

Análisis Financiero y Bursátil de la Compañía Johnson & Johnson Colombia S.A.

José Rosendo Enríquez Sinisterra

Luz Amparo Mosquera Campaña

Katlin Danyely Abella Macías

Yesenia Grisales Ruano

Héctor Fabio Marín Ospina

Tutora

Yamile Trujillo Marín

Universidad Nacional Abierta y a Distancia UNAD

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

Diplomado de Profundización en Finanzas

Enero 2025

Dedicatoria

A Dios, quien nos dio la fortaleza, la sabiduría y, la oportunidad de emprender este camino juntos. Agradecemos por su guía en cada paso, por iluminar nuestras mentes y corazones en los momentos más desafiantes, y por recordarnos que todo esfuerzo tiene su recompensa cuando lo hacemos con fe y dedicación.

También dedicamos este logro a nuestras familias y seres queridos, quienes nos brindaron su apoyo incondicional, su paciencia y su motivación durante este proceso. Su respaldo fue clave para que pudiéramos dar lo mejor de nosotros.

A nuestros docentes y tutora, quienes compartieron su conocimiento y experiencia con entrega y pasión, convirtiéndose en faros que nos guiaron en este fascinante mundo de las finanzas.

A nuestros compañeros de grupo, con quienes vivimos esta experiencia de aprendizaje compartido. Gracias por la colaboración, las ideas y la unión que demostramos como equipo en cada reto que enfrentamos.

Finalmente, lo dedicamos a nosotros mismos, por haber trabajado con esfuerzo, dedicación y espíritu de equipo, alcanzando juntos esta meta, esencial para nuestro crecimiento personal y profesional, este logro es colectivo y está lleno de gratitud.

Agradecimientos

Queremos darle las gracias a Dios, por permitirnos terminar con éxito, este Diplomado; una experiencia gratificante que nos ha permitido crecer tanto en el conocimiento, como en la fe. Tu sabiduría y providencia nos ha guiado constantemente a lo largo de este proceso. Tu amor y misericordia nos ha sostenido en momentos de duda y desafío.

Queremos extender nuestro agradecimiento a nuestra tutora la Dra. Yamile Trujillo Marín, quien ha sido un instrumento de tu gracia y sabiduría en este proceso, su dedicación, paciencia y guía ha sido fundamental para nuestro éxito, Que Dios la bendiga y la guíe en su labor.

Te pedimos padre amado que sigas guiándonos en nuestro camino profesional y personal. Que nuestra formación y conocimiento sea utilizados para glorificar tu nombre y servir a los demás.

En tu nombre, Amén

Resumen

Este trabajo se ha desarrollado con base en la compañía Johnson & Johnson de Colombia S.A, una compañía destacada en los sectores de productos médicos, farmacéuticos y de cuidado personal. Mediante su modelo de desarrollo sostenible, se ha evaluado y analizado diferentes escenarios propuestos, como el análisis de rentabilidad, liquidez, eficiencia operativa, entre otros indicadores, los cuales han demostrado la capacidad económica de la empresa. Asimismo, se ha explorado cómo su estrategia empresarial está alineada con la sostenibilidad y la innovación tecnológica, elementos clave en su modelo de negocio. El objetivo principal de este proyecto, es analizar cómo las inversiones en innovación y tecnología han impactado de manera directa la capacidad financiera de Johnson & Johnson. Para ello, se han evaluado y analizado los resultados financieros de la compañía durante los periodos 2021, 2022 y 2023, con el propósito de concluir si la compañía ha mantenido una rentabilidad sostenible y eficiente basada en sus instrumentos financieros clave. Adicionalmente, se presentan una serie de recomendaciones estratégicas fundamentadas en la evaluación financiera realizada, con el objetivo de proponer acciones de mejora en la planeación estratégica de la empresa.

Palabras clave: Finanzas corporativas, innovación, sostenibilidad, rentabilidad, eficiencia operativa, gestión financiera.

Abstract

This work has been developed based on the company Johnson & Johnson company, a leading multinational in the medical, pharmaceutical and personal care products sectors. Through its sustainable development model, different proposed scenarios have been evaluated and analyzed, such as the analysis of profitability, liquidity, operational efficiency, among other indicators, which have demonstrated the company's economic capacity. Likewise, it has been explored how its business strategy is aligned with sustainability and technological innovation, key elements in its business model. The main objective of this diagnosis is to analyze how investments in innovation and technology have directly impacted the financial capacity of Johnson & Johnson. To do so, the company's financial results have been evaluated and analyzed during the periods 2021, 2022 and 2023, with the purpose of concluding whether the company has maintained sustainable and efficient profitability based on its key financial instruments. Additionally, a series of strategic recommendations based on the financial evaluation carried out are presented, with the aim of proposing improvement actions in the company's strategic planning.

Keywords: Corporate finance, innovation, sustainability, profitability, operational efficiency, financial management.

Tabla de Contenido

Introducción	14
Justificación.....	15
Caracterización del Problema	16
Pregunta de Investigación	17
Objetivos	18
Objetivo General	18
Objetivos Específicos	18
Marco Conceptual	19
Análisis del Entorno Macroeconómico y Sectorial	26
Énfasis del Análisis Estratégico y Competitivo de la Empresa.....	30
Plataforma Estratégica y Estrategia Competitiva	30
Análisis de Fuerzas Competitivas de Poder	31
Rivalidad Entre Competidores	31
Amenaza de Nuevos Entrantes.....	31
El Poder de Negociación de los Proveedores	31
Poder de Negociación de los Clientes	32
Amenaza de Productos Sustitutos	32
Estrategia de Crecimiento (Fortalezas y Oportunidades)	34
Estrategia de Diversificación (Debilidades y Oportunidades).....	34
Estrategia de Defensa (Fortalezas y Amenazas)	34
Estrategia de Adaptación (Debilidades y Amenazas)	34
Tamaño de la Compañía y la Composición de Sus Activos.....	36

Tamaño de la Empresa	36
Composición de Activos	37
Relación Deuda a Patrimonio.....	37
Composición del Patrimonio.....	38
Composición de la Deuda	38
Evolución de Gastos Financieros	38
Volumen y Crecimiento de Ventas	39
Posición de Liquidez de la Empresa Johnson & Johnson.	41
Rentabilidad para Poseedores de Acciones Comunes (ROCE) de la Empresa	43
Árbol de rentabilidad.....	46
Indicadores	46
Conclusiones del ROA.....	47
Fórmula del ROE	48
Conclusiones del Análisis	48
Formula del EBITDA.....	48
Análisis del EBITDA	49
Comparación Entre Años	50
Conclusión del EBITDA	50
Operacionales	50
Análisis de la Rotación de Activos Operacionales	51
Comparación Entre Años	51
Conclusión indicador Rotación de Activos.....	52
Recomendaciones	52

Indicador de Rotación de Inventarios.....	52
Análisis de la Rotación de Inventarios	52
Comparación Entre Años	52
Conclusión.....	53
Recomendaciones	53
Endeudamiento	53
Análisis del Apalancamiento.....	54
Análisis del Pasivos/Activos	55
Comparación Entre Años	55
Conclusión.....	55
Recomendaciones	55
Niveles de Endeudamiento	55
Solvencia	56
Análisis de la Solvencia	57
Comparación entre años	57
Conclusión.....	57
Recomendaciones	58
Niveles de Solvencia	58
Liquidez.....	58
El indicador de Capital de Trabajo.....	59
Análisis del Capital de Trabajo.	59
Comparación Entre Años	59
Conclusión.....	60

Recomendaciones	60
Niveles de Capital de Trabajo	60
Cálculo del ROCE (Rentabilidad para Poseedores de Acciones Comunes).	61
RONA (RNOA)	61
Análisis RONA.....	61
Análisis FLEV.....	63
Cálculo de ROCE con Análisis de Sensibilidad del 1%	64
Cálculo del Costo del Patrimonio.....	65
¿Qué es la Prima de Riesgo de Mercado?	65
Fórmula de la Prima de Riesgo de Mercado & Cálculo.....	67
Principales Fuentes de Financiamiento	69
Nivel de Endeudamiento	69
Grado de Apalancamiento Operativo (GAO) Grado de Apalancamiento Financiero (GAF) y Grado de Apalancamiento Total (GAT). Para Johnson & Johnson	73
Estructura Financiera de Empresas Similares en el Sector y los Medios de Financiación	78
Análisis de la Política de Dividendos Rentabilidad por Dividendo (Dividend Yield).....	83
Análisis de las Variables de los Mercados Financieros Internacionales y su Impacto en Johnson & Johnson de Colombia S.A.....	85
Instrumentos de Cobertura Utilizados por Johnson & Johnson	87
Fondos Cotizados (ETFs) Relacionados con Materias Primas	87
Cobertura Natural y Seguros Financieros	88
Swaps de Inflación y Bonos Vinculados a Divisas	88
Conclusiones	89

Recomendaciones90

Referencias91

Lista de Tablas

Tabla 1 <i>Estado de Situación Financiera</i>	23
Tabla 2 <i>Estado de Resultados Integral</i>	25
Tabla 3 <i>Matriz DOFA</i>	33
Tabla 5 <i>Posición de liquidez</i>	41
Tabla 6 <i>Ratios de Rotación</i>	42
Tabla 7 <i>Ciclos de Maduración</i>	42
Tabla 8 <i>Cálculo del EBIT</i>	43
Tabla 9 <i>Capital Empleado</i>	43
Tabla 10 <i>Cálculo del ROCE</i>	43
Tabla 11 <i>Indicadores financieros</i>	44
Tabla 12 <i>Rentabilidad</i>	46
Tabla 13 <i>Ebitda</i>	49
Tabla 14 <i>Operacionales</i>	51
Tabla 15 <i>Endeudamiento</i>	54
Tabla 16 <i>Solvencia</i>	56
Tabla 17 <i>Liquidéz</i>	58
Tabla 18 <i>Cálculo del NOA y RNOA</i>	62
Tabla 19 <i>Cálculo del FLEV</i>	63
Tabla 20 <i>Cálculo del NEP</i>	63
Tabla 21 <i>Cálculo del ROCE periodos, 2023,2022,2021</i>	64
Tabla 22 <i>Formula WACC</i>	68
Tabla 23 <i>Cálculo del Costo Promedio Ponderado del Capital WACC</i>	68

Tabla 24 <i>Roe</i>	68
Tabla 25 <i>Cuadro Comparativo Estructura Financiera</i>	80
Tabla 26 <i>Acciones y Beneficio Neto</i>	81
Tabla 27 <i>Beneficio Neto por Acción</i>	82
Tabla 28 <i>PER/BPA</i>	82
Tabla 29 <i>Histórico de Dividendos Pagados en los Ultimos Cinco Años</i>	84

Lista de Figuras

Figura 1 <i>Rentabilidad</i>	46
Figura 2 <i>Ebitda valores en columnas</i>	49
Figura 3 <i>Operacionales</i>	51
Figura 4 <i>Apalancamiento</i>	54
Figura 5 <i>Solvencia</i>	57
Figura 6 <i>Liquidez</i>	59

Introducción

La compañía Johnson & Johnson de Colombia S.A, dio sus inicios en el año 1986, su sede central está situada en New Brunswick (Nueva Jersey, EEUU), tiene presencia en más de 57 países, conformado un número de 230 empresas.

La compañía se encuentra a la vanguardia de la tecnología y cambios que con el tiempo han venido surgiendo, muestra de ello, el manejo y rapidez en la creación de una de las vacunas para combatir el COVID-19, epidemia mundial que puso en vilo al planeta y cobró muchas vidas. Pero el avance tecnológico permitió que la farmacéutica Johnson & Johnson, desarrollara en tiempo récord una de las vacunas contra el virus.

En el año 1977 la compañía Johnson & Johnson, se establece en Colombia y, desde esa fecha ha venido trayendo alivio a los colombianos con múltiples de sus productos farmacéuticos, aseo y productos de cuidado personal. Lo cual ha llamado nuestra atención para realizar análisis financiero y bursátil de dicha compañía.

Justificación

Identificar y analizar los factores financieros y de mercado que impactan el desempeño de la empresa permite establecer estrategias de mejora y optimización.

Brindar información valiosa para la toma de decisiones financieras, reducción de riesgos y mejora en la eficiencia operativa.

Johnson & Johnson es un referente en la industria farmacéutica y su situación financiera puede reflejar tendencias del sector en Colombia.

Caracterización del Problema

Johnson & Johnson, es una empresa multinacional nacida en los estados unidos por los hermanos James y Robert Johnson en el siglo XVII, fabricante de dispositivos médicos, productos farmacéuticos, aseo para el cuidado personal y artículos para bebés; son más de 137 años en el mercado internacional, consolidada por la calidad de sus productos y la confianza de sus consumidores, esto ha permitido una expansión de la compañía en más de 175 países.

En el año 1977 la compañía abre una sucursal en Colombia, desde ese tiempo se ha consolidado, siendo una de las marcas más reconocidas en el mercado, dada la competitividad en la industria farmacéutica, estando a la vanguardia de la tecnología y las necesidades de sus usuarios

En lo largo de su existencia la compañía ha tenido un crecimiento económico considerable, muestra de ello en el primer trimestre del año 2009 registró unos ingresos de USD 15,030 millones y unas ganancias de USD 3.510 millones. Lo cual permitió que en año siguiente se hiciera propietaria de la empresa Suiza Actelion del sector biotecnológico.

Si bien es cierto que la compañía Johnson & Johnson, tiene un reconocimiento de calidad en sus productos, también han tenido que afrontar múltiples demandas judiciales por efectos adversos en varios de sus productos, en particular el polvo de talco, afrontando una condena a pagar USD 4.050 millones, por el uso de un componente que generó cáncer a varios usuarios.

Con base a los registros de sus ingresos y utilidades y, por los pagos que la compañía debe hacer a los afectados, hemos decidido hacer un análisis financiero, con el fin de establecer la rentabilidad de inversión de dicha compañía del sector farmacéutico.

Johnson & Johnson Colombia enfrenta un escenario financiero desafiante debido a la volatilidad de los costos operativos, fluctuaciones en el tipo de cambio y la regulación del sector farmacéutico.

Pregunta de Investigación

¿Cuáles son los principales factores financieros que afectan la rentabilidad y sostenibilidad de Johnson & Johnson Colombia?

A nivel global, la empresa ha tenido un desempeño positivo, pero en Colombia se han identificado caídas en sus ventas y rentabilidad, lo que impacta la confianza de los inversores y la estabilidad financiera.

Objetivos

Objetivo General

Llevar a cabo análisis y diagnóstico financiero y bursátil de la compañía Johnson & Johnson Colombia, con base a la información financiera de los años 2021,2022 y 2023

Objetivos Específicos

Establecer la fortaleza financiera que tiene la empresa Johnson & Johnson Colombia S.A. en sus utilidades.

Analizar los estados de resultados de la compañía Johnson & Johnson Colombia y emitir diagnóstico de sus utilidades y rentabilidad.

Conocer por qué la empresa se ha mantenido financieramente en sus componentes de operación.

Marco Conceptual

Es muy importante la gestión financiera de una empresa, ya que es clave dentro de la dirección estratégica para su sostenibilidad y su objetivo es maximizar el valor de esta a largo plazo a través de una correcta toma de decisiones sobre su uso de recursos financiero. En este contexto, se logra comprender que se deben tomar decisiones estratégicas que maximicen el valor de la empresa, optimicen los recursos y aseguren una rentabilidad constante. De esta manera se aborda tres áreas claves dentro de la gestión financiera y estratégica dentro de las cuales se logra encontrar: la generación de valor, valoración de empresas, y análisis de costos y rentabilidad. Estos temas son esenciales para comprender cómo las empresas pueden tomar decisiones informadas que no solo responden a las demandas inmediatas del mercado, sino que también aseguren su capacidad de adaptarse y prosperar en el futuro con el fin de buscar una solidez y éxito empresarial de estas mismas.

De esta manera se tiene en cuenta la generación de valor con respecto a las empresas en donde se logra comprender que esta generación se refiere a la creación de riqueza para los accionistas a través de decisiones estratégicas que aseguran el crecimiento sostenible de la empresa. Según Riveros (2021), la gerencia financiera es importante en este proceso, la maximización de los flujos de caja y la gestión adecuada de los riesgos asociados a las decisiones financieras. Este concepto no solo involucra la rentabilidad, sino también factores de sostenibilidad y la creación de ventajas competitivas, trayendo consigo el éxito de la empresa, por ende, es esencial determinar las formas de crecimiento económico dentro de una empresa.

Por ello la creación de valor implica gestionar de forma estratégica los recursos disponibles, lo que incluye optimizar el capital, invertir en áreas de innovación y asegurar un equilibrio adecuado entre rentabilidad y riesgo. Además, la gerencia financiera debe evaluar

constantemente las decisiones estratégicas, como la asignación de recursos para nuevos proyectos, las inversiones en tecnología acciones o la expansión de mercados, con el fin de garantizar que estas contribuyan a generar valor tangible y sostenible.

Un ejemplo claro de cómo la generación de valor puede aplicarse es en la inversión en Investigación y Desarrollo, es que es un proceso que permite a las empresas innovar en productos y servicios, generando ventajas competitivas. Esto no solo tiene un impacto en las ventas inmediatas, sino que también fortalece la percepción de la marca y mejora la fidelidad del cliente, lo cual favorece el crecimiento a largo plazo de una organización.

Por otro lado, se tiene la valoración de empresas lo cual se puede decir que es un proceso clave. Este concepto se refiere a la estimación del valor de la empresa basada en sus flujos de caja futuros, su posición en el mercado y los riesgos asociados. Jaramillo Betancour (2010) describe los principales elementos que deben considerarse en el proceso de valoración, tales como el análisis de los flujos de efectivo, la tasa de descuento aplicable y los factores internos y externos que afectan el desempeño de la empresa y son de gran importancia tenerlos en cuenta para evitar estos aspectos negativos.

De acuerdo con Jaramillo Betancour (2010), este método permite obtener una estimación precisa del valor actual de una empresa, reflejando tanto su capacidad para generar ingresos como los riesgos inherentes a su actividad.

Además, el valor de una empresa también puede medirse mediante el valor de mercado, que compara la organización con empresas similares que cotizan en el mercado, o mediante el valor contable, que se basa en los activos y pasivos registrados en los libros financieros de la empresa.

La correcta valoración es esencial tanto para los inversores externos como para los directivos internos. Al conocer el valor real de la empresa, los gestores pueden tomar decisiones informadas sobre expansión, reinversión de utilidades o reestructuración, lo que permite maximizar el valor para los accionistas y mantener una competitividad saludable en el mercado.

Por último, se tiene el tema de análisis de costos y rentabilidad, por esta razón se dice que el análisis de costos y rentabilidad es importante para evaluar tanto la eficiencia operativa como la financiera de una empresa. Este análisis permite identificar cómo se están utilizando los recursos de la organización y si los resultados obtenidos cumplen con las expectativas de rentabilidad. Dos herramientas fundamentales en este proceso son el WACC (Costo Promedio Ponderado del Capital) y el EVA (Valor Económico Agregado), ya que ambas se utilizan para medir la rentabilidad ajustada al riesgo y para verificar si el capital se está usando de manera eficiente.

Por un lado, el WACC, o Costo Promedio Ponderado del Capital, representa el costo promedio de los fondos que la empresa utiliza, tomando en cuenta el capital propio como el externo, o la deuda. Como lo explica el profesor Damodaran (2021), este indicador es esencial para calcular el costo de los recursos que financian las operaciones de una empresa. Este cálculo permite a las empresas entender cuánto les cuesta financiar sus actividades y sirve para evaluar la viabilidad de proyectos de inversión. En este sentido, el WACC actúa como una tasa de descuento para los flujos de caja futuros de un proyecto; si el retorno de un proyecto es superior al WACC, la empresa estaría generando valor, pues esto significa que los flujos de caja descontados superan el costo de financiar las operaciones (Damodaran, 2021).

Por otro lado, el EVA, o Valor Económico Agregado, mide la capacidad económica que tiene la empresa crea después de cubrir el costo del capital invertido. Según los datos

proporcionados por Damodaran, el EVA es especialmente útil para evaluar los proyectos de inversión de una empresa. Cuando el EVA es positivo, se puede decir que la empresa está generando valor económico, lo que significa que los beneficios superan los costos de oportunidad. Por el contrario, un EVA negativo indicaría que la empresa no está generando valor suficiente y que posiblemente sus recursos no están siendo utilizados de la forma más efectiva.

El análisis conjunto del EVA y el WACC permite a los directivos tomar decisiones bien fundamentadas sobre aspectos importantes de la empresa, como la asignación de recursos, la optimización de la estructura de capital y la evaluación de nuevas oportunidades de inversión. Ambos conceptos son esenciales para asegurar que la empresa sea rentable y que, además, esté utilizando su capital de manera eficiente.

En conclusión, la gestión financiera es un proceso integral que implica no solo tomar decisiones sobre cómo manejar los recursos de la empresa, sino también asegurar que esas decisiones generen valor a largo plazo. La generación de valor, la valoración de empresas y el análisis de costos y rentabilidad son conceptos clave que deben ser comprendidos y aplicados por los gestores para maximizar el rendimiento y la competitividad de la empresa. Los conceptos expuestos en este marco, como el WACC y el EVA, son herramientas esenciales para evaluar el uso eficiente del capital, mientras que la valoración y el análisis de generación de valor permiten realizar una gestión estratégica que no solo busque rentabilidad, sino también sostenibilidad y crecimiento a largo plazo.

Tabla 1*Estado de Situación Financiera*

Cuentas	31/12/2023	31/12/2022	31/12/2021
Activos			
Activos corrientes			
Efectivo y equivalentes al efectivo	80.815.749,000	103.066.966,000	144.298.832,000
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar corrientes	176.561.934,000	169.573.557,000	252.644.300,000
Inventarios corrientes	95.865.184,000	138.763.901,000	162.090.522,000
Activos por impuestos corrientes, corriente	55.905.683,000	53.026.378,000	28.062.643,000
Otros activos financieros corrientes	11.280.395,000	6.939.052,000	7.896.076,000
Otros activos no financieros corrientes	762.279,000	408.222,000	827.492,000
Total activos corrientes distintos de los activos no corrientes o grupo de activos para su disposición clasificados como mantenidos para la venta o como mantenidos para distribuir a los propietarios	421.191.224,000	471.778.076,000	595.819.865,000
Activos corrientes totales	421.191.224,000	471.778.076,000	595.819.865,000
Activos no corrientes			
Propiedad de inversión			
Propiedades, planta y equipo	196.453.036,000	164.988.410,000	366.531.857,000
Activos intangibles distintos de la plusvalía	1.762.671,000	2.513.305,000	7.369.368,000
Activos por impuestos diferidos	23.991.544,000	8.061.949,000	27.849.030,000
Total de activos no corrientes	222.207.251,000	175.563.664,000	401.750.255,000
Total Activos	643.398.475,000	647.341.740,000	997.570.120,000
Patrimonio y pasivos			
Pasivos corrientes			
Provisiones corrientes			
Provisiones corrientes por beneficios a los empleados	15.931.291,000	12.786.144,000	40.981.407,000
Otras provisiones corrientes	260.148,000	7.168.938,000	5.493.201,000
Total provisiones corrientes	18.532.771,000	19.955.082,000	46.474.608,000

Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar corrientes	212.967.134,000	172.637.921,000	220.964.611,000
Pasivos por impuestos corrientes, corriente	43.158.408,000	57.699.480,000	66.497.455,000
Otros pasivos financieros corrientes	23.736.900,000	105.450.646,000	2.259.180,000
Otros pasivos no financieros corrientes	2.599.226,000	80.102,000	2.847.019,000
Total de pasivos corrientes distintos de los pasivos incluidos en grupos de activos para su disposición clasificados como mantenidos para la venta	300.994.439,000	355.823.231,000	339.042.873,000
Pasivos corrientes totales	300.994.439,000	355.823.231,000	339.042.873,000
Pasivos no corrientes			
Provisiones no corrientes			
Provisiones no corrientes por beneficios a los empleados	8.947.702,000	7.059.616,000	13.858.499,000
Cuentas comerciales por pagar y otras cuentas por pagar no corrientes	5.736.473,000	116.195,000	71.779.891,000
Otros pasivos no financieros no corrientes	1.958.801,000	1.389.119,000	1.617.321,000
Total de pasivos no corrientes	16.642.976,000	8.564.930,000	87.255.711,000
Total pasivos	317.637.415,000	364.388.161,000	426.298.584,000
Patrimonio			
Capital emitido	1.322.596,000	1.322.596,000	1.852.846,000
Otras reservas	174.497.297,000	174.886.159,000	383.597.525,000
Ganancias acumuladas	149.941.167,000	106.744.824,000	185.821.165,000
Patrimonio Total	325.761.060,000	\$ 282.953.579,000	\$ 571.271.536,000
Total de patrimonio y pasivos	643.398.475,000	647.341.740,000	997.570.120,000

Nota. Esta tabla muestra el Estado de situación financiera de los periodos 2023, 2022,2021 de la

compañía Johnson y Johnson. *Fuente.* Yahoo! finanzas (2025)

Tabla 2*Estado de Resultados Integral*

Cuentas	31/12/2023	31/12/2022	31/12/2021
Resultado del periodo			
Ganancia (pérdida)			
Ingresos de actividades ordinarias	989.763.317,000	1.368.637.336,000	1.113.042.381,000
Costo de ventas	657.367.206,000	799.693.669,000	601.734.696,000
Ganancia bruta	332.396.111,000	568.943.667,000	511.307.685,000
Otros ingresos	2.719.223,000	3.940.263,000	6.179.526,000
Gastos de ventas	141.008.939,000	285.403.454,000	240.034.045,000
Gastos de administración	119.215.066,000	173.477.374,000	171.978.189,000
Ganancia (pérdida) por actividades de operación	74.891.329,000	114.003.102,000	105.474.977,000
Ingresos financieros	12.513.929,000	32.001.585,000	43.888.352,000
Costos financieros	39.152.883,000	33.132.419,000	40.491.810,000
Ganancia (pérdida), antes de impuestos	48.252.375,000	112.872.268,000	108.871.519,000
Ingreso (gasto) por impuestos	5.054.032,000	52.777.327,000	44.742.438,000
Ganancia (pérdida) procedente de operaciones continuadas	43.198.343,000	60.094.941,000	64.129.081,000
Ganancia (pérdida)	43.198.343,000	60.094.941,000	64.129.081,000

Nota. Esta tabla muestra el Estado de resultados integral de los periodos 2023, 2022, 2021 de la compañía Johnson y Johnson. *Fuente.* Yahoo! finanzas (2025)

Análisis del Entorno Macroeconómico y Sectorial

Johnson & Johnson en Colombia opera en un contexto macroeconómico sectorial influenciado por factores económicos nacionales e internacionales, así mismo está relacionado con el sector de la salud, la demanda del mercado de consumo y el impacto tecnológico mediante la digitalización de sus operaciones. Es por ello que esta empresa presenta desafíos y oportunidades debido a diferentes índices económicos como la inflación, el crecimiento moderado del PIB, la competencia en el sector salud y el comportamiento de los consumidores. Por otro lado, la economía colombiana mostró un crecimiento del PIB de 1.1% en 2023, impulsado por el consumo interno y sectores como tecnología y servicios de salud, con una expectativa de crecimiento moderado en 2024 debido a factores externos como las tasas de interés internacionales y la inflación local que alcanzó el 10.1% en 2023. Estos factores económicos afectan el poder adquisitivo de los consumidores y los costos de producción e importación de Johnson & Johnson, que dependen en gran parte de materias primas y productos importados. A su vez, las políticas fiscales y los incentivos a la inversión extranjera han favorecido a empresas multinacionales, aunque la carga tributaria sigue siendo un reto importante para mantener la competitividad.

Por otro lado, la empresa Johnson & Johnson desarrolla su actividad principal en el sector de la salud, ya que se proyecta en la industria farmacéutica en Colombia con el fin de buscar el crecimiento de una tasa compuesta anual del 6.7% hasta 2028, impulsada por la creciente demanda de dispositivos médicos y medicamentos. Sin embargo, Johnson & Johnson se enfrenta a una fuerte competencia de otras multinacionales como Pfizer y empresas nacionales que también buscan satisfacer la demanda de productos médicos y farmacéuticos de calidad. Esta competencia obliga a la empresa a diversificar su portafolio y adoptar estrategias de innovación

que permitan diferenciar sus productos en términos de tecnología y eficacia, de igual manera busca ofrecer sus productos a sus consumidores a precios accesibles manteniendo su calidad con el fin de aumentar sus ventas, lo que la convierte en una empresa de alto índice competitivo en el mercado. Por lo tanto, se logra evidenciar que la demanda en Colombia se ha inclinado hacia productos de salud preventiva y cuidado personal, lo que representa una oportunidad para Johnson & Johnson en sus líneas de consumo masivo. Las ventas de productos de cuidado personal y salud preventiva han mostrado un aumento del 8.3% anual en Colombia, lo que refleja una tendencia hacia el bienestar y la salud integral. Esta demanda creciente puede favorecer la introducción de productos innovadores que ofrecerán beneficios adicionales, aunque el desafío radica en adaptar estos productos a un mercado sensible a los precios.

Para la empresa Johnson & Johnson, uno de los factores importantes de análisis es la cadena de suministro, donde se logra entender que la empresa enfrenta retos debido a la dependencia de importaciones. Por esta razón se debe tener conocimiento sobre aspectos como la tasa de cambio del dólar, la cual alcanzó un promedio de 4.100 pesos colombianos en 2023, así mismo encarece los costos de importación de insumos y productos terminados, y esto impacta en la rentabilidad de la empresa. Por otro lado, las restricciones regulatorias del INVIMA y la Superintendencia de Salud exigen que Johnson & Johnson mantengan estrictos controles de calidad, en donde se incrementaron los costos operativos. De esta manera la empresa en respuesta ha buscado optimizar sus relaciones con proveedores y mejorar la eficiencia logística para reducir los costos en cada etapa de la cadena de suministro.

Por otro lado, se logra evidenciar que la tecnología desempeña un papel de gran importancia dentro de la estrategia de Johnson & Johnson, en donde se logra identificar que la empresa ha invertido en la digitalización de procesos y en tecnología avanzada para mejorar la

eficiencia en fabricación y distribución de sus productos. Por ende, estas inversiones permiten optimizar los tiempos de respuesta al mercado y mejorar la satisfacción del cliente. Con relación a lo anterior, la empresa a nivel global destinó más de \$12,000 millones de dólares a investigación y desarrollo en 2023, de los cuales una fracción significativa se dirige a innovaciones en productos de salud y dispositivos médicos. Además, en Colombia, la empresa ha implementado tecnologías de automatización en sus plantas y ha fortalecido su presencia digital para llegar a un público con mayor expansión, adaptando sus estrategias a los canales de comercio electrónico que han crecido 21% anual en el sector salud con el fin de buscar el éxito en sus productos.

De igual forma el equipo administrativo en Colombia desempeña un papel crucial en la adaptación de las estrategias globales a las condiciones locales. Con un enfoque en la responsabilidad social y las relaciones laborales sólidas, la empresa Johnson & Johnson ha establecido un ambiente de trabajo que prioriza el bienestar de los colaboradores y promueve su desarrollo profesional. Las relaciones laborales positivas se ven reflejadas en una baja rotación de personal y en una alta satisfacción laboral, lo cual es clave para la continuidad operativa en un sector tan regulado. Además, la empresa ha destinado fondos a programas de responsabilidad social, apoyando iniciativas en salud pública y bienestar comunitario, lo cual fortalece su relación con las comunidades y refuerza su imagen como una empresa comprometida con el desarrollo social en Colombia.

En conclusión, se logra comprender que la empresa de Johnson & Johnson en Colombia con referencia al entorno macroeconómico y sectorial, muestra que esta opera en un mercado con potencial de crecimiento, pero con retos importantes, como la inflación y la competencia. La estrategia de Johnson & Johnson incluye la innovación, la eficiencia operativa y el compromiso

social como pilares para mantener su competitividad en el mercado colombiano. A medida que la economía colombiana se estabilice y el sector salud continúe creciendo, Johnson & Johnson podría expandir su participación en el mercado, beneficiándose de su capacidad de innovación y adaptabilidad a las condiciones locales.

Énfasis del Análisis Estratégico y Competitivo de la Empresa

Plataforma Estratégica y Estrategia Competitiva

Dentro del análisis competitivo y estratégico de la empresa Johnson & Johnson encontramos la plataforma estratégica, a través de la cual se establece la misión, la cual está encaminada a mejorar la salud y el bienestar de las personas a través de productos innovadores y de alta calidad en el ámbito farmacéutico, dispositivos médicos y consumo masivo. La empresa se compromete con valores éticos y responsabilidad social, integrando sostenibilidad y responsabilidad en sus operaciones. La visión de Johnson & Johnson es ser líder global en el cuidado de la salud, y para Colombia, su objetivo es adaptar su liderazgo global a las necesidades locales, promoviendo una salud accesible y preventiva.

Por otro lado, está la estrategia competitiva de Johnson & Johnson en Colombia, la cual se centra en la diferenciación. En donde se enfoca en productos de alta calidad y basados en investigación con resultados positivos para el consumidor, por consiguiente, la empresa asegura que su portafolio de productos sea percibido como confiable y efectivo en el mercado. De esta manera se logra comprender que una fortaleza clave de la empresa es la inversión en tecnología avanzada, ya que su enfoque se basa en la salud preventiva y un posicionamiento en el cuidado personal. Además, la empresa implementa una estrategia de sostenibilidad, que responde a las tendencias de consumo responsable y le permite destacar frente a la competencia.

Análisis de Fuerzas Competitivas de Poder

Rivalidad Entre Competidores

La industria farmacéutica, de salud y cuidado personal en Colombia es altamente competitiva. Johnson & Johnson compite con multinacionales como: Pfizer (división farmacéutica), Novartis y Roche (farmacéutica tratamientos especializados), Procter & Gamble (P&G) (Cuidado y salud), Bayer (farmacéutico) así como con empresas locales que buscan captar la creciente demanda de productos de salud preventiva y dispositivos médicos entre los cuales esta Gerfar. Laboratorios Abbot. de acuerdo a lo anterior la empresa se diferencia por su calidad, innovación y sostenibilidad lo que le ha permitido a Johnson & Johnson mantener en una posición fuerte, aunque por la alta competitividad enfrenta la presión de precios debido a la sensibilidad de los consumidores.

Amenaza de Nuevos Entrantes

La entrada de nuevos competidores en el mercado de salud en Colombia es moderada debido a las barreras de entrada como las estrictas regulaciones de INVIMA y los altos costos de investigación y desarrollo. Sin embargo, el crecimiento del mercado de salud y cuidado personal ha atraído a algunas empresas de reciente creación ya sean locales y regionales que se enfocan en productos naturales, orgánicos y accesibles, creando un mercado competitivo y diversificado para los consumidores.

El Poder de Negociación de los Proveedores

Johnson & Johnson depende de proveedores tanto nacionales como internacionales para sus materias primas y productos terminados. Dado que el sector salud exige altos estándares de calidad, el número de proveedores confiables es limitado, otorgándoles un cierto poder de

negociación. Sin embargo, Johnson & Johnson mitiga este riesgo con una red diversificada de proveedores y políticas de abastecimiento sostenible asegurando el éxito de esta.

Poder de Negociación de los Clientes

La empresa Johnson & Johnson de Colombia debe equilibrar la calidad con precios competitivos para mantenerse en un alto nivel de vigencia en el mercado, teniendo en cuenta a los consumidores debe tener un poder de negociación especialmente en la accesibilidad del precio sobre el producto y su alta competencia. Por otro lado, su posicionamiento como marca de confianza y su fuerte reputación le permiten mantener una base de clientes leales.

Amenaza de Productos Sustitutos

La amenaza de sustitutos es significativa en el sector salud y cuidado personal. Los consumidores pueden optar por productos de marcas nacionales más económicas, productos genéricos o productos de cuidado natural. No obstante, la marca Johnson & Johnson mantiene una ventaja competitiva mediante la diferenciación en calidad y eficacia de sus productos, por ende, esta empresa se logra convertir en la preferida del público.

Tabla 3*Matriz DOFA*

Fortalezas	Oportunidades
<p>Reconocimiento de marca y reputación de calidad.</p> <p>Amplio portafolio de productos que incluye líneas de consumo masivo, dispositivos médicos y medicamentos (Salud y cuidado personal).</p> <p>Capacidad de inversión en investigación y desarrollo que permite la innovación constante con respecto al mejoramiento de sus productos.</p> <p>Compromiso con la sostenibilidad y la responsabilidad social, alineado con las tendencias de consumo responsable.</p>	<p>Crecimiento del mercado de salud preventiva y cuidado personal en Colombia, impulsado por un aumento en la conciencia de salud y bienestar a sus consumidores.</p> <p>Expansión de canales de comercio electrónico, que permiten llegar a consumidores en áreas no urbanas generando una expansión significativa de la empresa.</p> <p>Aumento en la demanda de productos de salud y cuidado preventivo a nivel nacional e internacional.</p> <p>Desarrollo de nuevas tecnologías en salud digital y automatización en procesos médicos con el fin de generar un éxito para la empresa.</p>
<p>Debilidades</p> <p>Dependencia de materias primas importadas, lo que exponen a la empresa a depender de las variaciones con respecto al valor de la moneda.</p> <p>Alta sensibilidad a los precios en el mercado local, lo cual limita la flexibilidad en estrategias de precios.</p> <p>Dependencia de productos regulados por entidades como INVIMA, lo que puede retrasar la salida de nuevos productos al mercado.</p>	<p>Amenazas</p> <p>Inflación local y volatilidad en el tipo de cambio (valor del dólar), que aumentan los costos de importación.</p> <p>Competencia intensa, tanto de empresas multinacionales como de marcas nacionales en el sector salud.</p> <p>Cambios en políticas gubernamentales y regulaciones del sector salud la cual pueda afectar la comercialización de los productos.</p> <p>Aparición de productos sustitutos y marcas de bajo costo en el mercado de consumo masivo y cuidado personal afectando las ventas y el posicionamiento de la empresa en el mercado.</p>

Nota. Esta tabla muestra en detalle la matriz Dofa

Estrategia de Crecimiento (Fortalezas y Oportunidades)

La empresa Johnson & Johnson debe aprovechar el reconocimiento de su marca y su portafolio diversificado para expandirse en el sector de salud preventiva y en canales digitales de venta. Esto permitiría a la empresa fortalecer su presencia en el mercado de salud y cuidado personal en Colombia, aprovechando la expansión del comercio electrónico y el interés creciente en salud preventiva para ganar mayor estabilidad comercial y consumidores potenciales.

Estrategia de Diversificación (Debilidades y Oportunidades)

Johnson & Johnson podría asegurar la estabilidad en el suministro y reducir los costos de importación. Si comienza a invertir en proveedores nacionales de alta calidad para así reducir la dependencia de importaciones y con ello minimizar el impacto de la volatilidad en el tipo de cambio. A través de una mayor integración nacional,

Estrategia de Defensa (Fortalezas y Amenazas)

Para desarrollar esta estrategia la empresa cuenta con una excelente reputación y enfoque en sostenibilidad para diferenciarse de la competencia y así mismo fortalecer la lealtad del cliente. Además, la empresa puede implementar estrategias de comunicación que resalten sus valores éticos y sostenibles, consolidando su posición ante competidores de bajo costo y marcas alternativas.

Estrategia de Adaptación (Debilidades y Amenazas)

La empresa Johnson & Johnson debe desarrollar estrategias atractivas de precios y promociones buscando promociones que se adapten a la sensibilidad del mercado nacional para competir en un mercado con alta presión en precios. Esto puede incluir el lanzamiento de presentaciones más accesibles y promociones orientadas a mantener la lealtad del cliente en un entorno competitivo.

Se logra concluir que la empresa Johnson & Johnson en Colombia opera en un entorno dinámico y competitivo donde su estrategia de diferenciación le permite aprovechar sus fortalezas, como su reconocimiento de marca, capacidad de innovación y compromiso con la sostenibilidad. A través de una combinación de estrategias de crecimiento, diversificación y defensa, la empresa puede mitigar sus debilidades y aprovechar oportunidades de expansión en un mercado creciente de salud preventiva y cuidado personal. Al mismo tiempo, adaptarse a las condiciones del mercado y los desafíos del entorno macroeconómico será clave para mantener y fortalecer su competitividad en el mercado colombiano generando así un crecimiento financiero para la empresa.

Tamaño de la Compañía y la Composición de Sus Activos

El presente análisis se centra en evaluar detalladamente la situación financiera de la empresa Johnson & Johnson Colombia, al cierre de 2023, en donde se abordan factores claves como la composición de la empresa, el tamaño de sus activos y su estructura de financiamiento. Este estudio examina a profundidad, la relación de deuda y patrimonio, la composición del patrimonio y de los pasivos, así como la evolución de los gastos financieros y el comportamiento del volumen de ventas de la empresa en un determinado periodo de tiempo.

Es por ello que mediante este análisis se logra comprender como se ha gestionado la estructura de activos y pasivos en los últimos tres años, de igual manera se reconocen las estrategias financieras empleadas para mantener una posición estable en el mercado colombiano. A través de este se proporciona una visión clara sobre el desempeño de Johnson & Johnson Colombia, permitiendo identificar fortalezas en su estructura financiera para mejorar su eficiencia operativa y su rentabilidad.

Tamaño de la Empresa

Johnson & Johnson Colombia, una filial de la multinacional estadounidense, opera principalmente en los sectores de fabricación de productos de higiene y distribución de productos farmacéuticos. La planta en el municipio de Yumbo, es uno de los principales puntos de producción en el país, donde se elaboran productos de limpieza y artículos de cuidado personal.

En primera instancia la empresa muestra un balance de activos totales de \$643.398.475.000 al cierre de 2023, lo cual refleja una ligera disminución respecto al año 2022 de \$647.341.740.000. Esta reducción se debe principalmente a la disminución de los activos corrientes, lo cual podría indicarse a una estrategia de optimización de activos líquidos o una

reducción con referencia a los inventarios y cuentas comerciales. La estabilidad en el tamaño de los activos determina que la empresa sostiene una estructura consolidada en Colombia.

Composición de Activos

Activos Corrientes: En 2023, los activos corrientes sumaron \$421.191.224.000, representando aproximadamente el 65,5% del total de activos. Los mayores componentes de estos activos corrientes fueron las cuentas comerciales por cobrar (\$176.561.934.000) y los inventarios (\$95.865.184.000). Sin embargo, en comparación con 2022, los inventarios presentaron una disminución, lo que indicaría para la empresa un ajuste en la rotación de inventarios o una disminución en el volumen de sus productos almacenados.

Activos No Corrientes: Estos sumaron \$222.207.251.000, con una gran proporción en propiedades, planta y equipo (\$196.453.036.000). de acuerdo a los datos suministrados se logra comprender que la empresa invirtió en activos tangibles, los cuales se encargan de respaldar la operación de fabricación y distribución en Colombia. Este crecimiento en activos fijos indica una inversión en la infraestructura, lo cual genera una mejor eficiencia operativa.

Relación Deuda a Patrimonio

La empresa presenta un patrimonio total de \$325.761.060.000 y una deuda total (pasivos corrientes y no corrientes) de \$317.637.415.000. Esto resulta en una relación de deuda a patrimonio de aproximadamente 0.98%, donde se puede observar que la empresa Johnson & Johnson Colombia tiene un nivel de deuda casi igual al de su patrimonio, en donde su diferencia es de \$8.123.645. 000. Lo cual nos indica que la empresa tiene una capacidad empresarial para solventar la deuda sin necesidad de un financiamiento externo

Composición del Patrimonio

Se compone principalmente de las ganancias acumuladas (\$149.941.167.000) y otras reservas (\$174.497.297.000). Esto muestra que la empresa ha guardado una buena parte de sus ganancias anteriores. Por otro lado, el capital emitido redujo su valor a (\$1.322.596.000), lo cual es normal en las empresas subsidiarias, ya que esta depende de su empresa principal para recibir financiamiento y estrategias. Además, las ganancias acumuladas han crecido bastante, lo que indica que la empresa ha tenido buenos resultados en los últimos años.

Composición de la Deuda

Pasivos Corrientes: estos pasivos constituyen la mayoría de la deuda de la empresa, con \$300.994.439.000 en 2023, en donde se logra observar una disminución respecto al año 2022 de \$355.823.231.000. con referencia a lo anterior se logra determinar que esto se debe a la reducción en la cuenta "otros pasivos financieros corrientes" ya que en el año 2023 se encontraba en \$23.736.900.000 a comparación del año 2022 \$105.450.646.000 trayendo consigo reducción a provisión para beneficios de empleados. Este cambio sugiere una mejora en la estructura a corto plazo, posiblemente derivada de una renegociación de pasivos o reducción en financiamiento externo a corto plazo.

Pasivos No Corrientes: estos pasivos tienen un total de \$16.642.976.000, con un aumento en comparación al año anterior. Esta información nos permite reconocer que este incremento generado por la empresa se debe a la adquisición de deuda a largo plazo.

Evolución de Gastos Financieros

Para desarrollar la evolución de los gastos financieros se tiene en cuenta la información arrojada por el estado de resultados integrales:

Costos Financieros: Los costos financieros aumentaron de \$33.132.419.000 en 2022 a \$39.152.883.000 en 2023, lo que representa un aumento significativo para la empresa. Por ello se logra analizar que, al generarse una reducción en diferentes pasivos, los costos asociados a la deuda aumentaron, debido a una tasa de interés más alta o un cambio en la composición de la deuda generada en este periodo. Este incremento impacta directamente en la ganancia antes de impuestos, reduciendo el beneficio final para la empresa.

Ingresos Financieros: Los ingresos financieros, que se derivan de inversiones o de rendimiento de activos financieros, disminuyeron de manera considerable ya que en el año 2022 fue de \$32.001.585.000 a comparación del año 2023 \$12.513.929.000. se logra analizar que esta reducción se debe a una menor inversión en activos que generen ingresos financieros. La disminución de estos ingresos afecta el resultado financiero neto de la empresa Johnson & Johnson.

Volumen y Crecimiento de Ventas

Los ingresos de actividades ordinarias (ventas) para el año 2023 fueron de \$989.763.317.000. en donde esto representa el total de ventas que la empresa Johnson & Johnson generó durante el año a comparación con los años anteriores, donde se evidencia una baja en el volumen de ventas. Este decrecimiento de las ventas podría estar influenciado por condiciones de mercado adversas, competencia o un cambio en la demanda del consumidor.

Crecimiento de Ventas: En el año 2022, las ventas fueron de \$1.368.637.336.000, con referencia al año 2023, donde se observa que bajaron a \$989.763.317.000. Esta información nos permite identificar una caída significativa en las ventas de aproximadamente 27,7% en un año.

En el año 2021, las ventas fueron de \$1.113.042.381.000, lo que muestra que las ventas de 2022 fueron \$1.368.637.336.000 y para el año 2023 es de \$989.763.317.000, en donde se

observa que los mejores ingresos operacionales por ventas fueron en el año 2022. Sin embargo, el descenso en 2023 sugiere que la empresa se enfrentó a desafíos para mantener el crecimiento de ventas como se observa anteriormente.

A través del crecimiento y volumen en ventas se logra identificar Implicaciones de la Reducción en Ventas, en donde se logra observar una menor rentabilidad debido a disminución de los ingresos operacionales, así mismo la ganancia bruta presenta una reducción como se observa en la caída del año 2022 de \$568.943.667.000 a \$332.394.111.000 en 2023. Esto afecta la capacidad económica de la empresa para cubrir sus costos y mantener márgenes saludables.

Por otro lado, se presenta el aumento del riesgo financiero, el cual se complementa entre la reducción de ingresos con el aumento de los costos financieros, lo que conllevaría a la empresa a enfrentar dificultades al momento de solventar sus obligaciones financieras si las ventas no incrementan significativamente en los siguientes periodos.

De acuerdo a lo anterior es necesario que la empresa Johnson & Johnson genere ajustes o implemente nuevas estrategias comerciales (ventas y marketing), con el fin de expandirse a nuevos mercados o lanzar nuevos productos con la estrategia de recuperar el crecimiento en las ventas.

Por último, se logra concluir que la empresa Johnson & Johnson Colombia enfrenta desafíos financieros, debido a la caída de sus ingresos y a una menor ganancia bruta, lo cual ha reducido su rentabilidad operativa para el año actual. Así mismo el aumento de los costos financieros y una alta proporción de pasivos corrientes también afectan su liquidez. Aunque la empresa mantiene una sólida base patrimonial, sería necesario implementar estrategias con el fin de optimizar costos y así mismo buscar nuevas fuentes de ingresos para asegurar un crecimiento económico y financiero sostenible en el mercado.

Posición de Liquidez de la Empresa Johnson & Johnson

Lo que podemos observar de la compañía Johnson y Johnson en cuanto a Liquidez es que los ratios usados entre ellos el de liquidez, Prueba Acida entre otros es mayor a 1, indicándonos que la empresa tiene la liquidez y solidez suficiente para hacer frente a sus obligaciones en el corto plazo.

Tabla 4

Posición de liquidez

Ratio	Formula		Valor
Liquidez corriente	Activo 421.191.224	/ Pasivo corriente 300.994.439	1,40
Prueba acida	Activo corriente 421.191.224	- Inventarios / Pasivo corriente 95.865.184 / 300.994.439	1,08
Endeudamiento a corto plazo	Pasivo corriente 300.994.439	/ Patrimonio neto 325.761.060	0,92
Endeudamiento patrimonial	Pasivo total 317.637.415,00	/ Patrimonio 325.761.060,00	98%
Margen bruto	Utilidad bruta 332.394.111	/ Ventas 989.763.317	34%
Margen neto	Resultado neto 43.196.343,00	/ Ventas 989.763.317,00	4%
Roe	Utilidad neta 43.196.343	/ Patrimonio neto 325.761.060	13,26%
Roa	Utilidad neta 43.196.343	/ Activo total 643.398.475	6,71%

Nota. Esta tabla muestra en detalle la posición de liquidez

En cuanto al ciclo de maduración y efectivo podemos decir que la compañía Johnson y Johnson tiene una rotación en sus cuentas por cobra de 64 días y de cuentas por pagar de 152 días por lo cual se puede observar que tiene una eficiencia significativa en cuanto a sus cxc respecto a las cyp puesto que recibe nuevamente efectivo cada 64 días, pero tiene 152 días para pagar a sus proveedores, prácticamente no necesita usar préstamos bancarios que generan intereses para pagar a proveedores.

Tabla 5*Ratios de Rotación*

Ratio	Formula		Valor
Rotación de inventarios (R.I.)	Costo de ventas 657.367.206	/ Inventarios 95.865.184	6,86
Rotación de cuentas por cobrar (R.CxC)	Ventas 989.763.317	/ Cuentas por cobrar 176.561.934	5,61
Rotación de cuentas por pagar (R.CxP)	Costo de ventas 657.367.206	/ CxP Promedio 279.121.488	2,36
Cuentas por pagar promedio (CxP Promedio)	Inventario inicial CxP 172.637.921	+ Inventario final CxP / 2 212.967.134	279.121.488

Nota. Esta tabla muestra los ratios de rotación de inventarios, cuentas por cobrar, cuentas por pagar y cuentas por pagar promedio de la compañía Johnson y Johnson.

Tabla 6*Ciclos de Maduración*

Ratio	Fórmula		Valor en días
Ciclo de maduración del inventario (CMI)	360	/ Rotación de inventario (R.I.) 6,86	52,50
Ciclo de maduración de cuentas por cobrar (CM CxC)	360	/ Rotación de CxC (R.CxC.) 5,61	64,22
Ciclo de maduración de cuentas por pagar (CM CxP)	360	/ Rotación de CxP (R.CxP.) 2,36	152,86
Ciclo del efectivo	CMI+CM CxC-CM CxP		-36,14

Nota. Esta tabla muestra los ratios para hallar el ciclo de maduración del inventario, de cuentas por cobrar, cuentas por pagar y ciclo del efectivo de la compañía Johnson y Johnson. *Fuente.* Autoría propia

Rentabilidad para Poseedores de Acciones Comunes (ROCE) de la Empresa

Tabla 7

Cálculo del EBIT

Cálculo del EBIT					
Utilidad Neta	+	Gastos por intereses	+	Impuestos	Total
43.196.343		39.152.883		5.054.032	87.403.258

Nota. Esta tabla muestra el cálculo del EBIT por medio de la formula.

Tabla 8

Capital empleado

Cálculo del capital empleado			
Patrimonio	+	Deuda a largo plazo	Total
325.761.060		16.642.976	342.404.036

Nota. Esta tabla muestra el cálculo del capital empleado por medio de la formula.

Tabla 9

Cálculo del ROCE

Cálculo del ROCE				
EBIT	/	Capital empleado	X 100	ROCE
87.403.258		342.404.036	100	25,53

Nota. Esta tabla muestra el cálculo del ROCE por medio de la formula.

Después de realizar los correspondientes ratios la compañía Johnson y Johnson obtuvo un ROCE de 25,53, y comparando su resultado con la base de datos del Profesor Damodaran en la que la industria farmacéutica que tiene un promedio de 8.05% de Costo de Capital, se puede evidenciar que la Compañía Johnson y Johnson está por encima de este, lo cual nos muestra que tiene una alta ventaja competitiva en eficiencia de capital en esta industria

Tabla 10

Indicadores financieros

Detalle	Año 2023	Año 2022	Año 2021
Margen bruto (Ventas-Costo de ventas) /Ventas	33,58%	41,57%	45,94%
Margen de rentabilidad (Costo de ventas/Ventas)-1	50,56%	71,15%	84,97%
Endeudamiento (pasivo total/patrimonio total)	97,51%	128,78%	74,62%
Rentabilidad del Patrimonio (Utilidad Neta/Patrimonio)	13,26%	21,24%	11,23%
Capital de Trabajo (Activos Corriente-Pasivos Corrientes)	103.553.809	107.389.915	169.521.281

Nota. Esta tabla muestra el cálculo de indicadores financieros.

Margen bruto: este indicador es importante porque en él, se puede determinar el beneficio directo que tiene la empresa por bienes o servicios, en ese orden de ideas la empresa Johnson & Johnson, para el año 2021 tuvo una rentabilidad de las ventas del 45,94%, para el año 2022 tuvo una caída de 4,37 puntos en su rentabilidad de ventas, pasando a un 41,57%, para el año 2023 la caída de rentabilidad de ventas fue superior ubicándose en 33,58% con una caída de 7,99 puntos con respecto al año 2022; no obstante, a pesar de la caída en los dos años siguientes del 2021, la empresa tiene una rentabilidad positiva de las ventas frente a los costos de venta.

Margen de rentabilidad: este indicador nos muestra en incremento del costo de producción. Para el año 2021 el margen de rentabilidad de la empresa Johnson & Johnson fue del 84,97%, para el año 2022 el margen de rentabilidad cae en 13,82 puntos, ubicándose en 71,15% y, para el año 2023 el margen de rentabilidad se sitúa en menos 20,59 puntos comparado con el año 2022, ubicándose en 50,56%.

Endeudamiento: para el año 2021 la empresa Johnson & Johnson tuvo una capacidad de endeudamiento del 74,62%, en el año 2022 esa capacidad tuvo un incremento de 54,16 puntos, ubicándose en 128,78% en capacidad de endeudamiento, para el año 2023 éste tiene una reducción de 31,27 puntos, obteniendo una capacidad de endeudamiento de 97,51%, con estos valores se puede deducir que la empresa tiene una capacidad de apalancamiento financiero bastante alto.

Rentabilidad del patrimonio: permite identificar que le ofrece a los socios o accionistas el capital que han invertido en la empresa, en este orden de ideas la rentabilidad del patrimonio de la empresa Johnson & Johnson, para el año 2021 fue del 11,23%, para el año 2022, esta rentabilidad patrimonial tiene un incremento significativo de 10 puntos, pasando al 21,24%, para el año 2023 tiene una caída significativa pasando a un 13,26%, no obstante, la rentabilidad patrimonial es significativa ya que supera el 10% por encima del valor de las acciones.

Capital de trabajo: son recursos disponibles que requiere la empresa para poder operar, en el año 2021 la empresa Johnson & Johnson contaba con un recurso disponible de operación de \$ 169.521.281 miles, para el año 2022 el recurso se redujo a \$ 107.389.915 miles y el año 2023 se redujo a \$ 103.553.809 miles.

Árbol de rentabilidad

El Árbol de Rentabilidad de la Empresa Johnson & Johnson Colombia SA, se evalúa el desempeño y tomar decisiones estratégicas para mejorar su rentabilidad y competitividad, de la Empresa de los años 2021, 2022, 2023, representados gráficamente, con los indicadores financieros claves.

Indicadores

Tabla 11

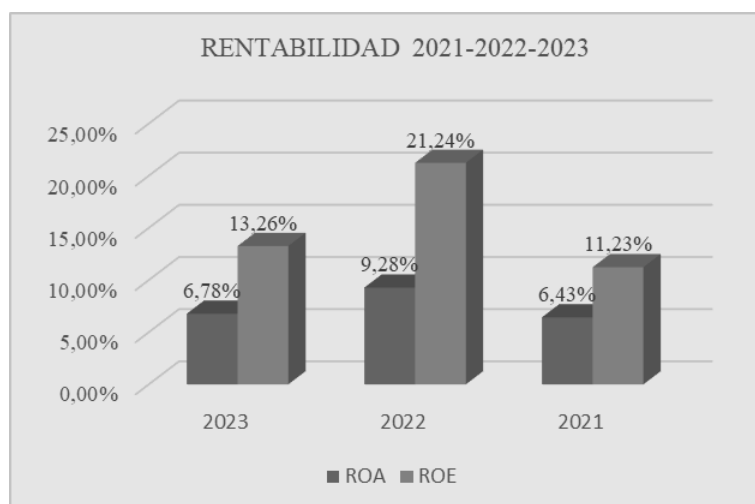
Rentabilidad

Rentabilidad		
Años	ROA	ROE
2023	6,78%	13,26%
2022	9,28%	21,24%
2021	6,43%	11,23%

Nota. Esta tabla muestra en detalle la rentabilidad de los años 2021,2022,2023

Figura 1

Rentabilidad



Nota. Autoría propia

ROA, Mide la Rentabilidad de la Empresa, en relación con sus activos Totales, se calcula dividiendo la Utilidad neta por los activos Totales promedios.

Fórmula del Roa, ROA, (Utilidad Neta/ Activos Totales Promedios) x100

Según la formula del ROA, aplicada par la Empresa Johnson & Johnson Colombia SA 2022 vs 2021, el ROA, aumento el 44,6%, indicando una mejora significativa en la gestión de activos y Rentabilidad.

2023 vs. 2022, Disminución del 32,3%, sugiriendo una pérdida de eficiencia en la gestión de activos.

2023 vs. 2021, Disminución del 2.3%, indicando una ligera pérdida de Rentabilidad.

Conclusiones del ROA

La Empresa Johnson & Johnson Colombia SA, aumento significativamente la rentabilidad en el año 2022, mejorando sus activos y procesos y en el año 2023 la empresa no logro mantener el mismo nivel de rentabilidad, lo que indica por disminución en los inventarios, hubo aumento en los costos y gastos y disminución en la parte operativa.

ROE: Es el Retorno sobre el Patrimonio Neto (Return on Equity), es un indicador que mide la Rentabilidad de la Empresa Johnson & Johnson Colombia SA, en relación con el patrimonio Neto, es decir, la capacidad de la Empresa para generar utilidades para sus accionistas.

2021, 11.23% (punto de partida)

2022, 21.24% (aumento significativo)

2023, 13.26% (disminución)

Análisis comparativo entre años del ROE de la Empresa Johnson & Jonhson Colombia SA.

Fórmula del ROE

ROE, (Utilidad Neta / Patrimonio Neto Promedio) x 100.

2022 vs 2021: Aumento del 89.4%, indicando una mejora significativa en la rentabilidad para los accionistas.

2023 vs. 2022: Disminución del 37.6%, sugiriendo una pérdida de eficiencia en la generación de utilidades.

2023 vs. 2021: Aumento del 18.1%, indicando una mejora en la rentabilidad respecto al año base.

Conclusiones del Análisis

La Empresa Johnson & Johnson Colombia SA, experimento un aumento significativo en la rentabilidad en el 2022, mejorando la gestión y la eficiencia operativa.

La Empresa Johnson & Johnson Colombia SA, en el 2023, no logro mantener el mismo nivel de rentabilidad, se evidencia inconvenientes en los costos y gastos y disminución en la parte Operativa.

EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes) Depreciation and Amortization), es un indicador Financiero que mide la rentabilidad operativa de la Empresa Johnson & Johnson Colombia SA

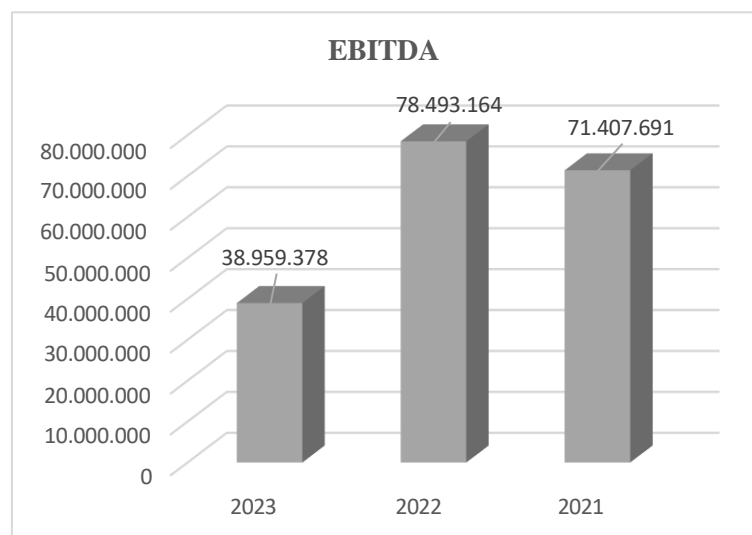
Formula del EBITDA

Utilidad Bruta + Depreciación + Amortización + Intereses

Tabla 12*Ebitda*

Ebitda	
2023	38.959.378
2022	78.493.164
2021	71.407.691

Nota. Esta tabla muestra en detalle el resultado del Ebitda en los años 2021,2022,2023

Figura 2*Ebitda valores en columnas*

Nota. Autoría propia

Análisis del EBITDA

2021, 71.407.691 (punto de partida).

2022, 78.493.164 (aumento del 10%).

2023, 38.959.378 (disminución del 50% respecto a 2022 y 46% respecto a 2021).

Comparación Entre Años

2022 vs. 2021: Aumento del 10% en el EBITDA, indicando mejora en la rentabilidad operativa.

2023 vs. 2022: Disminución del 50% en el EBITDA, sugiriendo una pérdida significativa operativa.

2023 vs. 2021: Disminución del 46% en el EBITDA.

Conclusión del EBITDA

La empresa experimentó un aumento en la rentabilidad operativa en 2022.

La Empresa en el año 2023, la empresa enfrentó una disminución significativa en la rentabilidad operativa, lo que indica:

Problemas graves en la gestión de costos y gastos.

Disminución significativa en la parte operativa.

Cambios adversos en el mercado o la competencia.

Problemas de liquidez o solvencia.

Operacionales

Son métricas que miden el desempeño y eficiencia de las operaciones de la Empresa, evaluar la capacidad de la Empresa para gestionar sus recursos, procesos y actividades para alcanzar sus objetivos.

Tabla 13*Operacionales*

Detalle	Operacionales		
	2023	2022	2021
Rotación de Activos Operacionales (veces)	2,11	2,89	1,41
Rotación de Inventarios (veces)	3,71	5,76	6,86

Nota. Esta tabla muestra las veces de rotación de los activos operacionales e inventarios

Figura 3*Operacionales*

Nota. Autoría propia

Análisis de la Rotación de Activos Operacionales

2021, 1,41 veces (punto de partida).

2022, 2,89 veces (aumento del 105%).

2023, 2,11 veces (disminución del 27% respecto a 2022, pero aún un 49% mayor que 2021)

Comparación Entre Años

2022 vs. 2021: Aumento significativo en la rotación de activos operacionales, indicando una mejora en la eficiencia.

2023 vs. 2022: Disminución en la rotación de activos operacionales, pero sigue siendo mayor que en 2021.

2023 vs. 2021: Aumento del 49% en la rotación de activos operacionales.

Conclusión indicador Rotación de Activos

La empresa mejoró significativamente su eficiencia en la gestión de activos operacionales en 2022.

En 2023, la empresa mantuvo una rotación de activos operacionales mayor que en 2021, pero menor que en 2022.

Recomendaciones

Continuar monitoreando la rotación de activos operacionales para asegurarse de que la empresa mantenga su eficiencia.

Analizar los factores que contribuyeron al aumento en 2022 y tratar de mantenerlos.

Indicador de Rotación de Inventarios

mide la eficiencia de una empresa en la gestión de sus inventarios. -

Análisis de la Rotación de Inventarios

2021, 6,86 veces (punto de partida).

2022, 5,76 veces (disminución del 16%).

2023, 3,71 veces (disminución del 36% respecto a 2022 y 46% respecto a 2021).

Comparación Entre Años

2022 vs. 2021: Disminución en la rotación de inventarios, lo que puede indicar una menor eficiencia.

2023 vs. 2022: Disminución significativa en la rotación de inventarios.

2023 vs. 2021: Disminución del 46% en la rotación de inventarios.

Conclusión

La empresa ha experimentado una disminución significativa en la rotación de Inventarios en los últimos dos años, esto puede indicar problemas en la gestión de inventarios, como:

Stock obsoleto - Problemas de logística - Cambios en la demanda

Recomendaciones

Analizar los procesos de gestión de inventarios para identificar áreas de mejora.

Implementar medidas para reducir el **sobre - inventario** y mejorar la eficiencia.

Revisar la estrategia de aprovisionamiento y logística.

Considerar la implementación de sistemas de gestión de inventarios más eficientes.

En general, el indicador sugiere que Johnson & Johnson Colombia SA ha experimentado una disminución significativa en la eficiencia de su gestión de inventarios, lo que puede tener impactos negativos en su cadena de suministro y resultados financieros.

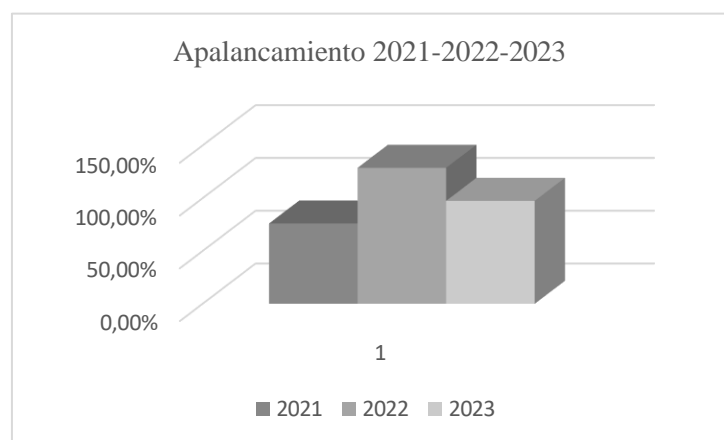
Endeudamiento

Es el indicador que mide la relación entre la deuda y los activos y patrimonio de la Empresa Johnson & Johnson Colombia SA, evalúa la capacidad de la Empresa para pagar sus obligaciones y su nivel de riesgo financiero

Tabla 14*Endeudamiento*

Endeudamiento 2021-2022-2023		
Años	Apalancamiento	Pasivos/Activos
2023	97,51%	49,37%
2022	128,78%	56,29%
2021	71,05%	43,20%

Nota. Esta tabla muestra el índice de endeudamiento de los años 2021,2022,2023

Figura 4*Apalancamiento*

Nota. Autoría propia

Análisis del Apalancamiento

2021, 71.05% (punto de partida)

2022, 128.78% (aumento del 81%)

2023, 97.51% (disminución del 24% respecto a 2022, pero aún un 37% mayor que 2021)

Análisis del Pasivos/Activos

2021, 43.20% (punto de partida)

2022, 56.29% (aumento del 30%)

2023, 49.37% (disminución del 12% respecto a 2022, pero aún un 14% mayor que 2021)

Comparación Entre Años

2022 vs. 2021: Aumento significativo en el apalancamiento y pasivos/activos, lo que puede indicar un mayor riesgo financiero.

2023 vs. 2022, Disminución en el apalancamiento y pasivos/activos, lo que sugiere una mejora en la gestión de la deuda.

2023 vs. 2021, Aumento en el apalancamiento y pasivos/activos, lo que indica un mayor nivel de endeudamiento.

Conclusión

La empresa experimentó un aumento significativo en el endeudamiento y apalancamiento en 2022.

En 2023, la empresa redujo su endeudamiento y apalancamiento, pero sigue siendo mayor que en 2021.

El nivel de endeudamiento sigue siendo alto, lo que puede ser un riesgo para la empresa.

Recomendaciones

Continuar monitoreando y reduciendo el endeudamiento y apalancamiento.

Evaluar la estructura de capital y considerar opciones para reducir la deuda.

Mejorar la gestión de la deuda y los flujos de caja.

Niveles de Endeudamiento

2021, Moderado (71.05%)

2022, Alto (128.78%)

2023, Alto (97.51%)

En general, el indicador sugiere que Johnson & Johnson Colombia SA ha experimentado un aumento en el endeudamiento y apalancamiento, lo que puede ser un riesgo para la empresa. Sin embargo, la reducción en 2023 es un paso positivo hacia una gestión más eficiente de la deuda.

Solvencia

Es la capacidad que la Empresa tiene para cumplir con sus obligaciones financieras a largo plazo, manteniendo su estabilidad financiera y resistir cambios adversos en el mercado. Tiene relación entre el patrimonio Neto y sus pasivos totales

Tabla 15

Solvencia

Solvencia veces		
2023	2022	2021
2,03	1,78	2,34

Nota. Esta tabla muestra en detalle el indicador de solvencia

Figura 5

Solvencia



Nota. Autoría propia

Análisis de la Solvencia

2021, 2,03 veces (punto de partida).

2022, 1,78 veces (disminución del 12%).

2023, 2,35 veces (aumento del 32% respecto a 2022 y 16% respecto a 2021).

Comparación entre años

2022 vs. 2021, Disminución en la solvencia, lo que puede indicar un aumento en el riesgo financiero.

2023 vs. 2022, Aumento significativo en la solvencia, lo que sugiere una mejora en la estabilidad financiera.

2023 vs. 2021, Aumento en la solvencia, lo que indica una mayor capacidad para pagar deudas.

Conclusión

La empresa experimentó una disminución en la solvencia en 2022.

En 2023, la empresa recuperó y superó su nivel de solvencia anterior.

El nivel de solvencia actual es alto, lo que indica una gran capacidad para pagar deudas.

Recomendaciones

Continuar monitoreando y mejorando la solvencia.

Evaluar la estructura de capital y considerar opciones para reducir la deuda.

Mantener la disciplina financiera y la gestión eficiente de los recursos.

Niveles de Solvencia

2021, Alta (2,03 veces).

2022, Moderada-Alta (1,78 veces).

2023, Alta (2,35 veces).

En general, el indicador sugiere que Johnson & Johnson Colombia SA ha recuperado y mejorado su solvencia en 2023, lo que indica una mayor estabilidad financiera y capacidad para enfrentar desafíos financieros a largo plazo.

Liquidez

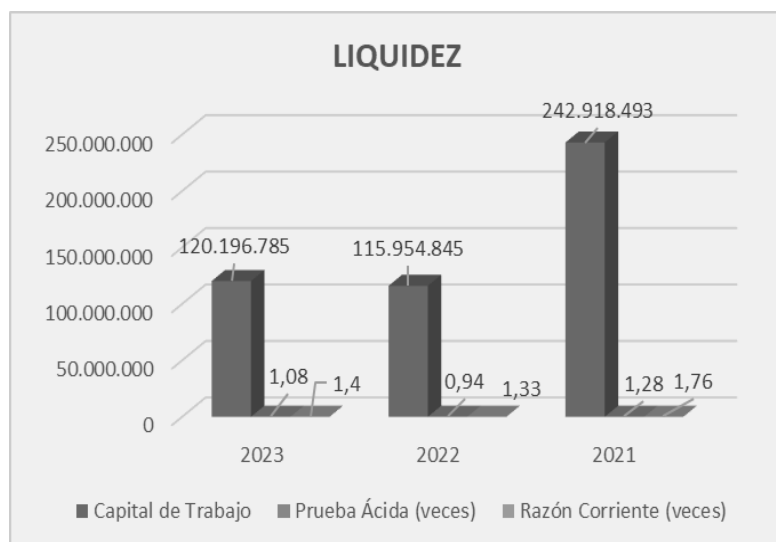
Capacidad de una Empresa para pagar sus Obligaciones Financieras a corto plazo, es decir, se capacidad para convertir activos en efectivo de manera rápida y eficiente.

Tabla 16

Liquidez

Detalle	Liquidez		
	2023	2022	2021
Capital de Trabajo	120.196.785	115.954.845	242.918.493
Prueba Ácida (veces)	1,08	0,94	1,28
Razón Corriente (veces)	1,4	1,33	1,76

Nota. Esta tabla muestra el indicador de liquidez

Figura 6*Liquidez*

Nota. Autoría propia

El indicador de Capital de Trabajo

mide la capacidad de una empresa para financiar sus operaciones y actividades a corto plazo.

Análisis del Capital de Trabajo

2021: 242.918.493 (punto de partida).

2022: 115.954.845 (disminución del 52%).

2023: 120.196.785 (aumento del 4% respecto a 2022, pero aún un 50% menor que 2021)

Comparación Entre Años

2022 vs 2021, Disminución significativa en el capital de trabajo, lo que puede indicar problemas de liquidez.

2023 vs. 2022, Aumento modesto en el capital de trabajo, pero aún no recupera los niveles de 2021.

2023 vs. 2021, Disminución del 50% en el capital de trabajo.

Conclusión

La empresa experimentó una disminución significativa en el capital de trabajo en 2022.

En 2023, la empresa logró un aumento modesto, pero no suficiente para recuperar los niveles anteriores.

El capital de trabajo actual es bajo, lo que puede indicar problemas de liquidez y dificultades para financiar operaciones.

Recomendaciones

Evaluar la gestión de los flujos de caja y mejorar la eficiencia.

Revisar la política de crédito y cobro.

Considerar opciones de financiamiento a corto plazo.

Monitorear y ajustar la estructura de capital.

Niveles de Capital de Trabajo

2021, Alto (242.918.493).

2022, Bajo (115.954.845)

2023, Bajo-Moderado (120.196.785)

En general, el indicador sugiere que Johnson & Johnson Colombia SA ha experimentado problemas de liquidez y dificultades para financiar operaciones, lo que puede afectar su capacidad para enfrentar desafíos financieros a corto plazo.

Cálculo del ROCE (Rentabilidad para Poseedores de Acciones Comunes)

RONA (RNOA)

Para interpretar los resultados de RONA, es importante comprender la fórmula utilizada para calcular la relación. RONA se calcula dividiendo los ingresos netos por los activos netos. El ingreso neto es el beneficio total obtenido por una empresa después de deducir todos los gastos, impuestos y pagos de intereses. Los activos netos son los activos totales de una empresa menos sus pasivos. La fórmula de RONA se puede expresar de la siguiente manera:

$$\text{RONA} = \text{Ingresos Netos} / \text{Activos Netos}$$

Análisis RONA

Con relación al rendimiento de los activos netos de la empresa Johnson y Johnson podemos observar que el indicador RONA nos muestra que la empresa está utilizando sus recursos de manera eficiente logrando generar ganancias para sus inversionistas, se puede notar que hay una estabilidad en términos porcentuales con respecto a los tres periodos comparados ya que en el año 2021 el valor arrojado es del 11% y aunque en el año 2022 se logró un 16% vuelve y se estabiliza en un 13%, cabe resaltar que en el año 2023 la empresa tuvo una reducción significativa en sus ingresos con respecto a los años anteriores.

Tabla 17*Cálculo del NOA y RNOA*

Cálculo del NOA y RNOA			
	Ingresos Netos o Ganancias después de impuestos		
	2.023	2.022	2.021
Ganancia (pérdida)	43.196.343	60.094.941	64.129.081
Activos Netos			
Cálculo de activos operativos			
	2.023	2.022	2.021
Total, Activos	643.398.475	647.341.740	997.570.120
Inversiones en activos			
financieros	11.280.395	6.939.052	7.896.076
Activos Operativos	632.118.080	640.402.688	989.674.044
Cálculo de pasivos operativos			
	2.023	2.022	2.021
Total, Pasivos	317.637.415	364.388.161	426.298.584
Inversiones en			
pasivos financieros	23.736.900	105.450.646	2.259.180
Pasivos Operativos	293.900.515	258.937.515	424.039.404
Cálculo del NOA			
	2.023	2.022	2.021
Activos Operativos	632.118.080	640.402.688	989.674.044
Pasivos Operativos	293.900.515	258.937.515	424.039.404
NOA	338.217.565	381.465.173	565.634.640
Cálculo del RNOA%			
	2.023	2.022	2.021
Ganancia después de			
Impuesto	43.196.343	60.094.941	64.129.081
NOA	338.217.565	381.465.173	565.634.640
RNOA	13%	16%	11%

Nota. Esta tabla muestra el cálculo del NOA y RNOA hallando primeramente el valor de los activos operativos y pasivos operativos.

Tabla 18*Cálculo del FLEV*

		Cálculo del FLEV		
		2.023	2.022	2.021
Deuda	Financiera			
Neta		-7.021.082	61.552.381	-71.077.857
Patrimonio		325.761.060	282.953.579	571.271.536
FLEV		-2%	22%	-12%

Nota. Esta tabla muestra el cálculo del FLEV

Análisis FLEV

Respecto al indicador de apalancamiento financiero se puede observar que, en los años 2021 y 2023 la empresa prácticamente no posee deuda para generar sus activos, a diferencia de el año 2022 donde si obtuvo un 22% de deuda, es posible que se no se estén aprovechando los medios financieros de apalancamiento para fortalecer sus activos, a diferencia del año 2022 que, aunque se obtuvo un margen mayor de deuda, este está dentro del rango catalogado como optimo al estar cerca al 25%.

Tabla 19*Cálculo del NEP*

		Cálculo del NEP		
		2.023	2.022	2.021
Total,	Pasivos	317.637.415	364.388.161	426.298.584
Total,	Activos	325.761.060	282.953.579	571.271.536
NEP		98%	129%	75%

Nota. Esta tabla muestra el cálculo del NEP

Tabla 20*Cálculo del ROCE periodos, 2023,2022,2021*

$$\text{Cálculo del ROCE}$$

$$\text{Roce}=\text{Rnoa}+\text{Flev}(\text{Rnoa}-\text{Nnep})$$

	2.023	2.022	2.021
RNOA	13%	16%	11%
FLEV	-2%	22%	-12%
RNOA-NNEP	-85%	-113%	-63%
ROCE	15%	-9%	19%

Nota. Esta tabla muestra el cálculo del ROCE en los periodos 2023,2022 y 2023

Cálculo de ROCE con Análisis de Sensibilidad del 1%

Después de realizar los correspondientes ratios la compañía Johnson y Johnson obtuvo un ROCE de 15% en el año 2023, y comparando su resultado con la base de datos del Profesor Damodaran en la que la industria farmacéutica que tiene un promedio de 8.05% de Costo de Capital, se puede evidenciar que la Compañía Johnson y Johnson esta por encima de este, lo cual nos muestra que tiene una alta ventaja competitiva en eficiencia de capital en esta industria.

Cálculo del Costo del Patrimonio

Para Calcular el costo del patrimonio de la Empresa Johnson & Jonhson Colombia SA, Nit: 890.101.815, se necesita los siguientes datos.

$$ke=rf+\beta(rm-rf)$$

ke_ Es el Costo del Patrimonio

Beta (β): La beta de la empresa, que refleja el nivel de riesgo sistémico de la empresa. Puedo obtener esta información de una base de datos financiera o de un estudio de mercado.

Tasa libre de riesgo (rf): La tasa de interés que se considera libre de riesgo, como la tasa de interés de un bono gubernamental a largo plazo. Esta tasa se utiliza como referencia para calcular el costo del patrimonio.

Tasa de retorno del mercado (rm): La tasa de retorno promedio del mercado de valores en el que opera la empresa. Esta tasa se utiliza para calcular el costo del patrimonio.

¿Qué es la Prima de Riesgo de Mercado?

Es la rentabilidad adicional que un inversor recibirá (o espera recibir) por mantener una cartera de riesgo de mercado en lugar de activos libres de riesgo.

$$Ke = rf + \beta \times (\text{Prima de riesgo de mercado})$$

Donde:

Ke; es el costo del patrimonio

rf: es la tasa libre de riesgo

β : es la beta de la empresa o la industria

El bono del mercado es emitido por un gobierno y está denominado en la moneda del país emisor. Los bonos emitidos por gobiernos nacionales en monedas extranjeras normalmente se

conocen como bonos soberanos. El rendimiento requerido por los inversionistas para prestar fondos a los gobiernos refleja las expectativas de inflación y la probabilidad de que la deuda sea pagada. Los valores actuales, los datos históricos, las previsiones, estadísticas, gráficas y calendario económico - Colombia - Bono soberano a 10 años.

Ke	2,03% Tabla del Profesor Damodaran
rf	2.03% Tabla del Profesor Damodaran
rm	13.59% Tabla del Profesor Damodaran
b	1.09 Tabla del Profesor Damodaran

Prima de riesgo de mercado es la prima de riesgo sobre los T-Bonds de los últimos 3 años.

En cuanto a la comparación de la beta de la industria con la beta de la empresa, hay varias razones por las que pueden existir diferencias ²:

Riesgo específico de la empresa: La empresa puede tener un riesgo específico que no esté reflejado en la beta de la industria.

Estructura de capital: La estructura de capital de la empresa puede ser diferente a la de la industria, lo que puede afectar su beta.

Política de dividendos: La política de dividendos de la empresa puede ser diferente a la de la industria, lo que puede afectar su beta.

Ciclo de vida de la empresa: La empresa puede estar en una etapa diferente de su ciclo de vida, lo que puede afectar su beta.

Es importante tener en cuenta que el beta es solo una medida de la volatilidad de la empresa en relación con el mercado, y no es la única variable que debe considerarse al evaluar el riesgo de una empresa.

Fórmula de la Prima de Riesgo de Mercado & Cálculo

Prima de riesgo de mercado = Tasa de rendimiento esperada – Tasa libre de riesgo

Realizando un Ejercicio con una Inversión de: \$250.000.000, en el escenario optimista y pesimista, podemos observar:

Al realizar el cálculo del VAN y TIR, para una inversión de \$250.000.000, nos arroja un resultado negativo, que indica, que no se debe llevar a cabo la inversión, porque no se supera la rentabilidad mínima exigida marcada por la tasa de descuento.

El coste de capital (Ke) arroja un 22,19%, es el coste en el que incurre la Empresa para financiar sus proyectos de inversión a través de los recursos financieros propios, mucho más alto que con una entidad financiera. Por lo tanto, no es recomendable esta financiación.

En el escenario Pesimista en los años 2021 y 2022, entre los más afectados encontramos a los accionistas, debido a que no se puede decretar dividendos, puesto que la política de la compañía indica que estos se basan en las utilidades del ejercicio una vez descontado los impuestos y las diferentes reservas.

Los años 2021, 2022 y 2023 nos arroja un resultado positivo, lo que nos indica que la empresa, genero una rentabilidad por encima de su costo de capital, lo que le genera una situación de creación de valor.

En el escenario optimista podemos concluir que la Empresa obtuvo beneficios debido al aumento de las ventas de tal manera que la utilidad se incrementó, por tal motivo, según la política de dividendos se decretaría el pago de estos.

Recomendaciones

Es recomendable que, durante el ejercicio del año gravable, se debe estar atento a los índices de rentabilidad, eficiencia y endeudamiento para tomar acciones que permitan incrementar la rentabilidad, para los accionistas de la compañía.

cálculo del costo promedio ponderado de capital (WACC),

Tabla 21

Formula WACC

$$\text{WACC} = \frac{Kd * (1 - t) * D/V + [KS * E/V]}{D + E}$$

Nota. Esta tabla muestra la formula del WACC

Tabla 22

Cálculo del Costo Promedio Ponderado del Capital WACC

Financiamiento	2021	2022	2023	Promedio	
Pasivo corriente	\$ 339.042.873	\$ 355.823.231	\$ 300.994.439	\$ 331.953.514	D
Patrimonio	\$ 571.271.536	\$ 282.953.579	\$ 325.761.060	\$ 393.328.725	E
Total	\$ 910.314.409	\$ 638.776.810	\$ 626.755.499	\$ 725.282.239	V

Nota. Esta tabla muestra cálculo del costo promedio del capital

Tabla 23

Roe

ROE	2021	2022	2023	Promedio	
Utilidades netas	\$ 64.129.081	\$ 60.094.941	\$ 43.198.343		
Patrimonio	\$ 571.271.536	\$ 282.953.579	\$ 325.761.060		
ROE	11,23%	21,24%	13,26%	15,24%	Ks

Nota. Esta tabla muestra el resultado del Roe en los años 2021,2022,2023

Principales Fuentes de Financiamiento

Las principales fuentes de financiamiento de la compañía Johnson & Johnson Colombia S.A, son: Ingresos por ventas; emisión de acciones; obtención de préstamos bancarios; fondos propios.

Nivel de Endeudamiento

El análisis del nivel de endeudamiento de la empresa Johnson & Johnson de Colombia entre 2021 y 2023 revela una evolución interesante que permite extraer conclusiones sobre la estrategia financiera de la empresa y su posición dentro de la industria farmacéutica en Colombia y América Latina. En este período, los ratios de endeudamiento de la empresa han experimentado un aumento, pasando de 0,75% en 2021 a 1,29% en 2022, para luego descender a 0,98% en 2023. Este comportamiento sugiere que, a pesar de una estrategia conservadora de endeudamiento en 2021, en 2022 la empresa optó por un incremento significativo de su deuda, probablemente con el objetivo de financiar nuevas inversiones o proyectos de expansión.

Por lo tanto, el nivel de endeudamiento de Johnson & Johnson de Colombia se encuentra dentro del rango moderado esperado para una empresa del sector farmacéutico, que históricamente maneja un endeudamiento relativamente bajo en comparación con otros sectores más intensivos en capital, como el energético o las telecomunicaciones. Las empresas farmacéuticas suelen operar con flujos de caja estables gracias a la alta demanda de productos de salud, lo que les permite gestionar niveles de deuda controlados sin comprometer su estabilidad financiera. Sin embargo, el incremento de la deuda observado en 2022 puede reflejar una estrategia de crecimiento, ya que financiar nuevas inversiones o adquirir otras empresas a menudo requiere recursos externos.

Cuando se compara el nivel de endeudamiento de Johnson & Johnson de Colombia con el de otras empresas del sector farmacéutico en la región, se puede observar que el ratio de 0,98% en 2023 está alineado con las políticas financieras de otras grandes farmacéuticas internacionales, como Bayer o Sanofi , que operan en América Latina, y que suelen mantener ratios de deuda/patrimonio que oscilan entre 0,5% y 1,0%. Este nivel es considerado moderado y refleja una estrategia conservadora en la mayoría de las empresas del sector. Sin embargo, el incremento del endeudamiento de Johnson & Johnson de Colombia a 1,29% en 2022 podría haber sido más alto que el promedio de la industria, lo que indica que la empresa pudo haber tomado una decisión estratégica para financiar proyectos de expansión o aprovechar oportunidades de crecimiento sin recurrir a la emisión de nuevas acciones.

En el contexto de grandes multinacionales farmacéuticas como Pfizer o Novartis, es común ver ratios de deuda más altos debido a su mayor envergadura para generar ingresos de manera diversificada y su acceso a mercados de capital internacionales. Estas empresas, al operar a una escala mucho mayor, tienen más margen de maniobra para manejar niveles de endeudamiento superiores, sin que esto represente un riesgo significativo para su estabilidad financiera. En comparación, Johnson & Johnson de Colombia, al ser una filial de una gran multinacional, mantiene un nivel de deuda que refleja su capacidad de financiarse localmente sin asumir riesgos excesivos.

El aumento de la deuda de Johnson & Johnson de Colombia en 2022 también puede estar relacionado con el deseo de financiar proyectos clave de expansión o innovación en un contexto de mercado emergente. El acceso a financiamiento mediante deuda puede ser una opción atractiva si las tasas de interés son favorables, ya que permite a la empresa crecer sin diluir su participación accionarial. No obstante, este aumento en el nivel de deuda también implica una

mayor exposición al riesgo financiero. Si los flujos de caja no cumplen con las expectativas o si las condiciones económicas empeoran, la empresa podría enfrentar dificultades para cubrir sus obligaciones de deuda.

Es importante tener en cuenta también el impacto de este endeudamiento en la calificación crediticia de la empresa. Las agencias de calificación suelen evaluar la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones financieras, y un aumento significativo de la deuda puede afectar negativamente su calificación, lo que incrementaría el costo del financiamiento. Si bien Johnson & Johnson de Colombia no es una empresa pequeña, un nivel de endeudamiento relativamente alto en el contexto de un mercado emergente como el colombiano puede generar dudas sobre su capacidad para manejar estos niveles de deuda en el futuro, especialmente si la tasa del interés aumenta o si surgen problemas económicos internos.

En comparación con otras empresas farmacéuticas locales en Colombia, el nivel de endeudamiento de Johnson & Johnson de Colombia parece estar dentro de un rango razonable. Las empresas más pequeñas del sector farmacéutico en la región pueden tener ratios de endeudamiento más altos debido a su menor acceso a financiamiento a través de los mercados de capital internacionales. Sin embargo, el ratio de 0,98% de Johnson & Johnson de Colombia sugiere que la empresa sigue una política de endeudamiento relativamente prudente, en línea con su tamaño y su capacidad de generar flujos de caja estables. Esto la coloca en una posición favorable para hacer frente a sus obligaciones de deuda y aprovechar oportunidades de crecimiento.

En conclusión, Johnson & Johnson de Colombia mantiene un nivel de endeudamiento moderado, aunque el incremento analizado en 2022 sugiere que la empresa adoptó una estrategia más agresiva de financiamiento externo, probablemente para respaldar su crecimiento y

expansión en el mercado. Comparado con otras empresas del sector farmacéutico en la región, su nivel de endeudamiento es razonable, y su comportamiento financiero refleja un equilibrio entre aprovechar las oportunidades de expansión y gestionar el riesgo financiero. Si bien un mayor endeudamiento implica una exposición adicional al riesgo, la empresa parece tener la capacidad para manejar este nivel de deuda, siempre y cuando continúe generando flujos de caja estables y mantenga un control adecuado sobre sus inversiones.

Grado de Apalancamiento Operativo (GAO) Grado de Apalancamiento Financiero (GAF) y Grado de Apalancamiento Total (GAT). Para Johnson & Johnson

En este análisis, realizamos un estudio detallado del comportamiento financiero de Johnson & Johnson con base en los resultados obtenidos en los Años 2023 y 2022 de la empresa, evaluando cómo el Grado de Apalancamiento Operativo (GAO), el Grado de Apalancamiento Financiero (GAF), y el Grado de Apalancamiento Total (GAT) influyen en el desempeño global de la compañía. Así mismo, se incluye una evaluación sobre el impacto de las decisiones estratégicas relacionadas con las economías de escala y el acceso a recursos externos, junto con un análisis del ratio de cobertura de intereses para valorar la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones financieras.

Se puede decir que, en los últimos años, Johnson & Johnson ha experimentado variaciones significativas en su estructura de ingresos y costos, lo que se refleja en los análisis de apalancamiento operativo, financiero y total. Estos indicadores permiten evaluar la sensibilidad de la empresa a los cambios en sus ingresos, el impacto del uso de deuda y la capacidad para manejar sus obligaciones financieras. El Grado de Apalancamiento Operativo (GAO), el Grado de Apalancamiento Financiero (GAF) y el Grado de Apalancamiento Total (GAT) proporcionan una visión integral de cómo los costos fijos, la deuda y la estructura operativa afectan la rentabilidad y la estabilidad financiera de la compañía.

En 2023, Johnson & Johnson presentó un Grado de Apalancamiento Operativo (GAO) de 1.24%, lo que indica que, por cada 1% de cambio en los ingresos, el EBIT (beneficio antes de intereses e impuestos) se movió en una proporción mayor, exactamente un 1.24%. Este resultado sugiere que la empresa tiene una estructura operativa que depende significativamente de los costos fijos, los cuales se amortizan a medida que aumenta la producción o las ventas. Si bien los

costos fijos son útiles para mejorar los márgenes a medida que crecen los ingresos, también representan un riesgo cuando las ventas disminuyen, como se observa en el año 2023, donde tanto los ingresos como el EBIT cayeron un 27.7% y un 34.3%, respectivamente. Este efecto amplificado es característico de empresas con una alta proporción de costos fijos, lo que significa que cualquier disminución en las ventas genera una caída proporcionalmente mayor en los beneficios operativos.

En cuanto al Grado de Apalancamiento Financiero (GAF), Johnson & Johnson presentó un valor de 0.82% en 2023, lo que implica que la disminución en la utilidad neta fue menos pronunciada en comparación con el EBIT. El GAF se calcula dividiendo la variación porcentual en la utilidad neta entre la variación porcentual en el EBIT, y un valor menor a 1 sugiere que la empresa no está utilizando de manera tan agresiva la deuda en comparación con los costos fijos. En este caso, el bajo GAF refleja un control moderado sobre el apalancamiento financiero, lo que implica que Johnson & Johnson no está tan expuesta a los riesgos derivados del pago de intereses, a pesar de su tamaño y capacidad operativa. La empresa ha tomado decisiones que parecen mitigar el impacto de su deuda en momentos de crisis operativa, lo cual es una señal positiva de prudencia financiera, pero también refleja un menor aprovechamiento de los recursos externos que podrían haber permitido una mayor expansión.

El Grado de Apalancamiento Total (GAT), que combina los efectos de ambos tipos de apalancamiento, resultó ser de 1.02% en 2023. Esto significa que, en su conjunto, la empresa tiene una sensibilidad moderada a los cambios en las ventas, tanto en términos operativos como financieros. El GAT de 1.02% es relativamente bajo, lo que sugiere que, aunque el apalancamiento operativo tiene un efecto amplificado en el EBIT, la deuda y los costos financieros no han exacerbado excesivamente este impacto. En términos prácticos, esto implica

que, en caso de una caída en los ingresos, el impacto sobre la utilidad neta sería proporcionalmente menor que en empresas con un GAT más alto, lo que refleja una estructura de apalancamiento más equilibrada. Sin embargo, la relación entre el GAO y el GAF sugiere que la empresa sigue estando expuesta a los riesgos de las fluctuaciones en las ventas, aunque en menor medida que si dependiera más de la deuda.

El análisis del ratio de cobertura de intereses revela una capacidad moderada para que Johnson & Johnson cumpla con sus obligaciones financieras. En 2023, la cobertura de intereses fue de 1.91%, lo que indica que el EBIT cubre casi el doble de los costos por intereses. Sin embargo, este ratio sigue siendo relativamente bajo y señala que la empresa debe generar un flujo de efectivo operativo suficiente para poder cumplir con sus pagos de deuda sin comprometer su rentabilidad. Aunque la cobertura de intereses ha mejorado en comparación con 2022 (cuando fue de 2.16%), el nivel sigue siendo un área de atención, especialmente si la rentabilidad operativa se ve afectada por factores externos, como fluctuaciones del mercado o incrementos en los costos operativos. Un ratio de cobertura de intereses bajo también sugiere que la empresa podría tener dificultades para cubrir sus pagos de intereses si experimenta una disminución significativa en sus ingresos o si el costo de la deuda aumenta.

En términos de economías de escala, Johnson & Johnson se beneficia enormemente de su tamaño y capacidad para distribuir sus costos fijos a través de una mayor producción y ventas. La empresa opera en un sector intensivo en capital y, como tal, debe maximizar el uso de sus instalaciones y recursos para mantener la competitividad y aumentar los márgenes. Las economías de escala permiten a la empresa reducir los costos unitarios y mejorar la eficiencia operativa, lo cual es crucial para mantener su posición en el mercado global. No obstante, esta estrategia también lleva consigo el riesgo de que las inversiones en capacidad de producción no

se utilicen de manera óptima si la demanda no sigue las proyecciones, lo que podría generar una sobrecarga de activos fijos y aumentar los costos sin el retorno esperado. La reciente disminución en los ingresos y el EBIT en 2023 pone de manifiesto este riesgo, sugiriendo que las decisiones de expansión deben ser monitoreadas con mayor cautela.

En cuanto al acceso a recursos externos, el apalancamiento financiero moderado de Johnson & Johnson implica que la empresa ha optado por financiar su crecimiento con una mezcla de capital propio y deuda. Aunque la deuda puede ser una herramienta útil para financiar proyectos de expansión, investigación y desarrollo, o adquisiciones estratégicas, el uso de recursos externos también incrementa el riesgo financiero de la empresa. El bajo GAF de 0.82 sugiere que Johnson & Johnson ha utilizado la deuda de manera prudente, minimizando la exposición a los riesgos derivados del pago de intereses y el servicio de la deuda en un entorno económico incierto. Sin embargo, a pesar de no estar tan expuesta al riesgo de la deuda, la empresa podría estar limitando su capacidad para aprovechar oportunidades de crecimiento que un mayor apalancamiento podría haber facilitado.

En conclusión, Johnson & Johnson ha logrado mantener un equilibrio entre el apalancamiento operativo y financiero, lo que le ha permitido gestionar los riesgos relacionados con las fluctuaciones en las ventas y el uso de deuda. La empresa debe continuar aprovechando las economías de escala para mejorar la eficiencia operativa y monitorear de cerca el acceso a recursos externos, asegurando que no se incremente innecesariamente el riesgo financiero. El ratio de cobertura de intereses, aunque adecuado, debe seguir siendo una prioridad, ya que cualquier deterioro en la rentabilidad operativa podría afectar la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras. En un entorno económico volátil, una gestión

equilibrada del apalancamiento y un enfoque prudente en el acceso a deuda serán clave para mantener la estabilidad financiera de Johnson & Johnson.

Estructura Financiera de Empresas Similares en el Sector y los Medios de Financiación

Para entender mejor las opciones de financiamiento disponibles para Johnson & Johnson Colombia, es importante analizar las estructuras financieras de empresas similares en el sector farmacéutico en Colombia. Este tipo de empresas, como Laboratorios La Santé, CI Procaps y Genfar, emplean diversas estrategias de financiamiento para apoyar su crecimiento y expansión. Al revisar los métodos utilizados por estas empresas, podemos identificar tanto las fuentes tradicionales de financiamiento, como los bonos corporativos y préstamos bancarios, como también las alternativas emergentes, como las emisiones de bonos verdes y el crowdfunding corporativo.

Cada una de estas empresas utiliza estos medios de financiación con el fin de acceder a los recursos necesarios para sus proyectos de expansión, investigación y desarrollo. Sin embargo, es crucial considerar que, aunque estas opciones ofrecen grandes beneficios, también conllevan ciertos riesgos, como el sobreendeudamiento o la dependencia de inversores externos.

Las empresas farmacéuticas en Colombia, como Laboratorios La Santé, CI Procaps y Genfar, combinan métodos tradicionales y modernos para financiar sus operaciones y expansiones. Los bonos corporativos son una herramienta clave, especialmente para proyectos de gran envergadura, permitiendo diversificar la base de inversionistas y obtener capital a largo plazo. Los préstamos bancarios también son una opción habitual, con tasas ajustadas al nivel de riesgo de cada empresa. Además, algunas compañías recurren a fondos de inversión privada o capital de riesgo para investigación y desarrollo, mientras que otros aprovechan subsidios públicos destinados a incentivar la innovación, especialmente en medicamentos genéricos y biológicos.

Para Johnson & Johnson Colombia, se podrían explorar alternativas como los bonos verdes, ideales para proyectos sostenibles que atraen inversionistas interesados en responsabilidad ambiental, o el crowdfunding corporativo, que permite recaudar fondos de pequeños inversionistas para proyectos específicos. Las asociaciones estratégicas con otras empresas del sector o tecnológicas también son una opción eficiente para compartir costos y riesgos. Por último, el capital de riesgo y el financiamiento basado en ingresos futuros representan alternativas viables para financiar expansiones o nuevas líneas de productos sin recurrir a deuda tradicional. Cada una de estas opciones debe ser evaluada cuidadosamente, considerando los beneficios potenciales y los riesgos asociados a la estructura financiera y la estrategia empresarial.

A continuación, se presenta un cuadro comparativo que examina los medios de financiamiento empleados por estas empresas dentro del sector farmacéutico en Colombia, lo cual ofrece una visión más clara de las alternativas que Johnson & Johnson Colombia podría considerar para financiar sus futuros proyectos. Este análisis ayuda a identificar las mejores prácticas y los posibles riesgos asociados con las diferentes estrategias de financiamiento.

Tabla 24*Cuadro comparativo estructura financiera*

Empresa	Medios de Financiación	Tipo de financiamiento	Beneficios potenciales	Riesgos Asociados
Johnson & Johnson Colombia	Bonos corporativos, crédito bancario, potenciales bonos verdes y crowdfunding	Bonos corporativos, crédito bancario, financiación de capital privado, crowdfunding	Acceso a capital a largo plazo, mejora de imagen corporativa, diversificación de fuentes de financiamiento	Riesgo de endeudamiento elevado, complejidad en la gestión de nuevas fuentes
Laboratorios La Santé	Préstamos bancarios, financiamiento de I+D, capital privado	Créditos a largo plazo, fondos de inversión privada, financiamiento público para I+D	Ampliación de capacidades de investigación, diversificación de productos	Riesgo de sobreendeudamiento, dependencia de financiamiento externo
CI Procaps	Emisión de bonos, fondos de inversión privada, crédito bancario	Emisión de bonos corporativos, financiamiento privado, crédito a largo plazo	Crecimiento en exportación, acceso a mercados internacionales	Riesgo de concentración de deuda, costos financieros elevados

Nota. Esta tabla muestra en detalle la comparación de la estructura financiera de otras empresas

Por último, se logra concluir que para la empresa de Johnson & Johnson Colombia tiene diversas alternativas a su disposición para financiar sus proyectos. Es por ello que las opciones tradicionales como los bonos corporativos y los préstamos bancarios siguen siendo fundamentales, pero es necesario tener en cuenta que existen alternativas emergentes como los bonos verdes y el crowdfunding corporativo, que podrían alinear los intereses financieros con los objetivos de sostenibilidad y responsabilidad social. Sin embargo, estas nuevas fuentes de financiamiento deben ser evaluadas cuidadosamente por la empresa al momento de utilizarlas, ya que cada una conlleva riesgos relacionados con la gestión de los inversionistas, la percepción

pública y la capacidad de la empresa para cumplir con las expectativas de crecimiento y rentabilidad para conseguir el éxito de la misma.

análisis de las expectativas de generación de beneficios de la empresa

Johnson & Johnson de Colombia SA NIT 890101815

La información financiera se entrega en la misma forma en que fue reportada por la empresa JOHNSON & JOHNSON DE COLOMBIA SA con NIT. 890.101.815 a la Superintendencia De Sociedades de Colombia y no ha sido sometida a validación de otras fuentes por parte de esta entidad.

Tabla 25

Acciones y Beneficio Neto

Año	P. de la acción	Nro. de acciones ordinarias	BPA	Beneficio Neto
2021	\$157.66	2.670	5.51	14.714
2022	\$179.92	2.674	7.81	20.878
2023	\$186.69	2.663	6.74	17.941

Nota. Esta tabla muestra el valor de las acciones y el beneficio neto. *Fuente.* (Invertir en bolsa

2023).

Beneficio por Acción (BPA)

Formula BPA

$BPA = \frac{\text{Utilidad Neta Atribuible a los Accionistas Ordinarios}}{\text{Número de Acciones Ordinarias en Circulación}}$

Número de Acciones Ordinarias en Circulación

Tabla 26*Beneficio neto por acción*

	2021	2022	2023
BPA	5,51	7,81	6,74

Nota. Esta tabla muestra el beneficio neto por acción. *Fuente.* (Invertiren bolsa, 2023)

Tabla 27*PER/BPA*

	2021	2022	2023
PER	28,61	23,04	28,61
BPA	5,51	7,81	6,74

Nota. Esta tabla muestra el PER/BPA. *Fuente.* (Invertir en bolsa, 2023)

Podemos observar que BPA en el año 2021, reporta una ganancia de 5,51 por acción, la cual se elevó a 7,81 en 2022 y luego descendió a 6,74 en 2023, lo que indica que la firma logró producir un beneficio por cada acción emitida. Los datos obtenidos revelan que el PER fue de 28.61 en el primer año (2021), descendiendo a 23,04 en el segundo (2022) y regresando a 28,61 en el tercero (2023). Esto sugiere, el año 2021, los accionistas obtuvieron rendimientos de 28,61 por cada acción, cifra que se redujo a 23,04 en 2022, y nuevamente creció a 28,61 en 2023.

De este modo, se puede afirmar que los valores del PER fueron 28,61 en 2021, 23,04 en 2022 y 28,61 en 2023.

Análisis de la Política de Dividendos Rentabilidad por Dividendo (Dividend Yield)

La compañía norteamericana Johnson & Johnson es parte del sector de la Salud y a la industria de Biotecnología y medicamentos.

Su política de dividendos establece las pautas para el reparto de las utilidades de la empresa entre sus accionistas.

Principales características de la política de dividendos de Johnson & Johnson

Los dividendos son pagados de forma trimestral.

Para recibir dividendos, debe poseer al menos una acción.

El monto del dividendo se anuncia por la junta directiva de la empresa.

La fecha de registro determina qué accionistas son elegibles para recibir el dividendo.

La fecha ex-dividendo es el primer día en que las acciones cotizan sin dividendo.

Para optar al dividendo de Johnson and Johnson, se debe comprar acciones antes de la fecha ex-date o ex-dividend.

Los meses en que se hacen los pagos de dividendos son los meses de marzo, junio, septiembre y diciembre.

El payout (medida porcentual que una empresa destina a la redistribución de las ganancias a sus accionistas) está en torno al 40% y lleva más de 58 años consecutivos incrementando su dividendo, esta política implementada por Johnson y Johnson hace que sus inversores cuenten con un flujo de caja constante, ya que al ser una compañía sólida y rentable garantiza el ser una empresa atractiva por los inversionistas y en concreto los que buscan que el dividendo sea creciente.

Otro punto a favor sobre Johnson & Johnson, es que el indicador de rentabilidad por dividendo expresado en la siguiente tabla, nos muestra que además de ser un dividendo creciente,

su porcentaje de rentabilidad nos permite ver también un equilibrio en cuanto a solidez, pues solo un 40% de su ganancia es distribuida y el 60% restante es invertido nuevamente fortaleciendo el capital para seguir creciendo.

Tabla 28

Histórico de dividendos pagados en los últimos cinco años.

Año	Fecha	Valor en dólares	Total	Valor acción- 22 enero 2025	Rentabilidad por dividendo
2024		\$1.24	\$4.91	145,27	3.37%
	10/09/2024	\$1.24	\$3.67	145,27	2.52 %
	04/06/2024	\$1.24			
	05/03/2024	\$1.19			
2023	20/11/2023	\$1.19	\$4.7	145,27	3.23%
	07/09/2023	\$1.19			
	06/06/2023	\$1.19			
	07/03/2023	\$1.13			
2022	06/12/2022	\$1.13	\$4.45	145,27	3.06%
	06/09/2022	\$1.13			
	07/06/2022	\$1.13			
	08/03/2022	\$1.06			
2021	07/12/2021	\$1.06	\$4.19	145,27	2.88%
	07/09/2021	\$1.06			
	08/06/2021	\$1.06			
	09/03/2021	\$1.01			
2020	08/12/2020	\$1.01	\$3.98	145,27	2.73%
	08/09/2020	\$1.01			
	09/06/2020	\$1.01			
	10/03/2020	\$0.95			

Nota. Esta tabla muestra Histórico de dividendos pagados en los últimos cinco años aplicando la rentabilidad por dividendo (Dividend yield).

Análisis de las Variables de los Mercados Financieros Internacionales y su Impacto en Johnson & Johnson de Colombia SA

El desempeño de empresas multinacionales como Johnson & Johnson en Colombia está intrínsecamente ligado a las fluctuaciones en los mercados financieros internacionales. Variables como el tipo de cambio, los precios de commodities, las tasas de interés y la inflación global representan riesgos significativos que pueden impactar directamente los resultados financieros. De esta manera se analizan las principales variables de los mercados financieros internacionales que afectan a la empresa, los instrumentos de cobertura que emplea y las alternativas disponibles en el mercado para gestionar estos riesgos.

Variables de los Mercados Financieros Internacionales

Tipo de Cambio (Tasa de Cambio COP/USD): el tipo de cambio es una de las principales variables que afecta a Johnson & Johnson de Colombia. La empresa, al depender de la importación de insumos médicos y productos farmacéuticos, está expuesta a fluctuaciones en el valor del peso colombiano frente al dólar estadounidense. Una devaluación del peso aumenta los costos de importación, impactando negativamente los márgenes operativos.

Precios de Commodities: los precios de materias primas como el petróleo, productos químicos y componentes plásticos son determinantes en los costos de producción. Johnson & Johnson utiliza materiales derivados del petróleo para empaques y productos, por lo que la volatilidad en los precios de este commodities influye directamente en sus costos.

Tasa de Interés Internacionales: la tasa de interés global afecta los costos de financiamiento de la compañía, especialmente si tiene deuda denominada en monedas extranjeras. Un incremento en las tasas de interés internacionales puede aumentar los gastos financieros, reduciendo la rentabilidad neta.

Inflación Global: la inflación global impacta los costos operativos de la empresa, particularmente en el transporte y adquisición de insumos. Adicionalmente, una alta inflación reduce el poder adquisitivo de los consumidores, lo que podría afectar la demanda de productos en algunos mercados.

Tendencias de Consumo Global: las preferencias de los consumidores a nivel mundial también desempeñan un papel importante. Cambios en la demanda de dispositivos médicos, productos farmacéuticos o artículos de cuidado personal pueden influir en los ingresos de la empresa.

Instrumentos de Cobertura Utilizados por Johnson & Johnson

Johnson & Johnson, como multinacional, emplea diversos instrumentos financieros para mitigar riesgos asociados a las variables antes mencionadas. Entre ellos destacan:

Cobertura de Commodities: Johnson & Johnson emplea futuros y swaps de commodities para estabilizar los precios de insumos clave. Esto es particularmente relevante en el caso del petróleo y sus derivados, ya que estos impactan tanto los costos de producción como los de transporte.

Hedging de Tasas de Interés: la empresa implementa interest rate swaps para convertir tasas variables a fijas, reduciendo la exposición al riesgo de incrementos en tasas de interés internacionales.

Cobertura contra Inflación: la empresa Johnson & Johnson podría emplear bonos vinculados a la inflación para preservar el valor de sus inversiones y minimizar el impacto de la inflación global en su estructura de costos.

Alternativas de Cobertura en el Mercado Financiero

Aunque Johnson & Johnson ya utiliza diversos instrumentos de cobertura, existen alternativas adicionales que podrían considerar para optimizar su gestión de riesgos:

Derivados Exóticos (contratos financieros)

Los productos derivados exóticos pueden combinar la cobertura de tipo de cambio y commodities en un solo instrumento. Esto permitiría una gestión más eficiente y personalizada de los riesgos.

Fondos Cotizados (ETFs) Relacionados con Materias Primas

La inversión en ETFs vinculados a commodities clave, como el petróleo o los químicos, podría actuar como una cobertura indirecta frente a incrementos en los costos de insumos.

Cobertura Natural y Seguros Financieros

Una estrategia efectiva es aumentar las ventas internacionales en divisas fuertes como el dólar estadounidense o el euro. Esto permite compensar los costos de importación con ingresos en monedas extranjeras. Así mismo están los seguros específicos para ingresos en mercados emergentes pueden proteger a la empresa contra fluctuaciones abruptas en el tipo de cambio o caídas en la demanda.

Swaps de Inflación y Bonos Vinculados a Divisas

Estos instrumentos permiten mitigar riesgos asociados con cambios en los precios globales, estabilizando los costos operativos. Por otro lado, se encuentra la emisión o inversión en bonos indexados a monedas específicas podría ser una alternativa para reducir riesgos asociados a devaluaciones del peso colombiano frente a otras divisas.

De esta manera se logra concluir que la compañía de Johnson & Johnson de Colombia enfrenta diversos riesgos derivados de las fluctuaciones en los mercados financieros internacionales. La implementación de instrumentos como contratos forward, futuros, swaps y opciones ha permitido a la empresa mitigar algunos de estos riesgos. Sin embargo, la exploración de alternativas como derivados exóticos (contratos financieros), fondos cotizados en la bolsa y coberturas naturales podría fortalecer aún más su posición frente a las incertidumbres del mercado. Una gestión proactiva y diversificada de riesgos financieros es clave para garantizar la estabilidad y competitividad de la empresa en un entorno global dinámico.

Conclusiones

Johnson & Johnson Colombia ha experimentado una disminución en sus indicadores de rentabilidad y liquidez, lo que refleja un desafío financiero significativo, el alto nivel de endeudamiento podría comprometer la estabilidad financiera de la empresa a largo plazo, limitando su capacidad de inversión y crecimiento.

La reducción en las ventas y en la rentabilidad operativa sugiere la necesidad de mejorar estrategias de comercialización y optimización de costos.

Es fundamental también que la empresa implemente estrategias financieras que permitan recuperar su rentabilidad y mejorar su eficiencia operativa.

Recomendaciones

Implementar estrategias de reducción de costos y optimización de la estructura operativa para mejorar el margen de rentabilidad.

Diversificar las fuentes de financiación para reducir la dependencia del endeudamiento y minimizar el impacto financiero de tasas de interés elevadas.

Reforzar estrategias de comercialización y expansión de mercado para incrementar las ventas y recuperar cuota de mercado.

Establecer políticas de cobertura cambiaria y de materias primas para mitigar el impacto de la volatilidad en los costos de producción.

Implementar tecnologías y procesos innovadores que mejoren la eficiencia operativa y reduzcan costos estructurales.

Referencias Bibliograficas

- Banco de la República de Colombia. (2023). Informe de Política Monetaria. Banco de la República de Colombia. Recuperado de: <https://www.banrep.gov.co/>
- DANE - Departamento Administrativo Nacional de Estadística. (2023). Informe de crecimiento económico y comportamiento del mercado laboral en Colombia. DANÉS. Recuperado de: <https://www.dane.gov.co/>
- Fondo Monetario Internacional. (2023). Perspectivas de la economía mundial. FMI. Recuperado de: <https://www.imf.org/>
- Jaramillo Betancour F. (2010). Valoración de empresas. Capítulo 2: Elementos principales de la valoración. Ecoe Ediciones. <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/ereader/unad/69142?page=65>
- Material sobre EVA y WACC (Damodaran): Base de datos del profesor Damodaran para calcular el Costo del Patrimonio y el EVA de la empresa.
http://people.stern.nyu.edu/adamodar/New_Home_Page/datafile/wacc.htm
- Riveros A. R. (2021). La gerencia Financiera y la generación de valor [Recurso Web].
<https://repository.unad.edu.co/handle/10596/41627>
- Superintendencia de Industria y Comercio (SIC). (2023). Panorama del sector salud en Colombia. SIC. Recuperado de: <https://www.sic.gov.co/>
- Yahoo! Finanzas (2025). Johnson & Johnson (JNJ). Finanzasyahoo.com
<https://es-us.finanzas.yahoo.com/quote/JNJ/financials/>