

**Análisis financiero y evaluación de la gestión empresarial PROCESADORA
COLOMBIANA DE CARNES o PCC Ltda.: Un estudio para la toma de decisiones
estratégicas**

Presentado por:

Adriana Lucia Hurtado Zapata

Edman Enrique Pinzón Garzón

Especialización en Gerencia y Administración Financiera

Universidad Piloto de Colombia

Bogotá

2023

Contenido

Lista de graficas	4
Resumen.....	5
Palabras Clave	6
Abstract	7
Keywords.....	8
Introducción	9
Problema	12
Pregunta de investigación.....	13
Objetivos Generales y Específicos.....	13
<i>Objetivo general</i>	13
<i>Objetivos específicos</i>	13
Metodología	14
Marco Referencial	16
.....	16
Marco Teórico	17
Marco Conceptual	18
Análisis de la empresa	19
Contexto empresarial.....	22
Portafolio de productos	23
Entorno económico	25
Presencia digital	27
Modelo CANVAS.....	29
Representación Sector agropecuario PIB Colombia	30
Cifras contables	33
Estado de resultados	34
Análisis financiero numérico	35
Diagnostico financiero.....	36
Predictor de quiebra	41
Valoración de la empresa sin estrategias.....	42
Estrategias y tratamientos	44

Análisis de gestión de valor	50
.....	50
Conclusiones	53

Lista de graficas

Figura 1 Árbol de problemas, elaboración propia	12
Figura 2 Marco referencial, elaboración propia	16
Figura 3 Contexto empresarial	22
Figura 4 Portafolio de productos	23
Figura 5 Modelo Canvas, elaboración propia	29
Figura 6 evolución PIB, Fuente Dane	30
Figura 7 contexto sector, fuente Dane.....	32
Figura 8 Cifras contables, fuente PCC y propia.....	33
Figura 9 estado de resultados, fuente PCC y propia.....	34
Figura 10 Análisis numérico, fuente PCC y propia.....	35
Figura 11 Utilidad activos, fuente propia.....	36
Figura 12 ROA, fuente propia.....	37
Figura 13 Relación ventas- UODI, fuente propia.....	37
Figura 14 KTNO, fuente propia	38
Figura 15 PKT centavos, fuente propia.....	39
Figura 16 PAF, fuente propia	39
Figura 17 Altman índice, fuente propia	41
Figura 18 Flujo de caja proyectado, fuente PCC y propia	42
Figura 19 Valoración comparada con el mercado, fuente propia.....	43
Figura 20 estrategias, fuente propia	44
Figura 21 Embutidora.....	44
Figura 22 Mezcladora	45
Figura 23 Freidora	45
Figura 24 Lavadora industrial	46
Figura 25 Cortadora de papas	46
Figura 26 Costo maquinaria, Fuente propia.....	47
Figura 27 Estrategia 2, fuente propia	47
Figura 28 Estrategia 3, fuente propia.....	48
Figura 29 Valoración comparada con estrategia, fuente propia.....	50
Figura 30 P/BV, fuente propia	51
Figura 31 Gestion de valor, fuente propia.....	51

Resumen

El objetivo del presente trabajo es llevar a cabo un análisis y valoración de la situación actual de la empresa PCC PROCESADORA COLOMBIANA DE CARNES y/o PCC Ltda. y, a través de la identificación de distintas estrategias la sugerencia es no tercerizar la mano de obra, sugerir buenas prácticas empresariales de ahorro y aplicar estrategias de marketing posicionando la marca y reconociendo la misma, logrando una mejora óptima en sus procesos administrativos y financieros.

Se utilizan diversas herramientas financieras como el FCLO, ROA, EBITDA y otros inductores de valor, centrándose en el diagnóstico de la empresa mediante la aplicación de indicadores financieros a los estados financieros. La finalidad de estas estrategias es mejorar la rentabilidad y la valoración de la compañía.

Para ello, se presentan dos escenarios que reflejan el estado de la empresa antes y después de la implementación de las estrategias, lo que permite visualizar las mejoras en cada punto. Además, se proponen distintos escenarios de estructuras financieras con el fin de aumentar el valor de la compañía, proporcionando recomendaciones para su implementación.

Este trabajo es importante porque permite a los directivos de la empresa conocer su situación actual y tomar decisiones informadas sobre cómo mejorar su rentabilidad y Valor económico. La identificación de estrategias adecuadas y la implementación de estas pueden tener un impacto significativo en el éxito a largo plazo de la compañía. Por lo tanto, es crucial que los directivos presten atención a los resultados y recomendaciones presentadas en este análisis y valoración de la empresa.

Palabras Clave

Diagnóstico financiero, Liquidez, Flujo de caja, Gestión financiera, Estrategias financieras.

Abstract

The objective of the work is to carry out an analysis and assessment of the current situation of the company PCC Ltda. and, through the identification of different strategies, achieve optimal improvement in its administrative and financial processes.

Various financial tools such as WACC, EBITDA and other value drivers are used, focusing on the diagnosis of the company by applying financial indicators to the financial statements. The purpose of these strategies is to improve the profitability and valuation of the company.

For this, two scenarios are presented that reflect the state of the company before and after the implementation of the strategies, which allows to visualize the improvements in each point. In addition, different scenarios of financial structures are proposed in order to increase the value of the company, providing recommendations for their implementation.

This work is important because it allows the managers of the company to know its current situation and make informed decisions on how to improve its profitability and valuation. Identifying the right strategies and implementing them can have a significant impact on the long-term success of the company. Therefore, it is crucial that managers pay attention to the results and recommendations presented in this analysis and valuation of the company.

Keywords

Financial diagnosis, Liquidity, Cash flow, , Financial management, Financial strategies.

Introducción

PCC Ltda. es una compañía colombiana especializada en la producción, desarrollo y comercialización de productos cárnicos de alta calidad. La empresa tiene presencia en los siguientes departamentos, Cundinamarca, Tolima, Valle del Cauca, Villavicencio, Huila y Antioquia, territorio nacional, lo que le permite llegar a una amplia variedad de consumidores y consolidarse como una de las empresas líderes del sector cárnico en Colombia.

El compromiso de PCC Ltda. con la inocuidad alimentaria es uno de los valores que la distingue de otras empresas del sector, se refiere a la seguridad y calidad de los alimentos, y es una preocupación fundamental para los consumidores y los reguladores de alimentos.

La empresa cuenta con un sistema riguroso de control de calidad y seguridad alimentaria que garantiza que sus productos cumplan con los más altos estándares de calidad. Además, se enfoca en la innovación y el desarrollo de productos para satisfacer las necesidades de los consumidores, lo que le permite mantenerse competitiva en un mercado cada vez más exigente. La empresa se preocupa por ofrecer productos de calidad a precios competitivos, lo que la ha convertido en una opción confiable y preferida por muchos consumidores.

Para el año 2017 la compañía logró más 15.000 puntos de venta, ubicados en 500 municipios de Colombia, 120 vendedores ubicados en la Regional de Bogotá (Cundinamarca), Regional del eje cafetero, Regional de Cali. Su punto de

fabricación y principal punto de distribución es Cundinamarca, con una planta ubicada en el KM 2 5 VIA SIBERIA VDA PARCELAS PARQUE IND LUTRANSA BOD 8 Y 9.

La empresa ha sido financieramente sostenible durante los últimos 5 años, aumentando sus ventas y manteniendo un margen considerable al sector de canes en Colombia lo anterior lo podemos validar más adelante con el análisis de estado de resultados de la compañía. En el año 2020 gracias a estrategias y alianzas comerciales con tiendas de grandes superficies como “Colsubsidio” logró mantener su utilidad bruta con respecto al año anterior (2019).

PCC LTDA., Presento en el año 2022 grandes problemas financieros y sostenibles participando al deterioro del sector de cárnicos y afectando la economía en Colombia, colombiana también producto de una post pandemia y una inflación acelerada que para el año 2020 cerro con 1,88% , 2021 cerro con 5,62% y para el año 2022 fue de 13,12% según el DANE y devaluación del peso contra el dólar que para el año 2020 fue de 4,74%, año 2021 fue de 16% y para el año 2022 fue de 20,82% que dificulta la importación de algunos productos necesarios para continuar con la operación. Los recientes aumentos en algunas materias primas han llevado a un cambio en los distribuidores según la dirección general de PCC LTDA., cambiando la fórmula de sus principales productos de comercialización.

En este sentido, se propone presentar un modelo de negocio que incluirá la realización de diagnósticos y análisis financieros exhaustivos, con el objetivo de identificar áreas de mejora en los procesos que permitan aumentar la productividad de la empresa. Específicamente, se sugiere no tercerizar la operación de productos

en proceso y productos terminados, ya que estos rubros representan un porcentaje significativo de los costos de la empresa.

El análisis financiero profundo permitirá a la empresa evaluar las implicaciones y beneficios de las medidas propuestas, especialmente en lo que respecta a la mejora de la productividad financiera, actualmente se encuentra en niveles bajos. Con base en los resultados obtenidos en el análisis, se podrán implementar estrategias para mejorar la gestión de costos, maximizar la rentabilidad y aumentar la eficiencia en los procesos de producción.

Problema

Según un estudio de mercado e investigación en el mercado PCC LTDA., ha demostrado ser una empresa insignia del mercado de los embutidos y comidas rápidas, brindando un portafolio de productos exclusivos y de calidad en el país, aunque se presenciaba un crecimiento eficiente, se verificó que los altos costos manufactureros, algunos gastos administrativos, como también la carencia de estrategias de mercaderero y además la pandemia interrumpieron la proyección que tenían.

Lo mencionado anteriormente, a deteriorado los índices de rentabilidad, dejando así a la empresa en un alto de riesgo de entrar en una crisis económica en un futuro no muy lejano.

Para la creación del árbol de problemas se identifica mediante una lluvia de ideas las diferentes fuentes de problemas surgidos para la investigación del proyecto, se logra identificar algunas falencias que presento la empresa donde y se ve reflejado en los estados financieros.

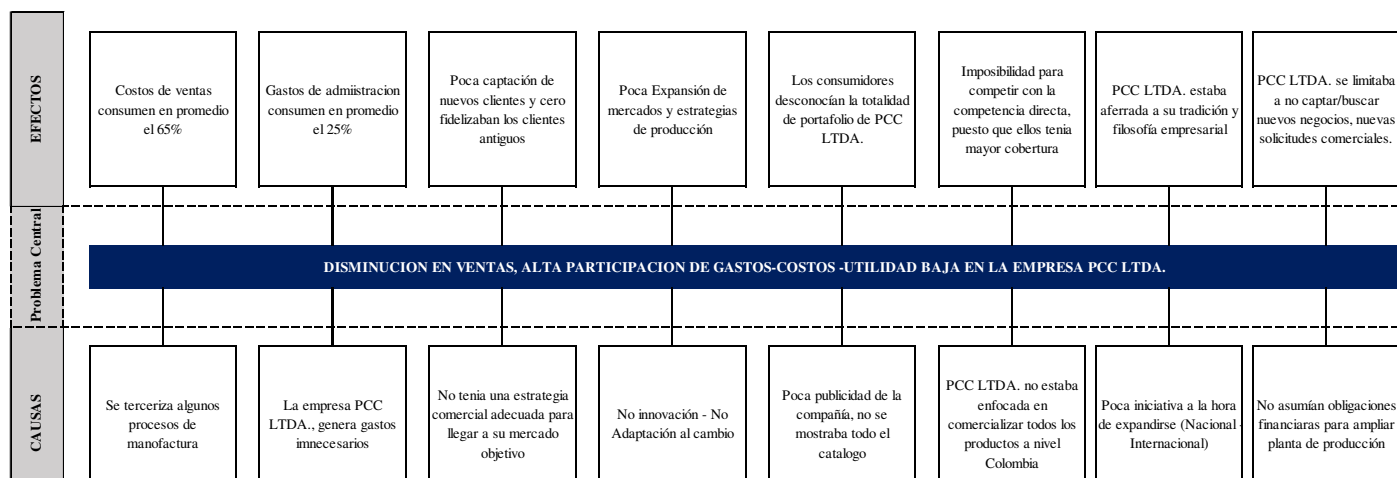


Figura 1 Árbol de problemas, elaboración propia

Pregunta de investigación

¿Cómo se pueden reducir los costos, gastos y optimización de recursos en la empresa PCC LTDA., sin afectar la calidad de los productos o servicios ofrecidos?

Objetivos Generales y Específicos

Objetivo general

Realizar un análisis completo de la situación financiera de la empresa PCC LTDA., identificando fortalezas y debilidades financieras, con el fin de elaborar un plan estratégico que permita mejorar la rentabilidad y la gestión financiera de la organización.

Objetivos específicos

- Analizar los estados financieros de la empresa PCC LTDA. para poder precisar el modelo de negocio a evaluar.

- Evaluar la estructura de costos de la empresa y determinar los componentes de los costos que tienen el mayor impacto en la rentabilidad de la organización.

- Establecer un plan de acción para implementar las recomendaciones y monitorear su efectividad en la mejora de la situación financiera de la empresa.

Metodología

Recopilación de información financiera

El primer paso es recopilar la información financiera relevante de la empresa PCC LTDA., incluyendo los estados financieros (balance general, estado de resultados y flujo de efectivo) de los últimos 5 años, así como otra información financiera relevante (por ejemplo, deudas, activos, pasivos, costos y gastos). Esta información puede ser obtenida a través de los informes públicos de la empresa.

Análisis de los estados financieros

Analizar los estados financieros de la empresa. Esto implica revisar las cuentas de activos, pasivos, ingresos y gastos y realizar un análisis horizontal y vertical para determinar su evolución a lo largo del tiempo y su relación con respecto a la totalidad de los estados financieros.

Evaluación de la liquidez y solvencia

Evaluar la liquidez y solvencia de la empresa. Para esto, se pueden utilizar indicadores financieros, como la liquidez, el endeudamiento, la cobertura de intereses y la cobertura de gastos fijos, entre otros. Estos indicadores ayudan a evaluar la capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones financieras a corto y largo plazo.

Análisis de la rentabilidad

Realizar un análisis de la rentabilidad de la empresa. Para ello se puede utilizar indicadores como el ROA-RAN-UODI-EBITDA; Estos permiten evaluar la eficiencia de la empresa en la generación de beneficios en relación con su inversión.

Análisis de la gestión del riesgo

Analizar la gestión del riesgo financiero de la empresa. Para esto se pueden utilizar indicadores como el índice de solvencia, la gestión de la cartera de inversiones y el control de riesgos financieros. Estos indicadores permiten evaluar la capacidad de la empresa para hacer frente a situaciones de riesgo financiero.

Conclusiones y recomendaciones

Finalmente, se deben establecer conclusiones y recomendaciones basadas en los resultados del diagnóstico financiero. Estas conclusiones y recomendaciones deben ser coherentes con los objetivos establecidos previamente para la investigación y deberán ayudar a la empresa a mejorar su situación financiera y a alcanzar sus metas empresariales.

Marco Referencial

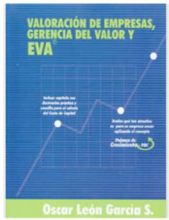
TÍTULO	AUTOR	FUENTE	ENFOQUE TEÓRICO	RESULTADOS
Estructura de Capital y Fundamentos para la Valoración de Empresas	Modigliani y Miller	https://contadores-aic.org/modigliani-y-miller-estructura-de-capital-y-fundamentos-para-la-valoracion-de-empresas/	En 1958, Modigliani y Miller propusieron la teoría de la estructura de capital, la cual se enfoca en cómo el apalancamiento afecta el valor de la deuda. Esta teoría ha sido importante en las finanzas modernas, ya que ha demostrado que el valor de una empresa y el costo promedio ponderado de capital no dependen del nivel de endeudamiento, y que el WACC se mantendrá constante independientemente de las variaciones en la deuda. También fue respaldada por argumentos de arbitraje, que suelen tener un efecto temporal.	La teoría de Modigliani y Miller ha sido objeto de debate por la relación entre el nivel de endeudamiento y los riesgos, tasas de interés, efecto del escudo fiscal, y riesgo de bancarrota. Aunque esta teoría sentó las bases para evaluar la estructura de capital, se han propuesto varias teorías para determinar la combinación óptima de fuentes de financiamiento para maximizar el valor de la empresa, ya que se considera que el modelo original tiene supuestos poco realistas en el mundo de las finanzas. 1. Cuanto más alto sea el nivel de endeudamiento, mayores serán los riesgos y las tasas de interés. 2. El escudo fiscal reduce su efecto a medida que se incrementan los niveles de deuda. 3. El incremento en los niveles de deuda representa un incremento en el riesgo por quiebra. 4. Existe alta asimetría de la información en los mercados de capitales, sobre todo en aquellos donde operan los mercados
Administración financiera fundamentos y aplicaciones	Oscar León García	Libro 	El libro "Administración financiera fundamentos y aplicaciones" de Oscar León García se enfoca en ofrecer a los lectores una comprensión teórica y práctica de la administración financiera en el contexto empresarial. El enfoque teórico del libro se centra en los principios fundamentales de la administración financiera, como la maximización del valor de la empresa, la gestión del capital de trabajo y la toma de decisiones de inversión y financiamiento. Además, el libro presenta aplicaciones prácticas y casos reales para ayudar a los lectores a aplicar los conceptos teóricos en situaciones empresariales reales. También aborda temas importantes y relevantes en el mundo financiero actual, como la administración de riesgos financieros, el análisis de estados financieros, la evaluación de riesgos y retornos, el análisis de estados financieros, la gestión de activos y pasivos y la identificación de oportunidades de inversión. Asimismo, el libro presenta la idea del Valor Económico Agregado (EVA) como una herramienta importante para mejorar la toma de decisiones de inversión y valoración de empresas en	1. Revisión de estados financieros 2. Matemáticas financiera 3. Análisis de rentabilidad y EVA 4. Aplicación de análisis de capital de trabajo 5. Palanca de crecimiento PDC y estructura de caja 6. Análisis de endeudamiento 7. Proyecciones Financieras 8. Diagnostico financiero 9. cuentas por cobrar
Valoración de empresas gerencia de valor y EVA	Oscar León García	Libro 	El libro "Valoración de empresas: gerencia de valor y EVA" de Oscar León García, busca proporcionar una comprensión completa y práctica de los conceptos y técnicas de la valoración de empresas, centrándose en los principios fundamentales, como el enfoque de flujo de caja descontado, la evaluación de riesgos y retornos, el análisis de estados financieros, la gestión de activos y pasivos y la identificación de oportunidades de inversión. También incluye aplicaciones prácticas y casos reales para que los lectores puedan aplicar estos conceptos en situaciones empresariales reales. Asimismo, el libro presenta la idea del Valor Económico Agregado (EVA) como una herramienta importante para mejorar la toma de decisiones de inversión y valoración de empresas en	Comprensión completa y práctica de los conceptos y técnicas de la valoración de empresas, incluyendo el enfoque de flujo de caja descontado, la evaluación de riesgos y retornos, el análisis de estados financieros, la gestión de activos y pasivos y la identificación de oportunidades de inversión 1. Análisis de EVA 2. Valoración de empresa 3. flujo de caja descontada 4. Evaluación de riesgos 5. gestión de activos y pasivos 6. Toma de decisiones e inversión
Valoración de empresa	Financlick	https://www.financlick.es/valoracion-empresas	El texto describe una herramienta simple de valoración de empresas que se puede utilizar para obtener una estimación preliminar del valor de una empresa utilizando ciertos datos financieros. Esta herramienta se basa en el cálculo del EBITDA y el EBITDA corregido, que se calculan utilizando los datos proporcionados. A través de los múltiplos de valoración, se puede establecer un rango de valoración para la empresa. Es importante tener en cuenta que esta herramienta es solo una estimación preliminar, ya que la valoración final debe realizarse con un análisis más riguroso y detallado de la empresa y su posición en el mercado. Además, la herramienta puede ser útil para obtener una idea general del valor de la empresa antes de embarcarse en una valoración	Herramientas utilizadas para medir el desempeño financiero de la empresa, estos indicadores se basan en datos financieros clave y nos ayudaron para evaluar la salud financiera de la empresa y tomar decisiones 1. Ingresos 2. Beneficios 3. Flujo de caja 4. Punto de equilibrio 5. Capital de Trabajo

Figura 2 Marco referencial, elaboración propia

Marco Teórico

La empresa PCC Ltda. pertenece a la industria de cárnicos en Colombia, la cual es clave en la economía nacional según la cámara gremial de la carne en Colombia -Fedegan. La empresa se ha destacado por ofrecer productos de calidad a precios competitivos y ha expandido su presencia en el mercado, brindando una experiencia gastronómica sofisticada y saludable a sus clientes. Para evaluar su rentabilidad, apalancamiento financiero y deuda, se han utilizado los fundamentos de valoración de empresas de la gerencia del valor, WACC, PDC y FCLD de Óscar León García. Estas estrategias se basan en indicadores financieros, los cuales permiten obtener información precisa sobre la empresa en términos de rentabilidad, solvencia y eficiencia.

Para mejorar la rentabilidad y la gestión financiera de la organización, se ha empleado la teoría de Modigliani and Miller sobre la estructura de capital. Esta teoría establece que una empresa con deuda tiene un mayor valor debido al escudo fiscal y a que el capital de los accionistas no se arriesga.

Además, se han identificado las falencias más representativas en la empresa y se han ofrecido recomendaciones de acuerdo a las estrategias planteadas. Es importante destacar que, para mejorar la gestión financiera de la empresa, es necesario realizar un análisis completo de la situación financiera actual y definir un plan estratégico que permita identificar fortalezas y debilidades, con el fin de implementar estrategias que mejoren la rentabilidad y la gestión financiera de la organización. En este sentido, se sugiere llevar a cabo un análisis completo de la estructura financiera de la empresa y definir un plan de acción que permita mejorar la eficiencia en la gestión de la deuda y optimizar la estructura de capital.

Marco Conceptual

El presente análisis financiero se centra en la evaluación de la situación de la empresa PCC Ltda. buscando identificar las áreas administrativas en las que existen dificultades y oportunidades de mejora que permitan garantizar su crecimiento eficiente en el mercado nacional e internacional. Para lograr esto, se emplearán técnicas avanzadas de valoración de empresas, tales como el descuento de flujos y la creación de valor.

El análisis financiero se espera que permita identificar las fortalezas y debilidades de la empresa en términos de rentabilidad, solvencia y eficiencia, para ofrecer recomendaciones que permitan mejorar su gestión financiera. Asimismo, se espera que se puedan proponer estrategias efectivas que contribuyan a consolidar la posición de la empresa en el mercado y asegurar su éxito en el futuro.

Es importante destacar que, al mejorar la gestión financiera de la empresa, se estaría garantizando su crecimiento y éxito en el mercado. Además, se estaría generando un mayor valor para los accionistas, por otro parte, brindar estabilidad a los empleados de la empresa, así como para la economía del país en general. En conclusión, el análisis financiero de PCC LTDA. será un paso importante en el proceso de garantizar su éxito en el mercado y contribuir al desarrollo económico del país.

Análisis de la empresa

Historia

PCC Ltda., es una empresa colombiana fundada en el año 1998 en la ciudad de Bogotá, Colombia, donde Luis Guillermo y Vicente Hurtado, dos jóvenes y emprendedores hermanos con un limitado capital, pero con un gran entusiasmo, logran consolidar una idea de negocio: producir y comercializar lo que sería su primer producto, La Hamburguesa Ahumada; es esta iniciativa la que da origen a PCC, Procesadora Colombiana de Carnes.

Un año más tarde se vinculan a su equipo de trabajo sus hermanas y socias Myriam y Esperanza; juntos logran fortalecer el negocio, lo que permite que otros miembros de la familia se vayan sumando con el pasar del tiempo. Es así como PCC Ltda., con un gran esfuerzo y compromiso ha pasado de ser un negocio familiar para convertirse hoy en una reconocida empresa nacional con una importante participación de 23% en el sector de las carnes frías, gracias a su amplio portafolio de productos que son referencia en la industria por su calidad y presentación. Aragonesa, Súper Dog, Norteña, Andaluz, El Chaval, Crosby, Julianas, San Nicolas y Mr. Rutten, son las marcas que los han acompañado por más de 20 años, hoy se renuevan en su imagen y se fusionan bajo una sola marca: Crosby, la cual también ha hecho parte de esta gran familia PCC.

Siguiendo, trabajando no solamente para mantener los exquisitos sabores sino para enriquecerlos con más productos. Crosby, sabor para todos los días. Se ha destacado por ser una empresa líder en la producción y comercialización de productos cárnicos en Colombia.

La empresa inició sus operaciones en Bogotá D.C, en el departamento de Cundinamarca, con una planta de producción de carne de res. Durante 10 años, la empresa fue expandiendo su portafolio de productos y servicios, incluyendo la producción de carne de cerdo y pollo, y la comercialización de productos procesados. Uno de los factores que ha contribuido al éxito de PCC Ltda., es su enfoque en la calidad de sus productos y servicios.

La empresa cuenta con un equipo de profesionales altamente capacitados y tecnología de última generación en sus procesos de producción, lo que le permite ofrecer productos cárnicos frescos y de alta calidad a sus clientes.

Además, la empresa ha implementado políticas de responsabilidad social empresarial, promoviendo el desarrollo de las comunidades donde opera y fomentando el bienestar de sus empleados. Actualmente, cuenta con una amplia red de distribución en Colombia, y sus productos son reconocidos por su calidad y sabor en el mercado nacional.

Misión

Somos una empresa procesadora de carnes comprometida con ofrecer productos de alta calidad y valor agregado a nuestros clientes, a través de procesos sostenibles, responsables y respetuosos con el medio ambiente y la comunidad. Nos esforzamos por ser líderes en el mercado y ser reconocidos por nuestro compromiso con la calidad, la innovación y la excelencia en el servicio.

Visión

Ser la empresa líder en la producción y comercialización de carnes y derivados cárnicos en nuestra región, reconocida por la calidad, la innovación y el compromiso con la sostenibilidad. Nos esforzamos por ser un modelo de empresa social y ambientalmente responsable, que contribuye al bienestar de nuestra comunidad y a la conservación del medio ambiente.

Contexto empresarial

Una vez PCC Ltda. logró estar consolidada en la ciudad de Bogotá, inicia su operación en el país.

Actualmente, el proceso de distribución se estableció en cuatro regionales:



Figura 3 Contexto empresarial

- Bogotá: Cubre el departamento de Cundinamarca.
- Rutas viajeras: Atienden Boyacá, Santander, Casanare, Tolima, Meta y Huila; cubriendo un aproximado de 200 municipios.
- Regional Eje Cafetero: Cubren Caldas, Risaralda Quindío y Choco, atendiendo aproximadamente 73 municipios.
- Regional de Cali: Cubre los departamentos de Cauca, Valle del cauca y Nariño.

Portafolio de productos



Figura 4 Portafolio de productos

PCC LTDA. cuenta con un amplio portafolio de productos que incluye carnes frescas, embutidos, fiambres y productos procesados, entre otros.

Embutidos

Dentro de esta amplia gama de embutidos, se incluye salchichas, chorizos, jamones, mortadelas. Su gran variedad de salchichas ofrece las siguientes alternativas: Salchicha Aragonesa, Salchicha Tradicional, Salchicha Parrilla, Salchicha Perro Caliente, que van desde las 8 hasta las 18 unidades. Jamón para todos los gustos, Jamón de cerdo, Jamón premium de cerdo, jamón tradicional, que se puede encontrar desde los 160g hasta los 500g.

El catálogo de chorizos está compuesto de la siguiente manera, Chorizo Parrilla, Chorizo Coctel, Paiza, Corto, Largo, Mega y Ahumado que se conforma desde 6 hasta 36 unidades. Tocineta de cerdo, paquetes desde 125g hasta 500g 5. Costillas de cerdo, paquetes desde 250g hasta 1800g 6. Morcilla, paquete desde las 3 hasta las 12 unidades. Mortadela de pollo, Paquete 220g 8. Salchichones, barra de 220g a 900g.

Productos procesados

Esta línea de productos procesados que incluye hamburguesas, salchichas para parrilla, nuggets de pollo. Donde se pueden encontrar en las siguientes presentaciones: Hamburguesa de pollo apanado paquetes desde 16 hasta 24 unidades, milanesa de pollo desde 3 hasta 24 unidades, nuggets de pollo desde 12 hasta 60 unidades, pinchos de pollo desde 4 hasta 12 unidades y muslitos de pollo por 12 unidades.

Productos pre listos

También conocidos como alimentos precocidos o comidas preparadas, son aquellos que han sido procesados y cocinados previamente antes de ser comercializados, incluyen papas a la francesa, casquitos de papa, papa criolla. Estos productos se discriminan en las siguientes presentaciones: Papitas a la francesa desde 150g hasta 3000gr, casquitos de papa por 500g y 1000gr, papas criollas desde 1000g hasta 3300gr, croquetas de yuca por 360gr y 1000gr, patacón verde por 1000gr, patacón pintón por 1000gr y patacón tostón por 1000gr.

Lácteos

En esta línea se encuentra un único producto, el queso mozzarella Crosby.

Entorno económico

El entorno económico de la empresa PCC LTDA., al igual que otras empresas de la industria de cárnicos en Colombia, está influenciado por diversos factores macroeconómicos y microeconómicos, los cuales pueden tener un impacto significativo en la rentabilidad y el éxito de la empresa. A continuación, se presentan algunos de los principales factores del entorno económico que podrían afectar a PCC LTDA. y a la industria de cárnicos en general:

Competencia

La industria de cárnicos en Colombia es muy competitiva, con una amplia variedad de empresas como Frigorífico Guadalupe, Agropecuaria Agrovillamaría, Embutidos Todo Listo S A S y Embutidos Mi Triunfo S A S ,que ofrecen productos similares a PCC. Esto significa que la empresa debe mantenerse innovadora y competitiva para mantener su participación de mercado. Cambios en el precio de las materias primas, aumento en precio de carnes hasta en 18,25%, aumento de salsas e insumos hasta del 15,2%: La fluctuación en los precios de la materia prima utilizada en la producción de embutidos, como la carne y los aditivos, puede afectar la rentabilidad de la empresa.

Regulaciones gubernamentales

La industria de cárnicos en Colombia está altamente regulada, por las siguientes entidades Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA), Instituto Colombiano Agropecuario (ICA), Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural con los siguiente decretos y resoluciones, Decreto 1500 de 2007, Decreto 749 de 2013, Decreto 2270 de 2012, Resolución 2674 de 2013 y Resolución 1760 de 2017; lo que significa que la empresa debe cumplir con normas sanitarias y ambientales estrictas. Cambios en las

regulaciones gubernamentales podrían aumentar los costos de producción y afectar la rentabilidad de la empresa.

Cambios en los hábitos de consumo

Los cambios en los hábitos de consumo de los consumidores pueden afectar la demanda de los productos de PCC LTDA. y de la industria en general. Por ejemplo, una mayor conciencia sobre la salud y la sostenibilidad podría generar una demanda por productos orgánicos y sin conservantes.

Fluctuaciones económicas

Las fluctuaciones económicas del sector de carnes en Colombia y las crisis financieras pueden afectar la demanda de productos y la capacidad de la empresa para obtener financiamiento para invertir en su crecimiento. En general, el entorno económico de la industria de cárnicos en Colombia es desafiante y altamente competitivo según informa el ministerio de hacienda y el gremio nacional de carnes, la producción viene en crecimiento constante del 11% y se está fortaleciendo nuevamente después de la crisis del 2018.

Sin embargo, la creciente demanda (12,3%) de productos de alta calidad y la innovación constante pueden generar oportunidades para el crecimiento y la rentabilidad de empresas como PCC LTDA.

Presencia digital

El análisis de la empresa PCC LTDA. revela una ausencia de presencia digital en el mercado, lo que implica una importante desventaja competitiva. La empresa cuenta únicamente con una página web que ofrece información básica sobre sus productos, sin embargo, no ha incursionado en la utilización de redes sociales, campañas digitales ni venta en línea, lo que limita significativamente su alcance y visibilidad ante los clientes potenciales.

En la actualidad, los consumidores han cambiado sus patrones de consumo según lo informa (ESAG) encuesta de sacrificio de ganado y un estudio de la universidad Javeriana lo complementa, y se han vuelto más exigentes y selectivos, por lo que una presencia digital adecuada es fundamental para mantenerse competitivo en el mercado.

El hecho de que PCC LTDA. no tenga presencia en línea, dificulta su capacidad de llegar a un público más amplio y diverso, lo que puede afectar negativamente su rentabilidad y crecimiento. La falta de una estrategia digital también significa una pérdida de oportunidades para la empresa. Las redes sociales y otras plataformas en línea son herramientas poderosas para interactuar con los clientes, conocer sus necesidades y preferencias, y obtener retroalimentación valiosa sobre los productos y servicios ofrecidos. Además, la venta en línea es una forma conveniente y cada vez más popular de hacer negocios, según lo informa la cámara de comercio electrónico de Colombia y lo sustenta con el incremento de ventas en un 40,1%, lo que puede abrir nuevas oportunidades de crecimiento para la empresa.

Es importante que la empresa PCC LTDA. considere seriamente la implementación de una estrategia digital efectiva para aprovechar las oportunidades que ofrece el mercado.

Una estrategia adecuada puede ayudar a la empresa a mejorar su visibilidad, alcance, interacción con los clientes, y aumentar su rentabilidad y crecimiento en el largo plazo, la falta de presencia digital en la empresa PCC LTDA. es una debilidad importante que debe ser abordada para garantizar la permanencia y el éxito en el mercado actual.

Modelo CANVAS

Canvas modelo de negocio PCC					
Socios claves Proveedores Maquilas Empacadores Etiquetadora Transportadores Supermercados Tiendas de barrio	Actividades Distribución optima Posicionar la marca Comercialización de productos Maquinas y envasadores Conservación Cadena de frio Compra materias primas Recursos Claves Materia prima Maquinaria Mano de obra Provisiones de MP	Propuestas Distribuir productos de alta calidad, suplir la demanda, optimizar tiempos, optimizar gastos y costos sin perder la buena calidad, con lo anterior se supone que debe aumentar ventas	Relación clientes Información activa con los clientes, por medio de redes sociales, actualización a los mismos con base a nuestro catalogo de Excelente presentación de los productos sin perder la cadena de frio	Fortalecer canales Tiendas de Barrio Televisión Radio e-commerce Supermercados Venta on line Pagina Web Aerolíneas Transporte terrestre	Segmentación cliente Clasificación de clientes por estratos Clasificar los clientes por edades Clasificar las área de venta a nivel nacional
Estructurade costes TRM Mercado Nacional Mercado internacional IPC Inflación			Fuente de ingresos Tiendas de Barrio Alianzas estratégicas con supermercados Éxito - Olímpica- Otros Clientes Finales Exportación		

Figura 5 Modelo Canvas, elaboración propia

Representación Sector agropecuario PIB Colombia

EVOLUCIÓN HISTÓRICA DEL PIB

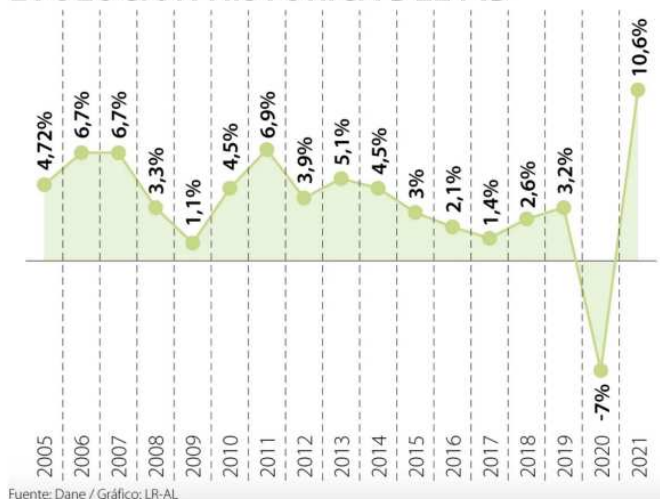


Figura 6 evolución PIB, Fuente Dane

En los últimos años, Colombia ha experimentado un crecimiento económico sostenido, lo que ha llevado a un aumento del PIB del país. En el año 2020, a pesar de la pandemia de COVID-19 y las dificultades económicas asociadas, el PIB creció un 1,1% en términos reales según el DANE, impulsado en gran parte por

el sector de la construcción y los servicios públicos. Sin embargo, la nación aún enfrenta desafíos significativos en términos de desigualdad económica y pobreza, ya que 29,8% un de la población colombiana vive por debajo del umbral de pobreza según infirma el DANE y el coeficiente de Gini es uno de los más altos de América Latina.

Además, el sector agropecuario, que incluye la producción de carne y otros productos cárnicos, ha enfrentado dificultades en términos de productividad y rentabilidad, debido a la falta de inversión y tecnología según lo informa el gremio Fedegan, así como la inseguridad y el conflicto armado en algunas regiones. Para abordar estos desafíos, el gobierno ha implementado políticas para fomentar la inversión y el crecimiento económico, incluyendo incentivos para la inversión extranjera y reformas en el sector energético y de infraestructura. Además, se han implementado programas sociales para abordar la pobreza y la desigualdad, como la creación de empleo y la expansión de los servicios públicos.

La ganadería es la actividad económica predominante en las zonas rurales de Colombia, con más de 28 millones de cabezas de ganado bovino y bufalino. La producción de carne y leche es vital para la seguridad alimentaria y la economía nacional, ya que la ganadería contribuye con el 1,6% del PIB y el 24,8% del PIB agropecuario. Además, la ganadería colombiana es responsable del 48,7% del PIB pecuario y emplea a más de 910.000 personas, lo que representa el 4,1% del empleo nacional y el 18% del empleo en el sector agropecuario según informa ministerio de hacienda y fedegan.

A pesar de su importancia económica, la ganadería colombiana enfrenta desafíos en términos de productividad y rentabilidad. Por ejemplo, la producción de carne y leche es a menudo limitada por la falta de inversión y tecnología en el sector agropecuario lo afirma el gremio fedegan, y la inseguridad y el conflicto armado en algunas regiones del país han obstaculizado el desarrollo de la ganadería. Además, la ganadería ha sido criticada por su impacto ambiental, incluyendo la deforestación la cual aumento en un 11% y la emisión de gases de efecto invernadero según un informe de Ministerio del medio ambiente y desarrollo sostenible.

A pesar de estos desafíos, los ganaderos colombianos han logrado exportar carne y ganado en pie a varios países, generando ingresos para el país. En 2020, Colombia exportó más de 14.000 toneladas de carne a más de 12 países, y envió más de 132.000 cabezas de ganado a Irak, Egipto, Jordania y Líbano por un valor superior a los 70 millones de dólares. Según lo informa el consejo superior de comercio exterior, Además, la ganadería es una expresión cultural fuerte en algunas regiones de Colombia, y está presente en la música, el baile, la poesía, la culinaria y las costumbres locales.

Datos sobre la ganadería en Colombia

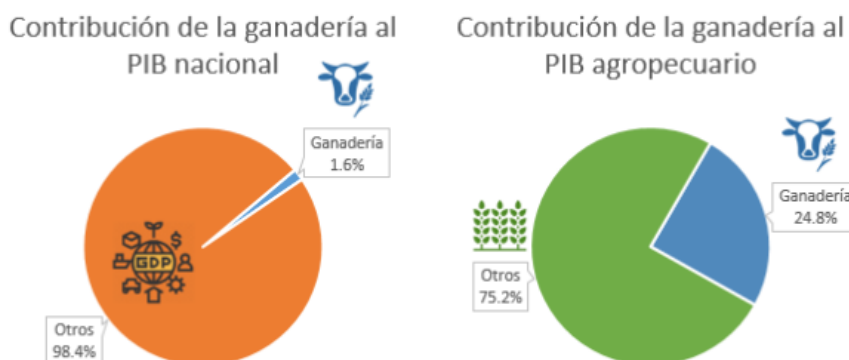
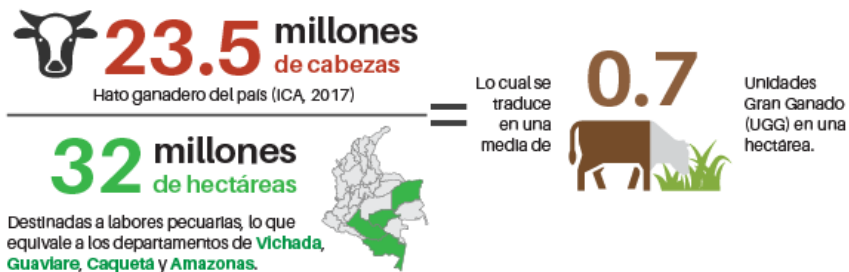


Figura 7 contexto sector, fuente Dane

- La ganadería contribuye con el 1,6 % del producto interno bruto nacional.
- Aporta el 24,8 % del producto interno bruto agropecuario.
- Contribuye al 48,7 % del producto interno bruto pecuario.
- La ganadería colombiana equivale a: 2 veces el sector avícola, 3 veces el sector cafetero, 3 veces el sector floricultor, 4,1 veces el sector porcícola, 5,2 veces el sector bananero y 7,2 veces el sector palmicultor.
- Genera más de 910.000 empleos directos que representan: el 4,1 % del empleo nacional y el 18 % del empleo agropecuario los datos anteriores lo proporciona el ministerio de hacienda y fedegan.

Cifras contables

PROCESADORA COLOMBIANA DE CARNES PCC LTDA.
Cifras expresadas en miles de pesos



ACTIVO	2018	2019	2020	2021	2022
Activo Corriente					
Efectivo y equivalentes de efectivo	907.950.294	332.651.944	665.540.417	1.459.365.829	1.491.902.472
Activos financieros	-	-	-	-	-
Deudores comerciales y otros	2.467.358.178	3.158.470.228	3.709.808.049	3.380.747.041	3.471.633.072
Inventarios	444.313.956	806.961.387	1.865.194.210	1.437.305.490	3.443.393.761
Pagos anticipados	-	-	-	-	-
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	3.819.622.428	4.298.083.559	6.240.542.676	6.277.418.360	8.406.929.305
Activo No Corriente					
Activos financieros	-	-	-	-	-
Deudores	-	-	-	-	-
Propiedades, planta y equipo	7.735.239.572	8.065.267.769	7.051.275.289	6.403.592.675	5.837.840.422
Activos intangibles	-	-	-	-	-
Activos por impuestos diferidos	-	-	38.935.395	-	-
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	7.735.239.572	8.065.267.769	7.090.210.684	6.403.592.675	5.837.840.422
TOTAL ACTIVO	11.554.862.000	12.363.351.328	13.330.753.360	12.681.011.035	14.244.769.727
Pasivo Corriente					
Obligaciones financieras	5.125.404.057	5.057.191.359	4.146.449.975	4.313.438.008	4.144.221.467
Proveedores	2.384.929.633	2.992.540.534	3.939.046.841	3.779.949.090	5.063.375.918
Cuentas por pagar Varios	-	-	-	-	-
Impuestos corrientes por pagar	931.996.000	815.806.000	802.487.395	971.177.000	1.085.958.957
Beneficios a empleados	160.143.339	450.954.124	871.921.154	323.304.633	337.007.426
Otros pasivos no financieros	113.825.323	245.035	347.856.386	1.067.971	5.832.985
TOTAL PASIVO CORRIENTE	8.716.298.352	9.316.737.052	10.107.761.751	9.388.936.702	10.636.396.753
Pasivo No Corriente					
Obligaciones financieras	-	-	-	-	-
Provisiones	-	-	-	-	-
Otros pasivos	-	-	-	-	-
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	-	-	-	-	-
TOTAL PASIVO	8.716.298.352	9.316.737.052	10.107.761.751	9.388.936.702	10.636.396.753
Patrimonio					
Capital suscrito y pagado	586.876.000	586.876.000	586.876.000	431.041.445	886.876.001
Superavit de capital	-	-	227.840.384	251.247.536	257.247.536
Reservas Ocasionales	5.062.000	5.062.000	5.062.000	5.062.000	5.062.000
Reservas Obligatorias	187.042.254	192.371.821	294.071.515	230.917.278	316.298.641
Resultados del Ejercicio	2.059.583.394	2.262.304.455	2.109.141.710	2.373.806.074	2.142.888.796
0 TOTAL PATRIMONIO	2.838.563.648	3.046.614.276	3.222.991.609	3.292.074.333	3.608.372.974
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	11.554.862.000	12.363.351.328	13.330.753.360	12.681.011.035	14.244.769.727

Figura 8 Cifras contables, fuente PCC y propia

La información financiera correspondiente al activo, pasivo y patrimonio de los últimos 5 años, valores con los cuales se realiza el tratamiento financiero y estrategias de mejora.

Estado de resultados

PROCESADORA COLOMBIANA DE CARNES PCC LTDA.
Cifras expresadas en miles de pesos



CUENTAS DE RESULTADO	2018	2019	2020	2021	2022
Operacional					
Ventas, Ingresos de actividades ordinarias	16.705.472.817	20.474.224.826	21.563.111.744	22.145.181.018	33.287.737.602
Costo de Ventas	11.371.682.199	13.730.508.262	14.156.993.557	15.801.044.352	25.161.975.115
UTILIDAD BRUTA	5.333.790.618	6.743.716.564	7.406.118.187	6.344.136.666	8.125.762.487
Gastos de administración	1.399.997.826	1.887.304.063	2.008.921.908	1.251.540.197	2.340.839.169
Gastos de ventas y distribución	2.100.122.025	3.783.610.423	4.159.403.862	4.243.395.166	4.318.857.792
UTILIDAD OPERACIONAL	1.833.670.767	1.072.802.078	1.237.792.417	849.201.303	1.466.065.526
No Operacional					
Otros ingresos	60.951.359	276.252.254	125.247.009	525.543.088	237.097.617
Gasto no operacional	6.816.537	2.936.105	-	366.325.798	133.891.372
Gasto Financiero	872.635.121	806.085.597	827.579.911	744.684.873	955.787.173
Resultados Netos					
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	1.015.170.468	540.032.630	535.459.515	263.733.720	613.484.598
Gasto por impuesto	403.412.000	185.347.000	241.388.000	494.651.000	297.185.957
UTILIDAD NETA	611.758.468	354.685.630	294.071.515	-230.917.280	316.298.641

Figura 9 estado de resultados, fuente PCC y propia

Información del resultado de la ganancia bruta, ganancia operativa y ganancia neta de la compañía, se reflejó dónde están enfocando los gastos y se hace un análisis junto con la situación financiera para dar un diagnóstico.

Análisis financiero numérico

PROCESADORA COLOMBIANA DE CARNES PCC LTDA.
Cifras expresadas en miles de pesos



**Procesadora Colombiana®
de Carnes**
 Productos cárnicos de calidad en tu paladar

<u>Inductores de Rentabilidad</u>	2018	2019	2020	2021	2022
ROA	5,29%	2,87%	2,21%	-1,82%	2,22%
UODI	1.105.000.248	704.600.907	679.789.006	- 743.535.014	755.869.887
Activos Netos de Operación	9.169.932.367	9.370.810.794	9.352.771.124	8.901.061.945	9.181.393.809
RAN	12,05%	7,52%	7,27%	-8,35%	8,23%
Distancia Rentabilidad	6,76%	4,65%	5,06%	-6,53%	6,01%
<u>Inductores de Operativos y Financieros</u>	2018	2019	2020	2021	2022
EBITDA Modelo General	2.635.305.757	2.418.641.252	2.411.110.293	1.474.275.437	1.991.709.390
EBITDA Operacional	2.581.170.935	2.145.325.103	2.285.863.284	1.315.058.147	1.888.503.145
Margen EBITDA Modelo General	15,78%	11,81%	11,18%	6,66%	5,98%
Margen EBITDA Operacional	15,45%	10,48%	10,60%	5,94%	5,67%
KTNO	526.742.501	972.891.081	1.635.955.418	1.038.103.441	1.851.650.915
Variación de KTNO		446.148.580	663.064.337	- 597.851.977	813.547.474
Productividad del Capital de trabajo PKT	0,03	0,05	0,08	0,05	0,06
Productividad del Activo Fijo PAF	2,16	2,54	3,06	3,46	5,70
Palanca de Crecimiento PDC	4,90	2,21	1,40	1,27	1,02

Figura 10 Análisis numérico, fuente PCC y propia

En el análisis se usó indicadores de rentabilidad que informan si la empresa está siendo viable maximizando la ganancia de los accionistas, indicadores de endeudamiento que miden que tan apalancada y que tan endeudada esta la compañía y razones de actividad que nos indican que tan rápido diversas cuentas se convierten en dinero.

Diagnostico financiero

De acuerdo con el análisis realizado a la empresa PCC LTDA , se tomaron las cifras del periodo comprendido entre los años 2018 al 2022, el ROA presenta un promedio de 2,15% siendo el año 2017 el porcentaje más alto con el 5,29% generando mayor rentabilidad en los activos mostrando un porcentaje mayor para las cuentas del activo corriente; cuentas comerciales por cobrar para el año 2022 está por un valor de \$3.471.633.072 equivalentes al 41,2% e inventarios por un valor de \$3.443.393.761 equivalentes al 40,9% del activo corriente; propiedad, planta y equipo con \$5.837.840.422 equivalentes al 40,9% sobre el total de los activos.

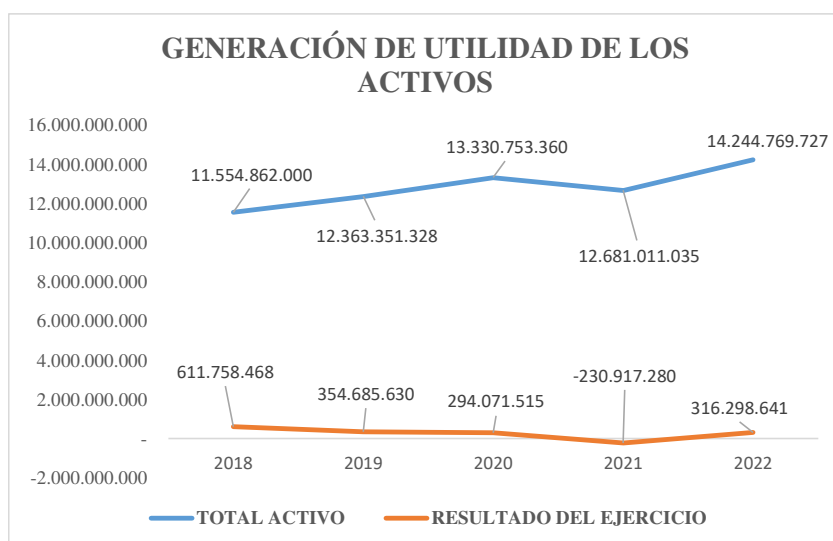


Figura 11 Utilidad activos, fuente propia

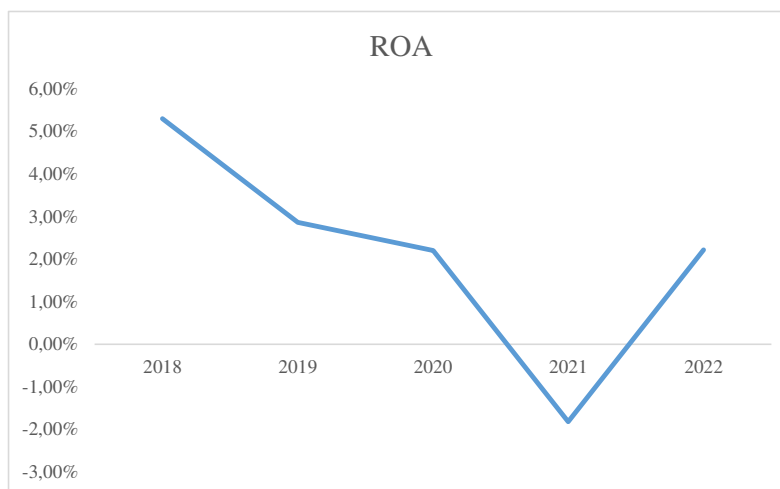


Figura 12 ROA, fuente propia

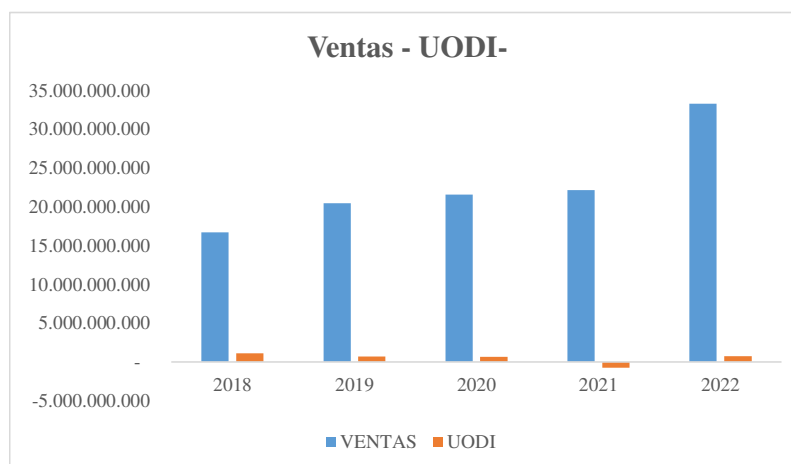


Figura 13 Relación ventas- UODI, fuente propia

Para el análisis de la UODI, se puede observar que el año más destacado fue 2018, en el cual se obtuvo una utilidad de \$1.105.000.248. En este período, el impuesto real pagado representó solo el 11% de los ingresos totales de \$16.705.472.817. Además, la utilidad neta alcanzó el 3,7%, marcando el punto más alto en ambos indicadores.

Por otro lado, en 2021, se registró una UODI negativa de -\$ -743.535.014, junto con un pago de impuestos de \$494.651.000.

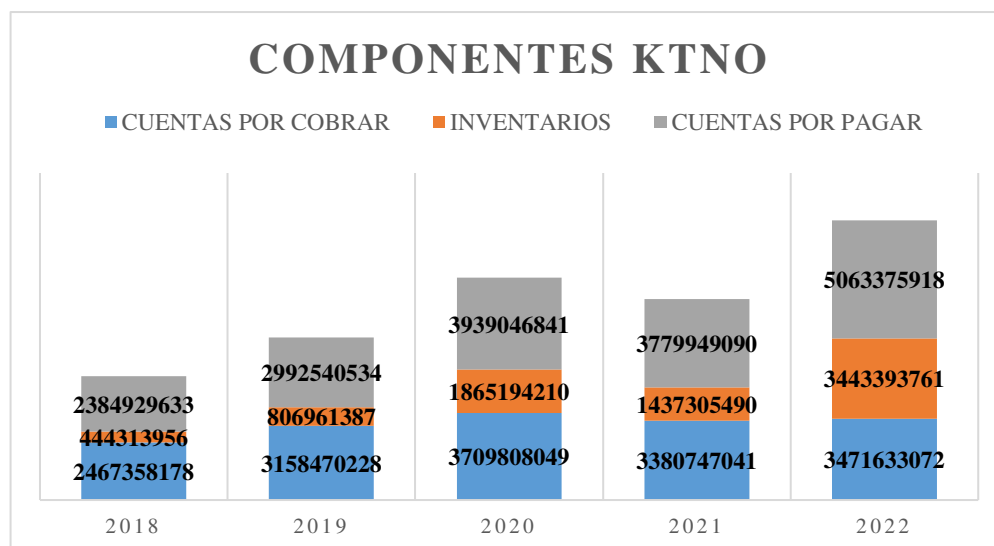


Figura 14 KTNO, fuente propia

Las cuentas más representativas en el capital neto de trabajo son; cuentas por cobrar, inventarios, cuentas por pagar.

El manejo más óptimo de las cuentas antes mencionadas se dio en el año 2018, en donde se puede evidenciar un encaje entre las cuentas por pagar y las cuentas por cobrar, se puede notar un nivel de inventarios. Para el año 2022 los inventarios obtuvieron un mayor crecimiento, mostrando en el año citado un alza en la capacidad para respaldar lo adeudado.

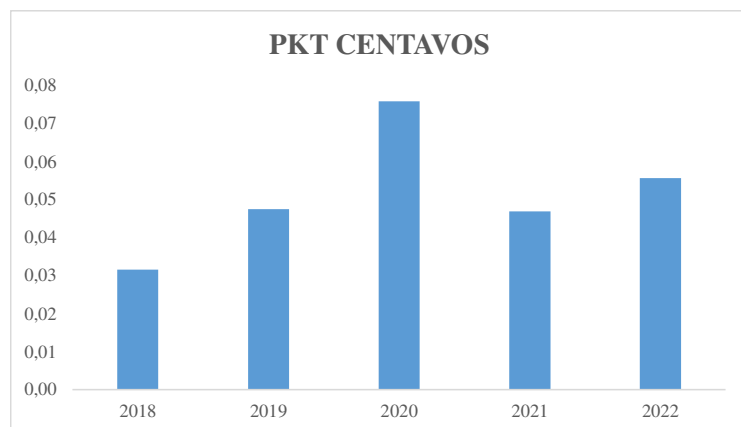


Figura 15 PKT centavos, fuente propia

Los resultados del PKT indican que la rentabilidad de la empresa ha experimentado altibajos en los últimos años.

Aunque hubo mejoras notables en 2019 y 2020, la rentabilidad disminuyó en 2021 y

se mantuvo relativamente estable en 2022. Esto sugiere que la empresa ha tenido dificultades para mantener un nivel constante de rentabilidad. Es importante evaluar las razones detrás de estos cambios y tomar medidas adecuadas para mejorar la rentabilidad en el futuro.

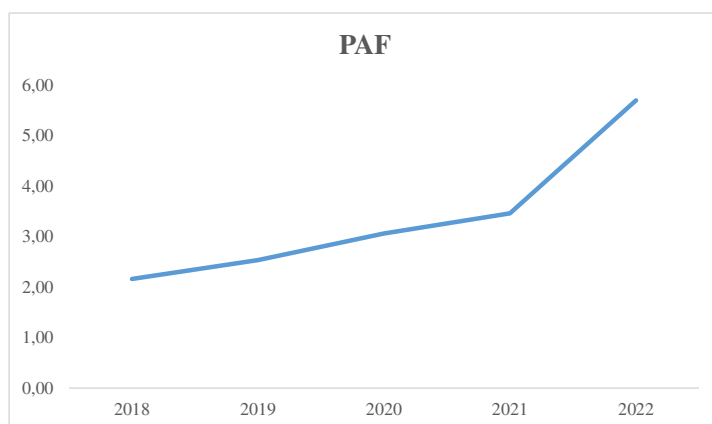


Figura 16 PAF, fuente propia

El indicador financiero PAF muestra que la rentabilidad de la empresa ha mejorado gradualmente en los últimos años, con incrementos constantes en el PAF indicando una mejor gestión de los recursos y una mayor

eficiencia operativa.

El punto más alto alcanzado en 2022 con un PAF del 5,70% indica un desempeño sobresaliente. Se observa una tendencia creciente en el PAF a lo largo de los años analizados. Esto indica una mejora en la rentabilidad de la empresa y un mejor uso de sus

activos para generar beneficios. Es importante seguir monitoreando este indicador para asegurar que la empresa mantenga su rentabilidad a largo plazo.

Predictor de quiebra

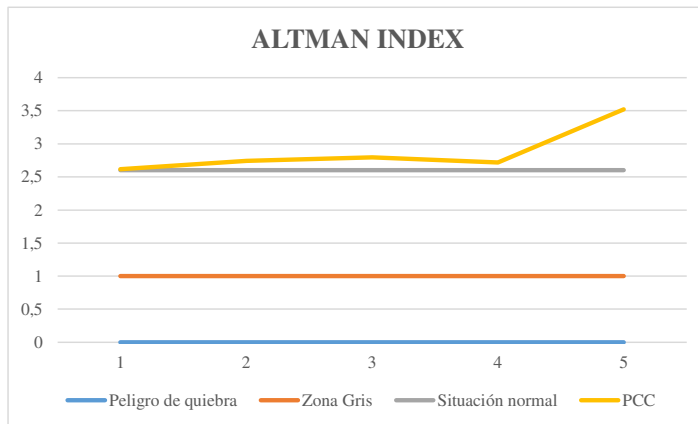


Figura 17 Altman índice, fuente propia

La empresa se encuentra en una zona óptima, con un bajo riesgo de quiebra, gracias a su musculo financiero y estructura robusta. Es importante destacar que estos resultados son el producto de una gestión

financiera efectiva y una planificación estratégica adecuada. Además, mantener una posición financiera saludable es esencial para la sostenibilidad y el crecimiento a largo plazo de la empresa. Por lo tanto, se deben seguir implementando estrategias financieras y operativas eficaces para mantener la posición óptima y mejorar continuamente la gestión financiera de la empresa.

Valoración de la empresa sin estrategias

FLUJO DE CAJA PROYECTADO						
	2023 p	2024 p	2025 p	2026 p	2027 p	
UTILIDAD DEL EJERCICIO	510.219.393	577.428.042	639.039.614	687.766.385	743.870.928	
(+) Impuestos CAUSADOS	\$ 579.142.193	\$ 655.429.698	\$ 725.364.047	\$ 780.673.055	\$ 844.356.460	
(+) Gastos financiero	\$ 1.472.169.589	\$ 1.666.091.129	\$ 1.843.863.052	\$ 1.984.457.610	\$ 2.146.339.739	
EBIT	\$ 2.561.531.175	\$ 2.898.948.869	\$ 3.208.266.713	\$ 3.452.897.050	\$ 3.734.567.127	
(-) Impuestos AJUSTADOS	\$ 1.361.798.324	\$ 1.541.181.208	\$ 1.705.625.243	\$ 1.835.679.168	\$ 1.985.424.696	
Ingresos operacionales						
UODI RODI NOPAT NOPLAT EBIT (1 - t)	\$ 1.199.732.851	\$ 1.357.767.660	\$ 1.502.641.470	\$ 1.617.217.882	\$ 1.749.142.431	
(+) Depreciación	\$ 587.457.606	\$ 606.188.508	\$ 571.285.329	\$ 527.728.250	\$ 540.102.531	
(+) Amortización	\$ 163.820.098	\$ 145.844.704	\$ 116.649.920	\$ 88.179.876	\$ 105.815.851	
(+) Provisiones	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
1 Flujo operativo o flujo bruto	\$ 1.951.010.555	\$ 2.109.800.872	\$ 2.190.576.719	\$ 2.233.126.008	\$ 2.395.060.813	
(-) Variación del capital de trabajo	\$ 277.284.725	\$ 280.434.047	\$ 257.079.746	\$ 203.316.769	\$ 234.101.178	
(-) Inversión en activos	\$ 874.216.603	\$ 884.145.712	\$ 810.514.832	\$ 641.012.215	\$ 738.068.557	
2 Financiación de inversiones	\$ 1.151.501.328	\$ 1.164.579.759	\$ 1.067.594.578	\$ 844.328.984	\$ 972.169.735	
(1 - 2) FCLO	\$ 799.509.228	\$ 945.221.114	\$ 1.122.982.142	\$ 1.388.797.024	\$ 1.422.891.078	

M2	MODELO CRECIMIENTO CONSTANTE			
FCLO (último valor conocido)		\$	1.422.891.078	
WACC (último valor conocido)			11,38%	
Tasa de crecimiento o perpetuidad g			8,16%	
VALOR TERMINAL	FCLO*(1+g) / (WACC - g)	\$	47.708.733.900	Representa pagos perpetuos con un grado de crecimiento constante

RESUMEN RESULTADOS DE VALORACIÓN SIN ESTRATEGIA					
Método	Valor Empresa Último Conocido	Último Patrimonio Real	P/BV	P/BV Sector (Damodaran)	Diferencia
Patrimonial	6.048.608.339	3.608.372.974	1,68 X	2,61 X	-0,93
Sustancial Neto	8.443.662.242	3.608.372.974	2,34 X	2,61 X	-0,27
FCLD	28.146.269.385	3.608.372.974	7,80 X	2,61 X	5,19

MÚLTIPLOS RESULTANTES DE LA VALORACIÓN SIN ESTRATEGIA						
MÚLTIPLOS RESULTANTES	Valor	Sector Damodaran	Distancia	Resultado Según Sector	Último Cierre	Distancia
VME / EBITDA	9,05 X	13,24 X	-4,19 X	\$ 25.003.781.640	\$ 1.888.503.145	-\$ 23.115.278.495
VME / VENTAS	0,51 X	1,66 X	-1,15 X	\$ 55.257.644.419	\$ 33.287.737.602	-\$ 21.969.906.817
VME / VALOR EN LIBROS	4,74 X	2,61 X	2,13 X	\$ 9.417.853.462	\$ 3.608.372.974	-\$ 5.809.480.488

Figura 18 Flujo de caja proyectado, fuente PCC y propia

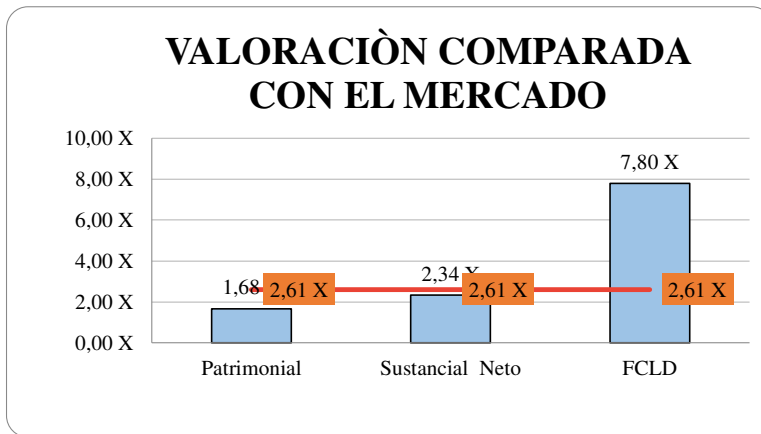


Figura 19 Valoración comparada con el mercado, fuente propia

Al evaluar la valoración patrimonial, se ha identificado que la empresa se encuentra por debajo del PBV del sector. Además, se ha observado que el valor sustancial neto de la empresa

también se encuentra algunos puntos por debajo del valor del mercado, lo que se sugiere es que la empresa necesita mejorar su posición financiera para ser más competitiva. A pesar de estas deficiencias, el FDCL de la empresa se encuentra varios puntos por encima del mercado, lo que indica que su flujo de caja descontado es más elevado que la media del sector. Es importante destacar que la base del mercado se obtiene del índice Damodaran, una referencia ampliamente utilizada en el mundo de las finanzas. Esta herramienta es útil para comparar el rendimiento financiero de la empresa con el de otras compañías del mismo sector.

Estrategias y tratamientos

Estrategia 1

ESTRATEGIA 1						
COSTOS	2023 p	2024 p	2025 p	2026 p	2027 p	Objetivo
REDUCCIÓN DE COSTOS	2,00%	2,90%	4,00%	2,90%	2,00%	13,80%
REDUCCIÓN DE COSTOS \$ Proyección	532.339.623	873.569.987	1.333.489.524	1.040.496.873	776.120.969	4.556.016.976

Figura 20 estrategias, fuente propia

Procesadora Colombiana de Carnes, a través de maquilas ha venido gestionando el proceso de compra de productos complementarios como yuca, papa francesa y maíz, entre otros, lo cual impacta en el costo directamente.

La industria manufacturera representa el 48% de los costos de venta; para este caso se busca disminuir sus costos evitando tercerizar algunos servicios lo que les permitiría tener un mayor control sobre sus procesos.

Para esto se propone la inversión de \$780.000.000 en maquinaria y equipo, financiado a través de un crédito a corto plazo.

La maquinaria requerida será la siguiente:

Embutidora



Figura 21 Embutidora

La embutidora RS 603, ha sido diseñada y fabricada para optimizar el proceso de embutición de productos secos, fríos y viscosos en la gran industria. La embutidora RS 603 cuenta con una tolva con capacidad de 350 litros e incorpora el picador frontal RS 70. El

moderno proceso de embutición garantiza una mejor densidad y definición del grano de la

masa embutida y un ahorro económico gracias al menor tiempo de secado del producto estacionado.



Figura 22 Mezcladora

Mezcladora

El modelo RS 750 SV es ideal para mezclar carne u otros alimentos. El sistema de vacío en el tanque de la mezcla aumenta la absorción de líquido de la masa de alimentos lo cual aumenta la densidad del producto final. El sistema con ejes con paletas intercaladas garantiza así un tiempo de mezcla corto, manteniendo las cualidades organolépticas del producto original, sin alterar el sabor ni la

estructura. La mezcladora al vacío RS 750 SV tiene una sólida tapa de acero inoxidable que se maneja de forma automática cuando se descarga el producto a través de un cargador vertical, para una mayor automatización del proceso de producción.



Figura 23 Freidora

Freidora

Freidora continua, está fabricada en acero inoxidable y con control de temperatura. Se puede programar libremente la temperatura del aceite

según las características de los diferentes líquidos. Y controle la temperatura del aceite u del agua por separado. Indicando para freír plátanos, papas, yucas, etc.



Figura 24 Lavadora industrial

Máquina para lavado industrial de papas. Fabricada en acero inoxidable AISI 304 y materiales aptos para el contacto directo con agua. No se usan recubrimiento de pintura en ninguna pieza. Diseño que permite fácil limpieza y poco

mantenimiento general. Capacidades variables de acuerdo con la necesidad particular de producción.



Figura 25 Cortadora de papas

Cortadora de papas

.La cortadora de papas puede producir hasta 300 Kg / hora dependiendo del tipo de corte y puede configurarse a distintos tamaños, ya que este equipo viene con 3 tipos de cuchillas en acero inoxidable para cortes de 6x6mm, 8x8mm y 4,4 mm..

MAQUINARIA	PRECIO DEL MERCADO
EMBUTIDORA	\$ 220.000.000
MEZCLADORA	\$ 180.000.000
FREIDORA INDUSTRIAL	\$ 140.000.000
LAVADOR DE PAPAS	\$ 90.000.000
PICADOR DE PAPAS	\$ 150.000.000
VALOR TOTAL	\$ 780.000.000

Figura 26 Costo maquinaria, Fuente propia

Esta inversión se apalancará con un crédito adquirido con una entidad financiera, la cual tenía vínculo previo con la compañía y por tal razón brinda tasa de interés cómoda. Este crédito se tomará por el valor total de la inversión \$780.000.000 a un plazo de 48 meses con una tasa de 22% E.A, este valor se causará en el rubro de obligaciones financieras a largo plazo ya que, será destinado a un activo fijo.

Estrategia 2

ESTRATEGIA 2						
GASTOS ADMINISTRATIVOS	2023 p	2024 p	2025 p	2026 p	2027 p	Objetivo
REDUCCIÓN DE GASTOS ADMINISTRATIVOS	0,005%	0,007%	0,012%	0,007%	0,005%	0,04%
REDUCCIÓN DE GASTOS ADMON	151.554	240.124	455.564	286.009	220.957	1.354.208

Figura 27 Estrategia 2, fuente propia

De esta manera, se plantean los siguientes puntos los cuales se llevarán a cabo por el área de recursos humanos:

- Crear una cultura de conciencia ambiental: La primera clave para implementar buenas prácticas de ahorro de servicios públicos es crear una cultura empresarial consciente del impacto ambiental y económico de los servicios públicos. Esto se puede lograr a través de la educación y la formación, comunicando la importancia del ahorro de

energía y agua y los beneficios que conlleva para la empresa y el planeta. Se realizarán reuniones periódicas para garantizar el entendimiento y aplicación de las mismas.

- Identificar oportunidades de ahorro: El segundo paso es identificar las oportunidades de ahorro. Puedes llevar a cabo un análisis detallado de los consumos de energía y agua de la empresa y, a partir de ahí, establecer objetivos específicos para reducir su consumo. Además, puedes hacer una revisión de los equipos y sistemas de la empresa para identificar áreas de mejora y reducir su consumo energético y de agua.
- Establecer políticas y medidas concretas: Por último, es importante establecer políticas y medidas concretas que apoyen la estrategia de ahorro de servicios públicos. Puedes establecer reglas de apagado de luces y equipos al salir de las instalaciones, fomentar el uso de tecnologías de bajo consumo, como iluminación LED o equipos de eficiencia energética, y establecer un sistema de monitoreo y seguimiento para medir el progreso de la empresa hacia sus objetivos de ahorro de servicios públicos.

Estrategia 3

INCREMENTO EN VENTAS	2023 p	2024 p	2025 p	2026 p	2027 p	
Crecimiento Valoración Natural	14,98%	13,17%	10,67%	7,62%	8,16%	
INCREMENTO EN VENTAS	2023 p	2024 p	2025 p	2026 p	2027 p	Objetivo
CRECIMIENTO ADICIONAL DE VENTAS	0,16%	0,20%	0,22%	0,24%	0,26%	1,08%
INCREMENTO DE CRECIMIENTO	15,2%	13,4%	10,9%	7,9%	8,4%	11,16%
VENTAS CON TRATAMIENTO	38.333.812.430	43.470.100.540	48.214.198.660	52.015.068.583	56.404.469.117	

Figura 28 Estrategia 3, fuente propia

Para el aumento de las ventas, un objetivo es sugerir una estrategia de marketing digital efectiva es fundamental para aumentar las ventas y promover su marca. La técnica de

marketing digital que se implementaría para ayudar a la empresa incluye el uso de redes sociales para promocionar sus productos, el email marketing para enviar ofertas especiales y promociones a los clientes existentes y potenciales.

La estrategia propuesta es utilizar publicidad en línea, como anuncios en redes sociales o Google Ads, para promocionar sus productos y atraer a nuevos clientes. También podrían considerar la creación de contenido relevante y útil, como recetas y consejos de cocina, para atraer a su público objetivo y mejorar su visibilidad en línea. Es importante tener en cuenta que cada estrategia de marketing digital debe ser adaptada a las necesidades y preferencias del público objetivo y medirse regularmente para asegurar su efectividad.

Teniendo en cuenta que el crecimiento de las ventas está proyectado con el crecimiento natural del mercado, sin embargo, la estrategia de marketing digital, está enfocada principalmente en establecer relaciones comerciales sólidas con otras empresas en la industria alimentaria.

En primer lugar, esta estrategia implica identificar y segmentar cuidadosamente el mercado objetivo, centrándose en distribuidores, mayoristas y minoristas de alimentos. Luego, la empresa puede desarrollar una propuesta de valor única que destaque la calidad de sus productos.

Además, es importante establecer canales de comunicación efectivos y personalizados para alcanzar a los clientes potenciales y fortalecer la relación con los clientes existentes. La estrategia B2B también puede incluir la participación en ferias comerciales y eventos del sector para ampliar la red de contactos y aumentar la visibilidad de la empresa.

Análisis de gestión de valor

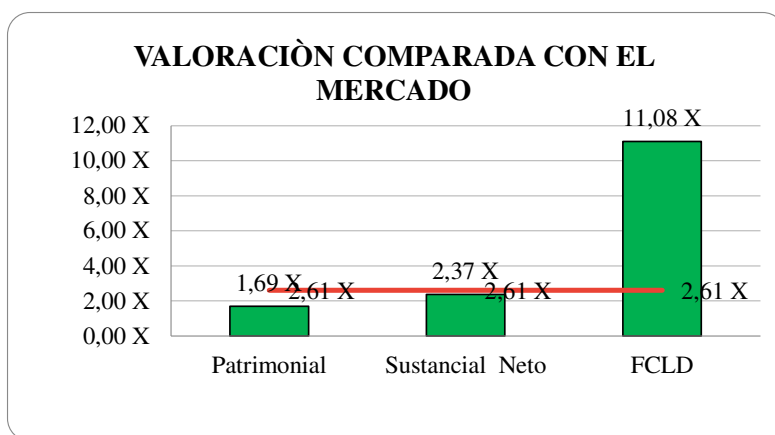


Figura 29 Valoración comparada con estrategia, fuente propia

Luego de la implementación de estrategias y la gestión realizada, la posición de la empresa en el mercado ha mejorado significativamente.

Se ha registrado un notable aumento en el FDCL, lo que indica un desempeño superior al promedio del mercado. Además, el valor sustancial también refleja una mejora aunque se considera que todavía hay margen para crecer aún más en este aspecto. Por otro lado, aunque el valor patrimonial sigue estando por debajo del índice Damodaran 0,61, se espera que con el tiempo este valor aumente y se acerque más a la línea de referencia del mercado. Es importante destacar que esto indica que la empresa tiene un gran potencial para seguir creciendo y mejorando su posición en el mercado.

Las estrategias sugeridas a la empresa ha dado sus frutos y se ha logrado mejorar su posición en el mercado, así como también su valoración en aspectos clave como el FDCL y el valor sustancial. Aunque todavía hay oportunidades para seguir mejorando, se espera que con el tiempo la empresa siga creciendo y consolidándose como una empresa líder en su sector.

GESTIÓN DE VALOR RESULTANTE		
MULTIPLO P/BV	RESULTADO	GESTIÓN
P/BV SIN ESTRATEGIAS	4,74 X	1,65 X
P/BV + ESTRATEGIAS	6,39 X	

Figura 30 P/BV, fuente propia

Luego de haber aplicado la gestión de valor, se ha evidenciado un incremento importante en el valor de la empresa, pasando de 4.74X a 6.39X. Este resultado indica una variación positiva en la percepción del valor de la compañía. La implementación de la gestión de valor ha sido una estrategia efectiva para mejorar la valoración de la empresa, ya que ha permitido identificar y mejorar los factores que contribuyen al valor de esta.

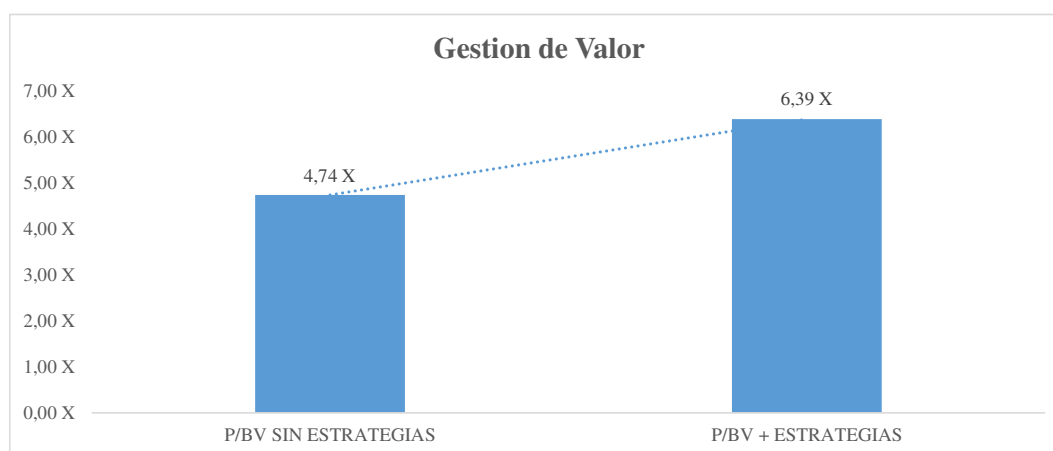


Figura 31 Gestion de valor, fuente propia

Es importante tener en cuenta que la gestión financiera de una empresa es esencial para su éxito a largo plazo. La falta de una buena gestión financiera puede llevar a problemas de liquidez y solvencia, lo que a su vez puede afectar la valoración de la empresa. Por lo tanto, es alentador ver que la empresa ha logrado mejorar su PBV mediante la implementación de estrategias efectivas.

Después de la implementación de estrategias, se puede notar una variación positiva en el FDCL a lo largo de 5 años, con un crecimiento del 44%. Esto indica que la empresa logra gestionar eficientemente sus activos y pasivos para generar flujos de efectivo positivos.

La implementación de estrategias efectivas ha contribuido en gran medida a este resultado, permitiendo una gestión financiera más efectiva en la empresa. Además, este aumento en el FDCL es una señal positiva para los inversionistas, ya que indica que la empresa está generando efectivo suficiente para cubrir sus obligaciones financieras a largo plazo, y también tiene un excedente de efectivo para invertir en futuros proyectos y expansiones.

Esta mejora en la gestión financiera también es atribuida a la optimización de los procesos de producción y la reducción de costos, lo que ha permitido una mayor rentabilidad. Es importante destacar que el FDCL no es el único indicador financiero relevante en la evaluación de la salud financiera de una empresa, por lo que se debe considerar en conjunto con otros indicadores financieros para obtener una visión más completa de la situación financiera de la empresa. Sin embargo, el crecimiento del FDCL es una señal clara de que la empresa está mejorando su posición financiera y se está moviendo en la dirección correcta.

Conclusiones

Después de la aplicación de las estrategias de valor durante 5 años, se evidencia una mejora significativa en el PVB de la empresa, al pasar de 4.74X a 6.03X. Esto demuestra que las estrategias implementadas han sido efectivas en mejorar la percepción del valor de la empresa.

Al reducir los costos, el margen EBITDA de la empresa aumentará, lo que a su vez generará valor a largo plazo. Esta estrategia puede mejorar la rentabilidad y sostenibilidad de la empresa, ya que permite destinar mayores recursos a la inversión y el crecimiento.