

Diagnostico económico y análisis bursátil de la empresa Falabella

Erika Rojas Triana

Lina María Torres Reyes

Yesica Paola Colon Cuesta

Evelyn Meléndez Ramírez

Asesor

Raúl Francisco Suarez Pacheco

Universidad Nacional Abierta y a Distancia- UNAD

Escuela de Ciencias Administrativas, Contables, Económicas y de Negocios – ECACEN

Contaduría Publica

2025

Dedicatoria

Al culminar este diplomado de profundización en finanzas queremos dar gracias a Dios por permitirnos llegar hasta el final, dedicarles esta alegría a nuestros familiares y amigos, a la Universidad que a través de su metodología nos ha formado como profesionales, autónomos y con un gran sentido de responsabilidad social, inculcada por nuestros tutores a lo largo de este proceso y que ha sido base para nuestro futuro como contadores públicos.

Agradecimientos

A la Sabiduría Eterna y Encarnada, Nuestro Señor, quien nos ha dado la fuerza para continuar hasta culminar esta fase tan significativa de nuestras vidas, a nuestros familiares y amigos quienes nos apoyaron desinteresadamente y, sobre todo, gratitud a nuestro tutor, Raúl Francisco Suarez, por su dedicación en el desarrollo del diplomado y en cada fase de aprendizaje al igual que todos los tutores que intervinieron durante toda el proceso de formación profesional.

Finalmente, nuestra gratitud a la Universidad Nacional Abierta y a distancia UNAD por brindar oportunidades únicas de formación bajo modalidad virtual con acompañamiento constante.

Resumen

El presente documento desarrolla un análisis financiero de la compañía Falabella SA, abarcando los años 2021, 2022 y 2023. Su propósito es analizar el desempeño económico y operativo de la empresa, identificando los factores que han impactado su rentabilidad y competitividad en el sector retail de América Latina. Este análisis parte de la caracterización de la problemática, destacando los retos que afronta la compañía, como el aumento de costos operativos, la presión de la competencia y la lenta recuperación del consumo, además de los cambios en el comportamiento del consumidor hacia canales digitales, los cuales exigen ajustes en su modelo de negocio.

El diagnóstico incluye una evaluación detallada de la estructura financiera de Falabella, considerando aspectos como la relación deuda/patrimonio, la composición del patrimonio, la evolución de la deuda y los indicadores clave, entre ellos el margen neto de utilidad, la rentabilidad operativa después de impuestos, la rotación de activos y el apalancamiento financiero. Además, se analiza la eficiencia operativa mediante el estudio del ciclo de maduración, el ciclo del efectivo y la rotación del inventario, así como la evolución de los gastos financieros y el crecimiento de las ventas.

Este trabajo también aborda el estudio del entorno macroeconómico y sectorial que influye en la actividad de Falabella, utilizando herramientas como la matriz DOFA para identificar fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas que afectan su desempeño. Con base en estos análisis, se presentan propuestas estratégicas orientadas a mejorar la rentabilidad y sostenibilidad de la empresa, enfocándose en la optimización de costos, el fortalecimiento de su presencia digital y la mejora en la gestión de sus recursos financieros.

El diagnóstico busca no solo ofrecer soluciones prácticas para Falabella, sino también aportar un caso de estudio aplicable a otras empresas del sector retail. De este modo,

contribuye al desarrollo de estrategias financieras que permitan a las organizaciones enfrentar con éxito un entorno económico y competitivo en constante cambio.

Palabras Claves: Diagnóstico financiero, Rentabilidad, Competitividad, Matriz DOFA, Retail.

Abstract

This document develops a financial diagnosis of the company Falabella SA, to include the years 2021, 2022 and 2023. Its purpose is to analyze the economic and operational performance of the company, identifying the factors that have impacted its profitability and competitiveness in the retail sector. of Latin America. This analysis is based on the characterization of the problem, highlighting the challenges faced by the company, such as the increase in operating costs, pressure from competition and the slow recovery of consumption, in addition to changes in consumer behavior towards digital channels. which require adjustments in their business model.

The diagnosis includes a detailed evaluation of Falabella's financial structure, considering aspects such as the debt/equity ratio, the composition of equity, the evolution of debt and key indicators, including the net profit margin, operating profitability after taxes, asset turnover and financial leverage. In addition, operational efficiency is analyzed by studying the maturation cycle, the cash cycle and inventory rotation, as well as the evolution of financial expenses and sales growth.

This work also addresses the analysis of the macroeconomic and sectoral environment that influences Falabella's activity, using tools such as the SWOT matrix to identify strengths, weaknesses, opportunities and threats that affect its performance. Based on these analyses, strategic proposals are presented aimed at improving the profitability and sustainability of the company, focusing on cost optimization, strengthening its digital presence and improving the management of its financial resources.

The diagnosis seeks not only to offer practical solutions for Falabella, but also to provide a case study applicable to other companies in the retail sector. In this way, it contributes to the development of financial strategies that allow organizations to successfully face a constantly changing economic and competitive environment.

Keywords: Financial diagnosis, Profitability, Competitiveness, SWOT Matrix, Retail.

Tabla de Contenido

Introducción	15
Caracterización de la Problemática.....	16
Justificación	18
Objetivos	20
Objetivo General	20
Objetivos Específicos.....	20
Marco Conceptual.....	21
Análisis Financiero.....	21
Competitividad Empresarial.....	21
Gestión Estratégica.....	21
Análisis Macroeconómico y Sectorial de la Empresa Falabella SA.....	23
Análisis Estratégico y Competitivo de Falabella SA.....	24
Análisis del Tamaño de la Empresa y la Composición de sus Activos	27
Análisis del Tamaño y Composición de sus Activos para la Empresa Falabella	30
Análisis de la Posición de Liquidez de la Empresa Falabella SA.....	31
Composición de los Activos.....	31
Relación Deuda Patrimonio	32
Relación Deuda Patrimonio en %	32
Composición del Patrimonio.....	33
Ciclo de Maduración.....	34
Rotación de Inventarios.....	34
Ratios Financieros.....	35
Ratios de Liquidez.....	35
Prueba Acida	35

Ratios de Gestión o Actividad.....	36
Rotación de Caja y Bancos.....	36
Ratios de Endeudamiento o Apalancamiento.....	37
Ratios de Rentabilidad	38
Árbol de Rentabilidad	40
Cálculo del ROCE (Rentabilidad para Poseedores de Acciones Comunes).....	42
RNOA.....	42
FLEV.....	43
Avance Metodológico ROCE.....	44
EBITDA	44
ROE.....	44
ROA	44
Análisis Detallado	45
ROCE y el Cost of Equity.....	46
Avances Metodológicos del Proyecto.....	48
Discusión.....	48
ROCE (Rentabilidad para Poseedores de Acciones Comunes)	49
Cálculo del ROCE (Retorno Sobre el Capital Empleado)	49
Utilidad Operativa o ETIBDA (Beneficio antes de Intereses, Impuestos, Depreciaciones y Amortización.....	49
Cálculo del NOA.....	50
Calculo Apalancamiento Financiero FLEV	51
Calculo Índice de Endeudamiento NNEP	52
$ROCE = RNOA + FLEV(RNOA - NNEP)$	52
Sensibilidad del 1%	52

	10
Cálculo del Costo del Patrimonio	54
Cálculo del Costo Promedio Ponderado de Capital (WACC)	55
Comparación del Nivel de Endeudamiento.....	56
Comparación General del Ratio de Endeudamiento	56
Análisis Comparativo por Año.....	57
Implicaciones de las Diferencias en Endeudamiento	58
Riesgo Financiero.....	58
Costo Financiero	58
Flexibilidad Financiera.....	58
Capacidad de Inversión y Expansión	58
Calificación Crediticia y Bonos Corporativos	59
Análisis del Grado de Apalancamiento Operativo (GAO) respecto del Grado de Apalancamiento Financiero (GAF) y el Grado de Apalancamiento Total (GAT)	61
Ventajas.....	64
Desventajas.....	64
Desventajas.....	65
Estructura Financiera de Empresas Similares en el Sector y los Medios de Financiación que se están Utilizando	67
Análisis de las Expectativas de Generación de Beneficios de la Empresa	70
BPA Básico Beneficio por acción Básico de Falabella.....	70
Indicador Per Price Ernin Ratio	72
Análisis del PER (Price to Earnings Ratio).....	72
Política de Dividendos de Falabella.....	75
Desempeño Financiero y Dividendos	75
Variables de los Mercados Internacionales.....	77

Conclusiones	80
Recomendaciones	82
Limitaciones.....	85
Referencias Bibliográficas	87

Lista de Tablas

Tabla 1 <i>Análisis DOFA</i>	24
Tabla 2 <i>Composición de los Activos</i>	31
Tabla 3 <i>Composición de los Activos en Porcentaje</i>	31
Tabla 4 <i>Relación Deuda Patrimonio</i>	32
Tabla 5 <i>Relación Deuda Patrimonio en Porcentaje</i>	32
Tabla 6 <i>Composición del Patrimonio</i>	33
Tabla 7 <i>Rotación de Inventarios</i>	34
Tabla 8 <i>Ratio de Liquidez</i>	35
Tabla 9 <i>Ratio de Prueba Acida</i>	35
Tabla 10 <i>Rotación de Cartera</i>	36
Tabla 11 <i>Rotación de Cajas y Bancos</i>	36
Tabla 12 <i>Ratio de Endeudamiento a Corto Plazo</i>	37
Tabla 13 <i>Ratio de Endeudamiento a Largo Plazo</i>	37
Tabla 14 <i>Rentabilidad de la Empresa</i>	38
Tabla 15 <i>Rentabilidad de las Ventas</i>	38
Tabla 16 <i>ROA</i>	39
Tabla 17 <i>ROCE</i>	42
Tabla 18 <i>RNOA</i>	42
Tabla 19 <i>FLEV</i>	43
Tabla 20 <i>Avance del ROCE</i>	44
Tabla 21 <i>EBITDA</i>	46
Tabla 22 <i>Tasa Libre de Riesgo</i>	46
Tabla 23 <i>Cálculo del ROCE</i>	49
Tabla 24 <i>Utilidad Operativa</i>	49

Tabla 25 <i>Beneficio Operativo</i>	49
Tabla 26 <i>NOA</i>	50
Tabla 27 <i>Utilidad Neta</i>	51
Tabla 28 <i>FLEV</i>	51
Tabla 29 <i>NNEP</i>	52
Tabla 30 <i>ROCE=RNOA+FLEV (RNOA–NNEP)</i>	52
Tabla 31 <i>RNOA Sensibilidad del 1%</i>	52
Tabla 32 <i>FLEV Sensibilidad del 1%</i>	53
Tabla 33 <i>NNEP Sensibilidad del 1%</i>	53
Tabla 34 <i>Costo del Patrimonio según la Industria de la Empresa</i>	54
Tabla 35 <i>Costo del Patrimonio</i>	54
Tabla 36 <i>WACC</i>	55
Tabla 37 <i>WACC en Porcentaje</i>	55
Tabla 38 <i>Ratio de Endeudamiento</i>	56
Tabla 39 <i>Apalancamiento Financiero</i>	61
Tabla 40 <i>Apalancamiento Financiero 2023</i>	61
Tabla 41 <i>Apalancamiento Financiero 2022</i>	62
Tabla 42 <i>Apalancamiento Financiero 2021</i>	62
Tabla 43 <i>Esquema de Cuadro Comparativo</i>	67
Tabla 44 <i>Esquema de Cuadro Comparativo Continuidad</i>	68
Tabla 45 <i>Cuadro Comparativo Continuidad</i>	69
Tabla 46 <i>Cálculos del BPA Básico</i>	71
Tabla 47 <i>Cálculo de PER</i>	72
Tabla 48 <i>Cálculo de PEG</i>	73
Tabla 49 <i>Cálculo de Dividendos y Rentabilidad</i>	76

Lista de Figuras

Figura 1 <i>Árbol de Rentabilidad</i>	40
Figura 2 <i>Árbol de Rentabilidad</i>	40
Figura 3 <i>Formula WACC</i>	55

Introducción

El desarrollo de esta actividad, es la oportunidad para examinar de forma relativa los Estados Financieros de la compañía Falabella SA, para los años 2021, 2022, 2023 y generar un diagnóstico financiero que nos permita conocer que tan beneficiosa ha sido su progreso de su actividad financiera a lo largo de esos años, además de conocer como los factores sociales del país, han influido de manera positiva o negativa, beneficiando o afectando la estabilidad económica de la empresa Falabella SA en estos periodos.

En este documento plasmaremos este análisis que servirá para el diagnóstico financiero al que deseamos llegar, para ello comenzaremos estableciendo una caracterización de la problemática, mostrando la descripción de la empresa, junto al planteamiento y formulación, clave para dicho diagnóstico.

Seguidamente veremos la justificación del problema, los objetivos y un marco conceptual, por otro lado, veremos en una segunda parte los avances en el desarrollo de contenidos de aprendizaje donde de una forma detallada tengamos un análisis del entorno macroeconómico y sectorial en el cual la empresa desarrolla su actividad económica, conoceremos la matriz DOFA con sus respectivas fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas, tendremos un análisis detallado del tamaño de la empresa con la relación deuda/patrimonio, la composición del patrimonio, la composición de la deuda, evolución de gastos financieros, volumen y crecimiento de las ventas.

Continuaremos con un análisis de la posición de liquidez de Falabella, ciclo de maduración y ciclo del efectivo, teniendo en cuenta la rotación del inventario y para terminar a través de los indicadores financieros, para calcular las ratios financieras con un breve análisis de la importancia de estos, veremos la rotación del Activo, la Rentabilidad Operativa Después de Impuestos y el Apalancamiento Financiero. Finalmente, consideramos la Rentabilidad para Poseedores de Acciones Comunes (ROCE) de la empresa.

Caracterización de la Problemática

Nuestro fin es la entrega de un dictamen bancario para la compañía Falabella SA conforme a la modalidad Unadista, en su característica de formación abierta y a distancia, a través de la virtualidad, donde se desarrollan métodos de aprendizaje y dentro de los que se puede trabajar de forma colaborativa, basado en una guía establecida y evaluada por el tutor asignado, el cual podrá revisar según los parámetros, nuestro análisis financiero.

Falabella, una de las compañías cabecillas en el sector retail en América Latina, afronta diversos desafíos financieros y operativos que han impactado significativamente su rentabilidad y crecimiento sostenido en los últimos años. De acuerdo con el análisis financiero, su margen neto de utilidad ha mostrado una tendencia decreciente, con una notable pérdida en el año 2023. Este deterioro en el desempeño financiero se atribuye a una combinación de factores, como el aumento de los costos operativos, la presión de la competencia y una débil recuperación del consumo en mercados clave.

La problemática se centra en la capacidad de Falabella para adaptarse a un entorno económico y competitivo en constante cambio. La situación se agrava debido al apalancamiento financiero, que, aunque ha disminuido ligeramente, sigue siendo un factor crítico para la sostenibilidad del negocio. La disminución en la eficiencia del uso de activos también pone de manifiesto la necesidad de optimizar las operaciones y mejorar la gestión de recursos.

En un contexto donde el comportamiento del consumidor está migrando rápidamente hacia canales digitales, Falabella enfrenta el reto de fortalecer su presencia en el comercio electrónico, mientras mantiene la rentabilidad de sus tiendas físicas. Esto requiere una revisión integral de sus estrategias comerciales, operativas y financieras, además de un esfuerzo coordinado para maximizar la pericia del consumidor en todos los canales.

Dada esta situación, resulta imperativo comprender cómo puede la empresa reposicionar su modelo de negocio para avalar su viabilidad a largo plazo y mejorar su rentabilidad. ¿De qué manera Falabella puede implementar estrategias efectivas que le permitan recuperar su rentabilidad y mejorar su competitividad en un mercado altamente dinámico?

Justificación

La empresa Falabella, al ser un actor clave en el sector retail de América Latina, enfrenta desafíos financieros que afectan tanto su estabilidad como su competitividad. La pertinencia de llevar a cabo un diagnóstico financiero detallado radica en la necesidad de identificar con precisión las causas de su deterioro en la renta y eficacia operante. El análisis financiero permitirá evaluar las áreas críticas que requieren atención, como la gestión del apalancamiento financiero, la rotación de activos y el margen neto de utilidad, todos indicadores clave que han mostrado tendencias preocupantes.

Realizar este diagnóstico financiero es fundamental, ya que proporcionará información clave para la toma de decisiones estratégicas. Entender el comportamiento de los principales indicadores mercantiles permitirá a la empresa desarrollar planes de acción efectivos para mitigar riesgos, optimizar recursos y fortificar su visión en el mercado. Asimismo, el diagnóstico ayudará a identificar oportunidades de mejora en la estructura de costos, las tácticas de inversión y la gestión de ingresos, áreas esenciales para revertir la pérdida de competitividad y garantizar la sostenibilidad a largo plazo.

Este trabajo también aporta un valor agregado significativo, ya que contribuye al campo de acción de las finanzas al ofrecer un análisis práctico y aplicado en un entorno empresarial real. La investigación no solo permitirá generar soluciones específicas para Falabella, sino que también servirá como referencia para otras empresas del sector que enfrentan problemáticas similares. Además, fomenta el desarrollo de mejores prácticas financieras que puedan ser implementadas para optimizar el desempeño corporativo, fortaleciendo así la capacidad de las organizaciones para adaptarse a un entorno económico y competitivo en constante evolución.

En conclusión, un diagnóstico financiero en Falabella no solo es pertinente, sino necesario para guiar la empresa hacia la recuperación y el crecimiento sostenible, aportando además un enfoque valioso y práctico al estudio de la gestión financiera en el sector retail.

Objetivos

Objetivo General

Perpetrar un diagnóstico financiero integral de Falabella para analizar su desempeño económico y operativo, identificando las principales áreas de oportunidad y riesgo, con el fin de formular maniobras que optimicen su rentabilidad y competitividad en el sector retail.

Objetivos Específicos

Evaluar los principales indicadores cambiarios de Falabella, como margen neto, rotación de activos y apalancamiento financiero, para identificar tendencias y posibles factores de riesgo que afectan su rentabilidad.

Analizar la estructura de coste y consumos operantes de la firma, con el designio de comprobar su impacto en los resultados financieros y proponer acciones de optimización.

Identificar las áreas críticas en la gestión de activos y pasivos, utilizando técnicas de análisis financiero, para tasar la eficacia en el uso de los recursos y su contribución al rendimiento general de la empresa.

Proponer estrategias financieras basadas en el diagnóstico realizado, orientadas a mejorar la rentabilidad y sostenibilidad de Falabella, asegurando un mejor posicionamiento frente a la competencia.

Marco Conceptual

Para comprender de forma integral este análisis financiero y competitivo de la empresa Falabella SA, se hace primordial el desarrollo de un marco conceptual que defina las principales categorías para dicho estudio, dentro de las cuales encontramos:

Análisis Financiero

Herramienta fundamental para la evaluación de la salud económica de la organización, la capacidad para generar ingresos y el cumplimiento de las obligaciones. Para ello este análisis se centra en el estudio de los Estados de Situación financiera (Balance General, Estado de resultados y el flujo de efectivo) que nos permiten identificar las tendencias, fortalezas y áreas a mejorar. Para ello, el uso de ratios financieros nos muestra la comparación de liquidez, solvencia rentabilidad y eficiencia operativa de forma cuantitativa donde se aprecie el rendimiento financiero y faciliten la toma de decisiones para Falabella, mantener operaciones estables competitivas y conocer su sostenibilidad a largo plazo.

Competitividad Empresarial

Esta se describe a la cabida que tiene la organización para destacarse en el sector comercial, ofreciendo valor superior a sus clientes en comparación con sus competidores, que pueden ser almacenes de cadena entre otros, diseñando estrategias que admitan mantener ventajas sostenibles en el mercado, con respecto a sus competidores, crear y mantener tácticas para mantener el liderazgo en el mercado.

Gestión Estratégica

Este proceso de formulación, implementación y evaluación de estrategias que alinea los recursos de la empresa Falabella, con respecto a las amenazas del entorno, nos llevan a pensar en la estrategia corporativa, estrategia de negocio y estrategia funcional. Para ello veremos el DOFA (Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas), que nos facilita identificar síntesis íntimos y externamente que afecten el desempeño de Falabella, diseñar

tácticas para aprovechar las oportunidades y menguar los riesgos, seguir posicionados como líder del sector, adaptarse a las dinámicas del mercado y satisfacer de manera permanente las demandas de los compradores.

Análisis Macroeconómico y Sectorial de la Empresa Falabella SA.

Falabella SA, es una compañía de origen chileno, instituida en 1889 gracias a una familia italiana que forjó sus raíces en Chile y cuyo fundador es Salvatore Falabella.

Falabella S.A, es una sociedad anónima que actualmente hace presencia en su casa matriz, en Perú y Colombia, su comercio está basado en los establecimientos por departamentos.

Falabella, es una de las asociaciones más grande y consolidada en América Latina y cuenta con marcas propias, su propia tarjeta de crédito CMR Falabella, venta de ropa y artículos de hogar, viajes y seguros.

En este caso particular para Falabella Colombia SA, ubicada en un país, que se esfuerza por satisfacer las carencias de sus clientes y que enfrenta grandes retos a nivel económico y social, ha permitido la expansión y ampliación a largo plazo, inversiones y nuevos negocios y la ubica entre las empresas preferidas del mercado, dentro de sus acontecimientos financieros sabemos que para el año 2023 la empresa ha tenido un decrecimiento de sus ganancias debido a que la acción alcanzó su mínimo precio de \$ 1.518 debido a los costos elevados de financiamiento.

Análisis Estratégico y Competitivo de Falabella SA

Tabla 1

Análisis DOFA

Debilidades	Oportunidades
Competencia: Actualmente el sector retail es muy competitivo y tiene como competidor internacional fuerte a Amazon.	Crecimiento del comercio electrónico a nivel regional: El crecimiento significativo del E-commerce es una gran oportunidad especialmente frente al auge de las compras postpandemia.
Desafíos logísticos y de stock: Respecto a su canal en línea Falabella puede enfrentar desafíos en cuanto a inventarios y ventas en línea.	Expansión de mercados: Falabella tiene la capacidad de ampliar su presencia en Latinoamérica y territorios internacionales.
Sector consumo: Depende de las variaciones en los hábitos de consumo y las crisis económicas que afectan la capacidad de adquisición de los clientes.	Innovación de servicios financieros: Falabella permite la diversificación de los pagos digitales y los servicios financieros en línea lo que la hace atractiva a nuevos segmentos de clientes.
Altos costos operacionales: Debido a su cantidad de tiendas físicas y operaciones de servicio al cliente significan un alto costo y en un entorno de baja rentabilidad puede afectar su margen.	Alianzas estratégicas: Las posibilidades de formar alianzas con empresas importantes y marcas de lujo es bastante amplia por su confiabilidad.
	Productos ecológicos: Falabella orienta su interés al consumo responsable y sostenible por esta razón puede capitalizar en este sector que se hace de mayor importancia y a su vez mejora su cadena de suministro mostrando transparencia y confianza.
Fortalezas	Amenazas

<p>Diversidad de productos y servicios: Falabella no es solo una tienda de productos retail, también ofrece productos financieros y comercio electrónico lo que hace que este en las primeras opciones de los consumidores.</p>	<p>Inestabilidad política y económica: La inflación, devaluaciones de la moneda y las crisis políticas de países como Argentina o Venezuela pueden impactar las operaciones de Falabella.</p>
<p>Es una marca sólida: Tiene una trayectoria larga y ha logrado ser reconocida y elegida por su calidad, gran oferta y políticas que benefician al consumidor.</p>	<p>Competencias de plataformas e-commerce globales: El crecimiento acelerado de Amazon o Mercado libre ya que estas empresas pueden afectar a nivel de competencia en precios y ofertas de productos internacionales.</p>
<p>Red de tiendas físicas y distribución: Al tener una presencia imponente en el mercado permite mantener sus altos estándares de servicio al cliente.</p>	<p>Vulnerabilidad en el ámbito cibernético: Los constantes hackeos y robo de datos pueden afectar directamente la confianza que tiene el consumidor y especialmente el comercio electrónico ya que es una de las áreas de mayor futuro de Falabella.</p>
<p>Programas de fidelización: Las tarjetas CMR y sus beneficios como puntos y descuentos logran que sus clientes sean más leales y fortalecen la relación empresa/consumidor.</p>	<p>Dependencia de la economía regional: Falabella está expuesta a las fluctuaciones económicas de los países donde tiene operación especialmente en países como Argentina.</p>

Fuente. Elaboración propia

La Matriz FODA de la empresa Falabella nos permite ver que además de tener una fuerte presencia de marcas, diversificación de servicios y su estrategia de ser un grupo omnicanal, muestra lo sólida, y clara que es la visión de la entidad, aunque esto le permita estar expuesta a desafíos económicos, y de competencia, debe seguir trabajando en la innovación y optimización de su logística aprovechando su confiabilidad y las oportunidades de digitalización y sostenibilidad es clave que haga seguimiento al detalle en términos de

índices económicos y de competencia ya que esta sería una debilidad que puede llevar a poner en riesgo la empresa si no se hace el proceso de transformarla en una oportunidad de crecimiento.

Análisis del Tamaño de la Empresa y la Composición de sus Activos

La empresa Falabella es un grupo multinacional de tamaño grande, no solo por sus diferentes filiales, o sucursales si no por sus diferentes enfoques estratégicos como entidad, ya que al observar sus diferentes movimientos financieros, geopolíticos, ambientales y sociales es una empresa con gran sentido comunitario, y que se preocupa por inyectar crecimiento en los diferentes países donde tiene presencia; una muestra de esto son los diferentes programas sociales que tiene como; el de programa de emprendedores y empleo local, haciendo escuela, educación financiera, estos son solo algunos de sus grandes proyectos en el ámbito social; lo cual permite visualizar la magnitud de sus objetivos, no solo como una empresa sólida y establecida en el mercado, sino que también muestra la capacidad de tener sentido de pertenencia, aun medio de las adversidades que se puedan presentar. Si bien el número de empleados para el primer trimestre del año 2024, ha disminuido, solo hubo un incremento en Colombia, es de aplaudir el esfuerzo que ha venido adelantando este megaproyecto, a pesar de que los años post pandémicos como lo son 2021, 2022 y 2023 no han sido malos pero si han estado llenos de reto para esta empresa que a través de la pandemia descubrió en su debilidad la oportunidad de mejorar la parte operativa en las entregas de los productos y prestación de servicios a sus clientes, ya que fue esta época la que le permitió darse cuenta que sus tiempos de entrega no eran tan óptimos, y que a su vez fue calificada de acuerdo a esta debilidad como una empresa, que no le estaba cumpliendo eficazmente a los usuarios, de esta forma nace la iniciativa de volver a Falabella una empresa Unicanal en todas sus sedes.

Por otra parte si bien se observa el resultado de números la parte financiera, a simple vista la empresa pareciera con cierto déficit en las ganancias que se debían obtener, que no se dieron, y en un índice de apalancamiento negativo, ya que sus pasivos financieros ascienden a los 5 millones de dólares, en el año 2023, es importante analizar que tanto las estrategias

financieras como las administrativas de la entidad están muy claras porque al analizar sus movimientos, este pasivo, que se ve tan preocupante del año anterior, va a pasar a ser un activo, y patrimonio en su defecto; cómo es posible esto, la entidad está enfocada en abrir nuevas tiendas, y se proyecta más a la fidelización de los clientes a través de su enfoque Unicanal.

Es por esta razón que si se observa el año 2024 la empresa muestra indicadores positivos, en ventas y como se mencionaba anteriormente ese pasivo va a pasar a verse reflejado en activos de propiedad planta y equipo e ingresos, cuando se termine de finiquitar los detalles de apertura y fidelización a través de la estrategia de Unicanal que está implementándose.

Por otra parte es importante resaltar que la entidad está haciendo lo respectivo para darle un giro a los números considerados como negativos para el año 2023, ya que realizó reducción de empleados, no es tan buena esta opción pero analizada desde el enfoque Unicanal es necesario, vender activos inmobiliarios, y lo realizó, para tener solvencia para pagar las deudas y estabilizarse, más en cuanto a flujo de efectivo, en general es más que ver los números con índices negativos o rojos, es mirar la estrategia de fondo de la entidad, que en su defecto se considera muy acertada, pero sobre todo direccionada a posicionarla cada día más como una empresa sólida y sostenible en el mercado internacional, si bien las razones del decrecimiento son analizadas de manera minuciosas son amenazas en su mayoría de agentes externos como el entorno macroeconómico, rebaja de la nota crediticia, los diferentes gobiernos y sus reformas, la inflación, la difícil adaptabilidad al cambio de los nuevos tiempos y tecnologías.

Por último y no menos importante exposición al comercio discrecional, pero aun ante estos siniestros la empresa para el primer trimestre de 2024, muestra un crecimiento del 8% en ingresos en el segundo trimestre y utilidades de 122 millones de dólares, cifra que es muy

alentadora con relación a lo pasado en el 2023, y como lo menciono su gerente general,
“Nuestra estrategia Unicanal debe seguir evolucionando, ofreciendo la mejor experiencia en tienda, ofreciendo productos que prefieran nuestros clientes y complementando nuestra sólida cartera de marcas con los mejores vendedores en comercio electrónico. Ya que este es su objetivo principal como empresa para los siguientes años menciono.

Análisis del Tamaño y Composición de sus Activos para la Empresa Falabella

Analizando en términos generales las estrategias utilizadas por Falabella para avanzar en lograr su objetivo financiero, se muestra y se puede ver en sus estados financieros de los 2 primeros trimestres del año 2024, como ratifica ser una empresa sólida, y con mucha liquidez ya que la venta de sus activos mobiliarios, permitieron dar un paso importante para disminuir los pasivos, que tenía en valores preocupantes, pero que también permite ratificar su eficiencia en la estrategia utilizada de hacer inversiones, que luego son retornadas en dinero circulante permitiéndole suplir y tener con que afrontar las deudas a corto y largo plazo que es lo que realmente las empresas deben apuntar, poder solventar los diferentes compromisos que se van presentando, o que son constantes, y poder tener, esa capacidad de tener los activos circulantes y convertirlos en dinero circulante.

En resumen Falabella cuenta con las herramientas necesarias tanto económicas, administrativas, geopolíticas, y de gestión para continuar en el mercado de manera sólida, y constante, porque cuenta con un valor agregado, que es buscar a toda costa la fidelización de clientes a través de una experiencia inigualable, por los diferentes canales que ofrece, y si una empresa logra que sus clientes no tengan necesidad de mirar otras opciones de compra por que en la tienda les ofrecen todo, al precio acorde, con la calidad que ellos quieren y suple sus necesidades en general, va a ser una entidad con mucha permanencia en el mercado, en la medida que se vaya adaptando a los nuevos cambios del mercado, e incluyendo la innovación y eficacia en sus productos y servicios.

Análisis de la Posición de Liquidez de la Empresa Falabella SA

Composición de los Activos

Tabla 2

Composición de los Activos

Concepto	2021	2022	2023
Activo corriente total	\$835.234.363	\$875.890.719	\$751.463.530
Activo no corriente total	\$647.896.276	\$573.872.458	\$ 619.169.186
Total, activo	\$1.483.130.639	\$1.449.763.177	\$1.370.632.716

Fuente. Elaboración propia

Tabla 3

Composición de los Activos en Porcentaje

Concepto	2021	2022	2023
Activo corriente total	56.32%	60.42%	54.83%
Activo no corriente total	43.68%	39.58%	45.17%
Total, activo	100%	100%	100%

Fuente. Elaboración propia

Para este análisis, se observa que los activos más trascendentales de la compañía Falabella SA, se ubican en el año 2022 con un 60.42% para el Activos corriente total el cual supero al del año 2021, incluso al del 2023.

Con relación a los activos no corrientes total se evidencia en el año 2023 alcanzando un porcentaje del 45.17%. superando los años 2021 y 2022, esto es el reflejo o resultado de propiedad planta y equipo durante ese año 2023.

Relación Deuda Patrimonio

Tabla 4

Relación Deuda Patrimonio

Concepto	2021	2022	2023
Total, activo	\$1.483.130.639	\$1.449.763.177	\$1.370.632.716
Total, pasivo	\$1.198.162.540	\$1.118.555.082	\$1.040.866.872
Total, patrimonio	\$284.968.099	\$331.208.095	\$329.765.844

Fuente. Elaboración propia

Relación Deuda Patrimonio en %

Tabla 5

Relación Deuda Patrimonio en Porcentaje

Concepto	2021	2022	2023
Total, activo	100.00%	100.00%	100.00%
Total, pasivo	80.79%	77.15%	75.94%
Total, patrimonio	19.21%	22.85%	24.06%

Fuente. Elaboración propia

Para Falabella SA, su estructura financiera muestra que los activos están incorporados en los pasivos, ya que estos, representa el mayor porcentaje, dejando en evidencia que en el año 2021 el 80.79% representa los pasivos, aun así, han podido sostener su capital mostrando en 19.21% para el 2021 y un 24.06% para el 2023, a pesar de que este año, no generaron ganancias.

Composición del Patrimonio

Tabla 6

Composición del Patrimonio

	2021	2022	2023
Patrimonio total	\$ 329,765,844	\$ 331,208,095	\$ 284,968,099
Capital emitido	\$ 25,841,786	\$ 25,841,786	\$ 25,841,786
Prima de emisión	\$ 357,926,104	\$ 357,926,104	\$ 357,926,104
Otras reservas	\$ 39,061,341	\$ 39,061,341	\$ 39,061,341
Ganancias acumuladas	-\$ 93,063,387	-\$ 91,621,136	-\$ 137,861,132

Fuente. Elaboración propia

Ciclo de Maduración

Tiempo de permanencia de las materias primas para fabricación de productos.

y productos para la comercialización, su cálculo se logra fraccionando el saldo medio de los bienes cuya producción está en ejercicio entre el precio frecuente de fabricación.

Rotación de Inventarios

Costo de Venta / Inventario

Tabla 7

Rotación de Inventarios

Año	Costo de venta	Inventario	Razón corriente
2021	\$1.530.427.608	\$476.956.999	3.21
2022	\$1.746.275.838	\$562.851.590	3.10
2023	\$1.588.919.524	\$526.391.726	3.02

Fuente. Elaboración propia

Ratios Financieros

Ratios de Liquidez

Tabla 8

Ratio de Liquidez

Ratio de liquidez o razón Corriente		
Activos 2023	Activos 2022	Activos 2021
\$ 751.463.530	\$ 875.890.719	\$ 835.234.363
Pasivo 2023	Pasivo 2022	Pasivo 2021
\$ 834.002.601,00	\$ 902.954.725	\$ 797.748.117
0.9	1.0	1.0

Fuente. Elaboración propia

Prueba Acida

Tabla 9

Ratio de Prueba Acida

Ratio de prueba ácida		
Activos 2023	Activos 2022	Activos 2021
\$ 751.463.530	\$ 875.890.719	\$ 835.234.363
Inventarios 2023	Inventarios 2022	Inventario 2021
\$ 526.391.726	\$ 562.851.590	\$ 476.956.999
Pasivo 2023	Pasivo 2022	Pasivo 2021
\$ 834.002.601	\$ 902.954.725	\$ 797.748.117
0.27	0.35	0.45

Fuente. Elaboración propia

Ratios de Gestión o Actividad

Tabla 10

Rotación de Cartera

Rotación de cartera = Cuentas por Cobrar promedio * 360 / Ventas

Cuentas x cobrar 2023	Cuentas x cobrar 2022	Cuentas x cobrar 2021
\$ 93.421.698	\$ 58.508.449	\$ 83.571.110
Ventas 2023	Ventas 2022	Ventas 2021
\$ 2.220.113.423	\$ 2.499.262.567	\$ 2.196.189.025
15.15	8.43	13.70

Fuente. Elaboración propia

Rotación de Caja y Bancos

Tabla 11

Rotación de Cajas y Bancos

Rotación de caja y bancos = Caja y bancos * 360 / Ventas

Equivalente al efectivo 2023	Equivalente al efectivo 2022	Equivalente al efectivo 2021
\$ 79.684.287	\$ 68.269.550	\$ 169.692.784
Ventas 2023	Ventas 2022	Ventas 2021
\$ 2.220.113.423	\$ 2.499.262.567	\$ 2.196.189.025
12.92	9.83	27.82

Fuente. Elaboración propia

Ratios de Endeudamiento o Apalancamiento

Tabla 12

Ratio de Endeudamiento a Corto Plazo

Ratio de endeudamiento = (Pasivo corriente / Patrimonio Neto)

Pasivo 2023	Pasivo 2022	Pasivo 2021
\$ 834.002.601	\$ 902.954.725	\$ 797.748.117
Patrimonio neto 2023	Patrimonio neto 2022	Patrimonio neto 2021
\$ 329.765.844	\$ 331.208.095	\$ 284.968.099
2.53	2.73	2.80

Fuente. Elaboración propia

Tabla 13

Ratio de Endeudamiento a Largo Plazo

Ratio de endeudamiento = (Pasivo no corriente / Patrimonio Neto)

Pasivo 2023	Pasivo 2022	Pasivo 2021
\$ 206.864.271	\$ 215.600.357	\$ 400.414.423
Patrimonio neto 2023	Patrimonio neto 2022	Patrimonio neto 2021
\$ 329.765.844	\$ 331.208.095	\$ 284.968.099
0.63	0.65	1.41

Fuente. Elaboración propia

Ratios de Rentabilidad

Tabla 14

Rentabilidad de la Empresa

Rentabilidad de la empresa = Beneficio Bruto / Activo Neto Total

Ganancia bruta 2023	Ganancia bruta 2022	Ganancia bruta 2021
\$ 631.193.899	\$ 752.986.729	\$ 665.761.417
Activo 2023	Activo 2022	Activo 2021
\$ 1.370.632.716	\$ 1.449.763.177	\$ 1.483.130.639
0.46	0.52	0.45

Fuente. Elaboración propia

Tabla 15

Rentabilidad de las Ventas

Rentabilidad de las ventas = Beneficio bruto / ventas

Ganancia bruta 2023	Ganancia bruta 2022	Ganancia bruta 2021
\$ 631.193.899	\$ 752.986.729	\$ 665.761.417
Ventas 2023	Ventas 2022	Ventas 2021
\$ 2.220.113.423	\$ 2.499.262.567	\$ 2.196.189.025
0.28	0.30	0.30

Fuente. Elaboración propia

Tabla 16*ROA*

ROA: beneficio neto/activo total		
Ganancia -perdida 2023	Ganancia -perdida 2022	Ganancia -perdida 2021
-\$ 21,410,957	\$ 46,205,407	\$ 42,310,442
Activo 2023	Activo 2022	Activo 2021
\$ 1,370,632,716	\$ 1,449,763,177	\$ 1,483,130,639
-0.02	0.03	0.03

Fuente. Elaboración propia

En consideración del resultado de los indicadores, como el de liquidez se puede ver que el indicador es positivo, ya que está en 1 solo el año 2023, está por debajo, pero relativamente es procurar tomar las decisiones más acertadas, y continuar enfocados en el objetivo de la compañía a corto y largo plazo; los indicadores de solvencia muestran que la empresa cuenta con recursos propios para cubrir parte de sus débitos, pero que la mayor parte de esta se cancelan con recursos de terceros, pero tomando en cuenta que este financiamiento va a ayudar con el crecimiento de la empresa si se le da el uso adecuado y los pagos pertinentes. El indicador de rotación de cartera y de flujo de efectivo es positivo, ya que se da la rotación pertinente, y se cuenta con los capitales para cubrir las principales deudas a corto plazo o de manera inmediata. Y además el margen de utilidad no es tan alto, como se puede observar.

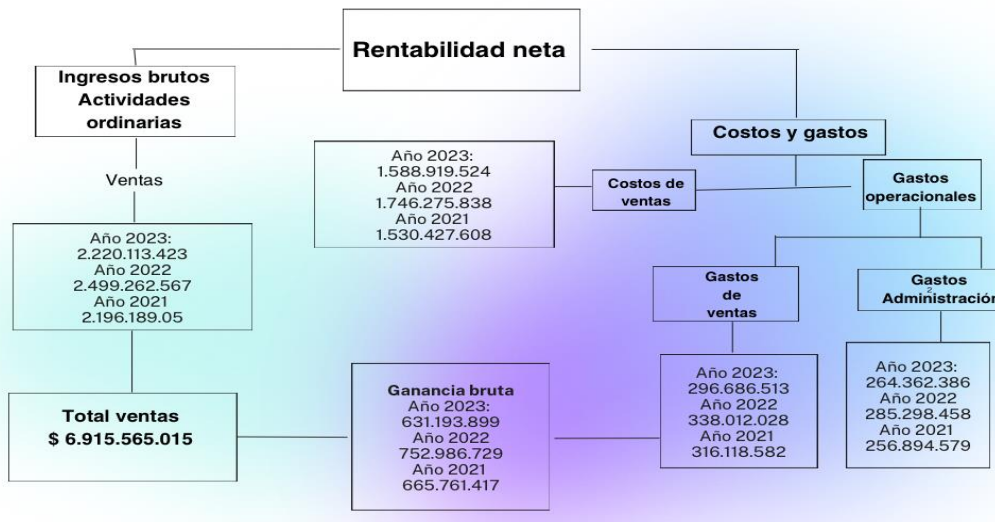
Los costos de ventas hay que revisarlo más de cerca por que se le está dando un mal uso conforme al indicador. Y en general el retorno de inversiones se debe hacer seguimiento de cerca y mejorar estrategias, de acuerdo con las líneas que tengan más éxito fortalecerlas, y analizar cuales generan un poco más de desequilibrio.

Árbol de Rentabilidad

Figura 1

Árbol de Rentabilidad

Árbol de rentabilidad Falabella

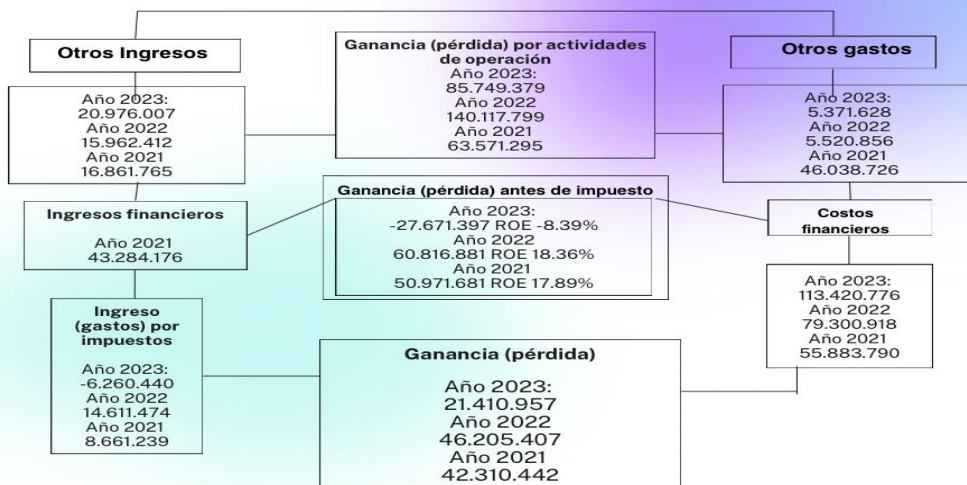


Fuente. Elaboración propia

Figura 2

Árbol de Rentabilidad

Árbol de rentabilidad Falabella



Fuente. Elaboración propia

Conclusión del árbol de rentabilidad de Falabella es una corporación con un margen de utilidad considerable y con este árbol simplificando datos como su margen de ingresos, de gastos y finalmente de mostrando su utilidad permiten identificar los rubros donde deben enfocar la toma de decisión para así mejorar sus ingresos, la eficacia de sus bienes y servicios y fomentar una economía sostenible.

Cálculo del ROCE (Rentabilidad para Poseedores de Acciones Comunes)

Tabla 17

ROCE

Concepto	2021	2022	2023
Activo total	\$1.483.130.639	\$1.449.763.177	\$1.370.632.716
Pasivo total	\$1.198.162.540	\$1.118.555.082	\$1.040.866.872
NOA	\$284.968.099	\$331.208.095	\$329.765.844

Fuente. Elaboración propia

RNOA

Tabla 18

RNOA

Concepto	2021	2022	2023
Ganancia después de impuestos (utilidad neta)	\$50.971.681	\$60.816.881	-\$27.671.397
Activos Operativos Netos (NOA)	\$284.968.099	\$331.208.095	\$329.765.844
RNOA	17,89%	18,36%	-8,39%

Fuente. Elaboración propia

FLEV**Tabla 19***FLEV*

Concepto	2021	2022	2023
Pasivo total	\$1.198.162.540	\$1.118.555.082	\$1.040.866.872
Activo total	\$ 1.483.130.639	\$1.449.763.177	\$1.370.632.716
FLEV	81%	77%	76%

Fuente. Elaboración propia

Avance Metodológico ROCE

Tabla 20

Avance del ROCE

Concepto	2021	2022	2023
EBITDA	\$ 98.065.781	\$ 0	\$ 104.474.862
ROE	14.85%	13.95%	-6.49%
ROA	2.85%	3.19%	1.56%

Fuente. Elaboración propia

EBITDA

Para el 2021 y 2023; el EBITDA muestra resultados positivos, con un crecimiento de aproximadamente 6.5% entre 2021 y 2023.

En año 2022 el EBITDA es \$0, lo que indica un período sin generación de ganancias operativas antes de depreciación e impuestos, posiblemente debido a pérdidas o interrupciones operativas.

ROE

El ROE mide la rentabilidad para los accionistas con respecto al patrimonio.

2021: 14.85%; Alta rentabilidad, lo que sugiere que la empresa estaba generando buenos retornos para sus accionistas.

En el año 2022 presentó el 13.95%; leve disminución, posiblemente ligada a la caída del EBITDA, pero aún positivo.

En cuanto al año 2023: -6.49%; ROE negativo, indicando que la empresa generó pérdidas netas en relación con el patrimonio.

ROA

El ROA arquea la eficacia de la empresa en el uso de sus activos para forjar beneficios.

En el periodo 2021 el 2.85% presenta una moderada eficiencia en la generación de ingresos a partir de los activos.

Para el año 2022 el 3.19% ligeramente mejor, lo que sugiere un uso más eficiente de los activos operativos, a pesar de un EBITDA bajo.

En el año 2023 presento 1.56% de declive considerable, reflejando una caída en la eficiencia, probablemente debido a menores ingresos netos o costos operativos más altos.

Análisis Detallado

En el año 2021 tuvo un sólido desempeño con rentabilidad positiva en todos los indicadores.

Un EBITDA saludable y un buen ROE sugieren un año operativo exitoso.

El EBITDA para el año 2022 fue de \$0 es un punto crítico. Sin embargo, la rentabilidad (ROE y ROA) no cayó drásticamente, lo que implica que los ingresos netos pudieron mantenerse estables debido a factores no operativos (ej., control de gastos, ingresos financieros).

Aunque el EBITDA para el año siguiente se recuperó, los rendimientos financieros (ROE negativo y caída en ROA) sugieren problemas estructurales, como:

Mayores costos operativos o financieros.

Pérdidas netas significativas que afectaron el capital de los accionistas.

Posibles ajustes contables (depreciación acelerada, deterioro de activos).

ROCE y el Cost of Equity

Tabla 21

EBITDA

EBITDA	Capital empleado	Año	Roce
\$ 104,474,862	\$329,765,844	2023	31.7%
0	\$331,208,095	2022	0.00%
\$98,065,781	\$284,968,099	2021	34.41%

Fuente. Elaboración propia

$$\text{Capm} = K_e$$

$$k_e = \text{tasa libre de riesgo} + \beta (\text{tasa libre} - \text{tasa renta fija})$$

Tabla 22

Tasa Libre de Riesgo

Tasa libre de riesgo	5%
Tasa renta fija	9.75%
Prima de riesgo	4.75%
Coefficiente β	3.19%
K_e	5.15%

Fuente. Elaboración propia

Al analizar lo anterior el roce se encarga de computar la rentabilidad de la empresa en función de cómo usa sus recursos para generar más beneficios para la empresa; por el contrario el Cost of Equity, o costo de capital, lo que busca medir es si la empresa si es rentable para adquirir acciones y que sus acciones estén en aumento, y sea atractiva para el mercado; en este precepto de opiniones la empresa Falabella en base al dato que arrojó de este indicador no es atractiva para los inversionistas en el sector retail.

Las acciones de Falabella están valuadas en \$ 2,510,000,000 y sus principales accionistas

Auguri; liderado por Cecilia Karlezi Solari, este grupo controla el 12,73% de la compañía.

Corso; liderado por Juan Carlos Cortés Solari, este grupo controla el 11,56% de la compañía.

San Vitto; perteneciente a los hermanos Carlos, Piero y Sandro Solari Donaggio, este grupo controla el 10,77% de la compañía.

Amalfi; controlado por Sergio Cardone, este grupo controla el 2,34% de la compañía.

Dersa; perteneciente a la familia Del Río.

Liguria; controlado por Juan Cúneo Solari y sus hijos.

Bethia; Relacionado con Liliana Solari y Carlos Heller

Avances Metodológicos del Proyecto

Discusión

En la Fase anterior, compartimos un análisis financiero de la empresa Falabella SA, de la cual se llegó a la siguiente disputa de las derivaciones del trabajo, enfatizando en las discrepancias que puedan tener como empresa para la toma de decisiones de inversión y financiación, por lo tanto, mediante dicho diagnóstico financiero se puede decir que Falabella SA, durante muchos años ha mantenido su capacidad económica, hasta los años 2021 y 2022, pero no corrió con la misma suerte en 2023, puesto que presentó una pérdida de \$ – 21.410.957 millones de dólares, que se puede apreciar en el Estado de Resultados, cifra que se pudo ver afectada por los costos financieros de ese mismo año 2023 que ascendieron en un 43% con respecto al 2022.

El enfoque de la empresa Falabella SA, basado en la Liquidez y el financiamiento responsable, para ello también mantiene una correcta gestión del riesgo de liquidez, lo que les permite ser rentables, mantener sus activos y poder responder con sus obligaciones.

Nos atrevemos a decir que han generado valor a lo largo de los años 2021, 2022 y 2023 y han mantenido sus ventas sobre los 2.000 millones de dólares en dichos años, además de proporcionar créditos de consumo para sus clientes con facilidades de pagos, artículos en sus almacenes de cadena y por los cuales invierten en tecnología, capacitación y de los que espera pongan en práctica la formación Financiera que proporcionan.

Así pues, Falabella SA Impacta positivamente en sus clientes, fidelizándolos, para luego recoger sus frutos, los cuales se verán reflejados para el 2024, ya que tiene capacidad para generar inversiones a corto y largo plazo.

ROCE (Rentabilidad para Poseedores de Acciones Comunes)

Cálculo del ROCE (Retorno Sobre el Capital Empleado)

Tabla 23

Cálculo del ROCE

	2023	2022	2021
Activo Total	\$ 1.370.632.716	\$ 1.449.763.177	\$ 1.370.632.716
Pasivo Corriente	\$ 834.002.601	\$ 902.954.725	\$ 797.748.117
Capital empleado	\$ 536.630.115	\$ 546.808.452	\$ 572.884.599

Fuente. Elaboración propia

Utilidad Operativa o ETIBDA (Beneficio antes de Intereses, Impuestos, Depreciaciones y Amortización)

Tabla 24

Utilidad Operativa

Utilidad Operativa o ETIBDA (Beneficio antes de Intereses, Impuestos, Depreciaciones y amortización)

	2023	2022	2021
ETIBDA	\$104,474,862	\$102,426,082	\$ 98.065.781

Fuente. Elaboración propia

$$\text{ROCE} = \text{ETIBDA (Beneficio Operativo)} / \text{Capital empleado} * 100$$

Tabla 25

Beneficio Operativo

	2023	2022	2021
ETIBDA	\$85.749.379	\$140.117.799	\$63.571.295
Capital empleado	\$536.630.115	\$546.808.452	\$572.884.599
ROCE	15.98%	25.62%	11.10%

Fuente. Elaboración propia

Cálculo del NOA

Tabla 26

NOA

	Activos Operativos		
	2023	2022	2021
Activos	\$1.370.632.716	\$1.449.763.177	\$1.370.632.716
Inversión en activos fros	\$1.985.949	\$4.795.576	\$
Total, activos operacionales	\$1.368.646.767	\$1.444.967.601	\$1.370.632.716
	Pasivos operativos		
	2023	2022	2021
Pasivos	\$ 1.040.866.872	\$ 1.118.555.082	\$ 1.198.162.540
Inversión en pasivos Fros	\$ 31.805.696	\$814.829,00	\$ 19.694.226
Total, pasivos operacionales	\$ 1.009.061.176	\$ 1.117.740.253	\$ 1.178.468.314
	NOA		
	2023	2022	2021
Activos operacionales	\$ 1.368.646.767	\$ 1.444.967.601	\$ 1.370.632.716
Pasivos operacionales	\$ 1.009.061.176	\$ 1.117.740.253	\$ 1.178.468.314
NOA	\$ 359.585.591	\$ 327.227.348	\$ 192.164.402

Fuente. Elaboración propia

Se puede patentizar que para el año 2021 se generó un NOA más bajo que el resto de los años, es decir se hubo bajo rendimiento financiero sobre los activos que ha invertido, pero con la esperanza de poderse recuperar, ya que ha mantenido sus activos, aunque parezca que no estén utilizando bien sus recursos.

Tabla 27*Utilidad Neta*

	2023	2022	2021
Ganancia después de impuestos (utilidad neta)	-\$ 21.410.957	\$ 46.205.407	\$ 42.310.442
NOA	\$ 359.585.591	\$ 327.227.348	\$ 192.164.402
RNOA	-5.95%	14.12%	22.02%

Fuente. Elaboración propia

Teniendo en cuenta que al aumentarse el RNOA, se aumenta el ROCE, por tanto, la tabla muestra que para el año 2023, generó un resultado negativo mientras que en los otros años, pudieron mostrar resultados positivos, es decir, hubo rentabilidad.

Calculo Apalancamiento Financiero FLEV

$$\text{FLEV} = \text{Total de la deuda} / \text{Total patrimonio} * 100$$

Tabla 28*FLEV*

	2023	2022	2021
Total, de la deuda	\$ 205.842.377	\$ 213.695.871	\$ 398.866.532
Patrimonio	\$ 329.765.844	\$ 331.208.095	\$ 284.968.099
FLEV	62.4%	64.5%	140.0%

Fuente. Elaboración propia

Al obtener estos resultados, podemos decir que posiblemente la empresa se apalanco con entidades financieras por valores muy elevados como vemos desde el año 2021 con un 140%, que no ha logrado disminuir en su totalidad y solamente el nivel de endeudamiento fue menor en el año 2023 con un 62.4%

Calculo Índice de Endeudamiento NNEP

Ahora Calcularemos el NNEP para llegar al Roce finalmente

Tabla 29

NNEP

	2023	2022	2021
Total, pasivos	\$ 1.040.866.872	\$ 1.118.555.082	\$ 1.198.162.540
Total, activos	\$ 1.370.632.716	\$ 1.449.763.177	\$ 1.483.130.639
NNEP	76%	77%	81%

Fuente. Elaboración propia

En el NNEP un aumento en los gastos no operativos reduce el ROCE

$$\text{ROCE} = \text{RNOA} + \text{FLEV}(\text{RNOA} - \text{NNEP})$$

Tabla 30

$$\text{ROCE} = \text{RNOA} + \text{FLEV}(\text{RNOA} - \text{NNEP})$$

	2023	2022	2021
RNOA	-5.95%	14.12%	13.89%
FLEV	62.4%	64.5%	140.0%
NNEP	75.94%	77.15%	80.79%
ROCE	-57.07%	-26.55%	-79.75%

Fuente. Elaboración propia

Sensibilidad del 1%

Tabla 31

RNOA Sensibilidad del 1%

Año	Valor base	Cambio del 1%	Nuevo valor	Nuevo ROCE	Cambio ROCE
2023	-57.07%	-0.57%	-57.64%	-141.03%	-83.38%
2022	-26.55%	-0.27%	-26.81%	-93.90%	-67.08%
2021	-79.75%	-0.80%	-80.55%	-306.36%	-225.82%

Fuente. Elaboración propia

Tabla 32*FLEV Sensibilidad del 1%*

Año	Valor base	Cambio del 1%	nuevo valor	nuevo FLEV	Cambio ROCE
2023	62.42%	0.62%	63.04%	-45.68%	-108.72%
2022	64.52%	0.65%	65.17%	-55.20%	-120.36%
2021	139.97%	1.40%	141.37%	-108.46%	-249.83%

Fuente. Elaboración propia

Tabla 33*NNEP Sensibilidad del 1%*

Año	Valor base	Cambio del 1%	nuevo valor	nuevo NNEP	Cambio ROCE
2023	75.94%	0.76%	76.70%	25.58%	51.12%
2022	77.15%	0.77%	77.93%	37.26%	-40.67%
2021	80.79%	0.81%	81.59%	-12.04%	-93.64%

Fuente. Elaboración propia

Cálculo del Costo del Patrimonio

Tabla 34

Costo del Patrimonio según la Industria de la Empresa

Nombre de la industria	Nombre de la industria	Numero de empresa	Promedio sin apalancamiento Beta	Promedio Beta	Correlación con el mercado	Beta total sin apalancamiento	Total, beta Apalancada
Venta minorista (líneas especiales)	Retail (Special Lines)	105	0.97	1.18	33.07%	2.94	3.57

Fuente. Elaboración propia

Tabla 35

Costo del Patrimonio

Año	Beta	Costo del Patrimonio
2023	2.52	17.60%
2022	2.7	18.50%
2021	3.36	21.80%

Fuente. Elaboración propia

El Costo del Patrimonio aumenta en la medida en que el nivel de apalancamiento de Falabella crece, para el 2021, con el apalancamiento más alto del 140%, el costo de patrimonio es del 21.80% lo cual muestra un mayor riesgo financiero. Por el contrario en 2023, con un apalancamiento más moderado del Flev de 62.4% el costo del patrimonio se reduce a 17.60% lo cual indica que hay una mejor estructura financiera y menor riesgo, el cual se verá reflejado en el 2024.

Cálculo del Costo Promedio Ponderado de Capital (WACC)

Figura 3

Formula WACC

$$WACC = \left(\frac{E}{V} \times r_e \right) + \left(\frac{D}{V} \times r_d \times (1 - T) \right)$$

Donde:

- E = Valor del patrimonio (equity)
- D = Valor de la deuda
- V = Valor total de la empresa ($E + D$)
- r_e = Costo del patrimonio
- r_d = Costo de la deuda
- T = Tasa de impuestos corporativa

Fuente. Elaboración propia

Tabla 36

WACC

Año	Pasivo con costo financiero	Patrimonio	Deuda total + Patrimonio	Gasto financiero	Costo deuda KD	Tasa de los impuestos	KdT= kd*(1- Tx)
2023	\$ 1.040.866.872	\$ 329.765.844	\$ 1.370.632.716	\$ 85.749.379	6.26%	35%	4.07%
2022	\$ 1.118.555.082	\$ 331.208.095	\$ 1.449.763.177	\$ 140.117.799	9.66%	20%	7.73%
2021	\$ 1.198.162.540	\$ 284.968.099	\$ 1.483.130.639	\$ 63.571.295	4.29%	24%	3.26%

Fuente. Elaboración propia

Tabla 37

WACC en Porcentaje

WACC	
2023	4.07%
2022	7.73%
2021	3.26%

Fuente. Elaboración propia

Para la empresa Falabella SA, las principales fuentes de financiamiento son:

Préstamos bancarios, depósitos, aumento de capital, líneas de sobregiro y bonos.

Comparación del Nivel de Endeudamiento de Falabella y otras Empresas de la

Comparación del Nivel de Endeudamiento

La tabla muestra las ratios de endeudamiento de Falabella, Cencosud y Ripley, tres empresas líderes del sector retail en la región:

Tabla 38

Ratio de Endeudamiento

Empresa	Ratio de Endeudamiento		
	2021	2022	2023
Falabella	80.8%	77.2%	75.9%
Cencosud	76.5%	74.3%	72.5%
Ripley	84.1%	81.3%	79.5%

Fuente. Elaboración propia

Comparación General del Ratio de Endeudamiento

Falabella, presenta una reducción sostenida en su nivel de endeudamiento del 80.8% en 2021 al 75.9% en 2023.

La disminución de 4.9 puntos porcentuales en tres años sugiere que la empresa ha priorizado el pago de deudas y reducido su dependencia del financiamiento externo.

Esto puede estar relacionado con estrategias de optimización financiera y mayor eficiencia en la generación de flujo operativo.

Cencosud; registra niveles de endeudamiento más bajos en comparación con Falabella y Ripley.

El ratio cae de 76.5% en 2021 a 72.5% en 2023, una disminución de 4 puntos porcentuales.

Este comportamiento indica una estructura de financiamiento más equilibrada y un manejo sólido de sus obligaciones financieras.

Ripley; muestra los niveles de endeudamiento más elevados entre las tres empresas, aunque también en descenso.

El ratio disminuye de 84.1% en 2021 a 79.5% en 2023, lo que representa una caída de 4.6 puntos porcentuales.

A pesar de esta mejora, la alta dependencia de la deuda puede generar mayores costos financieros y riesgos frente a posibles fluctuaciones en las tasas de interés.

Análisis Comparativo por Año

Falabella en el 2021 tiene un endeudamiento del 80.8%, ubicándose entre Cencosud (76.5%) y Ripley (84.1%).

Cencosud presenta la estructura más sólida, con menor apalancamiento.

Ripley muestra una alta dependencia del financiamiento externo, lo que sugiere mayores riesgos financieros.

En el 2022 todas las empresas muestran una reducción en sus niveles de endeudamiento.

Falabella baja a 77.2%, acercándose al nivel de Cencosud.

Ripley sigue siendo la más endeudada, con un 81.3%, aunque se observa una leve mejora respecto a 2021.

En el 2023 Falabella y Cencosud mantienen niveles de endeudamiento cercanos al 75.9% y 72.5%, respectivamente.

Cencosud se mantiene como la empresa más estable financieramente, con la proporción de deuda más baja.

Ripley, aunque mejora a 79.5%, continúa siendo la más apalancada, lo que puede ser una señal de mayor riesgo si no mejora su flujo de caja.

Implicaciones de las Diferencias en Endeudamiento

Riesgo Financiero

Ripley enfrenta mayor riesgo financiero debido a su alta dependencia de deuda. En entornos de aumento de tasas de interés, inflación o menor flujo de caja, podría experimentar dificultades para cumplir con sus obligaciones financieras.

Falabella, aunque aún tiene niveles altos de endeudamiento, ha logrado reducirlos, mejorando su posición financiera.

Cencosud, con el ratio más bajo, tiene mayor estabilidad y capacidad de afrontar situaciones económicas adversas.

Costo Financiero

Empresas con mayor endeudamiento, como Ripley, pagan mayores intereses, lo cual puede afectar la rentabilidad neta.

Cencosud y Falabella tienen costos financieros más manejables, lo que les permite destinar más recursos a inversiones estratégicas.

Flexibilidad Financiera

Cencosud, con menor deuda, tiene mayor flexibilidad para acceder a financiamiento adicional, si es necesario, a tasas más favorables.

Falabella también mejora su flexibilidad al reducir gradualmente su deuda.

Ripley podría enfrentar mayores dificultades para obtener financiamiento en el futuro debido a su alto endeudamiento y la percepción de mayor riesgo crediticio.

Capacidad de Inversión y Expansión

Las empresas con menor endeudamiento (Cencosud) tienen mayor capacidad para invertir en proyectos de crecimiento, transformación digital o expansión territorial sin comprometer su estabilidad financiera.

Falabella, al reducir su deuda, también puede fortalecer sus planes de expansión.

Ripley debe priorizar la generación de flujo operativo para amortizar deuda antes de comprometer recursos en nuevas inversiones significativas.

Calificación Crediticia y Bonos Corporativos

Cencosud; su bajo endeudamiento y solidez financiera le permiten acceder a calificaciones crediticias más altas, lo cual reduce su costo de financiamiento al emitir bonos.

Menor costo de financiamiento; al tener una calificación alta, Cencosud puede emitir bonos con tasas de interés más bajas, reduciendo su costo financiero.

Mayor demanda de inversionistas; bonos con alta calificación son percibidos como inversiones seguras, lo que atrae a fondos institucionales y bancos.

Flexibilidad financiera; Cencosud puede acceder a capital para proyectos de crecimiento o expansión sin comprometer significativamente su solidez financiera.

Falabella; aunque ha reducido su deuda, aún debe trabajar en mejorar su estructura de capital para lograr mejores condiciones crediticias.

Costo financiero moderado; aunque Falabella accede a financiamiento en mercados de capitales, las tasas de interés podrían ser más elevadas que las de Cencosud debido a su mayor riesgo percibido.

Necesidad de consolidar estructura de capital, para mejorar sus condiciones crediticias, Falabella debe continuar fortaleciendo sus flujos de caja operativos y reducir sus costos financieros.

Ripley con altos niveles de deuda, su calificación crediticia podría ser menos favorable, lo que incrementa los intereses a pagar por bonos emitidos.

Tasas de interés más altas Ripley enfrentaría costos financieros elevados al emitir bonos, debido a la prima de riesgo que exigen los inversionistas para compensar el mayor riesgo percibido.

Baja demanda de inversionistas institucionales, muchos fondos de inversión y bancos prefieren bonos de investimento grande, limitando el acceso de Ripley a inversionistas de primer nivel.

Refinanciamiento limitado Ripley podría enfrentar dificultades para refinanciar deuda existente si las tasas de interés continúan aumentando.

Análisis del Grado de Apalancamiento Operativo (GAO) respecto del Grado de Apalancamiento Financiero (GAF) y el Grado de Apalancamiento Total (GAT)

Tabla 39*Apalancamiento Financiero*

	2023	2022	2021
Margen contributivo	\$ 631.193.899	\$752.986.729	\$665.761.417
Utilidad operacional	\$85.749.379	\$140.117.799	\$63.571.295
Utilidad antes de impuesto	-\$27.671.397	\$60.816.881	\$50.971.681

Fuente. Elaboración propia

Tabla 40*Apalancamiento Financiero 2023*

	2023		
GAO	\$631.193.899,00		7.36
	\$85.749.379,00		
GAF	\$85.749.379,00		-3.10
	-\$27.671.397,00		
GAT	7.36	-3.10	-22.81

Fuente. Elaboración propia

Al tomar en cuenta que el Gao nos muestra que porcentualmente a más unidades vendidas se muestra un utilidad operacional en 2023, se puede ver que, aunque este tiene un valor positivo, lo cual indicaría que las ventas no estuvieron tan mal, el GAF nos muestra que tanto la utilidad operacional como la utilidad antes de impuestos son negativas; lo cual es normal debido a la caída que tuvo la empresa en 2023 y que por cada peso que aumentan las ventas la utilidad neta cae en -22.21, es decir que no reporto ganancias si no perdidas, y en el

GAT se termina de afianzar dicho déficit en el año de pérdidas de Falabella, porque nos muestra un porcentaje negativo el cual no es alentador en ese momento ni para los socios ni posibles accionistas objetivos, ya que a la hora de invertir una empresa que no representa buena rentabilidad a futuro no es tan atractiva para los posibles inversores.

Tabla 41

Apalancamiento Financiero 2022

2022			
GAO	\$ 752.986.729		5.37
	\$140.117.799		
GAF	\$140.117.799		2.30
	\$60.816.881		
GAT	5.37	2.30	12.38

Fuente. Elaboración propia

Tabla 42

Apalancamiento Financiero 2021

2021			
GAO	\$665.761.417		10.47
	\$63.571.295		
GAF	\$63.571.295		1.25
	\$ 50.971.681		
GAT	10.47	1.25	13.06

Fuente. Elaboración propia

Los años 2022 y 2023 tiene unos porcentajes aceptable que, y buenos conforme a lo que se busca y es la empresa como tal; algo importante con dicha empresa Falabella es que las ventas, aunque disminuyeron en 2023, no son el causante principal del déficit en utilidades que se presentó en dicho año, además hay que agregar que en los años pospandémicos, todas las empresas enfrentaron desafíos, que en su momento las pusieron en aprietos pero que, al reinventarse, y generar estrategias financieras como darle buen uso a la rotación de activos, y disminuir de manera gradual sus pasivos, es lo que les permite aun mantenerse en el mercado y no desaparecer del mismo.

Ya que, en términos generales, esto les permite pagar sus cuentas a corto plazo, ser estables y generan valor a sus acciones, o capital a sus accionistas que es lo que se busca como asesor financiero en una entidad, que sea atractiva en diferentes aspectos, no solo en la parte de generar rentabilidad. En términos generales, los indicadores financieros de apalancamiento GAO, GAF, y GAT son una herramienta útil, para medir la capacidad de responder y rentabilidad de las empresas, pero también son una forma práctica de saber si la empresa puede ser solida a futuro, y aunque hay casos especiales, donde se toman decisiones financieras basadas en estas, pueden ser asertivas por sus indicadores porcentuales, pero en general son muchos los factores que influyen en estas decisiones financieras a tomar, y en las economías a gran escala, este tipo de decisiones y de apalancamiento se hace muy seguido, ya que como trabajan bajo la presión de la globalización, y volatilidad el mercado, deben ser muchos más asertivo, para utilizar este indicador financiero; y es aquí donde los profesionales de la contaduría, se hacen unos más audaces que otros, debido a su capacidad de analizar de manera acertada, las decisiones a tomar y en qué momento, para aumentar dicha acción de la empresa.

Ventajas

Potencial de ganancias, con un perspicaz apalancamiento operativo, un acrecentamiento en las ventas puede traducirse en un engrandecimiento demostrativo en los dividendos operativos, debido a que los costos fijos permanecen constantes.

Economías de escala a compostura que la fabricación acrecienta, los coste fijos se distribuyen entre un mayor número de unidades, reduciendo el costo por unidad.

Desventajas

Riesgo operativo en períodos de baja demanda, los altos costos fijos pueden llevar a detrimentos significativas, ya que estos costos deben ser cubiertos independientemente del volumen de ventas.

Rigidez en la estructura de costos; las empresas con altos costos fijos tienen menos flexibilidad para ajustarse a cambios en el entorno bancario o en la demanda del mercado.

El apalancamiento financiero se describe al uso de deuda para capitalizar las operaciones de la empresa. Crece la apariencia de inversión y potencial de ganancias, pero también incrementa el riesgo financiero. Cuanto mayor sea el uso de deuda en la estructura de capital, mayores serán los beneficios potenciales (deducibilidad fiscal, menor costo de capital, mayores rendimientos, mayor valor para los accionistas) y riesgos potenciales (dificultades financieras, quiebra).

El apalancamiento financiero es beneficioso cuando la tasa de interés de la deuda es menor que el rendimiento de los activos.

Incremento del retorno sobre el patrimonio, al utilizar deuda, una empresa puede aumentar su retorno sobre el patrimonio, dado que los costos de interés son generalmente menores que los rendimientos obtenidos de la inversión.

Deducción de intereses los intereses de la obligación son deducibles de impuestos, lo que puede reducir la carga fiscal de la compañía.

Desventajas

Riesgo Financiero, el apalancamiento incrementa el riesgo financiero, ya que la empresa está obligada a cumplir con los pagos de la deuda independientemente de su desempeño.

Impacto en la calificación de crédito, un alto nivel de deuda puede afectar negativamente la calificación crediticia de la empresa, encareciendo futuros financiamientos.

El apalancamiento financiero puede proporcionar los recursos necesarios para expandir las operaciones y aumentar los costos fijos, elevando el apalancamiento operativo. Esto puede ser beneficioso si se espera un crecimiento significativo en las ventas.

Una estrategia cuidadosa de financiamiento puede equilibrar ambos tipos de apalancamiento, permitiendo a la empresa maximizar las ganancias sin asumir un riesgo excesivo.

Optimización de la rentabilidad, la combinación adecuada de apalancamiento operativo y financiero puede ayudar a una empresa a optimizar su rentabilidad. Por ejemplo, utilizar deuda para financiar la expansión que aumenta los costos fijos puede ser una estrategia efectiva si las ventas proyectadas justifican el aumento del riesgo operativo.

Por lo tanto, para cualquier empresa, la clave del éxito reside en entender cómo manejar eficazmente los costos fijos y variables y utilizar estratégicamente el apalancamiento financiero y operativo. Encontrar el equilibrio óptimo entre estos dos tipos de apalancamiento permite a las empresas maximizar sus ganancias, gestionar riesgos y aprovechar oportunidades de crecimiento. Los grados de apalancamiento determinan cómo incrementa o disminuye la rentabilidad según la variación en el nivel de las ventas. Una comprensión sólida de estos conceptos no solo permite una mejor planificación y control presupuestario, sino que también habilita a la empresa a tomar decisiones informadas que optimicen su rentabilidad y mitiguen riesgos.

Para el año 2023 y 2021 la empresa contaba con el 1% de capacidad para pagar sus intereses de su utilidad antes de impuesto, lo cual significa que puede responder, no con el margen que debería ser pero en el 2022 vemos que este ratio de cobertura a intereses sube a un 2% de capacidad que es bueno porque desde que la empresa pueda pagar sus deudas a corto plazo de manera inmediata y sin tener que recurrir a sus fondos propios, o dineros reservados, si no que su utilidad operacional, permita cubrir cada uno de sus compromisos, y continuar con solvencia, es una empresa sólida, y eficaz para invertir, y Falabella no es la excepción, porque si analizamos sus reportes financieros en este año nos daríamos cuenta de las decisiones acertadas que ha tomado, y que siguen contribuyendo al crecimiento de la misma, y ser competitiva y adaptarse a los cambios que ofrece el mercado.

Estructura Financiera de Empresas Similares en el Sector y los Medios de Financiación que se están Utilizando

Tabla 43

Esquema de Cuadro Comparativo

Empresa del sector	Estrategia de financiación	Ventajas	Desventajas	Riesgos
Ecosistema físico y digital líder en América Latina, con una propuesta de valor omnicanal de soluciones simples e intuitivas. La fortaleza de nuestros activos y capacidades nos da una ventaja clave para transformarnos constantemente, y ofrecer a nuestros clientes un journey unificado, sin intermediarios, construido sobre plataformas sólidas y escalables	E-Commerce	Ampliación de la base de clientes: El e-commerce permite a las empresas llegar a una audiencia más amplia y diversa.	Falta de interacción personal: Los clientes pueden perder la experiencia de interactuar personalmente con los productos y los vendedores.	Riesgos de seguridad: La pérdida o robo de datos personales y financieros de los clientes.
		Flexibilidad y comodidad: Los clientes pueden realizar compras en cualquier momento y desde cualquier lugar.	Problemas de logística: La gestión de inventarios, el envío y la devolución de productos pueden ser complicados y costosos.	Riesgos de fraude: El uso de tarjetas de crédito o débito falsas o robadas para realizar compras en línea.
		Costos reducidos: El e-commerce puede reducir los costos de operación y mantenimiento de tiendas físicas.	Seguridad y privacidad: Los clientes pueden ser vulnerables a la piratería informática y la pérdida de datos personales.	Riesgos de entrega: La pérdida o daño de productos durante el transporte.
		Análisis de datos: El e-commerce proporciona acceso a una gran cantidad de datos sobre los clientes y sus comportamientos de compra.	Competencia intensa: El mercado del e-commerce es muy competitivo, lo que puede hacer que sea difícil destacarse y atraer clientes.	Riesgos de reputación: La pérdida de confianza de los clientes debido a problemas de calidad, entrega o atención al cliente.
		Personalización: El e-commerce permite personalizar la experiencia de compra para cada cliente.	Requisitos técnicos, la creación y el mantenimiento de una tienda en línea requieren habilidades técnicas y recursos financieros.	Riesgos de cumplimiento: El incumplimiento de las leyes y regulaciones aplicables al comercio electrónico.

Fuente. Elaboración propia

Tabla 44*Esquema de Cuadro Comparativo Continuidad*

Empresa del sector	Estrategia de financiación	Ventajas	Desventajas	Riesgos
		Experiencia del cliente: El embedded finance puede mejorar la experiencia del cliente al proporcionar opciones de pago y financiamiento integradas.	Riesgos de crédito: Las empresas que ofrecen financiamiento integrado pueden correr riesgos de crédito si los clientes no pagan sus deudas.	Riesgos de crédito: El incumplimiento de los clientes para pagar sus deudas.
		Incremento de las ventas: El embedded finance puede aumentar las ventas al proporcionar opciones de pago y financiamiento atractivas.	Complejidad regulatoria: El financiamiento integrado está sujeto a regulaciones financieras y bancarias, lo que puede ser complejo y costoso.	Riesgos de liquidez: La falta de fondos para cumplir con las obligaciones financieras.
RappyPay	embedded finance	Reducción de los costos: El embedded finance puede reducir los costos de procesamiento de pagos y gestión de riesgos.	Dependencia de terceros: Las empresas que ofrecen financiamiento integrado pueden depender de terceros, como bancos o proveedores de servicios financieros, para proporcionar el financiamiento.	Riesgos de regulación: El incumplimiento de las leyes y regulaciones aplicables a los servicios financieros.
		Acceso a datos financieros: El embedded finance puede proporcionar acceso a datos financieros valiosos sobre los clientes.	Riesgos de reputación: Si los clientes experimentan problemas con el financiamiento integrado, puede afectar la reputación de la empresa.	Riesgos de reputación: La pérdida de confianza de los clientes debido a problemas de servicio o atención al cliente.
		Diferenciación: El embedded finance puede ser un factor de diferenciación para las empresas que lo ofrecen.	Costos y tarifas: El financiamiento integrado puede conllevar costos y tarifas para los clientes, lo que puede ser un desincentivo para utilizar el servicio.	Riesgos de seguridad: La pérdida o robo de datos personales y financieros de los clientes.

Fuente. Elaboración propia

Tabla 45

Cuadro Comparativo Continuidad

Empresa del sector	Estrategia de financiación	Ventajas	Desventajas	Riesgos
Walmart	Leasing	Flexibilidad: El leasing permite a las empresas acceder a activos sin tener que realizar una gran inversión inicial.	No hay propiedad: Al final del contrato de leasing, el arrendatario no tiene derecho a quedarse con el activo.	Riesgos de obsolescencia: La pérdida de valor del activo debido a cambios tecnológicos o de mercado.
		Reducción de costos: El leasing puede reducir los costos de operación y mantenimiento de activos.	Pagos fijos: Los pagos de leasing pueden ser fijos y no reflejar los cambios en el uso o la valorización del activo.	Riesgos de depreciación: La pérdida de valor del activo debido a su uso y desgaste.
		Acceso a tecnología: El leasing puede proporcionar acceso a tecnología avanzada sin tener que realizar una gran inversión inicial.	Limitaciones de uso: Los contratos de leasing pueden incluir limitaciones sobre el uso del activo, lo que puede restringir la flexibilidad del negocio.	Riesgos de incumplimiento: El incumplimiento del contrato de leasing por parte del arrendatario.
		Gestión de riesgos: El leasing puede ayudar a gestionar los riesgos asociados con la obsolescencia de los activos.	Riesgos de obsolescencia: Los activos pueden volverse obsoletos antes de que finalice el contrato de leasing, lo que puede generar pérdidas para el arrendatario.	Riesgos de responsabilidad: La responsabilidad del arrendador por daños o pérdidas causadas por el activo.
		Ventajas fiscales: El leasing puede ofrecer ventajas fiscales, como la deducción de los pagos de leasing como gastos operativos.	Costos y tarifas: Los contratos de leasing pueden incluir costos y tarifas adicionales, como gastos de administración o seguros, que pueden aumentar el costo total del leasing.	Riesgos de mercado: Los cambios en el mercado que pueden afectar el valor del activo o la capacidad del arrendatario para cumplir con el contrato.

Fuente. Elaboración propia

Análisis de las Expectativas de Generación de Beneficios de la Empresa

BPA Básico Beneficio por acción Básico de Falabella

El estudio de las perspectivas de generación de beneficios de Falabella a través del Beneficio por Acción (BPA) básico permite entender la capacidad de la compañía para generar rentabilidad para sus accionistas. El BPA básico se obtiene dividiendo el beneficio neto atribuible a los accionistas entre el número de acciones en circulación, siendo un indicador clave para evaluar el desempeño financiero. En el período analizado, los resultados financieros muestran fluctuaciones significativas debido a factores internos y externos. Para el año 2021, el beneficio neto alcanzó los 295.473,53 millones de COP, con un BPA básico estimado de 59,10 COP, reflejando un desempeño aceptable tras los desafíos de la pandemia. En 2022, el beneficio neto cayó drásticamente a 30.758,32 millones de COP, reduciendo el BPA básico a 6,15 COP. Esta caída se debió principalmente al impacto de la inflación, mayores costos operativos y un menor poder adquisitivo de los consumidores. En 2023, Falabella mostró una notable recuperación con un beneficio neto de 652.030,70 millones de COP, lo que elevó el BPA básico a 130,41 COP, impulsado por una mejora en los márgenes operativos y un crecimiento significativo en el comercio electrónico.

El comportamiento del BPA básico refleja las estrategias implementadas por la empresa para enfrentar los retos macroeconómicos y la creciente competencia en los mercados internacionales. Factores como la inflación, las fluctuaciones en los tipos de cambio y el poder adquisitivo de los consumidores en los mercados clave de Falabella afectaron los resultados, pero la diversificación geográfica y las inversiones en comercio electrónico ayudaron a mitigar parcialmente estos impactos. La estrategia de Falabella se ha enfocado en fortalecer su plataforma digital y optimizar sus costos operativos, lo que se espera que siga contribuyendo a la generación de beneficios en el futuro. La evolución del BPA básico entre 2021 y 2023 destaca la resiliencia de la sociedad frente a las circunstancias

adversas del mercado y su aforo para adaptarse a las demandas cambiantes del consumidor, con perspectivas optimistas para la sostenibilidad de los beneficios si mantiene el enfoque en la innovación tecnológica y la eficiencia operativa.

A continuación, se presenta una tabla con los cálculos del BPA básico para los años 2021, 2022 y 2023, considerando un número constante de 5.000 millones de acciones en circulación:

Tabla 46

Cálculos del BPA Básico

Año	Beneficio Neto (en COP millones)	Acciones en Circulación (millones)	BPA Básico (COP)
2021	\$295.473,53	5.000	59,09
2022	\$30.758,32	5.000	6,15
2023	\$652.030,70	5.000	130,41

Fuente. Elaboración propia

La mejora en los resultados de 2023 evidencia el impacto positivo de las iniciativas estratégicas de la empresa, lo que genera expectativas favorables para la rentabilidad futura. Sin embargo, se requiere continuar monitoreando factores macroeconómicos y la evolución del entorno competitivo para garantizar el crecimiento sostenido.

Indicador Per Price Ernin Ratio

La mejora en los resultados de 2023 evidencia el impacto positivo de las iniciativas estratégicas de la empresa, lo que genera expectativas favorables para la rentabilidad futura. Sin embargo, se requiere continuar monitoreando factores macroeconómicos y la evolución del entorno competitivo para garantizar el crecimiento sostenido.

El análisis de las perspectivas de generación de beneficios de Falabella, tomando en cuenta la cotización de sus acciones en el mercado, se puede realizar utilizando dos ratios financieros clave; (PER) y el (PEG). Estos dos indicadores son fundamentales para comprender cómo el mercado valora las ganancias de la empresa y su viable crecimiento en relación con el coste de sus acciones.

Análisis del PER (Price to Earnings Ratio)

El PER es una medida que concierne el costo de la acción de una empresa con su beneficio por acción (BPA). Este ratio es usado ampliamente por los inversionistas para justipreciar si una acción está sobrevalorada o infravalorada. Un PER alto puede insinuar que los inversionistas esperan un incremento futuro significativo de la empresa, mientras que un PER bajo puede indicar que la acción está subvalorada o que las expectativas de crecimiento son bajas.

Tabla 47

Cálculo de PER

Año	Precio de la Acción (COP)	BPA (Beneficio por Acción)	PER (Precio/BPA)
2021	\$16.260	140,0	116,143
2022	\$16.260	135,5	120,000
2023	\$16.260	130,5	124,5977

Fuente. Elaboración propia

El ratio PER para 2021 es relativamente alto, lo que indica que los inversores estaban dispuestos a pagar 116.14 veces el beneficio por acción para poseer una acción de Falabella. Este valor sugiere una evaluación favorable de la empresa, pero podría reflejar una sobrevaluación si se compara con empresas de la misma industria o con valores históricos de la empresa.

El PER ha aumentado ligeramente con respecto a 2021. Esto sugiere que los inversores continúan confiando en Falabella, pero también podría indicar una sobrevaloración. Este incremento del PER podría ser el resultado de un aumento en las expectativas de rentabilidad futura o una disminución en el BPA.

El PER sigue en aumento, lo que puede reflejar la percepción de que la empresa tiene un buen futuro, pero también puede estar indicando que los costos de las acciones están demasiado altos en relación con los beneficios que genera la empresa. Los inversores siguen listos a costear más por cada peso de beneficio.

Tabla 48

Cálculo de PEG

Año	PER (Precio/BPA)	Tasa de Crecimiento BPA (%)	PEG (PER/Tasa de Crecimiento)
2021	\$ 116.143	5,5%	21.1
2022	\$ 120.000	3,6%	33.34
2023	\$124.597	3,7%	33.69

Fuente. Elaboración propia

El ratio PEG para 2021 es 21.1, lo que revela que la empresa podría estar sobrevalorada en relación con su tasa de crecimiento. Un valor de PEG superior a 1 generalmente sugiere que la acción está sobrevaluada respecto a sus perspectivas de crecimiento futuro. En este caso, un valor de 21.1 podría interpretarse como una expectativa muy alta de crecimiento, lo que podría llevar a un nivel de riesgo alto para los inversores.

Este aumento en el PEG para 2022 indica que el crecimiento del BPA ha sido más bajo, pero el PER ha seguido aumentando, lo que lleva a una sobrevaloración aún más marcada. Un PEG tan alto generalmente sugiere que las expectativas de crecimiento de la empresa no se están cumpliendo de acuerdo con la cotización de las acciones. Esto podría reflejar un potencial de crecimiento menor en relación con la valoración del mercado.

El PEG sigue aumentando en 2023, lo que manifiesta que la empresa continúa siendo sobrevalorada en correlación con su tasa de crecimiento. La tendencia sugiere que los inversores siguen considerando que el crecimiento de la empresa será significativo, pero el precio de las acciones podría estar creciendo a un ritmo más rápido que los beneficios reales.

La indagación de los ratios PER y PEG de Falabella entre 2021 y 2023 muestra una tendencia en la que el PER aumenta año tras año, lo que refleja una valorización creciente por parte de los inversores. Sin embargo, esto se acompaña de un PEG creciente, lo que plantea que el monto de la acción está sobrevalorado en equivalencia con la tasa de crecimiento de los beneficios de la empresa.

Política de Dividendos de Falabella

Para la observación de la política de dividendos de Falabella en los años 2021, 2022 y 2023, se revisaron los datos financieros clave y los veredictos de la Junta de Accionistas, con un enfoque en los valores distribuidos por acción, las fechas de pago y la rentabilidad asociada a los dividendos. Los valores de los dividendos y las cifras relacionadas se presentan en la moneda COP (peso colombiano).

Desempeño Financiero y Dividendos

En 2021, la Junta Ordinaria de Accionistas aprobó un dividendo de COP 486,7 por acción correspondiente al ejercicio de 2020. Este dividendo representó un compromiso de distribución que reflejaba la recuperación económica parcial tras el impacto de la pandemia. Los ingresos totales de Falabella en 2021 ascendieron a CLP 9.495.694,92 millones (aproximadamente COP 45,4 billones), mostrando un ligero incremento respecto a 2020. La rentabilidad por dividendo fue del 0,63%, acorde a los niveles históricos de la empresa.

En 2022, se aprobó un dividendo de COP 142,5 por acción para el ejercicio de 2021. Este dividendo fue significativamente menor, lo que puede atribuirse a una política conservadora, dada la necesidad de preservar liquidez y financiar inversiones estratégicas. Los ingresos totales en 2022 alcanzaron CLP 11.494.438,1 millones (aproximadamente COP 55 billones), mientras que el beneficio neto mostró un decremento sustancial, afectando la capacidad de la compañía para ofrecer dividendos elevados.

Para 2023, la Junta de Accionistas mantuvo el dividendo en COP 142,5 por acción, correspondiente al ejercicio de 2022. Esta decisión subraya la continuidad de una política prudente de dividendos en un entorno de recuperación económica y competencia intensa en el mercado. Los ingresos totales de Falabella en 2023 fueron de CLP 12.316.315,21 millones (aproximadamente COP 59 billones). La rentabilidad por dividendo permaneció estable en torno al 0,59%.

La tabla muestra que la rentabilidad por dividendo disminuyó gradualmente desde 2021 hasta 2023, reflejando un ajuste en la política de distribución frente a las condiciones económicas y la estrategia de reinversión de la empresa.

Tabla 49

Cálculo de Dividendos y Rentabilidad

Año	Dividendo por acción (COP)	Precio promedio de la acción (COP)	Rentabilidad por dividendo (%)
2021	486,7	16000	3,04
2022	142,5	15800	0,90
2023	142,5	16260	0,88

Fuente. Elaboración propia

En conclusión, la política de dividendos de Falabella en el período 2021-2023 evidenció una estrategia conservadora en respuesta a desafíos operativos y de mercado. La empresa priorizó el fortalecimiento de su posición financiera, limitando las distribuciones en efectivo para mantener la estabilidad operativa y financiar inversiones clave. Aunque la rentabilidad por dividendo fue moderada, los pagos fueron consistentes, garantizando cierto retorno para los accionistas en un período de transición.

Variables de los Mercados Internacionales

Las variables de los mercados financieros internacionales que consiguen impactar los resultados de una empresa como Falabella son diversas y abarcan varios factores económicos globales. Entre los más relevantes se encuentran las fluctuaciones en las divisas, los precios de los commodities, las tasas de interés globales, la inflación y las políticas fiscales de los países donde la empresa opera. Estas variables pueden tener un impacto directo en los ingresos, los costos de operación y la rentabilidad general de la empresa.

El tipo de cambio es una de las principales variables a considerar. Dado que Falabella tiene operaciones en diversos países de América Latina, cualquier cambio en el valor relativo de las monedas locales frente a monedas internacionales como el dólar estadounidense o el euro puede afectar sus resultados. Por ejemplo, si la moneda local se deprecia, los ingresos obtenidos en divisas extranjeras pueden tener un valor menor al ser convertidos a la moneda local, lo que afectaría negativamente las ganancias de la empresa. Este riesgo cambiario puede gestionarse mediante el uso de instrumentos financieros como contratos de futuros, opciones sobre divisas o swaps de divisas, que permiten a la empresa fijar un tipo de cambio para futuras transacciones, protegiéndose de movimientos inesperados en los tipos de cambio.

Por otro lado, el precio de los commodities, aunque no es un factor que afecte directamente la producción de Falabella, tiene un impacto en los costos operativos. Commodities como el petróleo y los metales influyen en los precios de la logística y el transporte, los cuales son componentes clave en el modelo de negocio de la empresa. Un aumento en el precio del petróleo, por ejemplo, puede elevar los costos del transporte, afectando la rentabilidad de Falabella. Para gestionar el riesgo de fluctuación en los precios de los commodities, la empresa podría recurrir a futuros sobre commodities u opciones sobre commodities para fijar los precios a futuro y protegerse de aumentos inesperados.

Las tasas de interés también son una variable crítica para Falabella. Las decisiones de los principales bancos centrales, como la Reserva Federal de EE. UU. o el Banco Central Europeo, influyen en las tasas de interés globales. Estas tasas afectan tanto los costos de financiamiento de la empresa como la rentabilidad de sus inversiones. Si las tasas de interés suben, los costos para financiarse pueden incrementarse, lo que afectaría la rentabilidad de la empresa. Falabella puede gestionar este riesgo mediante el uso de derivados financieros de tasas de interés, como tasas de interés, que permiten a la empresa fijar una tasa de interés para sus deudas y protegerse de aumentos en las tasas en el futuro.

La inflación, por su parte, puede variar en los distintos países donde opera la empresa, lo que afecta tanto los costos de producción como el poder adquisitivo de los consumidores. En países con alta inflación, los consumidores tienden a reducir su gasto, lo que puede afectar negativamente las ventas de Falabella. A su vez, la inflación puede elevar los costos de los insumos y los salarios, lo que presiona los márgenes de beneficio. Si bien la inflación es difícil de cubrir directamente con instrumentos financieros, la empresa podría ajustar sus precios para reflejar el aumento en los costos o buscar activos que históricamente se han comportado bien en tiempos de alta inflación, como los bonos indexados a la inflación.

Las políticas fiscales y monetarias de los países en los que Falabella tiene presencia también pueden afectar su desempeño. Las decisiones del gobierno sobre impuestos, subsidios o estímulos económicos impactan directamente en la demanda de productos y servicios, así como en los costos operativos. Un cambio en la política fiscal, como un aumento en los impuestos al consumo o un recorte en los subsidios, podría reducir el poder adquisitivo de los consumidores y, por lo tanto, disminuir las ventas de Falabella. La empresa podría mitigar algunos de estos riesgos mediante la diversificación de sus operaciones en diferentes mercados, de modo que no dependa demasiado de las condiciones fiscales o monetarias de un solo país.

En cuanto a los instrumentos de cobertura, Falabella ya utiliza varios para gestionar estos riesgos. La empresa probablemente utiliza contratos de futuros y opciones sobre divisas para protegerse del riesgo cambiario, además de divisas para gestionar su exposición a diferentes monedas. En cuanto al riesgo de commodities, puede utilizar futuros sobre commodities para fijar los precios de insumos clave a futuro, evitando el impacto de fluctuaciones de precios inesperadas. Para los riesgos relacionados con las tasas de interés, la empresa puede recurrir a swaps de tasas de interés, que le permiten fijar una tasa de interés favorable en sus deudas a largo plazo, evitando aumentos inesperados en las tasas de interés. Además, aunque no tan común, puede explorar bonos indexados a la inflación o estrategias de diversificación de activos para cubrirse frente a la inflación.

En resumen, las variables internacionales como los tipos de cambio, los precios de los commodities, las tasas de interés, la inflación y las políticas fiscales son cruciales para el desempeño de Falabella. La empresa emplea una variedad de instrumentos financieros para gestionar estos riesgos, tales como contratos de futuros. Sin embargo, también existen otras alternativas en el mercado financiero, como los bonos indexados a la inflación, que podrían mejorar aún más la estrategia de cobertura de la empresa frente a estos riesgos económicos.

Conclusiones

Seguido de realizar este ejercicio en el cual se tomó la empresa Falabella SA, podemos decir que las empresas, deben evaluar su capacidad de endeudamiento para no afectar su Patrimonio, y asegurar una capacidad de responder por sus obligaciones, para ello el ejercicio nos mostró como la empresa se vale de fuentes de financiamiento para poder cumplir con sus objetivos, aun cuando eso implique una disminución de sus ganancias como fue el caso del 2023.

Falabella se consolida como un grupo multinacional de gran tamaño, con una estructura sólida y una visión estratégica que abarca no solo el ámbito comercial, sino también el social y ambiental. Su compromiso con el desarrollo de las comunidades donde tiene presencia se refleja en programas sociales como Emprendedores y Empleo Local, Haciendo Escuela y Educación Financiera, que evidencian su responsabilidad y sentido de pertenencia a pesar de los retos enfrentados en los últimos años.

A raíz de los desafíos post-pandémicos, la empresa supo identificar oportunidades en sus debilidades, optimizando sus procesos operativos y consolidando una estrategia omnicanal que le ha permitido mejorar la experiencia del cliente. Si bien la disminución de empleados y la venta de activos inmobiliarios durante 2023 parecieran ser señales de alerta, estas acciones forman parte de un plan financiero bien definido que busca convertir los pasivos actuales en activos estratégicos, orientados al crecimiento y a la apertura de nuevas tiendas.

El entorno macroeconómico adverso, la inflación y las reformas gubernamentales han sido factores externos que impactaron sus resultados financieros en 2023. No obstante, el desempeño del primer semestre de 2024, con un crecimiento del 8% en ingresos y utilidades de 122 millones de dólares, demuestra la efectividad de sus decisiones y estrategias. Falabella ha sabido adaptarse, fortaleciendo su posicionamiento como una empresa sostenible y

competitiva en el mercado internacional, con la omnicanalidad como eje central de su evolución.

La visión de su alta gerencia deja claro el camino a seguir: evolucionar continuamente, mejorar la experiencia del cliente en cada interacción y mantener una oferta de productos atractiva y diferenciada, tanto en tiendas físicas como en el comercio electrónico. Estas acciones reafirman el compromiso de Falabella con su sostenibilidad financiera, social y operativa, proyectándola como una empresa líder en los años venideros.

Recomendaciones

El análisis financiero realizado, especialmente en indicadores como el NOA, el ROCE y el EVA, proporciona una visión clara sobre la eficiencia con la que la empresa Falabella utiliza sus recursos operativos y financieros. En el plano profesional, esta metodología puede aplicarse en cualquier industria a nivel nacional para:

Identificar áreas donde los activos operativos no generan suficiente retorno.

Evaluar si el retorno financiero supera el costo del capital invertido, asegurando la generación de valor.

Facilitar decisiones estratégicas como expansión, desinversión o reestructuración de procesos.

Contribución, en industrias como el retail, la manufactura o los servicios, este tipo de análisis permite optimizar recursos, mejorar la rentabilidad y garantizar la sostenibilidad financiera, clave para mantenerse competitivo en un mercado dinámico.

Adopción de modelos competitivos para mejorar la posición en el mercado.

El uso de herramientas como el Análisis de las Fuerzas de Porter y la matriz DOFA ayuda a entender el entorno competitivo y las ventajas comparativas de una empresa.

Profesionalmente, estas metodologías pueden aplicarse en industrias a nivel nacional para:

Evaluar la posición de la empresa frente a competidores, clientes y proveedores.

Identificar oportunidades estratégicas como nuevos segmentos de mercado o alianzas comerciales.

Diseñar estrategias enfocadas en la diferenciación, el liderazgo en costos o el enfoque de nicho.

Contribución, en sectores altamente competitivos como el comercio minorista, las telecomunicaciones o la industria de alimentos, estas herramientas permiten ajustar la estrategia empresarial para mantener la relevancia y responder a las amenazas del entorno.

Impulso a la transformación digital y eficiencia operativa

Los resultados evidenciaron la necesidad de optimizar activos y mejorar la rentabilidad de las operaciones. En el ámbito profesional, estos hallazgos sugieren la importancia de implementar tecnologías que mejoren la eficiencia operativa, como:

Plataformas de análisis de datos financieros en tiempo real.

Herramientas tecnológicas para optimizar la cadena de suministro y reducir costos operativos.

Estrategias digitales enfocadas en fortalecer los canales de venta y fidelizar a los clientes.

Contribución, estas soluciones son aplicables a nivel nacional en industrias como el retail, la logística o el sector financiero, donde la transformación digital es clave para adaptarse a las nuevas tendencias del mercado y mejorar la productividad.

Monitoreo y gestión de indicadores clave para la sostenibilidad

La evaluación de indicadores financieros como la liquidez, rentabilidad y apalancamiento es fundamental para mantener la estabilidad de cualquier negocio. A nivel profesional, implementar un sistema de monitoreo de estos indicadores permite:

Detectar problemas financieros a tiempo y tomar medidas correctivas.

Alinear las metas de crecimiento con la capacidad financiera real de la organización.

Facilitar el reporte de resultados para inversionistas, colaboradores y entidades regulatorias.

Contribución, este enfoque es aplicable en sectores como la construcción, industria automotriz o el sector de servicios públicos, donde la estabilidad financiera y la transparencia en la gestión son fundamentales para asegurar la confianza y la inversión a largo plazo.

Con base en el análisis financiero y bursátil realizado de Falabella, se recomienda que la empresa enfoque sus esfuerzos en optimizar la estructura de costos operativos, dado que

este es un factor clave que impacta directamente en su rentabilidad. La identificación de áreas ineficientes en su gestión de recursos permitirá reducir gastos innecesarios y aumentar el margen de beneficio. Además, el análisis de los principales indicadores financieros, como el margen neto, la rotación de activos y el apalancamiento, sugiere que Falabella debería adoptar estrategias que incrementen la eficiencia en el uso de sus recursos, mejorando el rendimiento general de la empresa.

Es recomendable que Falabella explore nuevas formas de optimizar su apalancamiento financiero y gestione mejor sus activos y pasivos, considerando la posibilidad de reducir su nivel de endeudamiento o reestructurar su financiamiento de manera que los costos financieros sean más eficientes. También es fundamental que la empresa continúe adaptando su estrategia competitiva, aprovechando las oportunidades del mercado digital y mejorando la experiencia del cliente a través de la inversión en tecnologías emergentes que optimicen las operaciones.

En cuanto a la sostenibilidad a largo plazo, Falabella debe reforzar su posicionamiento frente a la competencia mediante el análisis de las tendencias del sector retail y adaptarse a las nuevas demandas del mercado. En este sentido, la implementación de estrategias de diferenciación, liderazgo en costos y la exploración de nuevos segmentos de mercado son esenciales para asegurar un crecimiento sostenido en el futuro.

Limitaciones

Este proyecto ha permitido realizar un análisis financiero y bursátil detallado de Falabella, proporcionando valiosas perspectivas sobre la situación actual de la empresa. A pesar de ello, es importante reconocer algunas limitaciones que, lejos de ser obstáculos, ofrecen un potencial significativo para mejorar futuros estudios y expandir la comprensión de la empresa en diferentes dimensiones.

Una de las limitaciones de este análisis es que se ha centrado principalmente en los estados financieros históricos de la empresa, lo que es esencial para entender la rentabilidad, liquidez, y eficiencia operativa. Sin embargo, un análisis más completo podría incluir factores externos más allá de los estados financieros, como el entorno macroeconómico, los avances en la transformación digital del retail, o la influencia de las políticas gubernamentales en los países donde Falabella tiene presencia. A futuro, se podría incorporar un estudio que considere las tendencias emergentes, como la digitalización del comercio, las preferencias cambiantes de los consumidores y la sostenibilidad, para proporcionar una visión más holística del impacto de estos factores en el rendimiento de la empresa.

Otro aspecto positivo de este trabajo es que se ha identificado el uso de indicadores financieros clave para evaluar el desempeño de Falabella, pero sería interesante complementar este enfoque con modelos de valoración más avanzados, como el flujo de caja descontado (DCF) o el análisis de múltiplos de empresas comparables. Incorporar estos modelos permitiría estimar el valor intrínseco de la compañía y sus expectativas de crecimiento futuro de manera más precisa, lo que sería de gran utilidad para inversionistas interesados en entender el verdadero potencial de la empresa en el mercado financiero.

Además, aunque este análisis se ha centrado en los mercados locales de Falabella, su presencia en diversos países de América Latina y su interacción con mercados internacionales son factores clave que podrían ofrecer una visión más profunda sobre los riesgos y

oportunidades globales. El impacto de las fluctuaciones de divisas, los precios de commodities y las variables económicas internacionales son aspectos que pueden influir considerablemente en el desempeño de la empresa. Un análisis que considere estos factores globales enriquecería aún más el estudio, proporcionando una perspectiva más completa sobre las dinámicas que enfrenta Falabella en un mercado interconectado.

En términos de financiamiento, este análisis ha permitido identificar los principales mecanismos utilizados por Falabella para financiar sus operaciones y mantener una estructura financiera sólida. Sin embargo, sería valioso profundizar en el análisis de los riesgos financieros asociados con la deuda y los tipos de interés, lo que podría ofrecer una visión aún más detallada sobre la capacidad de la empresa para enfrentar desafíos económicos a largo plazo.

En conclusión, las limitaciones que se identifican en este proyecto no deben verse como barreras, sino como áreas de oportunidad para futuros trabajos que amplíen y profundicen el análisis de Falabella. Las líneas de investigación adicionales, como el análisis del entorno global, la aplicación de modelos de valoración avanzados y la evaluación de riesgos financieros, permitirían obtener una comprensión aún más detallada y precisa de la empresa. Estos elementos contribuirán a mejorar las decisiones estratégicas, tanto a nivel de inversión como de gestión, permitiendo a los analistas y ejecutivos de Falabella tomar decisiones fundamentadas y con un enfoque hacia el crecimiento sostenible en el futuro.

Referencias Bibliográficas

- Abella Abondano, G. &. (2017). *Régimen del mercado de valores*. <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/68834>
- Albisetti, R. (2018). *Oportunidades de fondeo en los mercados financieros*. En *Finanza Empresarial. Estrategía, mercados y negocios estructurados*. <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/ereader/unad/123292>
- Chicaiza, D. (2013). *Introducción al mercado de valores colombia*. En *finanzas para no financieros*. <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/ereader/unad/69525>
- Durbán, S. (2017). *Las finanzas corporativas y sus axiomas (pp. 205-228)*. <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/ereader/unad/49185>
- Falabella. (s.f.). *Falabella Memoria Anual*. http://q4live.s22.clientfiles.s3-website-us-east-1.amazonaws.com/351912490/files/doc_financials/annual_spanish/Falabella-Memoria-Anual-2020.pdf
- Investing.com. (s.f.). *Resumen financiero de Falabella*. Investing.com. <https://es.investing.com/equities/falabella-financial-summary?cid=1184240>
- Montaño, F. (2016). *Renta fija y venta variable*. En *análisis de productos y servicios de inversión*. <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/ereader/unad/113018>
- Ross, S. (2018). *Valuación de acciones*. En *finanzas corporativas (pp. 273-294)*. <https://www-ebooks7-24-com.bibliotecavirtual.unad.edu.co/?il=33144&pg=1>
- Santos, N. (2008). *La política de dividendos y la rentabilidad de los negocios*. *Industrial Data 11 (1)*, pp. 29-36. <https://doi.org/10.15381/idata.v11i1.6029>