



FINANCIAL BENCHMARK+: INDUSTRIA DE ALIMENTOS EMPACADOS_ TERCER TRIMESTRE 2023_Y GLOSARIO DE RATIOS

En Zumma Learning, Consulting & Sustainability, nos dedicamos a brindar la mejor formación ejecutiva en la región a través de la Alianza Comercial con ESAN Graduate School of Business(*). Del mismo modo generamos el mayor valor agregado en consultorias especializadas, no tradicionales. 

(*) ESAN Graduate School of Business es la 7ma mejor Escuela de Negocios en América Latina, de acuerdo al ranking de Financial Times.



Definimos los indicadores financieros utilizados en el Financial Benchmark+, así como comparamos los mismos para cada una de las principales empresas integrantes de la Industria de alimentos empacados. Los datos corresponden al 3er trimestre de 2023.

Data tomada de: Wall Street Journal, Yahoo Financial y páginas de las empresas presentadas.





Conagra Brands, Inc., junto con sus subsidiarias, opera como una empresa de alimentos envasados de bienes de consumo, principalmente en los Estados Unidos. La compañía opera a través de los segmentos de comestibles y aperitivos, refrigerados y congelados, internacionales y servicios de alimentos. El segmento de comestibles y aperitivos ofrece principalmente productos alimenticios estables en los estantes a través de varios canales minoristas. El segmento refrigerado y congelado proporciona productos alimenticios con temperatura controlada a través de varios canales minoristas. El segmento internacional ofrece productos alimenticios en varios estados de temperatura a través de canales de venta al por menor y servicios de alimentos fuera de los Estados Unidos. El segmento de servicio de alimentos ofrece productos alimenticios de marca y personalizados, incluyendo comidas, platos principales, salsas y varios productos culinarios fabricados a medida envasados para restaurantes y otros establecimientos de servicio de alimentos. La compañía vende sus productos bajo las marcas Birds Eye, Marie Callender's, Duncan Hines, Healthy Choice, Slim Jim, Reddi-wip, Angie's, BOOMCHICKAPOP, Duke's, Earth Balance, Gardein y Frontera. La compañía se constituyó en 1919 y tiene su sede en Chicago, Illinois.

<https://finance.yahoo.com/quote/CAG/profile?p=CAG>



General Mills, Inc. fabrica y comercializa alimentos de consumo de marca en todo el mundo. La compañía opera a través de cuatro segmentos: North America Retail; International; Pet; y North America Foodservice. Ofrece cereales, cereales listos para comer, yogur refrigerado, sopa, kits de comida, productos de masa refrigerados y congelados, mezclas de postres y para hornear, harina de panadería, pizza congelada y aperitivos de pizza, barras de aperitivos, aperitivos de frutas y salados, helados y postres congelados, barras de nutrición y aperitivos salados, así como varios productos orgánicos, incluyendo verduras congeladas y estables. También fabrica y comercializa alimentos para mascotas, incluida la comida para perros y gatos. La compañía comercializa sus productos bajo las marcas comerciales de Annie's, Betty Crocker, Bisquick, Blue Buffalo, Blue Basics, Blue Freedom, Bugles, Cascadian Farm, Cheerios, Chex, Cinnamon Toast Crunch, Cocoa Puffs, Cookie Crisp, EPIC, Fiber One, Fruit by the Foot, Fruit Gushers, Fruit Roll-Ups, Gardetto's, Go-Gurt, Gold Medal, Golden Grahams, Häagen-Dazs, Kitano, Kix, Lärabar, Latina, Lucky Charms, Muir Glen, Nature Valley, Nudges, Oatmeal Crisp, Old El Paso, Pillsbury, Progresso, Raisin Nut Bran, Total, Top Chews Naturals, Totino's, Trix, True Chews, Wanchai Ferry, Wheaties, Wilderness, Yoki, Reese's Puffs, Green Giant y Yoplait. Vende sus productos directamente, así como a través de acuerdos de corretaje y distribución a tiendas de comestibles, comerciantes masivos, tiendas de membresía, cadenas de alimentos naturales, minoristas de comercio electrónico, distribuidores y operadores de servicios de alimentos comerciales y no comerciales, restaurantes, tiendas de conveniencia y tiendas especializadas en mascotas, así como cadenas de medicamentos, dólares y descuentos. Además, la compañía opera heladerías. General Mills, Inc. fue fundada en 1866 y tiene su sede en Minneapolis, Minnesota.

<https://finance.yahoo.com/quote/GIS/profile?p=GIS>



Campbell Soup Company, junto con sus filiales, fabrica y comercializa productos de alimentos y bebidas en los Estados Unidos e internacionalmente. La compañía opera a través de los segmentos de Comidas y Bebidas y Aperitivos. El segmento de comidas y bebidas se dedica a los negocios de venta al por menor y servicios de alimentos en los Estados Unidos y Canadá. Este segmento proporciona sopas condensadas y listas para servir de Campbell; caldo y caldos de Swanson; caldo, sopas y bebidas no lácteas de Pacific Foods; salsas de pasta Prego; salsas mexicanas Pace; salsas, pasta, frijoles y salsas para la cena de Campbell's; aves de corral enlatadas Swanson; jugos y bebidas V8; jugo de tomate Campbell's; y aperitivos en el servicio de alimentos en Canadá. El segmento Snacks vende al por menor galletas de Pepperidge Farm, galletas, panaderías frescas y productos congelados, que incluyen galletas Goldfish, pretzels de Snyder's of Hanover, galletas de sándwich Lance, patatas fritas de la marca Cape Cod y Kettle, bocadillos de finales de julio, patatas fritas de pretzel de Snack Factory, palomitas de maíz Pop Secret y otros productos de aperitivos. Este segmento también está involucrado en el negocio minorista en América Latina. Vende sus productos a través de cadenas de alimentos minoristas, tiendas de descuento y comerciantes masivos, tiendas de clubes, tiendas de conveniencia, farmacias y tiendas de dólares, así como de comercio electrónico y otros establecimientos minoristas, comerciales y no comerciales, y distribuidores contratistas independientes. La empresa fue fundada en 1869 y tiene su sede en Camden, Nueva Jersey.

<https://finance.yahoo.com/quote/CPB/profile?p=CPB>



Hormel Foods Corporation desarrolla, procesa y distribuye varios productos de carne, nueces y otros productos alimenticios a clientes minoristas, de servicios de alimentos, delicatessen y comerciales en los Estados Unidos e internacionalmente. Opera a través de tres segmentos: Retail, Foodservice y International. La compañía ofrece varios productos perecederos que incluyen carnes frescas, artículos congelados, soluciones de comidas refrigeradas, salchichas, jamones, guacamoles y tocinos; y productos estables que incluyen carnes enlatadas para el almuerzo, mantequillas de nueces, bocadillos, chile, comidas estables para microondas, hachís, guisos, tortillas, salsas, chips de tortilla, suplementos nutricionales y otros. Vende sus productos bajo el HORMEL, ALWAYS TENDER, APPLEGATE, AUSTIN BLUES, BACON 1, BLACK LABEL, BREAD READY, BURKE, CAFÉ H, CERATTI, CHI-CHI'S, COLUMBUS, COMPLEATS, CORN NUTS, CURE 81, DAN'S PRIZE, DI LUSSO, DINTY MOORE, DON MIGUEL, DOÑA MARIA, EMBASA, FAST & EASY, FIRE BRAISED, FONTANINI, HAPPY LITTLE PLANTS, HERDEZ, HORMEL GATHERINGS, HORMEL SQUARE TABLE, HORMEL VITAL CUISINE, HOUSE OF TSANG, JENNIE-O, JUSTIN'S, LA VICTORIA, LLOYD'S, MARY KITCHEN, MR. PEANUT, NATURAL CHOICE, NUT-RITION, OLD SMOKEHOUSE, OVEN READY, PILLOW PACK, PLANTERS, ROSA GRANDE, SADLER'S SMOKEHOUSE, SKIPPY, SPAM, SPECIAL RECIPE, THICK & EASY Corredores y distribuidores independientes. La empresa se conocía anteriormente como Geo. A. Hormel & Company y cambió su nombre a Hormel Foods Corporation en enero de 1995. Hormel Foods Corporation fue fundada en 1891 y tiene su sede en Austin, Minnesota.

<https://finance.yahoo.com/quote/HR/L/profile?p=HRL>

La industria del empaque de alimentos es un sector crucial que juega un papel vital en la cadena de suministro de alimentos a nivel mundial. Esta industria abarca una amplia gama de actividades y tecnologías dedicadas a la protección, el transporte, la presentación y la preservación de alimentos desde su producción hasta su consumo. Aquí hay algunos aspectos clave de la industria del empaque de alimentos:

1.Diversidad de Materiales: Los empaques de alimentos utilizan una variedad de materiales, incluyendo plástico, vidrio, metal, papel y cartón, así como materiales innovadores y sostenibles como bioplásticos y materiales compostables.

2.Tecnologías de Preservación: Los empaques juegan un papel crucial en la preservación de alimentos, extendiendo su vida útil y manteniendo su calidad. Esto incluye tecnologías como el envasado al vacío, el envasado con atmósfera modificada y el envasado aséptico.

3.Seguridad Alimentaria y Normativas: La industria está altamente regulada para garantizar la seguridad alimentaria. Los materiales y procesos de empaque deben cumplir con las normativas de organismos como la Administración de Alimentos y Medicamentos de EE. UU. (FDA) y la Autoridad Europea de Seguridad Alimentaria (EFSA).

4.Sostenibilidad: Hay un creciente enfoque en la sostenibilidad en la industria del empaque de alimentos, con un énfasis en reducir el desperdicio de plásticos, mejorar la reciclabilidad y reducir la huella de carbono general de los empaques.

5.Innovación y Tendencias: La industria está experimentando innovaciones como empaques inteligentes y activos que pueden indicar la frescura de los alimentos, y el uso de la nanotecnología para mejorar la funcionalidad de los empaques.

6.Influencia en el Marketing y la Marca: El empaque es un componente crítico en el marketing de productos alimenticios. Un empaque atractivo y funcional puede influir significativamente en las decisiones de compra de los consumidores.

7.Desafíos Globales y Logística: Los empaques deben diseñarse teniendo en cuenta la logística global y los desafíos de distribución, especialmente para alimentos que requieren refrigeración o condiciones especiales.

La industria del empaque de alimentos está en constante evolución, adaptándose a las nuevas tecnologías, las preferencias de los consumidores y las preocupaciones ambientales. Su papel es fundamental no solo en la conservación y protección de los alimentos, sino también en la eficiencia de la cadena de suministro y la reducción del desperdicio de alimentos.

La industria del empaque de alimentos, como cualquier otro sector, enfrenta varios riesgos y desafíos que pueden impactar su funcionamiento y éxito. Algunos de los principales riesgos incluyen:

- 1.Regulaciones y Cumplimiento.
- 2.Sostenibilidad y Medio Ambiente.
- 3.Desafíos en la Cadena de Suministro.
- 4.Innovación y Competencia.
- 5.Seguridad Alimentaria.
- 6.Cambios en la Demanda del Consumidor.
- 7.Riesgos Económicos y Financieros.
8. Tecnología y Ciberseguridad.

Gestionar estos riesgos requiere una planificación estratégica cuidadosa, una continua adaptación a las tendencias del mercado y una inversión en innovación y sostenibilidad. Las empresas que logran esto pueden no solo mitigar riesgos sino también descubrir nuevas oportunidades de crecimiento y desarrollo.

Carlos Pastor.

Índice de ratios financieros.

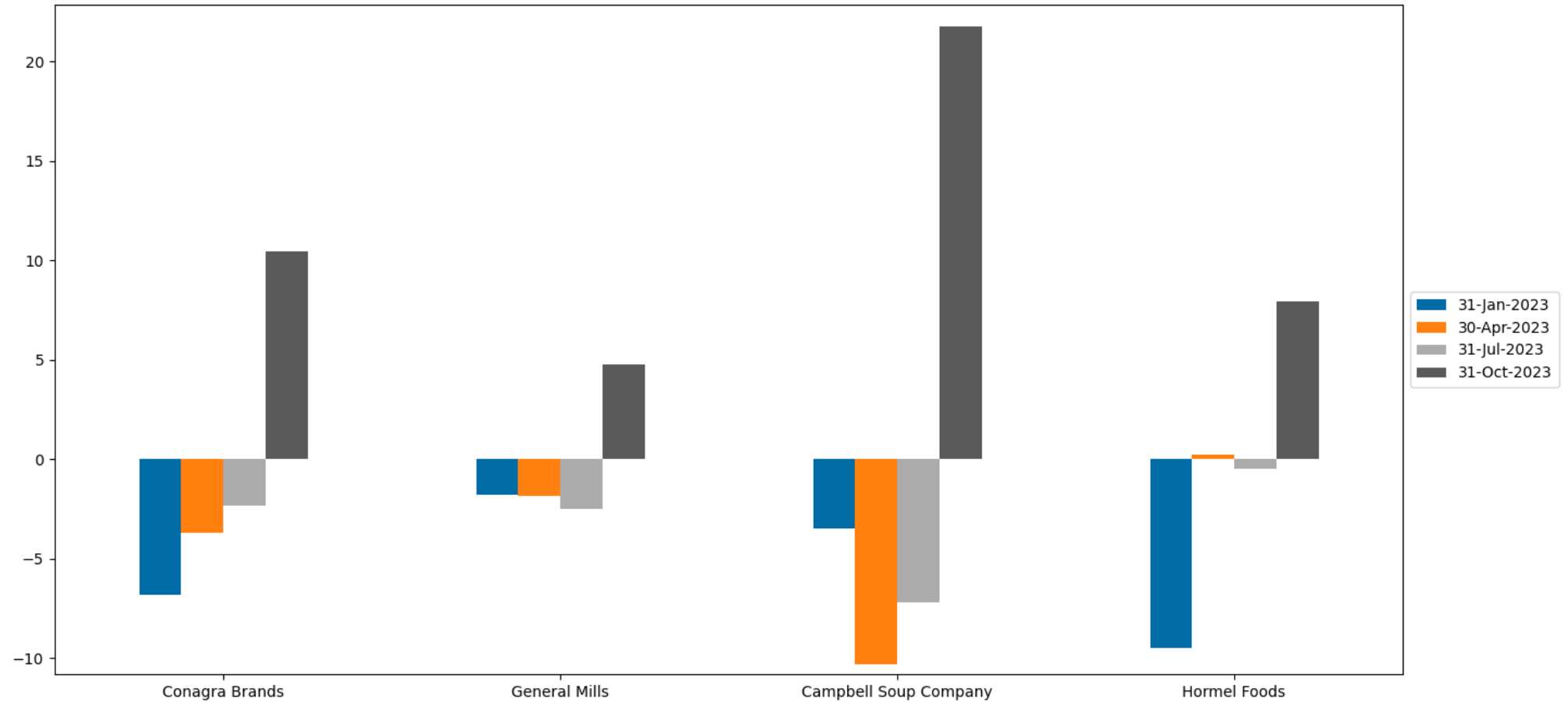
Variación de ventas,
Liquidez general,
Liquidez ácida,
Rotación de cobranzas,
Rotación de inventarios,
Rotación de cuentas por pagar,
Ciclo de conversión de efectivo,
EBITDA,
EBITDA a EBIT,
EBITDA a ventas,
EBITDA a Gasto financiero,
EBITDA depurado a gasto financiero,
CAPEX a activo fijo,
Deuda total a patrimonio
Deuda financiera a patrimonio
Deuda financiera a EBITDA,
Deuda financiera de corto plazo a EBITDA,
Deuda financiera de largo plazo a EBITDA,
Deuda financiera a EBIT,
Margen bruto,
Margen operacional,
Margen neto,
Rentabilidad de activos,
Rentabilidad de patrimonio,

VARIACIÓN DE VENTAS

El análisis de la variación de ventas se centra en determinar las causas y la magnitud de los cambios en las ventas de una empresa a lo largo del tiempo. Implica comparar las cifras de ventas entre diferentes períodos y analizar los factores que contribuyen a las fluctuaciones, como cambios en la demanda, precios, estrategias de marketing y condiciones del mercado. Este análisis puede ayudar a identificar tendencias, predecir futuros rendimientos y tomar decisiones informadas para estrategias y presupuestos. Es crucial para la planificación empresarial y la gestión efectiva de recursos.



VARIACIÓN DE VENTAS (%) SOBRE TRIMESTRE ANTERIOR.



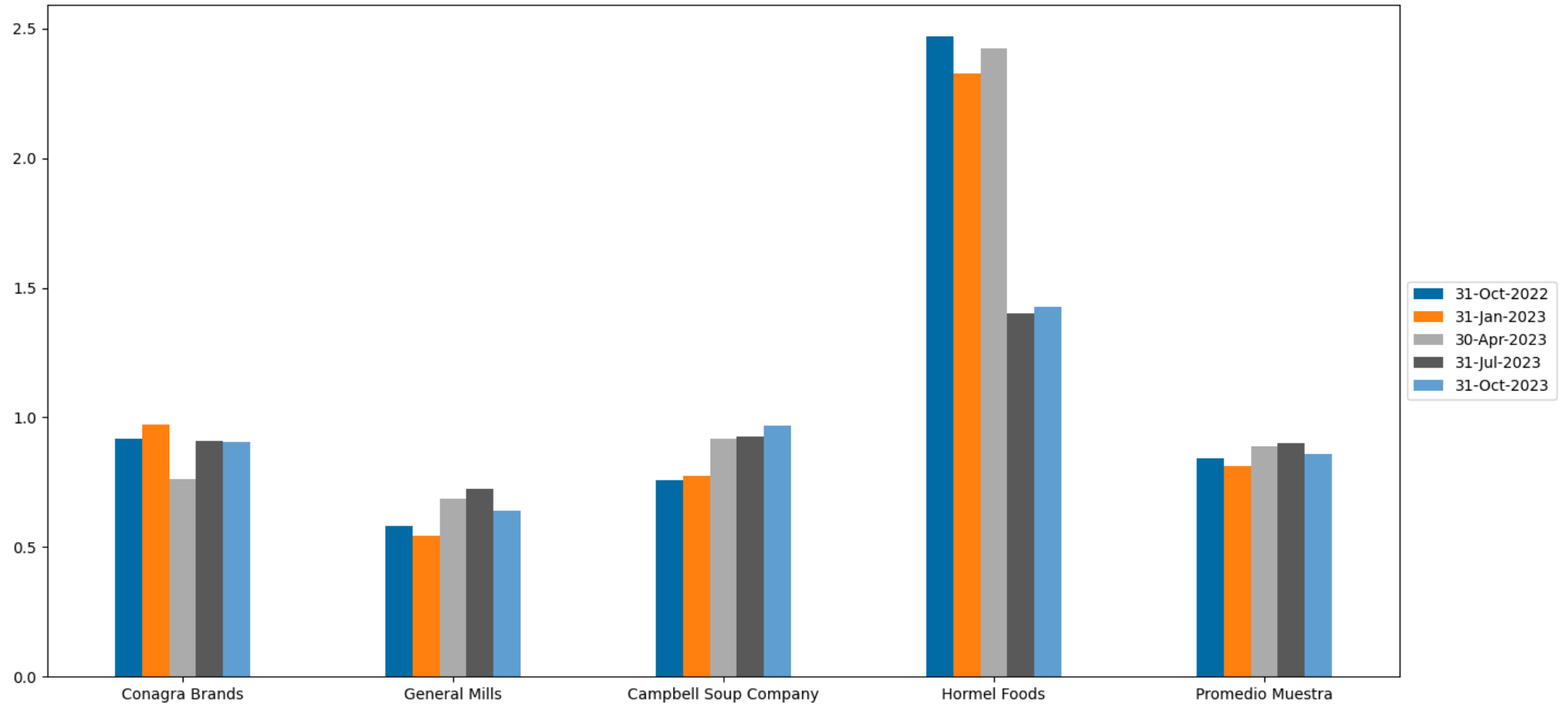
LIQUIDEZ GENERAL

La liquidez general, o ratio de liquidez corriente, es un indicador financiero que mide la capacidad de una empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo con sus activos corrientes. Se calcula dividiendo el total de activos corrientes por el total de pasivos corrientes. Un valor mayor indica una mayor capacidad de la empresa para satisfacer sus deudas a corto plazo, lo que implica una mejor salud financiera.

Un valor de liquidez general mayor a 1 sugiere que la empresa tiene suficientes activos corrientes para cubrir sus pasivos a corto plazo, mientras que un valor menor indica posibles dificultades financieras. Es crucial para evaluar la solidez y estabilidad financiera de una compañía.



LIQUIDEZ GENERAL (VECES)



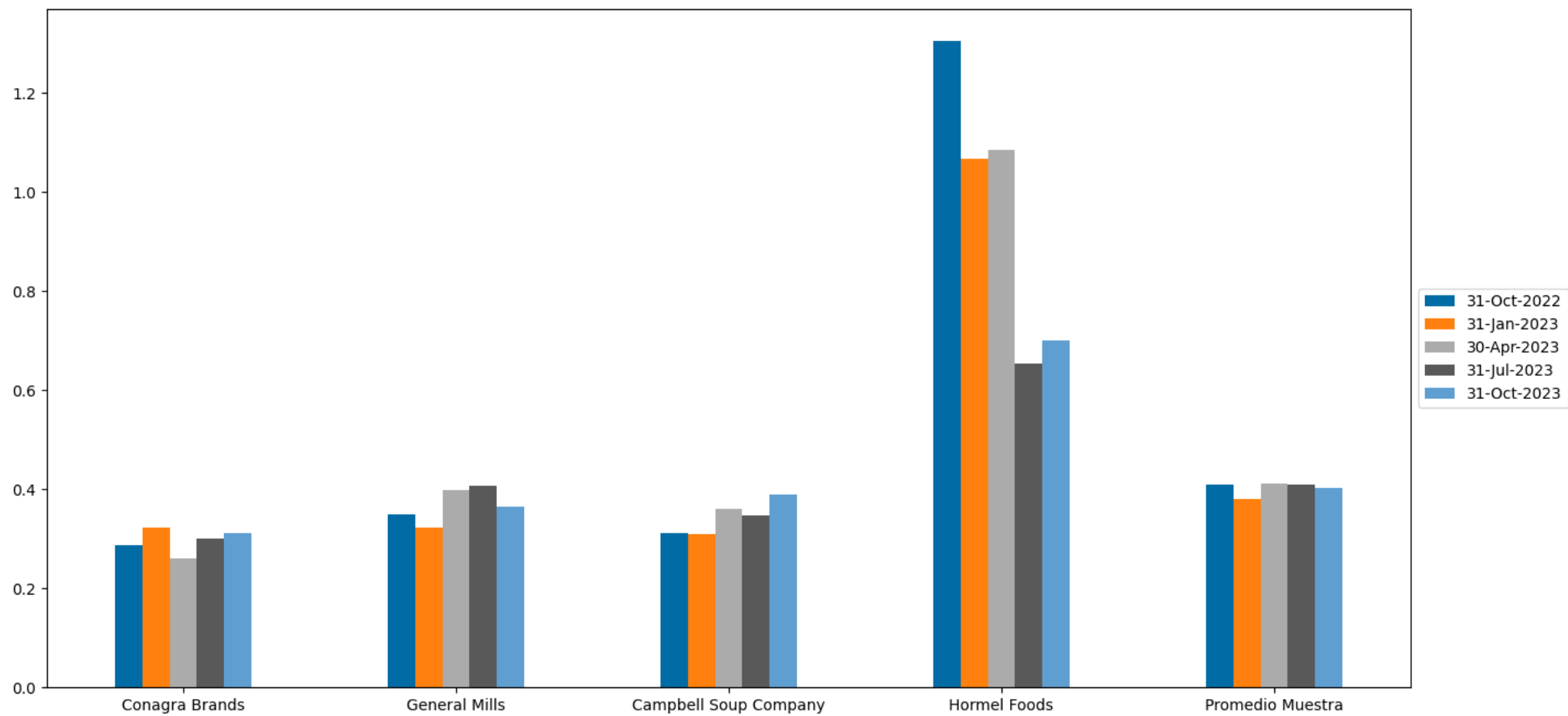
LIQUIDEZ ÁCIDA

La liquidez ácida, o ratio de prueba ácida, es un indicador financiero que mide la capacidad inmediata de una empresa para pagar sus deudas a corto plazo sin depender de la venta de inventario. Se calcula dividiendo los activos corrientes menos el inventario por los pasivos corrientes. Un valor más alto indica una mayor capacidad de la empresa para satisfacer rápidamente sus deudas a corto plazo.

Un ratio de liquidez ácida mayor a 1 sugiere que la empresa puede cubrir sus obligaciones a corto plazo incluso sin vender su inventario, lo que indica una posición de liquidez más sólida y menos riesgo en situaciones urgentes.



LIQUIDEZ ÁCIDA (VECES)

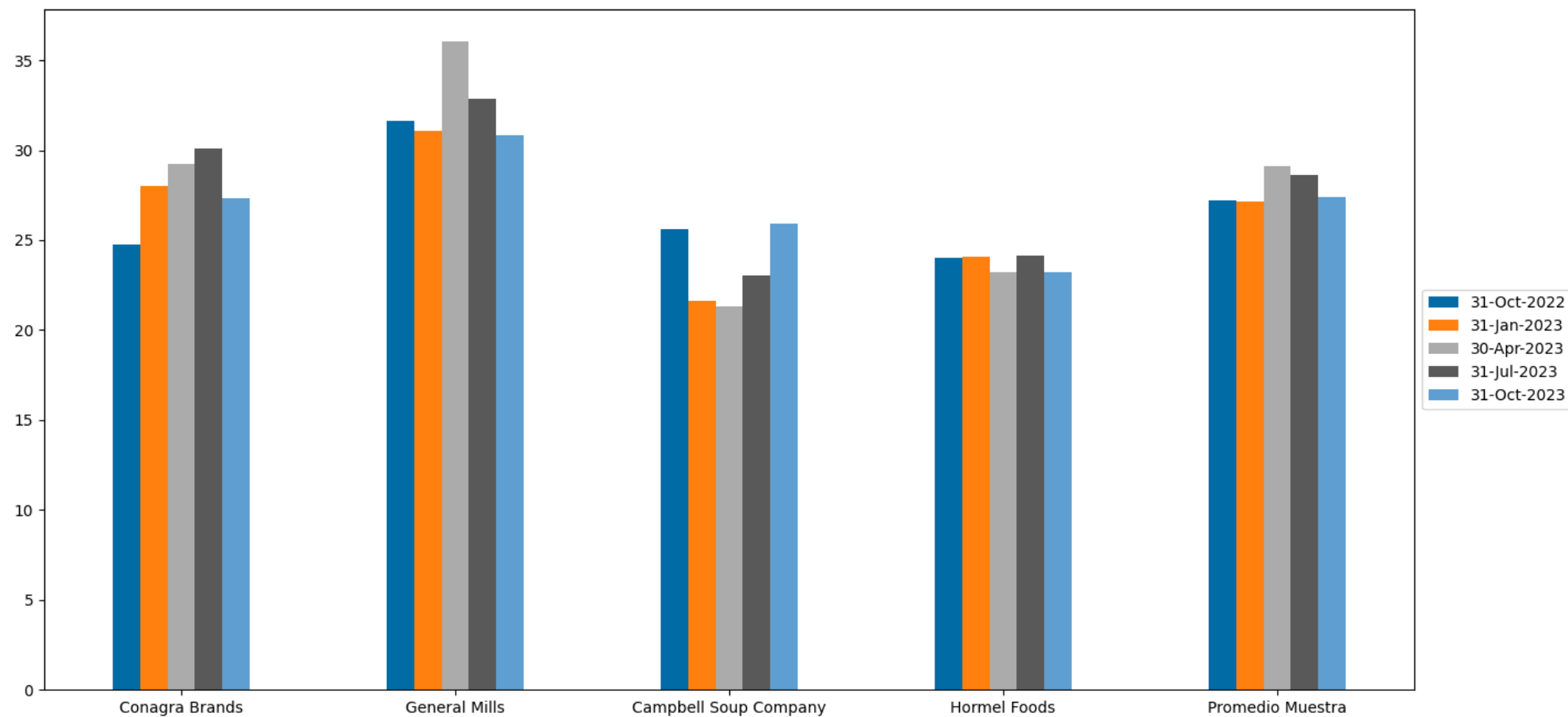


ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR (DÍAS)

La rotación de cuentas por cobrar en días, o período promedio de cobro, mide el tiempo promedio que le toma a una empresa cobrar el dinero de sus ventas a crédito. Se calcula dividiendo los días del período (usualmente 360 o 365) por la rotación de cuentas por cobrar, que a su vez se calcula dividiendo las ventas netas a crédito por el promedio de cuentas por cobrar. Un número menor indica una cobranza más rápida y eficiente. Una rotación más rápida puede indicar una gestión eficiente de crédito y cobranzas, lo cual es crucial para mantener un flujo de caja saludable y reducir el riesgo de incobrabilidad.



ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR (DÍAS)



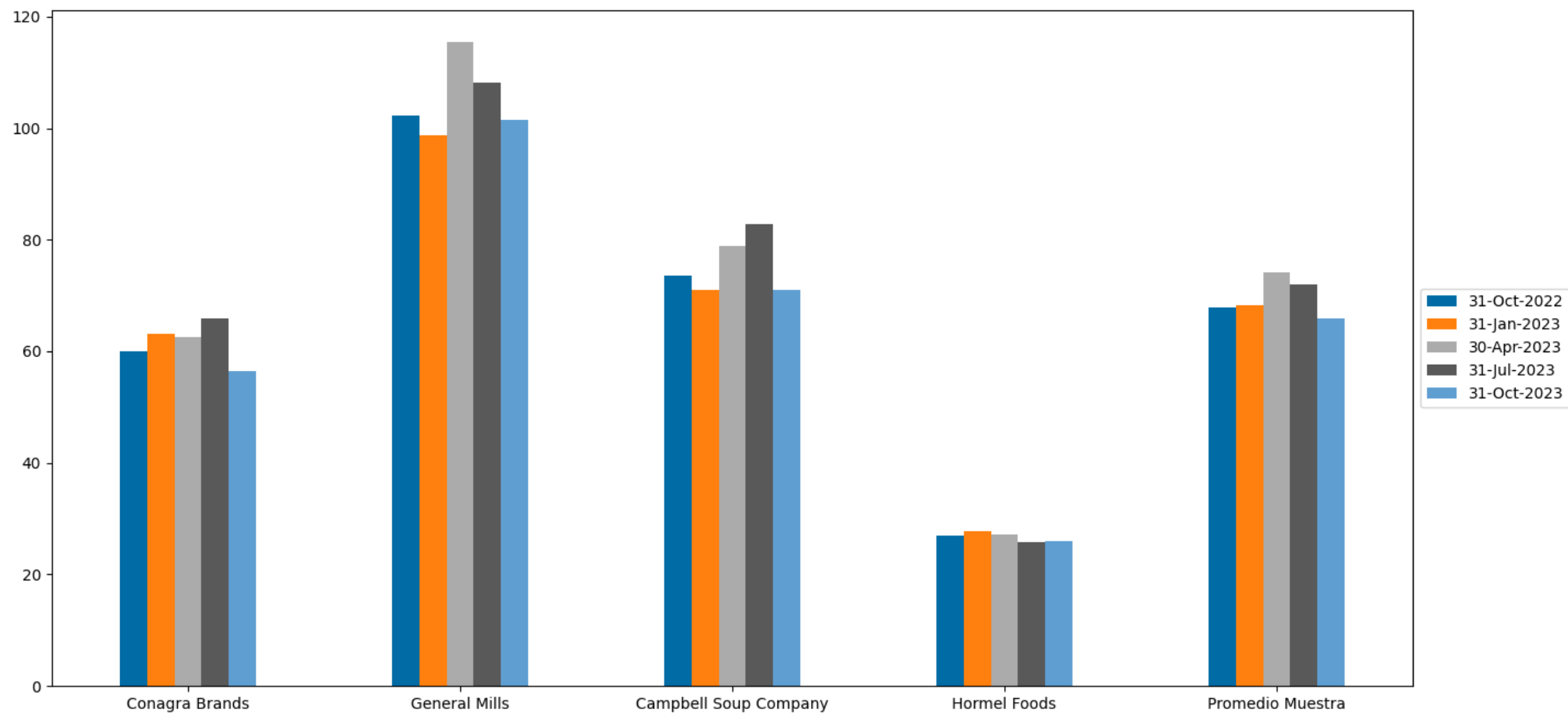
ROTACIÓN DE CUENTAS POR PAGAR (DÍAS)

La rotación de cuentas por pagar en días indica el tiempo promedio que una empresa tarda en pagar a sus proveedores. Se calcula dividiendo los días del período por la rotación de cuentas por pagar. Un número mayor indica que la empresa tarda más en pagar, lo cual puede ser una señal de gestión de efectivo flexible pero también puede afectar las relaciones con proveedores.

Una rotación de cuentas por pagar en días más larga puede significar que la empresa tiene más tiempo para utilizar el efectivo en otras inversiones antes de pagar a sus proveedores. Sin embargo, es importante equilibrar esta flexibilidad con la necesidad de mantener buenas relaciones comerciales y evitar posibles penalizaciones por pagos tardíos.



ROTACION DE CUENTAS POR PAGAR (DÍAS)



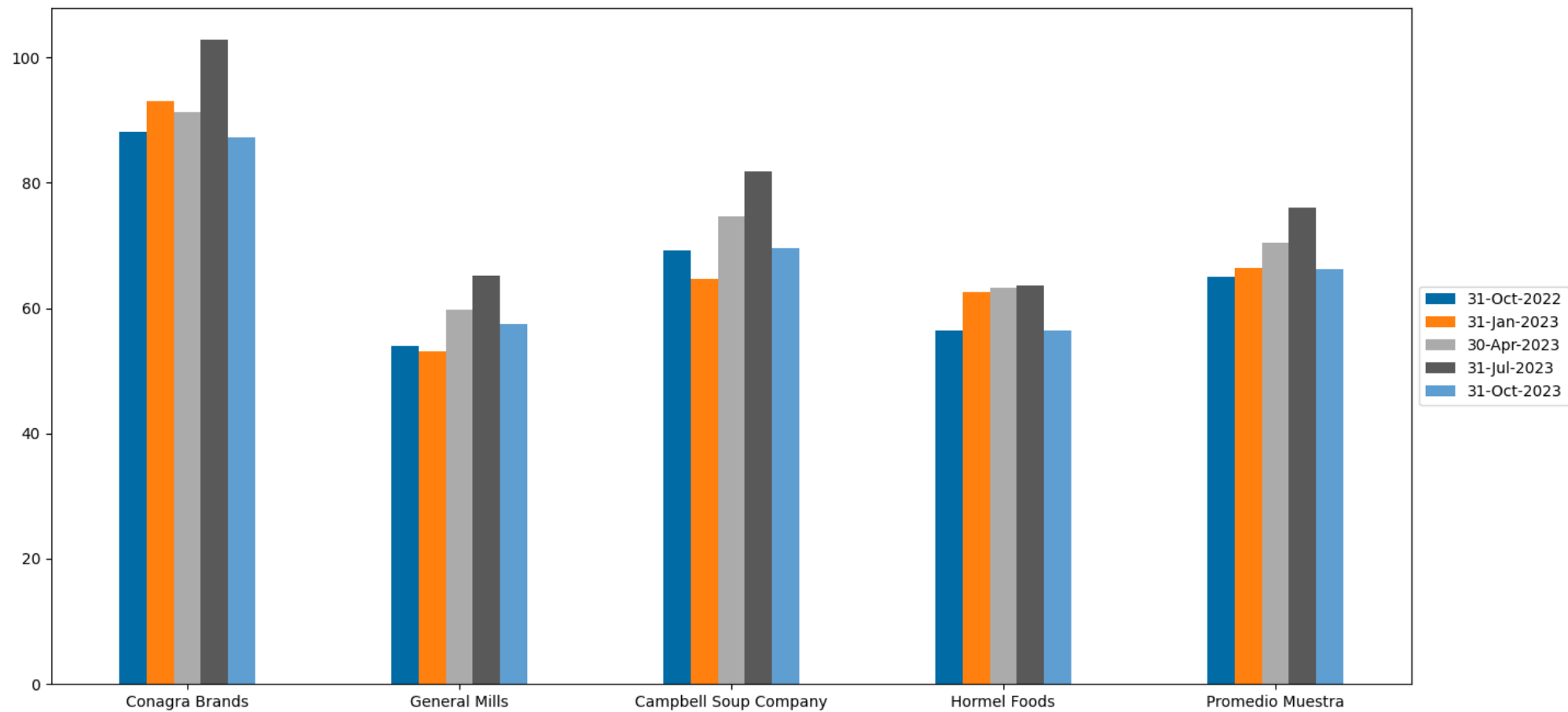
ROTACIÓN DE INVENTARIO (DÍAS)

La rotación de inventario en días mide el tiempo promedio que una empresa tarda en vender su inventario. Se calcula dividiendo los días del período por la rotación de inventario, que es la relación entre el costo de bienes vendidos (COGS) y el promedio de inventario. Un número menor indica una rotación más rápida del inventario, lo que generalmente es deseable, ya que implica una gestión eficiente de las existencias y una menor inversión en inventario.

Una rotación de inventario más rápida puede reducir los costos de almacenamiento y la obsolescencia de productos. Sin embargo, es importante equilibrar la rotación rápida con la disponibilidad de inventario para satisfacer la demanda de los clientes.



ROTACION DE INVENTARIO (DÍAS)



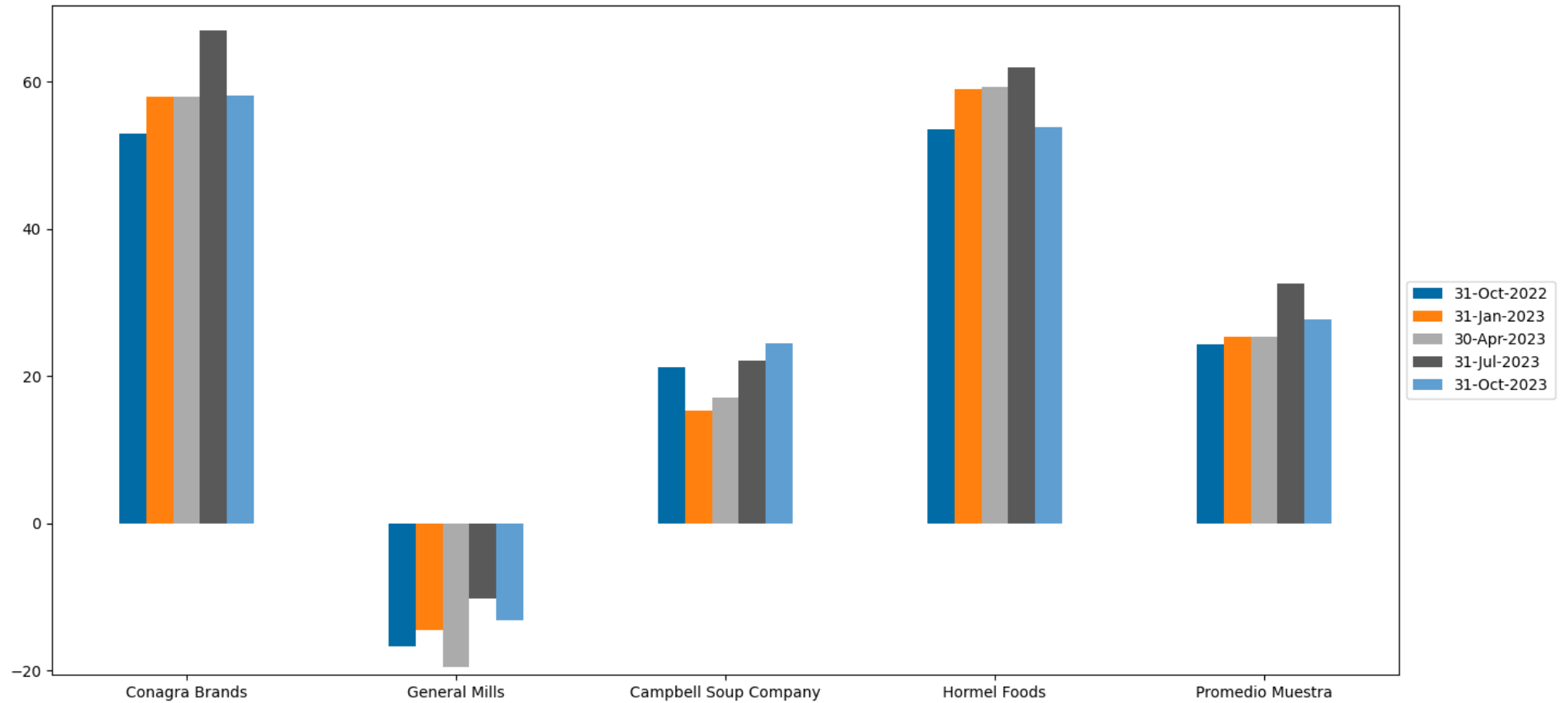
CICLO DE CONVERSIÓN EN EFECTIVO (DÍAS)

El ciclo de conversión en efectivo es un indicador financiero que mide el tiempo que tarda una empresa en convertir sus inversiones en efectivo a través de la venta de inventario, la cobranza de cuentas por cobrar y el pago de cuentas por pagar. Representa la eficiencia en la gestión de efectivo y la liquidez de la empresa. Un ciclo más corto indica una mejor capacidad para generar efectivo rápidamente, mientras que un ciclo más largo puede indicar una menor eficiencia en la gestión de recursos financieros.

Un ciclo de conversión en efectivo más corto es beneficioso, ya que permite a la empresa disponer de efectivo rápidamente para cubrir sus obligaciones o invertir en oportunidades. Para acortar el ciclo, se pueden implementar estrategias como acelerar la cobranza de cuentas por cobrar, gestionar de manera eficiente el inventario y negociar plazos favorables con proveedores. Un ciclo de conversión en efectivo más largo puede indicar ineficiencias operativas o una gestión de efectivo deficiente, lo que puede requerir atención para mejorar la liquidez y la salud financiera de la empresa.



CICLO DE CONVERSION EN EFECTIVO (DÍAS)



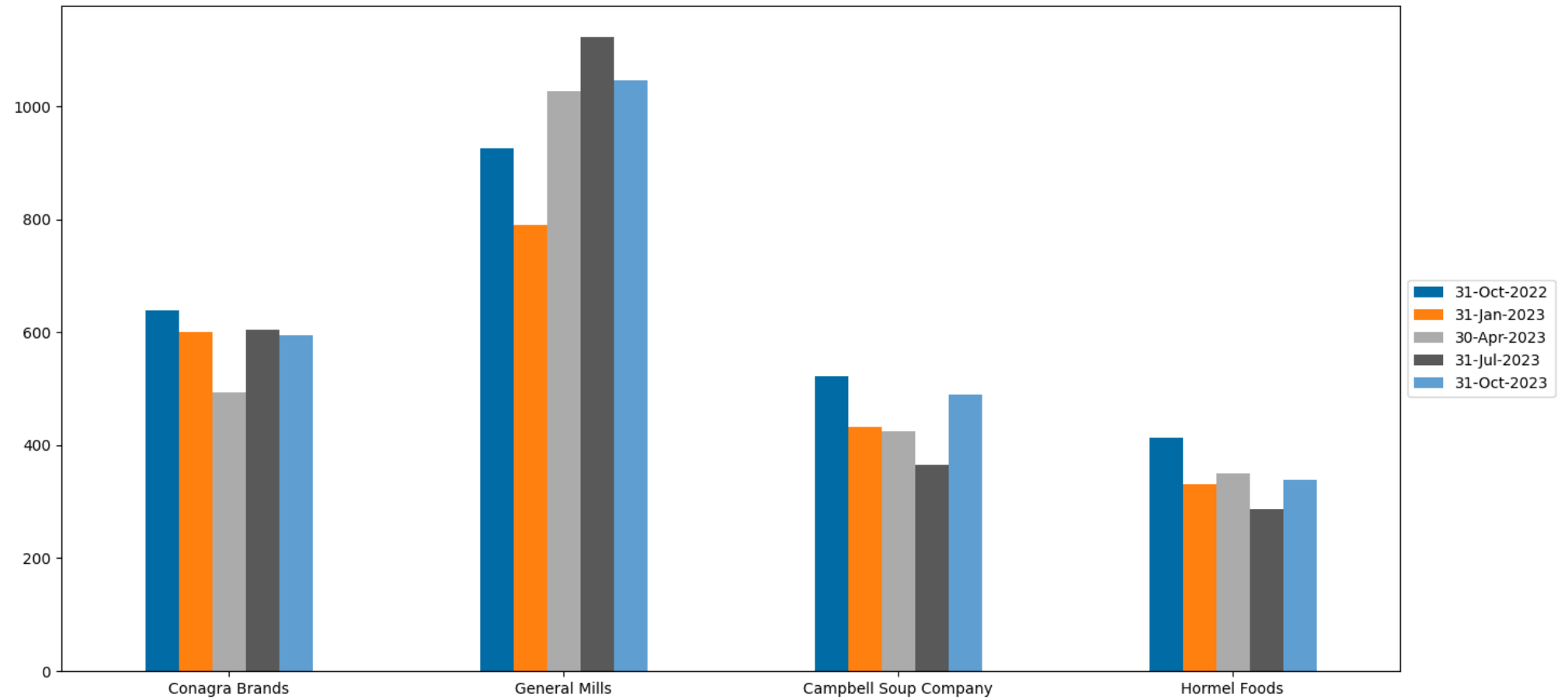
EBITDA

El EBITDA, que significa "Ganancias antes de Intereses, Impuestos, Depreciación y Amortización" en español, es un indicador financiero que mide el rendimiento operativo de una empresa antes de considerar ciertos gastos financieros y factores no operativos. Es una medida importante para evaluar la rentabilidad y la capacidad de generación de efectivo de una empresa, excluyendo el impacto de la estructura de capital y la amortización contable. El EBITDA se utiliza ampliamente en el análisis financiero para comprender la salud financiera y la eficiencia operativa de una empresa.

El EBITDA es una métrica financiera clave que muestra las ganancias de una empresa antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización. Esto proporciona una visión de la rentabilidad operativa sin la influencia de factores financieros y contables. El EBITDA se utiliza para evaluar la eficiencia operativa y la capacidad de generación de efectivo de una empresa, lo que lo convierte en una herramienta valiosa en el análisis financiero y la toma de decisiones empresariales. Sin embargo, es importante considerar otras métricas y contextos financieros al interpretar el EBITDA.



EBITDA (US\$ MILLONES)



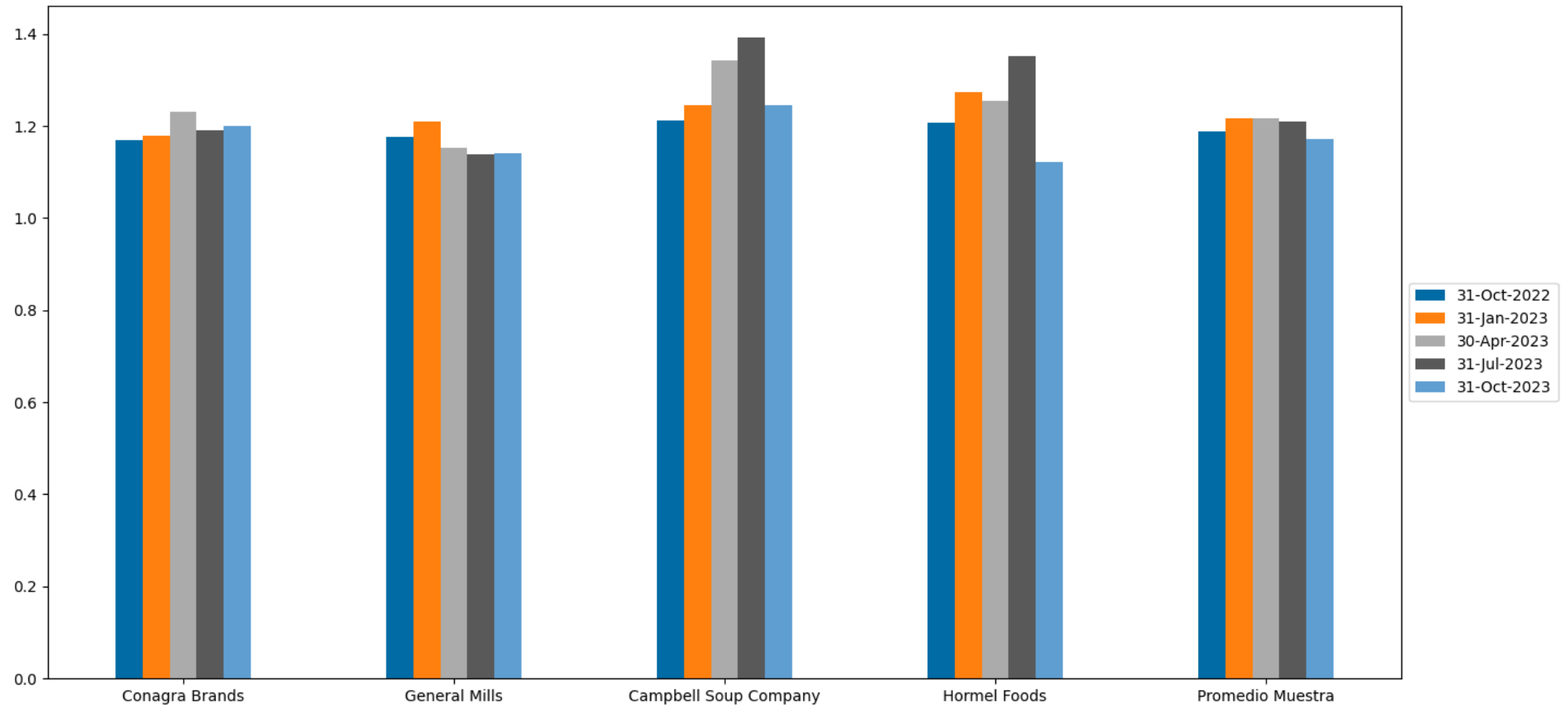
EBITDA A EBIT

La relación entre EBITDA y EBIT compara el EBITDA (Ganancias antes de Intereses, Impuestos, Depreciación y Amortización) con el EBIT (Ganancias antes de Intereses e Impuestos). Esta comparación proporciona información sobre cuánto de las ganancias operativas de una empresa se atribuyen a la depreciación y la amortización. Un valor más alto de EBITDA sobre EBIT sugiere que una parte significativa de las ganancias operativas se destina a cubrir los gastos de depreciación y amortización, lo que puede tener implicaciones contables y financieras.

La comparación entre EBITDA y EBIT es útil para comprender cuánto de las ganancias operativas de una empresa se destina a cubrir los gastos no monetarios, como la depreciación y la amortización. Un EBITDA mucho mayor que el EBIT indica que la empresa tiene gastos de depreciación y amortización significativos en relación con sus ganancias operativas, lo que puede tener implicaciones en la gestión contable y financiera.



EBITDA A EBIT (VECES)

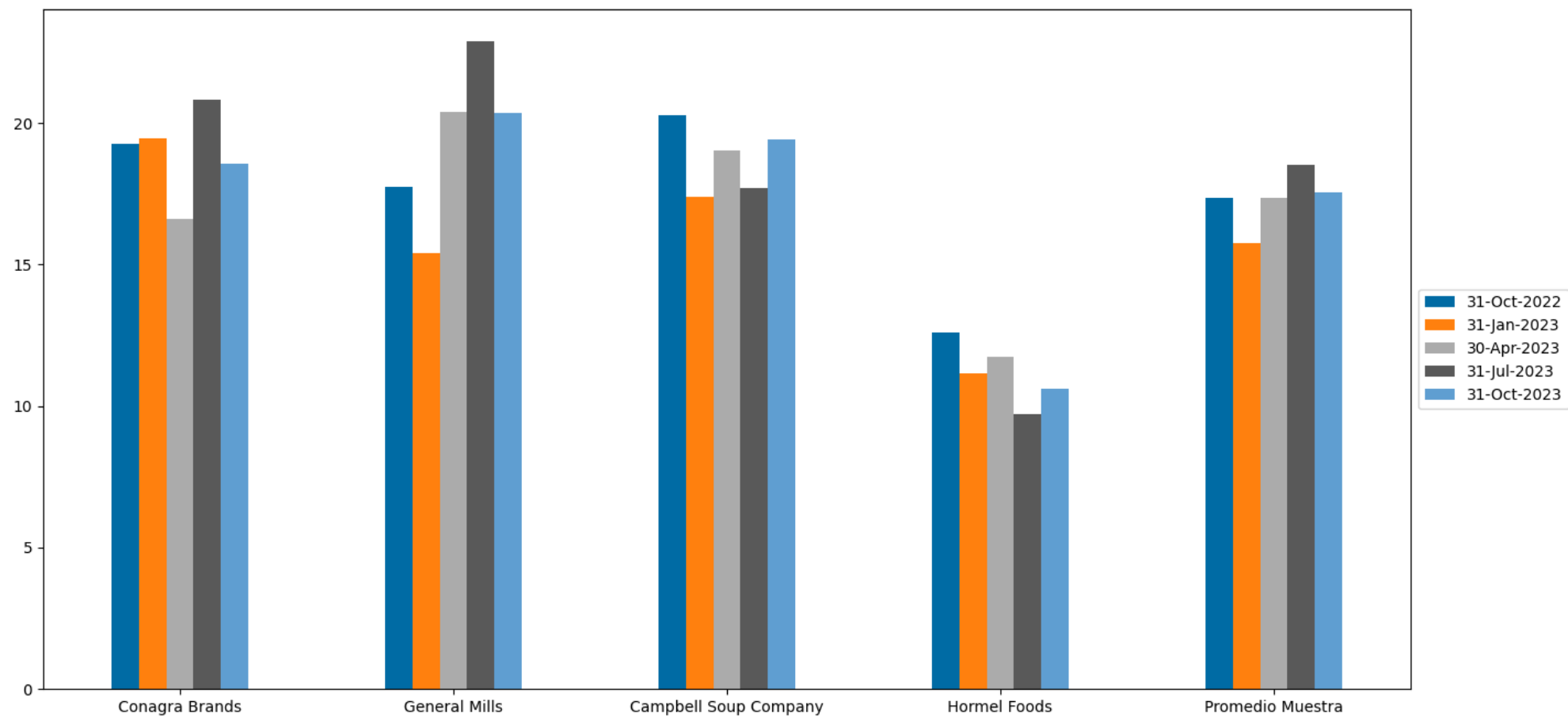


EBITDA A VENTAS

El EBITDA sobre ventas, también conocido como margen de EBITDA, es una métrica financiera que compara el EBITDA (Ganancias antes de Intereses, Impuestos, Depreciación y Amortización) con los ingresos totales de ventas de una empresa. Esta relación indica qué porcentaje de las ventas se traduce en EBITDA, lo que puede reflejar la eficiencia de una empresa en convertir sus ingresos en ganancias operativas antes de ciertos gastos. Un margen de EBITDA más alto generalmente es deseable ya que indica una mayor rentabilidad operativa en relación con las ventas totales.



EBITDA A VENTAS (%)

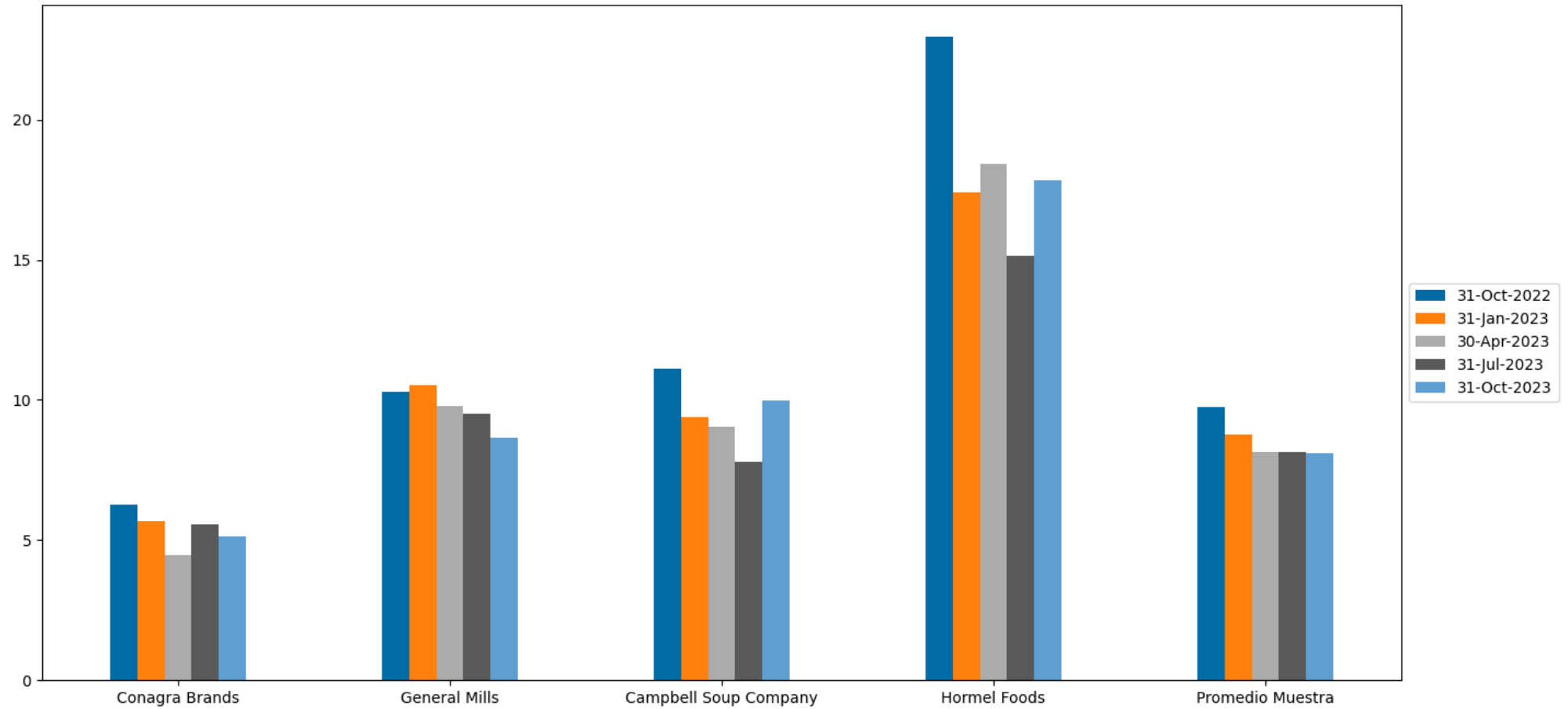


EBITDA A GASTO FINANCIERO

El EBITDA sobre gasto financiero compara el EBITDA (Ganancias antes de Intereses, Impuestos, Depreciación y Amortización) con el gasto financiero de una empresa. Esta relación indica la capacidad de la empresa para cubrir sus costos financieros con sus ganancias operativas antes de intereses e impuestos. Un valor más alto sugiere una mayor capacidad para pagar los intereses y otros gastos financieros con las ganancias operativas, lo que puede ser indicativo de una posición financiera más sólida y una menor dependencia de la deuda para financiar sus operaciones.



EBITDA A GASTO FINANCIERO (VECES)

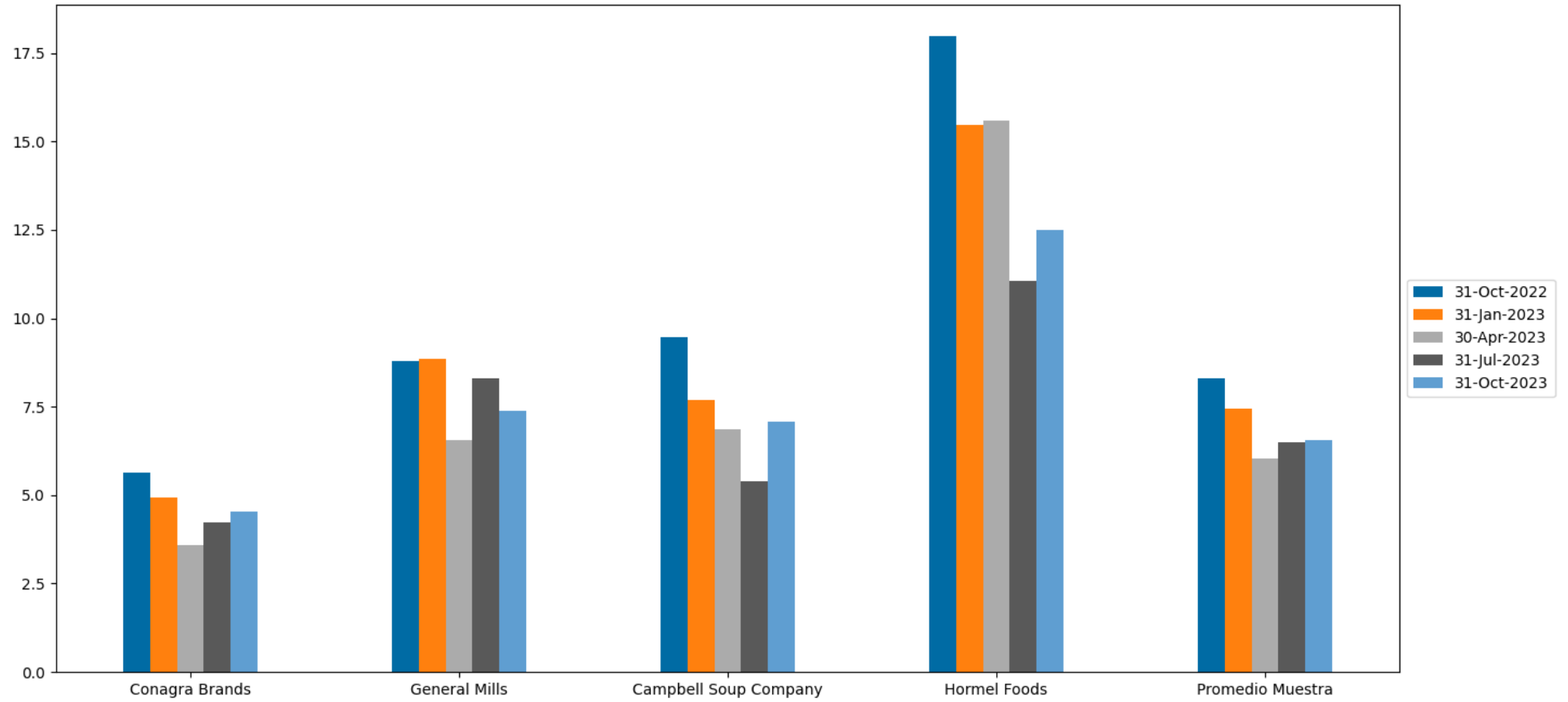


EBITDA DEPURADO A GASTO FINANCIERO

El EBITDA depurado sobre gasto financiero es una métrica que evalúa la capacidad de una empresa para cubrir sus gastos financieros utilizando un EBITDA que ha sido ajustado para eliminar elementos no recurrentes o extraordinarios. Esta relación proporciona una visión más precisa de la capacidad de la empresa para afrontar sus costos de financiamiento sin las distorsiones de eventos no representativos en sus ganancias operativas. Un valor más alto indica una mayor capacidad para pagar los gastos financieros con ganancias operativas sostenibles y puede ser una señal de una posición financiera más sólida.



EBITDA DEPURADO A GASTO FINANCIERO (VECES)

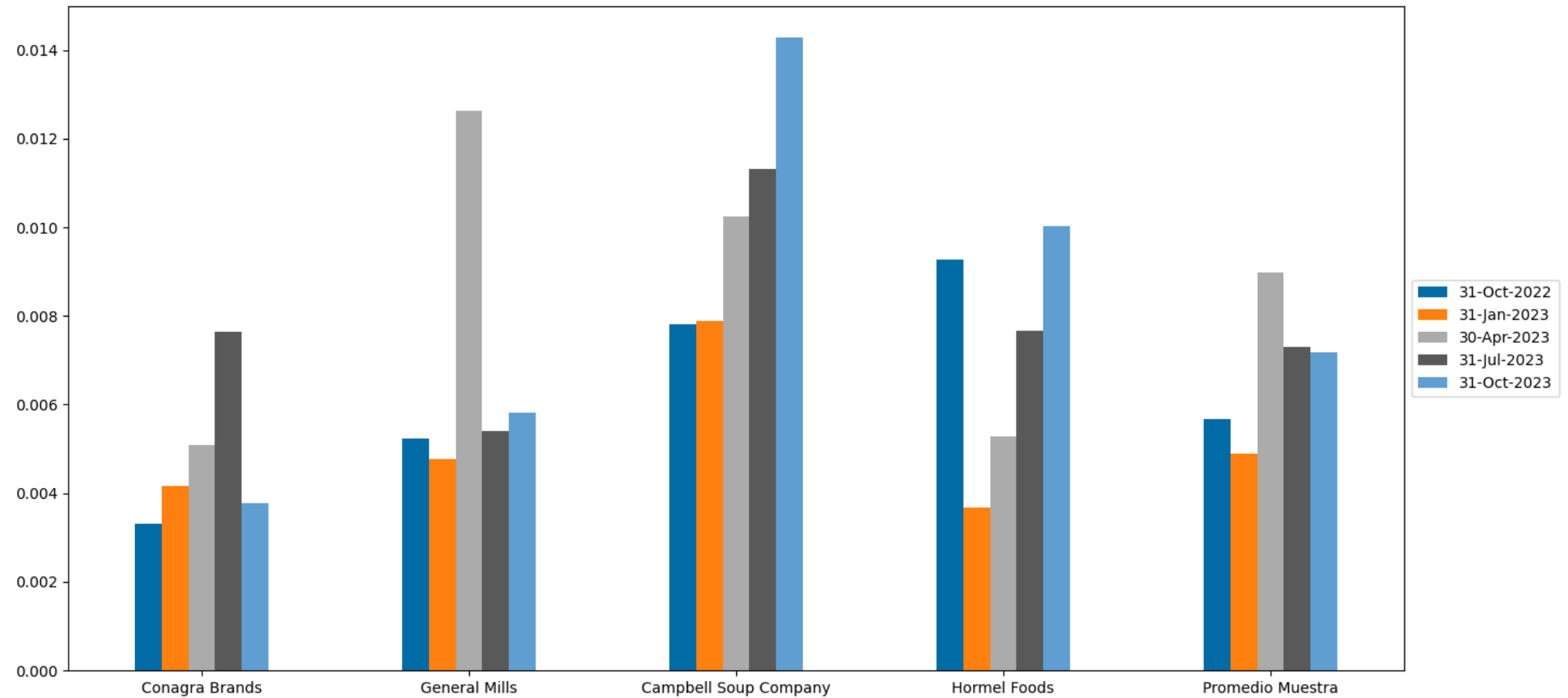


CAPEX SOBRE ACTIVO FIJO

CAPEX sobre activo fijo es una métrica que compara el gasto de capital (CAPEX) de una empresa con el valor total de su activo fijo. Representa la proporción de inversión en activos fijos con respecto a la inversión total en la empresa. Un valor más alto puede indicar un enfoque en la expansión y adquisición de activos fijos, mientras que un valor más bajo puede indicar una menor inversión en activos fijos en relación con otros aspectos del negocio. Esta métrica es importante para evaluar la estrategia de inversión y gestión de activos de una empresa.



CAPEX A ACTIVO FIJO (VECES)

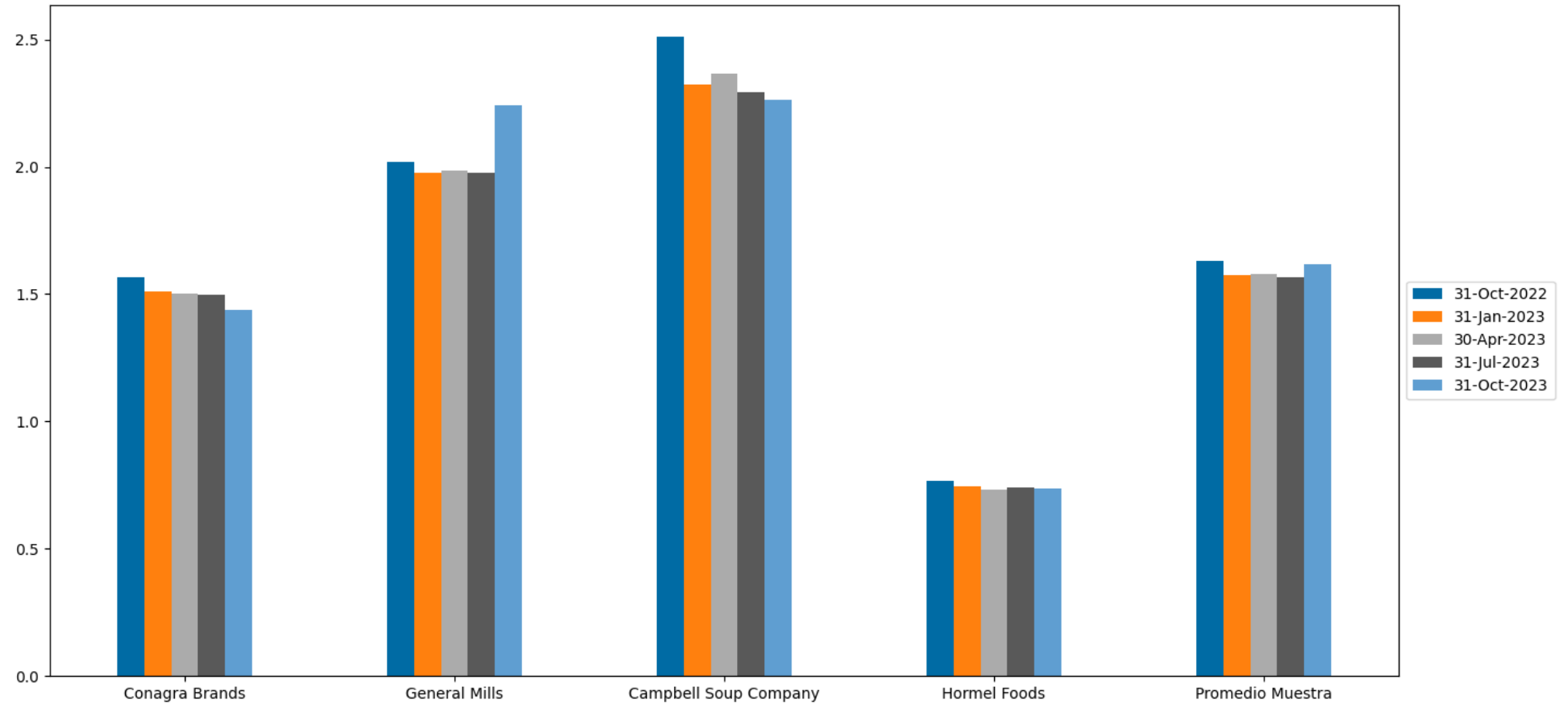


DEUDA TOTAL A PATRIMONIO

La relación de deuda total sobre patrimonio mide la proporción de la deuda total de una empresa en relación con su patrimonio neto. Es una métrica que indica cuánto de los activos de una empresa están financiados por deuda en comparación con los fondos propios de los accionistas. Un valor más alto puede sugerir un mayor riesgo financiero, ya que la empresa depende más de la deuda para financiar sus operaciones, mientras que un valor más bajo indica una menor dependencia de la deuda y una posición financiera más sólida.



DEUDA TOTAL A PATRIMONIO (VECES)

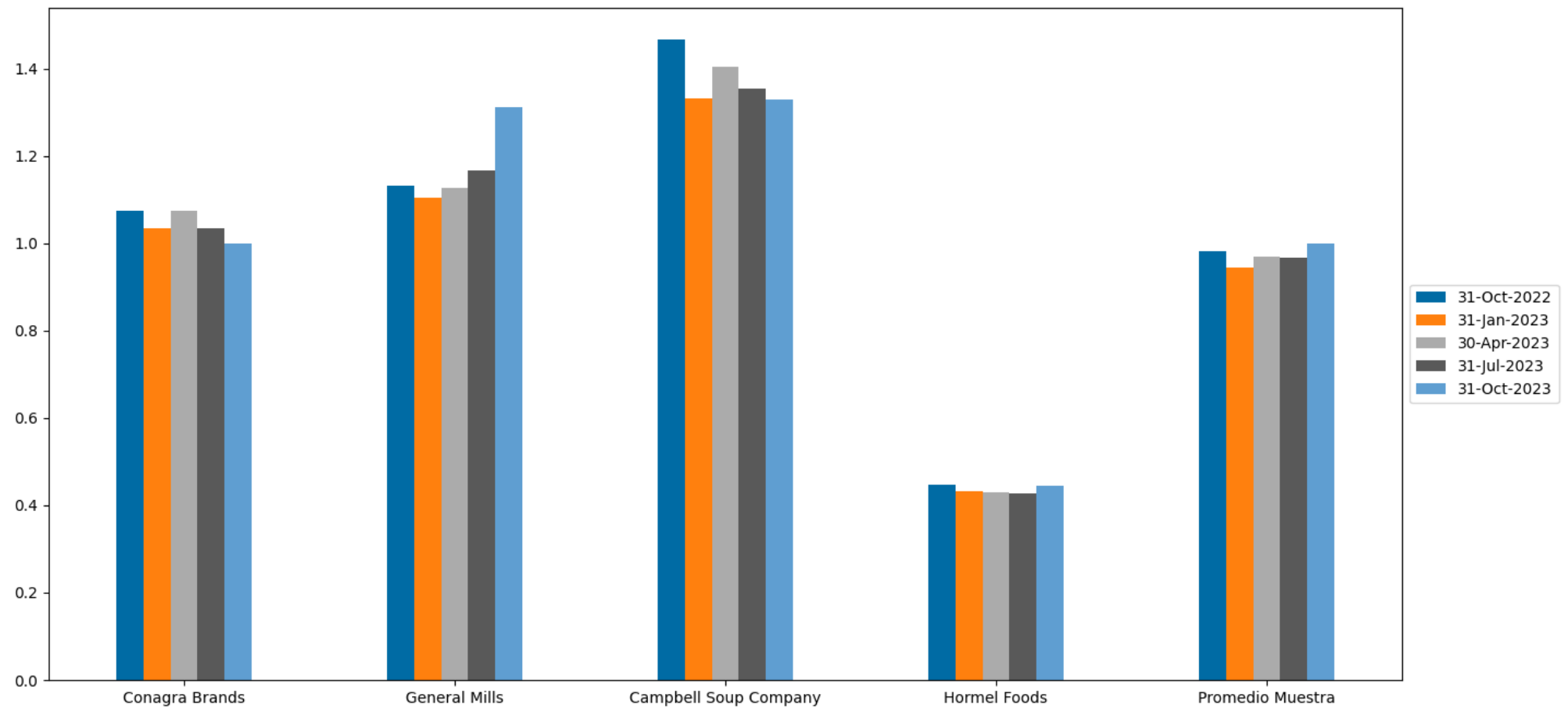


DEUDA FINANCIERA A PATRIMONIO

La relación de deuda financiera sobre patrimonio compara la deuda financiera de una empresa con su patrimonio neto. Es una métrica que indica cuánto de los activos de la empresa están financiados a través de deuda en comparación con el capital propio de los accionistas. Un valor más alto puede indicar un mayor apalancamiento financiero y un mayor riesgo, mientras que un valor más bajo sugiere una menor dependencia de la deuda y una posición financiera más sólida. Esta métrica es importante para evaluar la estructura de capital de una empresa y su capacidad para gestionar la deuda.



DEUDA FINANCIERA A PATRIMONIO (VECES)

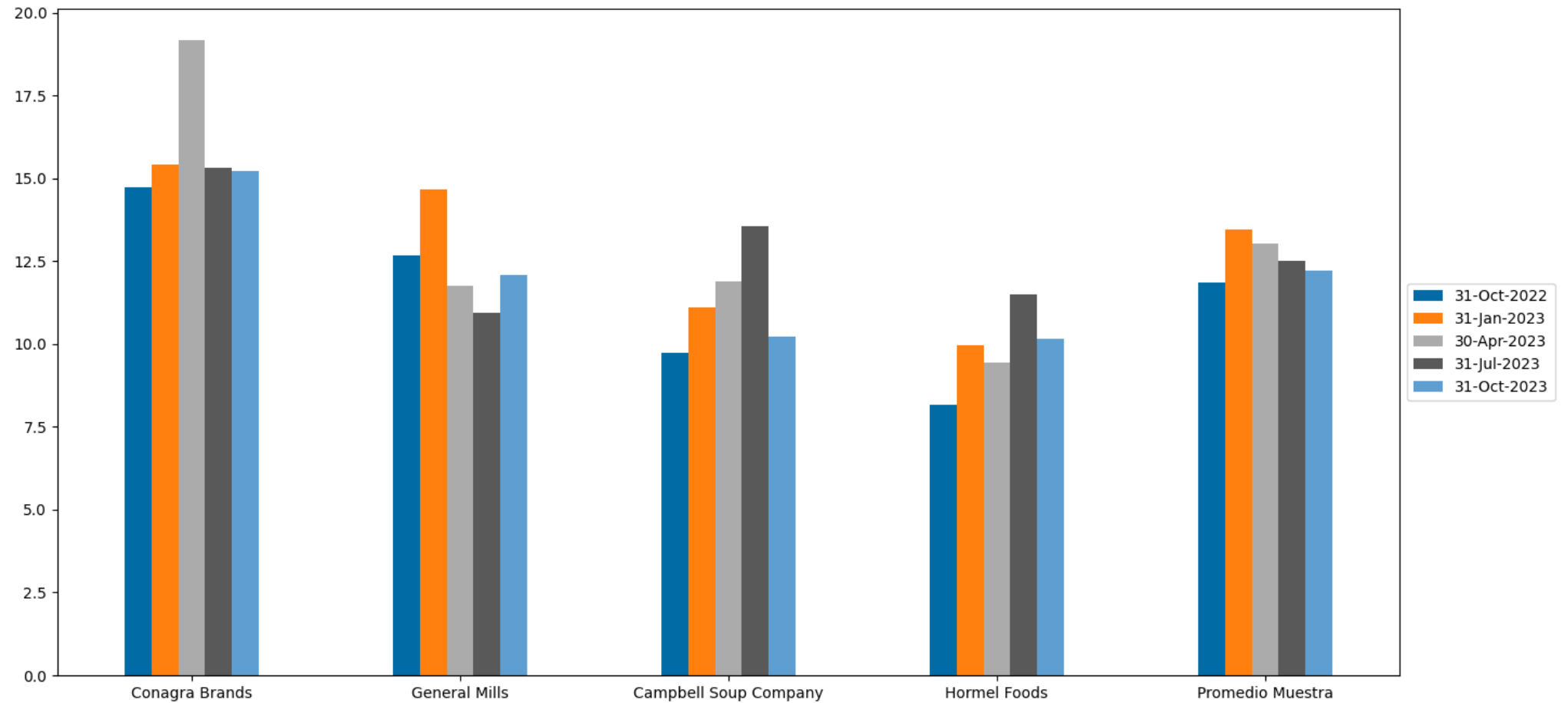


DEUDA FINANCIERA A EBITDA

La relación de deuda financiera sobre EBITDA compara el nivel de deuda financiera de una empresa con su EBITDA (Ganancias antes de Intereses, Impuestos, Depreciación y Amortización). Es una métrica que se utiliza para evaluar la capacidad de la empresa para pagar su deuda con sus ganancias operativas antes de intereses, impuestos y otros gastos no operativos. Un valor más bajo de esta relación generalmente indica una menor carga de deuda y una posición financiera más sólida, mientras que un valor más alto puede indicar una mayor dependencia de la deuda y un mayor riesgo financiero.



DEUDA FINANCIERA A EBITDA (VECES)

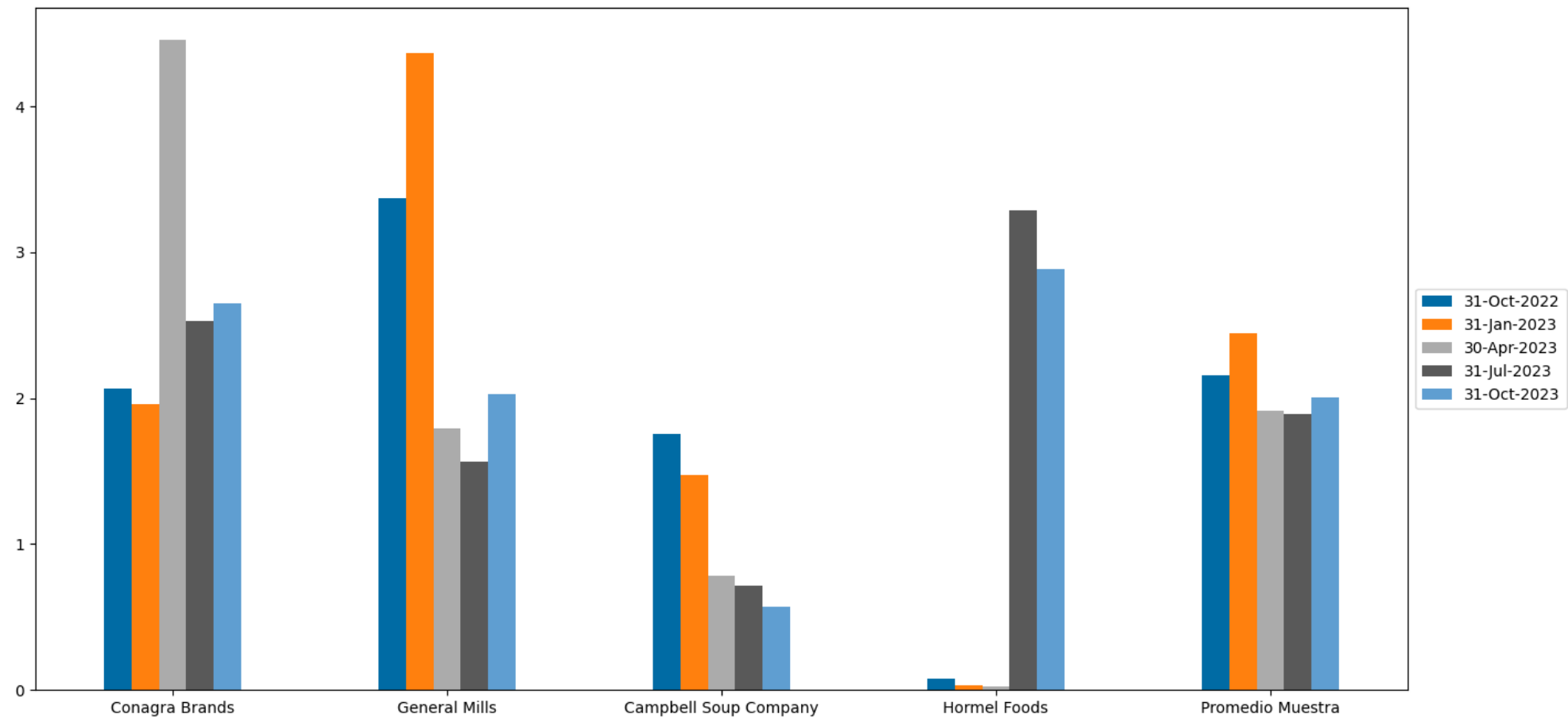


DEUDA FINANCIERA DE CORTO PLAZO SOBRE EBITDA

La relación de deuda financiera de corto plazo sobre EBITDA compara la deuda de corto plazo de una empresa con su EBITDA (Ganancias antes de Intereses, Impuestos, Depreciación y Amortización). Esta métrica muestra cuántas veces el EBITDA puede cubrir la deuda de corto plazo. Un valor bajo indica una capacidad adecuada para hacer frente a la deuda de corto plazo con las ganancias operativas, mientras que un valor alto podría indicar una mayor presión financiera y riesgo. Es importante para evaluar la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones de deuda a corto plazo.



DEUDA FINANCIERA CORTO PLAZO A EBITDA (VECES)

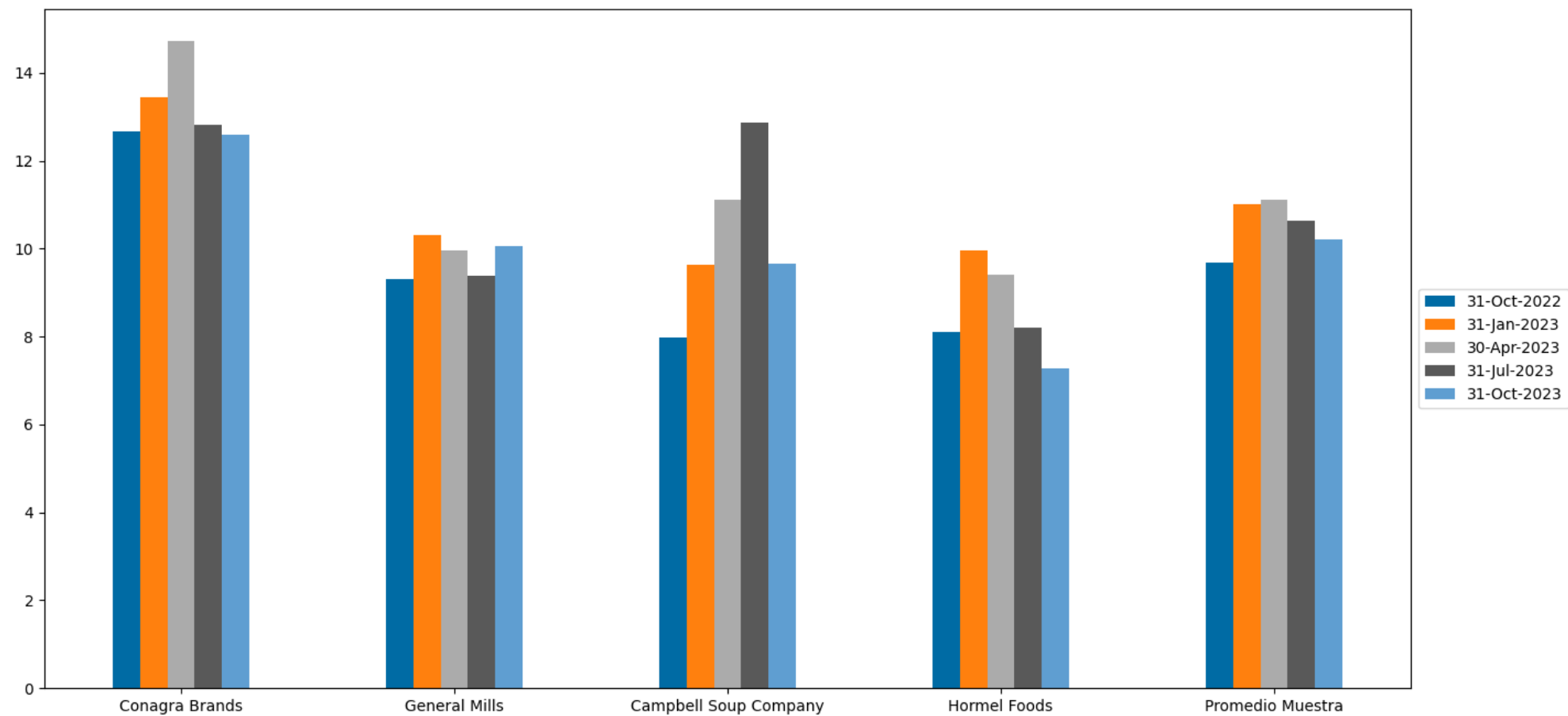


DEUDA FINANCIERA A LARGO PLAZO SOBRE EBITDA

La relación de deuda financiera de largo plazo sobre EBITDA es una métrica financiera que compara la deuda financiera a largo plazo de una empresa con su EBITDA (Ganancias antes de Intereses, Impuestos, Depreciación y Amortización). Esta relación proporciona información sobre cuántas veces el EBITDA puede cubrir la deuda a largo plazo de la empresa. Un valor más bajo indica una capacidad adecuada para hacer frente a la deuda a largo plazo con las ganancias operativas, mientras que un valor alto podría indicar una mayor carga de deuda y un mayor riesgo financiero para la empresa.



DEUDA FINANCIERA LARGO PLAZO A EBITDA (VECES)

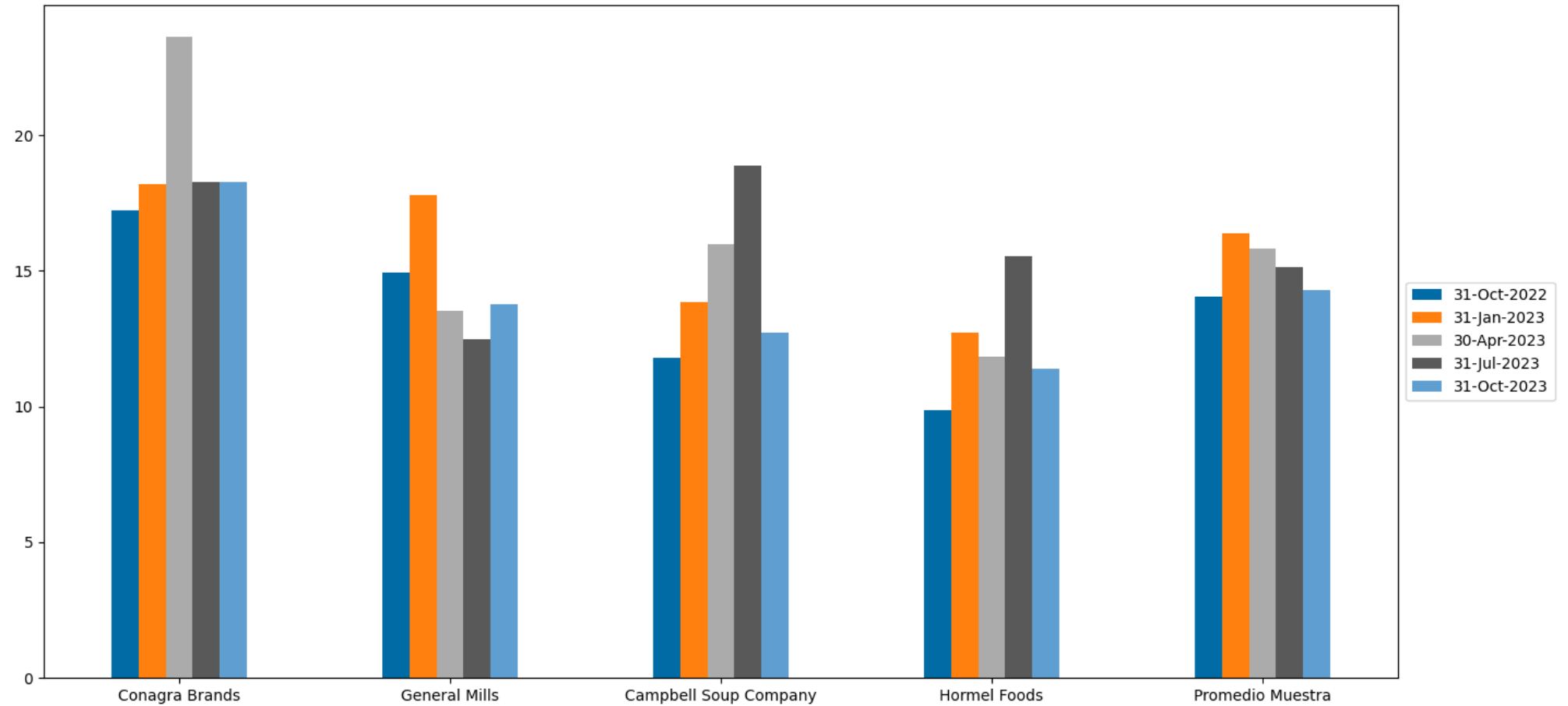


DEUDA FINANCIERA A EBIT

La relación de deuda financiera sobre EBIT compara la deuda financiera total de una empresa con su EBIT (Ganancias antes de Intereses e Impuestos). Esta métrica indica cuántas veces el EBIT puede cubrir la deuda financiera. Un valor más bajo indica una capacidad adecuada para hacer frente a la deuda con las ganancias operativas, mientras que un valor alto podría señalar una mayor carga de deuda y un mayor riesgo financiero. Es importante para evaluar la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones de deuda con sus ganancias operativas.



DEUDA FINANCIERA A EBIT (VECES)

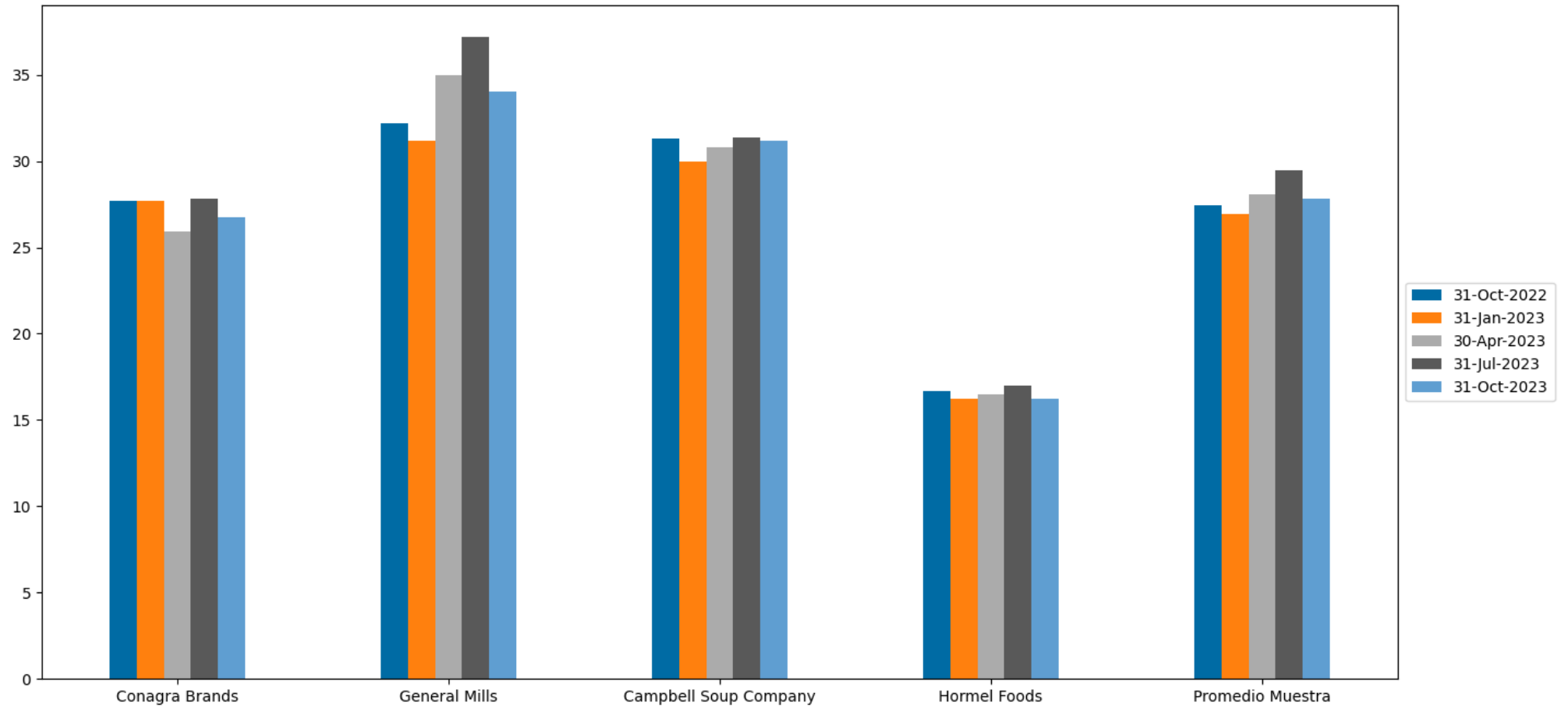


MARGEN BRUTO

El margen bruto es una métrica financiera que representa la diferencia entre los ingresos por ventas y el costo de los bienes vendidos (COGS) expresada como un porcentaje de los ingresos. Muestra la rentabilidad de una empresa antes de considerar los gastos operativos y financieros. Un margen bruto más alto indica una mayor eficiencia en la producción y una mayor rentabilidad en la venta de productos o servicios. Es una métrica importante para evaluar la viabilidad de un negocio y su capacidad para cubrir costos variables y generar utilidades.



MARGEN BRUTO (%)

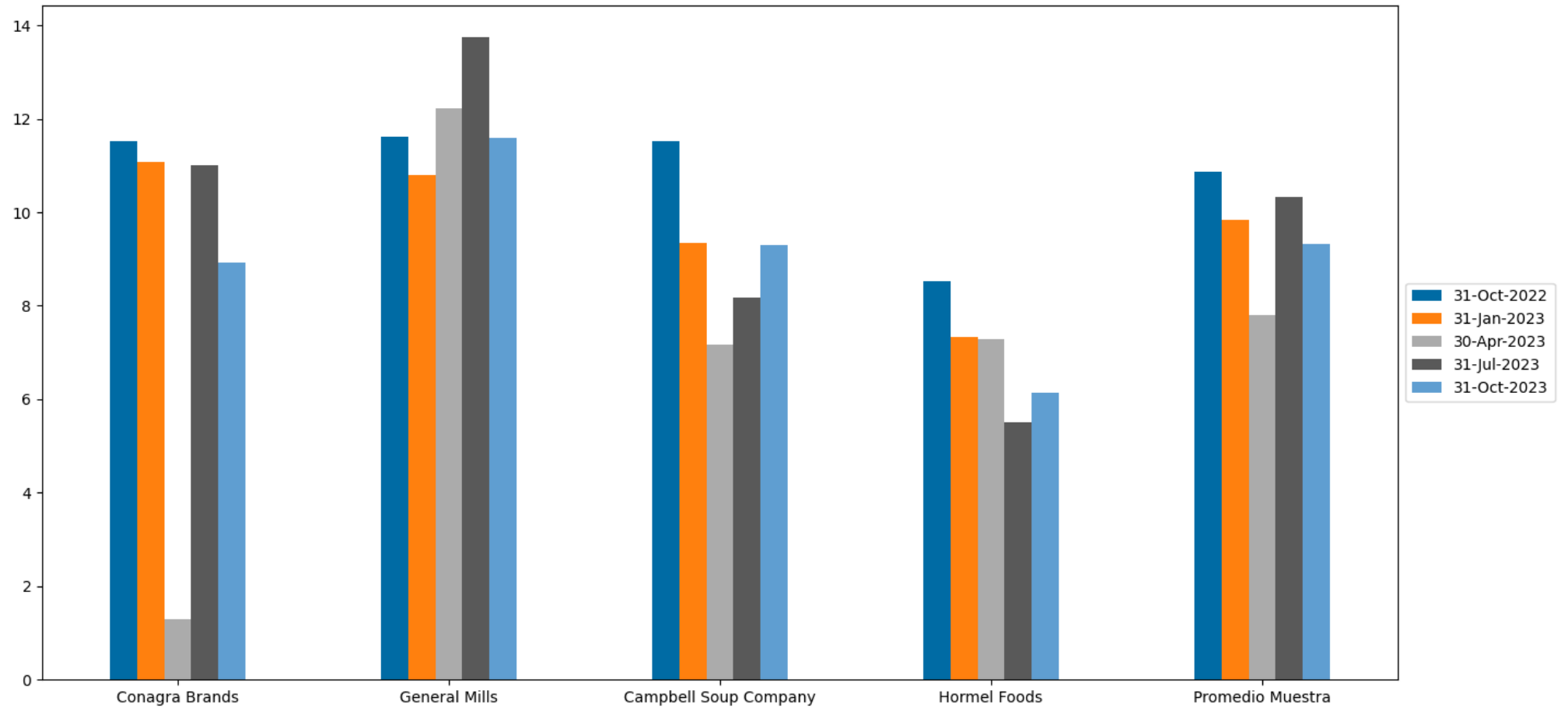


MARGEN NETO

El margen neto es una métrica financiera que representa la rentabilidad de una empresa al calcular las ganancias netas (después de impuestos y otros gastos) como un porcentaje de los ingresos totales. Mide la eficiencia general de la empresa en la gestión de sus costos y gastos operativos. Un margen neto más alto indica una mayor rentabilidad en relación con los ingresos, lo que es deseable para una empresa, ya que significa que retiene una mayor proporción de sus ingresos como ganancias.



MARGEN NETO (%)

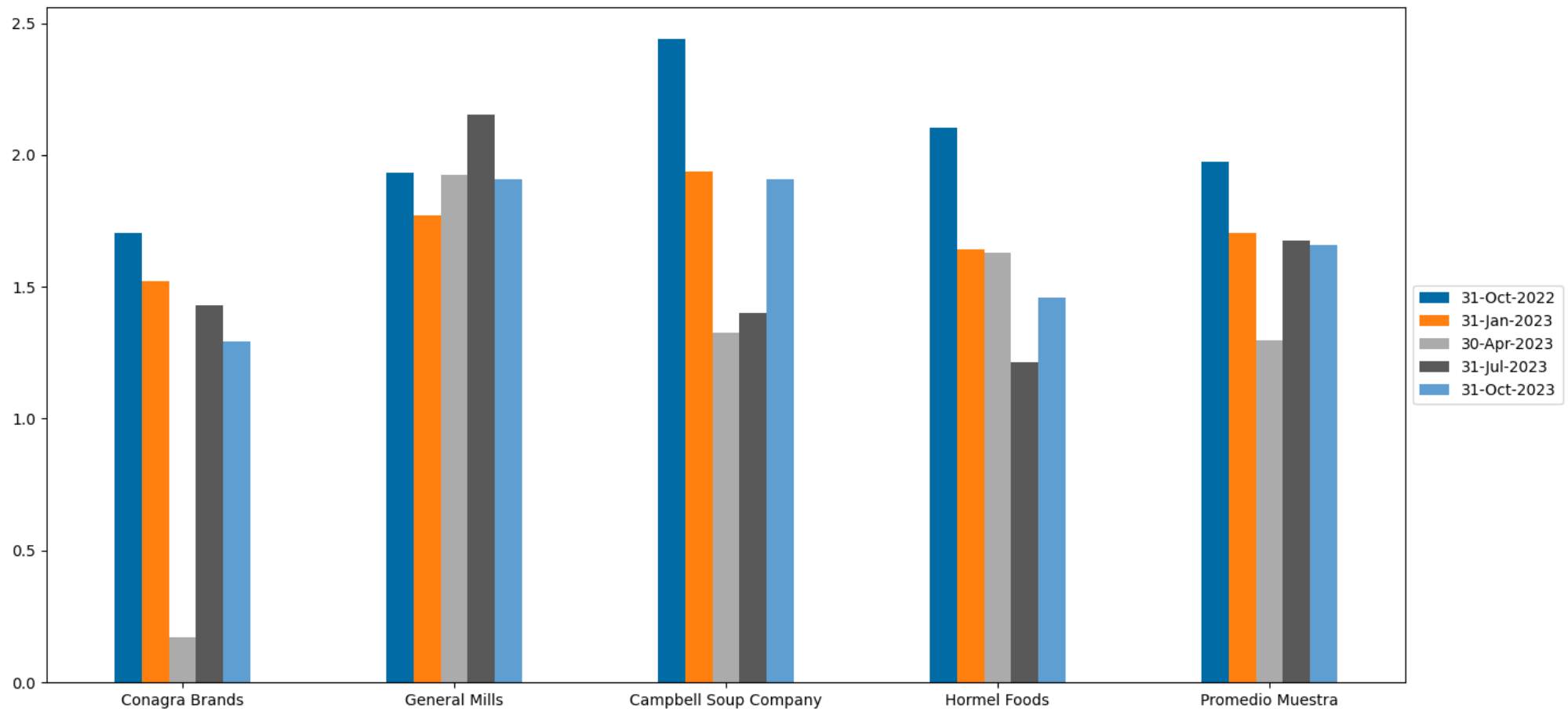


RENTABILIDAD SOBRE ACTIVO TOTAL

La rentabilidad sobre activo total es una métrica financiera que evalúa la eficiencia de una empresa en la generación de ganancias en relación con sus activos totales. Se calcula dividiendo las ganancias netas entre los activos totales. Un valor más alto indica una mayor capacidad de la empresa para generar ganancias con sus activos, lo que es positivo para los inversores y accionistas, ya que demuestra una gestión eficiente de los recursos financieros y de activos.



RENTABILIDAD SOBRE ACTIVO TOTAL – ROA - (%)

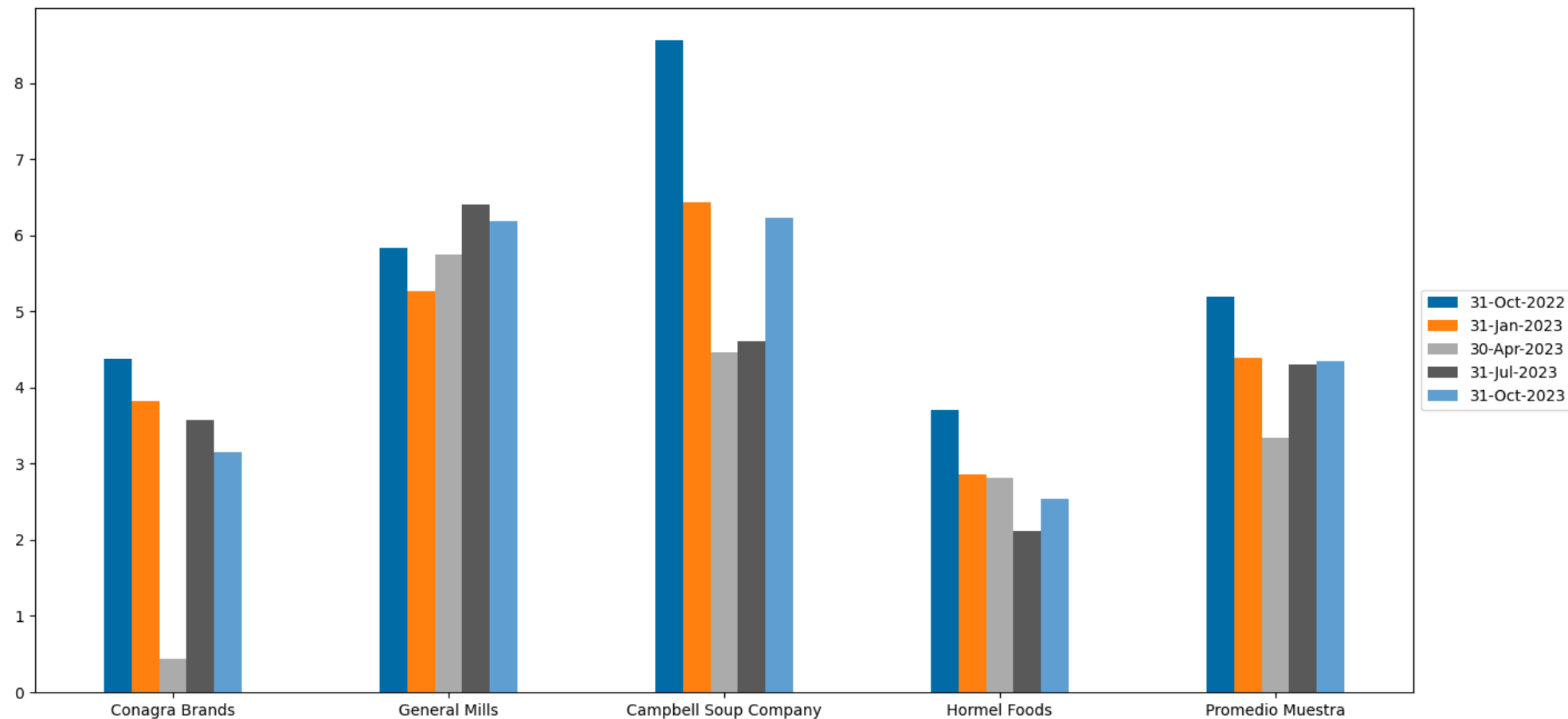


RENTABILIDAD SOBRE PATRIMONIO

La rentabilidad sobre el patrimonio neto es una métrica financiera que evalúa la capacidad de una empresa para generar ganancias en relación con el capital aportado por los accionistas. Se calcula dividiendo las ganancias netas entre el patrimonio neto. Un valor más alto indica una mayor eficiencia en la utilización del capital de los accionistas para generar ganancias, lo que es positivo ya que demuestra la capacidad de la empresa para crear valor para sus inversores.



RENTABILIDAD SOBRE PATRIMONIO – ROE - (%)



Acerca de ESAN y ZUMMA LC&S.

ESAN fue fundada el 25 de julio de 1963 como parte de un acuerdo entre los gobiernos de Estados Unidos y Perú. Su puesta en marcha e implementación fue confiada a la Escuela de Negocios para Graduados de la Universidad de Stanford, convirtiéndose en la primera escuela de negocios para graduados en el mundo de habla hispana. Con sus 60 años de labor académica, ESAN Graduate School of Business ofrece programas como el Doctoral Program in Business Administration; el Master in Business Administration - MBA; 13 Maestrías Especializadas divididas en 8 maestrías de las áreas funcionales de la empresa y 5 de los principales sectores económicos; así como sus programas de Educación Ejecutiva, que comprende programas de alta especialización de un año hasta programas de aplicación inmediata de dos meses, cursos y seminarios cortos; en adición se ofrecen programas cerrados para empresas y sector público. En la actualidad, la revista América Economía clasificó a nuestra escuela como la N°1 en Perú y TOP 5 entre las mejores escuelas de América Latina; QS Global MBA Rankings 2020 elaborado por Quacquarelli Symonds (QS), compañía británica especializada en el mercado internacional de educación superior, colocó a ESAN como la N°1 y TOP 3 entre las escuelas de negocios en Latinoamérica, además de obtener el primer puesto en retorno de la inversión; Financial Times clasificó a ESAN como la escuela N° 1 en Perú y N° 7 en Latinoamérica. ESAN también ha logrado acreditaciones internacionales como AACSB y AMBA; membresías internacionales EFMD, NIBES, CLADEA, PIM, PRME y UNICON.

ZUMMA LC&S inició operaciones el 3 de enero de 2023 constituyéndose en la primera institución en Centroamérica dedicada a la Formación Ejecutiva y Consultoría especializada en gestión de riesgos para el sector corporativo y sistema financiero (banca – seguros – pensiones – fondos de inversión), finanzas corporativas, estándares de contabilidad internacional (NIIF), así como gestión y diseño de procesos, entre otros temas relacionados con la administración de riesgos integrales. Los accionistas de ZUMMA LC&S cuentan con más de 25 años de experiencia en el Desarrollo del mercado de capitales en Perú y Centroamérica lo que otorga a ZUMMA LC&S de credibilidad, confianza en que el Desarrollo de los cursos, seminarios y consultorías se realizan cuidando el mejor estándar desde el proceso de diseño de las áreas a dictarse, la selección de catedráticos que reúnan experiencia en los principales mercados, así como se integren a los valores de ZUMMA LC&S, es decir, generar, compartir conocimiento y que el valor académico-profesional aportado a los participantes se encuentre por sobre la media de la región. Nuestro propósito es convertirnos en la mejor escuela de negocios de América.



Financial Benchmark+, es un producto de Zumma LC&S desarrollado con información económica, comercial, financiera de carácter público proveniente de las diferentes empresas e instituciones que generan datos en el mercado internacional.

Del mismo modo Zumma LC&S viene trabajando con software de Inteligencia Artificial, por lo que en dado caso se incluya información (IA) será señalado.

Atentamente.
Carlos Pastor.



Simbolo utilizado cuando la data es obtenida mediante software de IA.



Conozca
nuestros
próximos
seminarios,
ingresando a
la página
web.

LEARNING

INICIAR

CONSULTING & SUSTAINABILITY

INICIAR

SECTORIALES

INICIAR

Alianza Comercial Estratégica para Centroamérica.



(*) ESAN Graduate School of Business es la 7ma mejor Escuela de Negocios en América Latina, de acuerdo al ranking de Financial Times.



FINANCIAL BENCHMARK+: INDUSTRIA DE ALIMENTOS EMPACADOS_ TERCER TRIMESTRE 2023_Y GLOSARIO DE RATIOS