ha sido relativamente alta, con un promedio del 59.90%. Esto significa que una parte significativa de las deudas de la empresa debe pagarse en el corto plazo, lo que podría aumentar la presión sobre su liquidez. La empresa debe buscar mejorar su estructura de deuda, diversificando sus fuentes de financiamiento y alargando los plazos de vencimiento para reducir los riesgos asociados a las deudas a corto plazo.

El indicador de Cobertura de Intereses ha sido positivo en la mayoría de los años, lo que indica que la empresa ha sido capaz de cubrir sus gastos financieros con sus ganancias operativas. Sin embargo, hubo un año con un valor negativo (-0.33), lo que indica dificultades en ese período específico. La empresa debe continuar mejorando su rentabilidad operativa para asegurarse de que pueda cumplir con sus obligaciones financieras de manera sostenible.

La gestión eficiente de los activos y pasivos es fundamental para mejorar la rentabilidad y la liquidez de la empresa. Aunque ha habido mejoras en la eficiencia operativa, especialmente en la gestión de cuentas por cobrar y disponibilidad de inventarios, aún existen áreas de mejora.

El período promedio de cobro ha disminuido a 24.50 días en promedio, lo que indica una mejora en la eficiencia de cobranza. Sin embargo, el período promedio de pago a proveedores es de 58.62 días en promedio, lo que indica que la empresa tarda más tiempo en pagar a sus proveedores que en recibir pagos de sus clientes. La empresa debe buscar equilibrar sus ciclos operativos para mejorar su flujo de efectivo y relaciones comerciales.

El ciclo neto de caja, que muestra el tiempo que la empresa necesita para convertir sus inventarios en efectivo y pagar a sus proveedores, ha sido negativo en promedio (-9.22 días). Esto indica que la empresa ha sido capaz de financiar sus operaciones de manera eficiente. Sin embargo, es esencial mantener un enfoque en la optimización de la gestión de inventarios y pagos a proveedores para mantener esta eficiencia.

En conclusión, Operadora Avícola de Colombia S.A.S. enfrenta desafíos en su rentabilidad y liquidez, lo que destaca la importancia de mejorar la eficiencia operativa y la gestión financiera. La empresa debe enfocarse en aumentar su rentabilidad operativa, controlar su nivel de endeudamiento, fortalecer su posición de liquidez y optimizar la gestión de activos y pasivos. Mediante el análisis continuo de su estructura de capital y la adopción de decisiones financieras sólidas, la empresa puede maximizar el valor para sus accionistas y asegurar su sostenibilidad y crecimiento a largo plazo en el competitivo mercado avícola.

En general, Operadora Avícola de Colombia S.A.S. ha enfrentado desafíos en su rentabilidad y liquidez en algunos años. Aunque ha mostrado mejoras en su endeudamiento y eficiencia operativa, todavía existen áreas de mejora, especialmente en el margen neto de utilidad y la concentración de endeudamiento en el corto plazo. La empresa debe enfocarse en mejorar su rentabilidad operativa, mantener un nivel adecuado de endeudamiento y optimizar su gestión de

activos y pasivos para fortalecer su posición financiera y garantizar su sostenibilidad y crecimiento a largo plazo. Es esencial que la empresa continúe analizando su estructura de capital y tome decisiones financieras sólidas para maximizar el valor para sus accionistas.

8.5 Análisis de indicadores financieros - Incubadora Santander S.A. (Periodo 2017 - 2021)

	Indicadores	2021	2020	2019	2018	2017	PROMEDIO
Índices de Liquidez	Razon Corriente	0,39	0,46	0,54	0,52	0,65	0,51
	Prueba Acida	0,26	0,33	0,34	0,33	0,46	0,34
	Capital Neto de Trabajo	- 21.832,42	- 9.928,67	5.797,89	11.036,35	36.384,74	4.291,58
Índices de Endeudamiento	Endeudamiento Total	78,39%	74,41%	68,43%	69,76%	70,27%	72,25%
	Concentr. endeudamto. en el corto plazo	70,89%	70,34%	63,78%	60,60%	54,02%	63,93%
	Cobertura de intereses	-1,89	-1,62	0,40	0,05	-0,83	-0,78
	Leverage total o Razón pasivo / capital	3,63	2,91	2,17	2,31	2,36	2,67
	Leverage a corto plazo	2,57	2,05	1,38	1,40	1,28	1,73
	Endeudamiento Financiero	65,47%	69,09%	68,92%	71,93%	79,24%	70,93%
Índices de Actividad	Periodo promedio de cobro	16,60	24,10	18,64	24,34	29,51	22,64
	Disponibilidad de inventarios (Dias)	35,00	40,42	53,85	42,25	44,14	43,13
	Periodo promedio de pago proveedores (d)	70,92	79,04	73,41	61,73	40,49	65,12
	Ciclo bruto de caja (días)	51,60	64,52	72,49	66,59	73,65	65,77
	Ciclo neto de caja (días)	-19,32	-14,52	-0,92	4,85	33,17	0,65
Índices de Rentabilidad	Margen Bruto de Utilidad	13,21%	16,12%	26,10%	20,88%	18,48%	18,96%
	Margen Operacional de Utilidad	-7,19%	-7,81%	2,04%	0,21%	-3,96%	-3,34%
	Margen Neto de Utilidad	-4,77%	-5,41%	1,32%	0,01%	-2,71%	-2,31%
	Rendimiento del patrimonio	-20,22%	-15,35%	3,24%	0,03%	-6,95%	-7,85%
	Rendimiento del activo total (ROA)	-4,37%	-3,93%	1,02%	0,01%	-2,07%	-1,87%
	Sistema Dupont	-4,37%	-3,93%	1,02%	0,01%	-2,07%	-1,87%
	Margen Neto de Utilidad	-4,77%	-5,41%	1,32%	0,01%	-2,71%	-2,31%
	Rotacion de Activo Total	0,92	0,73	0,78	0,84	0,76	0,80
Generación de Valor	Productividad del Capital de Trabajo	-3,86%	-2,15%	1,24%	2,51%	8,99%	1,35%
	Margen EBITDA	4,65%	4,70%	3,56%	8,54%	4,90%	5,27%
	Palanca de crecimiento (n° veces)	4,84	4,81	2,87	3,40	0,55	3,29

Tabla 7 Indicadores Financieros Incubadora Santander S.A.

Fuente: Elaboración propia, con base en resultados de la empresa – Emis University

❖ **Liquidez:**

- La Razón Corriente: Ha disminuido constantemente en los últimos años, lo que indica que la empresa tiene dificultades para cubrir sus deudas a corto plazo con sus activos corrientes. Un valor promedio de 0.51 indica una situación preocupante y sugiere que la empresa podría enfrentar problemas para cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

- La Prueba Ácida: También ha disminuido a lo largo del tiempo, lo que implica que la empresa tiene una capacidad aún menor para pagar sus deudas inmediatas. Con un promedio de 0.34, la situación de liquidez se ve más comprometida al excluir los inventarios de los activos corrientes.
- El Capital Neto de Trabajo: Ha sido negativo en varios años, lo que significa que la empresa tiene más deudas a corto plazo que activos corrientes disponibles. Esta situación es preocupante y puede afectar negativamente la capacidad de la empresa para operar con solidez y afrontar situaciones de emergencia.

❖ **Endeudamiento:**

- El Endeudamiento Total: Para la empresa ha sido elevado en promedio, con un valor del 72.25%. Esto indica que la empresa depende en gran medida de la deuda para financiar sus operaciones y proyectos.
- La Concentración de Endeudamiento en el Corto Plazo: Presenta una concentración de endeudamiento alta en el corto plazo, con un promedio del 63.93%. Esto sugiere que la empresa tiene una cantidad significativa de deudas que deben pagarse en el corto plazo, lo que puede generar presiones en su liquidez.
- La Cobertura de Intereses: Ha sido negativa en todos los años, lo que implica que la empresa no ha sido capaz de cubrir sus gastos financieros con sus ganancias operativas. Esto puede indicar una situación de riesgo financiero y dificultades para afrontar el servicio de la deuda.
- El Leverage Total o Razón Pasivo / Capital: Este es elevado, con un promedio del 2.67. Esto muestra que la empresa tiene una mayor proporción de pasivos en comparación con su capital, lo que puede implicar un alto nivel de apalancamiento y riesgo financiero.
- Leverage a corto plazo: El promedio del indicador es aproximadamente 1.73, lo que sugiere que, en promedio, las empresas dependieron más de la deuda a corto plazo que de su propio capital para cubrir obligaciones a corto plazo. El valor más alto se produjo en 2021 con un 2,57, indicando una mayor dependencia de la deuda a corto plazo ese año. El valor más bajo fue en 2017 con 1.28, mostrando una menor dependencia de deuda a corto

plazo ese año. La tendencia creciente en el indicador sugiere que las empresas han estado utilizando más deuda a corto plazo para financiar sus operaciones y cumplir con obligaciones inmediatas a lo largo de los años.

- El Endeudamiento Financiero: Este es bastante significativo para la empresa, con un promedio del 70.93%. Esto indica que la empresa ha utilizado una cantidad importante de deuda financiera en su estructura de capital.

❖ **Actividad:**

- El Período Promedio de Cobro: Ha sido relativamente bajo, lo que sugiere que la empresa ha sido efectiva en la gestión de sus cuentas por cobrar y en el cobro de ingresos. Sin embargo, todavía hay margen de mejora para reducir este período y mejorar la eficiencia en la gestión de cobros.
- La Disponibilidad de Inventarios (Días): Esta ha sido estable, con un valor promedio de 43.13 días. Esto indica que la empresa tarda aproximadamente 43 días en vender sus inventarios. Reducir este período puede mejorar la rotación de inventarios y liberar capital de trabajo.
- El Período Promedio de Pago a Proveedores (Días): Presenta un alto periodo en promedio, lo que indica que la empresa tarda un promedio de 65.12 días en pagar a sus proveedores. Una gestión más eficiente de los pagos a proveedores puede contribuir a mejorar la posición de liquidez de la empresa.
- El Ciclo Bruto de Caja (Días): Este es elevado, lo que sugiere que la empresa tarda aproximadamente 65.77 días en completar un ciclo operativo. Reducir este ciclo puede liberar capital de trabajo y mejorar el flujo de efectivo.
- El Ciclo Neto de Caja (Días): Ha sido negativo en la mayoría de los años, lo que indica que la empresa ha sido eficiente en la gestión de su capital de trabajo y ha podido financiar sus operaciones sin necesidad de recurrir a fuentes externas de financiamiento.

❖ Rentabilidad:

- El Margen Bruto de Utilidad: Ha disminuido en los últimos años, lo que indica una menor rentabilidad en términos de ganancias después de deducir los costos de producción. Con un promedio del 18.96%, la empresa debe analizar las razones detrás de esta disminución y tomar medidas correctivas.
- El Margen Operacional de Utilidad: Es negativo en todos los años, lo que implica que la empresa ha estado operando con pérdidas antes de deducir los gastos financieros e impuestos. Esta situación es preocupante y requiere una revisión exhaustiva de la estructura de costos y operaciones de la empresa.
- El Margen Neto de Utilidad: También ha sido negativo en la mayoría de los años, lo que significa que la empresa ha tenido dificultades para generar ganancias netas después de impuestos. Es esencial que la empresa aborde las causas detrás de esta situación y busque mejorar su rentabilidad a largo plazo.
- Rendimiento del Patrimonio (ROE): El promedio del ROE en el período analizado es aproximadamente -9.08%, lo que indica que, en promedio, las empresas tuvieron un rendimiento negativo en relación con su patrimonio durante estos años. El valor más bajo se observa en 2021 con un -20,22%, lo que implica una disminución significativa en la rentabilidad del patrimonio ese año. En 2019 se produjo el valor más alto con un 3,24%, lo que indica un aumento positivo en la rentabilidad del patrimonio ese año.
- Rendimiento del Activo Total (ROA): El promedio del ROA en el período analizado es aproximadamente -2.64%, lo que señala que, en promedio, las empresas tuvieron un rendimiento negativo en relación con su activo total durante estos años. El valor más bajo se observa en 2021 con un -4,37%, lo que indica una disminución en la rentabilidad del activo total ese año. En 2019 se produjo el valor más alto con un 1,02%, lo que indica un aumento positivo en la rentabilidad del activo total ese año.

❖ Generación de Valor:

- La Productividad del Capital de Trabajo: En la mayoría de los años ha sido negativa, lo que significa que la empresa no ha estado utilizando eficientemente su capital de trabajo

para generar ingresos. Esto requiere una revisión de la eficiencia en la gestión de sus activos corrientes y pasivos corrientes.

- El Margen EBITDA: Ha sido relativamente bajo, con un promedio del 5.27%. Esto sugiere que la empresa debe buscar oportunidades para mejorar sus ganancias operativas antes de deducir los gastos financieros, depreciación e impuestos.
- La Palanca de Crecimiento: Esta fue alta en algunos años, lo que indica que la empresa ha utilizado un alto nivel de deuda para financiar su crecimiento. Una gestión prudente del apalancamiento es esencial para evitar riesgos financieros.

❖ **Resumen Analítico de Incubadora Santander S.A.**

Desafíos que enfrenta Incubadora Santander S.A. y las medidas que podría tomar para mejorar su situación financiera:

La baja Razón Corriente y Prueba Ácida indican que la empresa tiene dificultades para cubrir sus deudas a corto plazo y hacer frente a sus obligaciones inmediatas. Esto puede deberse a un desequilibrio entre los activos y los pasivos corrientes.

La empresa debe enfocarse en mejorar la eficiencia de su gestión de inventarios y cobranzas de clientes para reducir el período promedio de cobro y aumentar la disponibilidad de efectivo. Además, es importante revisar las políticas de pago a proveedores para optimizar el período promedio de pago y mantener una posición de liquidez más sólida.

El alto nivel de endeudamiento total y financiero indica que la empresa ha recurrido en gran medida a préstamos para financiar sus operaciones y proyectos de inversión. Esto aumenta el riesgo financiero y puede resultar en mayores gastos financieros debido a los intereses de la deuda.

Es crucial que la empresa reduzca su dependencia de la deuda y busque fuentes alternativas de financiamiento, como la emisión de acciones o la obtención de inversores estratégicos. La optimización de la estructura de capital puede ayudar a reducir el riesgo y mejorar la capacidad de la empresa para enfrentar dificultades económicas.

Los bajos márgenes de utilidad (bruta, operativa y neta) son una preocupación importante, ya que indican que la empresa enfrenta dificultades para generar beneficios después de deducir los costos de producción y operación. Esto puede deberse a una ineficiencia en la gestión de costos o una disminución de la demanda de sus productos o servicios.

La empresa debe realizar un análisis detallado de su estructura de costos y buscar oportunidades para reducir gastos innecesarios. También podría considerar estrategias para aumentar los precios de venta o diversificar su oferta de productos para mejorar sus márgenes.

La eficiencia operativa es crucial para maximizar la rentabilidad y la productividad de la empresa. Incubadora Santander S.A. debe centrarse en mejorar sus procesos de producción y distribución para reducir costos y tiempos de entrega.

La implementación de tecnologías avanzadas y sistemas de gestión puede ayudar a optimizar las operaciones y mejorar la calidad de los productos, lo que puede aumentar la satisfacción del cliente y la fidelidad a la marca.

La empresa debe llevar a cabo un análisis exhaustivo de los riesgos que enfrenta, tanto internos como externos, como la volatilidad de los precios de los insumos, cambios en la demanda del mercado o regulaciones gubernamentales. Es fundamental desarrollar planes de contingencia para enfrentar diferentes escenarios económicos y asegurarse de que la empresa esté preparada para cualquier eventualidad.

Para garantizar su futuro crecimiento, la empresa debe desarrollar una estrategia sólida y sostenible que tome en cuenta los desafíos y oportunidades del mercado. Esto podría incluir la diversificación de productos o servicios, la expansión a nuevos mercados, la búsqueda de alianzas estratégicas o la inversión en investigación y desarrollo. Es esencial que la empresa sea proactiva en la identificación y adaptación a las tendencias y cambios en la industria avícola y agroindustrial.

Incubadora Santander S.A. debería mantener una comunicación transparente con sus accionistas, empleados, proveedores y otros stakeholders para construir confianza y apoyo en momentos de desafío. La empresa debe informar adecuadamente sobre sus planes y estrategias para abordar los problemas financieros y lograr sus objetivos de crecimiento.

En conclusión, Incubadora Santander S.A. enfrenta retos significativos en su liquidez, endeudamiento y rentabilidad. Sin embargo, al tomar medidas proactivas, como mejorar la eficiencia operativa, reducir el endeudamiento y fortalecer su rentabilidad, la empresa puede lograr una mayor estabilidad financiera y posicionar su negocio para un crecimiento sostenible y exitoso en el futuro.

En resumen, Incubadora Santander S.A. confronta importantes desafíos en términos de liquidez, endeudamiento y rentabilidad. Es fundamental que la empresa tome medidas para mejorar su gestión de activos y pasivos, reducir su dependencia de la deuda, optimizar su estructura de costos y mejorar su eficiencia operativa para garantizar su sostenibilidad financiera y futuro crecimiento. Un enfoque en la mejora de la liquidez y la rentabilidad operativa, junto con una gestión responsable del endeudamiento, son aspectos críticos para el éxito a largo plazo de la empresa.

8.6 Análisis de indicadores financieros - Distribuidora Avícola S.A.S. (Periodo 2017-2021)

		Indicadores	2021	2020	2019	2018	2017	PROMEDIO
Índices de Liquidez	Razon Corriente		0,84	0,70	0,93	0,75	0,89	0,82
	Prueba Acida		0,63	0,54	0,69	0,60	0,72	0,64
	Capital Neto de Trabajo		613,51	27.130,53	- 289,59	- 3.155,87	- 31,97	4.853,32
Índices de Endeudamiento	Endeudamiento Total		77,43%	88,89%	83,42%	72,84%	69,21%	78,36%
	Concentr. endeudamto. en el corto plazo		62,69%	66,22%	49,20%	69,45%	59,42%	61,40%
	Cobertura de intereses		5,13	-1,36	1,05	0,57	-0,22	1,03
	Lverage total o Razón pasivo / capital		3,43	8,00	5,03	2,68	2,25	4,28
	Lverage a corto plazo		2,15	5,30	2,48	1,86	1,34	2,62
	Endeudamiento Financiero		48,29%	72,28%	53,62%	44,58%	44,70%	52,70%
Índices de Actividad	Periodo promedio de cobro		21,12	29,40	21,87	11,97	14,55	19,78
	Disponibilidad de inventarios (Dias)		26,26	25,57	29,75	16,20	16,01	22,76
	Periodo promedio de pago proveedores (d)		82,29	57,43	95,91	63,08	65,35	72,81
	Ciclo bruto de caja (días)		47,38	54,97	51,62	28,17	30,56	42,54
	Ciclo neto de caja (días)		-34,91	-2,46	-44,29	-34,91	-34,79	-30,27
Índices de Rentabilidad	Margen Bruto de Utilidad		22,87%	18,06%	22,58%	19,48%	20,00%	20,60%
	Margen Operacional de Utilidad		8,08%	-3,19%	2,57%	0,71%	-0,44%	1,54%
	Margen Neto de Utilidad		4,84%	-2,50%	-0,41%	-1,63%	-5,12%	-0,96%
	Rendimiento del patrimonio		40,05%	-36,00%	-3,84%	-13,10%	-32,19%	-9,02%
	Rendimiento del activo total (ROA)		9,04%	-4,00%	-0,64%	-3,56%	-9,91%	-1,81%
	Sistema Dupont		9,04%	-4,00%	-0,64%	-3,56%	-9,91%	-1,81%
	Margen Neto de Utilidad		4,84%	-2,50%	-0,41%	-1,63%	-5,12%	-0,96%
	Rotacion de Activo Total		1,87	1,60	1,57	2,19	1,93	1,83
Generación de Valor	Productividad del Capital de Trabajo		0,12%	7,28%	-0,09%	-1,05%	-0,01%	1,25%
	Margen EBITDA		11,04%	0,74%	6,75%	2,59%	1,54%	4,53%
	Palanca de crecimiento (n° veces)		91,21	0,10	6,75	2,62	1,54	20,44

Tabla 8 Indicadores Financieros Distribuidora Avícola S.A.S.

Fuente: Elaboración propia, con base en resultados de la empresa – Emis University

❖ **Liquidez:**

- **Razón Corriente:** La razón corriente, que mide la capacidad de la empresa para pagar sus deudas a corto plazo con sus activos corrientes, muestra un promedio de aproximadamente 0.82 durante los años analizados. Esto indica que, en promedio, la empresa tenía solo el 82% de los activos corrientes necesarios para cubrir sus pasivos corrientes. Valores por debajo de 1.0 pueden indicar dificultades para cumplir con las obligaciones a corto plazo. La empresa debe enfocarse en mejorar su liquidez, especialmente en la gestión de inventarios y en la recuperación de cuentas por cobrar para aumentar la razón corriente y la prueba ácida.
- **Prueba Ácida (Razón Ácida):** La prueba ácida excluye los inventarios, centrándose en la liquidez de los activos más líquidos para cubrir las obligaciones inmediatas. Los valores promedio de la prueba ácida son de alrededor de 0.64. Esto sugiere que, en promedio, la

empresa solo tenía el 64% de los activos más líquidos para cubrir sus pasivos corrientes, lo que puede ser una señal de vulnerabilidad financiera. El aumento en el capital neto de trabajo es positivo, pero es fundamental mantenerlo en territorio positivo para garantizar una posición financiera saludable a corto plazo.

- **Capital Neto de Trabajo:** El capital neto de trabajo es la diferencia entre los activos y los pasivos corrientes. En 2017, se observó un valor negativo de -31.97, indicando una falta de recursos para cubrir las obligaciones a corto plazo. Sin embargo, en 2021, se muestra un valor positivo de 613.51, lo que indica un cambio positivo en la gestión de recursos para enfrentar las obligaciones inmediatas. Se deben establecer políticas que aseguren que siempre haya suficientes activos corrientes disponibles para cubrir las obligaciones a corto plazo, evitando así problemas de liquidez que puedan afectar la operación normal de la empresa.

❖ **Endeudamiento:**

- **Endeudamiento Total:** Este índice muestra la proporción de la deuda total en relación con el capital total de la empresa. En promedio, el endeudamiento total es de aproximadamente 78.36%. Esto indica que, en promedio, el 78.36% del capital de la empresa proviene de deudas.
- **Concentración de Endeudamiento en el Corto Plazo:** Este indicador revela qué porcentaje de la deuda total es a corto plazo. Los valores promedio son alrededor de 61.40%. Esto sugiere que, en promedio, más del 60% de la deuda es de corto plazo, lo que puede aumentar la presión sobre la liquidez en el corto plazo.
- **Cobertura de Intereses:** La cobertura de intereses es un indicador que mide la capacidad de la empresa para cubrir sus gastos de intereses con las ganancias antes de intereses e impuestos (EBIT). En promedio, el valor es de aproximadamente 1.03. Es importante notar que en 2020 el valor es negativo (-1.36), lo que indica dificultades para cubrir los gastos de intereses con las ganancias.
- **Leverage Total (Razón Pasivo / Capital):** El promedio de Leverage Total es de aproximadamente 4.28. Esto significa que, en promedio, el pasivo es más de 4 veces mayor que el capital de la empresa. Esta relación sugiere una estructura de capital con una carga

considerable de deudas en relación con el capital propio. Este alto nivel de Leverage Total puede indicar una mayor dependencia de la financiación de terceros y puede aumentar el riesgo financiero de la empresa, especialmente en situaciones económicas adversas.

- **Leverage a Corto Plazo:** El promedio de Leverage a Corto Plazo es de aproximadamente 2.62. Esto indica que, en promedio, las deudas a corto plazo son 2,62 veces más grandes que el capital de la empresa. Una proporción significativa de deudas a corto plazo en relación con el capital puede aumentar la presión sobre la liquidez de la empresa, ya que estas deudas deben ser reembolsadas en un plazo relativamente corto.
- **Endeudamiento Financiero:** Este índice muestra la proporción de la deuda financiera en relación con el capital total de la empresa. En promedio, el endeudamiento financiero es de aproximadamente 52.70%. Esto indica que, en promedio, más del 50% del capital proviene de deudas financieras. La empresa debe considerar reducir su nivel de endeudamiento total, especialmente si la cobertura de intereses es inestable. La proporción de deuda a corto plazo es alta, lo que puede aumentar la presión sobre la liquidez en situaciones económicas difíciles. Se deben buscar estrategias para alargar los plazos de las deudas a corto plazo. Es importante monitorear de cerca la estructura de capital y asegurarse de que la empresa pueda cumplir con sus obligaciones financieras sin dificultades.

❖ **Actividad:**

- **Período Promedio de Cobro:** El promedio del período de cobro es aproximadamente de 19.78 días. Esto indica que, en promedio, la empresa tarda aproximadamente 19.78 días en cobrar sus cuentas por cobrar. Un período de cobro más corto es beneficioso, ya que significa que la empresa recibe efectivo más rápido de sus ventas, mejorando su flujo de efectivo.
- **Disponibilidad de Inventarios (Días):** El promedio de disponibilidad de inventarios es aproximadamente de 22.76 días. Esto sugiere que la empresa puede mantener su inventario durante 22.76 días antes de agotarlo. Una gestión eficiente de inventarios es esencial para evitar excesos o insuficiencias de inventario.
- **Período Promedio de Pago a Proveedores (Días):** El promedio del período de pago a proveedores es aproximadamente de 72.81 días. Esto indica que la empresa demora

aproximadamente 72.81 días en pagar a sus proveedores. Un período más largo puede indicar que la empresa utiliza eficazmente el crédito comercial para financiar sus operaciones, pero debe ser monitoreado para evitar problemas de flujo de efectivo y relaciones con proveedores.

- **Ciclo Bruto de Caja (Días):** El promedio del ciclo bruto de caja es aproximadamente de 42.54 días. Este índice mide el tiempo que la empresa necesita para convertir sus recursos operativos en efectivo, lo que incluye el período de cobro y el período promedio de pago a proveedores.
- **Ciclo Neto de Caja (Días):** El promedio del ciclo neto de caja es aproximadamente de -30.27 días. Un ciclo neto de caja negativo indica que la empresa tiene una gestión eficiente del flujo de efectivo, es decir, puede financiar sus operaciones sin la necesidad de recursos externos durante ese período.

❖ **Rentabilidad:**

- **Margen Bruto de Utilidad:** El promedio del margen bruto de utilidad es del 20.60%. Esto significa que, en promedio, la empresa logra retener alrededor del 20.60% de sus ingresos después de deducir los costos directos de producción o adquisición de bienes. Un margen bruto sólido puede ser una señal positiva, indicando una eficiente gestión de costos y capacidad para generar beneficios antes de gastos operativos.
- **Margen Operacional de Utilidad:** El promedio del margen operacional de utilidad es del 1.54%. Este indicador se calcula después de descontar los costos operativos, excluyendo los costos financieros e impuestos. El margen operacional muestra la rentabilidad de las operaciones centrales del negocio. Un margen operacional más alto es deseable, ya que indica que la empresa puede generar utilidades considerables a partir de sus actividades comerciales.
- **Margen Neto de Utilidad:** El promedio del margen neto de utilidad es de -0.96%. Esto es preocupante, ya que indica que, en promedio, la empresa está experimentando pérdidas después de contabilizar todos los costos, incluidos los financieros y los impuestos. Un

margen neto negativo sugiere la necesidad de revisar la estructura de costos, los ingresos y las estrategias fiscales.

- Rendimiento del Patrimonio: El promedio del rendimiento del patrimonio es del -9.02%. Esto implica que, en promedio, la empresa genera una pérdida del 9.02% en relación con el capital invertido por los accionistas. Un rendimiento negativo del patrimonio es preocupante para los inversionistas, ya que indica que su inversión no está generando retornos.
- Rendimiento del Activo Total (ROA): El promedio del ROA es del -1.81%. Esto muestra que, en promedio, la empresa está experimentando una pérdida del 1.81% en relación con el total de activos que posee. Un ROA negativo indica ineficiencias en la utilización de los activos para generar beneficios.

❖ **Generación de Valor:**

- Productividad del Capital de Trabajo: El promedio de la productividad del capital de trabajo es del 1.25%. Esto indica que, en promedio, la empresa logra generar un rendimiento del 1.25% sobre el capital de trabajo invertido. Una productividad positiva es deseable, ya que indica la eficiencia en la utilización de los recursos de trabajo para generar ingresos.
- Margen EBITDA: El promedio del margen EBITDA es del 4.53%. El EBITDA es un indicador clave de la rentabilidad operativa antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización. Un margen EBITDA más alto es positivo, ya que muestra la capacidad de la empresa para generar ganancias antes de considerar estos factores.
- Palanca de Crecimiento: El promedio de la palanca de crecimiento es de 20.44 veces. Esta métrica indica la relación entre los activos totales y el capital propio. Una palanca de crecimiento más alta implica que la empresa está utilizando un mayor nivel de endeudamiento para financiar su crecimiento. Es importante analizar con cautela este indicador, ya que un nivel excesivamente alto de endeudamiento puede aumentar el riesgo financiero.

❖ **Resumen Analítico de Distribuidora Avícola S.A.S.**

La liquidez es fundamental para la supervivencia y el funcionamiento adecuado de la empresa. Una baja liquidez puede dificultar el pago de deudas y obligaciones a corto plazo, lo que puede llevar a la empresa a enfrentar dificultades financieras.

Distribuidora Avícola S.A.S. debe mejorar su liquidez aumentando sus activos corrientes, como efectivo, cuentas por cobrar o inventarios, o reduciendo sus pasivos corrientes, como cuentas por pagar, deudas a corto plazo, etc. La empresa podría implementar políticas más estrictas para el control de inventarios y mejorar la gestión de las cuentas por cobrar, asegurándose de cobrar a tiempo y evitar retrasos en los pagos de los clientes.

Un alto nivel de endeudamiento puede ser riesgoso para la empresa, ya que mayores compromisos de pago pueden afectar la capacidad de invertir y crecer, y también pueden aumentar la vulnerabilidad a cambios en las tasas de interés o en la economía.

Distribuidora Avícola S.A.S debe reducir gradualmente su nivel de endeudamiento y enfocarse en obtener financiamiento a tasas razonables y con plazos adecuados para evitar tensiones en su flujo de caja. La compañía puede buscar alternativas para financiar proyectos de inversión, como la emisión de acciones o la obtención de inversores estratégicos, para reducir la dependencia de la deuda.

La empresa debe enfocarse en reducir costos operativos sin comprometer la calidad de sus productos y servicios. Puede analizar su estructura de precios y estrategias de ventas para maximizar los ingresos y la rentabilidad. También explorar nuevas oportunidades de mercado o diversificar su oferta de productos para generar mayores ingresos y márgenes.

La eficiencia operativa y el uso adecuado de los activos pueden impactar directamente en la rentabilidad y la generación de valor para la empresa.

Distribuidora Avícola S.A.S. debe optimizar la rotación de activos, buscando formas de aumentar las ventas o utilizar los activos existentes de manera más efectiva. Es importante mejorar la gestión de inventarios para reducir el tiempo de almacenamiento y el riesgo de obsolescencia. Implementar tecnologías y procesos más eficientes para mejorar la productividad de la empresa y reducir costos.

La empresa podría explorar diferentes estrategias para aumentar los ingresos y mejorar su posición competitiva en el mercado. Puede expandir su línea de productos para satisfacer nuevas necesidades de los clientes o ingresar a mercados emergentes. Explorar alianzas estratégicas o adquisiciones que permitan el acceso a nuevos clientes o tecnologías. Realizar un análisis de mercado y del comportamiento de la competencia para identificar oportunidades de crecimiento.

En resumen, Distribuidora Avícola S.A.S necesita implementar una serie de medidas para mejorar su situación financiera y aumentar su rentabilidad a largo plazo. Un enfoque en la gestión eficiente de activos y pasivos, la diversificación de ingresos y la búsqueda de oportunidades de crecimiento son esenciales para enfrentar los desafíos actuales y asegurar un futuro sostenible para la empresa. La toma de decisiones prudentes y el monitoreo constante del desempeño financiero son fundamentales para lograr estos objetivos.

En conclusión, Distribuidora Avícola S.A.S. enfrenta desafíos importantes en términos de liquidez, endeudamiento y rentabilidad. Es fundamental que la empresa tome medidas para mejorar su eficiencia operativa, reducir su dependencia de la deuda y mejorar su rentabilidad. Un enfoque en la gestión prudente del capital de trabajo, una estructura de capital más equilibrada y una mayor eficiencia en la utilización de los activos pueden contribuir a mejorar la sostenibilidad financiera y el crecimiento futuro de la empresa. También es recomendable evaluar estrategias para aumentar los ingresos y optimizar los costos para mejorar su posición competitiva en el mercado.

8.7 Análisis de indicadores financieros - Avícola Los Cábmulos S.A. (Periodo 2017 - 2021)

		Indicadores	2021	2020	2019	2018	2017	PROMEDIO
Índices de Liquidez	Razon Corriente		1,82	2,31	2,06	2,68	1,89	2,15
	Prueba Acida		1,75	2,20	1,98	2,63	1,85	2,08
	Capital Neto de Trabajo		57.106,09	67.941,26	48.232,08	40.582,16	39.771,12	50.726,54
Índices de Endeudamiento	Endeudamiento Total		71,91%	73,53%	65,76%	64,71%	64,51%	68,09%
	Concentr. endeudamto. en el corto plazo		57,14%	45,08%	49,76%	40,65%	57,35%	49,99%
	Cobertura de intereses		2,34	1,36	2,65	2,88	1,91	2,23
	Lverage total o Razón pasivo / capital		2,56	2,78	1,92	1,83	1,82	2,18
	Lverage a corto plazo		1,46	1,25	0,96	0,75	1,04	1,09
	Endeudamiento Financiero		18,22%	72,97%	72,40%	69,35%	75,96%	61,78%
Índices de Actividad	Periodo promedio de cobro		31,05	37,39	35,56	37,88	43,72	37,12
	Disponibilidad de inventarios (Dias)		2,86	4,67	3,44	1,86	2,10	2,99
	Periodo promedio de pago proveedores (d)		24,02	24,28	19,74	19,15	15,39	20,52
	Ciclo bruto de caja (días)		33,91	42,06	39,01	39,74	45,81	40,11
	Ciclo neto de caja (días)		9,89	17,78	19,27	20,59	30,42	19,59
Índices de Rentabilidad	Margen Bruto de Utilidad		2,70%	2,99%	4,18%	3,86%	4,32%	3,61%
	Margen Operacional de Utilidad		1,03%	1,17%	2,04%	1,95%	2,55%	1,75%
	Margen Neto de Utilidad		0,39%	0,13%	0,77%	0,76%	0,70%	0,55%
	Rendimiento del patrimonio		5,65%	1,40%	6,91%	6,86%	5,72%	5,31%
	Rendimiento del activo total (ROA)		1,59%	0,37%	2,37%	2,42%	2,03%	1,76%
	Sistema Dupont		1,59%	0,37%	2,37%	2,42%	2,03%	1,76%
	Margen Neto de Utilidad		0,39%	0,13%	0,77%	0,76%	0,70%	0,55%
	Rotacion de Activo Total		4,05	2,93	3,07	3,17	2,92	3,23
Generación de Valor	Productividad del Capital de Trabajo		11,41%	18,83%	16,25%	16,38%	18,06%	16,19%
	Margen EBITDA		1,49%	2,01%	2,91%	2,78%	3,36%	2,51%
	Palanca de crecimiento (n° veces)		0,13	0,11	0,18	0,17	0,19	0,15

Tabla 9 Indicadores Financieros Avícola Los Cábmulos S.A.

Fuente: Elaboración propia, con base en resultados de la empresa – Emis University

❖ **Liquidez:**

- **Razón Corriente:** El promedio de la razón corriente es de 2.15. Esto significa que, en promedio, la empresa tiene 2.15 veces más activos corrientes (como efectivo, cuentas por cobrar y otros activos que se espera que se conviertan en efectivo en el corto plazo) en comparación con sus pasivos corrientes (obligaciones que deben pagarse en el corto plazo). Un valor mayor que 1 es generalmente positivo, y un valor más alto, como en este caso, indica una mejor capacidad para afrontar las deudas y obligaciones a corto plazo. Esta cifra es un buen indicio de la salud financiera de la empresa en términos de liquidez.
- **Prueba Ácida:** El promedio de la prueba ácida es de 2.08. La prueba ácida es más estricta que la razón corriente ya que excluye los inventarios de los activos corrientes. Esto significa que solo se consideran los activos más líquidos para hacer frente a las

obligaciones a corto plazo. Un valor superior a 1 en la prueba ácida es un signo de que la empresa está en buena forma para cumplir con sus pasivos a corto plazo incluso sin depender en gran medida de la venta de inventarios. El valor promedio de 2.08 muestra que la empresa tiene una sólida capacidad de pago a corto plazo.

- **Capital Neto de Trabajo:** El promedio del capital neto de trabajo es de 50,726.54. Esta cifra es la diferencia entre los activos y los pasivos corrientes de la empresa. Un capital neto de trabajo positivo es fundamental para la continuidad de las operaciones. En este caso, el promedio positivo indica que la empresa tiene recursos disponibles para financiar sus operaciones diarias. A mayor capital neto de trabajo, la empresa está en mejor posición para enfrentar fluctuaciones económicas y mantener sus actividades sin problemas financieros a corto plazo.

❖ **Endeudamiento:**

- **Endeudamiento Total:** El promedio del endeudamiento total es del 68.09%. Este índice muestra la proporción de los activos de la empresa que están financiados por deudas. Un valor más alto indica que la empresa está financiando una mayor parte de sus activos con deudas. En este caso, el promedio del 68.09% indica que la empresa tiene un nivel moderado de endeudamiento en comparación con sus activos totales. Es importante monitorear este indicador para asegurarse de que la empresa tenga capacidad para afrontar sus obligaciones de deuda.
- **Concentración de Endeudamiento en el Corto Plazo:** El promedio de la concentración de endeudamiento en el corto plazo es del 49.99%. Este índice mide qué proporción de las deudas de la empresa deben ser pagadas en el corto plazo (generalmente en menos de un año). Un valor más alto puede indicar mayor riesgo si la empresa enfrenta dificultades para refinanciar esas deudas a corto plazo. El promedio del 49.99% sugiere que la empresa tiene una proporción considerable de sus deudas a corto plazo, lo que podría requerir una gestión efectiva de la liquidez para cumplir con estas obligaciones.
- **Cobertura de Intereses:** El promedio de la cobertura de intereses es de 2.23. Este índice muestra la capacidad de la empresa para pagar los intereses de sus deudas utilizando sus

ingresos operativos. Un valor más alto, como en este caso, indica una mayor capacidad para cumplir con los pagos de intereses. Una cobertura de intereses sólida es una señal positiva, ya que garantiza que la empresa pueda manejar sus costos financieros sin problemas significativos.

- **Leverage Total (Razón Pasivo / Capital):** Este indicador mide la proporción del capital financiero de la empresa que proviene de fuentes externas (pasivos). Aquí tenemos los valores promedio a lo largo de los años: 2.56, 2.78, 1.92, 1.83, 1.82, con un promedio general de 2.18. El promedio general de 2.18 indica que, en promedio, aproximadamente el 218% del capital financiero de la empresa proviene de fuentes externas, es decir, deudas. Este nivel de endeudamiento es moderado y sugiere que la empresa ha utilizado en promedio un poco más del doble del capital propio para financiar sus operaciones. Si bien este nivel de endeudamiento no es excesivamente alto, es importante que la empresa mantenga un control adecuado sobre sus obligaciones de deuda y asegure que pueda cumplir con los pagos de intereses y amortización de la deuda a largo plazo.
- **Leverage a Corto Plazo:** Este indicador mide el endeudamiento a corto plazo de la empresa. Los valores promedio a lo largo de los años son: 1.46, 1.25, 0.96, 0.75, 1.04, con un promedio general de 1.09. El promedio general de 1.09 indica que, en promedio, aproximadamente el 109% del capital financiero de la empresa proviene de deudas a corto plazo. Este nivel de endeudamiento a corto plazo es relativamente bajo, lo que puede ser positivo para la gestión de riesgos a corto plazo. Indica que la empresa está utilizando menos de su capital propio para financiar obligaciones a corto plazo, lo que puede ser útil para evitar presiones de liquidez.
- **Endeudamiento Financiero:** El promedio del endeudamiento financiero es del 61.78%. Este índice mide la proporción de los activos de la empresa que están financiados por deudas financieras (deudas a largo plazo). Un valor más alto puede indicar un mayor riesgo financiero, ya que la empresa depende en mayor medida de estas deudas. En este caso, el promedio del 61.78% indica un nivel moderado de endeudamiento financiero.

❖ Actividad:

- **Periodo Promedio de Cobro:** El promedio de días que la empresa demora en cobrar (37.12 días) es un aspecto crítico de la gestión de flujo de efectivo. Esta cifra sugiere que la empresa tarda, en promedio, aproximadamente 37 días en convertir sus cuentas por cobrar en efectivo. Es importante comparar este período con los términos de crédito que ofrece a sus clientes y la naturaleza de su industria. Un período de cobro más corto sería deseable, ya que significa que la empresa recibe efectivo más rápido, lo que puede mejorar su liquidez y capacidad para financiar sus operaciones. La disminución de este período podría lograrse a través de políticas más estrictas de cobranza, descuentos por pago temprano u otras estrategias para acelerar los flujos de efectivo.
- **Disponibilidad de Inventarios (Días):** La empresa tiene una alta rotación de inventarios con un promedio de 2.99 días. Esto significa que, en promedio, la empresa puede vender y reponer su inventario en menos de 3 días. Una alta rotación de inventarios es positiva, ya que reduce el riesgo de obsolescencia y mantiene el capital de trabajo en movimiento. Sin embargo, es fundamental equilibrar esta alta rotación con la disponibilidad suficiente de inventario para satisfacer la demanda de los clientes. Una gestión eficiente de inventarios es esencial para evitar excesos o insuficiencias de inventario, lo que podría afectar la capacidad de la empresa para cumplir con los pedidos y mantener la satisfacción del cliente.
- **Periodo Promedio de Pago a Proveedores (Días):** El promedio de 20.52 días indica que la empresa demora alrededor de 20.52 días en pagar a sus proveedores. Este período debe evaluarse en función de las condiciones comerciales y de crédito que la empresa tiene con sus proveedores. Un período más corto para pagar a los proveedores puede ser ventajoso para aprovechar descuentos por pronto pago y mantener buenas relaciones comerciales. Sin embargo, un período demasiado corto podría poner presión sobre el flujo de efectivo de la empresa o generar tensiones con los proveedores. Por lo tanto, es crucial encontrar un equilibrio que beneficie tanto a la empresa como a sus proveedores.
- **Ciclo Bruto de Caja (Días):** El ciclo bruto de caja (40.11 días) representa el tiempo que la empresa necesita para convertir sus recursos operativos en efectivo. Incluye el período de cobro y el período de pago a proveedores. Este ciclo muestra la eficiencia general de las

operaciones en términos de conversión de ventas en efectivo. Una disminución en este ciclo puede mejorar el flujo de efectivo, lo que es esencial para financiar las operaciones y el crecimiento. La empresa debe considerar estrategias para acortar este ciclo, como una gestión más ágil de cuentas por cobrar, la negociación de plazos más largos con proveedores o la mejora de procesos internos para acelerar el flujo de efectivo.

- **Ciclo Neto de Caja (Días):** El ciclo neto de caja (19.59 días en promedio) es un indicador crucial de la capacidad de la empresa para financiar sus operaciones internamente durante un período determinado. Una cifra negativa indica que la empresa tiene una gestión eficiente del flujo de efectivo y puede financiar sus operaciones sin depender excesivamente de recursos externos, como préstamos o financiación. Mantener un ciclo neto de caja negativa puede ser ventajoso para la independencia financiera de la empresa. Sin embargo, es importante comprender las fluctuaciones en esta cifra y asegurarse de que la empresa tenga suficiente flexibilidad para afrontar variaciones en el flujo de efectivo a lo largo del tiempo.

❖ **Rentabilidad:**

- **Margen Bruto de Utilidad:** Este indicador muestra cuánto de cada venta queda después de deducir los costos directos de producción y ventas. Un promedio de 3.61% indica que, en general, la empresa tiene un margen bruto relativamente bajo. Es fundamental evaluar si estos costos están controlados y si es posible reducirlos para mejorar la rentabilidad.
- **Margen Operacional de Utilidad:** Este margen tiene en cuenta todos los gastos operativos, como los salarios y gastos generales, además de los costos directos. Un promedio de 1.75% sugiere que la empresa enfrenta desafíos para mantener los gastos operativos bajo control y podría buscar oportunidades para optimizar sus operaciones y mejorar la eficiencia.
- **Margen Neto de Utilidad:** El margen neto considera todos los costos, incluyendo los intereses y los impuestos. Un promedio de 0.55% refleja que la empresa tiene costos financieros y fiscales que están impactando significativamente su rentabilidad. Se debe analizar si es posible reducir estos costos y, si es necesario, explorar estrategias para mejorar la eficiencia tributaria.

- **Rendimiento del Patrimonio:** Con un promedio de 5.31%, este indicador mide la rentabilidad que los accionistas obtienen en relación con su inversión en la empresa. Es importante tener en cuenta que este rendimiento puede no ser suficiente para atraer a nuevos inversores o mantener el interés de los actuales. La empresa debería considerar estrategias para aumentar el retorno sobre el patrimonio, como mejoras en la gestión de activos, reducción de costos y aumento de ingresos.
- **Rendimiento del Activo Total (ROA):** Con un promedio de 1.76%, el ROA muestra cómo la empresa utiliza sus activos para generar ganancias. Un ROA bajo sugiere que la empresa podría optimizar su uso de los recursos disponibles para mejorar su rentabilidad. Esto podría implicar reevaluar la eficiencia operativa, la gestión de inventario y la inversión en activos que generen un mayor retorno.

❖ **Generación de Valor:**

- **Productividad del Capital de Trabajo:** La productividad del capital de trabajo es un indicador que mide la eficiencia con la que la empresa utiliza su capital operativo para generar ventas. Un promedio del 16.19% indica que, en promedio, cada unidad de capital de trabajo genera un retorno del 16.19% en términos de ventas. Este índice es relevante para evaluar la eficacia en la gestión de los activos operativos y su impacto en las operaciones y resultados. Una productividad más alta del capital de trabajo indica que la empresa está utilizando de manera eficiente sus activos para generar ingresos. Es importante mantener un equilibrio adecuado entre las cuentas por cobrar, inventarios y cuentas por pagar para maximizar este índice.
- **Margen EBITDA:** El margen EBITDA del 2.51% en promedio refleja la rentabilidad operativa de la empresa antes de considerar los efectos financieros, impuestos y amortizaciones. Este indicador es crucial para evaluar la eficiencia de las operaciones centrales de la empresa. Un margen EBITDA más alto es deseable, ya que indica que la empresa está generando un margen más amplio en sus actividades operativas. Es importante analizar las tendencias de este margen a lo largo del tiempo y compararlas con la industria para entender la competitividad y eficiencia de la empresa.

- **Palanca de Crecimiento:** La palanca de crecimiento mide la relación entre las ventas y las utilidades netas. Un valor de 0.15 en promedio sugiere que las utilidades netas son un 15% de las ventas. Este indicador es relevante para evaluar cuántas ganancias quedan después de cubrir los costos y gastos para financiar el crecimiento futuro. Es esencial para la empresa lograr un equilibrio entre reinvertir las ganancias en el negocio y distribuir dividendos a los accionistas. Una palanca de crecimiento más alta indica que las ganancias se están aprovechando para el crecimiento, mientras que un valor bajo podría sugerir oportunidades de optimización de costos.

❖ **Resumen Analítico de Avícola Los Cábulos S.A.**

Aunque la empresa ha mostrado una mejora en su razón corriente y prueba ácida en 2021, aún enfrenta desafíos en la gestión de su liquidez. Es importante que la empresa continúe trabajando en la eficiencia en la gestión de cuentas por cobrar y por pagar para mantener un equilibrio adecuado entre activos y pasivos corrientes. Una liquidez insuficiente puede afectar la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo, pagar a sus proveedores y aprovechar oportunidades de crecimiento.

El nivel de endeudamiento total de la empresa sigue siendo relativamente alto, lo que puede aumentar los riesgos financieros en momentos de incertidumbre económica. La alta concentración del endeudamiento a corto plazo también representa un riesgo, ya que puede generar presión sobre el flujo de efectivo y la capacidad para refinanciar la deuda. La empresa debe ser prudente al tomar más deuda y buscar opciones de financiamiento a largo plazo para diversificar sus fuentes de financiamiento y reducir los riesgos asociados con el endeudamiento.

Los márgenes de utilidad, tanto el bruto como el neto, son bajos en comparación con la industria avícola. Esto indica que la empresa enfrenta desafíos en la gestión de costos, eficiencia operativa y generación de ganancias. La empresa debe realizar un análisis exhaustivo de sus

costos, buscar eficiencias en sus operaciones y evaluar posibles aumentos en los precios de venta para mejorar su rentabilidad.

La productividad del capital de trabajo ha disminuido, lo que indica que la empresa no está utilizando eficientemente sus recursos financieros para generar valor. Es importante que la empresa optimice su capital de trabajo para reducir costos, mejorar la eficiencia y maximizar el retorno de sus inversiones. Además, el bajo margen EBITDA muestra que la empresa necesita mejorar su generación de ganancias antes de los gastos financieros y no operativos.

La empresa debe implementar estrategias para acelerar la cobranza de cuentas por cobrar y al mismo tiempo, negociar plazos favorables con sus proveedores. Esto ayudará a mantener un flujo de efectivo adecuado y una posición de liquidez más sólida.

La empresa debe evaluar cuidadosamente su estructura de financiamiento y buscar opciones de financiamiento a largo plazo para reducir su dependencia de la deuda a corto plazo. Un endeudamiento equilibrado y una mezcla adecuada de capital propio pueden reducir los riesgos financieros y mejorar la estabilidad financiera.

Es fundamental que la empresa identifique áreas de ineficiencia en sus operaciones y busque oportunidades para reducir costos y mejorar la productividad. La implementación de tecnologías y procesos más eficientes puede tener un impacto significativo en la rentabilidad de la empresa.

La empresa debe realizar un análisis detallado de sus costos y gastos operativos para identificar áreas de mejora y aumentar los márgenes de utilidad. Además, puede ser beneficioso explorar oportunidades para diversificar su oferta de productos y servicios, lo que puede aumentar los ingresos y la rentabilidad.

La empresa debe desarrollar planes estratégicos para el crecimiento a largo plazo, evaluando oportunidades de expansión en nuevos mercados o segmentos de clientes. Un crecimiento sostenible y bien planificado puede contribuir a mejorar la generación de valor y la competitividad en la industria avícola.

En resumen, Avícola Los Cámbulos S.A.S. necesita adoptar un enfoque integral para abordar sus desafíos financieros y operativos. Al mejorar la gestión de liquidez, optimizar su estructura de capital, fortalecer la eficiencia operativa y enfocarse en la rentabilidad, la empresa puede fortalecer su posición competitiva y garantizar un crecimiento sostenible en el mercado avícola. Las decisiones financieras sólidas y una visión estratégica a largo plazo son esenciales para el éxito y la sostenibilidad financiera de la empresa.

En conclusión, Avícola Los Cámbulos S.A.S. enfrenta desafíos significativos en términos de liquidez, endeudamiento, rentabilidad y generación de valor. Para mejorar su desempeño financiero, la empresa debe enfocarse en la gestión prudente de su liquidez, reducir su dependencia de la deuda a corto plazo y mejorar la rentabilidad de sus operaciones. Es crucial que la empresa tome decisiones financieras sólidas, optimice sus recursos y busque oportunidades para mejorar su posición competitiva en el mercado avícola.

8.8 Análisis de indicadores financieros - Avícola El Madroño S.A. (Periodo 2017 - 2021)

	Indicadores	2021	2020	2019	2018	2017	PROMEDIO
Índices de Liquidez	Razon Corriente	1,09	1,21	1,22	1,08	1,01	1,12
	Prueba Acida	0,84	0,85	0,83	0,67	0,73	0,79
	Capital Neto de Trabajo	18.892,68	27.377,37	24.587,15	24.440,28	19.758,20	23.011,14
Índices de Endeudamiento	Endeudamiento Total	63,31%	66,55%	64,15%	70,25%	68,09%	66,47%
	Concentr. endeudamto. en el corto plazo	58,60%	45,72%	43,33%	49,01%	55,94%	50,52%
	Cobertura de intereses	10,20	0,64	1,03	0,79	1,08	2,75
	Lverage total o Razón pasivo / capital	1,73	1,99	1,79	2,36	2,13	2,00
	Lverage a corto plazo	1,01	0,91	0,78	1,16	1,19	1,01
	Endeudamiento Financiero	41,71%	51,79%	55,83%	63,15%	55,69%	53,63%
Índices de Actividad	Periodo promedio de cobro	33,41	33,84	29,40	17,49	23,75	27,58
	Disponibilidad de inventarios (Dias)	19,55	26,81	27,76	28,81	22,57	25,10
	Periodo promedio de pago proveedores (d)	54,33	43,75	41,57	28,62	38,21	41,30
	Ciclo bruto de caja (días)	52,95	60,64	57,16	46,30	46,32	52,68
	Ciclo neto de caja (días)	-1,37	16,89	15,59	17,68	8,11	11,38
Índices de Rentabilidad	Margen Bruto de Utilidad	15,60%	15,05%	15,32%	14,78%	15,19%	15,19%
	Margen Operacional de Utilidad	4,96%	0,83%	2,31%	0,85%	1,87%	2,17%
	Margen Neto de Utilidad	2,96%	-0,45%	0,05%	-0,51%	-0,47%	0,32%
	Rendimiento del patrimonio	16,72%	-2,33%	0,24%	-3,65%	-3,07%	1,58%
	Rendimiento del activo total (ROA)	6,13%	-0,78%	0,09%	-1,09%	-0,98%	0,67%
	Sistema Dupont	6,13%	-0,78%	0,09%	-1,09%	-0,98%	0,67%
	Margen Neto de Utilidad	2,96%	-0,45%	0,05%	-0,51%	-0,47%	0,32%
	Rotacion de Activo Total	2,07	1,73	1,68	2,11	2,07	1,93
Generación de Valor	Productividad del Capital de Trabajo	4,17%	8,22%	7,94%	7,15%	6,02%	6,70%
	Margen EBITDA	6,85%	3,32%	4,85%	3,06%	3,76%	4,37%
	Palanca de crecimiento (n° veces)	1,64	0,40	0,61	0,43	0,62	0,74

Tabla 10 Indicadores Financieros Avícola El Madroño S.A

Fuente: Elaboración propia, con base en resultados de la empresa – Emis University

❖ **Liquidez:**

- **Razón Corriente:** El promedio de la razón corriente es de 1.12, lo que indica que, en promedio, la empresa tiene 1.12 veces más activos corrientes (activos que se espera que se conviertan en efectivo de un año) que pasivos corrientes (obligaciones que deben pagarse dentro de un año). Un valor superior a 1 sugiere que la empresa tiene suficientes activos corrientes para cubrir sus obligaciones a corto plazo. Sin embargo, es importante destacar que la razón de corriente ha tenido variaciones a lo largo de los años, lo que podría indicar fluctuaciones en la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones a corto plazo.
- **Prueba Ácida:** El promedio de la prueba ácida es de 0.79, lo que sugiere que, en promedio, la empresa tiene suficientes activos líquidos (activos de rápida conversión en efectivo, como efectivo, equivalentes de efectivo y cuentas por cobrar) para cubrir aproximadamente el 79%

de sus obligaciones corrientes. Un valor inferior a 1 en la prueba ácida podría indicar una dependencia en activos menos líquidos para satisfacer las obligaciones inmediatas.

- **Capital Neto de Trabajo:** El promedio del capital neto de trabajo es de 23.011,14 unidades monetarias. Este valor representa la diferencia entre los activos y los pasivos corrientes. Un capital neto de trabajo positivo sugiere que la empresa tiene suficientes activos corrientes para cubrir sus pasivos corrientes y puede financiar sus operaciones a corto plazo. Sin embargo, es importante tener en cuenta que este indicador también ha experimentado variaciones a lo largo de los años, lo que puede reflejar cambios en la estructura financiera de la empresa y su capacidad para gestionar su flujo de efectivo.

❖ **Endeudamiento:**

- **Endeudamiento Total:** El promedio del endeudamiento total es del 66.47%, lo que indica que, en promedio, la empresa tiene un nivel de endeudamiento que representa el 66.47% de su estructura de financiamiento. Este índice mide la proporción de los pasivos totales respecto a los activos totales de la empresa. Un valor elevado puede indicar un mayor riesgo financiero y una mayor dependencia de la deuda para financiar sus operaciones. La empresa ha mostrado cierta variabilidad en este índice a lo largo de los años.
- **Concentración de endeudamiento en el corto plazo:** El promedio de la concentración de endeudamiento en el corto plazo es del 50.52%. Este índice mide qué porcentaje de la deuda de la empresa se encuentra en obligaciones a corto plazo. Un valor alto puede indicar una mayor presión para cumplir con las obligaciones a corto plazo y una posible necesidad de refinanciar deudas con frecuencia. La empresa ha experimentado variaciones en este índice, pero en promedio, se encuentra en un nivel moderado.
- **Cobertura de intereses:** El promedio de la cobertura de intereses es de 2.75, lo que sugiere que la empresa tiene capacidad para cubrir sus gastos financieros (intereses) aproximadamente 2.75 veces con su beneficio operativo (EBIT). Una cobertura de intereses por encima de 1 es positiva, ya que indica que la empresa genera suficientes ganancias para cubrir sus costos financieros. Sin embargo, es importante destacar que la empresa experimentó una cobertura de intereses baja en el año 2020.

- **Leverage Total o Razón Pasivo / Capital:** El promedio del leverage total es de 2.00, lo que implica que, en promedio, la empresa tiene un nivel de pasivos que es el doble de su capital. Este indicador evalúa la proporción entre el pasivo total y el capital contable. Un valor alto puede indicar una mayor dependencia de la deuda para financiar las operaciones. La empresa ha mostrado cierta estabilidad en este índice.
- **Leverage a corto plazo:** El promedio del leverage a corto plazo es de 1.01, lo que sugiere que, en promedio, la empresa tiene un nivel de pasivos a corto plazo similar a su capital. Este indicador analiza la proporción entre los pasivos a corto plazo y el capital contable. Un valor superior a 1 podría indicar una mayor presión para cumplir con las obligaciones a corto plazo. La empresa ha mantenido un nivel razonable en este índice.
- **Endeudamiento Financiero:** El promedio del endeudamiento financiero es del 53.63%, lo que indica que, en promedio, la empresa tiene un nivel de endeudamiento financiero que representa el 53.63% de su estructura de financiamiento. Este índice se enfoca en la proporción de deuda a largo plazo respecto al total de financiamiento. El valor ha experimentado cierta variabilidad, pero muestra un nivel moderado de endeudamiento financiero.

❖ **Actividad:**

- **Periodo Promedio de Cobro:** El promedio del período de cobro es de aproximadamente 27.58 días. Esto indica que, en promedio, la empresa demora alrededor de 27.58 días en cobrar sus cuentas por cobrar. Un período de cobro más corto es beneficioso, ya que significa que la empresa recibe efectivo más rápido de sus ventas, lo que mejora su flujo de efectivo. En este caso, se observa cierta variabilidad en el período de cobro a lo largo de los años, pero en general, el valor se encuentra en un rango razonable.
- **Disponibilidad de Inventarios (Días):** El promedio de disponibilidad de inventarios es de aproximadamente 25.10 días. Esto sugiere que la empresa puede mantener su inventario durante 25.10 días antes de agotar. Una gestión eficiente de inventarios es esencial para evitar excesos o insuficiencias de inventario. El valor se mantiene relativamente estable a lo largo de los años, lo que indica una consistencia en la gestión de inventarios.

- **Periodo Promedio de Pago a Proveedores (Días):** El promedio del período de pago a proveedores es de aproximadamente 41.30 días. Esto indica que la empresa demora alrededor de 41.30 días en pagar a sus proveedores. Un período más largo puede indicar que la empresa utiliza eficazmente el crédito comercial para financiar sus operaciones, pero debe ser monitoreado para evitar problemas de flujo de efectivo y relaciones con proveedores. El valor se encuentra en un rango razonable, pero ha mostrado cierta variabilidad a lo largo de los años.
- **Ciclo Bruto de Caja (Días):** El promedio del ciclo bruto de caja es de aproximadamente 52.68 días. Este índice mide el tiempo que la empresa necesita para convertir sus recursos operativos en efectivo, lo que incluye el período de cobro y el período de pago a proveedores. Un ciclo más corto indica una gestión más eficiente del flujo de efectivo. En este caso, el ciclo bruto de caja muestra cierta variabilidad, pero en general, se mantiene en un nivel razonable.
- **Ciclo Neto de Caja (Días):** El promedio del ciclo neto de caja es de aproximadamente 11.38 días. Un ciclo neto de caja negativo indica que la empresa tiene una gestión eficiente del flujo de efectivo, es decir, puede financiar sus operaciones sin la necesidad de recursos externos durante ese período. En este caso, el ciclo neto de caja muestra valores negativos en algunos años, lo que es una señal positiva de la eficiencia en la gestión del flujo de efectivo.

❖ **Rentabilidad:**

- **Margen Bruto de Utilidad:** El promedio del margen bruto de utilidad es del 15.19%. Esto indica que, en promedio, la empresa mantiene un margen bruto saludable, lo que significa que tiene un buen control sobre los costos directos relacionados con la producción o adquisición de bienes y servicios. La consistencia en el margen bruto es una señal positiva de eficiencia en la gestión de la producción.
- **Margen Operacional de Utilidad:** El promedio del margen operacional de utilidad es del 2.17%. Este margen mide la rentabilidad de las operaciones principales de la empresa, excluyendo intereses e impuestos. Si bien es más bajo que el margen bruto, sigue siendo

positivo, lo que indica que, a pesar de los costos operativos, la empresa aún puede generar ganancias a partir de sus actividades principales.

- **Margen Neto de Utilidad:** El promedio del margen neto de utilidad es del 0.32%. Este margen considera todos los gastos e impuestos, y muestra la rentabilidad neta después de todas las deducciones. Si bien es positivo en promedio, es relativamente bajo, lo que sugiere que la empresa enfrenta costos significativos, lo que puede afectar su rentabilidad final.
- **Rendimiento del Patrimonio:** El promedio del rendimiento del patrimonio es del 1.58%. Esto indica cómo la empresa está generando rendimiento en relación con los recursos de los accionistas. El rendimiento del patrimonio ha sido variable, con años negativos que indican pérdidas y años positivos, aunque moderados, indicando un cierto nivel de rentabilidad.
- **Rendimiento del Activo Total (ROA):** El promedio del rendimiento del activo total es del 0.67%. Este indicador muestra la eficiencia en el uso de los activos para generar ganancias. El valor es bajo en promedio, lo que sugiere que la empresa podría estar enfrentando desafíos en la utilización efectiva de sus recursos.

❖ **Generación de Valor:**

- **Productividad del Capital de Trabajo:** El promedio de la productividad del capital de trabajo es del 6.70%. Este indicador mide la eficiencia en el uso del capital de trabajo (recursos financieros a corto plazo) para generar ingresos. Un valor positivo es deseable, ya que muestra que la empresa está utilizando efectivamente sus recursos para generar ganancias. Sin embargo, es importante notar que este valor podría ser mejorado, lo que podría llevar a una mayor eficiencia en la gestión de los recursos de la empresa.
- **Margen EBITDA:** El promedio del margen EBITDA es del 4.37%. Este margen indica la rentabilidad operativa antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización. Es una medida importante para evaluar la capacidad de una empresa para generar ganancias operativas. Aunque el margen EBITDA es positivo en promedio, es necesario monitorear su tendencia a lo largo del tiempo para asegurarse de que la empresa pueda mantener niveles saludables de ganancias operativas.

- **Palanca de Crecimiento:** El promedio de la palanca de crecimiento es de 0.74 veces. Este índice refleja cuántas veces el valor del activo total es mayor que el capital propio (patrimonio neto). Un valor menor a 1.0 indica que la empresa tiene una estructura de capital en la que el capital propio es más alto que el activo total. Esto puede ser indicativo de una menor dependencia de la deuda para financiar el crecimiento. Es importante mantener un equilibrio adecuado entre la deuda y el capital propio para gestionar el riesgo financiero.

❖ **Resumen Analítico de Avícola el Madroño S.A.**

Avícola El Madroño S.A. ha logrado mantener ciertos aspectos positivos en su desempeño financiero, lo que demuestra que cuenta con bases sólidas en su operación. Sin embargo, también enfrenta desafíos significativos que deben ser abordados para garantizar su crecimiento sostenible y una posición competitiva sólida en el mercado avícola.

A pesar de que la empresa tiene una razón corriente y una prueba ácida aceptables, estos indicadores podrían mejorarse para fortalecer la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo. Para lograrlo, Avícola El Madroño S.A. puede enfocarse en agilizar la gestión de sus cuentas por cobrar y asegurarse de tener un equilibrio adecuado entre los activos y los pasivos corrientes.

La empresa debe buscar maneras de mejorar la rotación de sus activos para maximizar su eficiencia operativa. Analizar y mejorar los procesos de producción y distribución puede ayudar a reducir los tiempos de ciclo y mejorar la productividad de los recursos.

La alta concentración de endeudamiento a corto plazo es un riesgo financiero significativo para la empresa. Para mitigar este riesgo, Avícola El Madroño S.A. puede considerar la refinanciación de deudas a largo plazo y la emisión de instrumentos de deuda a largo plazo para diversificar sus fuentes de financiamiento y reducir la presión sobre la liquidez.

Aumentar la rentabilidad: Si bien los márgenes de utilidad han mostrado cierta estabilidad, la empresa puede enfocarse en mejorar la eficiencia de sus operaciones y la gestión de costos para incrementar la rentabilidad. Identificar oportunidades para reducir los gastos operativos, optimizar la cadena de suministro y diversificar la cartera de productos pueden ser estrategias efectivas para aumentar los márgenes.

Avícola El Madroño S.A. puede enfocarse en mejorar la productividad de su capital de trabajo y optimizar la utilización de sus activos para generar mayor valor para los accionistas. La eficiencia operativa puede marcar la diferencia entre una empresa competitiva y exitosa y una que lucha por mantenerse a flote.

En resumen, si Avícola El Madroño S.A. aborda los desafíos mencionados y adopta un enfoque proactivo en la mejora de la liquidez, la optimización de activos y pasivos, la reducción de la concentración de endeudamiento a corto plazo, el aumento de la rentabilidad y la eficiencia operativa estará en una mejor posición para lograr el crecimiento sostenible y la rentabilidad a largo plazo. Un compromiso continuo con la calidad de sus productos y servicios, así como con la satisfacción del cliente, también será fundamental para su éxito continuo en el mercado avícola.

En conclusión, Avícola El Madroño S.A. ha mostrado ciertos aspectos positivos en su desempeño financiero, pero también enfrenta desafíos que deben ser abordados para garantizar un crecimiento sostenible y una posición competitiva en el mercado avícola. La empresa debe seguir trabajando en mejorar la liquidez, optimizar la gestión de sus activos y pasivos, reducir la concentración de endeudamiento a corto plazo y aumentar la rentabilidad para alcanzar sus objetivos financieros a largo plazo. Un enfoque en la eficiencia operativa y la generación de valor será clave para el éxito continuo de la empresa.

8.9 Análisis de indicadores financieros - Alimentos Concentrados del Caribe S.A. (Periodo 2017 - 2021)

	Indicadores	2021	2020	2019	2018	2017	PROMEDIO
Índices de Liquidez	Razon Corriente	1,43	0,75	1,04	1,12	1,08	1,08
	Prueba Acida	1,18	0,57	0,82	0,96	0,96	0,90
	Capital Neto de Trabajo	97.074,72	56.957,54	77.875,37	72.714,11	18.458,51	64.616,05
Índices de Endeudamiento	Endeudamiento Total	68,62%	65,24%	67,79%	69,17%	66,94%	67,55%
	Concentr. endeudamto. en el corto plazo	43,97%	66,59%	54,49%	50,15%	47,85%	52,61%
	Cobertura de intereses	4,17	-0,35	1,62	1,45	1,31	1,64
	Lverage total o Razón pasivo / capital	2,19	1,88	2,10	2,24	2,03	2,09
	Lverage a corto plazo	0,96	1,25	1,15	1,13	0,97	1,09
	Endeudamiento Financiero	65,70%	68,00%	68,74%	68,09%	0,00%	54,11%
Índices de Actividad	Periodo promedio de cobro	70,33	46,81	68,50	87,31	89,08	72,40
	Disponibilidad de inventarios (Dias)	28,61	28,42	32,52	23,89	17,59	26,21
	Periodo promedio de pago proveedores (d)	44,49	40,83	44,46	54,54	124,30	61,72
	Ciclo bruto de caja (días)	98,93	75,23	101,02	111,20	106,67	98,61
	Ciclo neto de caja (días)	54,44	34,40	56,56	56,66	-17,63	36,89
Índices de Rentabilidad	Margen Bruto de Utilidad	17,81%	13,34%	19,18%	19,61%	19,66%	17,92%
	Margen Operacional de Utilidad	6,18%	-0,71%	4,66%	5,14%	5,54%	4,16%
	Margen Neto de Utilidad	3,23%	1,46%	1,42%	1,01%	1,06%	1,64%
	Rendimiento del patrimonio	12,19%	4,84%	4,98%	3,40%	3,22%	5,73%
	Rendimiento del activo total (ROA)	3,83%	1,68%	1,61%	1,05%	1,06%	1,85%
	Sistema Dupont	3,83%	1,68%	1,61%	1,05%	1,06%	1,85%
	Margen Neto de Utilidad	3,23%	1,46%	1,42%	1,01%	1,06%	1,64%
	Rotacion de Activo Total	1,18	1,16	1,13	1,04	1,00	1,10
Generación de Valor	Productividad del Capital de Trabajo	22,32%	16,18%	22,03%	22,63%	6,39%	17,91%
	Margen EBITDA	9,77%	3,21%	8,20%	9,72%	7,44%	7,67%
	Palanca de crecimiento (n° veces)	0,44	0,20	0,37	0,43	1,16	0,52

Tabla 11 Indicadores Financieros Alimentos Concentrados del Caribe S.A.

Fuente: Elaboración propia, con base en resultados de la empresa – Emis University

❖ **Liquidez:**

- **Razón Corriente:** El promedio de la razón corriente es de 1.08. Este indicador mide la capacidad de la empresa para pagar sus deudas a corto plazo utilizando sus activos corrientes (activos que pueden convertirse en efectivo en el corto plazo). Un valor superior a 1.0 indica que la empresa tiene suficientes activos corrientes para cubrir sus pasivos corrientes, lo que es una señal positiva para los acreedores y otros interesados. Aunque el valor promedio está ligeramente por encima de 1.0, es importante notar que ha habido fluctuaciones en los años anteriores, lo que sugiere que la empresa podría haber enfrentado desafíos en la gestión de su liquidez.
- **Prueba Ácida:** El promedio de la prueba ácida es de 0.90. Este indicador es similar a la razón corriente, pero excluye los inventarios, ya que los inventarios pueden no ser fácilmente convertibles en efectivo en el corto plazo. Aunque el valor promedio es inferior a 1.0, indica

que la empresa podría enfrentar más dificultades en el pago de sus pasivos corrientes si se excluye la influencia de los inventarios. Es importante monitorear este indicador y evaluar si la gestión de inventarios es óptima.

- **Capital Neto de Trabajo:** El promedio del capital neto de trabajo es de 64,616.05. Este indicador representa la cantidad de activos corrientes disponibles después de cubrir los pasivos corrientes. Un valor positivo es deseable, ya que indica una sólida posición financiera para cumplir con las obligaciones a corto plazo. El valor fluctuante de este indicador en los años anteriores es una señal de que la empresa ha experimentado cambios significativos en su posición financiera.

❖ **Endeudamiento:**

- **Endeudamiento Total:** El promedio del endeudamiento total es del 67.55%. Este indicador muestra el porcentaje de los activos de la empresa financiados por deudas. Un valor elevado puede indicar un mayor riesgo de solvencia y una mayor dependencia de financiamiento externo. Aunque el valor promedio no es excesivamente alto, es importante observar la tendencia a lo largo del tiempo para asegurarse de que la empresa no esté asumiendo una carga excesiva de deudas.
- **Concentración de endeudamiento en el corto plazo:** El promedio de este indicador es del 52.61%. Indica qué parte de la deuda es a corto plazo en relación con la deuda total. Un valor elevado puede ser un riesgo si la empresa enfrenta dificultades en el pago de sus obligaciones a corto plazo. Aunque ha habido fluctuaciones en este indicador en los años anteriores, es esencial mantener un equilibrio adecuado entre la deuda a corto y largo plazo.
- **Cobertura de intereses:** El promedio de la cobertura de intereses es de 1.64. Este indicador mide la capacidad de la empresa para pagar los intereses de su deuda utilizando sus ganancias. Un valor superior a 1.0 es positivo, ya que indica que la empresa genera suficientes ganancias para cubrir los gastos de intereses. Sin embargo, es importante tener en cuenta que hubo un valor negativo en uno de los años, lo que requiere una atención especial para evitar problemas financieros.

- Leverage total o Razón pasivo / capital: El promedio de este indicador es de 2.09. Indica cuántas veces el pasivo total excede al capital. Un valor elevado puede indicar un mayor apalancamiento, lo que aumenta el riesgo financiero de la empresa. El valor promedio está en línea con el nivel de endeudamiento, pero es importante monitorear este indicador junto con otros.
- Leverage a corto plazo: El promedio de este indicador es de 1.09. Muestra cuántas veces la deuda a corto plazo excede al capital. Un valor superior a 1.0 indica un riesgo mayor en el corto plazo. Aunque el valor promedio no es extremadamente alto, es crucial evaluarlo en conjunto con otros indicadores.
- Endeudamiento Financiero: El promedio del endeudamiento financiero es del 54.11%. Este indicador evalúa la dependencia de financiamiento externo para la empresa. Aunque este indicador tiene un valor nulo en uno de los años, es esencial analizar los valores en los años restantes para comprender cómo la empresa ha financiado sus operaciones.

❖ **Actividad:**

- Periodo promedio de cobro: El promedio del período de cobro es de 72.40 días. Esto significa que la empresa demora, en promedio, 72.40 días en cobrar sus cuentas por cobrar. Un período más corto sería preferible, ya que indicaría que la empresa recibe efectivo más rápido de sus ventas, mejorando su flujo de efectivo. Los valores más altos en los años 2018 y 2017 podrían señalar una demora en la cobranza.
- Disponibilidad de inventarios (Días): El promedio de disponibilidad de inventarios es de 26.21 días. Esto sugiere que la empresa puede mantener su inventario durante aproximadamente 26.21 días antes de agotar. Este valor no es extremadamente alto, pero es esencial para administrar eficientemente los niveles de inventario para evitar excesos o insuficiencias.
- Periodo promedio de pago a proveedores (días): El promedio del período de pago a proveedores es de 61.72 días. Esto indica que la empresa demora aproximadamente 61.72 días en pagar a sus proveedores. Un período más largo puede indicar que la empresa utiliza eficazmente el crédito comercial para financiar sus operaciones, pero es esencial monitorear

este indicador para evitar problemas de flujo de efectivo y mantener relaciones saludables con los proveedores.

- **Ciclo bruto de caja (días):** El promedio del ciclo bruto de caja es de 98.61 días. Este índice mide el tiempo que la empresa necesita para convertir sus recursos operativos en efectivo, lo que incluye el período de cobro y el período de pago a proveedores. Un ciclo más corto es preferible, ya que indica una conversión más rápida de recursos en efectivo.
- **Ciclo neto de caja (días):** El promedio del ciclo neto de caja es de 36.89 días. Un valor positivo en este indicador indica que la empresa tiene una gestión eficiente del flujo de efectivo, es decir, puede financiar sus operaciones sin la necesidad de recursos externos durante ese período. Sin embargo, es esencial investigar más a fondo el valor negativo en el año 2017, lo que podría requerir una explicación adicional.

❖ **Rentabilidad:**

- **Margen Bruto de Utilidad:** El promedio del margen bruto de utilidad es de 17.92%. Esto indica que la empresa obtiene un beneficio del 17.92% sobre sus ventas después de considerar los costos directos de producción o adquisición de bienes. Este margen muestra la eficiencia en la producción y la fijación de precios de la empresa, y se ha mantenido relativamente constante en los años analizados.
- **Margen Operacional de Utilidad:** El promedio del margen operacional de utilidad es de 4.16%. Este margen mide la eficiencia de la empresa en la gestión de sus gastos operativos y los costos fijos. El valor negativo en 2020 es preocupante y podría indicar una ineficiencia operativa importante en ese año, que debe ser investigada más a fondo.
- **Margen Neto de Utilidad:** El promedio del margen neto de utilidad es de 1.64%. Este margen muestra el beneficio neto después de considerar todos los gastos, incluidos los impuestos e intereses. Es un margen relativamente bajo, lo que sugiere que la empresa enfrenta desafíos para mantener ganancias significativas después de todos los gastos.
- **Rendimiento del Patrimonio:** El promedio del rendimiento del patrimonio es de 5.73%. Este índice muestra la rentabilidad que la empresa genera sobre el capital de los accionistas.

Aunque ha habido fluctuaciones, en general, la rentabilidad sobre el patrimonio ha sido moderada y parece estar en línea con la volatilidad del mercado.

- Rendimiento del Activo Total (ROA): El promedio del ROA es de 1.85%. Este índice muestra la rentabilidad que la empresa genera sobre sus activos totales. El valor relativamente bajo indica que la empresa podría aprovechar mejor sus activos para generar mayores ganancias.

❖ **Generación de Valor:**

- Productividad del Capital de Trabajo: El promedio de la productividad del capital de trabajo es del 17.91%. Este índice mide la eficiencia con la que la empresa utiliza su capital de trabajo para generar ingresos. Un valor alto indica una buena gestión del capital, y en este caso, el promedio muestra una productividad moderada, con un aumento notable en 2017. Esto puede ser una señal positiva de mejora en la gestión del capital.
- Margen EBITDA: El promedio del margen EBITDA es del 7.67%. Este margen mide la capacidad de la empresa para generar ganancias antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización. El valor constante y relativamente positivo indica que la empresa ha mantenido un nivel razonable de ganancias operativas en promedio.
- Palanca de Crecimiento: El promedio de la palanca de crecimiento es de 0.52 veces. Este indicador mide la relación entre el crecimiento de las ventas y el crecimiento de los activos totales. El valor por debajo de 1 indica que la empresa ha sido cautelosa en el crecimiento, ya que no está aumentando sus activos tan rápido como sus ventas. Sin embargo, el valor de 1.16 en 2017 podría indicar un año de crecimiento más rápido en comparación con el crecimiento de los activos.

❖ **Resumen Analítico de Alimentos Concentrados del Caribe S.A.**

Avícola El Madroño S.A. se enfrenta a desafíos que requieren una atención especial para mejorar su desempeño financiero y garantizar su sostenibilidad en el mercado avícola. A continuación, se detallan algunas acciones específicas que la empresa podría considerar para abordar cada uno de los desafíos:

La empresa puede implementar estrategias para mejorar la rotación de inventarios y reducir los períodos promedio de cobro. Esto podría lograrse a través de acuerdos de pago más eficientes con los clientes y una gestión más efectiva del inventario.

Buscar oportunidades para diversificar las fuentes de financiamiento y reducir la dependencia de la deuda a corto plazo. La emisión de acciones o la búsqueda de financiamiento a largo plazo podrían ser opciones para considerar. Realizar una revisión exhaustiva de la estructura de capital para determinar si es óptima en relación con los riesgos y oportunidades de crecimiento de la empresa.

Evaluar la capacidad de pago y solvencia a largo plazo, y considerar estrategias para reducir gradualmente la proporción de deuda en la estructura financiera de la empresa. Mejorar la eficiencia en la gestión de inventarios, lo que podría incluir negociaciones más efectivas con proveedores y la implementación de sistemas de control y seguimiento de inventarios más precisos.

Buscar soluciones tecnológicas y de automatización que faciliten la optimización de los ciclos de caja y reduzcan los períodos promedio de cobro y pago. Identificar áreas específicas que afectan los márgenes de utilidad y realizar análisis de costo-beneficio para determinar qué áreas requieren mejoras. Considerar estrategias de diferenciación de productos o servicios para poder aumentar los márgenes sin sacrificar la competitividad en el mercado. Establecer un equipo de gestión dedicado a la generación de valor y a la identificación de oportunidades para maximizar la eficiencia y rentabilidad de los recursos de la empresa. Implementar políticas de

incentivos para empleados y directivos que estén alineadas con la generación de valor a largo plazo para la empresa y sus accionistas.

Es fundamental que Avícola El Madroño S.A. se enfoque en una gestión financiera sólida y en la toma de decisiones estratégicas cuidadosas. Esto le permitirá enfrentar con éxito los desafíos presentes y futuros del mercado avícola y asegurar su éxito y crecimiento sostenible a largo plazo. Además, la empresa debe mantener una visión de mejora continua y estar abierta a la innovación y adaptación a medida que el entorno empresarial evoluciona.

En resumen, Avícola El Madroño S.A. ha demostrado cierta estabilidad en su desempeño financiero, pero enfrenta desafíos en términos de liquidez, rentabilidad y generación de valor. Es importante que la empresa mejore la eficiencia operativa, reduzca su dependencia de la deuda y optimice su gestión de activos y pasivos para garantizar su crecimiento sostenible y una posición competitiva en el mercado avícola. Además, una gestión financiera sólida y decisiones estratégicas cuidadosas serán esenciales para maximizar el valor para sus accionistas y asegurar su éxito a largo plazo.

8.10 Análisis de indicadores financieros - Agroavícola San Marino S.A. (Periodo 2017 - 2021)

	Indicadores	2021	2020	2019	2018	2017	PROMEDIO
Índices de Liquidez	Razon Corriente	0,92	0,94	0,94	0,93	1,00	0,95
	Prueba Acida	0,64	0,71	0,69	0,71	0,79	0,71
	Capital Neto de Trabajo	52.136,01	49.562,81	44.943,03	38.931,86	50.602,94	47.235,33
Índices de Endeudamiento	Endeudamiento Total	57,61%	54,87%	61,47%	60,80%	56,14%	58,18%
	Concentr. endeudamto. en el corto plazo	88,15%	87,56%	89,44%	90,28%	87,08%	88,50%
	Cobertura de intereses	9,62	1,64	3,84	2,81	4,24	4,43
	Lverage total o Razón pasivo / capital	1,36	1,22	1,60	1,55	1,28	1,40
	Lverage a corto plazo	1,20	1,06	1,43	1,40	1,11	1,24
	Endeudamiento Financiero	45,77%	51,73%	45,53%	47,25%	55,52%	49,16%
Índices de Actividad	Periodo promedio de cobro	20,62	19,43	25,25	32,01	38,24	27,11
	Disponibilidad de inventarios (Dias)	40,63	29,99	36,92	33,01	29,91	34,09
	Periodo promedio de pago proveedores (d)	70,87	51,10	72,55	73,70	55,57	64,76
	Ciclo bruto de caja (dias)	61,25	49,41	62,18	65,02	68,15	61,20
	Ciclo neto de caja (dias)	-9,62	-1,69	-10,37	-8,67	12,57	-3,56
Índices de Rentabilidad	Margen Bruto de Utilidad	13,46%	11,50%	14,13%	12,95%	15,52%	13,51%
	Margen Operacional de Utilidad	3,71%	1,12%	3,27%	2,55%	4,16%	2,96%
	Margen Neto de Utilidad	2,16%	0,22%	1,81%	1,20%	1,77%	1,43%
	Rendimiento del patrimonio	7,40%	0,73%	7,32%	4,71%	6,13%	5,26%
	Rendimiento del activo total (ROA)	3,14%	0,33%	2,82%	1,84%	2,69%	2,16%
	Sistema Dupont	3,14%	0,33%	2,82%	1,84%	2,69%	2,16%
	Margen Neto de Utilidad	2,16%	0,22%	1,81%	1,20%	1,77%	1,43%
	Rotacion de Activo Total	1,45	1,53	1,55	1,54	1,52	1,52
Generación de Valor	Productividad del Capital de Trabajo	12,57%	14,19%	13,60%	12,70%	18,90%	14,39%
	Margen EBITDA	5,69%	3,21%	5,42%	4,57%	5,86%	4,95%
	Palanca de crecimiento (n° veces)	0,45	0,23	0,40	0,36	0,31	0,35

Tabla 12 Indicadores Financieros Agroavícola San Marino S.A.

Fuente: Elaboración propia, con base en resultados de la empresa – Emis University

❖ **Liquidez:**

- **Razón Corriente:** El promedio de la razón corriente es de 0.95. Este indicador mide la capacidad de la empresa para pagar sus obligaciones a corto plazo con sus activos circulantes. Un valor inferior a 1 puede indicar dificultades para cubrir deudas a corto plazo. En este caso, el promedio está ligeramente por debajo de 1, lo que sugiere que la empresa podría tener dificultades en hacer frente a sus deudas a corto plazo. Se debe tener cuidado para mantener un equilibrio adecuado.
- **Prueba Ácida:** El promedio de la prueba ácida es de 0.71. Esta medida es más conservadora que la razón corriente, ya que excluye los inventarios de los activos circulantes. Un valor por debajo de 1 indica que la empresa no puede cubrir sus pasivos circulantes sin vender sus inventarios. El valor promedio de 0.71 sugiere que la empresa podría enfrentar dificultades

en cubrir sus obligaciones sin vender inventarios. Se recomienda evaluar y mejorar la gestión de liquidez.

- **Capital Neto de Trabajo:** El promedio del capital neto de trabajo es de 47,235.33 unidades monetarias. Este indicador mide la capacidad de la empresa para cubrir sus pasivos circulantes con sus activos circulantes. El valor positivo indica que la empresa tiene suficiente capital de trabajo para cubrir sus deudas a corto plazo. El valor promedio positivo sugiere que la empresa ha mantenido una posición generalmente saludable en términos de capital de trabajo.

❖ **Endeudamiento:**

- **Endeudamiento Total:** El promedio del endeudamiento total es del 58.18%. Este indicador muestra el porcentaje de financiamiento de la empresa a través de deudas. El valor está en línea con los años anteriores y sugiere que la empresa está operando con un nivel moderado de endeudamiento. Es importante mantener un equilibrio para evitar excesos que puedan afectar la solidez financiera.
- **Concentración de endeudamiento a corto plazo:** El promedio de la concentración de endeudamiento a corto plazo es del 88,50%. Esto indica qué parte de la deuda de la empresa está venciendo en el corto plazo. Un valor alto puede ser riesgoso, ya que la empresa debe estar preparada para cubrir estas obligaciones. Se sugiere estrategias para alargar los plazos de pago o diversificar las fuentes de financiamiento a largo plazo.
- **Cobertura de intereses:** El promedio de la cobertura de intereses es de 4,43 veces. Este indicador mide la capacidad de la empresa para cubrir sus gastos de intereses con sus ganancias antes de intereses e impuestos (EBIT). Un valor alto como este es positivo, ya que indica una buena capacidad para hacer frente a los gastos de intereses.
- **Leverage Total (Razón Pasivo / Capital):** El promedio de este índice es de 1.40. Este indicador refleja la proporción de financiamiento proporcionado por los acreedores en relación con el capital de la empresa. Un valor superior a 1 indica que la empresa tiene más pasivos que capital propio. El valor de 1.40 sugiere que, en promedio, la empresa está ligeramente apalancada con deudas en relación con su capital. Sin embargo, este nivel es

razonable y no indica un alto nivel de riesgo financiero. Es importante mantener este índice en un rango que sea sostenible para la empresa.

- **Leverage a Corto Plazo:** El promedio del leverage a corto plazo es de 1.24. Este indicador muestra la relación entre los pasivos a corto plazo y el capital de la empresa. Un valor mayor a 1 indica que la empresa depende en gran medida de deudas a corto plazo para financiar sus operaciones. El valor de 1.24 está por encima de 1, lo que sugiere que la empresa tiene una proporción considerable de pasivos a corto plazo en relación con su capital. Si bien esto puede ser normal en ciertas circunstancias, es importante asegurarse de que la empresa tenga suficiente liquidez para cubrir estas obligaciones a corto plazo. También puede ser beneficioso explorar formas de alargar los plazos de pago o diversificar las fuentes de financiamiento a largo plazo para reducir la dependencia de pasivos a corto plazo.
- **Endeudamiento Financiero:** El promedio del endeudamiento financiero es del 49.16%. Este índice mide el grado de financiamiento a través de deudas de la estructura financiera de la empresa. Es importante evaluar este indicador en relación con los objetivos y políticas de la empresa.

❖ **Actividad:**

- **Periodo Promedio de Cobro:** El promedio de este período es de aproximadamente 27.11 días. Indica que la empresa demora alrededor de 27.11 días en cobrar sus cuentas por cobrar después de realizar una venta. Un período de cobro más corto es preferible, ya que permite a la empresa convertir sus ventas en efectivo más rápidamente, mejorando su flujo de efectivo y su capacidad para financiar sus operaciones.
- **Disponibilidad de Inventarios (Días):** El promedio de disponibilidad de inventarios es de alrededor de 34.09 días. Esto sugiere que la empresa mantiene su inventario durante aproximadamente 34.09 días antes de venderlo. Una gestión eficiente de inventarios es esencial para evitar excesos de inventario y mejorar la rotación de inventario, lo que puede llevar a una mayor eficiencia operativa y menos costos de almacenamiento.
- **Periodo Promedio de Pago a Proveedores (Días):** El promedio de este período es de aproximadamente 64.76 días. Indica que la empresa toma alrededor de 64.76 días en

pagar a sus proveedores después de recibir bienes y servicios. Un período más largo puede indicar que la empresa está utilizando el crédito comercial de manera efectiva, pero también debe monitorearse para asegurarse de que no cause problemas de flujo de efectivo o relaciones negativas con los proveedores.

- **Ciclo Bruto de Caja (Días):** El promedio de este ciclo es de alrededor de 61.20 días. Este índice mide el tiempo que la empresa necesita para convertir sus recursos operativos en efectivo, considerando tanto el período de cobro como el período de pago a proveedores. Un ciclo más corto es deseable, ya que indica una conversión más rápida de activos en efectivo, lo que mejora la liquidez y el flujo de efectivo.
- **Ciclo Neto de Caja (Días):** El promedio del ciclo neto de caja es de aproximadamente - 3.56 días. Un ciclo neto de caja negativo indica que la empresa tiene un ciclo operativo eficiente, lo que significa que puede financiar sus operaciones sin la necesidad de recursos externos durante ese período. Este resultado es positivo y sugiere que la empresa es capaz de gestionar su flujo de efectivo de manera eficaz.

❖ **Rentabilidad:**

- **Margen Bruto de Utilidad:** El promedio del margen bruto de utilidad es de aproximadamente 13.51%. Este indicador muestra cuánto beneficio queda después de descontar el costo de los bienes vendidos de los ingresos totales. Un margen bruto saludable es esencial, ya que indica la eficiencia en la producción y la capacidad para cubrir los costos directos de producción.
- **Margen Operacional de Utilidad:** El promedio del margen operacional de utilidad es de alrededor del 2.96%. Este índice refleja la rentabilidad de las operaciones comerciales sin tener en cuenta los costos financieros e impuestos. Un margen operacional más alto indica una eficiente gestión de los gastos operativos.
- **Margen Neto de Utilidad:** El promedio del margen neto de utilidad es de aproximadamente 1.43%. Este indicador muestra cuánto beneficio neto queda después de restar todos los costos, incluyendo costos operativos, financieros e impuestos, de los

ingresos totales. Es importante mantener este margen para garantizar que la empresa esté generando un beneficio neto saludable.

- Rendimiento del Patrimonio: El promedio del rendimiento del patrimonio es de alrededor del 5.26%. Este indicador mide la rentabilidad que la empresa genera para sus accionistas en relación con su inversión patrimonial. Es esencial para atraer inversionistas y demostrar que la empresa puede generar retornos positivos para ellos.
- Rendimiento del Activo Total (ROA): El promedio del ROA es de aproximadamente 2.16%. Este índice muestra cuánta rentabilidad se genera en relación con los activos totales de la empresa, lo que incluye tanto activos operativos como financieros. Un ROA más alto indica un uso más eficiente de los activos para generar ganancias.

❖ **Generación de Valor:**

- Productividad del Capital de Trabajo: El promedio de la productividad del capital de trabajo es de aproximadamente 14.39%. Este indicador evalúa la eficiencia con la que la empresa utiliza su capital de trabajo para generar ventas. Un valor más alto indica que la empresa está maximizando el uso de sus recursos de capital de trabajo.
- Margen EBITDA: El promedio del margen EBITDA es de alrededor del 4.95%. EBITDA significa "ganancias antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización". Este margen refleja cuánto beneficio EBITDA se obtiene en relación con los ingresos totales. Es un indicador útil para evaluar la eficiencia operativa de la empresa antes de considerar factores financieros y de impuestos.
- Palanca de Crecimiento: El promedio de la palanca de crecimiento es de aproximadamente 0.35 veces. Este índice muestra cuántas veces los beneficios operativos cubren los costos financieros (intereses). Una palanca de crecimiento baja indica un menor nivel de apalancamiento financiero y, en ciertas circunstancias, puede ser preferible para reducir riesgos relacionados con la deuda.

❖ **Resumen Analítico de Agroavícola San Marino S.A.**

Ampliando la información, a continuación se detallan algunas medidas específicas que Agroavícola San marino S.A. podría considerar y abordar los desafíos mencionados:

Implementar una política de gestión de inventarios más eficiente para evitar el exceso de inventario y liberar recursos para otras necesidades de la empresa. Buscar estrategias para acelerar el cobro de cuentas por cobrar, como ofrecer incentivos a los clientes por pagos anticipados o establecer plazos más cortos para el pago de facturas. Negociar con proveedores para obtener plazos de pago más favorables y así mejorar el ciclo de caja de la empresa.

Realizar un análisis exhaustivo de la estructura de capital actual y evaluar la posibilidad de reestructurar la deuda para obtener plazos y tasas de interés más favorables. Considerar alternativas de financiamiento, como la emisión de acciones o la búsqueda de inversionistas, para diversificar las fuentes de financiamiento y reducir el riesgo de endeudamiento excesivo. Mejorar la eficiencia operativa y el flujo de efectivo para depender menos de la deuda a corto plazo.

Realizar un análisis de costos para identificar áreas donde se puedan reducir gastos innecesarios o ineficientes. Explorar oportunidades para aumentar los ingresos, ya sea mediante la expansión del mercado, la introducción de nuevos productos o la mejora de las estrategias de marketing. Invertir en tecnología y procesos más eficientes para mejorar la productividad y reducir costos. Considerar alianzas estratégicas o adquisiciones que puedan fortalecer la posición competitiva de la empresa en el mercado avícola.

Mantener una gestión financiera sólida, incluida la planificación presupuestaria y el monitoreo constante de los indicadores financieros clave. Contar con un equipo directivo y de gerencia bien capacitado y comprometido que pueda tomar decisiones informadas y estratégicas para el crecimiento y desarrollo de la empresa. Realizar análisis de riesgos y escenarios para anticipar posibles desafíos y tener planes de contingencia adecuados.

En general, Agroavícola San Marino S.A. debe enfocarse en mejorar la eficiencia operativa, diversificar sus fuentes de financiamiento, buscar oportunidades de crecimiento y tomar decisiones financieras y estratégicas prudentes. Con un enfoque en la mejora continua y una gestión sólida, la empresa puede fortalecer su posición competitiva en el mercado avícola y maximizar el valor para sus accionistas en el largo plazo.

En conclusión, Agroavícola San Marino S.A. enfrenta desafíos en términos de liquidez, rentabilidad y generación de valor. Es crucial que la empresa tome medidas para mejorar su eficiencia operativa, reducir su dependencia de la deuda, mejorar la rotación de activos y buscar oportunidades para aumentar su rentabilidad. Además, una gestión financiera sólida y decisiones estratégicas cuidadosas serán esenciales para maximizar el valor para sus accionistas y asegurar su éxito a largo plazo en el competitivo mercado avícola.

8.11 Resumen Indicadores Financieros de las Empresas del Sector Avícola en Colombia (Promedio Periodos Evaluados)

	Indicadores	1. Avidesa Mac Pollo	2. Pollos el Bucareno	3. Avidesa De Occidente	4. Operadora Avicola Colombiana	5. Incubadora Santander	6. Distribuidora Avicola	7. Avicola los Cambulos	8. Avicola el Madroño	9. Alimentos concentrados del caribe	10. agroavícola san marino
Índices de Liquidez	Razon Corriente	1,24	1,12	1,39	0,98	0,51	0,82	2,15	1,12	1,08	0,95
	Prueba Acida	0,57	0,77	0,75	0,73	0,34	0,64	2,08	0,79	0,90	0,71
	Capital Neto de Trabajo	91.138,90	270.778,64	93.838,65	18.547,58	4.291,58	4.853,32	50.726,54	23.011,14	64.616,05	47.235,33
Índices de Endeudamiento	Endeudamiento Total	41,66%	63,83%	47,60%	50,14%	72,25%	78,36%	68,09%	66,47%	67,55%	58,18%
	Concentr. endeudamto. en el corto plazo	86,72%	69,46%	96,67%	59,90%	63,93%	61,40%	49,99%	50,52%	52,61%	88,50%
	Cobertura de intereses	6,18	-0,10	1,21	1,75	-0,78	1,03	2,23	2,75	1,64	4,43
	Leverage total o Razón pasivo / capital	0,73	1,77	0,93	1,05	2,67	4,28	2,18	2,00	2,09	1,40
	Leverage a corto plazo	0,63	1,23	0,90	0,62	1,73	2,62	1,09	1,01	1,09	1,24
Endeudamiento Financiero	37,20%	66,45%	44,81%	45,29%	70,93%	52,70%	61,78%	53,63%	54,11%	49,16%	
Índices de Actividad	Periodo promedio de cobro	5,81	54,88	20,12	24,50	22,64	19,78	37,12	27,58	72,40	27,11
	Disponibilidad de inventarios (Dias)	49,34	68,15	57,46	24,90	43,13	22,76	2,99	25,10	26,21	34,09
	Periodo promedio de pago proveedores (dias)	44,19	52,75	43,97	58,62	65,12	72,81	20,52	41,30	61,72	64,76
	Ciclo bruto de caja (dias)	55,15	123,03	77,58	49,40	65,77	42,54	40,11	52,68	98,61	61,20
	Ciclo neto de caja (dias)	10,96	70,29	33,61	-9,22	0,65	-30,27	19,59	11,38	36,89	-3,56
Índices de Rentabilidad	Margen Bruto de Utilidad	21,27%	15,49%	18,72%	21,84%	18,96%	20,60%	3,61%	15,19%	17,92%	13,51%
	Margen Operacional de Utilidad	3,62%	-4,87%	3,76%	2,18%	-3,34%	1,54%	1,75%	2,17%	4,16%	2,96%
	Margen Neto de Utilidad	2,57%	-6,99%	2,53%	0,02%	-2,31%	-0,96%	0,55%	0,32%	1,64%	1,43%
	Rendimiento del patrimonio	9,65%	-16,25%	11,08%	-0,15%	-7,85%	-9,02%	5,31%	1,58%	5,73%	5,26%
	Rendimiento del activo total (ROA)	6,18%	-5,83%	6,39%	0,24%	-1,87%	-1,81%	1,76%	0,67%	1,85%	2,16%
	Sistema Dupont	6,18%	-5,83%	6,39%	0,24%	-1,87%	-1,81%	1,76%	0,67%	1,85%	2,16%
	Margen Neto de Utilidad	2,57%	-6,99%	2,53%	0,02%	-2,31%	-0,96%	0,55%	0,32%	1,64%	1,43%
Rotacion de Activo Total	2,24	1,01	2,30	1,37	0,80	1,83	3,23	1,93	1,10	1,52	
Generación de Valor	Productividad del Capital de Trabajo	7,12%	28,05%	13,48%	2,98%	1,35%	1,25%	16,19%	6,70%	17,91%	14,39%
	Margen EBITDA	5,75%	0,28%	5,24%	9,61%	5,27%	4,53%	2,51%	4,37%	7,67%	4,95%
	Palanca de crecimiento (nº veces)	0,81	0,03	0,41	4,17	3,29	20,44	0,15	0,74	0,52	0,35

Tabla 13 Resumen de los indicadores financieros de las empresas del sector avícola en Colombia (2017 – 2021)
Fuente: Elaboración propia, con base en resultados de las empresas del sector avícola – Base de datos: Emis University

❖ Avidesa Mac Pollo S.A.

- **Liquidez:** Tiene una buena razón corriente, lo que indica que puede cubrir sus obligaciones a corto plazo. Sin embargo, debe mejorar su prueba ácida, lo que sugiere que podría tener dificultades para enfrentar obligaciones inesperadas.
- **Endeudamiento:** Presenta un bajo endeudamiento total y financiero, lo que es positivo para su estabilidad financiera.
- **Rentabilidad:** Los márgenes de rentabilidad son moderados, lo que indica una eficiente gestión de costos. Sin embargo, puede trabajar en mejorar el rendimiento del patrimonio.

❖ Recomendaciones:

- Enfocarse en mejorar la eficiencia operativa para fortalecer la liquidez y la prueba ácida.
- Continuar con una política de endeudamiento prudente para mantener la estabilidad financiera.
- Buscar oportunidades para aumentar la rentabilidad a través de una mejor utilización de los recursos.

❖ Mejor y Peor Indicador:

- **Mejor indicador:** Prueba Ácida (0,57): Presenta una buena capacidad para cubrir sus obligaciones a corto plazo con activos líquidos.
- **Peor indicador:** Margen Operacional de Utilidad (3,62%): La empresa tiene un bajo margen operacional, lo que sugiere una eficiencia operativa limitada.

❖ Pollos el Bucanero S.A.

- **Liquidez:** La razón corriente y la prueba ácida son aceptables, pero se puede trabajar en mejorar la liquidez para evitar posibles dificultades financieras.
- **Endeudamiento:** Tiene un endeudamiento total y financiero elevado, lo que podría aumentar el riesgo financiero de la empresa.

- Rentabilidad: Los márgenes de rentabilidad son bajos y presenta retornos negativos del patrimonio y del activo, lo que indica que la empresa no está generando suficientes ganancias en comparación con sus recursos.

❖ **Recomendaciones:**

- Reducir el endeudamiento para mejorar la estabilidad financiera.
- Optimizar la gestión de inventarios y cobranzas para mejorar la liquidez.
- Buscar oportunidades para aumentar la rentabilidad mediante una mejora en la eficiencia operativa y una revisión de los costos.

❖ **Mejor y Peor Indicador:**

- Mejor indicador: Ciclo Neto de Caja (-9,22 días): Muestra una eficiente gestión de los flujos de caja, lo que significa que la empresa puede recibir efectivo rápidamente.
- Peor indicador: Margen Operacional de Utilidad (-4,87%): El margen operacional negativo indica que la empresa está teniendo dificultades para generar beneficios de sus operaciones.

❖ **Avidesa de Occidente S.A.**

- Liquidez: Tiene una buena liquidez y prueba ácida, lo que indica una capacidad adecuada para enfrentar obligaciones a corto plazo.
- Endeudamiento: El endeudamiento total y financiero es moderado, lo que es favorable para su situación financiera.
- Rentabilidad: Los márgenes de rentabilidad son aceptables, lo que sugiere una gestión financiera eficiente.

❖ Recomendaciones:

- Continuar con una gestión prudente de la liquidez y el endeudamiento.
- Buscar oportunidades para aumentar la rentabilidad mediante el aumento de la eficiencia en las operaciones y la reducción de los costos.
- Explorar estrategias de crecimiento sostenible para mejorar aún más su rentabilidad.

❖ Mejor y Peor Indicador:

- Mejor indicador: Rendimiento del Patrimonio (11,08%): La empresa obtiene una rentabilidad decente en relación con el capital invertido por los accionistas.
- Peor indicador: Margen Operacional de Utilidad (2,18%): Tiene un margen operativo relativamente bajo, lo que indica una eficiencia operativa moderada.

❖ Operadora Avícola Colombia S.A.S.

- Liquidez: La liquidez y prueba ácida son bajas, lo que indica una posible vulnerabilidad para cubrir las obligaciones a corto plazo.
- Endeudamiento: Presenta un endeudamiento total y financiero elevado, lo que puede aumentar el riesgo financiero de la empresa.
- Rentabilidad: Los márgenes de rentabilidad son negativos, lo que sugiere que la empresa está generando pérdidas.

❖ Recomendaciones:

- Trabajar en mejorar la liquidez y la prueba ácida para fortalecer la posición financiera.
- Evaluar estrategias para reducir el endeudamiento y mejorar la estabilidad financiera.
- Realizar un análisis exhaustivo de costos y gastos para revertir las pérdidas y lograr una rentabilidad sostenible.

❖ Mejor y Peor Indicador:

- Mejor indicador: Ciclo Bruto de Caja (49,40 días): La empresa muestra una eficiente rotación de caja, lo que indica un buen control del ciclo de efectivo.
- Peor indicador: Margen Neto de Utilidad (0,02%): El margen neto muy bajo sugiere que la empresa está teniendo dificultades para obtener beneficios netos de sus ingresos.

❖ Incubadora Santander S.A.

- Liquidez: La liquidez y prueba ácida son bajas, lo que indica una posible dificultad para cubrir obligaciones a corto plazo.
- Endeudamiento: Tiene un endeudamiento total y financiero elevado, lo que puede aumentar el riesgo financiero.
- Rentabilidad: Los márgenes de rentabilidad son negativos, lo que sugiere pérdidas en las operaciones.

❖ Recomendaciones:

- Priorizar el fortalecimiento de la liquidez y la capacidad para cubrir obligaciones a corto plazo.
- Implementar medidas para reducir el endeudamiento y mejorar la estabilidad financiera.
- Realizar una revisión completa de las operaciones y los costos para revertir las pérdidas y alcanzar la rentabilidad.

❖ Mejor y Peor Indicador:

- Mejor indicador: Palanca de Crecimiento (4,17 veces): La empresa muestra una alta palanca de crecimiento, lo que puede significar un buen potencial de crecimiento futuro.
- Peor indicador: Margen Neto de Utilidad (-2,31%): El margen neto negativo indica que la empresa está teniendo dificultades para generar beneficios netos de sus operaciones.

❖ Distribuidora Avícola S.A.S.

- Liquidez: La liquidez y prueba ácida son bajas, lo que indica una posible dificultad para cubrir obligaciones a corto plazo.
- Endeudamiento: Presenta un endeudamiento total y financiero elevado, lo que puede aumentar el riesgo financiero.
- Rentabilidad: Los márgenes de rentabilidad son bajos, lo que sugiere una eficiencia financiera moderada.

❖ Recomendaciones:

- Trabajar en mejorar la liquidez para enfrentar obligaciones a corto plazo.
- Implementar una estrategia para reducir el endeudamiento y mejorar la estabilidad financiera.
- Buscar oportunidades para aumentar la rentabilidad mediante el aumento de la eficiencia operativa y la mejora en los márgenes.

❖ Mejor y Peor Indicador:

- Mejor indicador: Rendimiento del Patrimonio (5,31%): La empresa obtiene una rentabilidad decente en relación con el capital invertido por los accionistas.
- Peor indicador: Margen Operacional de Utilidad (1,54%): El margen operativo relativamente bajo indica una eficiencia operativa moderada.

❖ Avícola los Cámbulos S.A.

- Liquidez: La razón corriente es adecuada, pero la prueba ácida es baja, lo que indica una posible dificultad para enfrentar obligaciones a corto plazo.
- Endeudamiento: Presenta un endeudamiento total y financiero elevado, lo que puede aumentar el riesgo financiero.
- Rentabilidad: Los márgenes de rentabilidad son bajos, lo que sugiere una eficiencia financiera moderada.

❖ Recomendaciones:

- Trabajar en mejorar la prueba ácida para fortalecer la capacidad de cubrir obligaciones a corto plazo.
- Implementar una estrategia para reducir el endeudamiento y mejorar la estabilidad financiera.
- Buscar oportunidades para aumentar la rentabilidad mediante el aumento de la eficiencia operativa y la mejora en los márgenes.

❖ Mejor y Peor Indicador:

- Mejor indicador: Cobertura de Intereses (2,23 veces): La empresa tiene una buena capacidad para cubrir los intereses de su deuda.
- Peor indicador: Margen Operacional de Utilidad (1,75%): El bajo margen operativo indica una eficiencia operativa limitada.

❖ Avícola el Madroño S.A.

- Liquidez: La razón corriente es adecuada, pero la prueba ácida es baja, lo que indica una posible dificultad para enfrentar obligaciones a corto plazo.
- Endeudamiento: Presenta un endeudamiento total y financiero moderado, lo que es positivo para su estabilidad financiera.
- Rentabilidad: Los márgenes de rentabilidad son moderados, lo que sugiere una eficiencia financiera aceptable.

❖ Recomendaciones:

- Trabajar en mejorar la prueba ácida para fortalecer la capacidad de cubrir obligaciones a corto plazo.
- Continuar con una gestión prudente del endeudamiento para mantener la estabilidad financiera.
- Buscar oportunidades para aumentar la rentabilidad mediante una mayor eficiencia operativa y la mejora en los márgenes.

❖ Mejor y Peor Indicador:

- Mejor indicador: Prueba Ácida (0,79): Presenta una buena capacidad para cubrir sus obligaciones a corto plazo con activos líquidos.
- Peor indicador: Margen Operacional de Utilidad (2,17%): El margen operativo relativamente bajo sugiere una eficiencia operativa moderada

❖ Alimentos Concentrados del Caribe S.A.

- Liquidez: La razón corriente y prueba ácida son adecuadas, lo que indica una capacidad suficiente para enfrentar obligaciones a corto plazo.
- Endeudamiento: Presenta un endeudamiento total y financiero moderado, lo que es positivo para su estabilidad financiera.
- Rentabilidad: Los márgenes de rentabilidad son aceptables, lo que sugiere una gestión financiera eficiente.

❖ Recomendaciones:

- Continuar con una gestión adecuada de la liquidez y el endeudamiento para mantener la estabilidad financiera.
- Buscar oportunidades para mejorar la rentabilidad mediante la optimización de los costos y el aumento de la eficiencia en las operaciones.
- Explorar estrategias de crecimiento sostenible para mejorar aún más la rentabilidad.

❖ Mejor y Peor Indicador:

- Mejor indicador: Cobertura de Intereses (2,75 veces): La empresa tiene una buena capacidad para cubrir los intereses de su deuda.
- Peor indicador: Margen Operacional de Utilidad (1,03%): El margen operativo relativamente bajo indica una eficiencia operativa moderada.

❖ Agro avícola San Marino S.A.

- **Liquidez:** La razón corriente es baja, y la prueba ácida también es baja, lo que indica dificultades para enfrentar obligaciones a corto plazo.
- **Endeudamiento:** Presenta un endeudamiento total y financiero moderado, lo que es positivo para su estabilidad financiera.
- **Rentabilidad:** Los márgenes de rentabilidad son bajos, lo que sugiere una eficiencia financiera moderada.

❖ Recomendaciones:

- Trabajar en mejorar la liquidez para enfrentar las obligaciones a corto plazo.
- Continuar con una gestión prudente del endeudamiento para mantener la estabilidad financiera.
- Buscar oportunidades para aumentar la rentabilidad mediante una mayor eficiencia operativa y una revisión de los costos.

❖ Mejor y Peor Indicador:

- **Mejor indicador:** Ciclo Neto de Caja (-30,27 días): Muestra una eficiente gestión de los flujos de caja, lo que significa que la empresa puede recibir efectivo rápidamente.
- **Peor indicador:** Margen Operacional de Utilidad (-9,02%): El margen operativo negativo indica que la empresa está teniendo dificultades para generar beneficios de sus operaciones.

En general, todas las empresas enfrentan diferentes desafíos y áreas de mejora en términos de liquidez, endeudamiento y rentabilidad. Es crucial que cada empresa implemente medidas específicas para abordar sus debilidades y aprovechar sus fortalezas para garantizar un crecimiento sostenible y una posición competitiva en el mercado avícola en Colombia. La gestión financiera sólida y las decisiones estratégicas cuidadosas serán esenciales para maximizar el valor para los accionistas y asegurar el éxito a largo plazo.

El mejor y peor indicador mencionados en cada empresa ayuda a identificar las fortalezas y debilidades financieras de cada compañía. Las áreas de mejora deben ser abordadas para garantizar un crecimiento sostenible y una posición competitiva en el mercado avícola en Colombia. Es esencial que cada empresa implemente medidas específicas y tome decisiones financieras sólidas para maximizar el valor para sus accionistas y asegurar su éxito a largo plazo.

9. Indicadores propios del análisis del Valor Económico Agregado (EVA) de las empresas del sector avícola en Colombia (Periodo 2017 - 2021)

El Valor Económico Agregado (EVA) es una medida financiera que permite evaluar la generación de valor de una empresa. Se basa en la idea de que una empresa crea valor cuando su rentabilidad supera el costo de los recursos invertidos. En el caso del sector avícola en Colombia, el análisis del EVA puede brindar información valiosa sobre el desempeño financiero y la eficiencia de las empresas en los últimos años.

Durante el período comprendido entre 2017 y 2021, el sector avícola en Colombia ha experimentado diversos desafíos y oportunidades. El EVA nos permite evaluar cómo las empresas avícolas han enfrentado estos desafíos y han logrado generar valor económico en un entorno competitivo.

El análisis del EVA se basa en la diferencia entre el beneficio operativo neto (después de impuestos y costos de capital) y el costo de capital empleado en el negocio. Si el EVA es positivo, significa que la empresa ha generado valor económico para los accionistas, mientras que un EVA negativo indica una destrucción de valor.

En el sector avícola, el EVA puede verse influenciado por diversos factores, como los costos de producción, los precios de venta, la eficiencia operativa, la gestión del capital de trabajo y la inversión en activos. Un análisis detallado del EVA puede revelar las fortalezas y debilidades de las empresas avícolas, así como las áreas que requieren atención y mejora.

En el siguiente análisis del EVA aplicado al sector avícola en Colombia (2017-2021), se examina el desempeño de diez empresas clave, incluyendo Avidesa Mac Pollo, Pollos el Bucanero, Avidesa De Occidente, Operadora Avícola Colombiana, Incubadora Santander, Distribuidora Avícola, Avícola los Cábmulos, Avícola el Madroño, Alimentos Concentrados del Caribe y Agroavícola San Marino. Exploraremos cómo estas empresas han generado valor

económico durante este período y analizaremos los factores que han contribuido a su desempeño financiero.

El análisis del EVA nos permitirá comprender mejor el panorama financiero del sector avícola en Colombia y mostrará una visión integral de la generación de valor económico en la industria durante los años seleccionados.

Se presenta a continuación, los cálculos necesarios para determinar el Valor Económico Agregado (EVA) de cada una de las empresas en estudio en los diferentes periodos anuales evaluados (2017 a 2021):

- Mediante el árbol para obtención del EVA se desarrollan los diferentes cálculos pertinentes para la evaluación en pares de años. Se requiere organizar y encontrar la información relacionada con el estado de resultados y el balance general. Adicionalmente de la utilización de diferentes tasas en términos porcentuales como lo son la tasa R_f , la tasa R_m , la tasa de inflación de Colombia, la tasa de inflación de EEUU, la tasa de impuesto de renta y la prima de riesgo país, para de esta forma poder llegar finalmente a través de todo a este registro de información a la obtención del Valor Económico Agregado que se realiza por dos métodos, método uno del EVA sin depreciación y con depreciación, método 2 EVA sin depreciación y con depreciación.
- Para el cálculo del EVA se utilizan datos de cuentas contables relacionadas en algunos casos con el estado de resultados como lo son las ventas, la utilidad neta, la utilidad operacional y la depreciación, y por parte del balance general cuentas como lo son los activos totales, los activos fijos de operación, el patrimonio. Mediante estos datos obtenemos el EBITDA que va a ser la suma de la utilidad operacional, con la depreciación y amortización diferida, y también obtenemos el margen EBITDA que es la división del resultado del EBITDA sobre las ventas del periodo correspondiente.

- Para calcular la inversión del capital neto de trabajo se obtiene por la suma de la cartera comercial de cada año, con los inventarios y menos la financiación que ha logrado con los proveedores, para cada uno de los años evaluados. Adicionalmente relacionando el capital neto de trabajo con las ventas de cada uno de los años, obtenemos la productividad en el capital neto de trabajo. Al realizar una relación entre el margen EBITDA y la productividad en el capital neto de trabajo obtenemos la palanca de crecimiento en cada uno de los años.
- En el cálculo del EVA se tiene en cuenta dos tasas importantes para la generación del Valor Económico Agregado como lo son la tasa R_f (libre de riesgo) y la tasa R_m (riesgo del mercado), que se obtienen en una página denominada Damodaran donde vamos a obtener dichos resultados de cada uno de los años que se encuentren evaluando.
- Con las tasas R_f Y R_m se realiza el respectivo ajuste dependiendo de la tasa de evaluación técnica que corresponde a la tasa de inflación promedio de Colombia en los dos últimos años y la tasa de inflación promedio de EE. UU. en esos mismos dos años. La variación generada entre estas dos tasas permite obtener la tasa de evaluación técnica entre inflación de Colombia contra la inflación de EE. UU., para poder aplicarla a las tasas R_f Y R_m de EE. UU. y realizar el ajuste correspondiente de dichas tasas con los cuales se va a obtener la prima del mercado financiero.
- La tasa CAPM es la relación entre el modelo precio de los activos de capital es decir este sería el costo de los recursos propios para un inversionista, dado por la diferencia entre Tasas R_f Y R_m ajustadas que da como resultado la prima de mercado financiero ajustada, y junto complementando con la deuda/capital que se determina por la relación de la deuda financiera (corto y largo plazo) con el patrimonio, aplicando las diferentes tasas de impuesto de renta para cada uno de los años de análisis y la prima riesgo país. Con todos estos datos anteriormente mencionados podemos calcular la tasa CAPM dada por el

resultado de la tasa R_f más la beta apalancada de la compañía, esto multiplicado por la prima de riesgo financiero más la prima de riesgo país.

- Las betas para cada compañía hacen referencia a la relación que existe del sector, son unos análisis de sensibilidad de variación de riesgo que tiene el sector en los dos pares de años que se encuentren en estudio con el respectivo apalancamiento dependiendo de la relación deuda/capital, los datos de las betas se encuentran también en la página de Damodaran.
- Con la tasa CAPM (costo promedio de los recursos de los socios) se relaciona con el costo promedio de la deuda financiera aplicándole el escudo fiscal, que es la deuda financiera sin el impuesto de renta para obtener el promedio ponderado de capital, que es la tasa WACC. La tasa WACC es un porcentaje que corresponde a la tasa CAPM (costo de los recursos propios) multiplicado por el porcentaje de recursos propios que tiene la compañía (valor del patrimonio), más el porcentaje del patrimonio con respecto al total más el costo de la deuda financiera con escudo fiscal multiplicado por el porcentaje de la deuda financiera.
- Con todos los datos anteriormente mencionados se obtienen la palanca de crecimiento, el ROA (rentabilidad sobre los activos), el ROE (rentabilidad o retorno sobre capital) y el ROIC (retorno sobre la inversión de capital), logrando calcular la generación o destrucción de Valor Económico Agregado (EVA) mediante el método uno del EVA sin depreciación y con depreciación, método 2 EVA sin depreciación y con depreciación.

Método 1

$$EVA = \text{Capital Neto Invertido} * (ROIC - WACC)$$

Ecuación 6 Método 1 para cálculo del EVA

Método 2

$$EVA = UODI - (WACC * Capital Neto Invertido)$$

Ecuación 7 Método 2 para el cálculo del EVA

A continuación, se presentan los resultados del EVA sin depreciación y con depreciación de las empresas del sector avícola en Colombia, los cuales se pueden realizar a través de dos métodos:

9.1 Indicadores Propios del EVA – Avidesa Mac Pollo S.A.

❖ Análisis EVA, de Avidesa Mac Pollo S.A. (2017 – 2018)

AÑOS EVALUADOS (2018 - 2017)			
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 1) sin Depr.		EVA sin Depr. / VTAS. (MÉT. 1)
(2018) t	(\$ 28.092)	(2018) t	-2,50%
(2017) t-1	(\$ 21.752)	(2017) t-1	-2,10%
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 1) con Depr.		EVA con Depr. / VTAS. (MÉT. 1)
(2018) t	(\$ 3.527)	(2018) t	-0,31%
(2017) t-1	(\$ 15.299)	(2017) t-1	-1,47%
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 2) sin Depr.		EVA sin Depr. / VTAS. (MÉT. 2)
(2018) t	(\$ 28.092)	(2018) t	-2,50%
(2017) t-1	(\$ 21.752)	(2017) t-1	-2,10%
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 2) con Depr.		EVA con Depr. / VTAS. (MÉT. 2)
(2018) t	(\$ 3.527)	(2018) t	-0,31%
(2017) t-1	(\$ 15.299)	(2017) t-1	-1,47%

Tabla 14 Tabla Análisis EVA, Avidesa Mac pollo S.A años 2018 - 2017

Fuente: Elaboración propia, con base en resultados de la empresa Avidesa Mac Pollo S.A

❖ Análisis:

Durante los años 2018 y 2017, la empresa "Avidesa Mac Pollo S.A." enfrentó desafíos en la creación de valor económico (EVA) bajo dos enfoques diferentes: uno considerando la depreciación y otro sin considerarla. En ambos métodos, los resultados fueron negativos, indicando que la empresa no pudo generar suficiente valor para cubrir sus costos de financiamiento.

Sin embargo, se observó que la pérdida de valor económico fue un poco menor cuando se consideró la depreciación. Esto sugiere que la empresa podría beneficiarse de una revisión de sus prácticas operativas y financieras para mejorar su rentabilidad y eficiencia, especialmente considerando las implicaciones de la depreciación en la creación de valor.

❖ Recomendaciones:

- Avidesa Mac Pollo S.A. debe llevar a cabo un análisis exhaustivo de sus costos y gastos operativos para identificar áreas de mejora y reducción de gastos innecesarios.
- Es importante optimizar la gestión de activos y pasivos para reducir los costos de capital y mejorar la eficiencia en el uso de recursos financieros.
- La empresa debe enfocarse en aumentar su rentabilidad mediante estrategias de fijación de precios y maximización de márgenes.
- Buscar oportunidades de crecimiento y expansión en el mercado puede aumentar las ventas y mejorar el rendimiento financiero de la empresa. Además, es fundamental evaluar y mejorar la productividad de los activos y procesos operativos para generar un EVA positivo y sostenible en el tiempo.

❖ **Análisis EVA, de Avidesa Mac Pollo S.A. (2018 – 2019)**

AÑOS EVALUADOS (2019 - 2018)			
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 1) sin Depr.		EVA sin Depr. / VTAS. (MÉT. 1)
(2019) t	(\$ 27.754)	(2019) t	-2,28%
(2018) t-1	(\$ 28.092)	(2018) t-1	-2,50%
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 1) con Depr.		EVA con Depr. / VTAS. (MÉT. 1)
(2019) t	(\$ 3.074)	(2019) t	-0,25%
(2018) t-1	(\$ 3.527)	(2018) t-1	-0,31%
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 2) sin Depr.		EVA sin Depr. / VTAS. (MÉT. 2)
(2019) t	(\$ 27.754)	(2019) t	-2,28%
(2018) t-1	(\$ 28.092)	(2018) t-1	-2,50%
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 2) con Depr.		EVA con Depr. / VTAS. (MÉT. 2)
(2019) t	(\$ 3.074)	(2019) t	-0,25%
(2018) t-1	(\$ 3.527)	(2018) t-1	-0,31%

Tabla 15 Análisis EVA, Avidesa Mac Pollo S.A Años Evaluados 2019 - 2018
Fuente: Elaboración propia, con base en resultados de la empresa Avidesa Mac Pollo S.A

❖ **Análisis:**

Durante los años 2019 y 2018, la empresa "Avidesa Mac Pollo S.A." continuó enfrentando retos en la generación de valor económico (EVA) mediante dos métodos diferentes: uno considerando la depreciación y otro sin considerarla. En ambos casos, se observaron resultados negativos, lo que sugiere que la empresa no pudo generar suficiente valor para cubrir sus costos de financiamiento.

Al comparar estos dos enfoques, se notó que la pérdida de valor económico fue ligeramente menor cuando se consideró la depreciación, lo que implica que la depreciación podría estar influyendo en el rendimiento financiero. Esto subraya la importancia de analizar las implicaciones de la depreciación y examinar las prácticas operativas y financieras para mejorar la rentabilidad y eficiencia de la empresa.

❖ **Recomendaciones:**

- Avidesa Mac Pollo S.A. debe llevar a cabo un análisis exhaustivo de sus costos y gastos operativos para identificar áreas de mejora y reducción de gastos innecesarios.
- Es importante optimizar la gestión de activos y pasivos para reducir los costos de capital y mejorar la eficiencia en el uso de recursos financieros.
- La empresa debe enfocarse en aumentar su rentabilidad mediante estrategias de fijación de precios y maximización de márgenes.
- Buscar oportunidades de crecimiento y expansión en el mercado puede aumentar las ventas y mejorar el rendimiento financiero de la empresa. Además, es fundamental evaluar y mejorar la productividad de los activos y procesos operativos para generar un EVA positivo y sostenible en el tiempo.

❖ **Análisis EVA, de Avidesa Mac Pollo S.A. (2019 – 2020)**

AÑOS EVALUADOS (2020 - 2019)			
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 1) sin Depr.		EVA sin Depr. / VTAS. (MÉT. 1)
(2020) t	(\$ 40.554)	(2020) t	-3,47%
(2019) t-1	(\$ 27.754)	(2019) t-1	-2,28%
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 1) con Depr.		EVA con Depr. / VTAS. (MÉT. 1)
(2020) t	(\$ 13.262)	(2020) t	-1,14%
(2019) t-1	(\$ 3.074)	(2019) t-1	-0,25%
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 2) sin Depr.		EVA sin Depr. / VTAS. (MÉT. 2)
(2020) t	(\$ 40.554)	(2020) t	-3,47%
(2019) t-1	(\$ 27.754)	(2019) t-1	-2,28%
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 2) con Depr.		EVA con Depr. / VTAS. (MÉT. 2)
(2020) t	(\$ 13.262)	(2020) t	-1,14%
(2019) t-1	(\$ 3.074)	(2019) t-1	-0,25%

Tabla 16 Análisis EVA, Avidesa Mac Pollo S.A Años Evaluados 2020 - 2019

Fuente: Elaboración propia, con base en resultados de la empresa Avidesa Mac Pollo S.A

❖ Análisis:

En los años 2020 y 2019, la empresa "Avidesa Mac Pollo S.A." enfrentó un panorama desafiante en la generación de valor económico (EVA) utilizando dos enfoques distintos, uno que incluye la depreciación y otro que la excluye. Los resultados negativos obtenidos indican que la empresa no logró generar suficiente valor para cubrir sus costos financieros en ambos años.

Al comparar los dos métodos, se observa que la pérdida de valor económico es más pronunciada cuando se considera la depreciación, sugiriendo que esta podría estar influyendo en la rentabilidad. Es esencial analizar las prácticas operativas y financieras para mejorar la generación de valor, así como identificar las áreas que requieren atención para lograr un desempeño más positivo en el futuro.

❖ Recomendaciones:

- **Eficiencia Operativa:** La empresa debe centrarse en mejorar la eficiencia operativa, identificando áreas de ineficiencia en la gestión de costos y gastos. Reducir los gastos innecesarios y optimizar los recursos financieros puede ayudar a mejorar los resultados financieros y aumentar el EVA.
- **Rentabilidad:** Es fundamental que la empresa busque aumentar su rentabilidad, ya sea a través de estrategias de fijación de precios, reducción de costos de producción o diversificación de productos y servicios. Un mayor margen de ganancia contribuirá a generar un EVA positivo.
- **Gestión de Activos:** Evaluar y mejorar la productividad de los activos es esencial para generar un EVA positivo y sostenible. La empresa debe asegurarse de que los activos se utilicen de manera óptima para maximizar los ingresos y minimizar los costos asociados.
- **Análisis de Mercado:** Avidesa Mac Pollo S.A. debe realizar un análisis detallado del mercado en el que opera para identificar oportunidades de crecimiento y expansión.

Buscar nuevas oportunidades de negocio y aumentar la cuota de mercado puede impulsar las ventas y, en consecuencia, el EVA.

- Planificación Estratégica: Una planificación estratégica cuidadosa y una toma de decisiones basada en datos sólidos son fundamentales para el éxito financiero a largo plazo. La empresa debe establecer metas claras y medibles y seguir un plan de acción coherente para alcanzar esas metas.

En conclusión, Avidesa Mac Pollo S.A. enfrenta desafíos en la generación de valor económico en ambos métodos de cálculo del EVA. Las recomendaciones anteriores pueden ayudar a la empresa a mejorar su rendimiento financiero, aumentar su eficiencia y generar un EVA positivo en el futuro.

❖ **Análisis EVA, de Avidesa Mac Pollo S.A. (2021 – 2020):**

AÑOS EVALUADOS (2021 - 2020)			
		Particip. Porcentual	
EVA (MÉT. 1) sin Depr.		EVA sin Depr. / VTAS. (MÉT. 1)	
(2021) t	\$ 53.095	(2021) t	3,08%
(2020) t-1	(\$ 40.554)	(2020) t-1	-3,47%
		Particip. Porcentual	
EVA (MÉT. 1) con Depr.		EVA con Depr. / VTAS. (MÉT. 1)	
(2021) t	\$ 174.134	(2021) t	10,12%
(2020) t-1	(\$ 13.262)	(2020) t-1	-1,14%
		Particip. Porcentual	
EVA (MÉT. 2) sin Depr.		EVA sin Depr. / VTAS. (MÉT. 2)	
(2021) t	\$ 53.095	(2021) t	3,08%
(2020) t-1	(\$ 40.554)	(2020) t-1	-3,47%
		Particip. Porcentual	
EVA (MÉT. 2) con Depr.		EVA con Depr. / VTAS. (MÉT. 2)	
(2021) t	\$ 174.134	(2021) t	10,12%
(2020) t-1	(\$ 13.262)	(2020) t-1	-1,14%

Tabla 17 Análisis EVA, Avidesa Mac Pollo S.A Años Evaluados 2021 - 2020
Fuente: Elaboración propia, con base en resultados de la empresa Avidesa Mac Pollo S.A

❖ Análisis:

En los años 2021 y 2020, la empresa "Avidesa Mac Pollo S.A." experimentó un cambio positivo en la generación de valor económico (EVA) en comparación con los años anteriores. Ambos métodos de evaluación, uno que incluye la depreciación y otro que la excluye, reflejan una mejora en el valor generado en términos absolutos y como porcentaje de las ventas.

Este aumento en el EVA indica que la empresa pudo cubrir sus costos financieros y generar un excedente en ambos años, lo que puede ser un signo positivo de una gestión más efectiva y una mayor rentabilidad en su operación. Es fundamental seguir monitoreando y analizando estos resultados para mantener esta tendencia positiva y mejorar aún más el rendimiento financiero en el futuro.

❖ Recomendaciones:

- Optimizar la gestión de activos: Para generar un EVA positivo de manera sostenible, la empresa debe asegurarse de que sus activos se estén utilizando de manera eficiente y productiva. Esto implica evaluar constantemente el rendimiento de los activos y realizar inversiones que generen un retorno positivo.
- Diversificación de ingresos: Buscar nuevas oportunidades de negocio y diversificar los ingresos puede ayudar a reducir la dependencia de un solo mercado o producto. Al expandir las fuentes de ingresos, la empresa puede aumentar su capacidad para generar valor económico.
- Gestión de costos: Continuar con una gestión de costos efectiva es esencial para mejorar la eficiencia operativa y aumentar el EVA. Reducir los costos innecesarios y optimizar los gastos ayudará a aumentar la rentabilidad y la generación de valor.

En conclusión, Avidesa Mac Pollo S.A. ha logrado mejorar su desempeño en la generación de valor económico en 2021 al considerar la depreciación de activos. Sin embargo, todavía hay margen para mejorar la eficiencia y la rentabilidad para generar un EVA aún más positivo y

sostenible en el futuro. Las recomendaciones anteriores pueden ayudar a la empresa a alcanzar sus objetivos financieros y de generación de valor.

❖ **Análisis General – Avidesa Mac Pollo (2017- 2021)**

Los años más favorables en ambos métodos (EVA sin Depre. y EVA con Depre.) fueron en 2021, donde la empresa logró generar un valor económico positivo y una mayor eficiencia en términos de generación de valor.

El año menos favorable en ambos métodos fue en 2020, donde la empresa experimentó una disminución significativa en la generación de valor, reflejando desafíos financieros y operativos.

Es importante destacar que cada año presenta desafíos y oportunidades únicas, y la generación de valor económico puede verse afectada por factores internos y externos. Los resultados positivos alcanzados en 2021 pueden ser resultado de estrategias implementadas y decisiones tomadas para mejorar la eficiencia operativa y financiera. La empresa debe seguir monitoreando sus indicadores financieros y continuar con esfuerzos para mantener una generación de valor sostenible y positiva en el futuro.

9.2 Indicadores Propios del EVA - Pollos El Bucanero S.A

❖ Análisis EVA, de Pollos El Bucanero S.A (2017 – 2018):

AÑOS EVALUADOS (2018 - 2017)			
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 1) sin Depr.		EVA sin Depr. / VTAS. (MÉT. 1)
(2018) t	(\$ 73.059)	(2018) t	-9,59%
(2017) t-1	(\$ 52.873)	(2017) t-1	-6,99%
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 1) con Depr.		EVA con Depr. / VTAS. (MÉT. 1)
(2018) t	(\$ 60.429)	(2018) t	-7,93%
(2017) t-1	(\$ 34.975)	(2017) t-1	-4,62%
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 2) sin Depr.		EVA sin Depr. / VTAS. (MÉT. 2)
(2018) t	(\$ 73.059)	(2018) t	-9,59%
(2017) t-1	(\$ 52.873)	(2017) t-1	-6,99%
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 2) con Depr.		EVA con Depr. / VTAS. (MÉT. 2)
(2018) t	(\$ 60.429)	(2018) t	-7,93%
(2017) t-1	(\$ 34.975)	(2017) t-1	-4,62%

Tabla 18 Análisis EVA, Pollos El Bucanero S.A Años 2018 -2017

Fuente: Elaboración propia, con base en resultados de la empresa Pollos El Bucanero S.A

❖ Análisis:

Los resultados muestran que Pollos el Bucanero ha enfrentado dificultades en la generación de valor económico en los años 2018 y 2017. Ambos métodos de evaluación (sin y con depreciación) reflejan pérdidas de valor económico significativas en relación con las ventas. Esto sugiere que la empresa no ha sido capaz de generar suficientes ingresos y beneficios para cubrir los costos operativos y de capital utilizados en sus actividades comerciales.

❖ Recomendaciones:

- Pollos el Bucanero debe analizar cuidadosamente sus costos operativos y buscar maneras de reducirlos sin comprometer la calidad y la eficiencia de su producción.

- Es importante evaluar su estrategia de precios y ventas para mejorar los márgenes y aumentar la rentabilidad.
- La empresa debe considerar invertir en tecnologías y procesos más eficientes para aumentar la productividad y reducir los costos.
- Una gestión financiera más sólida y prudente puede ayudar a controlar los gastos y mejorar el uso de los recursos financieros disponibles.
- Es fundamental realizar un análisis exhaustivo del mercado y la competencia para identificar oportunidades de crecimiento y diversificación de productos.
- La empresa podría considerar explorar nuevas alianzas comerciales o acuerdos estratégicos para expandir su presencia en el mercado.
- Una gestión proactiva de los activos y pasivos puede ayudar a optimizar la estructura financiera de la empresa y mejorar su capacidad para generar valor a largo plazo.

❖ **Análisis EVA, Pollos El Bucanero S.A (2019 -2018)**

AÑOS EVALUADOS (2019 - 2018)			
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 1) sin Depr.		EVA sin Depr. / VTAS. (MÉT. 1)
(2019) t	(\$ 140.454)	(2019) t	-17,20%
(2018) t-1	(\$ 73.059)	(2018) t-1	-9,59%
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 1) con Depr.		EVA con Depr. / VTAS. (MÉT. 1)
(2019) t	(\$ 123.177)	(2019) t	-15,08%
(2018) t-1	(\$ 60.429)	(2018) t-1	-7,93%
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 2) sin Depr.		EVA sin Depr. / VTAS. (MÉT. 2)
(2019) t	(\$ 140.454)	(2019) t	-17,20%
(2018) t-1	(\$ 73.059)	(2018) t-1	-9,59%
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 2) con Depr.		EVA con Depr. / VTAS. (MÉT. 2)
(2019) t	(\$ 123.177)	(2019) t	-15,08%
(2018) t-1	(\$ 60.429)	(2018) t-1	-7,93%

Tabla 19 Análisis EVA, Pollos El Bucanero S.A Años 2019 -2018

Fuente: Elaboración propia, con base en resultados de la empresa pollos el bucanero S.A

❖ Análisis:

Los resultados muestran que Pollos el Bucanero ha enfrentado serias dificultades en la generación de valor económico en el año 2019, ya que ambos métodos (sin y con depreciación) reflejan una disminución significativa en el EVA en comparación con el año anterior. La empresa ha experimentado una mayor pérdida de valor económico en sus operaciones, lo que indica una posible disminución en la eficiencia y rentabilidad de su negocio.

❖ Recomendaciones:

- Pollos el Bucanero debe llevar a cabo un análisis exhaustivo de sus costos operativos y buscar oportunidades para reducir gastos innecesarios y mejorar la eficiencia en sus operaciones.
- Es esencial realizar un estudio de mercado para identificar las necesidades y preferencias de los clientes, lo que permitirá ajustar la oferta de productos y servicios de la empresa para satisfacer mejor las demandas del mercado.
- La empresa podría considerar invertir en tecnologías más avanzadas para aumentar la productividad y mejorar la calidad de sus productos.
- Una gestión financiera más sólida y prudente puede ayudar a controlar los gastos y mejorar el uso de los recursos financieros disponibles.
- Es importante evaluar la estrategia de precios y ventas para mejorar los márgenes y aumentar la rentabilidad.
- Pollos el Bucanero debe analizar su estructura de capital y asegurarse de mantener un equilibrio adecuado entre la deuda y el capital propio para garantizar su sostenibilidad financiera a largo plazo.

❖ **Análisis EVA, de Pollos El Bucanero S.A (2019 – 2020):**

AÑOS EVALUADOS (2020 - 2019)			
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 1) sin Depr.		EVA sin Depr. / VTAS. (MÉT. 1)
(2020) t	(\$ 228.813)	(2020) t	-22,94%
(2019) t-1	(\$ 140.454)	(2019) t-1	-17,20%
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 1) con Depr.		EVA con Depr. / VTAS. (MÉT. 1)
(2020) t	(\$ 147.319)	(2020) t	-14,77%
(2019) t-1	(\$ 123.177)	(2019) t-1	-15,08%
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 2) sin Depr.		EVA sin Depr. / VTAS. (MÉT. 2)
(2020) t	(\$ 228.813)	(2020) t	-22,94%
(2019) t-1	(\$ 140.454)	(2019) t-1	-17,20%
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 2) con Depr.		EVA con Depr. / VTAS. (MÉT. 2)
(2020) t	(\$ 147.319)	(2020) t	-14,77%
(2019) t-1	(\$ 123.177)	(2019) t-1	-15,08%

Tabla 20 Análisis EVA, Pollos El Bucanero S.A Años 2020 -2019

Fuente: Elaboración propia, con base en resultados de la empresa Pollos El Bucanero S.A

❖ **Análisis:**

Los resultados indican que Pollos el Bucanero ha enfrentado dificultades significativas en la generación de valor económico durante el año 2020, ya que ambos métodos (sin y con depreciación) reflejan una disminución importante en el EVA en comparación con el año anterior. Esto sugiere que la empresa ha experimentado una mayor pérdida de valor económico en sus operaciones y ha tenido dificultades para cubrir el costo de capital utilizado en sus actividades.

Es importante señalar que el año 2020 fue un año particularmente desafiante debido a la pandemia de COVID-19, lo que pudo haber tenido un impacto negativo en las operaciones de la empresa y en sus resultados financieros.

❖ **Recomendaciones:**

- Pollos el Bucanero debe realizar una evaluación exhaustiva de sus costos y gastos operativos para identificar áreas de mejora y reducir costos innecesarios.
- Es esencial que la empresa adapte su estrategia de ventas y marketing para abordar los cambios en el comportamiento del consumidor y las nuevas tendencias del mercado.
- Es importante mantener una gestión financiera sólida y prudente para asegurar la estabilidad financiera y la capacidad de enfrentar situaciones económicas adversas.
- Pollos el Bucanero debe analizar su estrategia de precios y márgenes para garantizar que sus productos sean competitivos en el mercado y que la empresa pueda lograr una rentabilidad sostenible.

❖ **Análisis EVA, de Pollos El Bucanero S.A (2020 – 2021):**

AÑOS EVALUADOS (2021 - 2020)			
		Particip. Porcentual	
EVA (MÉT. 1) sin Depr.		EVA sin Depr. / VTAS. (MÉT. 1)	
(2021) t	(\$ 154.440)	(2021) t	-10,07%
(2020) t-1	(\$ 228.813)	(2020) t-1	-22,94%
		Particip. Porcentual	
EVA (MÉT. 1) con Depr.		EVA con Depr. / VTAS. (MÉT. 1)	
(2021) t	(\$ 106.178)	(2021) t	-6,92%
(2020) t-1	(\$ 147.319)	(2020) t-1	-14,77%
		Particip. Porcentual	
EVA (MÉT. 2) sin Depr.		EVA sin Depr. / VTAS. (MÉT. 2)	
(2021) t	(\$ 154.440)	(2021) t	-10,07%
(2020) t-1	(\$ 228.813)	(2020) t-1	-22,94%
		Particip. Porcentual	
EVA (MÉT. 2) con Depr.		EVA con Depr. / VTAS. (MÉT. 2)	
(2021) t	(\$ 106.178)	(2021) t	-6,92%
(2020) t-1	(\$ 147.319)	(2020) t-1	-14,77%

Tabla 21 Análisis EVA, Pollos El Bucanero S.A Años 2021 -2020

Fuente: Elaboración propia, con base en resultados de la empresa Pollos El Bucanero S.A

❖ Análisis:

Los resultados indican que Pollos el Bucanero ha experimentado una mejora en la generación de valor económico durante el año 2021 en comparación con el año 2020, según ambos métodos de cálculo. Esto puede ser un indicio positivo de que la empresa ha implementado medidas efectivas para mejorar su desempeño financiero y operativo.

A pesar de la mejora, es importante destacar que el EVA sigue siendo negativo en ambos métodos y que la empresa aún enfrenta desafíos en términos de generación de valor económico en relación con su costo de capital. Es fundamental que Pollos el Bucanero continúe evaluando y ajustando su estrategia operativa y financiera para lograr una rentabilidad sostenible y mejorar su posición competitiva en el mercado.

❖ Recomendaciones:

- Pollos el Bucanero debe seguir analizando y optimizando sus costos y gastos para mejorar la eficiencia operativa y reducir las pérdidas financieras.
- La empresa debe continuar enfocándose en estrategias de crecimiento y expansión que le permitan aumentar sus ingresos y diversificar su oferta de productos y servicios.
- Es esencial que Pollos el Bucanero realice un análisis de su posición competitiva en el mercado y busque oportunidades para diferenciarse y ofrecer un valor único a sus clientes.
- Se recomienda que la empresa mantenga una gestión financiera sólida y prudente, asegurándose de contar con suficiente liquidez para enfrentar situaciones económicas adversas.
- Pollos el Bucanero podría considerar invertir en tecnología y procesos de producción avanzados para mejorar la productividad y reducir costos a largo plazo.
- Es importante que la empresa siga monitoreando de cerca las condiciones del mercado y las tendencias de la industria para adaptarse rápidamente a los cambios y aprovechar las oportunidades emergentes.

❖ **Análisis General - Pollos el Bucanero S.A (2017 – 2021)**

Para determinar cuáles años fueron más favorables y menos favorables para la empresa Pollos el Bucanero, debemos observar los resultados del EVA y comparar los porcentajes obtenidos para cada año.

En ambos métodos, el año 2021 fue el más favorable para la empresa Pollos el Bucanero, ya que en ese año obtuvo los porcentajes más bajos de EVA negativo tanto con como sin depreciación. En el año 2021, la empresa logró generar menos pérdidas en relación con sus ventas, lo que indica una mejora en su capacidad para generar valor económico.

El año 2020 fue el menos favorable para Pollos el Bucanero en ambos métodos. En ese año, la empresa obtuvo los porcentajes más altos de EVA negativo, lo que significa que generó mayores pérdidas en relación con sus ventas.

Es importante tener en cuenta que todos los años analizados tienen resultados de EVA negativos, lo que indica que la empresa ha enfrentado desafíos en términos de generación de valor económico y rentabilidad durante este período. Sin embargo, la mejora en los porcentajes en el año 2021 muestra una tendencia positiva que la empresa podría aprovechar para seguir trabajando en su desempeño financiero y operativo.

En resumen, el año 2021 fue el más favorable para Pollos el Bucanero, mientras que el año 2020 fue el menos favorable en términos de EVA en ambos métodos de cálculo.

9.3 Indicadores Propios del EVA - Avidesa De Occidente S.A

❖ Análisis EVA, de Avidesa De Occidente S.A (2017 - 2018):

AÑOS EVALUADOS (2018 - 2017)			
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 1) sin Depr.		EVA sin Depr. / VTAS. (MÉT. 1)
(2018) t	(\$ 13.148)	(2018) t	-2,12%
(2017) t-1	(\$ 17.451)	(2017) t-1	-3,09%
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 1) con Depr.		EVA con Depr. / VTAS. (MÉT. 1)
(2018) t	(\$ 13.124)	(2018) t	-2,12%
(2017) t-1	(\$ 11.224)	(2017) t-1	-1,99%
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 2) sin Depr.		EVA sin Depr. / VTAS. (MÉT. 2)
(2018) t	(\$ 13.148)	(2018) t	-2,12%
(2017) t-1	(\$ 17.451)	(2017) t-1	-3,09%
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 2) con Depr.		EVA con Depr. / VTAS. (MÉT. 2)
(2018) t	(\$ 13.124)	(2018) t	-2,12%
(2017) t-1	(\$ 11.224)	(2017) t-1	-1,99%

Tabla 22 Análisis EVA, Avidesa de Occidente S.A años 2018 -2017

Fuente: Elaboración propia, con base en resultados de la empresa Avidesa De Occidente S.A

❖ Análisis:

Tanto en el método 1 como en el método 2, el EVA sin depreciación fue negativo en ambos años. Esto indica que la empresa no logró generar suficiente valor económico después de considerar los costos operativos y los impuestos, excluyendo la depreciación de activos.

Los valores negativos del EVA sin depreciación en ambos años se traducen en porcentajes negativos en relación con las ventas (VTAS). En 2018, el EVA sin depreciación representó una pérdida equivalente al 2.12% de las ventas, mientras que en 2017 representó una pérdida aún mayor, el 3.09% de las ventas. Esta tendencia sugiere que la rentabilidad en relación con las ventas se deterioró en el año 2017 en comparación con el año 2018.

Es interesante notar que, en 2017 el EVA con depreciación fue más favorable que en 2018 en ambos métodos. Esto sugiere que, después de considerar los costos de depreciación, la empresa pudo generar un valor económico ligeramente mejor en 2017 en comparación con 2018.

En general, ambos métodos muestran una tendencia negativa en la generación de valor económico durante estos años evaluados. Los resultados sugieren que Avidesa de Occidente S.A. enfrentó dificultades para generar suficiente valor en relación con sus costos operativos y la depreciación de sus activos.

La participación porcentual negativa en las ventas indica que la empresa no está generando rentabilidad adecuada en relación con sus operaciones. Es esencial que la empresa evalúe las causas detrás de estos resultados y tome medidas para mejorar su rentabilidad y eficiencia operativa.

En resumen, basado en los resultados del análisis del EVA en los años 2018 y 2017, Avidesa de Occidente S.A. enfrentó desafíos en la generación de valor económico en ambos años. Se recomienda que la empresa investigue las razones detrás de estas tendencias negativas y adopte medidas específicas para mejorar su rentabilidad, controlar costos y optimizar el uso de sus activos. Es fundamental un enfoque en la eficiencia operativa y la toma de decisiones informadas para mejorar el desempeño financiero en el futuro.

❖ **Recomendaciones:**

- **Análisis financiero:** Realizar un análisis financiero más detallado y regular para monitorear el desempeño de la empresa en tiempo real. Esto permitirá una detección temprana de problemas y la implementación de medidas correctivas oportunas.
- **Planificación estratégica:** Desarrollar un plan estratégico a corto y largo plazo que aborde los desafíos identificados y establezca objetivos claros para la generación de valor económico y rentabilidad.

- **Formación y desarrollo:** Invertir en la formación y desarrollo de los empleados para mejorar su eficacia y eficiencia en el trabajo. Empleados capacitados y motivados pueden marcar la diferencia en la mejora de los resultados financieros.
 - **Monitoreo constante:** Mantener un seguimiento constante de los resultados financieros y compararlos con los objetivos establecidos. Esto permitirá ajustar las estrategias y tomar decisiones informadas según la evolución de la situación financiera.
 - **Comunicación:** Mantener una comunicación abierta y transparente con los inversores, socios y otros stakeholders. Informar sobre las medidas tomadas para mejorar el desempeño financiero y compartir planes para el futuro.
- ❖ **Análisis EVA, de Avidesa De Occidente S.A (2018 - 2019):**

AÑOS EVALUADOS (2019 - 2018)			
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 1) sin Depr.		EVA sin Depr. / VTAS. (MÉT. 1)
(2019) t	(\$ 7.809)	(2019) t	-1,11%
(2018) t-1	(\$ 13.148)	(2018) t-1	-2,12%
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 1) con Depr.		EVA con Depr. / VTAS. (MÉT. 1)
(2019) t	\$ 5.654	(2019) t	0,81%
(2018) t-1	(\$ 13.124)	(2018) t-1	-2,12%
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 2) sin Depr.		EVA sin Depr. / VTAS. (MÉT. 2)
(2019) t	(\$ 7.809)	(2019) t	-1,11%
(2018) t-1	(\$ 13.148)	(2018) t-1	-2,12%
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 2) con Depr.		EVA con Depr. / VTAS. (MÉT. 2)
(2019) t	\$ 5.654	(2019) t	0,81%
(2018) t-1	(\$ 13.124)	(2018) t-1	-2,12%

Tabla 23 Análisis EVA, Avidesa de Occidente S.A años 2019 -2018

Fuente: Elaboración propia, con base en resultados de la empresa Avidesa De Occidente S.A

❖ Análisis:

El análisis de los resultados del EVA (Valor Económico Agregado) para los años 2019 y 2018 de la empresa Avidesa de Occidente SA revela una tendencia negativa en la generación de valor económico durante el año 2019 en comparación con el año anterior. Esta tendencia se observa tanto en el EVA sin considerar la depreciación como en el EVA al incluir la depreciación en el cálculo.

A pesar de que el EVA con depreciación en el año 2019 muestra valores positivos, estos son relativamente bajos, lo que indica que aún existe margen de mejora en la generación de valor económico. Es importante destacar que, en ambos métodos, la disminución del EVA es menos pronunciada en 2019 en comparación con 2018, lo cual sugiere que la empresa pudo haber tomado medidas para reducir el impacto negativo en la generación de valor económico.

Sin embargo, es fundamental analizar en detalle los factores subyacentes que causaron estas variaciones en el EVA. Esto permitirá identificar áreas específicas que requieren mejoras y tomar decisiones estratégicas informadas para abordar los desafíos que enfrenta la empresa en términos de rentabilidad y generación de valor económico.

En conclusión, los resultados del EVA indican que Avidesa de Occidente SA enfrenta desafíos en la generación de valor económico y rentabilidad. La empresa debe continuar evaluando sus resultados financieros, identificar áreas de mejora y llevar a cabo acciones concretas para mejorar su desempeño financiero en el futuro.

❖ Recomendaciones:

- Optimización de costos: Dado que la generación de valor económico fue negativa en algunos períodos, es crucial examinar y reducir costos innecesarios o ineficiencias en las operaciones. Identificar áreas donde los gastos pueden ser más controlados sin comprometer la calidad y la eficacia.

- Incrementar la eficiencia operativa: Trabajar en mejorar la eficiencia de los procesos internos y la gestión de recursos. Esto puede ayudar a aumentar la productividad y a disminuir costos operativos, lo que a su vez contribuirá a un mejor EVA.
- Innovación y Diversificación: Explorar nuevas oportunidades de negocio o productos que puedan generar ingresos adicionales. La innovación puede ser clave para la generación de valor económico, permitiendo a la empresa adaptarse a las tendencias del mercado y expandir su oferta.
- Enfoque en la gestión de activos: Evaluar la utilización de activos, como inventarios, cuentas por cobrar y cuentas por pagar, para mejorar la eficiencia en la gestión de capital de trabajo. Mantener un ciclo operativo más eficiente puede liberar fondos que se pueden utilizar en otras áreas.
- Evaluación de estrategias de financiamiento: Analizar las opciones de financiamiento para asegurarte de que estás utilizando la estructura de capital más adecuada. Equilibrar la deuda y el capital propio de manera eficiente puede influir en el EVA.
- Monitoreo continuo: Implementar un seguimiento regular del desempeño financiero y la generación de valor económico. Esto permitirá tomar medidas oportunas en caso de desviaciones y asegurará que las estrategias implementadas estén teniendo el impacto deseado.
- Capacitación y desarrollo: Invertir en la capacitación y desarrollo del personal, fomentando un equipo motivado y comprometido. El talento y la dedicación del equipo pueden ser fundamentales para impulsar la eficiencia y la generación de valor.

❖ **Análisis EVA, de Avidesa De Occidente S.A (2019 - 2020):**

AÑOS EVALUADOS (2020 - 2019)			
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 1) sin Depr.		EVA sin Depr. / VTAS. (MÉT. 1)
(2020) t	(\$ 27.777)	(2020) t	-4,12%
(2019) t-1	(\$ 7.809)	(2019) t-1	-1,11%
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 1) con Depr.		EVA con Depr. / VTAS. (MÉT. 1)
(2020) t	(\$ 14.576)	(2020) t	-2,16%
(2019) t-1	\$ 5.654	(2019) t-1	0,81%
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 2) sin Depr.		EVA sin Depr. / VTAS. (MÉT. 2)
(2020) t	(\$ 27.777)	(2020) t	-4,12%
(2019) t-1	(\$ 7.809)	(2019) t-1	-1,11%
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 2) con Depr.		EVA con Depr. / VTAS. (MÉT. 2)
(2020) t	(\$ 14.576)	(2020) t	-2,16%
(2019) t-1	\$ 5.654	(2019) t-1	0,81%

Tabla 24 Análisis EVA, Avidesa De Occidente S.A Años 2020-2019

Fuente: Elaboración propia, con base en resultados de la empresa Avidesa De Occidente S.A

❖ **Análisis:**

Los resultados del EVA en ambos métodos muestran una tendencia negativa en el año 2020 en comparación con el año 2019. Esto indica que Avidesa de Occidente tuvo dificultades para generar valor económico en el año 2020 en comparación con el año anterior.

La inclusión de la depreciación en el cálculo del EVA (Método 2) muestra un resultado negativo en el año 2020. Esto sugiere que la empresa no generó suficiente valor económico para cubrir los costos de depreciación asociados a sus activos. Por otro lado, en el año 2019, el EVA con depreciación fue positivo, indicando que la empresa pudo cubrir los costos de depreciación y generar un pequeño valor económico.

Ambos métodos muestran que el EVA fue negativo en el año 2020, lo que indica que Avidesa de Occidente no logró generar suficiente rentabilidad en relación con el capital invertido en sus operaciones en ese año.

En ambos métodos, el EVA en el año 2020 fue más negativo que en 2019, lo que indica un empeoramiento en la generación de valor económico.

En resumen, los resultados del EVA indican que Avidesa de Occidente tuvo un desempeño menos favorable en el año 2020 en comparación con el año 2019, enfrentando desafíos en la generación de valor económico y rentabilidad. Es importante que la empresa identifique las causas detrás de estos resultados y tome decisiones informadas para mejorar su desempeño financiero en el futuro.

❖ **Recomendaciones:**

- Eficiencia en la gestión de activos: Dado que el EVA con depreciación fue negativo en 2020, es esencial optimizar la utilización de los activos. Evaluar la vida útil de los activos y su contribución a la generación de valor. Puede ser necesario revisar la planificación de inversiones y mantenimiento para asegurarse de que los activos estén generando suficiente valor para cubrir sus costos.
- Revisar estructura de costos: Analizar detalladamente los costos asociados a la depreciación y busca formas de reducirlos sin comprometer la calidad o la eficiencia. Una revisión profunda de los gastos puede ayudar a alinear los costos con la generación de valor y rentabilidad.
- Análisis de productos/servicios: Examinar la contribución de cada producto o servicio al EVA. Identifica los productos que generan un mayor valor y aquellos que podrían estar afectando negativamente el EVA. Considerar la posibilidad de ajustar el portafolio de productos para mejorar la rentabilidad.

- Gestión de la demanda y ventas: Evaluar las estrategias de ventas y marketing para asegurarte de que estén alineadas con la generación de valor. Considerar enfoques para mejorar la demanda de productos o servicios más rentables.
- Innovación y diversificación: Buscar oportunidades de diversificación o innovación en línea con las capacidades y recursos de la empresa. Explorar nuevos mercados, productos o servicios que puedan aumentar la generación de valor económico.

❖ **Análisis EVA, de Avidesa De Occidente S.A (2021 - 2020):**

AÑOS EVALUADOS (2021 - 2020)			
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 1) sin Depr.		EVA sin Depr. / VTAS. (MÉT. 1)
(2021) t	\$ 31.286	(2021) t	3,22%
(2020) t-1	(\$ 27.777)	(2020) t-1	-4,12%
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 1) con Depr.		EVA con Depr. / VTAS. (MÉT. 1)
(2021) t	\$ 97.593	(2021) t	10,04%
(2020) t-1	(\$ 14.576)	(2020) t-1	-2,16%
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 2) sin Depr.		EVA sin Depr. / VTAS. (MÉT. 2)
(2021) t	\$ 31.286	(2021) t	3,22%
(2020) t-1	(\$ 27.777)	(2020) t-1	-4,12%
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 2) con Depr.		EVA con Depr. / VTAS. (MÉT. 2)
(2021) t	\$ 97.593	(2021) t	10,04%
(2020) t-1	(\$ 14.576)	(2020) t-1	-2,16%

Tabla 25 Análisis EVA, Avidesa De Occidente S.A Años 2021-2020

Fuente: Elaboración propia, con base en resultados de la empresa Avidesa De Occidente S.A

❖ **Análisis:**

Los resultados del EVA en ambos métodos muestran una mejora en el año 2021 en comparación con el año 2020. Esto indica que Avidesa de Occidente logró generar un mayor valor económico en el año 2021.

La inclusión de la depreciación en el cálculo del EVA (Método 2) muestra un resultado positivo en el año 2021. Esto sugiere que la empresa generó suficiente valor económico para cubrir los costos de depreciación asociados a sus activos. Por otro lado, en el año 2020, el EVA con depreciación fue negativo, indicando que la empresa no pudo cubrir completamente los costos de depreciación.

En ambos métodos, el EVA fue positivo en el año 2021, lo que indica que Avidesa de Occidente logró generar rentabilidad en relación con el capital invertido en sus operaciones en ese año. Esta mejora es significativa en comparación con el año 2020, donde el EVA fue negativo.

En ambos métodos, el EVA en el año 2021 fue más positivo que en 2020, lo que indica una mejora en la generación de valor económico y rentabilidad.

En resumen, los resultados del EVA indican que Avidesa de Occidente tuvo un mejor desempeño en el año 2021 en comparación con el año 2020, logrando generar mayor valor económico y rentabilidad. Esta mejora es alentadora y sugiere que la empresa ha tomado medidas efectivas para mejorar su desempeño financiero. Es importante que la empresa continúe identificando oportunidades para aumentar su rentabilidad y generar más valor económico en el futuro.

❖ **Recomendaciones:**

- Tener un análisis continuo: Es importante seguir monitoreando y analizando el EVA y otros indicadores financieros en el futuro. Esto permitirá identificar tendencias a largo plazo y asegurarse de que las mejoras observadas en 2021 se mantengan y sigan siendo consistentes.
- Optimizar la gestión de activos: La generación positiva de valor económico en 2021 sugiere que la gestión de activos ha mejorado. Se debe mantener un enfoque en la

eficiencia de los activos, su vida útil y su contribución a la rentabilidad. Mediante la identificación de oportunidades para optimizar su uso y asegurarse de que generen valor a lo largo del tiempo.

- Fortalecer la gestión de costos: Permitir aprovechar una mejora en la generación de valor para revisar los costos de operación. Identificando áreas donde se pueden reducir los gastos sin afectar negativamente la calidad o la eficiencia. Esta optimización de costos contribuirá a mantener una rentabilidad sólida.
- Fomentar la innovación: Considerar como empresa invertir en innovación, desarrollando nuevos productos o servicios, y la búsqueda de oportunidades de crecimiento en líneas que generen un alto valor económico. La mejora será una señal de que la empresa puede aprovechar estas inversiones para impulsar aún más la rentabilidad.
- Fortalecer relaciones con clientes: Identificar los segmentos de clientes que generan un mayor valor económico y enfocar los esfuerzos en satisfacer sus necesidades. Mantener relaciones sólidas con los clientes más rentables puede ser una fuente importante de generación de valor.
- Enfoque en la sostenibilidad: Aprovechar el impulso de mejora para considerar cómo las decisiones actuales pueden afectar la rentabilidad a largo plazo. Mantener un enfoque en la sostenibilidad financiera y operativa es esencial para mantener y mejorar continuamente el desempeño financiero.

❖ **Análisis General Avidesa De Occidente S.A (2017 – 2021)**

Avidesa De Occidente S.A mostró resultados negativos en el EVA sin depreciación en los años 2018, 2019 y 2020. Sin embargo, en el año 2021, se observa un cambio positivo, alcanzando un EVA del 3,08%, lo que sugiere una mejora significativa en la generación de valor económico.

Al considerar la depreciación en el cálculo del EVA (Método 2), la empresa también tuvo resultados negativos en los años 2018, 2019 y 2020, pero experimentó un crecimiento sustancial en el año 2021, alcanzando un EVA del 10,12%.

El año 2021 fue el más favorable para Avidesa De Occidente S.A en términos de generación de valor económico en ambos métodos de cálculo del EVA. El crecimiento positivo en el EVA en este año indica una mayor rentabilidad y una capacidad para generar valor adicional para los accionistas.

Los años menos favorables fueron el 2018, 2019 y 2020, donde el EVA fue negativo en ambos métodos. Estos resultados podrían señalar desafíos en la eficiencia operativa y en la generación de utilidades, que afectaron negativamente la generación de valor económico.

El cambio positivo en los resultados del EVA en el año 2021 sugiere que Avidesa De Occidente S.A pudo haber implementado estrategias exitosas que mejoraron su rentabilidad y eficiencia.

En conclusión, Avidesa De Occidente S.A tuvo resultados mixtos en los años evaluados. Los años 2018, 2019 y 2020 fueron menos favorables, con EVA negativo, pero en el año 2021 la empresa logró un cambio significativo, alcanzando un EVA positivo y mostrando una mejora en la generación de valor económico. Es importante que la empresa continúe enfocándose en identificar oportunidades para mejorar su rentabilidad y eficiencia operativa para mantener una trayectoria positiva en el futuro.

9.4 Indicadores Propios del EVA - Operadora Avícola Colombia S.A.S

❖ Análisis EVA, de Operadora Avícola Colombia S.A.S (2018 - 2017):

AÑOS EVALUADOS (2018 - 2017)			
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 1) sin Depr.		EVA sin Depr. / VTAS. (MÉT. 1)
(2018) t	(\$ 17.902)	(2018) t	-3,15%
(2017) t-1	(\$ 35.151)	(2017) t-1	-6,64%
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 1) con Depr.		EVA con Depr. / VTAS. (MÉT. 1)
(2018) t	\$ 7.853	(2018) t	1,38%
(2017) t-1	(\$ 12.028)	(2017) t-1	-2,27%
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 2) sin Depr.		EVA sin Depr. / VTAS. (MÉT. 2)
(2018) t	(\$ 17.902)	(2018) t	-3,15%
(2017) t-1	(\$ 35.151)	(2017) t-1	-6,64%
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 2) con Depr.		EVA con Depr. / VTAS. (MÉT. 2)
(2018) t	\$ 7.853	(2018) t	1,38%
(2017) t-1	(\$ 12.028)	(2017) t-1	-2,27%

Tabla 26 Análisis EVA, Operadora Avícola Colombia S.A.S Años 2018 -2017

Fuente: Elaboración propia, con base en resultados de la empresa Operadora Avícola Colombia S.A.S

❖ Análisis:

En ambos métodos de cálculo del EVA, Operadora Avícola de Colombia tuvo un EVA negativo en el año 2017 y en el año 2018. Sin embargo, al considerar la depreciación en el cálculo (Método 2), el resultado del EVA fue positivo en 2018, pero negativo en 2017.

La inclusión de la depreciación en el cálculo del EVA (Método 2) tiene un efecto positivo en los resultados. En el año 2018, el EVA calculado con depreciación fue positivo (1,38%), mientras que el EVA sin depreciación fue negativo (-3,15%).

Aunque el EVA mejoró en el año 2018 en comparación con el año 2017, aún se observa un desempeño negativo en ambos años, lo que indica que la empresa no ha generado suficiente valor económico en relación con el costo de capital invertido.

Un EVA negativo sugiere que Operadora Avícola de Colombia no ha logrado obtener un rendimiento adecuado sobre su capital invertido. Esto podría deberse a varios factores, como bajos márgenes de utilidad, ineficiencias operativas o una alta carga financiera.

Para mejorar su desempeño y generar valor económico, la empresa podría considerar implementar estrategias para aumentar sus ingresos, reducir costos operativos, mejorar la eficiencia y optimizar la gestión de sus activos.

En resumen, Operadora Avícola de Colombia ha tenido resultados desfavorables en los años 2018 y 2017, mostrando un EVA negativo en ambos casos. Aunque el año 2018 mostró una ligera mejora con el EVA positivo en el cálculo que incluye la depreciación, aún se requieren esfuerzos para mejorar el rendimiento y generar valor económico para sus accionistas. La empresa puede beneficiarse de analizar y mejorar su rentabilidad, eficiencia y gestión financiera para lograr un rendimiento más favorable en el futuro.

❖ **Recomendaciones:**

- Optimización de ingresos: La empresa podría enfocarse en aumentar sus ingresos a través de estrategias como la expansión de su base de clientes, la diversificación de productos o la exploración de nuevos mercados. La identificación de oportunidades de crecimiento puede ayudar a generar un flujo de ingresos más sólido.
- Reducción de costos: Implementar medidas para reducir los costos operativos, incluyendo la revisión de procesos internos, negociación con proveedores, control de gastos necesarios y eficiencia en la gestión de recursos. Una gestión de costes más efectiva puede aumentar los márgenes de utilidad.

- Eficiencia operativa: Evaluar la eficiencia de las operaciones de la empresa para identificar áreas donde se pueden hacer mejoras.
 - Gestión financiera: Revisar la estructura financiera de la empresa para asegurarse de que esté optimizada. Esto podría involucrar la renegociación de deudas, la gestión adecuada de pasivos y la búsqueda de oportunidades de financiamiento más favorables.
 - Análisis de rentabilidad: Realizar un análisis detallado de la rentabilidad de los productos. Identificar productos o servicios con márgenes bajos o ineficientes puede permitir tomar decisiones informadas sobre su continuidad o mejora.
- ❖ **Análisis EVA, de Operadora Avícola Colombia S.A.S (2019 - 2018):**

AÑOS EVALUADOS (2019 - 2018)			
EVA (MÉT. 1) sin Depr.		Particip. Porcentual	
(2019) t	(\$ 40.856)	EVA sin Depr. / VTAS. (MÉT. 1)	(2019) t -6,98%
(2018) t-1	(\$ 17.902)		(2018) t-1 -3,15%
EVA (MÉT. 1) con Depr.		Particip. Porcentual	
(2019) t	(\$ 7.338)	EVA con Depr. / VTAS. (MÉT. 1)	(2019) t -1,25%
(2018) t-1	\$ 7.853		(2018) t-1 1,38%
EVA (MÉT. 2) sin Depr.		Particip. Porcentual	
(2019) t	(\$ 40.856)	EVA sin Depr. / VTAS. (MÉT. 2)	(2019) t -6,98%
(2018) t-1	(\$ 17.902)		(2018) t-1 -3,15%
EVA (MÉT. 2) con Depr.		Particip. Porcentual	
(2019) t	(\$ 7.338)	EVA con Depr. / VTAS. (MÉT. 2)	(2019) t -1,25%
(2018) t-1	\$ 7.853		(2018) t-1 1,38%

Tabla 27 Análisis EVA, Operadora Avícola Colombia S.A.S años 2019 -2018
Fuente: Elaboración propia, con base en resultados de la empresa Operadora Avícola Colombia S.A.S

❖ Análisis:

Operadora Avícola de Colombia tuvo un EVA negativo en ambos años, tanto con el cálculo sin depreciación (Método 1) como con la inclusión de la depreciación (Método 2). Sin embargo, los resultados muestran una disminución en el EVA negativo en el año 2019 en comparación con el año 2018.

Al considerar la depreciación en el cálculo del EVA (Método 2), los resultados muestran una mejora en el año 2019, con un EVA menos negativo en comparación con el año anterior.

Aunque se observa una mejora en el EVA en el año 2019 con respecto a 2018, aún se mantuvo negativo en ambos años, lo que indica que la empresa no ha generado suficiente valor económico en relación con el costo de capital invertido.

El EVA negativo sugiere que Operadora Avícola de Colombia ha tenido dificultades para obtener un rendimiento adecuado sobre su capital invertido. Esto podría estar relacionado con diversos factores, como bajos márgenes de utilidad, ineficiencias operativas o altos costos financieros.

Para mejorar su desempeño y generar valor económico, la empresa podría evaluar la eficiencia de sus operaciones, buscar reducir costos innecesarios, mejorar la gestión de sus activos y buscar nuevas oportunidades de crecimiento y diversificación.

En resumen, Operadora Avícola de Colombia ha tenido resultados desfavorables en los años 2019 y 2018, con un EVA negativo en ambos casos. Aunque hubo una mejora en el EVA en el año 2019 en comparación con el año anterior, aún se requieren esfuerzos para mejorar el rendimiento y generar valor económico para sus accionistas. La empresa puede beneficiarse de analizar y mejorar su rentabilidad, eficiencia y gestión financiera para lograr un rendimiento más favorable en el futuro.

❖ Recomendaciones:

- **Inversión en activos:** Evaluar la inversión en activos para asegurarse de que estén alineados con las necesidades de la empresa. Ya que si la empresa cuenta con una gestión eficiente de activos puede reducir los costos de depreciación y mejorar la generación de valor económico.
- **Planificación estratégica:** Desarrollar un plan estratégico a corto y largo plazo que aborde los desafíos identificados y establezca objetivos claros para la generación de valor económico y rentabilidad.
- **Monitoreo constante:** Mantener un seguimiento constante de los resultados financieros y compararlos con los objetivos establecidos. Esto permitirá ajustar las estrategias y tomar decisiones informadas según la evolución de la situación financiera.
- **Comunicación:** Mantener una comunicación abierta y transparente con los inversores, socios y otros stakeholders. Informar sobre las medidas tomadas para mejorar el desempeño financiero y compartir planes para el futuro.
- **Evaluación periódica:** Realizar evaluaciones periódicas de las recomendaciones implementadas para medir su eficacia y hacer ajustes si es necesario.

❖ **Análisis EVA, de Operadora Avícola Colombia S.A.S (2019 - 2020):**

AÑOS EVALUADOS (2020 - 2019)			
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 1) sin Depr.		EVA sin Depr. / VTAS. (MÉT. 1)
(2020) t	(\$ 49.303)	(2020) t	-8,42%
(2019) t-1	(\$ 40.856)	(2019) t-1	-6,98%
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 1) con Depr.		EVA con Depr. / VTAS. (MÉT. 1)
(2020) t	(\$ 16.049)	(2020) t	-2,74%
(2019) t-1	(\$ 7.338)	(2019) t-1	-1,25%
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 2) sin Depr.		EVA sin Depr. / VTAS. (MÉT. 2)
(2020) t	(\$ 49.303)	(2020) t	-8,42%
(2019) t-1	(\$ 40.856)	(2019) t-1	-6,98%
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 2) con Depr.		EVA con Depr. / VTAS. (MÉT. 2)
(2020) t	(\$ 16.049)	(2020) t	-2,74%
(2019) t-1	(\$ 7.338)	(2019) t-1	-1,25%

Tabla 28 Análisis EVA, Operadora Avícola Colombia S.A.S años 2020 -2019
Fuente: Elaboración propia, con base en resultados de la empresa Operadora Avícola Colombia S.A.S

❖ **Análisis:**

En los años 2020 y 2019, Operadora Avícola de Colombia obtuvo un EVA negativo, tanto con el cálculo sin depreciación (Método 1) como con la inclusión de la depreciación (Método 2). Los resultados muestran que el EVA fue más negativo en el año 2020 en comparación con el año anterior.

Al considerar la depreciación en el cálculo del EVA (Método 2), se observa una reducción en la magnitud del EVA negativo en el año 2020 en comparación con el año 2019.

Aunque el EVA mejora al incluir la depreciación en el cálculo (Método 2), aún sigue siendo negativo en ambos años. Esto sugiere que la empresa no ha generado suficiente valor económico en relación con el costo de capital invertido.

La persistencia de un EVA negativo puede deberse a diversos factores, como una baja rentabilidad de las operaciones, ineficiencias en la gestión de costos, altos costos financieros o una menor demanda de sus productos.

Para mejorar el EVA y generar valor económico, Operadora Avícola de Colombia podría enfocarse en optimizar su estructura de costos, aumentar la eficiencia operativa, evaluar sus estrategias de precios y marketing, y explorar nuevas oportunidades de negocio o expansión.

En resumen, Operadora Avícola de Colombia ha tenido resultados desfavorables en los años 2020 y 2019, con un EVA negativo en ambos casos. Si bien el EVA mejora al incluir la depreciación en el cálculo (Método 2), aún se requieren esfuerzos para mejorar el rendimiento y generar valor económico para sus accionistas. La empresa podría beneficiarse de analizar y mejorar su rentabilidad, eficiencia y gestión financiera para lograr un rendimiento más favorable en el futuro.

❖ **Recomendaciones:**

- **Revisión exhaustiva de costos:** La empresa debe analizar detalladamente su estructura de costos. Identificar y eliminar gastos necesarios, optimizando procesos y buscando formas de reducir costos operativos puede ayudar a mejorar los márgenes y el EVA.
- **Eficiencia operativa:** Evaluar la eficiencia en las operaciones. Encontrar áreas donde se puedan realizar mejoras, como la gestión de inventario, la cadena de suministro, la producción y la distribución. La eficiencia operativa puede contribuir a reducir costos y mejorar la rentabilidad.
- **Estrategia de precios y marketing:** Evaluar la estrategia de precios de la empresa para asegurarse de que esté en línea con el valor que ofrece a sus clientes. Identificar

oportunidades para aumentar la demanda de sus productos y servicios a través de una estrategia de marketing más efectiva.

- Exploración de nuevas oportunidades: Evaluar la posibilidad de diversificar sus líneas de productos o servicios, entrar en nuevos mercados o explorar nuevas oportunidades de negocio. La diversificación puede ayudar a reducir la dependencia de una sola línea de negocio y abrir nuevas fuentes de ingresos.
- Gestión financiera prudente: Mantener una gestión financiera cuidadosa y evitar la acumulación de deudas excesivas. Renegociar términos de deuda si es necesario y buscar formas de reducir los costos financieros.
- Innovación: Fomentar la innovación en la empresa. Buscar nuevas formas de agregar valor a los productos o servicios, implementar nuevas tecnologías que reduzcan costos o mejoren la eficiencia, y estar al tanto de las tendencias en la industria.
- Medición y ajuste: Realizar un seguimiento constante de los resultados financieros y compararlos con los objetivos establecidos. Esto permitirá ajustar las estrategias y tomar decisiones informadas según la evolución de la situación financiera.
- Comunicación transparente: Mantener una comunicación abierta con inversores y stakeholders. Informar sobre las medidas tomadas para mejorar el desempeño financiero y compartir planes para el futuro.

❖ **Análisis EVA, de Operadora Avícola Colombia S.A.S (2021 - 2020):**

AÑOS EVALUADOS (2021 - 2020)			
EVA (MÉT. 1) sin Depr.		Particip. Porcentual	
		EVA sin Depr. / VTAS. (MÉT. 1)	
(2021) t	(\$ 15.690)	(2021) t	-2,04%
(2020) t-1	(\$ 49.303)	(2020) t-1	-8,42%
EVA (MÉT. 1) con Depr.		Particip. Porcentual	
		EVA con Depr. / VTAS. (MÉT. 1)	
(2021) t	\$ 21.411	(2021) t	2,78%
(2020) t-1	(\$ 16.049)	(2020) t-1	-2,74%
EVA (MÉT. 2) sin Depr.		Particip. Porcentual	
		EVA sin Depr. / VTAS. (MÉT. 2)	
(2021) t	(\$ 15.690)	(2021) t	-2,04%
(2020) t-1	(\$ 49.303)	(2020) t-1	-8,42%
EVA (MÉT. 2) con Depr.		Particip. Porcentual	
		EVA con Depr. / VTAS. (MÉT. 2)	
(2021) t	\$ 21.411	(2021) t	2,78%
(2020) t-1	(\$ 16.049)	(2020) t-1	-2,74%

Tabla 29 Análisis EVA, Operadora Avícola Colombia S.A.S años 2021 -2020
Fuente: Elaboración propia, con base en resultados de la empresa Operadora Avícola Colombia S.A.S

❖ **Análisis:**

En el año 2021, Operadora Avícola de Colombia registró un EVA negativo utilizando el cálculo sin depreciación (Método 1), lo que indica que la empresa no generó suficiente valor económico en relación con el costo de capital invertido. No obstante, al utilizar el cálculo con la inclusión de la depreciación (Método 2), el EVA fue positivo, mostrando una mejora con respecto al año anterior.

Al considerar la depreciación en el cálculo del EVA (Método 2), la empresa logró generar valor económico positivo en el año 2021. Esta mejora sugiere una mayor eficiencia en la utilización de los activos y recursos de la compañía.

Comparando los resultados del año 2021 con los del año 2020, se observa una significativa mejora en el EVA, independientemente del método de cálculo utilizado. El EVA negativo en 2020 se transformó en un EVA positivo en 2021, lo que indica una mejor gestión de los recursos y una mayor generación de valor económico.

La mejora en el EVA en el año 2021 muestra el potencial de crecimiento y la capacidad de la empresa para generar mayores beneficios para los accionistas. Sin embargo, aún se deben analizar las razones detrás de los resultados y evaluar posibles oportunidades para aumentar aún más el EVA en el futuro.

Es importante que Operadora Avícola de Colombia evalúe la sostenibilidad de sus mejoras en el EVA y desarrolle una estrategia a largo plazo para mantener y mejorar constantemente su rendimiento económico.

En conclusión, Operadora Avícola de Colombia ha mostrado una mejora significativa en su EVA en el año 2021 en comparación con el año anterior. Esta mejora se ha logrado tanto con el cálculo sin depreciación (Método 1) como con la inclusión de la depreciación (Método 2). La empresa debe continuar evaluando y mejorando su eficiencia operativa y financiera para generar valor económico sostenible y beneficios para sus accionistas a largo plazo.

❖ **Recomendaciones:**

- Identificar las causas de mejora: La empresa debe analizar en detalle las razones detrás de la mejora en el EVA. Esto puede incluir una evaluación de las estrategias implementadas, cambios en la gestión de costos, mejoras operativas y cualquier otro factor que haya contribuido al resultado positivo.
- Mantener la eficiencia: Continuar optimizando la utilización de activos y recursos. Evaluar constantemente los procesos para asegurarse de que sean eficientes y buscar oportunidades para reducir costos, aumentar la productividad y mejorar la rentabilidad.

- **Sostenibilidad del EVA positivo:** Desarrollar una estrategia a largo plazo para mantener el EVA en terreno positivo de manera sostenible. Esto puede incluir establecer objetivos claros, implementar medidas de seguimiento, y ajustar las estrategias según sea necesario.
- **Innovación:** Fomentar la innovación en la empresa. Buscar nuevas formas de agregar valor a los productos o servicios, implementar nuevas tecnologías que reduzcan costos o mejoren la eficiencia, y estar al tanto de las tendencias en la industria.
- **Gestión financiera prudente:** Mantener una gestión financiera cuidadosa y evitar la acumulación de deudas excesivas. Evaluar la estructura de capital y buscar formas de reducir los costos financieros.
- **Comunicación y transparencia:** Mantener una comunicación abierta con inversores y stakeholders. Informar sobre las medidas tomadas para mejorar el desempeño financiero y compartir planes para el futuro.
- **Evaluación continua:** Realizar un seguimiento constante de los resultados financieros y compararlos con los objetivos establecidos. Esto permitirá ajustar las estrategias y tomar decisiones informadas según la evolución de la situación financiera.
- **Análisis de oportunidades:** Evaluar oportunidades de crecimiento, diversificación y expansión en el mercado. Estar atentos a posibles áreas de mejora o nichos de mercado que puedan aumentar los ingresos y el valor económico.

❖ **Análisis General Empresa Operadora Avícola de Colombia (2017 - 2021)**

Por supuesto, a continuación, presento un análisis general de los cuatro años evaluados (2018-2021) para la empresa Operadora Avícola de Colombia, utilizando ambos métodos de cálculo del EVA (Economic Value Added). Veamos los resultados y el análisis correspondiente:

Durante los cuatro años evaluados, el EVA sin depreciación fluctuó entre valores negativos, oscilando desde -8,42% en el año 2020 hasta -2,04% en el año 2021. Estos resultados sugieren que la empresa no ha logrado generar suficiente valor económico en relación con el costo de capital invertido en estos años.

Al incluir la depreciación en el cálculo del EVA, se observa una tendencia más favorable durante los cuatro años. El EVA con depreciación fluctuó desde -2,74% en el año 2020 hasta 2,78% en el año 2021, lo que muestra un mejor desempeño en la generación de valor económico en comparación con el EVA sin depreciación.

Se destaca una mejora significativa en el EVA con depreciación desde el año 2019 hasta el año 2021. La empresa ha pasado de un EVA negativo en 2019 (-1,25%) a un EVA positivo en 2021 (2,78%), lo que indica una mejor utilización de los activos y recursos para generar valor económico.

La empresa enfrentó desafíos en el EVA sin depreciación, ya que registró valores negativos en todos los años evaluados. Esto sugiere que la gestión de los recursos no ha sido óptima para generar valor económico para los accionistas.

Operadora Avícola de Colombia debe enfocarse en mejorar la eficiencia operativa y la rentabilidad de sus activos y recursos para aumentar el EVA y generar un mayor valor para sus accionistas.

Es fundamental realizar un análisis más detallado para identificar las causas detrás de los resultados del EVA. Esto implica examinar aspectos como la estructura de costos, la eficiencia operativa, la gestión de activos y la estrategia comercial.

En conclusión, Operadora Avícola de Colombia ha experimentado fluctuaciones en sus resultados de EVA durante los últimos cuatro años. Si bien ha habido mejoras en el EVA con depreciación, el EVA sin depreciación ha sido negativo en todos los años. La empresa debe abordar los desafíos para mejorar la eficiencia y rentabilidad, lo que le permitirá generar un mayor valor económico y beneficiar a sus accionistas en el futuro. El análisis detallado de las causas detrás de estos resultados ayudará a definir una estrategia sólida y sostenible para el crecimiento de la empresa.

9.5 Indicadores Propios del EVA - Incubadora Santander S.A

❖ Análisis EVA, de Incubadora Santander S.A (2017 - 2018):

AÑOS EVALUADOS (2018 - 2017)			
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 1) sin Depr.		EVA sin Depr. / VTAS. (MÉT. 1)
(2018) t	(\$ 51.610)	(2018) t	-11,74%
(2017) t-1	(\$ 60.407)	(2017) t-1	-14,93%
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 1) con Depr.		EVA con Depr. / VTAS. (MÉT. 1)
(2018) t	(\$ 27.067)	(2018) t	-6,16%
(2017) t-1	(\$ 36.382)	(2017) t-1	-8,99%
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 2) sin Depr.		EVA sin Depr. / VTAS. (MÉT. 2)
(2018) t	(\$ 51.610)	(2018) t	-11,74%
(2017) t-1	(\$ 60.407)	(2017) t-1	-14,93%
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 2) con Depr.		EVA con Depr. / VTAS. (MÉT. 2)
(2018) t	(\$ 27.067)	(2018) t	-6,16%
(2017) t-1	(\$ 36.382)	(2017) t-1	-8,99%

Tabla 30 Análisis EVA, Incubadora Santander S.A años 2018 -2017

Fuente: Elaboración propia, con base en resultados de la empresa Incubadora Santander S.A

❖ Análisis:

La empresa ha experimentado una disminución en el EVA sin depreciación en ambos años evaluados. En 2018, el EVA fue de -11,74%, mientras que en 2017 fue de -14,93%. Esto indica que la empresa no ha generado suficiente valor económico en relación con el costo de capital invertido en el negocio.

Al considerar la depreciación en el cálculo del EVA, también se observa una disminución en ambos años. En 2018, el EVA fue de -6,16%, mientras que en 2017 fue de -8,99%. Aunque este método produce resultados menos negativos que el EVA sin depreciación, aún indica que la empresa no ha sido eficiente en la generación de valor económico.

La disminución en ambos métodos de cálculo del EVA sugiere que Incubadora Santander enfrenta desafíos en términos de eficiencia operativa y utilización efectiva de sus activos y recursos.

Es evidente que la empresa debe mejorar su eficiencia y rentabilidad para generar valor económico positivo. Un EVA negativo indica que la empresa está destruyendo valor en lugar de crearlo, lo que no es sostenible a largo plazo.

Para abordar estos desafíos, es necesario realizar un análisis más detallado para identificar las causas detrás de los resultados del EVA. Esto implica examinar aspectos como la estructura de costos, la gestión de activos y la estrategia comercial.

Incubadora Santander debe desarrollar un plan de acción para mejorar su eficiencia y rentabilidad. Esto puede incluir la optimización de costos, la búsqueda de oportunidades de crecimiento, el enfoque en segmentos de mercado más rentables y la mejora de la gestión de activos.

En conclusión, Incubadora Santander enfrenta desafíos en la generación de valor económico, ya que registra EVA negativos en ambos años evaluados. La empresa debe enfocarse en mejorar su eficiencia operativa y rentabilidad para revertir esta tendencia y generar un valor económico positivo para sus accionistas en el futuro. El análisis detallado de las causas detrás de los resultados del EVA será fundamental para definir una estrategia sólida y sostenible para el crecimiento de la empresa.

❖ **Recomendaciones:**

- **Identificar Causas Raíz:** Realizar un análisis exhaustivo para entender las razones detrás de la disminución del EVA en ambos métodos. Esto podría incluir una revisión detallada de los costos, los ingresos, la gestión de activos y otros factores que impacten la rentabilidad.

- Eficiencia Operativa: Enfocarse en mejorar la eficiencia en las operaciones. Esto implica buscar formas de reducir costos, optimizar procesos y maximizar la utilización de recursos, lo que contribuirá a una mejor generación de valor económico.
- Estrategia Comercial: Evaluar y ajustar la estrategia comercial para enfocarse en segmentos de mercado más rentables. Identificar oportunidades de crecimiento y diversificación que puedan aumentar los ingresos y mejorar la rentabilidad.
- Plan de Acción: Desarrollar un plan de acción sólido y realista para abordar las áreas de mejoras identificadas.

❖ **Análisis EVA, de Incubadora Santander S.A (2018 - 2019):**

AÑOS EVALUADOS (2019 - 2018)			
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 1) sin Depr.		EVA sin Depr. / VTAS. (MÉT. 1)
(2019) t	(\$ 48.164)	(2019) t	-10,29%
(2018) t-1	(\$ 51.610)	(2018) t-1	-11,74%
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 1) con Depr.		EVA con Depr. / VTAS. (MÉT. 1)
(2019) t	(\$ 43.407)	(2019) t	-9,28%
(2018) t-1	(\$ 27.067)	(2018) t-1	-6,16%
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 2) sin Depr.		EVA sin Depr. / VTAS. (MÉT. 2)
(2019) t	(\$ 48.164)	(2019) t	-10,29%
(2018) t-1	(\$ 51.610)	(2018) t-1	-11,74%
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 2) con Depr.		EVA con Depr. / VTAS. (MÉT. 2)
(2019) t	(\$ 43.407)	(2019) t	-9,28%
(2018) t-1	(\$ 27.067)	(2018) t-1	-6,16%

Tabla 31 Análisis EVA, Incubadora Santander S.A años 2019 -2018

Fuente: Elaboración propia, con base en resultados de la empresa Incubadora Santander S.A

❖ Análisis:

La empresa ha tenido una disminución en su EVA sin depreciación en 2019 comparado con 2018, y también una reducción en el EVA considerando la depreciación en ambos años. Esto indica que la empresa no ha generado suficiente valor económico en relación con el costo de su capital invertido.

La tendencia negativa en ambos métodos sugiere que Incubadora Santander enfrenta desafíos en su eficiencia operativa y utilización de recursos. Dado que el EVA sigue siendo negativo en ambos años, es crucial que la empresa siga enfocándose en mejorar su eficiencia y rentabilidad para generar valor económico positivo en el futuro. Es esencial realizar un análisis detallado para identificar las causas detrás de estos resultados negativos, incluyendo la revisión de costos, gestión de activos, competitividad en el mercado y eficacia de la estrategia comercial.

Incubadora Santander debe desarrollar un plan de acción específico para abordar estos desafíos y mejorar su eficiencia operativa y rentabilidad. Esto podría incluir iniciativas para reducir costos, aumentar la productividad, explorar nuevas oportunidades de mercado y optimizar la gestión de recursos.

En resumen, Incubadora Santander enfrenta desafíos en la generación de valor económico, mostrando EVA negativos en ambos años evaluados. La empresa debe continuar enfocándose en mejorar su eficiencia operativa y rentabilidad para revertir esta tendencia y generar valor económico positivo en el futuro. El análisis detallado de las causas detrás de los resultados del EVA negativo será clave para definir una estrategia sólida y sostenible para el crecimiento y éxito de la empresa.

❖ Recomendaciones:

- Monitoreo Continuo: Implementar un sistema de seguimiento para evaluar la efectividad de las acciones tomadas. Mantener un monitoreo constante de los resultados financieros y realizar ajustes según sea necesario.

- Innovación y Adaptación: Estar dispuesto a innovar y adaptarse a los cambios en el entorno empresarial. Explorar nuevas oportunidades de negocio y estar al tanto de las tendencias del mercado.
- Transparencia y Comunicación: Mantener una comunicación transparente con los inversores y stakeholders sobre las medidas tomadas para mejorar el rendimiento financiero.
- Enfoque a Largo Plazo: Reconocer que la mejora en el EVA puede llevar a cabo tiempo y requiere un enfoque a largo plazo.

❖ **Análisis EVA, de Incubadora Santander S.A (2019 - 2020):**

AÑOS EVALUADOS (2020 - 2019)			
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 1) sin Depr.	EVA sin Depr. / VTAS. (MÉT. 1)	
(2020) t	(\$ 74.430)	(2020) t	-16,15%
(2019) t-1	(\$ 48.164)	(2019) t-1	-10,29%
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 1) con Depr.	EVA con Depr. / VTAS. (MÉT. 1)	
(2020) t	(\$ 35.206)	(2020) t	-7,64%
(2019) t-1	(\$ 43.407)	(2019) t-1	-9,28%
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 2) sin Depr.	EVA sin Depr. / VTAS. (MÉT. 2)	
(2020) t	(\$ 74.430)	(2020) t	-16,15%
(2019) t-1	(\$ 48.164)	(2019) t-1	-10,29%
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 2) con Depr.	EVA con Depr. / VTAS. (MÉT. 2)	
(2020) t	(\$ 35.206)	(2020) t	-7,64%
(2019) t-1	(\$ 43.407)	(2019) t-1	-9,28%

Tabla 32 Análisis EVA, Incubadora Santander S.A años 2020 -2019

Fuente: Elaboración propia, con base en resultados de la empresa Incubadora Santander S.A

❖ Análisis:

La empresa experimentó una disminución significativa en su EVA sin depreciación en 2020 comparado con 2019, lo que indica un empeoramiento en la generación de valor económico en relación con el costo de capital invertido.

El EVA con depreciación también disminuyó en 2020, aunque muestra una mejora en comparación con 2019, aún es negativo, señalando que la empresa no ha alcanzado una eficiencia óptima en la generación de valor económico.

La tendencia negativa en ambos métodos de cálculo del EVA sugiere que Incubadora Santander continúa enfrentando desafíos en términos de eficiencia operativa, competitividad en el mercado y utilización efectiva de sus recursos.

Es posible que la disminución en el EVA durante 2020 esté relacionada con factores externos, como la pandemia de COVID-19, que pudo haber afectado negativamente las operaciones comerciales y la demanda del mercado.

Para comprender las razones detrás de los resultados del EVA negativo, es esencial realizar un análisis más detallado que abarque aspectos como la gestión de costos, la eficiencia operativa y la efectividad de la estrategia comercial.

Incubadora Santander debe desarrollar un plan de acción concreto para abordar los desafíos identificados y mejorar su eficiencia operativa y rentabilidad, lo que podría implicar ajustes en la estrategia, reducción de costos innecesarios, optimización de la utilización de activos y exploración de nuevas oportunidades de mercado.

En resumen, Incubadora Santander enfrenta desafíos en la generación de valor económico, registrando EVA negativos en ambos años evaluados. La empresa debe realizar un análisis detallado y desarrollar un plan de acción para mejorar su eficiencia operativa y superar

los desafíos para generar un valor económico positivo en el futuro, adaptándose al entorno empresarial y económico en constante cambio para garantizar el éxito y la sostenibilidad a largo plazo.

❖ **Recomendaciones:**

- **Optimización de Costos:** La empresa debe analizar detalladamente los costos operativos y buscando oportunidades para reducir gastos necesarios. Esto puede incluir renegociar contratos, buscar eficiencias en la cadena de suministro y controlar los gastos generales.
- **Mejora en la Eficiencia Operativa:** Identificar áreas donde se pueda mejorar la eficiencia de las operaciones. Esto podría involucrar la implementación de mejores prácticas, automatización de procesos o ajustes en la organización interna.
- **Análisis de Mercado:** Evaluar en profundidad la demanda actual y las tendencias del mercado. Comprendiendo las necesidades cambiantes de los clientes y ajustando la oferta para satisfacerlas.
- **Innovación:** Explorar nuevas oportunidades de mercado o productos que puedan generar un impacto positivo en la generación de valor económico. Esto podría implicar la introducción de nuevos productos, servicios o la expansión a segmentos de mercado más rentables.
- **Gestión de Activos:** Asegurarse de que sus activos se estén utilizando de manera óptima. Considerando la venta de activos no esenciales o la reasignación de recursos hacia áreas más productivas.
- **Revisión Estratégica:** Reevaluar las estrategias comerciales en función de las lecciones aprendidas de los resultados del EVA. Asegurándose de que estás tomando decisiones informadas y ajustada al plan de acción según sea necesario.

❖ **Análisis EVA, de Incubadora Santander S.A (2020 - 2021):**

AÑOS EVALUADOS (2021 - 2020)			
		Particip. Porcentual	
EVA (MÉT. 1) sin Depr.		EVA sin Depr. / VTAS. (MÉT. 1)	
(2021) t	(\$ 83.229)	(2021) t	-14,72%
(2020) t-1	(\$ 74.430)	(2020) t-1	-16,15%
		Particip. Porcentual	
EVA (MÉT. 1) con Depr.		EVA con Depr. / VTAS. (MÉT. 1)	
(2021) t	(\$ 37.023)	(2021) t	-6,55%
(2020) t-1	(\$ 35.206)	(2020) t-1	-7,64%
		Particip. Porcentual	
EVA (MÉT. 2) sin Depr.		EVA sin Depr. / VTAS. (MÉT. 2)	
(2021) t	(\$ 83.229)	(2021) t	-14,72%
(2020) t-1	(\$ 74.430)	(2020) t-1	-16,15%
		Particip. Porcentual	
EVA (MÉT. 2) con Depr.		EVA con Depr. / VTAS. (MÉT. 2)	
(2021) t	(\$ 37.023)	(2021) t	-6,55%
(2020) t-1	(\$ 35.206)	(2020) t-1	-7,64%

Tabla 33 Análisis EVA, Incubadora Santander S.A años 2021 -2020

Fuente: Elaboración propia, con base en resultados de la empresa Incubadora Santander S.A

❖ **Análisis:**

En general, la empresa Incubadora Santander ha mostrado una disminución en sus resultados financieros durante los cuatro años evaluados (2018-2021). Tanto el EVA sin considerar la depreciación como el EVA teniendo en cuenta la depreciación han disminuido en los últimos años, lo que sugiere que la empresa ha enfrentado dificultades para generar valor económico a partir de sus ventas.

Es importante que la empresa analice cuidadosamente sus estrategias comerciales, financieras y operativas para identificar áreas de mejora y abordar los factores que han llevado a esta disminución en el EVA. Además, podría ser beneficioso comparar su desempeño con el de

otras empresas del mismo sector para obtener una mejor perspectiva de su posición en el mercado y tomar decisiones informadas para el futuro.

Es recomendable realizar un análisis más detallado de los estados financieros y las operaciones de la empresa para comprender completamente los factores detrás de estas disminuciones en el EVA.

❖ **Recomendaciones:**

- **Formación y Desarrollo:** Invertir en la formación y desarrollo del equipo. Los empleados capacitados y comprometidos pueden contribuir significativamente a la mejora del desempeño de la empresa.
- **Medición Continua:** Establecer indicadores clave de rendimiento (KPI) y midiendo periódicamente el progreso. Mantener un seguimiento constante de los resultados financieros y operativos para identificar tendencias y áreas de mejora.
- **Adaptabilidad:** Mantener una mentalidad abierta para adaptarse a cambios en el entorno empresarial. La adaptabilidad y la capacidad de respuesta rápida a cambios externos son esenciales para el éxito a largo plazo.
- **Planificación Financiera:** Desarrollar un plan financiero sólido que pueda considerarse en diferentes escenarios y le permita anticipar y enfrentar posibles desafíos como empresa.

❖ **Análisis General - Empresa Incubadora Santander (2017 – 2021)**

Durante los años evaluados, el EVA ha mostrado una tendencia negativa. Esto indica que la empresa ha tenido dificultades para generar valor económico a partir de sus operaciones y recursos invertidos en el negocio. La disminución del EVA a lo largo del tiempo es una señal preocupante, ya que sugiere que la rentabilidad de la empresa está disminuyendo.

El análisis también incluyó el EVA considerando la depreciación de activos (EVA con Depre.). En ambos casos, el EVA ha mostrado una tendencia a la baja. La inclusión de la

depreciación disminuye aún más el valor económico generado por la empresa, lo que sugiere que los activos de la empresa no están generando suficiente valor para compensar su depreciación.

Un EVA negativo indica que la empresa no ha generado suficiente valor económico para compensar adecuadamente el costo de capital invertido en el negocio. Esto implica que la empresa está teniendo dificultades para obtener una rentabilidad adecuada y que sus operaciones no están generando suficientes ingresos para cubrir los costos de capital.

La tendencia negativa del EVA sugiere que la empresa necesita identificar áreas de mejora en sus operaciones y estrategias comerciales. Puede ser necesario optimizar los procesos, reducir costos operativos, mejorar la eficiencia y aumentar los ingresos para generar un EVA positivo.

Para obtener una visión más completa de la situación financiera de la empresa, sería útil realizar un análisis comparativo con otras empresas del mismo sector y tamaño. Esto permitiría evaluar cómo se compara la rentabilidad de Incubadora Santander con sus competidores y si hay oportunidades de mejora en comparación con las mejores prácticas del mercado.

Con base en los resultados del análisis del EVA, la empresa debe considerar la implementación de medidas correctivas para mejorar su rentabilidad y generar un valor económico más significativo. Esto podría incluir ajustes en la gestión de costos, mejoras en la productividad, búsqueda de oportunidades de crecimiento rentable, entre otras estrategias.

En resumen, el análisis del EVA muestra que la empresa Incubadora Santander ha experimentado dificultades en la generación de valor económico y en su rentabilidad durante los años evaluados. Es fundamental que la empresa identifique las causas subyacentes de esta situación y tome acciones correctivas para mejorar su rentabilidad y eficiencia operativa. Además, el análisis comparativo puede proporcionar información valiosa para comprender mejor la posición de la empresa en el mercado y comparar su desempeño con el de sus competidores.

9.6 Indicadores Propios del EVA - Distribuidora Avícola S.A.S

❖ Análisis EVA, de Distribuidora Avícola S.A.S (2017 - 2018):

AÑOS EVALUADOS (2018 - 2017)			
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 1) sin Depr.		EVA sin Depr. / VTAS. (MÉT. 1)
(2018) t	(\$ 10.694)	(2018) t	-3,55%
(2017) t-1	(\$ 11.225)	(2017) t-1	-4,21%
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 1) con Depr.		EVA con Depr. / VTAS. (MÉT. 1)
(2018) t	(\$ 6.902)	(2018) t	-2,29%
(2017) t-1	(\$ 7.678)	(2017) t-1	-2,88%
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 2) sin Depr.		EVA sin Depr. / VTAS. (MÉT. 2)
(2018) t	(\$ 10.694)	(2018) t	-3,55%
(2017) t-1	(\$ 11.225)	(2017) t-1	-4,21%
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 2) con Depr.		EVA con Depr. / VTAS. (MÉT. 2)
(2018) t	(\$ 6.902)	(2018) t	-2,29%
(2017) t-1	(\$ 7.678)	(2017) t-1	-2,88%

Tabla 34 Análisis EVA, Distribuidoras Avícola S.A.S años 2018 -2017

Fuente: Elaboración propia, con base en resultados de la empresa Distribuidoras Avícola S.A.S

❖ Análisis:

En el año 2018, el EVA sin considerar la depreciación fue de (\$10.694), lo que significa que la empresa tuvo un valor económico negativo generado por sus operaciones.

La participación porcentual del EVA sin Depr. con respecto a las ventas (VTAS.) fue del -3,55% en el año 2018. Esto indica que la empresa no pudo generar valor económico suficiente en relación con sus ingresos totales.

Durante el año 2018, la empresa Distribuidora Avícola experimentó un EVA negativo en ambas metodologías, tanto considerando como sin considerar la depreciación. Esto sugiere que la

empresa no pudo generar valor económico suficiente a partir de sus operaciones y activos invertidos en el negocio.

Además, la participación porcentual del EVA con respecto a las ventas también fue negativa en ambos casos, lo que indica que la empresa no pudo generar suficiente valor económico en comparación con sus ingresos totales.

Este análisis del EVA sugiere que la empresa necesita identificar las causas subyacentes de su bajo rendimiento financiero y tomar medidas correctivas para mejorar su rentabilidad y eficiencia operativa. Puede ser necesario optimizar los procesos, reducir costos operativos, mejorar la productividad y buscar oportunidades de crecimiento rentable para generar un EVA positivo en el futuro.

❖ **Recomendaciones:**

- **Análisis Detallado:** Realizar un análisis exhaustivo de las razones detrás de los resultados negativos del EVA en ambos métodos. Identificando las áreas específicas que están sucediendo negativamente la generación de valor económico.
- **Reducción de Costos:** Evaluar los costos operativos y buscar oportunidades para reducir gastos sin comprometer la calidad o la eficiencia. Esto podría incluir la optimización de la cadena de suministro, renegociación de contratos y eficiencia en la gestión de recursos.
- **Optimización de Procesos:** Examinar los procesos internos para identificar posibles ineficiencias. Implementando mejoras en la gestión de recursos, producción y distribución para reducir costos y aumentar la eficiencia.
- **Mejora de la Productividad:** Fomentar una cultura de productividad en toda la organización. Capacitando a tus empleados, estableciendo metas claras y reconociendo el desempeño excepcional.
- **Diversificación de Productos o Mercados:** Explorar la posibilidad de diversificar la oferta de productos o expandirse a nuevos mercados. Identificando áreas donde se pueden generar ingresos adicionales.

❖ **Análisis EVA, de Distribuidora Avicola S.A.S (2018 - 2019):**

AÑOS EVALUADOS (2019 - 2018)			
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 1) sin Depr.		EVA sin Depr. / VTAS. (MÉT. 1)
(2019) t	(\$ 5.414)	(2019) t	-1,59%
(2018) t-1	(\$ 10.694)	(2018) t-1	-3,55%
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 1) con Depr.		EVA con Depr. / VTAS. (MÉT. 1)
(2019) t	\$ 4.120	(2019) t	1,21%
(2018) t-1	(\$ 6.902)	(2018) t-1	-2,29%
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 2) sin Depr.		EVA sin Depr. / VTAS. (MÉT. 2)
(2019) t	(\$ 5.414)	(2019) t	-1,59%
(2018) t-1	(\$ 10.694)	(2018) t-1	-3,55%
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 2) con Depr.		EVA con Depr. / VTAS. (MÉT. 2)
(2019) t	\$ 4.120	(2019) t	1,21%
(2018) t-1	(\$ 6.902)	(2018) t-1	-2,29%

Tabla 35 Análisis EVA, Distribuidoras Avícola S.A.S años 2019 -2018

Fuente: Elaboración propia, con base en resultados de la empresa Distribuidoras Avícola S.A.S

❖ **Análisis:**

Durante el año 2019, la empresa Distribuidora Avícola experimentó un EVA negativo al no considerar la depreciación (MÉT. 1) y un EVA positivo al considerar la depreciación (MÉT. 2). Esto indica que la empresa generó valor económico positivo en el año 2019 después de tomar en cuenta la depreciación de sus activos.

La participación porcentual del EVA con respecto a las ventas fue positiva tanto al considerar como al no considerar la depreciación, lo que indica que la empresa logró generar un valor económico favorable en relación con sus ingresos.

Es importante que la empresa siga analizando su desempeño financiero y busque oportunidades para mejorar su rentabilidad y eficiencia operativa. Al considerar la depreciación en el cálculo del EVA, la empresa puede obtener una mejor perspectiva de su verdadero desempeño económico y tomar decisiones más informadas para el crecimiento y éxito futuro.

❖ **Recomendaciones:**

- Estrategia de Precios: Evaluar la estrategia de precios para asegurarse de que esté alineado con el mercado y maximice los ingresos sin sacrificar la demanda.
- Innovación: Buscar oportunidades para innovar en la industria. Introducir productos o servicios únicos que puedan diferenciarse de la competencia.
- Gestión de Activos: Asegurarse de que sus activos estén siendo utilizados de manera eficiente. Considerando la venta de activos no esenciales o la reasignación de recursos hacia áreas más rentables.
- Plan de Acción: Desarrollar un plan de acción con metas claras y plazos para implementar las mejoras identificadas. Asignando responsabilidades y recursos adecuados para llevar a cabo las iniciativas.
- Seguimiento Continuo: Establecer indicadores clave de rendimiento (KPI) para medir el progreso de las acciones. Realizar un seguimiento constante para asegurarse de que las mejoras están teniendo un impacto positivo en el EVA y otros aspectos financieros.

❖ **Análisis EVA, de Distribuidora Avícola S.A.S (2019 – 2020):**

AÑOS EVALUADOS (2020 - 2019)			
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 1) sin Depr.		EVA sin Depr. / VTAS. (MÉT. 1)
(2020) t	(\$ 29.743)	(2020) t	-7,98%
(2019) t-1	(\$ 5.414)	(2019) t-1	-1,59%
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 1) con Depr.		EVA con Depr. / VTAS. (MÉT. 1)
(2020) t	(\$ 19.788)	(2020) t	-5,31%
(2019) t-1	\$ 4.120	(2019) t-1	1,21%
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 2) sin Depr.		EVA sin Depr. / VTAS. (MÉT. 2)
(2020) t	(\$ 29.743)	(2020) t	-7,98%
(2019) t-1	(\$ 5.414)	(2019) t-1	-1,59%
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 2) con Depr.		EVA con Depr. / VTAS. (MÉT. 2)
(2020) t	(\$ 19.788)	(2020) t	-5,31%
(2019) t-1	\$ 4.120	(2019) t-1	1,21%

Tabla 36 Análisis EVA, Distribuidoras Avícola S.A.S años 2020 -2019

Fuente: Elaboración propia, con base en resultados de la empresa Distribuidoras Avícola S.A.S

❖ **Análisis:**

Durante el año 2020, la empresa Distribuidora Avícola experimentó un EVA negativo al no considerar la depreciación (MÉT. 1) y un EVA positivo al considerar la depreciación (MÉT. 2). Esto indica que la empresa generó valor económico positivo en el año 2020 después de tomar en cuenta la depreciación de sus activos, a diferencia del año anterior.

La participación porcentual del EVA con respecto a las ventas fue negativa en ambos métodos, lo que indica que la empresa no generó suficiente valor económico en relación con sus ingresos. Sin embargo, al considerar la depreciación, la empresa pudo generar un valor económico positivo, lo que es una señal positiva de rentabilidad y eficiencia operativa.

Es importante que la empresa continúe analizando su desempeño financiero y busque oportunidades para mejorar su rentabilidad y eficiencia operativa en el futuro. Al considerar la depreciación en el cálculo del EVA, la empresa puede obtener una mejor perspectiva de su verdadero desempeño económico y tomar decisiones más informadas para el crecimiento y éxito sostenible.

❖ **Recomendaciones:**

- **Análisis Detallado:** Aprovechar la diferencia en los resultados del EVA entre los dos métodos para realizar un análisis más profundo. Comprendiendo las razones detrás de esta variación y buscar entender cómo la depreciación impacta positivamente en el valor económico.
- **Optimización de la Depreciación:** Considerar la posibilidad de optimizar sus políticas de depreciación. Asegurándose de que estén alineadas con la realidad de sus activos y que reflejen su vida útil de manera precisa.
- **Eficiencia en Operaciones:** Continuar buscando oportunidades para mejorar la eficiencia de las operaciones. Evaluando procesos, identificando ineficiencias y tomando las medidas para reducir costos y aumentar la productividad.
- **Gestión de Costos:** Examinar los costos y buscar áreas donde se pueda reducir gastos sin sacrificar la calidad o el rendimiento. Manteniendo un enfoque en la optimización de la cadena de suministro y la gestión de inventario.
- **Mejora de la Rentabilidad:** Trabajar en estrategias para aumentar la rentabilidad. Esto podría incluir explorar oportunidades para aumentar precios de productos o servicios, expandirse en segmentos de mercado más rentables o explorar nuevos mercados.

❖ **Análisis EVA, de Distribuidora Avícola S.A.S (2020 – 2021):**

AÑOS EVALUADOS (2021 - 2020)			
EVA (MÉT. 1) sin Depr.		Particip. Porcentual	
		EVA sin Depr. / VTAS. (MÉT. 1)	
(2021) t	\$ 5.057	(2021) t	1,00%
(2020) t-1	(\$ 29.743)	(2020) t-1	-7,98%
EVA (MÉT. 1) con Depr.		Particip. Porcentual	
		EVA con Depr. / VTAS. (MÉT. 1)	
(2021) t	\$ 15.410	(2021) t	3,04%
(2020) t-1	(\$ 19.788)	(2020) t-1	-5,31%
EVA (MÉT. 2) sin Depr.		Particip. Porcentual	
		EVA sin Depr. / VTAS. (MÉT. 2)	
(2021) t	\$ 5.057	(2021) t	1,00%
(2020) t-1	(\$ 29.743)	(2020) t-1	-7,98%
EVA (MÉT. 2) con Depr.		Particip. Porcentual	
		EVA con Depr. / VTAS. (MÉT. 2)	
(2021) t	\$ 15.410	(2021) t	3,04%
(2020) t-1	(\$ 19.788)	(2020) t-1	-5,31%

Tabla 37 Análisis EVA, Distribuidoras Avícola S.A.S años 2021 -2020

Fuente: Elaboración propia, con base en resultados de la empresa Distribuidoras Avícola S.A.S

❖ **Análisis:**

Durante el año 2021, la empresa Distribuidora Avícola experimentó un EVA positivo tanto al considerar como al no considerar la depreciación (en ambos métodos, MÉT. 1 y MÉT. 2). Esto indica que la empresa generó valor económico positivo en ese año, lo que es una señal positiva de rentabilidad y eficiencia operativa.

La participación porcentual del EVA con respecto a las ventas fue positiva en ambos métodos, lo que indica que la empresa generó valor económico positivo en relación con sus ingresos.

Además, el EVA con Depre. en el año 2021 fue mayor que en el año 2020, lo que sugiere un mejor desempeño económico y eficiencia en el uso de los activos.

Es importante que la empresa continúe analizando su desempeño financiero y busque oportunidades para mantener o mejorar su rentabilidad y eficiencia operativa en el futuro. El EVA es una herramienta valiosa para evaluar el valor que la empresa genera en exceso del costo de capital invertido y puede ayudar en la toma de decisiones financieras estratégicas.

❖ **Recomendaciones:**

- **Inversión Estratégica:** Evaluar cuidadosamente las áreas donde se podría mejorar invertir en el negocio. Esto puede incluir mejoras tecnológicas, capacitación de empleados, o adquisición de nuevos activos que puedan contribuir al valor económico.
- **Estrategia Comercial:** Revisar y ajustar la estrategia comercial en base a la información obtenida del análisis del EVA. Asegurándose de que sus objetivos estén alineados con la generación de valor económico.
- **Control Financiero:** Mantener un estricto control financiero y presupuestario. Monitorear periódicamente los indicadores clave de rendimiento y ajustar los planos según sea necesario.
- **Plan de Acción:** Desarrollar un plan de acción detallado basado en las conclusiones del análisis del EVA. Asignando responsabilidades y plazos claros para cada iniciativa.
- **Capacidad de Adaptación:** Mantener la capacidad de adaptarse a cambios en el mercado y en el entorno empresarial. Mantener al tanto de tendencias y ajustar las estrategias según sea necesario.

❖ **Análisis General - Distribuidora Avicola S.A.S (2017 – 2021):**

Observamos que, en todos los años evaluados, tanto el EVA sin considerar la depreciación (MÉT. 1) como el EVA considerando la depreciación (MÉT. 2) son positivos, lo cual es una señal positiva de rentabilidad y eficiencia en la empresa. Esto indica que la empresa ha sido

capaz de generar valor económico en exceso del costo de su capital invertido durante todos estos años.

En términos de participación porcentual del EVA con respecto a las ventas, notamos fluctuaciones en los diferentes años. En algunos años, como 2019 y 2020, el EVA fue negativo en términos porcentuales, lo que sugiere que la generación de valor fue menor en relación con las ventas. Sin embargo, en el año 2021, la participación porcentual del EVA en las ventas aumentó significativamente, lo que indica una mejora en la generación de valor.

Es importante destacar que, aunque el EVA ha sido mayor en términos absolutos en el año 2021 en comparación con años anteriores, la participación porcentual del EVA con respecto a las ventas también ha sido mayor en el mismo año. Esto sugiere que la empresa ha sido más eficiente en la generación de valor en el año 2021.

En resumen, el análisis del EVA de Distribuidora Avícola muestra que la empresa ha logrado generar valor económico positivo durante los años evaluados, lo que es una señal positiva de su desempeño financiero. Sin embargo, también se observan fluctuaciones en la eficiencia de generación de valor en relación con las ventas en diferentes años. Por lo tanto, la empresa debe seguir monitoreando y mejorando su rendimiento financiero para mantener una generación sostenible de valor en el futuro.

9.7 Indicadores Propios del EVA - Avícola Los Cábmulos S.A

❖ Análisis EVA, de Avícola Los Cábmulos S.A (2017 – 2018):

AÑOS EVALUADOS (2018 - 2017)			
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 1) sin Depr.		EVA sin Depr. / VTAS. (MÉT. 1)
(2018) t	(\$ 5.625)	(2018) t	-2,27%
(2017) t-1	(\$ 3.833)	(2017) t-1	-1,74%
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 1) con Depr.		EVA con Depr. / VTAS. (MÉT. 1)
(2018) t	(\$ 4.254)	(2018) t	-1,72%
(2017) t-1	(\$ 2.638)	(2017) t-1	-1,20%
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 2) sin Depr.		EVA sin Depr. / VTAS. (MÉT. 2)
(2018) t	(\$ 5.625)	(2018) t	-2,27%
(2017) t-1	(\$ 3.833)	(2017) t-1	-1,74%
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 2) con Depr.		EVA con Depr. / VTAS. (MÉT. 2)
(2018) t	(\$ 4.254)	(2018) t	-1,72%
(2017) t-1	(\$ 2.638)	(2017) t-1	-1,20%

Tabla 38 Análisis EVA, Avícola los Cábmulos S.A años 2018 – 2017

Fuente: Elaboración propia, con base en resultados de la empresa Avícola los Cábmulos S.A

❖ Análisis:

Observamos que en ambos métodos de cálculo del EVA (con y sin depreciación), el resultado es positivo en todos los años evaluados. Esto es una señal positiva, ya que indica que la empresa Avícola Los Cábmulos ha sido capaz de generar valor económico en exceso del costo de su capital invertido.

Sin embargo, el porcentaje del EVA con respecto a las ventas ha sido negativo en ambos métodos. Esto implica que, en términos relativos, la generación de valor económico ha sido menor en relación con las ventas de la empresa en los años evaluados. Esta situación sugiere que, aunque la empresa está generando valor, la eficiencia de la generación de valor en relación con las ventas puede ser mejorada.

Es importante tener en cuenta que el EVA, aunque positivo, ha disminuido en términos porcentuales con respecto a las ventas en comparación con el año anterior (2017). Esto podría indicar que la empresa enfrentó desafíos para mantener el crecimiento de la generación de valor en relación con el aumento de las ventas.

En resumen, el análisis del EVA de Avícola Los Cámbulos muestra que la empresa ha sido capaz de generar valor económico positivo durante los años evaluados. Sin embargo, también revela que la empresa podría mejorar la eficiencia de generación de valor en relación con sus ventas para lograr un mayor impacto económico. Es importante que la empresa realice un análisis más detallado de sus costos, gastos y operaciones para identificar oportunidades de mejora y seguir generando valor sostenible en el futuro.

❖ **Recomendaciones:**

- **Optimización de Eficiencia:** A pesar de obtener EVA positivo, existe una oportunidad para mejorar la eficiencia en la generación de valor en relación con las ventas. La empresa podría implementar iniciativas de eficiencia operativa para reducir costos y mejorar márgenes, lo que aumentaría la proporción de EVA con respecto a las ventas.
- **Análisis de Costos:** Realizar un análisis detallado de los costos es crucial. Identificar áreas donde los costos pueden ser reducidos o controlados de manera efectiva puede impactar positivamente en el EVA. Esto incluye la revisión de gastos de producción, logística y administrativos.
- **Gestión de Activos:** Evaluar la eficacia en la utilización de activos puede influir significativamente en la generación de valor económico. Identificar activos subutilizados y optimizar su uso puede aumentar la eficiencia y, por lo tanto, el EVA.
- **Innovación y Diversificación:** Explorar nuevas oportunidades de mercado y productos podría aumentar las ventas, lo que a su vez puede influir en una mejor relación entre el EVA y las ventas. La innovación y la diversificación permiten a la empresa acceder a nuevos segmentos y expandir su base de clientes.

- Planificación Estratégica: Desarrollar un plan estratégico a largo plazo que aborde tanto la mejora de la eficiencia operativa como la expansión del negocio es esencial. Esto permitirá que la empresa esté preparada para desafíos y aproveche oportunidades, lo que debería reflejarse en una mayor generación de valor económico.
- Monitoreo Continuo: Mantener un monitoreo constante del EVA y sus componentes es fundamental. Esto ayudará a la empresa a identificar tendencias, medir el impacto de las decisiones tomadas y realizar los ajustes necesarios para mantener una generación sostenible de valor económico.

❖ **Análisis EVA, de Avicola Los Cambulos S.A (2018 - 2019):**

AÑOS EVALUADOS (2019 - 2018)			
EVA (MÉT. 1) sin Depr.		Particip. Porcentual	
(2019) t	(\$ 6.443)	EVA sin Depr. / VTAS. (MÉT. 1)	(2019) t -2,17%
(2018) t-1	(\$ 5.625)	(2018) t-1	-2,27%
EVA (MÉT. 1) con Depr.		Particip. Porcentual	
(2019) t	(\$ 4.703)	EVA con Depr. / VTAS. (MÉT. 1)	(2019) t -1,58%
(2018) t-1	(\$ 4.254)	(2018) t-1	-1,72%
EVA (MÉT. 2) sin Depr.		Particip. Porcentual	
(2019) t	(\$ 6.443)	EVA sin Depr. / VTAS. (MÉT. 2)	(2019) t -2,17%
(2018) t-1	(\$ 5.625)	(2018) t-1	-2,27%
EVA (MÉT. 2) con Depr.		Particip. Porcentual	
(2019) t	(\$ 4.703)	EVA con Depr. / VTAS. (MÉT. 2)	(2019) t -1,58%
(2018) t-1	(\$ 4.254)	(2018) t-1	-1,72%

Tabla 39 Análisis EVA, Avícola los Cábmulos S.A años 2019 – 2018

Fuente: Elaboración propia, con base en resultados de la empresa Avícola los Cábmulos S.A

❖ **Análisis:**

Al igual que en los años anteriores, en ambos métodos de cálculo del EVA (con y sin depreciación), los resultados son positivos. Esto es positivo porque indica que la empresa

Avícola Los Cábulos continúa generando valor económico en exceso del costo de su capital invertido.

En comparación con los años anteriores, se observa un aumento en el valor absoluto del EVA en ambos métodos. Esto sugiere que la empresa pudo generar un mayor valor económico durante estos años.

Sin embargo, también se observa que el EVA en relación con las ventas se ha reducido en términos porcentuales en comparación con el año anterior (2018). Aunque sigue siendo positivo, la eficiencia de la generación de valor económico en relación con las ventas ha disminuido ligeramente.

Es importante destacar que el EVA sigue siendo negativo en términos porcentuales, lo que sugiere que la empresa podría mejorar la eficiencia de generación de valor en relación con sus ventas para lograr un mayor impacto económico.

En resumen, el análisis del EVA de Avícola Los Cábulos para los años evaluados (2019-2018) muestra que la empresa ha sido capaz de generar valor económico positivo, pero la eficiencia de esta generación de valor en relación con las ventas podría ser optimizada. La empresa debería analizar detenidamente sus costos, gastos y operaciones para identificar oportunidades de mejora y continuar generando valor de manera sostenible en el futuro.

❖ **Recomendaciones:**

- **Mejorar la Eficiencia:** Aunque la empresa está haciendo dinero, necesita ser más eficiente en cómo genera valor comparado con las ventas. Revisar cómo hacen las cosas, reducir gastos necesarios y usar recursos inteligentemente puede ayudar.
- **Seguir las Tendencias:** Observar cómo el valor generado en relación con las ventas cambia con el tiempo es clave. Aunque el valor sigue siendo bueno, es importante entender por qué se está volviendo menos eficiente en este aspecto y tomar medidas.

- Controlar los Gastos: Evaluar y manejar los gastos operativos y administrativos de manera efectiva es crucial.
- Buscar Crecimiento: Explorar maneras de vender más y crecer puede tener un impacto directo en la generación de valor económico. Pueden pensar en llegar a nuevos mercados, mejorar sus productos o servicios, o construir relaciones más sólidas con los clientes actuales.

❖ **Análisis EVA, de Avícola Los Cambulos S.A (2019 - 2020):**

AÑOS EVALUADOS (2020 - 2019)			
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 1) sin Depr.		EVA sin Depr. / VTAS. (MÉT. 1)
	(2020) t	(\$ 9.543)	(2020) t -2,64%
	(2019) t-1	(\$ 6.443)	(2019) t-1 -2,17%
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 1) con Depr.		EVA con Depr. / VTAS. (MÉT. 1)
	(2020) t	(\$ 7.476)	(2020) t -2,07%
	(2019) t-1	(\$ 4.703)	(2019) t-1 -1,58%
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 2) sin Depr.		EVA sin Depr. / VTAS. (MÉT. 2)
	(2020) t	(\$ 9.543)	(2020) t -2,64%
	(2019) t-1	(\$ 6.443)	(2019) t-1 -2,17%
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 2) con Depr.		EVA con Depr. / VTAS. (MÉT. 2)
	(2020) t	(\$ 7.476)	(2020) t -2,07%
	(2019) t-1	(\$ 4.703)	(2019) t-1 -1,58%

Tabla 40 Análisis EVA, Avícola los cámbulos S.A años 2020 – 2019

Fuente: Elaboración propia, con base en resultados de la empresa Avícola los cámbulos S.A

❖ Análisis:

Durante los años 2020 y 2019, se observa que el EVA sigue siendo positivo tanto en el método 1 (sin depreciación) como en el método 2 (con depreciación). Esto indica que la empresa ha generado valor económico en exceso del costo de su capital invertido durante estos años.

Sin embargo, es importante notar que el valor absoluto del EVA ha aumentado en comparación con el año anterior (2019) en ambos métodos. Esto sugiere que la empresa ha sido más eficiente en la generación de valor económico en 2020.

En términos porcentuales, el EVA en relación con las ventas ha disminuido ligeramente en 2020 en comparación con el año anterior (2019). Aunque sigue siendo positivo, esta disminución podría sugerir una menor eficiencia en la generación de valor en relación con las ventas.

Es necesario evaluar cuidadosamente las razones detrás de esta disminución en la eficiencia de generación de valor. Podría deberse a una variedad de factores, como aumento de costos, menor margen de ganancia, cambios en el mercado, entre otros.

En general, el análisis del EVA para los años 2020 y 2019 muestra que la empresa ha sido capaz de generar valor económico positivo, aunque podría ser importante revisar y mejorar su eficiencia operativa para mantener un crecimiento sostenible en el futuro. Además, es relevante investigar las causas detrás de la disminución en la eficiencia de generación de valor en relación con las ventas para abordar cualquier posible desafío que pueda surgir.

❖ Recomendaciones:

- **Identificar las Causas de la Disminución en Eficiencia:** Es crucial entender por qué la eficiencia en la generación de valor en relación con las ventas ha disminuido en 2020. Analizar cuidadosamente los cambios en costos, márgenes y factores del mercado puede ayudar a comprender y abordar esta disminución.

- Optimizar Costos y Margen de Ganancia: Revisar los costos operativos y buscar formas de reducir gastos necesarios puede mejorar la relación entre valor generado y ventas. Asimismo, considerar ajustes en los márgenes de ganancia puede influir positivamente en la eficiencia.
 - Enfocarse en la Experiencia del Cliente: Una excelente experiencia del cliente puede llevar a cabo a ventas repetidas y referencias. Esto puede aumentar la eficiencia del valor generado en relación con las ventas.
- ❖ **Análisis EVA, de Avícola Los Cambulos S.A (2020 - 2021):**

AÑOS EVALUADOS (2021 - 2020)			
EVA (MÉT. 1) sin Depr.		Particip. Porcentual EVA sin Depr. / VTAS. (MÉT. 1)	
(2021) t	(\$ 9.440)	(2021) t	-1,89%
(2020) t-1	(\$ 9.543)	(2020) t-1	-2,64%
EVA (MÉT. 1) con Depr.		Particip. Porcentual EVA con Depr. / VTAS. (MÉT. 1)	
(2021) t	(\$ 7.879)	(2021) t	-1,57%
(2020) t-1	(\$ 7.476)	(2020) t-1	-2,07%
EVA (MÉT. 2) sin Depr.		Particip. Porcentual EVA sin Depr. / VTAS. (MÉT. 2)	
(2021) t	(\$ 9.440)	(2021) t	-1,89%
(2020) t-1	(\$ 9.543)	(2020) t-1	-2,64%
EVA (MÉT. 2) con Depr.		Particip. Porcentual EVA con Depr. / VTAS. (MÉT. 2)	
(2021) t	(\$ 7.879)	(2021) t	-1,57%
(2020) t-1	(\$ 7.476)	(2020) t-1	-2,07%

Tabla 41 Análisis EVA, Avícola los Cábmulos S.A años 2021 – 2020

Fuente: Elaboración propia, con base en resultados de la empresa Avícola los Cábmulos S.A

❖ Análisis:

En los años 2021 y 2020, la empresa continúa generando un EVA positivo tanto en el método 1 (sin depreciación) como en el método 2 (con depreciación). Esto indica que la empresa sigue generando valor económico en exceso del costo de su capital invertido durante estos años.

Es relevante observar que, en comparación con el año anterior (2020), el valor absoluto del EVA ha disminuido ligeramente en 2021 en ambos métodos. Aunque la disminución no es significativa, es importante prestar atención a las causas detrás de esta tendencia para asegurarse de que la empresa siga siendo rentable y eficiente en la generación de valor.

En términos porcentuales, el EVA en relación con las ventas ha mostrado una mejora en 2021 en comparación con 2020. El EVA ha disminuido menos en 2021 en comparación con el año anterior, lo que sugiere una mayor eficiencia en la generación de valor en relación con las ventas.

Es fundamental que la empresa continúe evaluando sus operaciones y estrategias para mantener un crecimiento sostenible y maximizar la generación de valor económico en el futuro. Es importante identificar y abordar cualquier posible desafío que pueda afectar la eficiencia y rentabilidad de la empresa.

En general, el análisis del EVA para los años 2021 y 2020 muestra que la empresa sigue siendo capaz de generar valor económico positivo. La disminución en el EVA en 2021, aunque ligera, requiere un análisis más detallado para garantizar que la empresa siga siendo competitiva y rentable en el futuro.

❖ Recomendaciones:

- Establecer Metas y Medir Resultados: Definir metas claras para la generación de valor económico en relación con las ventas y monitorear el progreso de manera regular puede ayudar a mantener el enfoque en la eficiencia.
- Evaluación de Estrategias: Analizar las estrategias implementadas en 2020 puede ayudar a determinar qué problemas y qué no. Esto puede guiar los ajustes para mejorar la eficiencia en el futuro.

En resumen, la empresa ha demostrado capacidad para generar valor económico positivo, pero la disminución en la eficiencia en relación con las ventas es un indicador para mejorar. Evaluar detalladamente las causas de este descenso y aplicar estrategias específicas para optimizar costos, adaptarse a cambios y brindar una experiencia excepcional al cliente puede contribuir a mantener y aumentar la generación de valor económico en el futuro.

❖ Análisis General - Avícola los Cábulos S.A (2017 – 2021)

A lo largo de los años evaluados (2018 - 2021), la compañía ha mantenido una tendencia positiva en su EVA. Esto es una señal alentadora, ya que demuestra que la empresa ha sido capaz de generar valor económico en exceso del costo de su capital invertido en la mayoría de los años. La compañía ha experimentado disminuciones en el EVA en algunos años, mientras que en otros ha logrado aumentos. Es importante analizar las razones detrás de estas variaciones para tomar medidas correctivas si es necesario. En términos porcentuales, la compañía ha mostrado cierta mejora en la eficiencia de la generación de valor económico en relación con las ventas a lo largo de los años. Esto significa que, en general, la compañía ha logrado maximizar su rentabilidad en función de las ventas realizadas.

Es importante evaluar el EVA en relación con los costos de capital para determinar si la compañía está obteniendo un retorno adecuado para sus inversionistas. Un EVA positivo no

garantiza automáticamente que la compañía esté superando su costo de capital, por lo que es necesario realizar un análisis más detallado de esta relación. Es esencial analizar los factores que influyen en la generación de valor económico para la compañía. Esto puede incluir la eficiencia operativa, la estrategia de precios, la gestión de costos y la gestión del capital de trabajo, entre otros.

9.8 Indicadores Propios del EVA - Avícola El Madroño S.A

❖ Análisis EVA, de Avícola El Madroño S.A (2017 - 2018):

AÑOS EVALUADOS (2018 - 2017)			
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 1) sin Depr.		EVA sin Depr. / VTAS. (MÉT. 1)
(2018) t	(\$ 18.167)	(2018) t	-5,32%
(2017) t-1	(\$ 11.744)	(2017) t-1	-3,58%
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 1) con Depr.		EVA con Depr. / VTAS. (MÉT. 1)
(2018) t	(\$ 13.101)	(2018) t	-3,83%
(2017) t-1	(\$ 7.600)	(2017) t-1	-2,32%
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 2) sin Depr.		EVA sin Depr. / VTAS. (MÉT. 2)
(2018) t	(\$ 18.167)	(2018) t	-5,32%
(2017) t-1	(\$ 11.744)	(2017) t-1	-3,58%
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 2) con Depr.		EVA con Depr. / VTAS. (MÉT. 2)
(2018) t	(\$ 13.101)	(2018) t	-3,83%
(2017) t-1	(\$ 7.600)	(2017) t-1	-2,32%

Tabla 42 Análisis EVA, Avícola el Madroño S.A años 2018 – 2017

Fuente: Elaboración propia, con base en resultados de la empresa Avícola el Madroño S.A

❖ Análisis:

- Ambos métodos de cálculo muestran una tendencia similar en la generación de EVA negativo en ambos años.
- El método que incluye la depreciación arroja un valor de EVA más bajo en comparación con el método que no la incluye. Esto es esperado, ya que la depreciación reduce los ingresos netos y, por lo tanto, afecta negativamente el EVA.

❖ Recomendaciones:

Avícola El Madroño ha experimentado dificultades en la generación de valor económico en los años evaluados. Ambos métodos de cálculo del EVA muestran resultados negativos, lo que sugiere que la empresa no ha sido eficiente en la utilización de sus recursos para generar retornos que superen el costo de capital invertido.

Es importante que la empresa realice un análisis más detallado de sus operaciones, estrategias y gastos para identificar áreas de mejora y tomar medidas correctivas para aumentar el Valor Económico Agregado en el futuro. Además, el análisis del EVA debe complementarse con otras métricas financieras y operativas para obtener una visión integral del desempeño y la salud financiera de la empresa.

❖ **Análisis EVA, de Avícola El Madroño S.A (2018 - 2019):**

AÑOS EVALUADOS (2019 - 2018)			
EVA (MÉT. 1) sin Depr.		Particip. Porcentual	
		EVA sin Depr. / VTAS. (MÉT. 1)	
(2019) t	(\$ 16.632)	(2019) t	-5,37%
(2018) t-1	(\$ 18.167)	(2018) t-1	-5,32%
EVA (MÉT. 1) con Depr.		Particip. Porcentual	
		EVA con Depr. / VTAS. (MÉT. 1)	
(2019) t	(\$ 11.359)	(2019) t	-3,67%
(2018) t-1	(\$ 13.101)	(2018) t-1	-3,83%
EVA (MÉT. 2) sin Depr.		Particip. Porcentual	
		EVA sin Depr. / VTAS. (MÉT. 2)	
(2019) t	(\$ 16.632)	(2019) t	-5,37%
(2018) t-1	(\$ 18.167)	(2018) t-1	-5,32%
EVA (MÉT. 2) con Depr.		Particip. Porcentual	
		EVA con Depr. / VTAS. (MÉT. 2)	
(2019) t	(\$ 11.359)	(2019) t	-3,67%
(2018) t-1	(\$ 13.101)	(2018) t-1	-3,83%

Tabla 43 Análisis EVA, Avícola el Madroño S.A años 2019 – 2018

Fuente: Elaboración propia, con base en resultados de la empresa Avícola el Madroño S.A

❖ **Análisis:**

Ambos métodos de cálculo muestran una tendencia similar en la generación de EVA negativo en ambos años.

El método que incluye la depreciación arroja un valor de EVA más bajo en comparación con el método que no la incluye. Esto es esperado, ya que la depreciación reduce los ingresos netos y, por lo tanto, afecta negativamente el EVA.

❖ **Recomendaciones:**

- Optimización de Eficiencia Operativa: Dado que ambos métodos de cálculo muestran una tendencia de EVA negativa, la empresa debe trabajar en su eficiencia operativa. Esto implica examinar detenidamente los procesos internos, identificar ineficiencias y tomar medidas para reducir costos, mejorar la productividad y aumentar los márgenes de

ganancia. Una mejora en la eficiencia operativa puede ayudar a revertir la tendencia negativa en el EVA.

- **Análisis de la Estrategia de Depreciación:** La diferencia en los valores de EVA entre los dos métodos, uno con depreciación y otro pecado, sugiere que la estrategia de depreciación podría ser revisada. La empresa debe evaluar si el método de depreciación real refleja adecuadamente el uso de sus activos y considerar si es necesario ajustar el enfoque de depreciación para obtener una representación más precisa de su valor económico. Esto puede impactar positivamente en los resultados del EVA y ayudar a tomar decisiones más informadas.

❖ **Análisis EVA, de Avícola El Madroño S.A (2019 - 2020):**

AÑOS EVALUADOS (2020 - 2019)			
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 1) sin Depr.		EVA sin Depr. / VTAS. (MÉT. 1)
(2020) t	(\$ 19.000)	(2020) t	-5,70%
(2019) t-1	(\$ 16.632)	(2019) t-1	-5,37%
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 1) con Depr.		EVA con Depr. / VTAS. (MÉT. 1)
(2020) t	(\$ 13.371)	(2020) t	-4,01%
(2019) t-1	(\$ 11.359)	(2019) t-1	-3,67%
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 2) sin Depr.		EVA sin Depr. / VTAS. (MÉT. 2)
(2020) t	(\$ 19.000)	(2020) t	-5,70%
(2019) t-1	(\$ 16.632)	(2019) t-1	-5,37%
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 2) con Depr.		EVA con Depr. / VTAS. (MÉT. 2)
(2020) t	(\$ 13.371)	(2020) t	-4,01%
(2019) t-1	(\$ 11.359)	(2019) t-1	-3,67%

Tabla 44 Análisis EVA, Avícola el Madroño S.A años 2020 – 2019

Fuente: Elaboración propia, con base en resultados de la empresa Avícola el Madroño S.A

❖ Análisis:

- Al igual que en años anteriores, ambos métodos de cálculo muestran una tendencia similar en la generación de EVA negativo en ambos años.
- El método que incluye la depreciación arroja un valor de EVA más bajo en comparación con el método que no la incluye. Esto es esperado, ya que la depreciación reduce los ingresos netos y, por lo tanto, afecta negativamente el EVA.

❖ Recomendaciones:

Avícola El Madroño continúa enfrentando desafíos en la generación de valor económico en los años evaluados. Ambos métodos de cálculo del EVA muestran resultados negativos, lo que sugiere que la empresa no ha sido eficiente en la utilización de sus recursos para generar retornos que superen el costo de capital invertido.

La empresa debe realizar un análisis profundo de sus operaciones, estrategias y gastos para identificar áreas de mejora y tomar medidas correctivas para aumentar el Valor Económico Agregado en el futuro. Es fundamental que se implementen estrategias para mejorar la eficiencia operativa y reducir costos, así como buscar oportunidades para aumentar los ingresos y mejorar la rentabilidad general de la empresa. Además, el análisis del EVA debe complementarse con otras métricas financieras y operativas para obtener una visión integral del desempeño y la salud financiera de la empresa.

❖ **Análisis EVA, de Avícola El Madroño S.A (2020 - 2021):**

AÑOS EVALUADOS (2021 - 2020)			
EVA (MÉT. 1) sin Depr.		Particip. Porcentual EVA sin Depr. / VTAS. (MÉT. 1)	
(2021) t	(\$ 9.182)	(2021) t	-2,03%
(2020) t-1	(\$ 19.000)	(2020) t-1	-5,70%
EVA (MÉT. 1) con Depr.		Particip. Porcentual EVA con Depr. / VTAS. (MÉT. 1)	
(2021) t	(\$ 3.272)	(2021) t	-0,72%
(2020) t-1	(\$ 13.371)	(2020) t-1	-4,01%
EVA (MÉT. 2) sin Depr.		Particip. Porcentual EVA sin Depr. / VTAS. (MÉT. 2)	
(2021) t	(\$ 9.182)	(2021) t	-2,03%
(2020) t-1	(\$ 19.000)	(2020) t-1	-5,70%
EVA (MÉT. 2) con Depr.		Particip. Porcentual EVA con Depr. / VTAS. (MÉT. 2)	
(2021) t	(\$ 3.272)	(2021) t	-0,72%
(2020) t-1	(\$ 13.371)	(2020) t-1	-4,01%

Tabla 45 Análisis EVA, Avícola el Madroño S.A años 2021 – 2020

Fuente: Elaboración propia, con base en resultados de la empresa Avícola el Madroño S.A

❖ **Análisis:**

El método que incluye la depreciación resulta en un EVA más bajo en comparación con el método que no la incluye, como era de esperar.

Aunque Avícola El Madroño logró reducir sus pérdidas de valor económico en el año 2021 en comparación con el año anterior, la empresa aún enfrenta desafíos en la generación de valor económico positivo. Ambos métodos de cálculo del EVA siguen mostrando resultados negativos, lo que indica que la empresa debe seguir mejorando su eficiencia operativa y tomando medidas para aumentar la generación de valor económico.

A pesar de la mejora en la reducción de pérdidas de valor económico en 2021 en comparación con el año anterior, Avícola El Madroño aún se enfrenta a desafíos en su búsqueda por generar valor económico positivo. Esta situación es crucial para la sostenibilidad y el crecimiento de la empresa a largo plazo. La observación de que ambos métodos de cálculo del EVA siguen mostrando resultados negativos sugiere que es necesario un enfoque integral para mejorar la eficiencia operativa y la generación de valor económico.

❖ **Recomendaciones:**

Es fundamental que la empresa continúe con un análisis detallado de sus operaciones, costos y estrategias, con el objetivo de identificar áreas de mejora y tomar decisiones que permitan incrementar su rentabilidad y generar valor económico positivo en el futuro. Además, es importante considerar otros indicadores financieros y operativos para tener una visión completa del desempeño de la empresa y tomar decisiones informadas.

Optimización de la Eficiencia Operativa: Es esencial que Avícola El Madroño realice una revisión exhaustiva de sus procesos internos y operativos. Identificar áreas de ineficiencia, redundancia de recursos o costosos puede tener un impacto significativo en la mejora del EVA. La empresa debería analizar sus operaciones desde la cadena de suministro hasta la entrega final al cliente, buscando oportunidades para reducir costos, mejorar la productividad y aumentar los márgenes. Al aumentar la eficiencia operativa, la empresa puede liberar recursos que pueden ser reinvertidos en actividades más rentables y contribuir a la generación de valor económico.

Innovación y Diversificación: Avícola El Madroño podría considerar explorar nuevas oportunidades de negocio o diversificar su oferta de productos. La innovación puede ser una estrategia efectiva para aumentar los ingresos y generar valor económico. La empresa podría investigar nuevas tendencias en el mercado avícola, desarrollar productos innovadores que atraigan un segmento más amplio de clientes o incluso explorar nuevas áreas geográficas para la expansión. Diversificar la línea de productos o servicios puede reducir la dependencia de un solo mercado y brindar oportunidades para aumentar los ingresos y mejorar el EVA.

En resumen, las recomendaciones se centran en la optimización de la eficiencia operativa y la exploración de nuevas oportunidades de negocio. Al implementar estas estrategias, Avícola El Madroño puede abordar sus desafíos actuales en la generación de valor económico y avanzar hacia un futuro más sólido y rentable.

❖ **Análisis General Empresa Avícola El Madroño (2017 – 2021):**

La empresa Avícola El Madroño ha estado enfrentando pérdidas de valor económico en todos los años evaluados. Ambos métodos de cálculo del EVA muestran resultados negativos, lo que indica que la empresa no ha sido eficiente en la generación de valor económico en comparación con el costo de capital invertido.

Es importante que la empresa realice un análisis detallado de su estructura de costos, operaciones y estrategias para identificar las áreas que están generando pérdidas y tomar acciones correctivas. También debe considerar oportunidades para mejorar la eficiencia operativa, reducir costos y aumentar la rentabilidad.

Además del EVA, se recomienda que la empresa evalúe otros indicadores financieros y operativos, como el margen de utilidad, el retorno sobre la inversión (ROI) y el crecimiento de las ventas, para obtener una visión más completa de su desempeño y tomar decisiones informadas que permitan mejorar su situación financiera y competitividad en el mercado.

9.9 Indicadores Propios del EVA - Alimentos Concentrados Del Caribe S.A

❖ Análisis EVA, de Alimentos Concentrados Del Caribe S.A (2017 - 2018):

AÑOS EVALUADOS (2018 - 2017)			
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 1) sin Depr.		EVA sin Depr. / VTAS. (MÉT. 1)
(2018) t	(\$ 28.595)	(2018) t	-8,90%
(2017) t-1	(\$ 12.431)	(2017) t-1	-4,30%
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 1) con Depr.		EVA con Depr. / VTAS. (MÉT. 1)
(2018) t	(\$ 18.732)	(2018) t	-5,83%
(2017) t-1	(\$ 8.752)	(2017) t-1	-3,03%
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 2) sin Depr.		EVA sin Depr. / VTAS. (MÉT. 2)
(2018) t	(\$ 28.595)	(2018) t	-8,90%
(2017) t-1	(\$ 12.431)	(2017) t-1	-4,30%
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 2) con Depr.		EVA con Depr. / VTAS. (MÉT. 2)
(2018) t	(\$ 18.732)	(2018) t	-5,83%
(2017) t-1	(\$ 8.752)	(2017) t-1	-3,03%

Tabla 46 Análisis EVA, Alimentos Concentrados Del Caribe S.A Años 2018 – 2017

Fuente: Elaboración propia, con base en resultados de la empresa Alimentos Concentrados Del Caribe S.A

❖ Análisis:

La empresa Alimentos Concentrados del Caribe ha experimentado pérdidas de valor económico en ambos años evaluados, según el EVA calculado tanto con como sin Depreciación. Estos resultados indican que la empresa no ha sido eficiente en la generación de valor económico en comparación con el costo de capital invertido.

Los resultados del EVA para Alimentos Concentrados del Caribe en los años evaluados revelan una situación preocupante en términos de generación de valor económico. La empresa ha registrado pérdidas en ambos años, tanto al considerar la depreciación como al eliminar este

factor en el cálculo. Este patrón sugiere una falta de eficiencia en la utilización de los recursos de la empresa para generar un valor económico que supere el costo del capital invertido.

La disminución del valor económico, tal como se refleja en el EVA negativo en ambos años, puede indicar que la empresa no ha sido capaz de administrar sus operaciones y activos de manera óptima para generar ganancias significativas. La ineficiencia puede derivar de diversos factores, como altos costos operativos, baja rentabilidad en las actividades clave, ineficiencias en la cadena de suministro o falta de enfoque en segmentos de mercado rentables.

❖ **Recomendaciones:**

Para mejorar su situación financiera, es crucial que la empresa identifique las áreas que están generando pérdidas y realice un análisis detallado de su estructura de costos, operaciones y estrategias. Algunas posibles acciones correctivas incluyen:

- Optimización de costos: Identificar oportunidades para reducir costos operativos sin afectar la calidad y eficiencia de los productos.
- Mejora en la eficiencia operativa: Evaluar los procesos internos para eliminar ineficiencias y mejorar la productividad.
- Diversificación de productos: Explorar la posibilidad de ampliar la línea de productos o diversificar el negocio para llegar a nuevos mercados o segmentos de clientes.
- Estrategias de marketing: Revisar las estrategias de marketing y ventas para aumentar la participación en el mercado y mejorar los márgenes.

Además, la empresa debe considerar la posibilidad de evaluar otros indicadores financieros y operativos, como el margen de utilidad, el retorno sobre la inversión (ROI) y el flujo de caja, para obtener una visión más completa de su desempeño y tomar decisiones informadas que permitan mejorar su rentabilidad y competitividad en el mercado.

❖ **Análisis EVA, de Alimentos Concentrados Del Caribe S.A (2018- 2019):**

AÑOS EVALUADOS (2019 - 2018)			
EVA (MÉT. 1) sin Depr.		Particip. Porcentual	
		EVA sin Depr. / VTAS. (MÉT. 1)	
(2019) t	(\$ 27.482)	(2019) t	-7,77%
(2018) t-1	(\$ 28.595)	(2018) t-1	-8,90%
EVA (MÉT. 1) con Depr.		Particip. Porcentual	
		EVA con Depr. / VTAS. (MÉT. 1)	
(2019) t	(\$ 19.085)	(2019) t	-5,40%
(2018) t-1	(\$ 18.732)	(2018) t-1	-5,83%
EVA (MÉT. 2) sin Depr.		Particip. Porcentual	
		EVA sin Depr. / VTAS. (MÉT. 2)	
(2019) t	(\$ 27.482)	(2019) t	-7,77%
(2018) t-1	(\$ 28.595)	(2018) t-1	-8,90%
EVA (MÉT. 2) con Depr.		Particip. Porcentual	
		EVA con Depr. / VTAS. (MÉT. 2)	
(2019) t	(\$ 19.085)	(2019) t	-5,40%
(2018) t-1	(\$ 18.732)	(2018) t-1	-5,83%

Tabla 47 Análisis EVA, Alimentos Concentrados Del Caribe S.A Años 2019 – 2018
Fuente: Elaboración propia, con base en resultados de la empresa Alimentos Concentrados Del Caribe S.A

❖ **Análisis:**

Alimentos Concentrados del Caribe ha experimentado pérdidas de valor económico en ambos años evaluados, según el EVA calculado tanto con cómo sin Depreciación. Estos resultados indican que la empresa no ha sido eficiente en la generación de valor económico en comparación con el costo de capital invertido.

Los resultados del EVA para Alimentos Concentrados del Caribe en los años evaluados son preocupantes, ya que indican que la empresa no ha sido eficiente en la generación de valor económico en comparación con el costo de capital invertido. Las pérdidas de valor económico registradas en ambos años, tanto al considerar la depreciación como al excluir este factor en el cálculo, señalan una falta de capacidad para aprovechar sus recursos y

activos de manera rentable. Esta situación sugiere que la empresa necesita tomar medidas significativas para mejorar su rendimiento financiero y asegurar la sostenibilidad de sus operaciones en el futuro.

❖ **Recomendaciones:**

Para mejorar su situación financiera y su rendimiento económico, la empresa debe tomar medidas para abordar las causas subyacentes de estas pérdidas y enfocarse en mejorar su eficiencia y rentabilidad.

- Mejora en la productividad: Revisar los procesos internos y encontrar formas de mejorar la eficiencia operativa.
- Diversificación de ingresos: Explorar la posibilidad de diversificar la línea de productos o servicios para alcanzar nuevos mercados o segmentos de clientes.
- Estrategia de precios: Analizar la estrategia de precios para garantizar que estén en línea con el valor que ofrece la empresa y sean competitivos en el mercado.

Además, es esencial que la empresa realice un análisis más profundo de su estructura de costos, operaciones y estrategias para tomar decisiones informadas que conduzcan a un aumento en el Valor Económico Agregado y, en última instancia, a una mejora en su desempeño financiero.

❖ **Análisis EVA, de Alimentos Concentrados Del Caribe S.A (2019 - 2020):**

AÑOS EVALUADOS (2020 - 2019)			
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 1) sin Depr.		EVA sin Depr. / VTAS. (MÉT. 1)
(2020) t	(\$ 35.375)	(2020) t	-10,05%
(2019) t-1	(\$ 27.482)	(2019) t-1	-7,77%
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 1) con Depr.		EVA con Depr. / VTAS. (MÉT. 1)
(2020) t	(\$ 26.013)	(2020) t	-7,39%
(2019) t-1	(\$ 19.085)	(2019) t-1	-5,40%
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 2) sin Depr.		EVA sin Depr. / VTAS. (MÉT. 2)
(2020) t	(\$ 35.375)	(2020) t	-10,05%
(2019) t-1	(\$ 27.482)	(2019) t-1	-7,77%
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 2) con Depr.		EVA con Depr. / VTAS. (MÉT. 2)
(2020) t	(\$ 26.013)	(2020) t	-7,39%
(2019) t-1	(\$ 19.085)	(2019) t-1	-5,40%

Tabla 48 Análisis EVA, Alimentos Concentrados Del Caribe S.A Años 2020 – 2019
Fuente: Elaboración propia, con base en resultados de la empresa Alimentos Concentrados Del Caribe S.A

❖ **Análisis:**

Alimentos Concentrados del Caribe continuó experimentando pérdidas de valor económico en ambos años evaluados, según el EVA calculado tanto con como sin Depreciación. Esto indica que la empresa ha enfrentado desafíos en términos de generación de valor económico y eficiencia en la utilización de sus recursos.

Los resultados del EVA en Alimentos Concentrados del Caribe durante los años evaluados revelan una persistente tendencia de pérdidas de valor económico, independientemente de si consideramos o no la depreciación en el cálculo. Esta situación refleja

una serie de desafíos que la empresa ha enfrentado en términos de generación de valor económico y eficiencia en la utilización de sus recursos.

La continuidad de estas pérdidas de valor económico sugiere que la empresa podría estar enfrentando dificultades en varios aspectos de sus operaciones. Podrían existir ineficiencias en la gestión de costos, problemas de competitividad en el mercado, un margen de ganancia insuficiente o tal vez una menor demanda de sus productos o servicios.

Para abordar estos desafíos y revertir la tendencia negativa del EVA, Alimentos Concentrados del Caribe debería llevar a cabo un análisis exhaustivo de su estructura de costos, identificar áreas de ineficiencia y buscar formas de reducir gastos. También podría ser beneficioso explorar nuevas oportunidades de mercado, revisar su estrategia de precios y marketing, y considerar la posibilidad de innovar en sus productos o servicios para generar un valor económico más sólido.

Es fundamental que la empresa tome decisiones informadas y proactivas para mejorar su eficiencia operativa y la utilización de sus recursos, lo que eventualmente debería reflejarse en un EVA más favorable en el futuro. Además, el seguimiento constante de las métricas financieras y el ajuste de las estrategias en función de los resultados son prácticas esenciales para lograr un crecimiento económico sostenible.

❖ **Recomendaciones:**

- **Optimizar la Gestión de Costos:** Realizar un análisis exhaustivo de los costos operativos de la empresa. Identificar áreas donde sea posible reducir gastos innecesarios o mejorar la eficiencia en el uso de recursos. Esto podría incluir la búsqueda de proveedores más rentables, la implementación de prácticas de eficiencia energética, y la revisión de procesos internos para eliminar ineficiencias.
- **Diversificar y Expandir Mercados:** Explorar nuevas oportunidades de mercado y expandir la cartera de productos o servicios. Esto puede ayudar a aumentar los ingresos y reducir la

dependencia de un solo segmento. La empresa debe investigar las tendencias de la industria, comprender las necesidades de los clientes y adaptar su oferta para satisfacer la demanda actual y futura.

- **Innovación y Desarrollo:** Invertir en innovación y desarrollo de nuevos productos o servicios que puedan ser más competitivos en el mercado. Esto podría ser tanto en términos de características únicas como de mejoras en la eficiencia o la sostenibilidad. Mantenerse al tanto de las tendencias de la industria y las preferencias cambiantes de los consumidores es esencial para el éxito a largo plazo.

❖ **Análisis EVA, de Alimentos Concentrados Del Caribe S.A (2020 - 2021):**

AÑOS EVALUADOS (2021 - 2020)			
EVA (MÉT. 1) sin Depr.		Particip. Porcentual	
(2021) t	(\$ 28.279)	EVA sin Depr. / VTAS. (MÉT. 1)	(2021) t -6,50%
(2020) t-1	(\$ 35.375)		(2020) t-1 -10,05%
EVA (MÉT. 1) con Depr.		Particip. Porcentual	
(2021) t	(\$ 17.506)	EVA con Depr. / VTAS. (MÉT. 1)	(2021) t -4,03%
(2020) t-1	(\$ 26.013)		(2020) t-1 -7,39%
EVA (MÉT. 2) sin Depr.		Particip. Porcentual	
(2021) t	(\$ 28.279)	EVA sin Depr. / VTAS. (MÉT. 2)	(2021) t -6,50%
(2020) t-1	(\$ 35.375)		(2020) t-1 -10,05%
EVA (MÉT. 2) con Depr.		Particip. Porcentual	
(2021) t	(\$ 17.506)	EVA con Depr. / VTAS. (MÉT. 2)	(2021) t -4,03%
(2020) t-1	(\$ 26.013)		(2020) t-1 -7,39%

Tabla 49 Análisis EVA, Alimentos Concentrados Del Caribe S.A Años 2021 – 2020
Fuente: Elaboración propia, con base en resultados de la empresa Alimentos Concentrados Del Caribe S.A

❖ Análisis:

Alimentos Concentrados del Caribe siguió experimentando pérdidas de valor económico en ambos años evaluados, según el EVA calculado tanto con como sin Depreciación. Esto indica que la empresa ha enfrentado desafíos continuos en términos de generación de valor económico y eficiencia en la utilización de sus recursos.

Por supuesto, aquí tienes una ampliación de la información sobre la situación de Alimentos Concentrados del Caribe:

A lo largo de los dos años evaluados, Alimentos Concentrados del Caribe ha enfrentado una persistente tendencia de pérdidas en términos de valor económico, tal como lo refleja el EVA calculado tanto con como sin considerar la depreciación. Este patrón sugiere una serie de desafíos continuos que la empresa debe abordar para mejorar su posición financiera y su eficiencia operativa.

La constante pérdida de valor económico implica que la empresa no ha sido capaz de generar suficiente retorno sobre el capital invertido en su negocio. Esto puede ser el resultado de varios factores interrelacionados que afectan la rentabilidad y eficiencia de sus operaciones. Entre los desafíos que la empresa podría estar enfrentando se incluyen:

Es posible que existan ineficiencias en los procesos internos, lo que podría estar llevando a costos más altos de lo necesario. Evaluar y mejorar la eficiencia en áreas como producción, distribución, gestión de inventario y logística podría ayudar a reducir gastos y mejorar la generación de valor.

Un análisis profundo del mercado en el que opera la empresa puede revelar la existencia de competidores fuertes o cambios en la demanda de los consumidores. Mantenerse actualizado con las tendencias del mercado y adaptarse a las preferencias cambiantes de los clientes es esencial para mantener una posición competitiva y generar valor.

Un enfoque más detallado en la identificación y control de costos podría resultar beneficioso. Esto implica analizar los componentes de los costos de producción, identificar áreas donde los gastos son desproporcionados y tomar medidas para reducirlos sin sacrificar la calidad.

Explorar nuevas líneas de productos o servicios que estén en línea con las necesidades del mercado puede abrir nuevas fuentes de ingresos y oportunidades para la generación de valor. Además, la innovación tanto en productos como en procesos podría permitir a la empresa diferenciarse y mejorar su rentabilidad.

En resumen, las pérdidas continuas de valor económico en ambos años evaluados sugieren que Alimentos Concentrados del Caribe enfrenta desafíos persistentes en términos de eficiencia y generación de valor. Abordar estos desafíos requerirá una evaluación detallada de todas las áreas de operación, junto con una estrategia integral que busque optimizar procesos, mejorar la competitividad y asegurar la utilización eficiente de los recursos disponibles.

❖ **Recomendaciones:**

- **Optimizar la Eficiencia Operativa:** Realizar una revisión exhaustiva de los procesos internos para identificar áreas de ineficiencia y oportunidades de mejora. Esto puede incluir la implementación de tecnologías más avanzadas, la reorganización de flujos de trabajo, la eliminación de actividades redundantes y la capacitación del personal para aumentar su productividad. La meta es reducir los costos operativos y aumentar la eficiencia en todas las etapas del negocio, desde la producción hasta la distribución.
- **Diversificación Estratégica:** Explorar nuevas líneas de productos o servicios que complementen el negocio actual y se alineen con las tendencias del mercado. Esto puede involucrar la introducción de productos innovadores, la expansión a mercados adyacentes o la adaptación de ofertas existentes para satisfacer las necesidades cambiantes de los clientes. La diversificación estratégica puede abrir nuevas fuentes de ingresos y reducir la dependencia de un solo producto o mercado.

- **Análisis y Reajuste de Costos:** Llevar a cabo un análisis detallado de los costos para identificar áreas de gasto innecesario o ineficiente. Es crucial encontrar un equilibrio entre la calidad del producto y la gestión de costos. Se pueden explorar estrategias como la renegociación de contratos con proveedores, la consolidación de compras para obtener mejores precios, la revisión de la estructura de precios y la reducción de costos fijos donde sea posible. El objetivo es mejorar la rentabilidad sin sacrificar la calidad.

❖ **Análisis General - Alimentos Concentrados del Caribe (2017- 2021):**

Alimentos Concentrados del Caribe ha enfrentado dificultades para generar valor económico en los años evaluados. El EVA negativo indica que la empresa no está siendo eficiente en la utilización de los recursos y no está generando suficientes ingresos para cubrir el costo del capital invertido. La tendencia a la baja en el EVA sin Depreciación en los últimos años sugiere que la empresa está teniendo dificultades para mejorar su desempeño económico.

Para realizar un análisis general de la empresa Alimentos Concentrados del Caribe en función del EVA (Valor Económico Agregado) en los años evaluados, podemos observar lo siguiente:

- **Tendencias del EVA sin Depreciación:**
 - En los años 2017 y 2018, el EVA sin Depreciación mostró una disminución significativa, pasando de -\$12,431 millones a -\$28,595 millones, lo que indica que la empresa no logró generar suficiente valor económico para cubrir el costo de capital invertido en esos años.
 - En los años 2019 y 2020, el EVA sin Depreciación continuó siendo negativo, pero con una tendencia a la baja. Pasó de -\$27,482 millones en 2019 a -\$35,375 millones en 2020. Esto indica que la generación de valor económico empeoró durante este período.

- **Tendencias del EVA con Depreciación:**

- Al igual que el EVA sin Depreciación, el EVA con Depreciación también mostró una disminución en los años 2017 y 2018, pasando de -\$8,752 millones a -\$18,732 millones.
- Sin embargo, en los años 2019 y 2020, el EVA con Depreciación presentó una mejora, disminuyendo las pérdidas. Pasó de -\$19,085 millones en 2019 a -\$26,013 millones en 2020.

❖ **Recomendaciones:**

Para mejorar su EVA y generar valor económico, la empresa puede considerar tomar medidas estratégicas y operativas, como:

- Optimización de costos: Realizar una revisión detallada de los costos operativos y encontrar áreas donde se puedan reducir gastos innecesarios o ineficientes.
- Mejora de la eficiencia operativa: Identificar oportunidades para mejorar la productividad y la eficiencia en los procesos de producción y distribución.
- Estrategia de precios: Reevaluar la estrategia de precios para garantizar que los productos y servicios ofrezcan un valor adecuado a los clientes y sean competitivos en el mercado.
- Innovación y diversificación: Buscar oportunidades para diversificar la oferta de productos o servicios y considerar la posibilidad de innovar en el desarrollo de nuevos productos que atiendan las necesidades del mercado.
- Gestión del capital de trabajo: Optimizar la gestión del capital de trabajo, como inventarios, cuentas por cobrar y cuentas por pagar, para mantener un flujo de efectivo más eficiente.

Es importante que la empresa realice un análisis detallado de sus operaciones y tome decisiones estratégicas basadas en datos para mejorar su desempeño financiero y lograr un EVA positivo en el futuro. Además, mantener una cultura de mejora continua y enfoque en la satisfacción del cliente también será crucial para el éxito a largo plazo.

9.10 Indicadores Propios de EVA - Agroavícola San Marino S.A

❖ Análisis EVA, de Agroavícola San Marino S.A (2017 - 2018):

AÑOS EVALUADOS (2018 - 2017)			
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 1) sin Depr.		EVA sin Depr. / VTAS. (MÉT. 1)
(2018) t	(\$ 15.575)	(2018) t	-5,08%
(2017) t-1	(\$ 11.269)	(2017) t-1	-4,21%
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 1) con Depr.		EVA con Depr. / VTAS. (MÉT. 1)
(2018) t	(\$ 11.435)	(2018) t	-3,73%
(2017) t-1	(\$ 8.210)	(2017) t-1	-3,07%
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 2) sin Depr.		EVA sin Depr. / VTAS. (MÉT. 2)
(2018) t	(\$ 15.575)	(2018) t	-5,08%
(2017) t-1	(\$ 11.269)	(2017) t-1	-4,21%
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 2) con Depr.		EVA con Depr. / VTAS. (MÉT. 2)
(2018) t	(\$ 11.435)	(2018) t	-3,73%
(2017) t-1	(\$ 8.210)	(2017) t-1	-3,07%

Tabla 50 Análisis EVA, Agroavícola San Marino S.A años 2018 – 2017

Fuente: Elaboración propia, con base en resultados de la empresa Agroavícola San Marino S.A

❖ Análisis General:

Agroavícola San Marino ha experimentado dificultades para generar valor económico en los años evaluados. Tanto el EVA sin Depreciación como el EVA con Depreciación han sido negativos, lo que indica que la empresa no ha sido eficiente en la utilización de sus recursos para generar rentabilidad y cubrir el costo del capital invertido.

❖ Recomendaciones:

Para mejorar su desempeño financiero y aumentar el EVA, la empresa puede considerar implementar las siguientes acciones:

- Mejora de la eficiencia operativa: Identificar áreas de ineficiencia en la cadena de producción y logística para reducir costos y mejorar la rentabilidad.
 - Diversificación de productos: Evaluar oportunidades para expandir el portafolio de productos y servicios, lo que podría aumentar las ventas y generar más valor económico.
 - Análisis de rentabilidad por líneas de negocio: Identificar cuáles de las líneas de negocio son más rentables y enfocar los esfuerzos en aquellas áreas que generen mayor valor económico.
 - Gestión financiera sólida: Mantener una adecuada administración financiera para asegurar un flujo de efectivo positivo y una correcta asignación de recursos.
- ❖ **Análisis EVA, de Agroavícola San Marino S.A (2018 - 2019):**

AÑOS EVALUADOS (2019 - 2018)			
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 1) sin Depr.		EVA sin Depr. / VTAS. (MÉT. 1)
(2019) t	(\$ 14.409)	(2019) t	-4,36%
(2018) t-1	(\$ 15.575)	(2018) t-1	-5,08%
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 1) con Depr.		EVA con Depr. / VTAS. (MÉT. 1)
(2019) t	(\$ 9.644)	(2019) t	-2,92%
(2018) t-1	(\$ 11.435)	(2018) t-1	-3,73%
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 2) sin Depr.		EVA sin Depr. / VTAS. (MÉT. 2)
(2019) t	(\$ 14.409)	(2019) t	-4,36%
(2018) t-1	(\$ 15.575)	(2018) t-1	-5,08%
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 2) con Depr.		EVA con Depr. / VTAS. (MÉT. 2)
(2019) t	(\$ 9.644)	(2019) t	-2,92%
(2018) t-1	(\$ 11.435)	(2018) t-1	-3,73%

Tabla 51 Análisis EVA, Agroavícola San Marino S.A años 2019 – 2018

Fuente: Elaboración propia, con base en resultados de la empresa Agroavícola San Marino S.A

❖ Análisis:

Agroavícola San Marino ha experimentado una disminución en el EVA en ambos métodos de evaluación durante los años evaluados (2019 y 2018). Esto sugiere que la empresa ha enfrentado dificultades para generar valor económico y cubrir el costo de capital invertido en sus operaciones.

❖ Recomendaciones:

Para mejorar su desempeño financiero y aumentar el EVA, la empresa podría considerar implementar las siguientes acciones:

- **Eficiencia en costos:** Realizar una revisión detallada de los costos operativos para identificar oportunidades de reducción y mejorar la eficiencia.
- **Innovación y diferenciación:** Explorar nuevas líneas de productos o servicios que puedan diferenciar a la empresa en el mercado y generar un mayor valor para los clientes.
- **Optimización de recursos:** Asegurarse de que los recursos de la empresa se asignen de manera óptima y se utilicen eficientemente en sus operaciones.
- **Mejora de la productividad:** Implementar medidas para aumentar la productividad del personal y los activos de la empresa.
- **Análisis de mercado:** Realizar un análisis detallado del mercado para identificar oportunidades de crecimiento y expansión.

Es fundamental que Agroavícola San Marino realice un análisis profundo de su situación financiera y tome decisiones estratégicas para mejorar su rentabilidad y generar un mayor valor económico en el futuro.

❖ **Análisis EVA, de Agroavícola San Marino S.A (2019 - 2020):**

AÑOS EVALUADOS (2020 - 2019)			
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 1) sin Depr.		EVA sin Depr. / VTAS. (MÉT. 1)
(2020) t	(\$ 21.762)	(2020) t	-6,23%
(2019) t-1	(\$ 14.409)	(2019) t-1	-4,36%
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 1) con Depr.		EVA con Depr. / VTAS. (MÉT. 1)
(2020) t	(\$ 16.800)	(2020) t	-4,81%
(2019) t-1	(\$ 9.644)	(2019) t-1	-2,92%
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 2) sin Depr.		EVA sin Depr. / VTAS. (MÉT. 2)
(2020) t	(\$ 21.762)	(2020) t	-6,23%
(2019) t-1	(\$ 14.409)	(2019) t-1	-4,36%
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 2) con Depr.		EVA con Depr. / VTAS. (MÉT. 2)
(2020) t	(\$ 16.800)	(2020) t	-4,81%
(2019) t-1	(\$ 9.644)	(2019) t-1	-2,92%

Tabla 52 Análisis EVA, Agroavícola San Marino S.A años 2020 – 2019

Fuente: Elaboración propia, con base en resultados de la empresa Agroavícola San Marino S.A

❖ **Análisis:**

Durante los años evaluados (2020 y 2019), la empresa Agroavícola San Marino ha experimentado una disminución en su EVA en ambos métodos de evaluación. Esto sugiere que la empresa ha tenido dificultades para generar suficiente valor económico para cubrir el costo de capital invertido en sus operaciones.

❖ **Recomendaciones:**

Para mejorar el rendimiento financiero y aumentar el EVA, la empresa podría considerar implementar las siguientes acciones:

- Control de costos: Revisar y optimizar los costos operativos para mejorar la eficiencia y reducir gastos innecesarios.
 - Innovación y diversificación: Buscar oportunidades de innovación en productos o servicios, y diversificar su oferta para atraer nuevos clientes y mercados.
 - Gestión de activos: Analizar la gestión de los activos de la empresa para asegurar su utilización eficiente y evitar la depreciación innecesaria.
 - Análisis de mercado: Realizar estudios de mercado para identificar demandas emergentes y oportunidades de crecimiento en la industria.
 - Planificación financiera: Implementar una planificación financiera sólida para garantizar una asignación adecuada de recursos y una administración adecuada del capital.
- ❖ **Análisis EVA, de Agroavícola San Marino S.A (2020 - 2021):**

AÑOS EVALUADOS (2021 - 2020)			
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 1) sin Depr.		EVA sin Depr. / VTAS. (MÉT. 1)
(2021) t	(\$ 23.227)	(2021) t	-5,60%
(2020) t-1	(\$ 21.762)	(2020) t-1	-6,23%
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 1) con Depr.		EVA con Depr. / VTAS. (MÉT. 1)
(2021) t	(\$ 17.559)	(2021) t	-4,23%
(2020) t-1	(\$ 16.800)	(2020) t-1	-4,81%
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 2) sin Depr.		EVA sin Depr. / VTAS. (MÉT. 2)
(2021) t	(\$ 23.227)	(2021) t	-5,60%
(2020) t-1	(\$ 21.762)	(2020) t-1	-6,23%
			Particip. Porcentual
	EVA (MÉT. 2) con Depr.		EVA con Depr. / VTAS. (MÉT. 2)
(2021) t	(\$ 17.559)	(2021) t	-4,23%
(2020) t-1	(\$ 16.800)	(2020) t-1	-4,81%

Tabla 53 Análisis EVA, Agroavícola San Marino S.A años 2021 – 2020

Fuente: Elaboración propia, con base en resultados de la empresa Agroavícola San Marino S.A

❖ Análisis:

Durante los años evaluados (2021 y 2020), la empresa ha experimentado una disminución en su EVA en ambos métodos de evaluación. Esto sugiere que la empresa ha tenido dificultades para generar suficiente valor económico para cubrir el costo de capital invertido en sus operaciones.

❖ Recomendaciones:

Para mejorar el rendimiento financiero y aumentar el EVA, la empresa podría considerar implementar las siguientes acciones:

- Eficiencia operativa: Buscar oportunidades para mejorar la eficiencia en las operaciones y reducir costos innecesarios.
- Innovación y expansión: Explorar nuevas oportunidades de crecimiento y diversificación de productos o servicios para atraer nuevos clientes y mercados.
- Gestión de activos: Analizar la gestión de los activos para asegurar su utilización eficiente y minimizar la depreciación.
- Análisis de mercado: Realizar estudios de mercado para identificar demandas emergentes y adaptar la estrategia de la empresa en consecuencia.
- Gestión financiera: Mantener una planificación financiera sólida y una gestión adecuada de los recursos financieros para optimizar el uso del capital.

Implementar estas recomendaciones puede ayudar a la empresa a mejorar su rentabilidad y generar un mayor valor económico en el futuro.

❖ Análisis General de Agroavícola San Marino (2017 – 2021):

Durante los cuatro años evaluados, el EVA sin Depreciación fue negativo en todos los casos. Esto indica que la empresa no ha logrado generar suficiente valor económico después de descontar el costo de capital invertido en sus operaciones. Además, se observa una tendencia decreciente en el EVA sin Depreciación a lo largo del período evaluado.

Al igual que el EVA sin Depreciación, el EVA con Depreciación también fue negativo en todos los años analizados. Esto sugiere que, incluso después de considerar la depreciación de los activos, la empresa no ha sido capaz de generar valor económico suficiente para cubrir el costo de capital invertido. Al igual que el EVA sin Depreciación, se observa una tendencia decreciente en el EVA con Depreciación a lo largo del período evaluado. El hecho de que ambos indicadores de EVA sean negativos sugiere que la rentabilidad de la empresa ha sido insuficiente en comparación con el costo de capital invertido. Esto puede indicar que la empresa ha enfrentado desafíos en su eficiencia operativa y no ha logrado obtener beneficios suficientes para cubrir sus costos financieros y operativos.

La persistente tendencia decreciente en ambos indicadores de EVA durante los cuatro años sugiere que la empresa puede estar experimentando dificultades financieras a lo largo del tiempo. Agroavícola San Marino podría requerir una revisión y mejora significativa en su gestión financiera y operativa. Sería importante identificar y abordar los factores que contribuyen a los resultados negativos del EVA, como la eficiencia operativa, la gestión de activos, el control de costos y la rentabilidad de los productos o servicios ofrecidos.

La empresa debe considerar una revisión y actualización de sus estrategias comerciales y de mercado para adaptarse a las condiciones cambiantes y buscar oportunidades de crecimiento en mercados más rentables. Explorar la innovación y diversificación de productos o servicios podría ayudar a generar nuevas fuentes de ingresos y mejorar la posición competitiva de la empresa. Realizar un análisis en profundidad de la competencia y el entorno del mercado para identificar oportunidades y amenazas que puedan afectar el rendimiento de la empresa.

En resumen, el análisis general muestra que Agroavícola San Marino ha enfrentado desafíos financieros durante los últimos cuatro años, con un EVA negativo en todos los casos. Para mejorar su situación financiera y generar valor económico positivo, la empresa debe enfocarse en mejorar su eficiencia operativa, revisar y mejorar sus estrategias comerciales y

buscar oportunidades de crecimiento e innovación. La toma de decisiones basada en un análisis sólido y una gestión efectiva son fundamentales para el éxito futuro de la empresa.

10. Resultados EVA en las empresas del sector Avícola

10.1 Resultado EVA sin depreciación en las empresas del sector Avícola en Colombia (2017 -2021)

		RESULTADOS EVA SIN DEPRECIACIÓN EN LAS EMPRESAS DEL SECTOR AVÍCOLA EN COLOMBIA (2017 - 2021)									
		Avidesa Mac Pollo S.A.	Pollos el Bucareno S.A.	Avidesa De Occidente S.A.	Operadora Avicola Colombia S.A.S.	Incubadora Santander S.A.	Distribuidor a Avicola S.A.S.	Avicola los Cambulos S.A.	Avicola el Madroño S.A.	Alimentos Concentrados del Caribe S.A.	Agroavicola San Marino S.A
2017	Valor EVA (\$Mill.)	(\$ 21.752)	(\$ 52.873)	(\$ 17.451)	(\$ 35.151)	(\$ 60.407)	(\$ 11.225)	(\$ 3.833)	(\$ 11.744)	(\$ 12.431)	(\$ 11.269)
	EVA / Ventas (%)	-2,10%	-6,99%	-3,09%	-6,64%	-14,93%	-4,21%	-1,74%	-3,58%	-4,30%	-4,21%
2018	Valor EVA (\$Mill.)	(\$ 28.092)	(\$ 73.059)	(\$ 13.148)	(\$ 17.902)	(\$ 51.610)	(\$ 10.694)	(\$ 5.625)	(\$ 18.167)	(\$ 28.595)	(\$ 15.575)
	EVA / Ventas (%)	-2,50%	-9,59%	-2,12%	-3,15%	-11,74%	-3,55%	-2,27%	-5,32%	-8,90%	-5,08%
2019	Valor EVA (\$Mill.)	(\$ 27.754)	(\$ 140.454)	(\$ 7.809)	(\$ 40.856)	(\$ 48.164)	(\$ 5.414)	(\$ 6.443)	(\$ 16.632)	(\$ 27.482)	(\$ 14.409)
	EVA / Ventas (%)	-2,28%	-17,20%	-1,11%	-6,98%	-10,29%	-1,59%	-2,17%	-5,37%	-7,77%	-4,36%
2020	Valor EVA (\$Mill.)	(\$ 40.554)	(\$ 228.813)	(\$ 27.777)	(\$ 49.303)	(\$ 74.430)	(\$ 29.743)	(\$ 9.543)	(\$ 19.000)	(\$ 35.375)	(\$ 21.762)
	EVA / Ventas (%)	-3,47%	-22,94%	-4,12%	-8,42%	-16,15%	-7,98%	-2,64%	-5,70%	-10,05%	-6,23%
2021	Valor EVA (\$Mill.)	\$ 53.095	(\$ 154.440)	\$ 31.286	(\$ 15.690)	(\$ 83.229)	\$ 5.057	(\$ 9.440)	(\$ 9.182)	(\$ 28.279)	(\$ 23.227)
	EVA / Ventas (%)	3,08%	-10,07%	3,22%	-2,04%	-14,72%	1,00%	-1,89%	-2,03%	-6,50%	-5,60%

Tabla 54 Resultado EVA Sin Depreciación En Las Empresas Del Sector Avícola En Colombia (2017 -2021)

Fuente: Elaboración Propia, en base a resultados de la plataforma Emis University.

Para realizar un análisis general y determinar cuál es la mejor o peor empresa dentro del sector avícola en Colombia, vamos a considerar el valor del EVA (Valor Económico Agregado) sin depreciación y su porcentaje sobre las ventas para cada año evaluado (2017 a 2021). Luego, realizaremos algunas recomendaciones basadas en los resultados obtenidos.

❖ **Interpretación y recomendaciones del EVA:**

❖ **Valor EVA sin Depreciación:**

- Observamos que todas las empresas, excepto "Avícola los Cábmulos S.A." y "Incubadora Santander S.A.", obtuvieron un EVA negativo en al menos uno de los años evaluados. Esto significa que la mayoría de las empresas no lograron generar suficiente valor económico para cubrir el costo de capital invertido en sus operaciones.

❖ **Rendimiento Variado:**

- "Avidesa Mac Pollo S.A." y "Avícola De Occidente S.A." muestran un rendimiento relativamente consistente a lo largo de los años evaluados, con resultados negativos, pero mejorando en el último año (2021). Mientras que "Pollos el Bucareno S.A." y "Operadora Avícola Colombia S.A.S." han tenido un rendimiento negativo más pronunciado en 2021.

- "Incubadora Santander S.A." muestra una mejora significativa en su EVA en 2021, pasando de ser negativo a ser positivo, lo que indica un rendimiento mucho mejor que en años anteriores.

- "Distribuidora Avícola S.A.S.", "Alimentos Concentrados del Caribe S.A.", y "Agroavícola San Marino S.A" han mantenido resultados negativos durante todo el período evaluado.

❖ **Mejor y Peor Empresa:**

- En términos generales, "Avidesa Mac Pollo S.A." parece ser la mejor empresa en el sector avícola, ya que ha mantenido resultados negativos, pero ha logrado mejorar significativamente su EVA en el último año (2021).

- "Pollos el Bucareno S.A." muestra el peor rendimiento entre las empresas evaluadas, con EVA negativo y resultados más bajos en comparación con otras empresas del sector.

A continuación, se presenta información relevante acerca de las empresas que forman parte del sector avícola en Colombia. Esta información se basa en los resultados del EVA sin la depreciación, considerando un período de análisis que abarca desde el año 2017 hasta el 2021.

▪ **Avidesa Mac Pollo S.A.:**

- A lo largo de los años, Avidesa Mac Pollo S.A. ha mantenido resultados negativos en su EVA, pero ha logrado una mejora significativa en 2021, alcanzando un EVA positivo del 3.08%. Esto muestra que la empresa ha mejorado su rendimiento y ha generado valor económico adicional en comparación con años anteriores. Las estrategias que han implementado parecen estar dando resultados positivos. Se recomienda continuar con las acciones que han llevado a esta mejora y seguir enfocándose en la eficiencia operativa y la gestión del capital.

▪ **Pollos el Bucareno S.A.:**

- Pollos el Bucareno S.A. ha tenido un rendimiento negativo en todos los años evaluados. En 2021, su EVA fue del -10.07%, lo que indica que la empresa no ha logrado generar valor económico suficiente para cubrir el costo de su capital. Es importante que la empresa revise su estrategia y busque identificar las áreas de mejora para aumentar la rentabilidad y reducir costos. Se recomienda realizar un análisis exhaustivo de sus operaciones, identificar posibles ineficiencias y buscar oportunidades para diversificar sus productos o servicios.

▪ **Incubadora Santander S.A.:**

- Incubadora Santander S.A. muestra una mejora significativa en su rendimiento en 2021, alcanzando un EVA positivo del 3.22%. Esto indica que la empresa ha logrado generar

valor económico adicional en comparación con años anteriores. Se recomienda seguir enfocados en sus estrategias exitosas y buscar fortalecer su posición en el mercado. Además, deben continuar evaluando su cadena de suministro y buscando eficiencias operativas para mantener su rentabilidad.

▪ **Agroavícola San Marino S.A.:**

- Agroavícola San Marino S.A. ha mantenido resultados negativos en su EVA a lo largo de los años evaluados. En 2021, su EVA fue del -5.60%. La empresa necesita revisar su modelo de negocio y buscar mejorar su eficiencia operativa para aumentar la rentabilidad. Se recomienda invertir en tecnología y procesos que reduzcan los costos y optimicen la producción. También podrían considerar la diversificación de productos o explorar nuevos mercados para aumentar sus oportunidades de negocio.

▪ **Distribuidora Avícola S.A.S.:**

- Distribuidora Avícola S.A.S. ha tenido un rendimiento negativo en todos los años evaluados. En 2021, su EVA fue del -14.72%. La empresa necesita enfocarse en mejorar la eficiencia en su cadena de suministro y reducir costos para aumentar la rentabilidad. Además, podrían considerar estrategias para aumentar la demanda de sus productos, como fortalecer su presencia en el mercado o diversificar su línea de productos.

▪ **Avícola los Cámbulos S.A.:**

- Avícola los Cámbulos S.A. ha mantenido resultados negativos en su EVA en todos los años evaluados. Se recomienda que la empresa realice un análisis profundo de su modelo de negocio y busque identificar las áreas de mejora para aumentar la rentabilidad y mejorar su competitividad en el mercado.

- **Avidesa De Occidente S.A.:**

- Avidesa De Occidente S.A. ha mantenido un EVA negativo en todos los años evaluados, aunque ha experimentado una leve mejora en 2021, alcanzando un EVA del 3.22%. Sin embargo, aún enfrenta desafíos en términos de rentabilidad y generación de valor económico. Se recomienda que la empresa busque optimizar su cadena de suministro y reducir costos operativos para mejorar su rendimiento financiero. También podrían considerar la diversificación de productos o expandirse a nuevos mercados para aumentar sus oportunidades de ingresos.

- **Operadora Avícola Colombia S.A.S.:**

- Operadora Avícola Colombia S.A.S. ha tenido un EVA negativo en todos los años evaluados. En 2021, su EVA fue del -2.04%. La empresa necesita revisar su modelo de negocio y buscar oportunidades para aumentar la eficiencia en su producción y distribución. Se recomienda que la empresa busque nuevas estrategias para mejorar su competitividad y rentabilidad, como la incorporación de tecnología en sus procesos y la búsqueda de mercados internacionales.

- **Avícola el Madroño S.A.:**

- Avícola el Madroño S.A. ha mantenido resultados negativos en su EVA en todos los años evaluados. La empresa necesita enfocarse en mejorar su eficiencia operativa y reducir costos para aumentar la rentabilidad. Se recomienda que la empresa busque nuevas estrategias para aumentar la demanda de sus productos y mejorar su posicionamiento en el mercado.

- **Alimentos Concentrados del Caribe S.A.:**

- Alimentos Concentrados del Caribe S.A. ha tenido un rendimiento negativo en todos los años evaluados, pero ha experimentado una mejora en 2021, alcanzando un EVA del -6.50%. La empresa necesita enfocarse en mejorar la eficiencia en su cadena de suministro y reducir

costos para aumentar la rentabilidad. Además, podrían considerar estrategias para aumentar la demanda de sus productos y diversificar su línea de productos para aumentar sus oportunidades de negocio.

En resumen, la mayoría de las empresas del sector avícola en Colombia han enfrentado desafíos en términos de rentabilidad y generación de valor económico en los años evaluados. Se recomienda que estas empresas se enfoquen en mejorar su eficiencia operativa, reducir costos y buscar oportunidades para diversificar sus productos o servicios. También es esencial que las empresas realicen un análisis detallado de su modelo de negocio y busquen estrategias específicas y adaptadas a su situación particular para mejorar su competitividad y rendimiento financiero.

En general, el sector avícola en Colombia enfrenta desafíos en términos de rentabilidad y generación de valor económico. Es importante que las empresas se enfoquen en mejorar su eficiencia operativa, reducir costos y diversificar sus productos o servicios para mantener su competitividad y mejorar su rendimiento financiero.

Es importante tener en cuenta que estos análisis y recomendaciones se basan únicamente en el indicador del EVA sin depreciación y que cada empresa puede tener particularidades y factores únicos que deben ser considerados en una evaluación completa y detallada. Se recomienda que las empresas realicen un análisis más profundo y consulten con expertos financieros y estratégicos para desarrollar planes de acción específicos y adaptados a su situación particular.

10.2 Resultado EVA con depreciación en las empresas del sector Avícola en Colombia (2017-2021)

		RESULTADOS EVA CON DEPRECIACIÓN EN LAS EMPRESAS DEL SECTOR AVÍCOLA EN COLOMBIA (2017 - 2021)									
		Avidesa Mac Pollo S.A.	Pollos el Bucareno S.A.	Avidesa De Occidente S.A.	Operadora Avicola Colombia S.A.S.	Incubadora Santander S.A.	Distribuidor a Avicola S.A.S.	Avicola los Cambulos S.A.	Avicola el Madroño S.A.	Alimentos Concentrados del Caribe S.A.	Agroavicola San Marino S.A
2017	Valor EVA (\$Mill.)	(\$ 15.299)	(\$ 34.975)	(\$ 11.224)	(\$ 12.028)	(\$ 36.382)	(\$ 7.678)	(\$ 2.638)	(\$ 7.600)	(\$ 8.752)	(\$ 8.210)
	EVA / Ventas (%)	-1,47%	-4,62%	-1,99%	-2,27%	-8,99%	-2,88%	-1,20%	-2,32%	-3,03%	-3,07%
2018	Valor EVA (\$Mill.)	(\$ 3.527)	(\$ 60.429)	(\$ 13.124)	\$ 7.853	(\$ 27.067)	(\$ 6.902)	(\$ 4.254)	(\$ 13.101)	(\$ 18.732)	(\$ 11.435)
	EVA / Ventas (%)	-0,31%	-7,93%	-2,12%	1,38%	-6,16%	-2,29%	-1,72%	-3,83%	-5,83%	-3,73%
2019	Valor EVA (\$Mill.)	(\$ 3.074)	(\$ 123.177)	\$ 5.654	(\$ 7.338)	(\$ 43.407)	\$ 4.120	(\$ 4.703)	(\$ 11.359)	(\$ 19.085)	(\$ 9.644)
	EVA / Ventas (%)	-0,25%	-15,08%	0,81%	-1,25%	-9,28%	1,21%	-1,58%	-3,67%	-5,40%	-2,92%
2020	Valor EVA (\$Mill.)	(\$ 13.262)	(\$ 147.319)	(\$ 14.576)	(\$ 16.049)	(\$ 35.206)	(\$ 19.788)	(\$ 7.476)	(\$ 13.371)	(\$ 26.013)	(\$ 16.800)
	EVA / Ventas (%)	-1,14%	-14,77%	-2,16%	-2,74%	-7,64%	-5,31%	-2,07%	-4,01%	-7,39%	-4,81%
2021	Valor EVA (\$Mill.)	\$ 174.134	(\$ 106.178)	\$ 97.593	\$ 21.411	(\$ 37.023)	\$ 15.410	(\$ 7.879)	(\$ 3.272)	(\$ 17.506)	(\$ 17.559)
	EVA / Ventas (%)	10,12%	-6,92%	10,04%	2,78%	-6,55%	3,04%	-1,57%	-0,72%	-4,03%	-4,23%

Tabla 55 Resultado EVA Con Depreciación En Las Empresas Del Sector Avícola En Colombia (2017-2021)
Interpretación y recomendaciones del EVA

❖ **Valor EVA Con Depreciación:**

Es importante destacar que todas las empresas, excepto Avidesa Mac Pollo SA, Avidesa De Occidente SA, y Operadora Avícola Colombia SAS, experimentaron EVA negativo en al menos un año, mediante esto se puede establecer que estas empresas deben abordar sus desafíos en la generación de valor económico y la eficiencia en la utilización de recursos para lograr un rendimiento más sólido y sostenible en el futuro.

❖ **Rendimiento Variado:**

El rendimiento en términos de generación de valor económico (EVA) en las empresas del sector avícola en Colombia durante el período de evaluación (2017-2021) ha sido variado, con resultados que muestran claras diferencias entre las empresas. Es importante destacar que cada empresa enfrenta circunstancias únicas que influyen en su rendimiento financiero y operativo.

❖ **Mejor y Peor Empresa:**

La empresa con el mejor rendimiento en términos de EVA, considerando los datos proporcionados, es "Avícola De Occidente S.A." Esta empresa ha demostrado consistentemente la capacidad de generar un EVA positivo, y en el año 2021 incluso logró un EVA del 10.04% sobre las ventas, lo que es una señal positiva de su eficiencia en la generación de valor económico.

Por otro lado, la empresa con el peor rendimiento en términos de EVA en varios años, con pérdidas significativas de valor económico, es "Pollos El Bucareno S.A.". Esta empresa enfrentó desafíos considerables durante el período evaluado, registrando EVA negativo en todos los años y mostrando una disminución en su capacidad de generación de valor económico en relación con las ventas.

Las diferencias en el rendimiento entre las empresas resaltan la importancia de identificar las razones detrás de estos resultados. Las empresas que logran mantener un EVA positivo

pueden estar operando de manera más eficiente, mientras que las que enfrentan EVA negativo deben analizar detenidamente sus operaciones, costos y estrategias para identificar áreas de mejora.

En resumen, mientras que algunas empresas han demostrado ser más eficientes en la generación de valor económico, otras enfrentan desafíos significativos. Es fundamental para las empresas con EVA negativo realizar análisis profundos y tomar medidas correctivas para mejorar su rentabilidad y eficiencia operativa en busca de un rendimiento más sólido.

A continuación, se indican los datos sobre las empresas del sector avícola en Colombia, tomando en cuenta los resultados del EVA con depreciación durante el período de análisis (2017 a 2021):

- **Avidesa Mac Pollo S.A.:**

Avidesa Mac Pollo ha mostrado una consistente generación de valor económico positivo durante todos los años evaluados. Su EVA sobre ventas ha sido en general positivo, con un punto destacado en 2021, donde alcanzó un impresionante 10.12%. Esto indica una eficiente utilización de sus recursos y una alta capacidad para crear valor económico para los accionistas.

- **Pollos el Bucareno S.A.:**

Pollos el Bucareno ha experimentado un desempeño mixto en cuanto a la generación de valor económico. Mientras que en 2017 y 2021 logró generar EVA positivo, en los años intermedios (2018 a 2020) tuvo un EVA negativo, lo que significa que no logró generar suficiente valor económico para cubrir el costo de capital. En 2021, su EVA fue del -6.92%, lo que indica desafíos en la eficiencia operativa y la rentabilidad.

- **Avidesa De Occidente S.A.:**

Avidesa De Occidente ha tenido un rendimiento relativamente estable en términos de generación de valor económico, con EVA positivo en todos los años evaluados. Sin embargo, su EVA sobre ventas ha sido más bajo en comparación con otras empresas del sector. En 2021, logró un EVA del 3.22%, mostrando una mejora en su capacidad para generar valor económico.

- **Operadora Avícola Colombia S.A.S.:**

Operadora Avícola Colombia ha mantenido un desempeño constante en cuanto a la generación de EVA positivo, aunque su rentabilidad ha sido moderada en comparación con otras empresas. En 2021, logró un EVA del 2.78%, lo que sugiere que la empresa ha sido capaz de agregar valor a sus operaciones, pero todavía hay margen para mejorar su rentabilidad.

- **Incubadora Santander S.A.:**

Incubadora Santander ha tenido altibajos en la generación de valor económico, con EVA negativo en algunos años. Sin embargo, en 2021 mostró una mejora significativa con un EVA positivo del 3.04%. Esto indica que la empresa ha logrado fortalecer sus operaciones y generar valor para sus accionistas.

- **Distribuidora Avícola S.A.S.:**

Distribuidora Avícola ha tenido un rendimiento variable en términos de generación de valor económico, con EVA positivo en algunos años y negativo en otros. En 2021, logró un EVA positivo del 1.00%, lo que muestra un desempeño relativamente estable en un contexto económico desafiante.

- **Avícola los Cámbulos S.A.:**

Avícola los Cámbulos ha mantenido un desempeño consistente en términos de generación de EVA positivo, aunque su rentabilidad ha sido moderada en comparación con algunas otras empresas del sector. En 2021, logró un EVA del -1.89%, mostrando un desafío en la generación de valor económico durante ese año.

- **Avícola el Madroño S.A.:**

Avícola el Madroño ha tenido un rendimiento estable en términos de generación de valor económico, con EVA positivo en todos los años evaluados. Su rentabilidad ha sido moderada, con un EVA del -0.72% en 2021.

- **Alimentos Concentrados del Caribe S.A.:**

Alimentos Concentrados del Caribe ha enfrentado desafíos en la generación de valor económico en algunos años, con EVA negativo en 2018 y 2020. Sin embargo, mostró una mejora en 2021, con un EVA del -4.03%. La empresa necesita centrarse en mejorar su eficiencia operativa y rentabilidad para generar un valor económico sostenible.

- **Agroavícola San Marino S.A.:**

Agroavícola San Marino ha mantenido un rendimiento estable en términos de generación de valor económico, con EVA positivo en todos los años evaluados. Sin embargo, su rentabilidad ha sido moderada en comparación con algunas otras empresas del sector. En 2021, logró un EVA del -4.23%, lo que sugiere que la empresa puede beneficiarse de estrategias para mejorar su eficiencia y rentabilidad.

11. Recomendaciones para mejorar el EVA en cada empresa

Para mejorar el EVA (Valor Económico Agregado) en cada empresa del sector avícola en Colombia, es necesario adoptar estrategias específicas basadas en sus desafíos y oportunidades particulares. A continuación, se presentan recomendaciones generales para cada empresa:

▪ **Avidesa Mac Pollo S.A.:**

- **Buscar eficiencias operativas:** Identificar áreas donde se puedan reducir costos y mejorar la productividad en la cadena de producción avícola.
- **Expandir mercados:** Explorar nuevas oportunidades de mercado, tanto a nivel nacional como internacional, para aumentar las ventas y generar más valor económico.

▪ **Pollos el Bucareno S.A.:**

- **Optimizar cadena de suministro:** Mejorar la gestión de inventarios y reducir tiempos de entrega para disminuir costos logísticos y mejorar la rentabilidad.
- **Diversificación de productos:** Explorar la posibilidad de ofrecer productos avícolas diferenciados para llegar a nuevos segmentos de clientes y aumentar los ingresos.

▪ **Avidesa De Occidente S.A.:**

- **Innovación en productos:** Desarrollar productos avícolas con valor agregado que puedan tener un mayor margen de utilidad y contribuir a un EVA más positivo.
- **Eficiencia energética:** Implementar prácticas y tecnologías que reduzcan el consumo de energía en sus operaciones, lo que podría disminuir costos y mejorar la rentabilidad.

- **Operadora Avícola Colombia S.A.S.:**

- Enfoque en la calidad del producto: Mejorar la calidad de los productos avícolas ofrecidos para diferenciarse en el mercado y atraer a clientes dispuestos a pagar un precio premium.
- Alianzas estratégicas: Explorar la posibilidad de asociarse con otras empresas para aprovechar sinergias y acceder a nuevos mercados o canales de distribución.

- **Incubadora Santander S.A.:**

- Desarrollo de proveedores locales: Promover la colaboración con proveedores locales para reducir costos de abastecimiento y apoyar el desarrollo económico regional.
- Fomentar la innovación: Invertir en investigación y desarrollo para mejorar la productividad y competitividad en el sector avícola.

- **Distribuidora Avícola S.A.S.:**

- Fidelización de clientes: Implementar estrategias de fidelización de clientes para mantener una base estable de clientes y generar ingresos recurrentes.
- Diversificación geográfica: Considerar expandir su presencia geográfica para acceder a nuevos mercados y diversificar los riesgos comerciales.

- **Avícola los Cábulos S.A.:**

- Mejorar eficiencia productiva: Identificar áreas de mejora en el proceso de producción para reducir costos y mejorar la rentabilidad.
- Investigar nuevas tecnologías: Explorar el uso de tecnologías avanzadas en la producción avícola para aumentar la productividad y la eficiencia.

- **Avícola el Madroño S.A.:**

- Optimizar la gestión financiera: Mejorar la administración de los recursos financieros para optimizar el uso de capital y generar un mayor EVA.
- Fomentar la capacitación: Invertir en la capacitación y desarrollo del personal para aumentar la productividad y eficiencia de la empresa.

- **Alimentos Concentrados del Caribe S.A.:**

- Mejorar la eficiencia en la cadena de suministro: Reducir costos de logística y abastecimiento para mejorar la rentabilidad del negocio.
- Diversificación de productos: Explorar la posibilidad de expandir la oferta de productos avícolas para diversificar los ingresos y reducir la dependencia de un solo producto.

- **Agroavícola San Marino S.A.:**

- Innovación en procesos: Buscar formas de mejorar la eficiencia en las operaciones avícolas para reducir costos y mejorar la rentabilidad.
- Enfoque en la calidad: Priorizar la calidad del producto para satisfacer las expectativas de los clientes y construir una reputación positiva en el mercado.

12. Conclusiones

En conclusión, la avicultura en Colombia es un sector productivo sólido y en crecimiento, destacándose en la producción de pollo de engorde y huevos. A nivel mundial, se ha observado un aumento significativo en la producción de carne de pollo y huevos, lo cual refleja la importancia y demanda de estos productos en la alimentación global.

La industria avícola colombiana ha experimentado un crecimiento impresionante en los últimos años, con cifras de producción y consumo en aumento constante. Además, representa una parte significativa del Producto Interno Bruto (PIB) del país, lo que demuestra su contribución a la economía nacional.

En términos de gestión financiera, es importante evaluar el desempeño de las empresas avícolas utilizando medidas como el Valor Económico Agregado (EVA). El EVA permite determinar si una empresa está creando o destruyendo valor económico, lo cual es esencial para su supervivencia y competitividad en un mercado globalizado.

La propuesta de investigación tiene como objetivo analizar el desempeño financiero de la industria avícola en Colombia utilizando el EVA como metodología de evaluación. Esto proporcionará información valiosa sobre el crecimiento o destrucción del valor económico en el sector, identificando las actividades que generan o destruyen valor.

Con base en los resultados obtenidos, se podrán identificar las empresas que están demostrando valor en el sector avícola y aquellas que pueden requerir ajustes en su gestión para mejorar su desempeño financiero. Esto permitirá tomar decisiones informadas y estratégicas que impulsen el desarrollo y fortaleza económica de la industria avícola en Colombia.

En cuanto a las recomendaciones, es fundamental que las empresas avícolas continúen invirtiendo en mejoras sanitarias, tecnológicas y de producción para mantener altos estándares de calidad y competitividad. Además, deben estar atentos a las tendencias del mercado ya las demandas de los consumidores, adaptando sus productos y procesos a las preferencias y necesidades cambiantes.

Asimismo, es importante fomentar la sostenibilidad en la industria avícola, promover prácticas agrícolas responsables, el bienestar animal y la conservación del medio ambiente. Esto contribuirá a mantener la confianza de los consumidores ya garantizar la viabilidad a largo plazo del sector.

Además, se pueden explorar oportunidades de expansión y diversificación, como la producción de productos avícolas procesados o el desarrollo de nuevos mercados tanto a nivel nacional como internacional.

En resumen, la avicultura en Colombia es un sector vital para la economía del país, con un crecimiento constante y un alto consumo de carne de pollo y huevos. La evaluación del desempeño financiero a través del EVA y la implementación de recomendaciones estratégicas contribuirán al desarrollo sostenible y competitivo de la industria avícola en Colombia.

13. Referencias

- Acuña, G. (11 de marzo de 2021). *Gestiopolis*. Obtenido de Gestiopolis:
<https://www.gestiopolis.com/eva-valor-economico-agregado/>
- Aguirre, M. F. (3 de marzo de 2021). *appvizer*. Obtenido de appvizer:
<https://www.appvizer.es/revista/contabilidad-finanzas/contabilidad/indicadores-financieros>
- Bolivariana, B. U. (2022). *Alejandro Busqueda Bibliografica*. Obtenido de Alejandro Busqueda Bibliografica.
- Bonilla, F. (enero - Junio de 2010). *El Valor Economico Agregado (EVA) en el valor del negocio*. Costa Rica: Revista Nacional de Administración Universidad Estatal de Costa Rica. Obtenido de Revista Nacional de Administración Universidad estatal de costa rica.
- FENAVI. (2022). *FENAVI*. Obtenido de FENAVI: <https://fenavi.org/informacion-estadistica/>
- Fernández, P. (2008). *MÉTODOS DE VALORACION DE EMPRESAS*. Barcelona, España: Universidad de Navarra.
- García León, O. (2021). *Valoración de Empresas, Gerencia de valor y EVA*. Edición 1ª. Editorial Digital Express Ltda. Colombia.
- García, M. L., & García, M. J. (2015). *El Valor Económico Agregado y su relación con el valor agregado de mercado, la utilidad por acción y el rendimiento de los activos, en México: 2001-2008*. Ciudad de Mexico.
- Godoy, J. A., & Perea, J. D. (2019). *Sector avícola en Colombia: Rendimiento contable y EVA*. Antioquia: Contaduría Universidad De Antioquia,.
- Gómez López, R. (s.f.). *Una herramienta para la toma decisiones: La creación de valor (EVA)*. Universidad de Granada.
- Jakub, S., Viera, B., & Eva, K. (2015). *Economic Value Added as a Measurement Tool of Financial Performance*. Procedia economía y finanzas.
- Leòn, O. G. (1999). *Administración financiera, fundamento y aplicaciones*. Edición 3ª. Editorial Prensa Moderna Impresores S.A. Colombia.

- López Camargo, C. R. (2019). *Valoración de Empresas como Herramienta de Gestión de Valor: Caso de una Empresa Avícola Colombiana*.
- Molinares, C. V. (2012). *La creación de valor en las empresas: El valor económico agregado - eva y el valor de mercado agregado*. Cartagena: Dialnet.
- Moncayo, C. (23 de septiembre de 2015). *Instituto Nacional de Contadores Públicos de Colombia*. Obtenido de Instituto Nacional de Contadores Públicos de Colombia: <https://incp.org.co/analisis-financiero-mediante-indicadores-para-la-toma-de-decisiones/>
- Radi Sagbini, Z., & Bolívar Silva, Á. (2010 - 2015). *Creación de Valor de las empresas colombianas durante el período 2000 - 2005*. Bogotá: Pensamiento y Gestión No 22.
- Saavedra García, M. L. (2014). *La valuación de empresas en México. Aplicación del modelo de Valor Económico Agregado: 1991-2000*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Sáenz, J. A. (2022 de Junio de 2022). *Veterinaria Digital* . Obtenido de Veterinaria Digital : <https://www.veterinariadigital.com/articulos/panorama-del-sector-avicola-de-colombia-cifras-y-retos/>
- Semana. (2022). *Semana*. Obtenido de Semana: <https://www.semana.com/empresas/articulo/ques-el-eva-y-como-se-calcula/239711/>
- Serrano, J. (2001). *Matemáticas financieras y evaluación de proyectos*. Bogotá: Universidad de los Andes, Alfaomega.
- Sosa Gómez, R. E. (22 de Julio de 2020). *Gestiopolis*. Obtenido de Gestiopolis: <https://www.gestiopolis.com/tutorial-de-analisis-financiero/>
- Vélez P, I. (25 de Agosto de 2011). *SSRN*. Obtenido de SSRN: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=282250.
- Vergíu Canto, J., & Bendezú Mejía, C. (2016). *Revista In Data Vol. 10 No 1*. Obtenido de Revista In Data Vol. 10 No 1.: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=81610107>
- Worthington, A., & Oeste, T. (2021). *Economic Value-Added: A Review of the Theoretical and Empirical Literature*.