

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA



**ANÁLISIS DEL DESEMPEÑO A NIVEL DE RENTABILIDAD MEDIANTE LOS
INDICADORES FINANCIEROS: UTILIDAD, VEA, ROIC Y BENEFICIO ECONÓMICO
EN UNA EMBOTELLADORA DE BEBIDAS EN EL DEPARTAMENTO DE
GUATEMALA**



AUTOR: ING. KEVIN ESTUARDO PÉREZ MATUL

GUATEMALA, NOVIEMBRE DE 2022

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA



**ANÁLISIS DEL DESEMPEÑO A NIVEL DE RENTABILIDAD MEDIANTE LOS
INDICADORES FINANCIEROS: UTILIDAD, VEA, ROIC Y BENEFICIO ECONÓMICO
EN UNA EMBOTELLADORA DE BEBIDAS EN EL DEPARTAMENTO DE
GUATEMALA**

Informe final de trabajo profesional de graduación para la obtención del Grado de Maestro en Artes, con base en el "Instructivo para elaborar el trabajo profesional de graduación", Aprobado por Junta Directiva de la Facultad de Ciencias Económicas, el 15 de octubre de 2015, según Numeral 7.8 Punto SÉPTIMO del Acta No. 26-2015 y ratificado por el Consejo Directivo del Sistema de Estudios de Postgrado de la Universidad de San Carlos de Guatemala, según Punto 4.2, subincisos 4.2.1 y 4.2.2 del Acta 14-2018 de fecha 14 de agosto de 2018.

DOCENTE: LICDA MSC. ROSA FERDINANDA SOLIS MONROY

AUTOR: ING. KEVIN ESTUARDO PÉREZ MATUL

GUATEMALA, NOVIEMBRE 2022

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
HONORABLE JUNTA DIRECTIVA

Decano: Lic. Luis Antonio Suárez Roldán
Secretario: Lic. Carlos Roberto Cabrera Morales
Vocal Primero: Dr. Byron Giovani Mejía Victorio
Vocal Segundo: MSc. Haydeé Grajeda Medrano
Vocal Tercero: Vacante
Vocal Cuarto: PAE Olga Daniela Letona Escobar
Vocal Quinto: P.C. Henry Omar López Ramírez

TERNA QUE PRACTICÓ LA EVALUACIÓN DEL TRABAJO PROFESIONAL DE
GRADUACIÓN

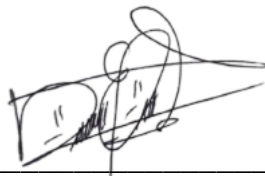
Coordinador: Dr. Sergio Raúl Mollinedo Ramírez
Evaluador: MSc. Jorge Alexander Pérez Monroy
Vocal I: MSc. Armando Melgar Retolaza

DECLARACIÓN JURADA DE ORIGINALIDAD

YO: **Kevin Estuardo Pérez Matul**, con número de CARNÉ: **201990799**.

Declaro que, como autor, soy el único responsable de la originalidad, validez científica de las doctrinas y opiniones expresadas en el presente Trabajo Profesional de Graduación, de acuerdo al artículo 17 del Instructivo para Elaborar el Trabajo Profesional de Graduación para Optar al Grado Académico de Maestro en Artes.

Autor: _____

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Kevin Estuardo Pérez Matul', written over a horizontal line.

ACTA/EP No. **05889****ACTA No. MAF-JN-C-007-2022-MA-**

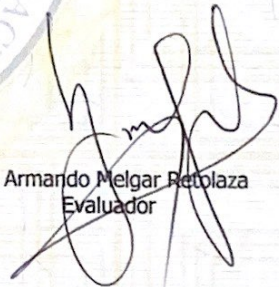
De acuerdo al estado de emergencia nacional decretado por el Gobierno de la República de Guatemala y a las resoluciones del Consejo Superior Universitario, que obligaron a la suspensión de actividades académicas y administrativas presenciales en el campus central de la Universidad, ante tal situación la Escuela de Estudios de Postgrado de la Facultad de Ciencias Económicas, debió incorporar tecnología virtual para atender la demanda de necesidades del sector estudiantil, en esta oportunidad nos reunimos de forma virtual los infrascritos miembros de la terna evaluadora, el **16 de marzo de 2022**, a las **18:00** horas para evaluar la presentación del informe del **TRABAJO PROFESIONAL DE GRADUACIÓN** del Licenciado **Kevin Estuardo Pérez Matul**, como parte de la evaluación final del **curso Trabajo Profesional de Graduación II**, se identifica con carné No. **201990799**, estudiante de la Maestría en Administración Financiera de la Escuela de Estudios de Postgrado, como requisito para optar al grado de Maestro en Artes. La presentación del informe del Trabajo Profesional de Graduación, se realizó de acuerdo con el Instructivo para Elaborar el Trabajo Profesional de Graduación para optar al grado académico de Maestro en Artes, aprobado por la Junta Directiva de la Facultad de Ciencias Económicas, el 15 de octubre de 2015, según Numeral 7.8 Punto SÉPTIMO del Acta No. 26-2015 y ratificado por el Consejo Directivo del Sistema de Estudios de Postgrado –SEP– de la Universidad de San Carlos de Guatemala, según Punto 4.2, subincisos 4.2.1 y 4.2.2 del Acta 14-2018 de fecha 14 de agosto de 2018.

Cada examinador evaluó de manera oral los elementos técnico-formales y de contenido de la presentación del trabajo profesional por la sustentante, denominado **"ANÁLISIS DEL DESEMPEÑO A NIVEL DE RENTABILIDAD MEDIANTE LOS INDICADORES FINANCIEROS: UTILIDAD, VEA, ROIC Y BENEFICIO ECONÓMICO EN UNA EMBOTELLADORA DE BEBIDAS EN EL DEPARTAMENTO DE GUATEMALA"**, dejando constancia de lo actuado en las hojas de factores de evaluación proporcionadas por la Escuela. La presentación del Trabajo Profesional de Graduación fue calificada con una nota promedio de **18/30 puntos**, obtenida de las calificaciones asignadas por cada integrante de la terna evaluadora nombrada por la Dirección de la Escuela. La Terna Evaluadora hace las siguientes recomendaciones: Que el sustentante incorpore las enmiendas sugeridas por la Terna Evaluadora dentro de los 5 días hábiles.

En fe de lo cual firmamos la presente acta en la Ciudad de Guatemala, a los 16 días del mes de marzo del año dos mil veintidós.


Ph.D. Sergio Raúl Molinedo Ramírez
Coordinador


MSc. Jorge Alexander Pérez Monroy
Evaluador


MSc. Armando Melgar Retolaza
Evaluador

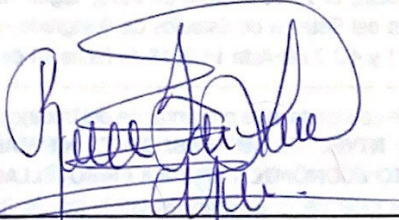

Licenciado Kevin Estuardo Pérez Matul
Postulante

ADDENDUM

El Docente del Curso Trabajo Profesional de Graduación II Certifica, que el sustentante: Kevin Estuardo Pérez Matul Carné 201990799, incorporó los cambios y enmiendas sugeridas por cada miembro de la Terna Evaluadora dentro del plazo estipulado y obtuvo la calificación siguiente:

Zona 52 puntos y Presentación Trabajo Profesional de Graduación II 18 puntos;

Nota final 70 puntos. **APROBADO.**



(F)

Licda. Msc. Rosa Ferdinanda Solís Monroy
Docente del Curso Trabajo Profesional de Graduación II

Guatemala, 20 de abril 2022.

AGRADECIMIENTOS

- A DIOS:** Por su amor incondicional y por darme la fortaleza para seguir mis sueños.
- A MIS PADRES:** Por su ejemplo, apoyo constante, sacrificio y motivarme a seguir adelante en todo momento.
- A MI NOVIA:** Por acompañarme en los momentos de tristeza y alegría, por motivarme a cumplir mis metas y crecer juntos.
- A MIS HERMANOS:** Por compartir tantos momentos y ser ejemplo de superación y sacrificios.
- A LA ESCUELA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO:** Por brindarme las herramientas para desarrollarme como profesional.
- A LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA:** Por ser mi casa de estudios.

CONTENIDO

RESUMEN	i
INTRODUCCIÓN	iv
1. ANTECEDENTES	1
1.1. Antecedentes de empresas de bebidas carbonatadas en Guatemala	2
1.2. Antecedentes de la empresa Bebidas de Guatemala S.A.	4
1.3. Antecedentes de análisis de rentabilidad	5
1.4. Antecedentes de investigaciones similares	6
2. MARCO TEORÍCO	9
2.1. Rentabilidad	9
2.1.1. Rentabilidad Financiera	9
2.1.2. Rentabilidad económica	10
2.1.3. Rentabilidad social	10
2.1.4. Indicadores de rentabilidad	10
2.1.5. Margen neto de utilidad	11
2.1.6. Margen bruto de utilidad	11
2.1.7. Margen operacional	12
2.1.8. Rentabilidad neta sobre ingresos	12
2.1.9. Rentabilidad sobre patrimonio	12
2.2. Estado de Resultados	12
2.2.1. Estructura del estado de resultados	13
2.2.1.1. Ventas	13
2.2.1.2. Costo de ventas	13
2.2.1.3. Margen bruto	14
2.2.1.4. Gastos de operación	14
2.2.1.5. Depreciaciones y amortizaciones	14
2.2.1.6. Gastos y productos financieros	14
2.2.1.7. Utilidad antes de impuestos	15
2.2.1.8. Impuestos	15
2.2.1.9. Resultado Neto	15

2.2.1.10. NOPAT	16
2.3. Balance general	16
2.3.1. Activos	16
2.3.2. Dinero	17
2.3.3. Elementos físicos	17
2.3.4. Cuentas por pagar	17
2.3.5. Pasivos	18
2.3.6. Patrimonio	18
2.3.7. Estructura del balance general	18
2.3.8. Activo corriente	18
2.3.9. Caja y bancos	19
2.3.10. Clientes	19
2.3.11. Otros deudores	19
2.3.12. Existencias o inventarios	19
2.3.13. Activo no corriente	20
2.3.14. Inmuebles, maquinaria y equipo	20
2.3.15. Depreciación	20
2.3.16. Pasivo corriente	20
2.3.17. Proveedores	21
2.3.18. Otros acreedores	21
2.3.19. Impuestos por pagar	21
2.3.20. Pasivo no corriente	22
2.3.21. Patrimonio	22
2.4. Valor económico agregado (VEA)	22
2.4.1. Administración Basada en Valor	23
2.4.2. Beneficio económico	25
2.4.3. WACC o Costo de capital promedio ponderado	25
2.5. Rentabilidad sobre capital invertido (ROIC)	25
2.6. Empresas de Alimentos	26
2.7. Bebidas Carbonatadas	26
3. METODOLOGÍA	27

3.1.	Definición del problema	27
3.2.	Delimitación del problema	29
3.2.1.	Unidad de Análisis	29
3.2.2.	Período a investigar	29
3.2.3.	Ámbito geográfico	29
3.3.	Objetivos	30
3.3.1.	Objetivo general	30
3.3.2.	Objetivos específicos	30
3.4.	Justificación	31
3.5.	Método científico	32
3.6.	Técnicas de investigación aplicadas	33
3.6.1.	Técnicas de investigación documental	33
3.6.2.	Técnicas de investigación de campo	33
4.	DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS	35
4.1.	Análisis de los estados financieros de Bebidas de Guatemala, S.A.	35
4.1.1.	Interpretación análisis horizontal del Estado de Resultados	36
4.1.2.	Interpretación análisis vertical del Estado de Resultados	38
4.1.3.	Margen bruto de utilidad	39
4.1.4.	Margen Operacional	40
4.1.5.	Margen de Utilidad Neta	41
4.1.6.	Análisis horizontal y vertical del balance general	42
4.1.7.	Interpretación análisis horizontal del Balance General	43
4.1.8.	Interpretación del análisis vertical del balance general	46
4.1.9.	Cálculo del capital de trabajo	47
4.1.10.	Razones financieras de actividad	48
4.1.11.	Capital de Trabajo VEA & Costo de capital	51
4.2.	Cálculo del retorno del capital invertido (ROIC)	53
4.2.1.	Análisis ROIC	54
4.3.	Beneficio económico	54
4.3.1.	Valor Económico Agregado (VEA)	56
4.3.2.	Análisis del valor económico agregado (VEA)	57

4.4. Observaciones y oportunidades de gestión	58
CONCLUSIONES	61
RECOMENDACIONES	62
BIBLIOGRAFÍA	63
ANEXO	67
ÍNDICE DE TABLAS	69

RESUMEN

En Guatemala, la actividad productiva de Alimentos y Bebidas es incluida junto con el Tabaco, en la actividad económica denominada Elaboración de Productos Alimenticios, Bebidas y Tabaco, siendo ésta la principal actividad económica del sector de industrias manufactureras (industrial) y una de las más importantes del país. De acuerdo con datos del Banco de Guatemala, la industria de alimentos guatemalteca se ha consolidado como una de las más competitivas en Centroamérica, México y Estados Unidos, ya que su aporte al Producto Interno Bruto (PIB) en el año 2018 alcanzó el 11.7%

Las empresas productoras de bebidas han tenido un alto crecimiento, derivado de la creciente demanda, debido a los niveles de consumo de la población. Además, está asociado a la inversión que se ha generado en el país, puesto que en el año 2017 la Embotelladora Coca-Cola FEMSA anunció la compra de dos empresas guatemaltecas dedicadas a la producción de bebidas, con una inversión de más de US\$170 millones, con la intención de expandir su mercado y aprovechar las opciones de consumo en el sector (Expansión, 2018, s.p.). Este incremento en las inversiones muestra la oportunidad de crecimiento y desarrollo que tiene el entorno guatemalteco.

El problema de investigación financiero identificado para Bebidas de Guatemala S.A. se presenta porque actualmente en el cierre de cada uno de los períodos mensuales, se basan en el análisis del estado de resultados, sin considerar otros indicadores asociados a la rentabilidad, como ROIC, Beneficio Económico y Valor Económico Agregado. Este enfoque de análisis, conocido como sistema de administración tradicional, podría presentar un problema de agencia, en donde a administración se enfoque en generar resultados a corto plazo, que comprometan el desempeño de la organización en el mediano y largo plazo. Actualmente es fundamental tener claridad de los negocios y del desempeño a nivel de rentabilidad e identificar las acciones que se tienen que tomar para orientar las distintas actividades y cumplir los objetivos de la organización a corto, mediano y largo plazo.

La propuesta de solución que se plantea al problema de investigación financiero en la empresa Bebidas de Guatemala S.A. consiste en realizar un análisis del desempeño a nivel de rentabilidad, utilizando indicadores financieros como utilidad, valor económico agregado (VEA), retorno de capital invertido (ROIC) y beneficio económico. Estos indicadores son parte de los objetivos a alcanzar, ya que permitirán analizar la situación financiera de la organización, con un enfoque de administración basada en la creación de valor.

Con estos indicadores se analizaron de manera integral los principales estados financieros, con la intención de orientar la toma de decisiones para que se alcancen los objetivos de crecimiento planteados por la organización.

Debido a que la investigación corresponde a la aplicación de la metodología para evaluar la rentabilidad, se obtuvo información de la práctica diaria, por lo tanto, en la investigación se realizaron entrevistas, se recolectaron y evaluaron los datos. Se utilizaron para esta investigación los estados financieros auditados para asegurar la validez de la información.

La empresa Bebidas de Guatemala presentó mejoras en el indicador financiero de Utilidad Neta, reflejado en el estado de resultados comparando el resultado del año 2018 con 2019. Se alcanzó un crecimiento en la utilidad neta de 22.7 millones de quetzales en el año 2019 respecto al 2018 lo que representa un incremento de 20.6%, como resultado del cambio en las estrategias de venta, reducción de costos y control en la ejecución de gastos.

El Retorno en el capital invertido para el año 2018 fue de 18.4% presentando una disminución de 0.2 puntos porcentuales para el año 2019, llegando a 18.2% como resultado de incrementos en los activos, principalmente en la cuenta de construcciones en proceso.

La empresa Bebidas de Guatemala presentó un crecimiento de 12.5 millones de quetzales en el beneficio económico para el año 2019 respecto el 2018, lo que representa un crecimiento de 20.2%, como resultado de las estrategias de mejora en los resultados operativos.

Para el año 2019 la empresa Bebidas de Guatemala generó un valor económico agregado de 74.4 millones de quetzales, lo que representa un incremento del 20.2% respecto al año 2018 equivalentes a 12.5 millones de quetzales. Este crecimiento se obtuvo principalmente por el incremento obtenido en el NOPAT, como resultado en la gestión de la organización, a pesar de tener un incremento de 22.5% en el capital de trabajo.

Los indicadores financieros presentados en la tabla 13, muestran que el nivel de rentabilidad mediante los indicadores financieros: utilidad, VEA, ROIC y beneficio económico en una embotelladora de bebidas en el departamento de Guatemala, la posiciona en una situación favorable, mostrando crecimientos a excepción del ROIC. Sin embargo, se muestra que son inversiones a largo plazo que deberían de generar mejores rendimientos, por lo tanto, se tienen que promover acciones y rutinas que aseguren la definición de metas y objetivos a corto y mediano plazo, para continuar con el crecimiento que se muestra en los periodos analizados.

INTRODUCCIÓN

El objeto de estudio en el presente documento es el análisis e interpretación de estados financieros con la intención de evaluar el desempeño a nivel de rentabilidad, utilizando indicadores financieros como utilidad, valor económico agregado (VEA), retorno de capital invertido (ROIC) y beneficio económico para una empresa productora de bebidas en el departamento de Guatemala.

El problema de investigación de interés general que ha enfrentado la empresa consiste en la falta de análisis financiero enfocado en la administración de valor, lo que genera que no se definan estrategias y políticas a largo plazo que busquen maximizar los beneficios y el retorno de inversión de los recursos disponibles.

El problema de investigación plantea la siguiente pregunta, ¿Cuál es la situación financiera de una empresa productora y distribuidora de bebidas carbonatadas en el departamento de Guatemala mediante la aplicación de indicadores financieros que evalúen la rentabilidad y el valor económico agregado para los periodos 2018 y 2019? La propuesta de solución que se ha planteado consiste en establecer los indicadores de Utilidad, Valor Económico Agregado, ROIC y Beneficio Económico, con la intención de conocer la rentabilidad de la organización, basada en la metodología de administración de valor, para que la organización pueda definir estrategias a corto y mediano plazo.

La justificación de la presente investigación se demuestra por la importancia en la empresa objeto de estudio; planteando el uso de indicadores que permitan analizar el desempeño a nivel de rentabilidad. Estos indicadores, permitirán que la organización identifique sus oportunidades de mejora, por lo tanto, se necesita hacer una evaluación periódica al rendimiento de las inversiones que se realizan, identificando posibles amenazas que tengan implicaciones en la salud financiera de la organización. Mediante el análisis e interpretación de los estados financieros, utilizando herramientas para determinar cómo las estrategias de costos y gastos impactan el total de la ganancia.

Las oportunidades de crecimiento no serán aprovechadas por todas las empresas, sino por aquellas que mejor administren sus recursos, toda organización que pretenda mejorar su posición y ampliar sus posibilidades de crecimiento deberá hacer uso de todas las herramientas a su alcance. Ante esta necesidad, es importante que la organización evalúe la generación de utilidad, el valor económico agregado, el ROIC y el beneficio económico, que permitirá tomar decisiones basadas en la administración de generación de valor.

El objetivo general de la investigación en relación directa con el problema principal se plantea de la siguiente manera: Analizar el desempeño a nivel de rentabilidad mediante los indicadores financieros: Utilidad, VEA, ROIC y Beneficio Económico en una embotelladora de bebidas en el departamento de Guatemala.

Los objetivos específicos, que sirvieron de guía para la investigación, fueron los siguientes: Determinar la Utilidad Neta y el margen de Utilidad Neta mediante el análisis de las ventas, costos y gastos con base en la información financiera de los períodos 2018 y 2019; identificar el ROIC (Retorno sobre el Capital Invertido) para los años 2018 y 2019 por medio del análisis del capital invertido para evaluar la eficiencia de la organización en la asignación del capital para realizar inversiones rentables; determinar el beneficio económico generado para los periodos 2018 y 2019 mediante la definición del costo de oportunidad del capital invertido de la organización; establecer el Valor Económico Agregado (VEA) por medio del análisis de la utilidad operativa y el capital invertido para los periodos 2018 y 2019.

El presente informe de trabajo profesional de graduación consta de los siguientes capítulos: El capítulo uno, antecedentes, expone el marco referencial teórico y empírico de la investigación; el capítulo dos, marco teórico, contiene la exposición y análisis de las teorías y enfoques teóricos y conceptuales utilizados para fundamentar la investigación y la propuesta de solución al problema; el capítulo tres, metodología, contiene la explicación en detalle del proceso realizado para resolver el problema de investigación.

En el primer capítulo, se presentan los antecedentes de la industria en Guatemala, también se muestra el contexto del sector económico de bebidas carbonatadas, así como los antecedentes asociados a los distintos métodos utilizados para la evaluación de rentabilidad en una organización.

En el segundo capítulo, se desarrolla el marco teórico de la investigación, en donde se definen los principales conceptos asociados a rentabilidad, estado de resultados, balance general, valor económico agregado, costo de capital, rentabilidad sobre capital invertido y beneficio económico. Después de definir estos conceptos, en el tercer capítulo, se establece la metodología a utilizar en la investigación, el punto de vista mediante el cual se abordará el problema, se definen los objetivos generales y específicos para la investigación, el periodo histórico que se analizará, el ámbito geográfico y las técnicas para la recolección de datos.

En el cuarto capítulo, se desarrolla el análisis de la investigación, se interpretan los análisis generados con la información obtenida. Se generan indicadores financieros asociados a rentabilidad, retorno de inversión del capital invertido, valor económico agregado y beneficio económico. Por último, se presentan las conclusiones y las recomendaciones como resultado de la investigación realizada.

1. ANTECEDENTES

En la sección de antecedentes, se presentan distintos elementos que permiten proporcionar un marco de referencia relacionado con el análisis del desempeño a nivel de rentabilidad mediante los indicadores financieros: utilidad, valor económico agregado (VEA), retorno sobre capital invertido (ROIC) y beneficio económico en una embotelladora de bebidas en el departamento de Guatemala.

El comercio en el territorio guatemalteco es un sector que marcha a la vanguardia de las actividades económicas que día a día se modernizan con el fin de cumplir con las necesidades de distribución y consumo; es de interés nacional orientar la economía hacia el desarrollo integral del país, mediante el fortalecimiento de la producción y comercialización en general, la generación de empleo, el aprovechamiento de la transferencia de tecnología y de las ventajas comparativas que ofrece para competir eficientemente en el mercado internacional, en donde la importación y distribución de bienes ofrece una importante contribución al desarrollo socioeconómico de Guatemala.

Sin embargo, ante la situación que se vive a nivel mundial, asociado a la crisis sanitaria causada por el COVID-19, se ha presentado una importante disminución en la actividad económica. De León (2020) basado en información del Banco de Guatemala, presentó que el crecimiento del Producto interno bruto (PIB) en los últimos 5 años mantenía un crecimiento promedio estable de 3.3% (p. 3). Según algunos economistas, este mismo crecimiento se proyectaba para el 2020. Como resultado de los cambios en la economía y el comportamiento en los hábitos de consumo de los últimos meses, se espera que, para este año, Guatemala presente una disminución en el PIB de -4.1%, esta situación, pondrá a prueba la administración y la capacidad de adaptarse a nuevos escenarios económicos de las distintas organizaciones (De León, 2020, p.4).

La tasa de crecimiento del PIB del primer trimestre de 2020 (0.7%) cayó poco más de 3 puntos porcentuales con respecto al mismo periodo del año anterior (3.9%). Los sectores con las mayores contracciones fueron el de la construcción (-6.4%), la enseñanza

(-5.7%), los hoteles y restaurantes (-5.1%), y transporte y almacenamiento (-2.9%). Influenciado por las medidas implementadas por el gobierno central, las que impactaron en forma significativa algunas actividades económicas, principalmente, las prestadoras de servicios, así como diversas industrias, debido a que las empresas cesaron operaciones o bien operaron por debajo de su nivel de capacidad instalada (De León, 2020, p.4).

Esta contracción en la economía ha incrementado los despidos, se estima que se han presentado más de quince mil denuncias por despidos en el ministerio de trabajo en un periodo de ciento doce días (Gamarro, 2020, s.p). Estos datos, presentan únicamente los datos registrados, sin embargo, en Guatemala existe una alta participación de la economía informal, estos datos se quedan cortos respecto a la realidad de los trabajadores.

Como resultado de la crisis actual, de acuerdo con los datos presentados en el mes de julio del año 2020 por el Instituto Nacional de Estadística (INE), el ritmo inflacionario fue de 2.88%, presentando una caída de 1.49 puntos respecto a Julio del 2019. Sin embargo, se notan los efectos de la gradual reapertura económica, ya que presenta un incremento de 0.49 puntos respecto el mes de junio del 2020 (INE, 2020, p. 6). Los cambios en la economía que se presenten en el futuro son inciertos, lo que mantiene en incertidumbre el panorama para Guatemala en los siguientes meses.

1.1. Antecedentes de empresas de bebidas carbonatadas en Guatemala

A pesar de la situación actual, históricamente uno de los mercados que mayor crecimiento ha tenido en los últimos años es el de las bebidas carbonatadas, que representa el 1.1% del (PIB) de Guatemala. De acuerdo con estudios, este tipo de bebidas pertenece a los productos de mayor consumo en la población. Se reportan que la distribución de bebidas en 2014 aumentó 43% en los últimos 10 años, siendo las bebidas no alcohólicas las que más han crecido reportando un aumento del 79% y las bebidas alcohólicas un 35% en el

periodo en cuestión, según datos de la Superintendencia de Administración Tributaria (Gándara, 2019, s.p.).

Dentro de la categoría de bebidas no alcohólicas, las bebidas carbonatadas que contemplan las gaseosas, jarabes y concentrados, registraron 1.030 millones de litros distribuidos durante el 2014, presentando un crecimiento de 25,4% entre 2004 y 2014. Asimismo, el segmento de bebidas isotónicas o deportivas registró la distribución de 86 millones de litros el año 2018. En lo que respecta a las bebidas alcohólicas, la cerveza es la que reporta el mayor crecimiento, alcanzando 333 millones de litros distribuidos durante el 2014. Por su parte, los vinos fueron los menos comercializados, reportando solamente 3 millones de litros distribuidos (Gándara, 2019, s.p.).

Guatemala cuenta con 39 empresas en el sector de Bebidas, con aproximadamente 18.000 empleados, generando así \$220 Millones en exportaciones anuales. Entre 2007 y 2010 las exportaciones de bebidas (excluyendo productos a base de vino) de Guatemala crecieron en 5% anual, destacando licores menores a 80 grados de alcohol y gaseosas. A pesar de la inversión y el nivel de industria, este sector tiene como desventaja competitiva la inseguridad para distribución de sus productos. Debido a que las zonas de distribución normalmente se realizan en áreas denominadas como zonas rojas, existen costos de extorsión. Otro factor es el contrabando de bebidas que genera millonarias pérdidas anuales, tanto para las empresas productoras como para la SAT (Gonzales, 2019, s.p.).

El sector de bebidas y alimentos ha sido uno de los que menos impacto ha presentado en esta crisis sanitaria, para el mes de julio del año 2020 el sector de alimentos presentó un ritmo inflacionario de 7.25%, el más alto de las categorías que se consideran para el cálculo del índice de precios. (INE, 2020, p. 8)

En Guatemala existen cuatro regiones en donde se producen bebidas carbonatadas, una es la región central, ubicada en el departamento de Guatemala, está la región Oriente,

las plantas productoras se ubican en el departamento de Zacapa. Otra planta productora en Guatemala se ubica en el departamento de Retalhuleu y en Escuintla. Además de las plantas productoras, en todo el país se ubican centros de distribución en todos los departamentos del país.

La competencia en Guatemala para el sector de bebidas carbonatas ha crecido en los últimos años. En 2005, Ajegroup de Perú entró al mercado y en 2007 obtuvo el 10% del mercado con su producto Big Cola - Ajegroup invirtió USD18 millones en Guatemala, creando 500 puestos de trabajo. También la empresa embotelladora mexicana Fersan ha entrado al mercado guatemalteco con una inversión de USD 7 millones lanzando una bebida en un 25% por debajo del precio de mercado, vigente por los grandes competidores.

Una de las tareas pendientes que tiene este sector es el de solucionar el problema del contrabando. El monto promedio mensual de contrabando de aguas gaseosas es de 133,000 cajas de 24 unidades. Este contrabando se produce desde la Frontera de México, específicamente en el río Suchiate. El contrabando provoca desempleo en el sector. Se estima que el costo para el sector lucrativo de esta actividad es de Q7,714,00 mensuales, esto implica para el gobierno local una pérdida en recaudación de impuestos de Q2,614,00, de acuerdo a datos consultados en la Super Intendencia de Administración Tributaria.

1.2. Antecedentes de la empresa Bebidas de Guatemala S.A.

Bebidas de Guatemala S. A., es una empresa dedicada en la actualidad a la elaboración, distribución y venta de bebidas carbonatadas, bebidas hidratantes y jugos. Cuenta con una capacidad instalada que le permitió tener una venta equivalente a 190 MM Litros de Bebida en 2019. En los distintos procesos productivos, están involucrados alrededor de 1500 empleados, con una flota de camiones de distribución de 200 unidades.

El proceso productivo consiste en la compra de materias primas, dentro de las cuales, se pueden mencionar, azúcar, jarabe, gas carbónico y algunos otros aditivos. Estos insumos son almacenados en la planta de producción, en donde se realiza el proceso de transformación y empaque en los envases correspondientes. Cuando concluye el proceso productivo, el producto es almacenado previo a realizar la distribución. La empresa cuenta con agencias de distribución en Guastatoya, Jalapa, Chimaltenango, Jutiapa, Chiquimula y en la Ciudad Capital. En cada uno de los centros de distribución, hay un equipo de ventas especializados, que realiza visitas a los clientes para poder identificar las necesidades de compra, para que luego de realizar el pedido, sean abastecidos con el producto disponible en las distintas agencias.

1.3. Antecedentes de análisis de rentabilidad

El análisis financiero está constituido por una serie de herramientas, técnicas, metodologías, indicadores y criterios que buscan esencialmente la medición del desempeño corporativo, es fundamental en cada actividad que se realiza dentro de la empresa y constituye una parte de la gestión del administrador financiero que fortalecen la toma de decisiones, a través de la combinación, interpretación y utilización de la información en los estados financieros para implementar políticas estratégicas de corrección, ampliación y ejecución.

Por medio de la interpretación de los datos presentados en los estados financieros la administración evalúa el desempeño de la empresa en sus operaciones comerciales, es una de las herramientas fundamentales en la determinación del grado de rentabilidad de la empresa.

Los análisis de rentabilidad miden la capacidad de generación de utilidades por parte de la empresa. Tienen por objetivo apreciar el resultado neto obtenido a partir de ciertas decisiones y políticas en la administración de los fondos de la empresa. Evalúan los resultados económicos de la actividad empresarial.

A lo largo de la historia, el objetivo de las organizaciones es generar riqueza. Por lo tanto, es fundamental definir indicadores adecuados que permitan determinar si se está cumpliendo el objetivo determinado. Han existido muchas formas de evaluar la situación financiera de una organización. En el año 1890, Alfred Marshall en su obra *Principles of Economics*, determinó que cuando un hombre se encuentra comprometido en un negocio, sus ganancias para el año son el exceso de ingresos que recibió sobre sus desembolsos. Lo que queda de sus ganancias después de deducir los intereses sobre el capital a la tasa corriente es llamado generalmente su beneficio por emprender o administrar (Álvarez, 2011, p. 76). En esta declaración, se presenta el concepto primitivo del Valor Económico Agregado. Luego de esta definición, la empresa General Electric implementó una metodología basada en estos conceptos para la evaluación del desempeño económico.

Montserrat (2012) presenta el concepto con las siguientes declaraciones: “mientras que un negocio tenga un rendimiento inferior a su costo de capital, operará pérdidas no importa que pague un impuesto como si tuviera una ganancia real” (p. 84). Este concepto, basado en el principio de ganancias marginales, es una aproximación al concepto de la generación de valor.

Luego de definir el concepto general, la consultora americana Stern Steward & CO, registran el concepto valor económico agregado (Por sus siglas en inglés EVA), con este concepto se logra medir la verdadera rentabilidad de una organización, asociada a los desembolsos realizados (Gastos e inversiones), este concepto representa una herramienta que mejora la calidad de las estrategias que toma la organización para maximizar la rentabilidad de los accionistas, usada “por un 50% de las empresas más grandes del mundo” (Ramirez, 2007, p. 4)

1.4. Antecedentes de investigaciones similares

En el documento de Vergiú y Bendezu (2007), titulado “Los indicadores financieros y el Valor Económico Agregado (EVA) en la creación de valor” comentan respecto a las metas

de las organizaciones, que se enfocan en incrementar el valor de la empresa a través de maximizar las utilidades para los accionistas, equilibrar el pasivo y el patrimonio a fin de minimizar los niveles de riesgo para afrontar los compromisos del corto plazo. Este objetivo común requiere que se hagan planteamientos de análisis de información. Como primer enfoque, se presenta el método tradicional a través de los Indicadores Financieros que si bien son razones claras y fáciles de calcular, reducen su efectividad como instrumentos de medición de riqueza, como segunda opción se presenta el método del Valor Económico Agregado (EVA) el cual es una herramienta que trata de contrarrestar las limitaciones de estos indicadores al valorizar y evaluar el desempeño de la gestión a través de la creación de valor.

Bonilla en su investigación “El valor económico agregado (EVA) en el valor del negocio” hace un recorrido por la historia del concepto y la administración basada en valor. Presenta como el concepto del VEA es una variante de lo que se conocía como “Ingreso o beneficio residual”. Esta idea, se presentó a inicios del siglo XX en la literatura contable. En la década de 1960 aparece dicho concepto el cual tuvo modificaciones y años después, a inicios la década de los años 70, los académicos finlandeses lo definen como un retorno sobre inversión, para la toma de decisiones gerenciales. Luego de incorporarlo e identificar su utilidad en la administración de recursos e incremento de la rentabilidad, en el año 1989, la firma consultora Stern Stewart & Co., instalada en Nueva York, Estados Unidos de América, reintrodujo y registró como marca a su nombre el EVA por sus siglas en inglés asociadas a valor económico agregado (Bonilla, 2010, p.55).

En 2019, Escalante en su tesis por la Universidad Nacional De San Antonio Abad del Cusco, titulada “Propuesta de un modelo de análisis del Valor Económico Agregado (EVA) y su relación en la gestión de rentabilidad de la empresa Corporación Clabe S.R.L Periodo 2016 – 2017”, plantea el principio del VEA, “Una empresa crea valor cuando los recursos generados superan el coste de los recursos”, cuando se habla de todos los costes financieros no solo se refiere a la carga financiera producida por la deuda externa, sino al costo que supone la inversión de los accionistas. Por tanto, también se incluirá la

rentabilidad mínima que exigen los accionistas por el hecho de invertir en la empresa. Es decir, se considera esta rentabilidad mínima exigida como un costo financiero adicional.

2. MARCO TEORÍCO

El Marco teórico contiene la exposición y análisis de las teorías y enfoques teóricos y conceptuales utilizados para fundamentar la investigación relacionada con el análisis del desempeño a nivel de rentabilidad mediante los indicadores financieros: utilidad, VEA, ROIC y beneficio económico en una embotelladora de bebidas en el departamento de Guatemala. Se especifican los componentes para cada uno de los indicadores, además de la información que se necesita para poder poner en contexto a los lectores respecto a términos fundamentales para el entendimiento de la investigación.

2.1. Rentabilidad

La rentabilidad financiera hace referencia al beneficio que se lleva cada uno de los socios de una empresa, es decir, el beneficio de haber hecho el esfuerzo de invertir en esa empresa. Mide la capacidad que posee la empresa de generar ingresos a partir de sus fondos (Banco de Negocios, S.A., 2019, s.p.).

Cuando se realiza la evaluación de cualquier proyecto, es necesario evaluar la rentabilidad, esto permitirá conocer los potenciales beneficios que se podrán obtener a corto, mediano y largo plazo.

2.1.1. Rentabilidad Financiera

Este término, en cambio, se emplea para diferenciar del anterior el beneficio que cada socio de la empresa se lleva, es decir, la capacidad individual de obtener ganancia a partir de su inversión particular. Es una medida más próxima a los inversionistas y propietarios, y se concibe como la relación entre beneficio neto y patrimonio neto de la empresa (Banco de Negocios, S.A., 2019, s.p.)

Toda organización tiene como objetivo, generar riqueza. Por lo tanto, es importante monitorear de manera periódica los indicadores de rentabilidad financiera, con esto se

obtienen las proyecciones necesarias para tomar decisiones enfocadas a los objetivos de la organización.

2.1.2. Rentabilidad económica

Tiene que ver con el beneficio promedio de una organización u empresa respecto a la totalidad de las inversiones que ha realizado. Suele representarse en términos porcentuales (%), a partir de la comparación entre lo invertido globalmente y el resultado obtenido: los costes y la ganancia (Banco de Negocios, S.A., 2019, s.p.).

2.1.3. Rentabilidad social

Se emplea para aludir a otros tipos de ganancia no fiscal, como tiempo, prestigio o felicidad social, los cuales se capitalizan de otros modos distintos a la ganancia monetaria. Un proyecto puede no ser rentable económicamente pero sí serlo socialmente (Banco de Negocios, S.A., 2019, s.p.).

Actualmente, las organizaciones deben considerar que, además de generar ganancias para los accionistas, tienen que preocuparse por los factores sociales y ecológicos de su entorno, ya que, por las problemáticas actuales, estas decisiones tienen alto impacto, y puede afectar la imagen que se proyecta a la sociedad.

2.1.4. Indicadores de rentabilidad

Los indicadores de rentabilidad en un negocio o una empresa son aquellos que sirven para determinar la efectividad del proyecto en la generación de riquezas, es decir, que permiten controlar la balanza de gastos y beneficios, y así garantizar el retorno de los recursos invertidos.

Es fundamental para todas las organizaciones, definir los indicadores que les permitan tener visibilidad de la situación financiera de la organización, para poder alinear los planes

de acción a seguir a corto plazo (Bolsa de Valores de El Salvador S.A. de C.V., 2020, s.p.).

2.1.5. Margen neto de utilidad

Consiste en la relación existente entre las ventas totales de la empresa (ingresos operacionales) y su utilidad neta. El margen de utilidad neta se obtiene una vez que se descuentan aquellos gastos que están alrededor del negocio, fijos y variables: rentas, préstamos bancarios, servicios a la utilidad bruta.

Cuando una organización quiere evaluar el rendimiento de sus utilidades netas, utilizan el parámetro de margen neto de utilidad, en donde se compara el valor absoluto de la utilidad con los ingresos operativos (Emery, 1997, p.94).

La fórmula utilizada para obtener el margen neto de utilidad es:

$$\text{Margen neto de Utilidad} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ingreso Neto de Operacion}}$$

2.1.6. Margen bruto de utilidad

Consiste en la relación entre las ventas totales y a utilidad bruta, es decir, el porcentaje restante de los ingresos operacionales una vez descontado el costo de venta (Emery, 1997, p.94).

Uno de los indicadores más importantes de las distintas organizaciones, consiste en evaluar el rendimiento de la operación a partir de los costos de venta. Por lo tanto, realizan un comparativo que aísla los gastos propios de la operación.

La fórmula para obtener el margen bruto de utilidad es:

$$\text{Margen Bruto de Utilidad} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ingreso Neto de Operacion}}$$

2.1.7. Margen operacional

Consiste en la relación entre ventas totales y la utilidad operacional.

Este es un indicador de rentabilidad que se define como la utilidad operacional sobre las ventas netas y nos indica, si el negocio es o no lucrativo, en sí mismo, independientemente de la forma como ha sido financiado. (Emery, 1997, p.94)

2.1.8. Rentabilidad neta sobre ingresos

Se obtiene a partir del beneficio neto. Indica si la compañía está generando suficiente beneficio frente a sus ventas teniendo en cuenta todos los costes asociados. Por ejemplo, una compañía puede experimentar fuertes crecimientos en ventas, pero su beneficio neto no mejoraría si los costes se incrementan proporcionalmente (Emery, 1997, p.94).

2.1.9. Rentabilidad sobre patrimonio

Evalúa la rentabilidad de los propietarios de la organización antes y después de hacer frente a los impuestos (Emery, 1997, p.94).

2.2. Estado de Resultados

El estado de resultados, también conocido como estado de ganancias y pérdidas es un reporte financiero que en base a un periodo determinado muestra de manera detallada los ingresos obtenidos, los gastos en el momento en que se producen y como consecuencia, el beneficio o pérdida que ha generado la empresa en dicho periodo de tiempo para analizar esta información y en base a esto, tomar decisiones de negocio (Nakasone, 2005, p. 314).

El estado de resultados es uno de los estados financieros que más se utilizan para la toma de decisiones. Es una herramienta de gestión que permite monitorear la ejecución de costos y gastos de las distintas áreas. Tiene la ventaja que cuando se complementa

y se compara con un presupuesto, permite medir el desempeño y la ejecución de la organización.

2.2.1. Estructura del estado de resultados

La estructura de un estado de resultados se agrupa de la siguiente manera: ingresos, costos y gastos. En base a estos tres rubros principales se estructura el reporte (Nakasone, 2005, p. 316).

De acuerdo a las normas internacionales de información financiera, para que los datos puedan ser comparada por los distintitos sectores, existe una estructura estándar, que permite identificar los componentes principales de la situación financiera de la organización.

2.2.1.1. Ventas

Este dato es el primero que aparece en el estado de resultados, debe corresponder a los ingresos por ventas en el periodo determinado (Nakasone, 2005, p. 316).

La información de ventas se consolida en el estado de resultados y se presentan comparativos en donde se evalúa el crecimiento histórico. En esta línea se evalúa el desempeño y la ejecución del área comercial. Esta sección determinará en gran medida si en el periodo de evaluación se obtendrán ganancias.

2.2.1.2. Costo de ventas

Este concepto se refiere a la cantidad que le costó a la empresa el artículo que está vendiendo (Foster, 2003, p.61).

Existen distintas metodologías para presentar el costo de ventas. Además, en distintas organizaciones presentan reportes administrativos que les permiten monitorear el costo,

ya que es uno de los principales rubros, especialmente en empresas manufactureras de productos y servicios.

2.2.1.3. Margen bruto

Es la diferencia entre las ventas y el costo de ventas. Es un indicador de cuánto se gana en términos brutos con el producto, es decir, si no existiera ningún otro gasto, la comparativa del precio de venta contra lo que cuesta producirlo o adquirirlo según sea el caso (Emery, 1997, p.94).

2.2.1.4. Gastos de operación

En este rubro se incluyen todos aquellos gastos que están directamente involucrados con el funcionamiento de la empresa. Algunos ejemplos son: los servicios como luz, agua, renta, salarios, entre otros (Nakasone, 2005, p. 210).

2.2.1.5. Depreciaciones y amortizaciones

Son importes que de manera anual se aplican para disminuir el valor contable a los bienes tangibles que la empresa utiliza para llevar a cabo sus operaciones (activos fijos), por ejemplo, el equipo de transporte de una empresa (Nakasone, 2005, p. 210).

Cada vez que una organización realiza inversiones, adquiere activos que le ayudarán a cumplir con los objetivos de crecimiento.

2.2.1.6. Gastos y productos financieros

Son los gastos e ingresos que la compañía tiene pero que no están relacionados de manera directa con la operación de esta, por lo general se refiere montos relacionados con bancos como el pago de intereses (Nakasone, 2005, p. 210).

Cuando existen variaciones significativas en el tipo de cambio y la organización realiza registros en alguna moneda extranjera, se generan movimientos que pueden beneficiar o perjudicar el resultado, a pesar de no estar relacionados directamente al giro del negocio.

2.2.1.7. Utilidad antes de impuestos

Este concepto se refiere a la ganancia o pérdida de la empresa después de cubrir sus compromisos operacionales y financieros (Nakasone, 2005, p. 214).

La utilidad antes de impuestos es uno de los indicadores más importantes, ya que permiten evaluar la gestión de la administración y si se pudo realizar una correcta ejecución de los costos y gastos.

2.2.1.8. Impuestos

Los impuestos se refieren a las contribuciones sobre las utilidades que la empresa paga al gobierno (Sanchez, 2006, p.74).

Cada país tiene distintas normativas que regulan la forma en la que se obtienen fondos para ejecutar el gasto público. Para esto, definen políticas e impuestos que permiten obtener recursos que son utilizados para generar el desarrollo en el país.

2.2.1.9. Resultado Neto

Es la ganancia o pérdida final que la empresa obtiene resultante de sus operaciones después de los gastos operativos, gastos financieros e impuestos (Sanchez, 2006, p.74).

Después de evaluar todos los ingresos y egresos en la organización, como resultado de las operaciones y movimientos financieros.

2.2.1.10. NOPAT

El NOPAT por sus siglas en ingles “Net Operating Profit After Taxes”, se refiere específicamente al Beneficio operativo neto después de impuestos. (Sanchez, 2006, p.78).

Es una medida crucial en una variedad de análisis financieros, ya que brinda una visión más clara de la eficiencia operativa, una visión que no se ve afectada por el apalancamiento de la compañía o cuán grande de un préstamo bancario fue capaz de obtener.

2.3. Balance general

Un balance general (también conocido como balance de situación o estado de situación patrimonial) es un documento o informe financiero que muestra detalladamente los activos (lo que posee), los pasivos (lo que debe), y el patrimonio (también llamado patrimonio neto) con los que cuenta una empresa en un momento determinado (Sanchez, 2006, p.106).

2.3.1. Activos

Los activos son los bienes con los que cuenta la empresa para realizar sus actividades (Sanchez, 2006, p.207).

Es indispensable que las organizaciones tengan políticas que les permitan administrar y monitorear el correcto uso de sus propiedades.

2.3.2. Dinero

Se refiere al dinero que se encuentra físicamente en la empresa (por ejemplo, en su caja fuerte), y el dinero que tiene depositado en el banco (por ejemplo, en su cuenta corriente) (Bustamante, 2007, p.134).

En cuanto mayor dinero presente una organización, mayor liquidez representa. Esta liquidez sirve para responder a las obligaciones con los distintos proveedores.

2.3.3. Elementos físicos

Los elementos físicos con los que cuenta la empresa para realizar sus operaciones, y que tienen una duración permanente o casi permanente (por ejemplo, edificios, terrenos, maquinaria, equipos, etc.), o que tienen una duración temporal (por ejemplo, materias primas, mercaderías, etc.) (Bustamante, 2007, p.135).

Los elementos físicos son los que se pueden identificar de manera practica y directa en una organización. Con estos elementos es que se realiza la transformación de bienes y servicios.

2.3.4. Cuentas por pagar

Son consideradas deudas, los compromisos que tienen los clientes con la empresa (Bustamante, 2007, p.136).

Por medio de estos elementos las organizaciones aprovechan los recursos de otras empresas para apalancarse y generar utilidades. Es importante definir indicadores de endeudamiento que permitan mantener los controles en la deuda para administrarla de manera efectiva sin arriesgar la salud financiera de la organización.

2.3.5. Pasivos

Los pasivos son las deudas que tiene la empresa con acreedores, estas pueden ser a proveedores o a instituciones financieras (Bustamante, 2007, p.138).

2.3.6. Patrimonio

Corresponde a las aportaciones hechas por los socios o accionistas de la empresa o a beneficios o utilidades que ha obtenido la empresa. (Bustamante, 2007, p.140).

Uno de los principales elementos que consideran los inversionistas es el patrimonio, ya que se reflejan las inversiones directas que se realizan, con la intención de mantener el giro del negocio.

2.3.7. Estructura del balance general

La estructura o formato de un balance general suele ser la misma en todas las empresas, aunque las cuentas que lo conforman suelen variar dependiendo de las normas contables de cada país y del giro de la empresa (Bustamante, 2007, p.170).

Al igual que para el estado de resultados, para el balance general existe una estructura definida por las normas internacionales de información financiera. El objetivo de definir una estructura es el de hacer la información comparable y que permita tomar decisiones de manera adecuada.

2.3.8. Activo corriente

Es el activo que fácilmente puede ser convertido en dinero en efectivo, por ejemplo, caja y bancos, clientes, otros deudores, existencias o inventarios (Corona, 2014, p.96).

2.3.9. Caja y bancos

El dinero que la empresa tiene en su caja o depositado en una cuenta en el banco (Bustamante, 2007, p.136).

Debido a que las distintas organizaciones manejan sus ingresos de manera virtual, las transacciones se direccionan automáticamente a las cuentas asignadas para la operación. Por medio de los bancos, se puede monitorear y resguardar los ingresos de las organizaciones, provenientes de las ventas que se realicen.

2.3.10. Clientes

Cuentas por cobrar o cuentas por cobrar comerciales: el dinero que los clientes le deben a la empresa como producto de ventas hechas al crédito (Corona, 2014, p.96).

Actualmente, no todas las ventas se realizan al contado. Como resultado de las distintas posibilidades que ofrecen las instituciones, se realizan ventas al crédito. En la línea de clientes, se reconocen las deudas que los clientes tienen con la organización.

2.3.11. Otros deudores

El dinero que le deben a la empresa, pero que no incluye el saldo de los clientes (Bustamante, 2007, p.140).

2.3.12. Existencias o inventarios

Incluyen las materias primas, los productos en proceso, y los productos terminados o las mercaderías (Corona, 2014, p.96).

El rubro de inventarios es uno de los más relevantes, puesto que refleja todos los productos que han sufrido una transformación y que están disponibles para la venta. Este rubro es monitoreado con indicadores como rotación y días de inventario.

2.3.13. Activo no corriente

Es el activo que difícilmente puede ser convertido en efectivo. Este comprende las siguientes cuentas, pueden ser inmuebles, maquinaria y equipo, y la depreciación (Sanchez, 2006, p.207).

2.3.14. Inmuebles, maquinaria y equipo

Comprende los edificios, los terrenos, la maquinaria, los equipos, los vehículos de transporte, los muebles, los enseres, etc. (Sanchez, 2006, p.207).

Estos activos agrupan los recursos que tienen la organización que son utilizados para almacenar, transformar y distribuir los productos y así, tenerlos disponibles a la venta.

2.3.15. Depreciación

El valor de la depreciación acumulada de los activos de la cuenta anterior a excepción de los terrenos que no se deprecian (Sanchez, 2006, p.196).

2.3.16. Pasivo corriente

Son las obligaciones o deudas que tiene la empresa con vencimiento menor a un año. Este comprende las cuentas proveedores, otros acreedores e impuestos por pagar (Emery, 1997, p. 157).

Las organizaciones tienen la obligación de reconocer las deudas que tienen con otras organizaciones o personas individuales. En los pasivos corrientes se integran las deudas con periodo de vencimiento corto.

2.3.17. Proveedores

El dinero que la empresa le debe a sus proveedores como producto de compras hechas al crédito (Bustamante, 2007, p.102).

Al igual que la organización realiza ventas al crédito, se puede apalancar de sus proveedores y utilizar recursos ajenos para generar utilidades. Sin embargo, tienen la obligación de reconocer estas deudas en el rubro de proveedores.

2.3.18. Otros acreedores

El dinero que la empresa le debe a terceros, pero que no incluye el saldo que le resta pagar a sus proveedores (Bustamante, 2007, p.106).

En esta línea se reconocen las deudas que no están asociadas a los proveedores, sino a terceros que han puesto a disposición recursos, que permiten el funcionamiento de la organización.

2.3.19. Impuestos por pagar

El saldo de impuestos que a la empresa le resta pagar (Sanchez, 2006, p.88)

Los impuestos que pagan las distintas organizaciones son fundamentales para el desarrollo del país, pues representa una de las principales fuentes de financiamiento para el gasto público.

2.3.20. Pasivo no corriente

Son las obligaciones o deudas que tiene la empresa con vencimiento mayor a un año. Este considera las deudas a largo plazo, producto de préstamos adquiridos en los bancos u otras entidades financieras (Emery, 1997, p.105).

2.3.21. Patrimonio

Corresponde a las aportaciones hechas por los socios o accionistas de la empresa, las utilidades que se retienen o se acumulan en la empresa después de pagar dividendos y las utilidades del ejercicio antes de repartirse como dividendos y destinarse a utilidades retenidas (Emery, 1997, p.105).

2.4. Valor económico agregado (VEA)

El valor económico agregado, es una herramienta financiera que permite medir la creación o destrucción de valor que se genera en una empresa a partir del desarrollo de su actividad operacional. Es necesario comprender que se trata de una herramienta de medición, lo que realmente permite generar o destruir valor, es el manejo que se le dé a las diferentes variables involucradas en su cálculo (Conexiónsan, 2016, s.p.).

El Valor económico agregado, es el excedente de los ingresos sobre los gastos, incluyendo impuestos y el costo de oportunidad del inversionista. Considera todos los factores que inciden en la productividad de la empresa. En otras palabras, EVA es lo que queda después de atender los gastos y satisfacer la rentabilidad mínima esperada por los propietarios, de esta manera, se observa cómo la empresa, utilizando sus recursos, genera o destruye valor (Gómez, 2009, p. 78).

El concepto del EVA es una variación o modificación de lo que tradicionalmente se conocía como “Ingreso o beneficio residual”, es decir, el resultado que se obtenía al restar a la utilidad operacional los costos del capital (Bonilla, 2010, p59).

El EVA, es una herramienta más adecuada, para medir los resultados, que las técnicas contables tradicionales, como rentabilidad del activo, del patrimonio y otras, es de importancia en la toma de decisiones y en el establecimiento de planes de incentivos a diferentes niveles de la organización (Gómez, 2009, p. 76).

La forma para establecer el valor económico agregado corresponde a:

$$\text{Valor Económico Agregado (VEA)} = \text{NOPAT} - (\text{Capital Invertido} * \text{WACC} (\%))$$

2.4.1. Administración Basada en Valor

La administración Basada en Valor (ABV) incluye las políticas, procedimientos, métodos y mediciones que guían la operación y estrategia de la firma hacia la creación sostenible de valor para sus accionistas. Es imposible obtener el máximo valor para los accionistas sin considerar al talento humano y el resto de las partes involucradas (Gómez, 2009).

Este sistema, incorpora más elementos de análisis respecto al enfoque tradicional, en donde Múltiples métricas, objetivos, estándares y terminología: alta complejidad. El sistema de Administración Basada en Valor permite tener una mejor medición del desempeño, definir un sistema adecuado de incentivos, impactar de manera significativa la cultura y establecer metas a mediano y largo plazo (Bonilla, 2010).

Algunos de los beneficios que presenta el sistema basado en valor se puede mencionar: Manejo de liquidez y mayor resiliencia, uso efectivo del capital, incremento en productividad, transparencia y agilidad, sistema de incentivos específicos Cultura en valor y mentalidad de propietario. Para realizar un correcto control financiero basado en valor, es necesario realizar una correcta medición de la utilidad, buscando la maximización de utilidades, así como al uso eficiente del capital. Estos controles generarán un balance de las operaciones actuales y los resultados de largo plazo, buscando siempre la meta de maximizar el valor para los inversionistas (Nakasone, 2005).

Establecer un sistema de administración basado en valor, implica definir metas estratégicas, integrando y considerando perspectivas internas y externas. También, se tienen que realizar análisis financieros que permitan identificar oportunidades de mejora. Es muy importante integrar las estrategias y la planeación operativa, encontrando un balance en las decisiones de corto y largo plazo. Estos elementos permitirán una correcta asignación de los recursos que se utilizan en la organización, para maximizar el valor en cada uno de los elementos del negocio (Nakasone, 2005).

La administración basada en valor requiere que exista una correcta planeación interna. Esto implica definir acciones que permitan operar de manera eficiente, incrementando el rendimiento con el capital existente. También se tiene que considerar acciones que mantengan un crecimiento rentable, eso quiere decir, que se tienen que realizar inversiones en proyectos que tengan una tasa de retorno mayor a la tasa del costo del capital. Es importante monitorear las inversiones previas y en caso de ser necesario, reducir el capital invertido en actividades que no presenten las tasas esperadas. A través de esta medida se consideran todas las formas posibles en las que se puede mejorar el desempeño y generar valor en el negocio (Bonilla, 2010).

Si se implementa de manera correcta, se podrán obtener beneficios importantes en la organización, ya que se estimula la consciencia en la toma de decisiones, no solo para los directivos, sino que para todos los integrantes de la organización. Fortalece y mantiene la cultura corporativa para gestionar por valor, ayuda a la empresa a alinearse alrededor de un lenguaje común, permite identificar oportunidades de mejora en valor, Ayuda a la empresa a tomar decisiones difíciles para maximizar el valor de largo plazo y fortalece la descentralización en la toma de decisiones potencializando la generación de valor. La implementación es un proceso complejo, por lo tanto, se tiene que buscar la Alineación de la medición del desempeño, enfocando las acciones con metas de valor integradas con el presupuesto y la planeación estratégica. Se tienen que incorporar herramientas para asegurar disciplina de valor en el día a día, también fomentar incentivos basados en valor que busquen la colaboración. Estas decisiones y procesos

generan empoderamiento para que las unidades de negocio maximicen su valor. Se tiene que dedicar tiempo y esfuerzo en alcanzar y compartir mejoras rápidas, es evidente que es un proceso que requiere disciplina, paciencia y tiempo (Bonilla, 2010).

2.4.2. Beneficio económico

Se refiere a la ganancia que se obtiene de un negocio, inversión u otra actividad mercantil. Considera los ingresos y costos asociados a las actividades operativas, así como el costo de oportunidad de los inversionistas por los recursos que se utilizan en la organización. El beneficio que se obtiene considera únicamente el resultado de las actividades operativas, sin considerar el costo de financiamiento. (Conexiónsan, 2016, s.p).

2.4.3. WACC o Costo de capital promedio ponderado

El costo de capital ponderado, también conocido como WACC, muestra el costo de financiar activos. La financiación puede ser interna, es decir, proveniente de los recursos generados internamente por la empresa (utilidades retenidas) o externa, que se obtiene, a través de los accionistas, acreedores, entidades de crédito, emisión de bonos y otros. La tasa del Costo del Capital es el promedio de los retornos requeridos por todos los proveedores de capital, por lo tanto, se conoce también como el costo de oportunidad que refleja las expectativas de retornos futuros de los inversionistas, necesarias para compensar por su nivel de riesgo percibido. Representa el retorno mínimo para compensar a los inversionistas por el riesgo de invertir en la empresa (Conexiónsan, 2016, s.p.).

2.5. Rentabilidad sobre capital invertido (ROIC)

La rentabilidad sobre capital invertido, (ROIC por sus siglas en inglés Return On Invested Capital) o es el porcentaje que se obtiene de dividir el resultado de la utilidad después de impuestos, entre el capital total invertido en la compañía, que se compone de los fondos

propios y la deuda financiera, esto es el capital y las reservas y la deuda corporativa y bancaria. Es la tasa de retorno sobre el capital invertido (Bonilla, 2010, p56).

La fórmula utilizada para el cálculo del ROIC es:

$$ROIC = \frac{NOPAT}{Capital\ Invertido}$$

2.6. Empresas de Alimentos

Son empresas que buscan proporcionar a los clientes productos de consumo de buena calidad. Normalmente se encargan de implementar procesos de calidad en sus líneas de producción, además de la elaboración, transformación, preparación, conservación y envasado de los alimentos para consumo humano o animal (QuimiNet.com, 2012).

2.7. Bebidas Carbonatadas

Se refiere a una bebida no alcohólica, que se caracteriza por la presencia de dióxido de carbono disuelto. Sus componentes principales son: agua, azúcar, dióxido de carbono y aditivos (Garnica, 2022).

3. METODOLOGÍA

El presente capítulo contiene la metodología de investigación que explica en detalle de qué y cómo se hizo para resolver el problema de la investigación relacionado con análisis del desempeño a nivel de rentabilidad mediante los indicadores financieros: Utilidad, VEA, ROIC y Beneficio Económico en una embotelladora de bebidas en el departamento de Guatemala.

El contenido del capítulo incluye: La definición del problema; objetivo general y objetivos específicos; método científico; y, las técnicas de investigación documental y de campo, utilizadas. En general, la metodología presenta el resumen del procedimiento usado en el desarrollo de la investigación.

3.1. Definición del problema

La definición del problema incluye la especificación y delimitación con la mayor precisión posible del problema de investigación relacionado con el análisis del desempeño a nivel de rentabilidad mediante los indicadores financieros: utilidad, VEA, ROIC y beneficio económico en una embotelladora de bebidas en el departamento de Guatemala.

La definición del problema presenta la especificación con la mayor claridad y precisión; además, incluye la presentación del tema y subtemas en forma interrogativa, así como la identificación del punto de vista con que se enfoca el problema.

El sector industrial denominado comúnmente Alimentos y Bebidas forma parte de una compleja red de negocios cuyo objetivo es básicamente proporcionar alimentos a la población guatemalteca, en un contexto de creciente urbanización y globalización, donde la mayoría de los habitantes no producen los productos para su propia alimentación, sino que los adquieren de empresas especializadas. En términos generales, la industria de alimentos y bebidas se refiere a los alimentos que son procesados o que de alguna forma pasan por un proceso industrial.

Las empresas productoras de bebidas han tenido un alto crecimiento, derivado de la creciente demanda, debido a los niveles de consumo de la población. Además, está asociado a la inversión que se ha generado en el país, puesto que en el año 2017 la embotelladora Coca-Cola FEMSA anunció la compra de dos empresas guatemaltecas dedicadas al embotellamiento de productos de The Coca-Cola Company con una inversión de más de US\$170 millones, con la intención de expandir su mercado y aprovechar las opciones de consumo en el sector (Expansión, 2018, s.p.).

El problema de investigación financiero identificado para Bebidas de Guatemala S.A. se presenta porque actualmente en el cierre de cada uno de los períodos mensuales, se basan en el análisis del estado de resultados, sin considerar otros indicadores asociados a la rentabilidad, como ROIC, Beneficio Económico y Valor Económico Agregado. Este enfoque de análisis, conocido como sistema de administración tradicional, podría presentar un problema de agencia, en donde a administración se enfoque en generar resultados a corto plazo, que comprometan el desempeño de la organización en el mediano y largo plazo. Actualmente es fundamental tener claridad de los negocios y del desempeño a nivel de rentabilidad e identificar las acciones que se tienen que tomar para orientar las distintas actividades y cumplir los objetivos de la organización a corto, mediano y largo plazo.

La propuesta de solución que se plantea al problema de investigación financiero en la empresa Bebidas de Guatemala S.A. consiste en realizar un análisis del desempeño a nivel de rentabilidad, utilizando indicadores financieros como utilidad, valor económico agregado (VEA), retorno de capital invertido (ROIC) y beneficio económico. Estos indicadores son parte de los objetivos a alcanzar, ya que permitirán analizar la situación financiera de la organización, con un enfoque de administración basada en la creación de valor.

Con estos indicadores se analizaron de manera integral los principales estados financieros, con la intención de orientar la toma de decisiones para que se alcancen los objetivos de crecimiento planteados por la organización.

Surge entonces la pregunta problema: ¿Cuál es la situación financiera de una empresa productora y distribuidora de bebidas carbonatadas en el departamento de Guatemala mediante la aplicación de indicadores financieros que evalúen la rentabilidad para los periodos 2018 y 2019?

3.2. Delimitación del problema

Analizar el desempeño a nivel de rentabilidad mediante los indicadores financieros: Utilidad, VEA, ROIC y Beneficio Económico en una embotelladora de bebidas en el departamento de Guatemala para los periodos 2018 y 2019.

A continuación, se presenta la delimitación del problema.

3.2.1. Unidad de Análisis

Empresa embotelladora y distribuidora de bebidas carbonatadas

3.2.2. Período a investigar

Información financiera de los períodos 2018 y 2019

3.2.3. Ámbito geográfico

Departamento de Guatemala

3.3. Objetivos

Los objetivos constituyen los propósitos o fines de la presente investigación relacionada con análisis de la situación financiera a nivel de rentabilidad mediante los indicadores financieros: utilidad, valor económico agregado (VEA), retorno sobre capital invertido (ROIC) y beneficio económico en una embotelladora de bebidas en el departamento de Guatemala.

3.3.1. Objetivo general

Analizar el desempeño a nivel de rentabilidad mediante los indicadores financieros: Utilidad, VEA, ROIC y Beneficio Económico en una embotelladora de bebidas en el departamento de Guatemala para los periodos 2018 y 2019.

3.3.2. Objetivos específicos

- Determinar la Utilidad Neta y el margen de Utilidad Neta mediante el análisis de las ventas, costos y gastos con base en la información financiera de los periodos 2018 y 2019.
- Identificar el ROIC (Retorno sobre el Capital Invertido) para los años 2018 y 2019 por medio del análisis del capital invertido para evaluar la eficiencia de la organización en la asignación del capital para realizar inversiones rentables.
- Determinar el beneficio económico generado para los periodos 2018 y 2019 mediante la definición del costo de oportunidad del capital invertido de la organización.
- Establecer el Valor Económico Agregado (VEA) por medio del análisis de la utilidad operativa y el capital invertido para los periodos 2018 y 2019.

3.4. Justificación

Cualquier organización debe tener identificadas sus oportunidades de mejora, por lo tanto, se necesita hacer una evaluación periódica al rendimiento de las inversiones que se realizan, identificando posibles amenazas que tengan implicaciones en la salud financiera de la organización. Mediante el análisis e interpretación de los estados financieros, utilizando herramientas para determinar cómo las estrategias de ventas, costos y gastos genera beneficios en el total de las ganancias, ya que las oportunidades de crecimiento no serán aprovechadas por todas las empresas, sino por aquellas que mejor administren sus recursos. Toda organización que pretenda mejorar su posición y ampliar sus posibilidades de crecimiento deberá hacer uso de todas las herramientas a su alcance.

Durante los últimos 30 años el mundo ha experimentado una serie de cambios profundos, explicados en su gran mayoría por la palabra globalización. Esta globalización ha afectado a prácticamente todos los países, mercados, sectores y participantes. La globalización junto a las nuevas tecnologías e innovaciones, han permitido que los capitales se muevan de un lugar a otro casi sin restricciones ni demoras. Sin mencionar todos los factores que pueden contribuir a atraer capitales en el corto plazo, la rentabilidad es uno de los elementos más evidentes para seducir capitales en el largo plazo.

Este fenómeno ha hecho que incluso los gobiernos, que anteriormente eran fuertes proveedores de fondos, definan su estrategia cuando se trata de apoyar a sectores no eficientes. Los subsidios y otras formas de apoyo financiero son difíciles de sostener en el largo plazo. Los recursos de los gobiernos también se están transformando en capitales dispuestos a moverse a los lugares más eficientes.

La importancia de analizar a las empresas se deriva por la necesidad de información que requieren todos los que participan en éstas como lo son: los dueños, los accionistas, futuros inversionistas, acreedores, clientes y sus competidores. Dependiendo de la información es como se toman las decisiones; y el alcance de dichas decisiones va a depender del contexto en el que se vayan a aplicar.

El interés del autor de la presente investigación es realizar un análisis basado en los indicadores financieros de Utilidad, ROIC, Beneficio Económico y Valor Económico Agregado, para identificar el nivel de desempeño que se ha presentado en forma comparativa de un año a otro, para que con estos indicadores se pueda analizar la generación de valor, con indicadores asociados a rentabilidad y que puedan definir estrategias a corto y largo plazo que aseguren el crecimiento de la organización.

3.5. Método científico

El método científico es el fundamento de la presente investigación relacionada con el análisis del desempeño a nivel de rentabilidad de una embotelladora de bebidas en el departamento de Guatemala mediante los indicadores financieros: utilidad, VEA, ROIC y beneficio económico. A continuación, se detalla la forma en la que se aplicaron las tres fases del método científico.

La fase indagatoria corresponde a la etapa de descubrimiento, en esta etapa, se realizaron preguntas fundamentales y se buscó información básica que permitió conocer a detalle la necesidad que se presenta en la organización, esto permitió hacer una delimitación adecuada para abordar el problema de manera objetiva y con el alcance correspondiente. Al abordar la fase demostrativa, se realizó la conexión racional de los datos disponibles. Se identificó y se validaron los datos disponibles y se realizó análisis que permitió obtener los indicadores que validaron la rentabilidad de la organización.

En la fase expositiva, se presenta al grupo interesado, los resultados de la fase indagadora y la fase demostrativa. Previo a hacer la presentación de los resultados, se realizó una revisión previa, para que los resultados estén alineados con las expectativas generadas. Mediante las fases del método científico, se pretende generar herramientas que permitan facilitar la toma de decisiones, a medida que se obtenga mayor claridad respecto a la rentabilidad en la organización.

La investigación se realizó sobre un enfoque cuantitativo y alcance explicativo ya que se buscó establecer las causas de los resultados del análisis de los indicadores financieros, basado en un diseño no experimental transeccional ya que no se analizaron cambios a través del tiempo de los indicadores establecidos. No se buscó realizar modificaciones en las variables para verificar o entender su efecto, únicamente observar y medir diferentes indicadores. Esta investigación no tiene ninguna influencia sobre las variables, se basa en el análisis de las variables sin manipulación deliberada.

3.6. Técnicas de investigación aplicadas

Las técnicas son reglas y operaciones para el manejo de los instrumentos en la aplicación del método de investigación científico. Las técnicas de investigación documental y de campo aplicadas en la presente investigación, se refieren a lo siguiente:

3.6.1. Técnicas de investigación documental

Para poder abordar de manera efectiva la investigación, se realizó una investigación previa, esto permitió dar fundamento al estudio, tomando como base una revisión bibliográfica que dio a conocer las mejores herramientas utilizadas para evaluar la rentabilidad en una organización. Se consultaron libros, manuales, páginas de internet y folletos financieros. Las técnicas utilizadas para la investigación documental se utilizaron las técnicas siguientes: Lectura analítica, subrayado, resumen y citas

3.6.2. Técnicas de investigación de campo

- Observación directa, con la intención de identificar en la práctica diaria, la forma en la que se realizan los análisis de información.
- Entrevistas a personal involucrado directamente en el análisis de la situación financiera de la organización, Director Financiero, Gerente de Planeación y Contralor.

- Análisis financieros, ya que se realizarán cálculos de los indicadores de Utilidad, ROIC, Valor Económico Agregado y Beneficio Económico.

4. DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS

La empresa Bebidas de Guatemala, S.A. produce y distribuye bebidas carbonatadas en Chimaltenango, Guatemala, Guastatoya, Jalapa y Jutiapa. Ha estado presente en Guatemala desde 1939. Cuenta con una flota de distribución de 200 camiones que son utilizados para llegar y abastecer de productos a los clientes ubicados en todos los territorios. Cuenta con aproximadamente 1,500 empleados en las distintas áreas, producción, distribución, ventas y áreas administrativas. Anualmente, se distribuyen el equivalente a 275.2 millones de litros de bebida en distintas presentaciones. Tiene a la disposición de los clientes productos en lata, en envases retornables de vidrio como empaques plásticos, así como productos en presentaciones plásticas no retornables. Estos productos están disponibles en empaques familiares y personales.

El presente capítulo expone los resultados de la investigación del Análisis del desempeño a nivel de rentabilidad mediante los indicadores financieros: Utilidad, VEA, ROIC y Beneficio Económico en una embotelladora de bebidas en el departamento de Guatemala. A continuación, se desarrolla el análisis horizontal y vertical del estado de resultados, para identificar indicadores de rentabilidad asociados al margen de contribución, y margen de utilidad, así como el comparativo entre un año y otro. Se presenta el análisis horizontal y vertical del Balance General, el cálculo del ROIC, el beneficio económico y el cálculo del valor económico agregado para el año 2019.

4.1. Análisis de los estados financieros de Bebidas de Guatemala, S.A.

En la siguiente tabla, se muestra el análisis horizontal y vertical del estado de resultados, con el propósito de entender la composición de costos y gastos operativos, también se busca entender los crecimientos comparativos del periodo 2018 y 2019, para identificar el comportamiento de los márgenes de contribución y de utilidad del negocio.

Para analizar la situación financiera de Bebidas de Guatemala, se obtuvieron los estados financieros para los periodos 2018 y 2019. Se decidió considerar estos datos, ya que son periodos que tienen 12 meses de información real, que pueden ser comparados.

Tabla 1

Bebidas de Guatemala S.A.

Análisis horizontal y vertical de los Estados de Resultados 2018 - 2019

Cifras expresadas en millones de quetzales y porcentajes

Cuenta	2018		2019		var. 2019 vs 2018	% var. 2019 vs 2018
Ingresos:						
Ventas netas	1,341.2	100.0%	1,454.6	104.4%	113.4	8.5%
Descuentos y bonificaciones	-80.1	-6.0%	-95.8	-6.9%	-15.7	19.6%
Otros Ingresos Operativos	80.4	6.0%	34.9	2.5%	-45.5	-56.6%
VENTAS NETAS	1,341.6	100.0%	1,393.7	100.0%	52.1	3.9%
Costo de Ventas	-734.6	-54.8%	-724.8	-52.0%	9.8	-1.3%
TOTAL COSTO DE VENTAS	-734.6	-54.8%	-724.8	-52.0%	9.8	-1.3%
Utilidad Bruta	607.0	45.2%	668.9	48.0%	62.0	10.2%
Gastos de Operación:						
Gastos de Distribución	-290.0	-21.6%	-310.8	-22.3%	-20.9	7.2%
Gastos de Publicidad	-66.9	-5.0%	-72.3	-5.2%	-5.4	8.0%
Gastos de Administración	-104.2	-7.8%	-108.0	-7.8%	-3.8	3.6%
TOTAL GASTOS OPERATIVOS	-461.2	-34.4%	-491.2	-35.2%	-30.0	6.5%
Utilidad de Operación	145.8	10.9%	177.8	12.8%	32.0	21.9%
Otros Gastos No Operativos	-3.6	-0.3%	-0.1	0.0%	3.5	-97.9%
Gastos financieros	-1.9	-0.1%	-2.4	-0.2%	-0.5	29.2%
Total Otros Gastos No Operativos	-5.5	-0.4%	-2.5	-0.2%	3.0	-54.5%
Ingresos financieros No Operativos	2.3	0.2%	2.7	0.2%	0.4	17.9%
Otros Productos Financieros	3.0	0.2%	1.9	0.1%	-1.1	-35.7%
Total Otros Ingresos No Operativos	5.3	0.4%	4.6	0.3%	-0.7	-12.3%
Utilidad antes de ISR	145.6	10.9%	179.9	12.9%	34.3	23.6%
Impuesto sobre la renta	-35.8	-2.7%	-47.4	-3.4%	-11.6	32.6%
Utilidad Neta	109.9	8.2%	132.5	9.5%	22.7	20.6%

Fuente: Elaboración propia con base a la información obtenida de Bebidas de Guatemala S.A., Año 2022

4.1.1. Interpretación análisis horizontal del Estado de Resultados

De acuerdo con la información que se muestra en la Tabla 1, la empresa hizo cambios en cuanto a la estrategia de ventas, incrementando los descuentos y bonificaciones de los productos, como un habilitador de ventas y poder capturar mayor participación en el mercado. Este incremento en los descuentos se ve reflejado en la tabla 1, donde se muestra un incremento de 15.7 millones de quetzales, equivalentes al 19.6% en el año

2019 respecto el año 2018. Este incremento en descuentos habilitó un incremento en las ventas netas para el año 2019 comparado con el año 2018 por 52.1 millones de quetzales, equivalentes al 3.9%.

Como parte de las iniciativas de ahorro como parte de las estrategias para mejorar la rentabilidad, los costos de venta variable presentaron una disminución de 9.8 millones de quetzales en términos absolutos para el año 2019 respecto el año 2018. Esta disminución representa un ahorro equivalente al 1.3% respecto el año inmediato anterior. Esta disminución se generó principalmente por negociaciones con proveedores de materias primas y un cambio importante en la cantidad de productos que se importan para la venta.

La utilidad bruta (Ventas Totales – Costo de venta variable), mostró un crecimiento del 10.2% equivalentes a 62.0 millones de quetzales en el año 2019 respecto 2018, apalancado principalmente por el incremento en las ventas como resultado de las estrategias comerciales y por la disminución en los costos de venta.

Los gastos generales, que están integrados por: gasto de distribución, que incluye los gastos asociados a personal del área de bodegas, montacargas y otros servicios, también por el costo de venta fijo, que considera los gastos asociados al personal del área de producción, así como mantenimientos y gastos operativos y los gastos administrativos. Este grupo de gastos presentó un incremento de 30.0 millones de quetzales que representan 6.5% comparando el año 2019 respecto 2018 como resultado de gastos incrementales necesarios para cubrir las necesidades de venta.

Como resultado de los proyectos de cambios y gestión, asociado principalmente al incremento en ventas, la organización logró un crecimiento en la utilidad neta del 20.6% lo que representa en valores absolutos 22.7 millones de quetzales, aprovechando el crecimiento en el mercado y posicionando la marca en más puntos de venta. El cambio de estrategia en cuanto a los costos de venta y las negociaciones con proveedores permitió una expansión de margen que permite un mejor desempeño a nivel de utilidad neta.

4.1.2. Interpretación análisis vertical del Estado de Resultados

El análisis vertical sirve para identificar la composición de gastos en el estado de resultados, tomando como referencia las ventas netas de Bebidas de Guatemala S.A.

En la Tabla 1, se presenta el resumen del análisis vertical para los resultados de los periodos 2018 y 2019.

Se observa que, en ambos periodos, la constitución del estado de resultados es muy similar, presentando algunas eficiencias en algunos rubros en específico. Como resultado de los planes de ahorro en el costo de venta, para el año 2018 representó un 54.8% de las ventas totales y 52.0% en el año 2019. Estos niveles de costos le permiten a la organización mantener una utilidad bruta de 45.2% sobre sus ingresos en el 2018 y crecer a 48.0% para el 2019.

Los gastos operativos, presentan un incremento, como resultado de mayores requerimientos para publicidad y distribución, ya que para el 2018 tienen un peso del 34.4% del total de las ventas en el 2018 y 35.2% para el 2019. Es importante que la organización se platee iniciativas de ahorro y contención de gasto, que permitan generar eficiencias y disminuir los niveles de gasto para poder tener un mayor apalancamiento de gastos respecto a las ventas.

Las iniciativas de crecimiento en ventas, mayor participación en el mercado y disminución en costos permitió mejorar el margen de utilidad neta de la organización, pasando de 8.2% en 2018 a 9.5% en el 2019, con un crecimiento de 1.3 puntos porcentuales.

A pesar de que se observan oportunidades de mejora en las distintas líneas del estado de resultados, es evidente que se han tomado acciones correctas que han permitido generar un crecimiento en los valores de la utilidad.

4.1.3. Margen bruto de utilidad

El margen bruto de utilidad permite conocer la rentabilidad de la organización, considerando únicamente los costos de venta variable, como porcentaje de las ventas totales. En el siguiente análisis, se separa del estado de resultados la información de la utilidad bruta, para identificar los principales efectos de la variación interanual.

Los valores utilizados en las fórmulas para el cálculo de los indicadores se obtienen de la tabla 1. Datos expresados en millones de quetzales y porcentajes.

$$\text{Margen bruto de utilidad} = \frac{(\text{Ventas netas} - \text{Costo de ventas})}{\text{Ventas netas}}$$

$$\text{Margen bruto de utilidad 2018} = \frac{(1,341.6 - 734.6)}{1,341.6} = 45.2\%$$

$$\text{Margen bruto de utilidad 2019} = \frac{(1,393.7 - 724.8)}{1,393.7} = 48.0\%$$

Tabla 2

Bebidas de Guatemala S.A.

Margen bruto de utilidad 2018 - 2019

Cifras expresadas en millones de quetzales y porcentajes

Cuenta	2018	2019	var. 2019 vs 2018	% var. 2019 vs 2018
Utilidad Bruta	607.0	668.9	62.0	10.2%
Margen de Utilidad Bruta	45.2%	48.0%	2.75 p.p.	

Fuente: Elaboración propia con base a la información obtenida de Bebidas de Guatemala S.A., Año 2022

En la Tabla 2, se muestra el resumen de la utilidad bruta, así como el margen de utilidad bruta para el año 2018 y 2019. Se muestra un incremento de 2.75 puntos porcentuales en el margen bruto de utilidad para el año 2019 respecto al año 2018. Este incremento en margen es el resultado de incrementar 62.0 millones de quetzales la utilidad bruta, lo que representa 10.2%. Esta mejora en valores absolutos y porcentuales es el resultado de las estrategias de ventas, las negociaciones para buscar eficiencias en materias primas y disminuir el costo de venta de los productos.

4.1.4. Margen Operacional

El margen operacional es el resultado de evaluar como porcentaje del total de ventas, los ingresos, menos los costos de venta variable y los gastos de operación, esto permitirá identificar si los gastos y costos variables presentan niveles adecuados.

Los valores utilizados en las fórmulas para el cálculo de los indicadores se obtienen de la tabla 1. Datos expresados en millones de quetzales y porcentajes.

$$\text{Margen operacional} = \frac{\text{Utilidad de operación}}{\text{Ventas netas}}$$

$$\text{Margen operacional 2018} = \frac{145.8}{1,341.6} = 10.9\%$$

$$\text{Margen bruto de utilidad 2019} = \frac{177.8}{1,393.7} = 12.8\%$$

Tabla 3

Bebidas de Guatemala S.A.

Margen Operacional 2018 - 2019

Cifras expresadas en millones de quetzales y porcentajes

Cuenta	2018	2019	var. 2019 vs 2018	% var. 2019 vs 2018
Utilidad de Operación	145.8	177.8	32.0	21.9%
Margen de Utilidad de Operación	10.9%	12.8%	1.89 p.p.	

Fuente: Elaboración propia con base a la información obtenida de Bebidas de Guatemala S.A., Año 2022

En la Tabla 3 se muestra el resumen de la utilidad de operación, así como el margen de utilidad de operación para los años 2018 y 2019. Se observa que la utilidad de operación presentó un incremento de 32.0 millones que representan una variación de 21.9% en el año 2019 en comparación a 2018. Este crecimiento en valores absolutos permitió un crecimiento en el margen de utilidad de operación que en el año 2018 fue de 10.9% y de 12.8% para el año 2019. Esta variación representa un crecimiento de 1.89 puntos porcentuales. Al analizar la estructura del estado de resultados en la tabla 1, se observa

que los gastos de distribución presentaron un incremento de 20.0 millones de quetzales equivalentes al 7.2% para el año 2019 respecto 2018. Este crecimiento es el resultado de mayores gastos asociados a mayores ventas que se reflejan en el resultado.

A pesar del incremento en los gastos operativos en el año 2019 por un total de 30.0 millones de quetzales respecto el 2018, el crecimiento en ventas y la reducción de costos permite a la organización presentar incrementos en la utilidad de operación y en el margen de utilidad de operación para el año 2019 como se muestra en la tabla 3.

4.1.5. Margen de Utilidad Neta

El margen de utilidad neta es el resultado de evaluar como porcentaje del total de ventas, la utilidad neta de los ejercicios de los años 2018 y 2019.

Los valores utilizados en las fórmulas para el cálculo de los indicadores se obtienen de la tabla 1. Datos expresados en millones de quetzales y porcentajes.

$$\text{Margen de Utilidad Neta} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas netas}}$$

$$\text{Margen de Utilidad Neta 2018} = \frac{109.9}{1,341.6} = 8.2\%$$

$$\text{Margen de Utilidad Neta 2019} = \frac{132.5}{1,393.7} = 9.5\%$$

Tabla 4

Bebidas de Guatemala S.A.

Margen de Utilidad Neta 2018 - 2019

Cifras expresadas en millones de quetzales y porcentajes

Cuenta	2018	2019	var. 2019 vs 2018	% var. 2019 vs 2018
Utilidad Neta	109.9	132.5	22.7	20.6%
Margen de Utilidad Neta	8.2%	9.5%	1.32 p.p.	

Fuente: Elaboración propia con base a la información obtenida de Bebidas de Guatemala S.A., Año 2022

Para analizar el margen de utilidad neta, se tienen que considerar los otros ingresos y otros gastos operativos. En la tabla 1, donde se presenta el estado de resultados se muestra una disminución en el total de gastos no operativos por un valor absoluto de 3.0 millones de quetzales lo que representa una reducción del 54.5% para el año 2019 respecto el año 2018.

Los otros ingresos no operativos presentan una disminución de 0.7 millones de quetzales para el año 2019 en comparación al valor registrado en el año 2018. Esta disminución representa una variación de 12.3%.

El crecimiento en ventas que presenta la organización en el año 2019 respecto al año 2018, así como las estrategias enfocadas a buscar eficiencias y reducción en los costos de venta y mantener los otros ingresos y gastos operativos sin variaciones absolutas significativas permiten que la organización mejore el margen de utilidad neta para el año 2019 respecto al año 2018 con un crecimiento de 1.32 puntos porcentuales como se muestra en la tabla 4. El crecimiento en el margen de utilidad neta está relacionado al crecimiento de 22.7 millones de quetzales en la utilidad neta para el año 2019, variación que representa un incremento de 20.6%.

Las mejoras en los márgenes de utilidad neta que se muestran en la tabla 4, reflejan una mejora en la rentabilidad operativa de la organización, reflejando los beneficios en el estado de resultados como resultado de las estrategias de ventas, disminución de costos y control en la ejecución de gastos para el año 2019.

4.1.6. Análisis horizontal y vertical del balance general

A continuación, se presenta un análisis horizontal y vertical para el balance general del 2018 y 2019 para la empresa Bebidas de Guatemala S.A.

Tabla 5

*Bebidas de Guatemala S.A.
Análisis horizontal y vertical del Balance General 2018 - 2019
Cifras expresadas en millones de quetzales y porcentajes*

Cuenta	2018		2019		var. 2019 vs 2018 % var. 2019 vs 2018	
ACTIVOS						
Activo corriente:						
Efectivo	71.8	9.5%	77.3	8.0%	5.5	7.7%
Cuentas por Cobrar	58.9	7.8%	68.4	7.1%	9.6	16.3%
Inventarios	29.7	4.0%	43.6	4.5%	13.9	46.8%
Credito Fiscal	3.3	0.4%	2.7	0.3%	-0.6	-17.7%
Gastos Anticipados	44.6	5.9%	26.7	2.8%	-17.9	-40.2%
Total del activo corriente	208.3	27.7%	218.8	22.6%	10.5	5.1%
Activo no corriente:						
Cuentas por cobrar a largo plazo	11.4	1.5%	11.3	1.2%	-0.1	-0.6%
Terrenos	3.3	0.4%	2.4	0.2%	-0.9	-27.6%
Mejoras en Propiedad Arrendada	1.2	0.2%	0.8	0.1%	-0.4	-33.1%
Edificios	26.9	3.6%	27.6	2.9%	0.7	2.8%
Construcciones en proceso	188.3	25.0%	409.6	42.3%	221.3	117.5%
Maquinaria y equipo	69.4	9.2%	81.0	8.4%	11.6	16.7%
Vehiculos	25.1	3.3%	17.6	1.8%	-7.5	-29.9%
Mobiliario y Equipo	1.0	0.1%	2.0	0.2%	1.0	99.0%
Equipo de cómputo	9.4	1.2%	6.9	0.7%	-2.4	-26.0%
Tarimas plasticas	0.0	0.0%	0.5	0.1%	0.5	100.0%
Envase y Cajilla	207.8	27.6%	189.0	19.5%	-18.8	-9.1%
Total del activo no corriente	543.8	72.3%	748.8	77.4%	205.0	37.7%
Total activo	752.0	100.0%	967.5	100.0%	215.5	28.7%
PASIVOS Y PATRIMONIO DE LOS ACCIONISTAS						
	593.6					
Pasivo corriente:						
Cuentas y documentos por pagar	78.8	10.5%	79.3	8.2%	0.5	0.7%
Cuentas por pagar intercompany	59.4	7.9%	128.9	13.3%	69.5	117.1%
Impuestos por pagar	7.5	1.0%	17.6	1.8%	10.0	133.2%
Otras cuentas por pagar	12.7	1.7%	14.7	1.5%	1.9	15.0%
Total del pasivo corriente	158.4	21.1%	240.4	24.8%	82.0	51.7%
Pasivo no corriente:						
Reservas para indemnizaciones	0.0	0.0%	1.1	0.1%	1.1	100.0%
Total del pasivo no corriente	0.0	0.0%	1.1	0.1%	1.1	100.0%
Total pasivo	158.4	21.1%	241.5	25.0%	83.0	52.4%
Patrimonio de los accionistas:						
Capital Social Fijo	109.2	14.5%	109.2	11.3%	0.0	0.0%
Reserva Legal	35.9	4.8%	42.5	4.4%	6.6	18.5%
Ut Retenidas de Ejercicios Anteriores	338.6	45.0%	441.9	45.7%	103.2	30.5%
Ganancia del ejercicio	109.9	14.6%	132.5	13.7%	22.6	20.6%
Total del patrimonio de los accionistas	593.6	78.9%	726.1	75.0%	132.5	22.3%
Total del pasivo y patrimonio de los accionistas	752.0	100.0%	967.5	100.0%	215.5	28.7%

Fuente: Elaboración propia con base a la información obtenida de Bebidas de Guatemala S.A., Año 2022

4.1.7. Interpretación análisis horizontal del Balance General

En la Tabla 4, al realizar el análisis, se observó que una de las cuentas que presentó mayor variación en el año 2019 en comparación al 2018 fue la cuenta de Inventarios, con un crecimiento de 13.9 millones de quetzales, equivalente a 46.8%. Este crecimiento fue el resultado de un incremento en las materias primas, principalmente en concentrado, uno de los elementos más importantes en el proceso productivo. También se presentó un incremento en los productos terminados, como resultado de una alta expectativa de

ventas al final de año que no se materializó. La cuenta de gastos anticipados presentó una disminución de 17.9 millones de quetzales, que representa una variación de -40.2% en comparación a 2018 como resultado del enfoque a los anticipos generados para la ejecución de proyectos y compromisos con proveedores.

El total de los activos corrientes muestran un incremento del 5.1% equivalente a 10.5 millones de quetzales, como resultado de las variaciones en las cuentas de efectivo, cuentas por cobrar, inventarios y gastos anticipados, como se muestra en la tabla 5.

De las cuentas del activo no corriente, las cuentas que presentan una mayor variación absoluta, está la cuenta de construcciones en proceso, con un crecimiento de Q221.3 millones, equivalentes al 117.5%; asociado al incremento en la inversión de maquinaria y equipo, por un total de Q139.3 millones, como resultados de las estrategias asociadas a disminuir costos de producción y aumentar la capacidad productiva. Estas inversiones están enfocadas en habilitar la capacidad local y poder abastecer los volúmenes de venta con las expectativas de venta para los siguientes años. Debido al tamaño de estos proyectos y al tiempo de ejecución, no fue posible concluirlos y capitalizarlos, por lo tanto, afectan la cuenta de construcciones en curso.

La cuenta de vehículos presentó una disminución de Q7.5 millones en el 2019, lo que representa una disminución de 29.9% respecto al año inmediato anterior. Esta disminución fue el resultado de un cambio en el modelo operativo de los montacargas que se utilizan en las bodegas de almacenamiento. Anteriormente, estos equipos eran propios y la organización corría con los gastos de mantenimiento y operación. El cambio consistió en vender esos equipos, contratando un proveedor externo que se encarga de proporcionar el servicio por una tarifa fija, lo que reduce la complejidad en la operación, lo que permite enfocar los esfuerzos en temas que generen más valor.

La cuenta de envase y cajas, que representa un activo fundamental para el giro del negocio presentó una disminución de Q18.8 millones, equivalentes al 9.1%. Estos activos, tienen una vida útil de 18 meses, por lo tanto, requieren una tasa de sustitución

alta. Para el año 2019, la prioridad de las inversiones se enfocó en aumentar la capacidad productiva, renovando líneas de producción y áreas de almacenamiento. Este cambio en las estrategias disminuyó los montos de inversión para envase y cajas, resultado que se muestra en la tabla 5 del balance general.

Con los cambios en las distintas cuentas del activo no corriente, la variación absoluta para el 2019 fue de un incremento total Q205.0 millones, equivalente a 37.7%.

Las distintas cuentas del total del activo presentaron una variación absoluta para el 2019 un incremento total Q215.5 millones, equivalente a 28.7%.

El pasivo corriente presentó un incremento absoluto de Q82.0 millones equivalente al 51.7% como variación en el 2019 respecto al año 2018. La cuenta que mayor crecimiento presentó para el 2019 fue la cuenta de cuentas por pagar intercompany, con un total de Q69.5 millones, equivalentes a 117.1%. Este efecto se generó como resultado de las inversiones requeridas en las líneas de producción. Estas implementaciones hicieron que la empresa Bebidas de Guatemala, no pudiera suministrar de su producción, los niveles esperados, por lo tanto, una de las estrategias para no generar un desabasto en el mercado, se requirieron apoyos de otros embotelladores para suministrar productos.

El resultado de las variaciones en las distintas cuentas del total del pasivo presenta un incremento de 52.4% para el año 2019 respecto el año 2018, equivalentes a Q83.3 millones.

Para las cuentas del patrimonio, la cuenta que mayor variación presentó para el año 2019, fue la cuenta de utilidades retenidas de ejercicios anteriores. Este incremento fue el resultado de las utilidades del 2018. El crecimiento fue de 30.5%, equivalente a Q103.2 millones. Comparado con el año anterior, en 2019 se generó un crecimiento de Q22.6 millones, en la cuenta de ganancias del ejercicio, lo que representa un incremento de 20.6%.

Influenciado principalmente por la cuenta de utilidades Retenidas de Ejercicios Anteriores y Ganancia del ejercicio, el patrimonio de Bebidas de Guatemala presentó un incremento de Q132.5 millones, que representan un incremento de 22.3%.

4.1.8. Interpretación del análisis vertical del balance general

La Tabla 5 muestra que la composición de los activos corrientes. La composición no presentó cambios significativos del año 2018 al año 2019, a excepción de la cuenta de gastos anticipados que en el 2018 representó un 5.9% del total de los activos y en el 2019 disminuyó a 2.8%. Un caso similar se muestra con la cuenta de efectivo, que en 2018 representó un 9.5% de los activos, cambiando a 8.0% para el año 2019. Estos cambios, generaron una variación en el peso de los activos corrientes respecto al total de activos, ya que en el 2018 tenían un peso de 27.7% comparado con 22.6% que se registró en 2019 con una disminución equivalente a 5.08 puntos porcentuales.

La composición de los activos no corrientes se vio afectada principalmente por la cuenta de construcciones en curso, con un incremento de 17.3 puntos porcentuales, pasando de un peso del 25.0% de los activos a 42.3% en el año 2019. La cuenta de envase y cajilla presentó una disminución de 8.1 puntos porcentuales, en el 2018 tenía un peso de 27.6% comparado con 19.5% en el año 2019. Estas variaciones afectaron para que el activo no corriente presentara una variación de 5.08 puntos porcentuales como participación en el total de activos; en el 2018 representaba un 72.3% y para 2019 77.4%.

El total del pasivo corriente se vio afectado principalmente por la variación en las Cuentas por pagar intercompany, que presentaron un incremento de 5.43 puntos porcentuales, ya que, en 2018, representaban un total de 7.9% del total de los activos y para el 2019 13.3%. Adicionalmente, las cuentas y documentos por pagar tuvieron una disminución de 2.28 puntos porcentuales, con una participación de 10.5% en 2018 y 8.2% en 2019.

4.1.9. Cálculo del capital de trabajo

El capital de trabajo es la cantidad necesaria de recursos para una empresa o institución financiera para realizar sus operaciones con normalidad. Es decir, los recursos para que una organización pueda realizar sus actividades. Con los datos proporcionados en el Balance General, se realiza un análisis del capital de trabajo para los periodos 2018 y 2019.

Los valores utilizados en las fórmulas para el cálculo del capital de trabajo se obtienen de la tabla 5 que muestra la información del balance general. Los datos están expresados en millones de quetzales y porcentajes.

$$\text{Capital de Trabajo} = \text{Activo corriente} - \text{Pasivo corriente}$$

$$\text{Capital de Trabajo 2018} = (208.3 - 158.4) = 49.8 \text{ millones de quetzales}$$

$$\text{Capital de Trabajo 2019} = (218.8 - 240.4) = -21.6 \text{ millones de quetzales}$$

Tabla 6

Bebidas de Guatemala S.A.

Capital de trabajo 2018 - 2019

Cifras expresadas en millones de quetzales y porcentajes

Cuenta	2018	2019	var. 2019 vs 2018	% var. 2019 vs 2018
Capital de Trabajo	49.8	-21.6	-71.5	-143.4%

Fuente: Elaboración propia con base a la información obtenida de Bebidas de Guatemala S.A., Año 2022

El capital de trabajo neto se obtiene al restar el total de los activos corrientes menos el total de pasivos corrientes. Este indicador permite conocer la posibilidad de la organización de poder cumplir sus obligaciones inmediatas, en este caso, deudas con proveedores y otras cuentas por pagar. En la Tabla 6, se presenta el resumen del capital de trabajo neto para Bebidas de Guatemala. Se observa que los pasivos corrientes son mayores a los activos corrientes para el año 2019, principalmente por el incremento en

las cuentas por pagar intercompany debido al apalancamiento que se buscó para poder financiar la operación, alineado con las estrategias de la organización.

4.1.10. Razones financieras de actividad

Los ratios o razones de actividad se utilizan para medir la eficiencia con la que una empresa utiliza sus activos. Las razones de actividad proporcionan a los inversores una idea del rendimiento operativo general de una empresa.

Para el análisis, se realizarán los cálculos para establecer la rotación de inventarios, la edad promedio del inventario, el periodo medio de cobro, las ventas diarias promedio, el periodo medio de pago y las compras diarias promedio. Los valores utilizados en las fórmulas para los cálculos se obtienen de los estados financieros. Los datos están expresados en millones de quetzales y porcentajes.

La rotación de inventarios se refiere a la cantidad de veces que el inventario se vende o se consume en un determinado período de tiempo. Se obtiene mediante la relación del costo de venta y el valor absoluto del inventario.

$$\text{Rotación de inventarios} = \frac{\text{Costo de Venta}}{\text{Inventario}}$$

$$\text{Rotación de inventarios 2018} = \frac{734.6}{29.7} = 24.7 \text{ veces}$$

$$\text{Rotación de inventarios 2019} = \frac{724.8}{43.6} = 16.6 \text{ veces}$$

Como resultado de los cambios en las estrategias de ventas y la expectativa de mayores crecimientos y mayor participación en el mercado, se tomaron decisiones que incrementaron el valor de los inventarios para poder tener disponibilidad de abastecer el mercado, sin embargo, estos crecimientos no se materializaron, por lo que se presenta una disminución de 8.1 veces menos en la rotación de los inventarios para el año 2019

con una rotación de 16.6 veces, comparada con 2018 que presentó una rotación en el inventario de 24.7 veces.

Otro indicador financiero de actividad se refiere a la edad promedio del inventario, que muestra el número promedio de días que se requieren para vender el inventario y se calcula con la relación de los días del año y la rotación de los inventarios.

$$\text{Edad promedio del inventario} = \frac{\text{Días del año}}{\text{Rotación del Inventario}}$$

$$\text{Edad promedio del inventario 2018} = \frac{365}{24.7} = 14.8 \text{ días}$$

$$\text{Edad promedio del inventario 2019} = \frac{365}{16.6} = 22.0 \text{ días}$$

Como resultado de las estrategias asociadas a incrementar el inventario para poder tener capacidad de respuesta y poder abastecer el mercado, esto generó que se necesitaran 7.2 días más en promedio para poder vender el inventario disponible. La edad promedio del inventario para el año 2018 corresponde a 14.8 días y 22.0 días para el 2019.

Las ventas diarias muestran el monto de ventas que se alcanza cada día y se obtiene mediante la relación de las ventas totales y los días del año.

$$\text{Ventas diarias} = \frac{\text{Ventas Totales}}{\text{Días del año}}$$

$$\text{Ventas diarias 2018} = \frac{1,341.6}{365} = 3.68 \text{ millones de quetzales}$$

$$\text{Ventas diarias 2019} = \frac{1,393.7}{365} = 3.82 \text{ millones de quetzales}$$

Se observa que para el año 2019, las ventas diarias promedio presentaron un incremento de 3.9% equivalentes a 143 mil quetzales como resultado de las estrategias de ventas.

El periodo promedio de cobro se refiere al promedio de días que una cuenta por cobrar permanece sin ser liquidada, representa el plazo de tiempo promedio que una empresa debe esperar para recibir efectivo después de hacer una venta.

$$\text{Periodo medio de cobro} = \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas diarias promedio}}$$

$$\text{Periodo medio de cobro 2018} = \frac{58.9}{3.68} = 16.0 \text{ días}$$

$$\text{Periodo medio de cobro 2019} = \frac{68.4}{3.82} = 17.9 \text{ días}$$

El incremento en el monto absoluto de las cuentas por cobrar se ve reflejado en la relación de los días promedios de cobro. Para el año 2019 el periodo promedio de cobro fue de 17.9 días, con un incremento de 1.9 días respecto al año 2018 que el periodo promedio fue de 16 días. Por el giro del negocio, la política interna establece que el periodo de cobro es de 15 días. Para poder gestionar de mejor manera los recursos, a pesar de no estar lejos de los indicadores requeridos, es necesario buscar estrategias que permitan cumplir con los indicadores internos.

Otra de las razones de actividad a considera es el periodo promedio de pago que presenta el tiempo promedio que requiere la organización para pagar sus cuentas. Se obtiene de la relación de las cuentas por pagar, las compras anuales y los días del año.

$$\text{Periodo promedio de pago} = \frac{\text{Cuentas por pagar}}{\text{Compras anuales}/365}$$

$$\text{Periodo promedio de pago 2018} = \frac{78.8}{847.9/365} = 33.9 \text{ días}$$

$$\text{Periodo promedio de pago 2019} = \frac{79.3}{880.8/365} = 32.9 \text{ días}$$

El periodo promedio de pago para el año 2019 fue de 32.9 días, presentando una disminución de 1 día respecto el año 2018 que presentó 33.9 días. Este periodo está alineado a las políticas internas que buscan realizar el pago a sus proveedores en 30 días. Con estas políticas han permitido que la organización pueda tener un financiamiento con los proveedores ya que para el año 2018 y 2019 los días de cobro son mejores a sus días de pago.

4.1.11. Capital de Trabajo VEA & Costo de capital

El Capital de trabajo VEA presenta la mejor estimación del valor total del dinero invertido en la compañía por todos los inversionistas, equivalente a los recursos sobre los cuales los administradores tienen responsabilidad de generar retornos. Para este indicador financiero, se considera el capital de trabajo (Activos corrientes – Pasivos corrientes), también los activos no corrientes como propiedad, maquinaria, equipo y otros activos operativos. Este indicador también es conocido como capital invertido.

Para obtener el costo de capital VEA es necesario aplicar la fórmula (Capital de trabajo VEA*WACC) en donde el WACC representa el costo de oportunidad del capital, por sus siglas en inglés, se refiere al costo de oportunidad que refleja las expectativas de retornos futuros de los inversionistas necesario para compensar por su nivel de riesgo percibido. Muchas veces representa el retorno mínimo para compensar a los inversionistas por el riesgo de invertir en la empresa.

Como resultado de las entrevistas realizadas (Anexo I), se confirmó que el WACC que utilizan de manera interna para la evaluación de los distintos proyectos de inversión es del 8.0%. El costo de capital considerado es el resultado de considerar las variables de Beta desapalancado, la prima de riesgo de mercado, la tasa libre de riesgo y la prima de

riesgo país. En esta definición se considera la tasa impositiva del 25%, la relación deuda y valor de mercado.

Tabla 7

Bebidas de Guatemala S.A.

Capital de Trabajo VEA 2018 - 2019

Cifras expresadas en millones de quetzales y porcentajes

Concepto	2018	2019	var. 2019 vs 2018	% var. 2019 vs 2018
Efectivo	71.8	77.3	5.5	7.7%
Cuentas por Cobrar	58.9	68.4	9.6	16.3%
Inventarios	29.7	43.6	13.9	46.8%
Credito Fiscal	3.3	2.7	-0.6	-17.7%
Gastos Anticipados	44.6	26.7	-17.9	-40.2%
Total del activo corriente	208.3	218.8	10.5	5.1%
Cuentas y documentos por pagar	78.8	79.3	0.5	0.7%
Cuentas por pagar intercompany	59.4	128.9	69.5	117.1%
Impuestos por pagar	7.5	17.6	10.0	133.2%
Otras cuentas por pagar	12.7	14.7	1.9	15.0%
Total del pasivo corriente	158.4	240.4	82.0	51.7%
Capital de Trabajo	49.8	-21.6	-71.5	-143.4%
Cuentas por cobrar a largo plazo	11.4	11.3	-0.1	-0.6%
Terrenos	3.3	2.4	-0.9	-27.6%
Mejoras en Propiedad Arrendada	1.2	0.8	-0.4	-33.1%
Edificios	26.9	27.6	0.7	2.8%
Construcciones en proceso	188.3	409.6	221.3	117.5%
Maquinaria y equipo	69.4	81.0	11.6	16.7%
Vehiculos	25.1	17.6	-7.5	-29.9%
Mobiliario y Equipo	1.0	2.0	1.0	99.0%
Equipo de cómputo	9.4	6.9	-2.4	-26.0%
Tarimas plasticas	0.0	0.5	0.5	100.0%
Envase y Cajilla	207.8	189.0	-18.8	-9.1%
Total del no corriente	543.8	748.8	205.0	37.7%
Capital de Trabajo VEA	593.6	727.1	133.5	22.5%
WACC (%)	8.0%	8.0%		
Costo de Capital VEA	47.5	58.2	10.7	22.5%

Fuente: Elaboración propia con base a la información obtenida de Bebidas de Guatemala S.A., Año 2022

En la Tabla 7, se presenta el costo de capital VEA, como resultado de multiplicar el capital de trabajo VEA (Capital Invertido) por el WACC (%) definido por la organización. Como se muestra en la tabla 7, el costo de capital VEA presentó para el año 2019, un incremento de Q10.7 millones equivalentes al 22.9% en el año 2019 comparado con el año 2018. El incremento en el costo del capital de trabajo VEA está afectado principalmente por una variación incremental de 221.3 millones de quetzales para el año 2019 comparado con el 2018 en la cuenta de construcciones en proceso. Esta variación representa un incremento de 117.5% respecto el año inmediato anterior. La organización está asignando recursos en inversión de activos para poder generar beneficios futuros que estén asociados a eficiencias y reducción de costos y gastos operativos.

4.2. Cálculo del retorno del capital invertido (ROIC)

El retorno sobre el capital invertido o ROIC por sus siglas en inglés (Return On Invested Capital) es uno de los indicadores más importantes que ayuda a identificar si las inversiones realizadas han sido rentables en un periodo.

Los valores utilizados en las fórmulas para el cálculo de los indicadores se obtienen de los estados financieros. Datos expresados en millones de quetzales y porcentajes.

$$\text{Retorno de Capital Invertido} = \frac{NOPAT}{\text{Capitl Invertido}} = \frac{NOPAT}{(\text{Total Activo} - \text{Pasivo Corriente})}$$

$$\text{Retorno de Capital Invertido 2018} = \frac{109.3}{593.6} = 18.4\%$$

$$\text{Retorno de Capital Invertido 2019} = \frac{132.5}{727.1} = 18.2\%$$

Tabla 8

Bebidas de Guatemala S.A.

Cálculo ROIC 2018 - 2019

Cifras expresadas en millones de quetzales y porcentajes

Cuenta	2018	2019	var. 2019 vs 2018	% var. 2019 vs 2018
Utilidad Operativa antes de Impuestos	145.8	177.8	32.0	21.9%
Tasa Impuesto (%)	25.0%	25.0%		
Impuesto sobre la renta	36.4	44.4	8.0	21.9%
NOPAT	109.3	132.5	23.2	21.2%
Total del Activo Corriente	208.3	218.8	10.5	5.1%
Total del Activo No Corriente	543.8	748.8	205.0	37.7%
Total Activo	752.0	967.5	215.5	28.7%
Pasivo Corriente	158.4	240.4	82.0	51.7%
ROIC	18.4%	18.2%	-0.2 p.p	

Fuente: Elaboración propia con base a la información obtenida de Bebidas de Guatemala S.A., Año 2022

4.2.1. Análisis ROIC

Al analizar los resultados de la tabla 8, se muestra que para el año 2019, hay una disminución de 0.2 puntos porcentuales para el ROIC que en el año 2018 fue 18.4% y 18.2% para el año 2019. La disminución está generada por un incremento de 215.5 millones de quetzales en el capital invertido, equivalente al 28.7% en el año 2019 respecto al año 2018. La variación se muestra específicamente en las cuentas del activo no corriente, al consultar el balance general en la tabla 5, la cuenta de construcciones en curso presenta un incremento en valores absolutos de 221.3 millones de quetzales. Estos incrementos están asociados a las estrategias de la organización de invertir en nuevas líneas de producción, que a mediano y largo plazo ayudarán a generar eficiencias operativas y a mejorar la rentabilidad de la operación.

Para que en el 2019 se hubiera obtenido un ROIC de 18.4% igual al del 2018, la empresa Bebidas de Guatemala debió haber generado un total de 133.9 millones de quetzales, lo que representa un adicional de 1.4 millones de quetzales más de lo que generaron en 2019.

4.3. Beneficio económico

El beneficio económico ayuda a establecer la eficiencia de la actividad económica de la empresa ya que no se contabilizan ni los intereses asociados al financiamiento. Con este dato es con el que se realizan las comparaciones económicas entre los distintos periodos al estar liberado de cargas financieras. Para poder determinar este indicador financiero, se considera el costo de oportunidad del capital invertido en las actividades de la operación.

El costo de oportunidad del capital es el resultado de considerar el beneficio que podrían generar si es utilizaran en alguna otra actividad operativa. Por disposiciones de la unidad

de análisis, se consideró utilizar el WACC (%) que utiliza la organización como costo de oportunidad.

Costo de Oportunidad del capital

$$= (\text{Total Activos} - \text{Pasivo Corriente}) * \% \text{ costo de oportunidad}$$

$$\begin{aligned} \text{Costo de Oportunidad del capital 2018} &= (752.0 - 158.4) * 8\% \\ &= 47.5 \text{ millones de quetzales} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Costo de Oportunidad del capital 2019} &= (967.5 - 240.4) * 8\% \\ &= 58.2 \text{ millones de quetzales} \end{aligned}$$

Después de establecer el costo de oportunidad del capital, es posible obtener el indicador del beneficio económico

Beneficio Económico = NOPAT – Costo de Oportunidad del Capital Invertido

$$\text{Beneficio Económico 2018} = 109.3 - 45.5 = 61.9 \text{ millones de quetzales}$$

$$\text{Beneficio Económico 2019} = 132.5 - 58.2 = 74.4 \text{ millones de quetzales}$$

Tabla 9

Bebidas de Guatemala S.A.

Beneficio Económico 2018 - 2019

Cifras expresadas en millones de quetzales y porcentajes

Cuenta	2018	2019	var. 2019 vs 2018	% var. 2019 vs 2018
Utilidad Operativa antes de Impuestos	145.8	177.8	32.0	21.9%
Tasa Impuesto (%)	25.0%	25.0%		
Impuesto sobre la renta	36.4	44.4	8.0	21.9%
NOPAT	109.3	132.5	23.2	21.2%
Total Activos	752.0	967.5	215.5	28.7%
Pasivo no corriente	158.4	240.4	82.0	51.7%
Capital Invertido	593.6	727.1	133.5	22.5%
Tasa Costo de Oportunidad (%)	8.0%	8.0%		
Costo de Oportunidad del Capital	47.5	58.2	10.7	22.5%
Beneficio Económico	61.9	74.4	12.5	20.2%

Fuente: Elaboración propia con base a la información obtenida de Bebidas de Guatemala S.A., Año 2022

En la tabla 9 se muestran los resultados obtenidos del cálculo del beneficio económico. Se observa el incremento de 133.5 millones de quetzales en el capital invertido en el año 2019 comparado con el 2018, como resultado del incremento equivalente a 215.5 millones de quetzales en el total de activos, que representa una variación de 28.7% en el 2019 respecto al año inmediato anterior. Este incremento en activos está asociado a las estrategias de la organización de inversión en maquinaria y equipo, para poder habilitar e incrementar la capacidad de producción.

El incremento del NOPAT para el año 2019 respecto el 2018 es de 23.2 millones de quetzales, lo que representa una variación de 21.2%, afectado principalmente por incremento en las ventas netas y disminución en el costo de venta.

La organización generó un beneficio económico de 61.9 millones de quetzales en el año 2018 y 74.4 millones de quetzales para el año 2019, lo que representa un incremento de 12.5 millones de quetzales equivalentes a 20.2%

4.3.1. Valor Económico Agregado (VEA)

El valor económico agregado, es una herramienta financiera que permite medir la creación o destrucción de valor que se genera en una empresa a partir del desarrollo de su actividad operacional. Con los datos obtenidos y los cálculos realizados, se presenta la utilidad económica generada para los años 2018 y 2019.

En la tabla 8 se realizó el cálculo para determinar el costo de capital VEA, como resultado de considerar el capital invertido por el costo promedio ponderado del capital (WACC).

Los valores utilizados en las fórmulas para el cálculo de los indicadores se obtienen de los estados financieros. Datos expresados en millones de quetzales y porcentajes.

$$\text{Valor Económico Agregado} = \text{NOPAT} - (\text{Capital de Trabajo VEA} * \text{WACC} \%)$$

$$\begin{aligned} \text{Valor Económico Agregado 2018} &= 109.3 - (593.6 * 8.0\%) \\ &= 61.9 \text{ millones de quetzales} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Valor Económico Agregado 2019} &= 132.5 - (727.1 * 8.0\%) \\ &= 74.4 \text{ millones de quetzales} \end{aligned}$$

Tabla 10

Bebidas de Guatemala S.A.

Valor Económico Agregado 2018 - 2019

Cifras expresadas en millones de quetzales y porcentajes

Cuenta	2018	2019	var. 2019 vs 2018	% var. 2019 vs 2018
NOPAT	109.3	132.5	23.2	21.2%
Capital de Trabajo VEA	593.6	727.1	133.5	22.5%
WACC (%)	8.0%	8.0%		
Capital de Trabajo VEA	47.5	58.2	10.7	22.5%
Valor Económico Agregado	61.9	74.4	12.5	20.2%

Fuente: Elaboración propia con base a la información obtenida de Bebidas de Guatemala S.A., Año 2022

En la tabla 10 se calculó el valor económico agregado para la empresa Bebidas de Guatemala S.A. para los años 2018 y 2019, para esto, se consideró el NOPAT generado para cada uno de los periodos, así como el costo de capital de la empresa. Se tomó como referencia, un WACC de 8.00% establecido por la empresa en las entrevistas realizadas, ya que corresponde a una consideración establecida por casa matriz de la franquicia. (Anexo I), que es la tasa que utilizan para la evaluación de proyectos.

4.3.2. Análisis del valor económico agregado (VEA)

En la tabla 10 se observa que, como resultado del incremento en el NOPAT para el año 2019 por un total de 23.2 millones de quetzales equivalentes a 21.2% para el año 2019 respecto el 2018. Este incremento es el resultado del incremento en ventas, las eficiencias operativas y el control en la ejecución de costos y gastos operativos. A pesar

del incremento en el capital de trabajo VEA por un total de 133.5 millones de quetzales en el 2019 respecto el 2018, asociado a las estrategias de la organización de realizar inversiones que incrementen los activos, principalmente en maquinaria y equipo, que les permita tener beneficios operativos a mediano y largo plazo.

Para el año 2019 la organización obtuvo un valor económico agregado de 74.4 millones de quetzales, lo que representa un incremento de 12.5 millones de quetzales respecto al año 2018, en donde el resultado del valor económico agregado fue de 61.9 millones. Este incremento representa una mejora de 20.2% para el año 2019 respecto al año anterior.

4.4. Observaciones y oportunidades de gestión

A continuación, se presenta un resumen de los indicadores financieros: Utilidad Neta, margen de utilidad Neta, ROIC, Beneficio Económico y Valor Económico Agregado

Tabla 11

Bebidas de Guatemala S.A.

Resumen Indicadores Financieros 2018 - 2019

Cifras expresadas en millones de quetzales y porcentajes

Concepto	2018	2019	var. 2019 vs 2018	% var. 2019 vs 2018
Utilidad Neta	109.9	132.5	22.7	20.6%
Margen de Utilidad Neta	8.2%	9.5%	1.3 p.p	
ROIC	18.4%	18.2%	-0.2 p.p	
Beneficio Economico	61.9	74.4	12.5	20.2%
Valor Económico Agregado	61.9	74.4	12.5	20.2%

Fuente: Elaboración propia con base a la información obtenida de Bebidas de Guatemala S.A., Año 2022

De acuerdo con los análisis y los resultados obtenidos, la tabla 11 presenta el resumen de los indicadores financieros. La utilidad Neta presenta un crecimiento de 20.6%, este beneficio es generado principalmente por iniciativas enfocadas al cambio en las estrategias de venta, ahorros en los costos, como negociaciones con proveedores y planes de inversión que hacen más eficiente la producción. Estas estrategias, han generado un beneficio en la rentabilidad, presentado una mejora en el margen de utilidad neta, que para el año 2019, como se ve en la tabla 11, muestra un crecimiento de 1.3

puntos porcentuales respecto al año 2018, terminando en 9.5% en el margen de utilidad neta para el año 2019. Este crecimiento, muestra que las acciones que se han tomado, en la búsqueda de eficiencias operativas han generado una mejora en este indicador de rentabilidad en el 2019 respecto al año 2018.

Las inversiones realizadas con la intención de hacer más eficiente la operación, han generado un incrementado los activos de la organización. Este crecimiento ha afectado de manera directa el ROIC, que como se ve en la tabla 11, presentó una disminución de 0.2 puntos porcentuales. Al validar la información, se ve que se el efecto principal se da por el incremento en los activos no corrientes. Como se mostró en la tabla 5, el incremento es el resultado de una mayor inversión que se registró en la cuenta construcciones en proceso para el año 2019 con un incremento absoluto de 221.3 millones de quetzales respecto al año 2018, lo que representa un incremento de 117.5%. Es importante definir rutinas de gestión y seguimiento que permitan monitorear el avance y la ejecución de los proyectos, para buscar concretar mejoras en procesos productivos como resultados de las inversiones y se reflejen en los estados financieros mejorando los márgenes de utilidad y rentabilidad.

Estos beneficios tendrán que ayudar a incrementar la capacidad de producción, que acompañados de un incremento en ventas y mayor participación en el mercado, permitirán que la empresa siga generando valor, asociado a la inversión que se realiza.

El beneficio económico que se muestra en la tabla 11, para la operación de Bebidas de Guatemala presenta para el año 2019 un incremento absoluto de 12.5 millones de quetzales, equivalente al 20.2% respecto al 2018. Este crecimiento es el resultado de las acciones y estrategias asociadas a generar mayores ventas, disminuir costos y monitorear de manera efectiva, la ejecución de gastos. Es necesario que la organización defina un parámetro interno para la valuación del costo de oportunidad del capital invertido, considerando los valores de la industria o de otras operaciones.

Las acciones realizadas para los periodos de análisis, el incremento en los activos y las inversiones muestran en la tabla 11, que el valor económico agregado ha tenido un crecimiento para el año 2019 respecto al año 2018. El incremento en el valor económico agregado muestra que los niveles de inversión siguen generando valor a la organización, con un total de 74.4 millones de quetzales para el 2019 en comparación a los 61.9 millones de quetzales obtenidos en el año 2018. Para asegurar la generación de valor económico agregado es importante generar rutinas de revisión que permitan confirmar que las inversiones en proceso generen beneficios y eficiencias operativas, esto permitirá generar mejores niveles de rentabilidad que los presentados en los periodos de análisis.

Los indicadores financieros presentados en la tabla 11, muestran que el nivel de rentabilidad mediante los indicadores financieros: utilidad, VEA, ROIC y beneficio económico en una embotelladora de bebidas en el departamento de Guatemala, la posiciona en una situación favorable, mostrando crecimientos a excepción del ROIC. Sin embargo, se muestra que son inversiones a largo plazo que deberían de generar mejores rendimientos, por lo tanto, se tienen que promover acciones y rutinas que aseguren la definición de metas y objetivos a corto y mediano plazo, para continuar con el crecimiento que se muestra en los periodos analizados.

CONCLUSIONES

1. La empresa Bebidas de Guatemala presentó mejoras en el indicador financiero de Utilidad Neta, reflejado en el estado de resultados comparando el resultado del año 2018 con 2019. Se alcanzó un crecimiento en la utilidad neta de 22.7 millones de quetzales en el año 2019 respecto al 2018 lo que representa un incremento de 20.6%, como resultado del cambio en las estrategias de venta, reducción de costos y control en la ejecución de gastos.
2. El Retorno en el capital invertido para el año 2018 fue de 18.4% presentando una disminución de 0.2 puntos porcentuales para el año 2019, llegando a 18.2% como resultado de incrementos en los activos, principalmente en la cuenta de construcciones en proceso.
3. La empresa Bebidas de Guatemala presentó un crecimiento de 12.5 millones de quetzales en el beneficio económico para el año 2019 respecto el 2018, lo que representa un crecimiento de 20.2%, como resultado de las estrategias de mejora en los resultados operativos.
4. Para el año 2019 la empresa Bebidas de Guatemala generó un valor económico agregado de 74.4 millones de quetzales, lo que representa un incremento del 20.2% respecto al año 2018 equivalentes a 12.5 millones de quetzales. Este crecimiento se obtuvo principalmente por el incremento obtenido en el NOPAT, como resultado en la gestión de la organización, a pesar de tener un incremento de 22.5% en el capital de trabajo.

RECOMENDACIONES

1. Con base en el análisis realizado, la empresa Bebidas de Guatemala deberá tomar acciones que permitan tener un mejor control en los gastos operativos, incremento en ventas o disminución de costos, esto les permitirá generar incrementos en el margen bruto de utilidad y en el margen de utilidad neta.
2. La empresa Bebidas de Guatemala, debería dar seguimiento a la ejecución de los proyectos de inversión que están actualmente como construcciones en proceso, para poder asegurar que los rendimientos que generen eficiencias operativas, asociadas a reducción de costos e incremento en la productividad, Esto, permitirá incrementar la tasa de retorno del capital invertido, que presentó una disminución para el periodo 2019.
3. Para mantener el crecimiento en el beneficio económico, la organización debe mantener las estrategias a corto y mediano plazo, que les permitirá cumplir con el objetivo de generar riqueza a los accionistas.
4. Se deben establecer rutinas de gestión y monitoreo que permitan revisar los indicadores clave de la organización para poder tomar decisiones de manera oportuna para alcanzar los objetivos establecidos, definiendo planes de incentivos alineado con las estrategias a largo plazo de la organización.

BIBLIOGRAFÍA

Libros

Bonilla, F. L. (2010). *EL VALOR ECONÓMICO AGREGADO (EVA) EN EL VALOR DEL NEGOCIO*. *Revista Nacional de Administración*, 59.

Bustamante, C. (2007). *Dinámica de las cuentas del balance general: activo, pasivo y patrimonio*. (1ª Edición ed.). Lima: Planeta.

Corona, E. (2014). *Análisis de estados financieros individuales y consolidados*. (3ª Edición ed.). Madrid: Universidad Nacional de Educación a Distancia.

Emery, D. (1997). *Fundamentos de administración financiera*. (2ª Edición ed.). Bogotá: Pearson Education.

Foster, G. (2003). *Contabilidad de costos, un enfoque gerencial*. (5ª Edición ed.). Santiago: Pearson Education.

Gómez, J. C. (2009). *Visión Contable*. Obtenido de Valor Económico Agregado.

Hernández Sampieri, R.; Fernández Collado, C.; y Baptista Lucio, P. (2015). *Metodología de la Investigación*. México. Sexta edición. McGraw-Hill.

Montserrat, R. (2012). *Guía práctica para la valoración de empresas* (1ª Edición ed.). Barcelona: Profit Editorial.

Nakasone, G. T. (2005). *Análisis de Estados Financieros Para la Toma de Decisiones*. (2ª Edición ed.). Lima: Fondo Editorial.

Ramirez, A. R. (2007). *Valoración de empresas y gestión basada en valor* (1ª Edición ed.). Madrid: Thompson Editores .

Sanchez, G. (2006). *Auditoría de Estados Financieros*. (3ª Edición ed.). México: Pearson Education.

Universidad de San Carlos de Guatemala, Facultad de Ciencias Económicas, Escuela de Estudios de Postgrado. (2018). *Instructivo para Elaborar el Trabajo Profesional de Graduación para optar al Grado Académico de Maestro en Artes*. Aprobado por Junta Directiva de la Facultad de Ciencias Económicas, el 15 de octubre de 2015, según Numeral 7.8 Punto SEPTIMO del Acta No. 26-2015 y ratificado por el Consejo Directivo del Sistema de Estudios de Postgrado de la Universidad de San Carlos de Guatemala, según Punto 4.2, subincisos 4.2.1 y 4.2.2 del Acta 14-2018 de fecha 14 de agosto de 2018.

Fuentes electrónicas

American Psychological Association. (2020). *Publication manual of the American Psychological Association*. (7th ed.). Recuperado el 09 de octubre de 2020 en <https://apastyle.apa.org/style-grammar-guidelines/index>

Banco de Negocios, S.A. (24 de Julio de 2019). *Banco de Negocios*. Obtenido de Tipos de rentabilidad: <https://www.ebnbanco.com/sinycon/blog/tipos-de-rentabilidad/>

Bolsa de Valores de El Salvador S.A. de C.V. (2020). *Bolsa de Valores de El Salvador*. Obtenido de Indicadores de Rentabilidad: <https://www.bolsadevalores.com.sv/index.php/centro-de-informacion/educacion-bursatil/glosario/indicadores-de-rentabilidad>

Conexiónesan. (3 de Agosto de 2016). *Apuntes empresariales*. Obtenido de El Valor Económico Agregado: <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2016/08/el-valor-economico-agregado/>

De León, P. D. (16 de Agosto de 2020). *Cabi Economics*. Obtenido de Webinar CEO Guatemala: <https://ca-bi.com/>

Espinoza, I. (29 de Julio de 2020). *Exportación de frutas se contrae 2.3 por ciento*. El Periódico. <https://elperiodico.com.gt/inversion/2020/07/29/exportacion-de-frutas-se-contraen-2-3-por-ciento/>

Expansión. (19 de Diciembre de 2018). *Empresas*. Obtenido de FEMSA adquiere dos embotelladoras en Guatemala por más de 170 mdd. <https://expansion.mx/empresas/2018/04/25/femsa-adquiere-dos-embotelladoras-en-guatemala-por-mas-de-170-mdd>

Gamarro, U. (15 de Julio de 2020). *Coronavirus: Se disparan denuncias por falta de pago y despidos y llegan a 137 diarias*. Prensa Libre. <https://www.prensalibre.com/economia/coronavirus-se-disparan-denuncias-por-falta-de-pago-y-despidos-y-llegan-a-137-diarias/>

Gándara, N. (9 de Octubre de 2019). *Estos sectores encabezaron el Índice de Actividad Industrial del primer semestre del 2019 (y los que bajaron)*. Prensa Libre. <https://www.prensalibre.com/economia/estos-sectores-encabezaron-el-indice-de-actividad-industrial-del-primer-semester-del-2019-y-los-que-bajaron/>

Garnica, A. (5 de Enero de 2022). Boletín Científico de Ciencias Básicas e Ingenierías del ICBI. Obtenido de Bebidas Carbonatadas: <https://doi.org/10.29057/icbi.v2i4.545>

Gonzales, L. (18 de Noviembre de 2019). *Republica*. Obtenido de Contrabando afecta el crecimiento económico hasta en un 1%, según CIG: <https://republica.gt/2019/11/18/contrabando-afecta-el-crecimiento-economico-hasta-en-un-1-segun-cig/>

INE. (Julio de 2020). *Índice de Precios al Consumidor - IPC* -. Obtenido de Ritmo Inflacionario del IPC: <https://www.ine.gob.gt/sistema/uploads/2020/08/07/2020080718500165sDef81WJk5MFsNyTGTixWRitUrCLY7.pdf>

Quiminet.com (15 de Mayo de 2012). *Información y negocios*. Obtenido de ¿Qué hacen las Empre <https://www.quiminet.com/empresas/empresas-de-alimentos-2736068.htm> de Alimentos?: <https://https://www.quiminet.com/empresas/empresas-de-alimentos-2736068.htm>

ANEXO

ANEXO 1

Herramienta de Investigación aplicada

Formato de entrevista a colaboradores de Bebidas de Guatemala, S.A.

**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE ESTUDIOS DE POSTGRADOS
MAESTRIA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA**



FORMATO DE PREGUNTAS PARA ENTREVISTA CON COLABORADORES LA EMPRESA BEBIDAS DE GUATEMALA, S. A

Las siguientes preguntas tienen el objetivo de direccionar la conversación de la entrevista, para conocer la rutina de análisis de los resultados financieros al final de periodo contable (anual). También conocer el dominio de los indicadores financieros basados en la administración basada en valor, como Utilidad, Valor Económico Agregado, ROIC y beneficio económico.

1. ¿Conoce el término de administración basada en valor?
2. ¿Con que frecuencia se revisan los estados financieros con el equipo directivo?
3. ¿En el equipo directivo se definen estrategias que permitan mejorar el ROIC?

4. ¿Tiene conocimiento del valor económico agregado generado por la organización en el último año?

5. ¿Qué información financiera se revisa al final de cada periodo?

6. ¿La empresa registra de manera recurrente impactos/beneficios ajenos al giro normal del negocio?

7. ¿Se realiza un análisis post-mortem de los proyectos de inversión?

Nota: Elaboración propia 2020

ÍNDICE DE TABLAS

Número	Título	Página
1	Análisis horizontal y vertical de los Estados de Resultados 2018 - 2019	36
2	Margen bruto de utilidad 2018 - 2019	39
3	Margen operacional 2018 – 2019	40
4	Margen de utilidad neta 2018 – 2019	41
5	Análisis horizontal y vertical del Balance General 2018 – 2019	43
6	Capital de trabajo 2018 – 2019	47
7	Capital de trabajo VEA 2018 - 2019	52
8	Cálculo ROIC 2018 - 2019	53
9	Beneficio Económico 2018 - 2019	55
10	Valor económico Agregado 2018 – 2019	57
11	Resumen Indicadores Financieros 2018 - 2019	58