

Diagnóstico Financiero y Análisis Bursátil de la Empresa Nike, inc.

Laura Vanessa García Bolaños

Angie Yuliana Beltrán Benavides

Raimir Velásquez Penagos

Asesor

Jhon Mauricio Zambrano

Universidad Nacional Abierta y a Distancia-UNAD

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

Contaduría Pública

2023

Dedicatoria

En primer lugar, le dedicamos a Dios, señor que ilumina nuestros caminos, noches de desvelo, y nos dio el entendimiento para lograr culminar este diplomado con éxito.

A nuestras familias, este diplomado es el resultado de su apoyo incondicional y de su aliento constante. Gracias por creer en nosotros y por motivarnos a seguir adelante, incluso cuando las cosas se ponían difíciles.

Dedicamos atentamente este diplomado al tutor John Mauricio Zambrano, que nos dio todas las recomendaciones necesarias para la presentación de este sin tener falla alguna.

Agradecimientos

Agradecemos primeramente a Dios que fue nuestra fortaleza y aliento en tiempos difíciles. Agradecemos a la universidad UNAD por la oportunidad de realizar este diplomado en finanzas, este programa nos ha brindado los conocimientos y las habilidades necesarias para presentar un exente trabajo que nos abre paso como profesionales.

En particular, agradecemos a los tutores por su dedicación y profesionalismo, sus enseñanzas nos han permitido comprender los conceptos financieros de una manera clara y concisa. También agradecemos a nuestros compañeros, por su apoyo y camaradería, el aprendizaje en equipo ha sido una experiencia única y enriquecedora.

Este diplomado es un hito importante en nuestra carrera profesional, es el inicio de una nueva etapa en nuestra vida, llena de oportunidades y desafíos.

Resumen

Para la elección de la empresa a analizar, se verificaron amplios factores en la industria bursátil, en la que encontramos que la más adecuada para profundizar es NIKE, Inc.

Nike Inc. es una empresa multinacional estadounidense que diseña, desarrolla, fabrica y comercializa material deportivo: pelotas, calzado, ropa, equipamiento, accesorios y otros artículos deportivos, fundada en 1964 por Phil Knight y Bill Bowerman.

Para el análisis de las finanzas se contó con los estados financieros de los años 2020, 2021 y 2022, con los cuales observamos los principales indicadores a analizar.

Se evidencia el valor de las inversiones, el desarrollo en el marco de la sostenibilidad, crecimiento de oportunidad de empleo y crecimiento económico.

Palabras claves: diagnóstico, endeudamiento, apalancamiento, liquidez, rentabilidad.

Abstract

to choose the company to analyze, extensive factors were verified in the stock market industry, in which we found that the most appropriate to delve into is NIKE, Inc.

Nike Inc.

is an-American multinational company that designs, develops, manufactures and markets sports equipment: balls, footwear, clothing, equipment, accessories and other sporting goods.

Founded in 1964 by Phil Knight and Bill Bowerman.

For the analysis of finances, we have the financial statements for the years 2020, 2021 and 2022, with which we observe the main indicators to analyze.

The value of investments, development within the framework of sustainability, the growth of employment opportunities and economic growth are evident.

Keywords: diagnosis, debt, leverage, liquidity, profitability.

Tabla de contenido

Introducción	13
Caracterización de la Problemática	14
Justificación	20
Objetivos	21
Marco Conceptual	22
Análisis del Entorno Macroeconómico y Sectorial en el cual la Empresa Desarrolla su Actividad Económica.....	24
Situación del Mercado y Clientes	27
Análisis Estratégico y Competitivo de NIKE.....	32
Análisis DOFA.....	36
Matriz de Estrategias.....	39
Análisis de la Empresa	41
Crecimiento de las Ventas – Ingresos	45
Análisis de la Posición de Liquidez	47
Indicadores Financieros	51
Fondo de Maniobra	51
Ratio de Solvencia	51
Ratio de Endeudamiento	52
Rotación del Activo	53
Rentabilidad Financiera (ROE).....	54

Rentabilidad sobre las Inversiones (ROA).....	55
Margen de Utilidad en Ventas	55
Apalancamiento Financiero	56
Ratio Financiero.....	57
Ratio de Liquidez.....	57
Ratio de Disponible.....	58
Ratio de Garantía o Solvencia.....	59
Ratio de Endeudamiento	60
Cálculo del ROCE.....	61
Análisis del ROCE.....	66
Cálculo del Costo del Patrimonio para Nike Inc.....	67
Beta Apalancada	68
Datos WACC 2020 de NIKE Inc	69
Datos WACC 2021 de NIKE Inc	70
Datos WACC 2022 de NIKE Inc	71
Situación de Financiación de las Empresas de NIKE, Under Armour y Skechers	77
Grado de Apalancamiento Operativo GAO.....	82
Comparativo de Estructuras financieras de NIKE Inc. Con Empresa del Mismo Sector	87
Análisis de Política de Dividendos	93
Política de Dividendos de la Empresa NIKE Últimos 5 Años	96

Las Variables de los Mercados Financieros Internacionales que Pueden Impactar los Resultados de la Empresa NIKE	98
Conclusiones	100
Recomendaciones	103
Las Limitaciones del Proyecto y las Futuras Líneas de Análisis.....	105
Referencias Bibliográficas	106

Lista de Tablas

Tabla 1 <i>Ratios de liquidez</i>	47
Tabla 2 <i>Prueba acida</i>	48
Tabla 3 <i>Prueba de defensa</i>	48
Tabla 4 <i>Rotación de inventario</i>	49
Tabla 5 <i>Ciclo de maniobra</i>	50
Tabla 6 <i>Fondo de maniobra</i>	51
Tabla 7 <i>Ratio de solvencia</i>	52
Tabla 8 <i>Ratio de endeudamiento</i>	52
Tabla 9 <i>Rotación del activo</i>	53
Tabla 10 <i>Rentabilidad financiera</i>	54
Tabla 11 <i>Rentabilidad sobre inversiones</i>	55
Tabla 12 <i>Margen de utilidad en venta</i>	56
Tabla 13 <i>Apalancamiento financiero</i>	56
Tabla 14 <i>Ratio de liquidez</i>	57
Tabla 15 <i>Ratio de tesorería</i>	58
Tabla 16 <i>Ratio disponible</i>	59
Tabla 17 <i>Ratio de garantía o solvencia</i>	59
Tabla 18 <i>Ratio de Endeudamiento</i>	60
Tabla 19 <i>Cálculo del ROCE</i>	61
Tabla 20 <i>Rendimiento de los Activos Operativos Netos</i>	61
Tabla 21 <i>Calculo activos operativos</i>	62
Tabla 22 <i>Calculo Pasivo Operativo</i>	62

Tabla 23 <i>Calculo NOA</i>	63
Tabla 24 <i>Calculo RNOA</i>	63
Tabla 25 <i>Cálculo FLEV</i>	64
Tabla 26 <i>Cálculo Índice de Endeudamiento</i>	64
Tabla 27 <i>ROCE</i>	65
Tabla 28 <i>Cálculo del costo del patrimonio</i>	67
Tabla 29 <i>Beta apalancada</i>	68
Tabla 30 <i>Datos del WACC 2020</i>	69
Tabla 31 <i>Datos del WACC 2021</i>	70
Tabla 32 <i>Datos del WACC 2022</i>	71
Tabla 33 <i>Datos del WACC 2022</i>	72
Tabla 34 <i>Balance Skechers</i>	73
Tabla 35 <i>Estado de resultados Under Armour</i>	74
Tabla 36 <i>Estado de resultados Skechers</i>	75
Tabla 37 <i>Endeudamiento de Nike</i>	77
Tabla 38 <i>Endeudamiento Under Armour</i>	78
Tabla 39 <i>Endeudamiento Sketches</i>	79
Tabla 40 <i>Grado de Apalancamiento Operativo</i>	82
Tabla 41 <i>Grado de Apalancamiento Financiero</i>	83
Tabla 42 <i>Indicador de rendimiento total</i>	84
Tabla 43 <i>Ratio de cobertura de intereses</i>	86
Tabla 44 <i>Comparativo 2022</i>	87
Tabla 45 <i>Comparativo 2021</i>	87

Tabla 46 <i>Comparativo 2020</i>	88
Tabla 47 <i>Comparativo de Adidas</i>	88
Tabla 48 <i>Comparativo de Puma</i>	90
Tabla 49 <i>Alternativas de financiación</i>	91

Lista de Figuras

Figura 1 <i>Cuentas de pérdidas y ganancias</i>	45
Figura 2 <i>Ventas de los últimos 5 años</i>	94
Figura 3 <i>Utilidad de Nike últimos 5 años</i>	95

Introducción

El diagnóstico financiero tiene como objetivo principal para el caso de la empresa Nike inc., elaborar, analizar, evaluar e interpretar la situación económica y financiera. considerando sus informes correspondientes a los períodos 2020-2021-2022, teniendo como objetivo apoyar a los directores y gerentes de la empresa en la mejora de su desempeño financiero y valor agregado.

El alcance de este diagnóstico económico es, a través del análisis de indicadores financieros y generadores de valor, buscar lineamientos que se consideren importantes y promuevan la cooperación constructiva para mejorar el valor agregado de la empresa y su desempeño financiero. Para ello, desarrollaremos el contexto, objetivos, fundamentación y marco conceptual del problema para luego proceder a desarrollar el contenido de aprendizaje con base en el desarrollo de la matriz DOFA y la revisión de indicadores financieros.

Caracterización de la Problemática

Respecto a la empresa Nike conocemos que fue fundada en 1964 como Blue Ribbon Sports por el entrenador de atletismo de la Universidad de Oregón, Bill Bowerman, y su exalumno Phil Knight.

Knight, un corredor de media distancia de la Universidad de Oregón, a inspiró a Bowerman a iniciar una empresa de calzado para correr. Con esto observamos que su misión se guía por el camino del calzado.

En 1971, el movimiento Cordon Bleu pasó a llamarse Nike en honor a la diosa griega de la victoria. En 1972, Nike lanzó su primer zapato exclusivo, el Waffle Trainer, diseñado por Bowerman. El Waffle Trainer fue un éxito instantáneo y ayudó a Nike a convertirse en una de las marcas de calzado más populares del mundo.

Nike creció rápidamente en los años 1970 y 1980. La empresa se expandió a nuevos mercados e introdujo nuevos productos como Air Jordans, una línea de zapatillas de baloncesto que se convirtió en un fenómeno cultural. En la década de 1990, Nike se convirtió en una de las marcas más valiosas del mundo.

El crecimiento de Nike como empresa ha sido impulsado por una serie de factores que incluyen:

Productos innovadores: Nike ha desarrollado muchos productos innovadores que son bien recibidos por los consumidores, por ejemplo, Waffle Trainer, Air Jordan y Nike fueron productos innovadores que ayudaron a Nike a crecer.

Marketing y Publicidad Eficaces

Nike invierte mucho en marketing y publicidad para promocionar sus productos. La empresa utiliza diversas estrategias de marketing, como deportistas y celebridades, para llegar a una amplia audiencia.

Estrategia de Marca Sólida

Nike ha creado una marca sólida que es sinónimo de calidad y rendimiento. La empresa utiliza "Just Do It" como lema para crear una conexión emocional con los consumidores.

Crecimiento Internacional

Nike está creciendo rápidamente en el mercado internacional. La empresa ha abierto tiendas en todo el mundo para llegar a un público más amplio. La empresa se centra en publicidad y marketing, trabajando con deportistas y celebridades para promocionar sus productos.

En el siglo XXI, Nike continúa creciendo y desarrollándose. La compañía ha lanzado nuevos productos, como Nike, un dispositivo que permite a los corredores realizar un seguimiento de sus entrenamientos. Nike también se centra en la sostenibilidad y ha lanzado una gama de productos fabricados con materiales reciclados.

¿Pero a que debemos que Nike sea una de las marcas de calzado y ropa deportiva más populares del mundo?

Principalmente la Innovación, Nike ha sido pionera en muchas innovaciones en calzado y prendas deportivas como el primer zapato para correr con suela de goma texturizada, el Air

Jordan fue el primer zapato de baloncesto con cámara de aire y Nike fue el primer rastreador de actividad física.

Segundo, el Marketing y publicidad: Nike sigue siendo una de las empresas más innovadoras en marketing y publicidad. La empresa utiliza una variedad de estrategias para llegar a una amplia audiencia, incluidos atletas y celebridades, comerciales de televisión y publicidad en línea.

Tercero, Marca y lema, Nike ha creado una marca sólida que es sinónimo de calidad, conexión y rendimiento.

Cuarto, expansión internacional. Estos factores han ayudado a Nike a convertirse en una marca global reconocida y respetada por millones de personas en todo el mundo.

La empresa tiene una larga historia de éxito y continúa creciendo. Esto implica que los ingresos de Nike han crecido de manera constante a lo largo de los años. Nike reportó ingresos de 51.217 millones de dólares en 2023, un 10% más que el año anterior.

Los ingresos de Nike se dividen principalmente en dos categorías

Ventas Directas

Las ventas directas se refieren a las ventas realizadas por Nike en sus tiendas y en su sitio web. En 2023, las ventas directas de Nike alcanzaron los 21.308 millones de dólares, un aumento del 14% respecto al año anterior.

Ventas a través de mayoristas

Nike vende a través de minoristas independientes a través de los representantes de ventas de los mayoristas. En 2023, las ventas a través de los mayoristas de Nike alcanzaron los 27.397 millones de dólares, un aumento del 7% respecto al año anterior.

Nike obtiene sus ingresos de todo el mundo.

Las regiones con mayores ingresos de Nike en 2023 son:

América del Norte: América del Norte representará el 47% de los ingresos de Nike en 2023.

Europa: Europa representará el 32% de los ingresos de Nike en 2023.

Asia Pacífico: Asia Pacífico representará el 21% de los ingresos de Nike en 2023.

Nike es el líder mundial en el mercado del calzado y la ropa deportiva, pero tiene una serie de competidores importantes. Los principales competidores de Nike son:

Adidas: Adidas es la principal competencia de Nike. La empresa alemana es conocida por sus productos de alta calidad y su fuerte marketing.

Under Armour: Under Armour es una empresa estadounidense que ha experimentado un rápido crecimiento en los últimos años. La empresa se centra en el rendimiento deportivo y se ha ganado un seguimiento devoto entre los atletas profesionales.

Puma: Puma es una empresa alemana con una larga historia en el mercado del calzado y la ropa deportiva. La empresa se centra en el estilo y la moda y tiene una fuerte presencia en Europa.

New Balance: New Balance es una empresa estadounidense que se centra en la comodidad y el rendimiento. La empresa tiene una fuerte presencia en los Estados Unidos y en Asia.

VF Corporation: VF Corporation es una empresa estadounidense que posee una serie de marcas de ropa y calzado, incluyendo Vans, The North Face y Timberland.

Estos competidores representan una amenaza para Nike, ya que ofrecen una variedad de productos y servicios que pueden atraer a los consumidores. Nike debe seguir innovando y mejorando sus productos y servicios para mantenerse por delante de la competencia.

¿Quién maneja las acciones de Nike? Las acciones de Nike están en manos de varias instituciones financieras, como bancos de inversión y fondos mutuos. Estas instituciones compran y venden acciones de Nike en el mercado de valores.

Los mayores accionistas de Nike son:

BlackRock Inc.: BlackRock Inc. Es una empresa de gestión de activos con sede en EE.

UU. BlackRock es el mayor accionista de Nike con una participación del 11,3%. **State Street Bank:** State Street Bank es una empresa financiera con sede en Estados Unidos.

State Street Bank es el segundo mayor accionista de Nike con una participación del 5,9%.

Morgan Stanley: Morgan Stanley es un banco de inversión con sede en Estados Unidos. Morgan Stanley es el tercer mayor accionista de Nike con una participación del 4,1%.

Wellington Management Group, LLP: Wellington Management Group, LLP es una empresa de gestión patrimonial con sede en EE.UU. Wellington Management es el cuarto mayor accionista de Nike con una participación del 3,8%.

Estos accionistas tienen un interés financiero en el éxito de Nike. Esperan que el valor de las acciones de Nike aumente con el tiempo.

Justificación

Nike es una empresa multinacional estadounidense que diseña, fabrica y comercializa artículos deportivos. Es una de las marcas más reconocidas y valiosas del mundo, y su análisis probablemente será de gran interés para nosotros como estudiantes, investigadores y futuros profesionales de diversas disciplinas.

Aquí hay algunas razones para respaldar el análisis de Nike:

Nike es una empresa líder en este campo. Es la empresa de equipamiento deportivo más grande del mundo con alrededor del 30% de cuota de mercado. Sus análisis pueden proporcionar información sobre las estrategias y prácticas que conducen a su éxito. Nike es una empresa global. Opera en más de 170 países y regiones, y sus productos se venden en todo el mundo. Su análisis ayuda a comprender las tendencias y la dinámica del mercado mundial de equipamiento deportivo.

Nike es una empresa innovadora. Es conocida por su constante innovación en productos y marketing. Su análisis ayuda a comprender los factores que impulsan la innovación en la industria del equipamiento deportivo.

Nike es una empresa con una fuerte imagen de marca. Su análisis puede ayudar a comprender los factores que ayudan a construir una imagen de marca sólida.

Objetivos

Objetivo General

Analizar y elaborar el diagnostico financiero de la empresa NIKE Inc. Que indica el valor económico que genera para el país, teniendo en cuenta sus actividades financieras y operativas.

Objetivos Específicos

Comprender las estrategias y operaciones de Nike: Esto puede incluir el análisis de su modelo de negocio, estrategias de marketing y ventas, cadena de suministro y operaciones internacionales.

Identificar las fortalezas y debilidades de Nike. Puede ayudar a comprender los factores que contribuyen a su éxito y los desafíos que enfrenta.

Identificar las oportunidades y amenazas de Nike. Puede contribuir a entender las tendencias del mercado y los factores que pueden afectar su negocio en el futuro.

Marco Conceptual

Sobre el desarrollo de un proyecto de diagnóstico financiero para la empresa NIKE Inc. debemos tener claro que el diagnóstico financiero es el estudio de la información contable y financiera para su evaluación de situación financiera, y así determinar si se encuentra en desarrollo, expansión y busca desarrollo.

NIKE Inc. es una empresa estadounidense que se dedica principalmente a la fabricación diseño y comercialización de equipo deportivo. La empresa fue fundada en el año 1964 en Washington County, Oregón, Estados Unidos

La empresa Nike inicialmente contaba con el nombre de Blue Ribbon Sport pero no fue hasta el año 1972 que fue tomada por la empresa intermediaria Tiger que se conoció con su nombre actual.

Nike es operado por Nike Retail BV. La empresa es una sociedad de responsabilidad limitada constituida según la ley holandesa con un capital social de 18.000 euros.

El enfoque principal de la empresa Nike es la venta de artículos deportivos que se centra en el diseño, fabricación y comercialización de productos para atletas de todos los niveles.

Su modelo de negocio es un modelo de negocio de marca de fabricante. La empresa diseña, fabrica y comercializa sus propios productos, y luego los vende a minoristas, mayorista y consumidores.

Para la estrategia de marketing Nike se basa en el deporte, la empresa patrocina atletas y eventos deportivos, y utiliza el marketing deportivo para conectar con sus consumidores.

Además de su imagen de marca Nike tiene una imagen fuerte que se basa en la innovación, el rendimiento y el estilo.

En innovación Nike es conocida por sus constantes cambios en productos y marketing. En el análisis se podrá ver la estrategia de innovación de la empresa y comprender cómo ha logrado mantenerse a la vanguardia de la competencia.

El compromiso con la sostenibilidad Nike se ha propuesto a reducir su impacto ambiental se debe analizar la estrategia de sostenibilidad para comprender cómo está abordando los desafíos ambientales.

En 2019, Nike donó 81 millones de dólares a iniciativas de responsabilidad social y sostenibilidad que impactaron directamente a miles de personas en todo el mundo, lo que representa el 1,9 % de los ingresos anuales de la marca.

Análisis del Entorno Macroeconómico y Sectorial en el cual la Empresa Desarrolla su Actividad Económica

Nike es una empresa global con operaciones en varios países, pero Estados Unidos ha sido su mercado principal. Hasta el año 2021, la economía estadounidense estaba experimentando una serie de tendencias macroeconómicas que podrían afectar a la empresa:

Crecimiento Económico

Antes de la pandemia de COVID-19, Estados Unidos estaba experimentando un crecimiento económico sólido. Sin embargo, la pandemia provocó una recesión económica en 2020, y la recuperación económica estaba en curso en 2021. Nike ha experimentado un crecimiento constante en sus ingresos a lo largo de los años, impulsado por su fuerte presencia global, su marca reconocida a nivel mundial y su capacidad para innovar y lanzar nuevos productos.

Expansión geográfica

Nike ha expandido sus operaciones a nivel mundial, llegando a mercados en Asia, Europa, América del Norte y América del Sur. Esta expansión geográfica le ha permitido llegar a nuevos clientes y mercados en crecimiento.

Política Fiscal y Monetaria

Las políticas fiscales y monetarias, como tasas de interés y estímulos fiscales, pueden influir en el gasto del consumidor y en la inversión empresarial, lo que a su vez afecta a las ventas de Nike. Esta no tiene la autoridad ni la capacidad para establecer políticas fiscales o monetarias, ya que estas son prerrogativas de los gobiernos y los bancos centrales de los países en los que opera. Sin embargo, Nike, como cualquier empresa multinacional, puede verse

afectada por las políticas fiscales y monetarias de los países en los que realizan sus operaciones. Estas políticas pueden influir en diversos aspectos de su negocio, como los impuestos sobre las ganancias, los aranceles comerciales, las tasas de interés y la inflación.

Tipo de cambio

Nike tiene una presencia global y enfrenta riesgos relacionados con las fluctuaciones de divisas. Cambios desfavorables en los tipos de cambio pueden afectar negativamente sus márgenes de beneficio.

Entorno Sectorial

Nike opera en la industria del calzado y la ropa deportiva, que es altamente competitiva y está sujeta a varias tendencias sectoriales.

Competencia

Competidores importantes como Adidas, Puma y Under Armour compiten por cuotas de mercado. La innovación constante y la estrategia de marketing son esenciales en este sector, del mismo modo, Nike cuenta con la representación de una cantidad de famosos deportistas pertenecientes a diversas disciplinas del deporte.

Sostenibilidad

La sostenibilidad y la responsabilidad social son cada vez más importantes para los consumidores y pueden influir en las decisiones de compra. Nike ha estado trabajando en iniciativas sostenibles, llevando a cabo un énfasis sustancial en la reutilización de materiales con el objeto de disminuir los índices de contaminación.

Tecnología

La tecnología desempeña un papel crucial en la industria, desde el diseño y la fabricación hasta el marketing. La inversión en tecnología puede ser una ventaja competitiva.

Situación del Mercado y Clientes

Nike tiene una amplia base de clientes en todo el mundo, desde atletas profesionales hasta consumidores comunes. Algunos aspectos clave del mercado y los clientes incluyen:

Tendencias de Consumo

Los consumidores están buscando cada vez más productos deportivos y de estilo de vida. La moda deportiva ha ganado popularidad en los últimos años debido al aumento en la tendencia de la vida saludable y el aumento preferencial a este tipo de modas, por otro lado, la participación de la empresa como proveedor de equipos de futbol como Inglaterra, Brasil, Holanda, Portugal, entre otras, causando un aumento en el consumo de ropa deportiva con el estampado de dichas selecciones.

Comercio Electrónico

El comercio electrónico ha experimentado un crecimiento significativo, y Nike ha estado expandiendo sus operaciones en línea para llegar a más clientes a través del uso de nuevas estrategias y mecanismos propios de las redes sociales, que facilitan la creación de publicidad que abarca mayores sectores sociales.

Atletas y Colaboraciones

Nike ha establecido colaboraciones con atletas y celebridades, lo que puede aumentar su atractivo para ciertos grupos demográficos, tales como Neymar, Lebrón James, Cristiano Ronaldo, Tiger Woods, Aaron Rodgers, entre otros, que abarcan gran diversidad de escenarios deportivos, desde futbol hasta la NBA, quienes hacen parte de los jugadores mejor pagados a nivel mundial.

Productos

Nike es conocida por su amplia gama de productos, desde zapatillas deportivas hasta ropa, como sudaderas, mallas, playeras, gorras, entre otros, y equipos. La empresa trabaja con una red global de proveedores para fabricar sus productos, lo que puede afectar a la cadena de suministro y los costos de producción generando alteraciones en los precios como consecuencia de las tasas de cambio y las monedas que se manejan dentro de cada país.

Principales Proveedores

En la actualidad, la empresa cuenta con una serie de proveedores que son claves para el desarrollo de sus actividades comerciales, dentro de los cuales destacan Pou Chen, quienes se especializan en la creación de calzado en Taiwán, PT Pan Brothers, siendo una de las organizaciones de prendas de vestir más grandes a nivel mundial ubicada en Indonesia, Delta Galil que trabaja en la industria textil en Israel, por último, se encuentra Eagle Nice que se encarga de la producción de ropa en Indonesia. Cuyas empresas en conjunto son el eje central de la producción de prendas deportivas y calzados para Nike.

Tecnología

Nike se encuentra empleando una serie de tecnologías avanzadas para mejorar la producción de calzado y ropa deportiva. Estas tecnologías están destinadas a aumentar la eficiencia, reducir el desperdicio y mejorar la calidad de sus productos. Dentro de las cuales se encuentra:

Flyknit: La tecnología Flyknit se utiliza en la parte superior de algunas zapatillas deportivas de Nike. Se trata de un tejido de punto que se adapta al pie del usuario y proporciona un ajuste cómodo y ligero. Ayuda a reducir el desperdicio de material y simplifica el proceso de fabricación al eliminar la necesidad de cortar y coser piezas de tela.

Impresión 3D: Nike había estado explorando la impresión 3D para crear componentes de calzado personalizados, como plantillas y tacos de calzado. La impresión 3D permite la fabricación de piezas complejas y personalizadas de manera eficiente.

Nike Grind: Nike Grind es un programa de reciclaje que utiliza materiales reciclados de productos viejos, como zapatillas usadas, para crear nuevos productos, como pistas de atletismo y superficies de juego. Esto ayuda a reducir el desperdicio y promover la sostenibilidad.

Robótica y automatización: Nike había estado incorporando robots y sistemas de automatización en sus procesos de producción para tareas como corte de material, costura y pegado de suelas. Esto aumenta la precisión y la eficiencia de la producción.

Digitalización y análisis de datos: Nike utiliza la digitalización y el análisis de datos para optimizar la cadena de suministro y predecir la demanda de productos. Esto ayuda a minimizar el exceso de inventario y garantizar que los productos estén disponibles cuando los consumidores los necesiten.

Realidad aumentada (AR) y realidad virtual (VR): Nike ha utilizado AR y VR en aplicaciones de venta al por menor y diseño de productos. Por ejemplo, los consumidores pueden utilizar aplicaciones de AR para probarse virtualmente zapatillas y ropa antes de comprarlas.

Sistemas de gestión de la cadena de suministro: Nike utiliza sistemas avanzados de gestión de la cadena de suministro que incluyen seguimiento en tiempo real de productos y componentes a lo largo de toda la cadena de producción y distribución.

Equipo Administrativo

El equipo de liderazgo de Nike juega un papel fundamental en la estrategia y la toma de decisiones de la empresa.

Relaciones con los Colaboradores

La gestión de las relaciones con los empleados y la cadena de suministro es esencial para Nike. La empresa ha enfrentado críticas en el pasado sobre las condiciones laborales en sus fábricas en el extranjero, lo que destaca la importancia de mantener relaciones laborales sólidas y sostenibles. Por otro lado, cuenta con filiales importantes como Converse y Jordán, con las que en conjunto se ha desarrollado un mejoramiento en el manejo de la situación referente a los proveedores.

Situación del Sector Industrial Textil – Deportivo

Comprendiendo que el sector industrial textil se encuentra segmentado por el deporte y por el usuario final, así mismo, por el canal de distribución y por el área geográfica, se determina que mediante el período de estudio del año 2018 al año 2028 se espera crecer un 4,51% esencialmente en el Asia Pacífico, sin embargo, el mercado más grande se ha de encontrar ubicado en América del Norte. Según Mordor Intelligence se afirma que:

Se espera que el tamaño del mercado de ropa deportiva crezca de USD 260.75 mil millones en 2023 a USD 325.10 mil millones para 2028, a una tasa compuesta anual de 4.51% durante el período de pronóstico (2023-2028). El aumento de la salud y la autoconciencia, el deseo de vivir un estilo de vida activo y el deseo de parecer en forma motivan a los consumidores a incorporar actividades deportivas y de acondicionamiento físico en sus rutinas diarias. Se espera que la creciente participación de las mujeres en deportes profesionales y domésticos y actividades de fitness impulse el mercado durante el período de previsión. (Mordor, 2023)

Operación Principal – Oregón, Estados Unidos

Economía: La salud de la economía estadounidense puede afectar las ventas de productos de consumo como los productos deportivos de Nike. Las condiciones económicas, como el desempleo, el crecimiento del PIB y el poder adquisitivo de los consumidores, pueden tener un impacto en las ventas de la empresa.

Tendencias de la moda: Nike es conocida por su influencia en la moda deportiva y urbana. Las tendencias cambiantes en la moda y el estilo de vida pueden influir en la demanda de productos Nike.

Competencia: Nike compite con otras marcas de ropa deportiva y calzado en el mercado estadounidense, como Adidas, Under Armour, Puma y muchas otras. La competencia en el mercado puede afectar la participación de mercado y las estrategias de precios de Nike.

Cambios en la industria del deporte: Nike tiene acuerdos de patrocinio con muchos atletas y equipos deportivos en Estados Unidos. El rendimiento y la popularidad de estos equipos y atletas pueden tener un impacto en la marca Nike.

Factores políticos y reglamentarios: Cambios en la política comercial, las regulaciones laborales y otras políticas gubernamentales pueden afectar las operaciones y la rentabilidad de Nike en Estados Unidos.

No obstante, el panorama de participación de NIKE en Estados Unidos es positivo debido al aumento en la compra de ropa deportiva, teniendo en cuenta que esta es una de las marcas favoritas a nivel general, por lo que los individuos constantemente desean adquirir algunos de sus productos como consecuencia de la gran diversificación de prendas y accesorios que hacen que cada integrante de la familia los pueda utilizar.

Análisis Estratégico y Competitivo de NIKE

La plataforma estratégica de Nike se basa en su misión de "llevar inspiración e innovación a cada atleta del mundo" y su visión de ser "la mejor empresa deportiva del mundo". Nike se esfuerza por crear productos innovadores y de alta calidad que ayuden a los atletas a alcanzar su máximo potencial, al tiempo que se compromete con la sostenibilidad y la responsabilidad social.

Su estrategia competitiva se centra en los siguientes aspectos clave:

Innovación constante: Nike invierte fuertemente en investigación y desarrollo para crear productos innovadores que mejoren el rendimiento deportivo y la comodidad de los atletas.

Marketing y branding poderosos: Nike es conocida por su marketing audaz y creativo, respaldado por el icónico logotipo "Swoosh". La compañía utiliza atletas de renombre mundial y colaboraciones con celebridades para promocionar sus productos.

Diversificación de productos: Nike ofrece una amplia gama de productos que incluyen calzado, ropa, accesorios y equipos deportivos para una variedad de deportes y actividades.

Experiencia minorista y digital: Nike ha invertido en experiencias minoristas innovadoras y ha mejorado su presencia en línea a través de su sitio web y aplicaciones móviles.

Compromiso con la sostenibilidad: La empresa se ha comprometido a reducir su impacto ambiental y social, estableciendo objetivos de sostenibilidad, como la reducción de residuos y la utilización de materiales sostenibles en sus productos.

Principales Competidores de Nike

Adidas: Adidas es uno de los competidores más cercanos de Nike en la industria del calzado y la ropa deportiva. Al igual que Nike, Adidas tiene una fuerte presencia global y patrocina a numerosos atletas y equipos.

Under Armour: Under Armour es conocida por su enfoque en la tecnología de rendimiento y la ropa deportiva de alto rendimiento. Compite directamente con Nike en el mercado de ropa deportiva.

Puma: Puma es otra marca global que compite en la misma categoría de productos que Nike. También tiene un enfoque en el rendimiento deportivo y la moda deportiva.

New Balance: New Balance se especializa en calzado deportivo y es conocida por su énfasis en la comodidad y el soporte. Aunque no es tan grande como Nike y Adidas, sigue siendo un competidor relevante.

Perfil de Competitividad Interna de Nike:

Fortalezas

Innovación constante en diseño y tecnología de productos.

Amplia cartera de productos que abarca varios deportes y actividades.

Fuerte presencia en marketing y branding con patrocinios de atletas de élite. Según informes la empresa estadounidense gastó un aproximado de 3.753 millones de dólares el pasado año, dentro de los que se incluye todo tipo de publicidad, así como patrocinios, eventos de marca y presentaciones de producto.

Experiencia minorista innovadora y plataforma digital sólida.

Compromiso con la sostenibilidad y la responsabilidad social corporativa.

Debilidades

Dependencia de un número limitado de proveedores clave para la fabricación.

Vulnerabilidad a fluctuaciones en los costos de materiales y mano de obra.

Alta competencia en la industria de la ropa deportiva y calzado.

Posible exposición a controversias laborales y ambientales en su cadena de suministro global.

Análisis de Fuerza Competitiva de Michael Porter

Poder de Negociación de los Compradores

Los compradores de productos de Nike, como minoristas y consumidores finales, tienen una variedad de opciones en el mercado de ropa y calzado deportivo.

Nike ha construido una marca fuerte y una lealtad del cliente a lo largo de los años, lo que le permite fijar precios premium por sus productos y mantener un alto grado de fidelidad de marca.

Poder de Negociación de los Proveedores

Nike depende de una cadena de suministro global para sus productos, lo que puede hacer que sea vulnerable a los cambios en los precios de los insumos, como el caucho y el algodón. Sin embargo, Nike tiene relaciones sólidas con proveedores clave y una gran influencia en la industria, lo que le permite negociar precios y condiciones favorables.

Amenaza de Entrada de Nuevos Competidores

La barrera de entrada es alta en la industria del calzado y la ropa deportiva debido a la inversión requerida en investigación, desarrollo y marketing.

Nike ha establecido una marca global sólida y relaciones con atletas y equipos deportivos, lo que dificulta que los nuevos competidores ingresen y ganen cuota de mercado.

Amenaza de Productos o Servicios Sustitutos

La amenaza de productos sustitutos es moderada para Nike. Aunque existen otras opciones de ropa y calzado, la marca y la calidad de Nike a menudo la distinguen.

Sin embargo, las tendencias de estilo de vida y salud pueden influir en la preferencia de los consumidores por productos o servicios alternativos, como ropa deportiva de moda o dispositivos de seguimiento de la actividad física.

Rivalidad entre Competidores Existentes

Nike opera en una industria altamente competitiva con varios competidores fuertes, como Adidas, Puma y Under Armour.

La rivalidad se basa en factores como la innovación en productos, la calidad, el precio y la marca.

Nike ha mantenido una posición dominante en el mercado a través de la inversión en investigación y desarrollo, así como en marketing y patrocinios deportivos.

Análisis DOFA

Fortalezas (Strengths)

Marca Fuerte y Reconocible

Nike es una de las marcas más reconocidas y valiosas en la industria de ropa deportiva y calzado en todo el mundo.

Innovación Constante

La empresa invierte fuertemente en investigación y desarrollo para crear productos innovadores, como zapatillas con tecnología avanzada y materiales de alto rendimiento.

Red de Distribución Global

Nike tiene una extensa red de distribución que llega a numerosos mercados internacionales, lo que le permite alcanzar a una amplia base de clientes.

Marketing Efectivo

Nike es conocida por su marketing efectivo y campañas publicitarias impactantes, que contribuyen a fortalecer su imagen de marca y aumentar la demanda de sus productos.

Compromiso con la Sostenibilidad

Nike ha estado trabajando en iniciativas sostenibles, como la reducción de residuos y la utilización de materiales reciclados, para abordar preocupaciones medioambientales.

Debilidades (Weaknesses)

Dependencia de Terceros Fabricantes

A pesar de ser una marca global, Nike depende en gran medida de fabricantes y proveedores externos para la producción de sus productos, lo que puede exponerla a problemas de calidad y costos laborales.

Competencia Intensa

La industria de la ropa deportiva es altamente competitiva, con numerosas marcas compitiendo por cuotas de mercado, lo que puede afectar los márgenes de beneficio.

Precio Premium

Los productos de Nike a menudo tienen precios más altos en comparación con algunas de sus competidoras, lo que podría limitar su atractivo para ciertos segmentos de consumidores.

Oportunidades (Opportunities)

Crecimiento en Mercados Emergentes

Nike tiene la oportunidad de expandirse aún más en mercados en desarrollo, como China e India, donde la demanda de productos deportivos de calidad está en aumento.

E-commerce

La creciente tendencia de compras en línea brinda oportunidades para aumentar las ventas en línea y llegar a un público global a través de su plataforma de comercio electrónico.

Sostenibilidad

El enfoque en la sostenibilidad y la responsabilidad ambiental puede abrir oportunidades para desarrollar productos y prácticas comerciales más sostenibles y atraer a consumidores conscientes del medio ambiente.

Amenazas (Threats)

Competencia Feroz

Nike se enfrenta a una fuerte competencia de otras marcas líderes en la industria, como Adidas, Puma y Under Armour, así como a competidores emergentes.

Cuestiones Laborales y Éticas

Las preocupaciones sobre las condiciones laborales en las fábricas de terceros y las cuestiones éticas pueden afectar negativamente la imagen de la marca y la lealtad del cliente.

Cambios en las Tendencias de Consumo

Cambios en las preferencias de los consumidores hacia estilos de vida más activos o cambios repentinos en las tendencias de moda pueden afectar la demanda de productos de Nike.

Matriz de Estrategias

Fortalezas-Oportunidades (FO)

Desarrollo de Nuevos Productos Sostenibles

Nike podría aprovechar su capacidad de innovación y su compromiso con la sostenibilidad para desarrollar nuevos productos respetuosos con el medio ambiente y satisfacer la creciente demanda de productos sostenibles en mercados emergentes.

Expansión en Mercados Internacionales

Dado su reconocimiento global, Nike podría continuar expandiéndose en mercados internacionales, especialmente en economías en crecimiento como China e India, aprovechando su red de distribución existente.

Fortalezas-Amenazas (FA)

Diversificación de Pproductos

Nike podría considerar la diversificación de su línea de productos para reducir su dependencia de la competencia feroz en el mercado de zapatillas deportivas y ropa, explorando áreas como el equipo de deportes o accesorios.

Mejora de la Gestión de la Cadena de Suministro

Para abordar las preocupaciones sobre las condiciones laborales y éticas en las fábricas de terceros, Nike podría fortalecer su supervisión y gestión de la cadena de suministro y mejorar sus prácticas de responsabilidad social empresarial.

Debilidades-Oportunidades (DO)***Alianzas Estratégicas con Fabricantes***

Nike podría buscar asociaciones estratégicas con fabricantes que compartan su compromiso con la sostenibilidad para garantizar un suministro constante de materiales ecológicos.

Expansión de Ventas en Línea

Para superar la dependencia de terceros minoristas y llegar directamente a los consumidores, Nike podría expandir aún más su presencia en línea y aprovechar las oportunidades de comercio electrónico.

Debilidades-Amenazas (DA)***Optimización de Costos y Eficiencia Operativa***

Nike podría centrarse en mejorar la eficiencia operativa y reducir costos para competir de manera efectiva en un mercado con margen de beneficio ajustado y la amenaza de productos de menor precio.

Mejora de la Gestión de la Reputación

Para abordar las preocupaciones éticas y laborales, Nike debería continuar mejorando su gestión de la reputación y aumentar la transparencia en su cadena de suministro.

Análisis de la Empresa

Tamaño de la Empresa

Nike cuenta con un aproximado de 75.400 empleados a nivel mundial, por otro lado, cuenta con más de un millón de empleados en sus instalaciones propias y de proveedores, tiene más de 1550 de espacios físicos, siendo así una empresa multinacional, convirtiéndose en la marca de ropa más valiosa a nivel mundial con 74.900 millones de dólares.

Composición de los Activos

Activo circulante: Se encuentra compuesto por la suma de todos los importes en libros a la fecha de la realización del balance de todos los activos, que se espera realizados en efectivo, que sean vendidos o finalmente consumidos dentro de un ciclo operacional normal, siendo posibles beneficios económicos futuros controlados por la empresa.

Los activos corrientes de la empresa NIKE mostraron un aumento sustancial en el periodo comprendido para el año 2020 a 2021, de 20.556 millones de dólares a 26,291 millones de dólares, sin embargo, para el 31 de mayo del año 2022 se concluyó en un aumento significativo de 28.213 millones dólares.

Inmovilizado Material

Después de llevar a cabo la depreciación acumulada, así como el agotamiento de los activos y la amortización de estos en físico, empleados en la conducción común para la realización y producción de los bienes y servicios que no son destinados a la reventa, siendo maquinaria y equipo muebles y accesorios, terrenos, edificios, entre otros.

El aspecto de inmovilizado material neto de la empresa contó con una fuerte disminución comprendida del año 2020 al 2021, pasando de 4.866 millones de dólares a 4,904 millones de dólares, por otro lado, para el periodo de del año 2022 se percibió una disminución, siendo de

4,791 millones de dólares como consecuencia en la disminución de edificaciones utilizadas para los procesos correspondientes a la producción de prendas de vestir.

Activos no Corrientes

Es la suma de los importes que se encuentran dentro de los libros a la fecha de la realización del balance de todos los activos que se esperan ser realizados en efectivo, consumidos o vendidos después de un periodo de tiempo de un año o más allá del ciclo operativo normal siendo ese más largo.

Los activos no corrientes de la empresa aumentaron para el periodo del 2020 al 2021, pasando de 10.786 millones de dólares a 11,449 millones de dólares, sin embargo, para el año 2022 se contó con un aumento paulatino pasando a 12,108 millones de dólares.

Efectivo y Equivalentes al Efectivo

Es la cantidad de moneda que tiene la empresa disponible, sea de depósitos a la vista en bancos o en instituciones financieras incluyendo los tipos de cuentas que tienen características generales de los depósitos a la vista, también se toman en consideración inversiones a corto plazo que sean altamente líquidas siendo fácilmente convertibles a cantidades de efectivo y que tan cerca de su vencimiento presentan un riesgo muy poco significativo de cambios en el valor debido a las alteraciones en las tasas de interés.

El efectivo y equivalente al efectivo aumento significativamente del año 2020 al año 2021, siendo 8.348 millones de dólares a 9.889 millones de dólares respectivamente, y para el año 2022 se contó con una caída, 8.574 millones de dólares.

Inversiones a Corto Plazo

Las inversiones a corto plazo mostraron un aumento y una caída significativa a través de los años tomados como eje de análisis, siendo 439 millones de dólares para el año 2020, 3.578

millones de dólares para el año 2021 y 4,423 millones de dólares para el año 2022 como consecuencia en la disminución de la cantidad de inversiones a corto plazo realizada por la empresa en el periodo vigente a los primeros 5 meses de dicho año.

Cuentas Netas por Cobrar

Responsabilidad financiera contraída por los clientes por bienes o servicios que se hayan entregado o que hayan sido vendidos en el curso natural y normal del negocio. La empresa contó con un aumento en el periodo comprendido en los años 2020 al 2021, siendo 2.749 millones de dólares a 4.463 millones de dólares respectivamente, para el año 2022 mostró un aumento significativo siendo 4.667 millones de dólares como consecuencia en el aumento de las deudas contraídas por los clientes.

Inventarios

Los inventarios de NIKE aumentaron a través del periodo de estudio, para el año 2020 fue 7.367 millones de dólares, para el año 2021 fue 6,854 millones de dólares y para el año 2022 transcurrido hasta el momento fue 8,420 millones de dólares, mostrando una subida paulatina de la disponibilidad de bienes disponibles para venta y consumo.

Composición del patrimonio – Deuda

Total del Pasivo

Siendo la suma del importe en libros a la fecha de la realización del balance se reconocen todos los pasivos siendo probable sacrificios futuros de beneficios económicos que sean derivados de las obligaciones presentes de la empresa viéndose en la obligación de transferir activos o de prestar servicios a otras entidades en el futuro próximo.

Los pasivos totales de la empresa NIKE mostraron una alteración de disminución entre los periodos comprendidos en los años 2020 y 2021, pasando de 74.30% a 66,17% mientras que el pasivo total para el año 2022 paso a 62,10% mostrando una disminución.

Patrimonio Neto

El patrimonio neto está compuesto por las deudas que la empresa tiene con sus propios socios, debido a que este está conformado por el capital aportado por estos más todo lo que ha ido generando la empresa con su actividad, con los beneficios no distribuidos y las reservas, entre otras cosas, a través de los periodos trabajado.

El patrimonio neto de la empresa aumentó para el periodo 2020 y 2021, pasando de 25.70% a 33,83% también aumentó para el año 2022 siendo 37,90%.

Tomando en consideración que la composición del patrimonio neto más el pasivo se encuentra subdividida en capitales permanentes, que contiene el patrimonio neto en el que hacen parte el capital social las reservas y los resultados, así como el pasivo no corriente dentro del que se cuenta préstamos a largo plazos deudas a largo plazo proveedores a largo plazo, entre otros, también se toman consideración el exigible corriente dentro del que se aloja el pasivo corriente que está compuesto por los préstamos a corto plazo las deudas a corto plazo los acreedores los proveedores y los seguros sociales.

Crecimiento de las Ventas – Ingresos

Figura 1

Cuentas de pérdidas y ganancias

Nike Inc., cuenta de pérdidas y ganancias consolidada

US\$ en millones

	12 meses terminados	31 may. 2023	31 may. 2022	31 may. 2021	31 may. 2020	31 may. 2019
Ingresos		51,217	46,710	44,538	37,403	39,117
Costo de ventas		(28,925)	(25,231)	(24,576)	(21,162)	(21,643)
Beneficio bruto		22,292	21,479	19,962	16,241	17,474
Gastos de creación de demanda		(4,060)	(3,850)	(3,114)	(3,592)	(3,753)
Gastos generales operativos		(12,317)	(10,954)	(9,911)	(9,534)	(8,949)
Gastos de venta y administrativos		(16,377)	(14,804)	(13,025)	(13,126)	(12,702)
Resultado de explotación		5,915	6,675	6,937	3,115	4,772
Ingresos por intereses		297	94	34	62	82
Gastos por intereses		(291)	(299)	(296)	(151)	(131)
Ingresos por intereses (gastos), netos		6	(205)	(262)	(89)	(49)
Otros ingresos (gastos), netos		280	181	(14)	(139)	78
Ingresos antes de impuestos		6,201	6,651	6,661	2,887	4,801
Gasto por impuesto sobre la renta		(1,131)	(605)	(934)	(348)	(772)
Ingresos netos		5,070	6,046	5,727	2,539	

Fuente. Yahoo! finance

Los ingresos netos de la empresa como consecuencia de la ejecución de su razón social a nivel mundial mostraron un aumento significativo para los años comprendidos entre el 2021 y el 2022, siendo 5,727 millones de dólares y 6,046 millones de dólares, sin embargo, para el año 2023 hubo una disminución significativa a 5,070 millones de dólares como consecuencia del alto valor a pagar dentro del impuesto sobre la renta, superando a los años anteriores, por otro lado, el aumento en los costos de venta no permite apreciar un aumento sustancial en el beneficio bruto para el año 2023 el resultado de explotación disminuyó mientras que los ingresos antes de impuesto también fueron menores a los años anteriores.

Lo anterior es el indicativo directo a la disminución de los ingresos por ventas, considerándose necesario la revisión de los costos y gastos en los que se incurren dentro de la ejecución de la razón social.

Análisis de la Posición de Liquidez

Ratios de Liquidez

Current Ratio

Se calcula mediante la división de los activos corrientes y los pasivos corrientes.

Tabla 1

Ratios de liquidez

Año	Activo corriente	Pasivo corriente	Resultado
2020	26.291.000	9.674.000	2.717
2021	28.213.000	10.730.000	2.629
2022	25.202.000	9.256.000	2.722

Nota. Elaboración propia a partir de estados de situación financiera de Nike según las NIIF

Los resultados demuestran linealmente la posibilidad que tiene la empresa de cubrir sus deudas a corto plazo, esto debido a que el valor es mayor a 1 mostrando que tiene activos suficientes.

Prueba Acida

Se calcula empleando la resta entre los activos corrientes y el inventario, y a este resultado se le divide por los pasivos corrientes.

Tabla 2*Prueba acida*

Año	Activo corriente	Pasivo corriente	Inventario	Resultado
2020	26.291.000	9.674.000	6.854.000	2.00
2021	28.213.000	10.730.000	8.420.000	1.84
2022	25.202.000	9.256.000	8.454.000	1.80

Nota. Elaboración propia a partir de estados de situación financiera de Nike según las NIIF

La empresa se ha encontrado en la capacidad de pagar sus obligaciones a corto plazo mediante el uso de activos que son fácilmente convertibles en efectivo, siendo un indicativo positivo de liquidez.

Prueba de Defensa

Se toma el efectivo y se divide por los pasivos corrientes.

Tabla 3*Prueba de defensa*

Año	Efectivo	Pasivo corriente	Resultado
2020	9.889.000	9.674.000	1.02
2021	8.574.000	10.730.000	0.79
2022	7.441.000	9.256.000	0.80

Nota. Elaboración propia a partir de estados de situación financiera de Nike según las NIIF

El indicador mostró una disminución significativa para los años 2021 y 2022, lo que es indicativo de que la empresa probablemente no llevo a cabo el cobro de las obligaciones que terceros habían contraído con ellos.

Rotación de los Inventarios

Se toma en consideración el costo de la producción y las cantidades disponibles dentro de los inventarios.

Tabla 4

Rotación de inventario

Año	Costo	Inventarios	Resultado
2020	24.576.000	6.854.000	3,58
2021	25.231.000	8.420.000	2,99
2022	28.925.000	8.454.000	3.06

Nota. Elaboración propia a partir de estados de situación financiera de Nike según las NIIF

Entendiendo así que para el año 2020 los inventarios estuvieron en la empresa durante 3.35 meses, para el año 2021 estuvieron 4.01 meses y para el año 2022 fueron 3.92 meses, lo que es indicativo de una buena rotación de los inventarios.

Ciclo de Maduración

Se calcula dividiendo a la media de los clientes entre las ventas totales y multiplicando todo por 365.

Tabla 5*Ciclo de maniobra*

Año	Clientes	Ventas	Resultado
2022	87.230	51.217.000	0.62

Nota. Elaboración propia a partir de estados de situación financiera de Nike (2022) según las NIIF

El resultado indica que la empresa se tarda poco tiempo en llevar a cabo la recuperación de lo invertido en la materia prima.

Resultado

El resultado de los análisis realizados para conocer la solvencia y la liquidez de la empresa Nike se concluye finalmente que la empresa cuenta con una ratio de liquidez bastante digo que esa es una nacional que lleva a cabo miles de ventas constantemente y está posicionada en la mayor entidad de ventas en el ámbito de las prendas de vestir y el calzado deportivo a nivel mundial con un 36,6%.

Indicadores Financieros

Es la herramienta que utiliza la empresa para evaluar los resultados de las diferentes operaciones económicas.

Fondo de Maniobra

El fondo de maniobra nos indica el capital del que dispone la empresa tras pagar todas sus deudas corrientes. Se calcula con la fórmula:

$$\text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$$

Tabla 6

Fondo de maniobra

	2022	2021	2020
Activos corrientes	25.202.000	28.213.000	26.291.000
Pasivos Corrientes	9.256.000	10.730.000	9.674.000
Total Fondo de Maniobra	15.946.000	17.483.000	16.617.000

Nota. Elaboración propia a partir de estados de situación financiera de Nike (2022) según las NIIF

Fondo de maniobra para el año 2020 fue de 16,617,000, para el año 2021 fue creciendo a 17,483,000, pero para el año 2022 disminuyó a 15,946,000. reflejando que el año 2022 la empresa NIKE INC. Tubo menos capital que los demás años.

Ratio de Solvencia

Es muy similar al anterior, pero expresando los importes de forma relativa. Se calcula:

$$\text{Activo Corriente} / \text{Pasivo Corriente}$$

Tabla 7*Ratio de solvencia*

	2022	2021	2020
Activos corrientes	25.202.000	28.213.000	26.291.000
Pasivos Corrientes	9.256.000	10.730.000	9.674.000
Total Ratio de Solvencia	2,72	2,63	2,72

Nota. Elaboración propia a partir de estados de situación financiera de Nike (2022) según las NIIF

Ratio de solvencia para el año 2020 fue de 2,72 para el año 2021 disminuyo 2,63 pero para el año 2022 aumento a 2,72. Reflejando que el año 2021 la empresa NIKE INC. Tubo menos importes de forma relativa que los demás años. Hay exceso de solvencia en los tres años.

Ratio de Endeudamiento

A diferencia del ratio de solvencia, que valora las deudas a corto plazo, el ratio de endeudamiento nos permite conocer la deuda a largo plazo. Se calcula de la siguiente forma:

Pasivo / Patrimonio Neto

Tabla 8*Ratio de endeudamiento*

	2022	2021	2020
Pasivo Total	23.527.000	25.040.000	24.973.000
Patrimonio Neto	14.004.000	15.281.000	12.767.000

Ratio de Endeudamiento	1,68	1,64	1,96
------------------------	------	------	------

Nota. Elaboración propia a partir de estados de situación financiera de Nike (2022) según las NIIF

El ratio de endeudamiento para el año 2020 fue de 1,96, para el año 2021 fue disminuyo 1,64, pero para el año 2022 aumento a 1,68. reflejando que el año 2020 la empresa NIKE INC. Tubo mayor endeudamiento a largo plazo que los demás años.

Rotación del Activo

La rotación del activo nos sirve para valorar la capacidad de la empresa para explotar su propio activo. Se calcula:

$$\text{Ventas} / \text{Activo Neto}$$

Tabla 9

Rotación del activo

	2022	2021	2020
Ventas	51.217.000	46.710.000	44.538.000
Activo Neto	37.531.000	40.321.000	37.740.000
Rotación del	1,36	1,16	1,18
activo	136%	116%	118%

Nota. Elaboración propia a partir de estados de situación financiera de Nike (2022) según las NIIF.

Rotación del activo para el año 2020 fue de 118%, para el año 2021 disminuyo a 116%, pero para el año 2022 aumentando a 136%. reflejando que el año 2022 la empresa NIKE INC. Tubo mayor capacidad de explotar su propio activo que los demás años.

Rentabilidad Financiera (ROE)

Rentabilidad para el accionista o «ROE» relaciona el beneficio económico con los recursos propios necesarios para obtener ese lucro. Se calcula de la siguiente forma:

Utilidad Neta / Patrimonio

Tabla 10

Rentabilidad financiera

	2022	2021	2020
Utilidad Neta	5.070.000	6.046.000	5.727.000
Patrimonio Neto	14.004.000	15.281.000	12.767.000
Rentabilidad Financiera	0,36	0,40	0,45
	36%	40%	45%

Nota. Elaboración propia a partir de estados de situación financiera de Nike (2022) según las NIIF

Rotación del activo para el año 2020 fue de 45%, para el año 2021 disminuyo a 40%, pero para el año 2022 disminuyo a 36%. reflejando que en todos los años la empresa NIKE INC. Tiene mayor rentabilidad.

Rentabilidad sobre las Inversiones (ROA)

El rendimiento o retorno sobre la inversión es una razón financiera que compara el beneficio o la utilidad obtenida en relación con la inversión realizada. Se calcula de la siguiente forma: Utilidad Neta / Activos

Tabla 11

Rentabilidad sobre inversiones

	2022	2021	2020
Utilidad Neta	5.070.000	6.046.000	5.727.000
Activo Neto	37.531.000	40.321.000	37.740.000
Rentabilidad	0,14	0,15	0,15
	14%	15%	15%

Nota. Elaboración propia a partir de estados de situación financiera de Nike (2022) según las NIIF

Rentabilidad sobre las Inversiones para el año 2020 fue de 15%, para el año 2021 fue igual a 15%, pero para el año 2022 disminuyó a 14%. reflejando que todos los años la empresa NIKE INC. Fue rentable.

Margen de Utilidad en Ventas

Este componente resalta la capacidad de la empresa para generar beneficios después de considerar los costos directamente relacionados con la producción. Se calcula de la siguiente manera:

utilidad neta/ventas

Tabla 12*Margen de utilidad en venta*

	2022	2021	2020
Utilidad Neta	5.070.000	6.046.000	5.727.000
Ventas	51.217.000	46.710.000	44.538.000
Margen de Utilidad	0,09899057	0,12943695	0,12858682

Nota. Elaboración propia a partir de estados de situación financiera de Nike (2022) según las NIIF.

Apalancamiento Financiero

A medida que las operaciones se financian con capital externo, los costos financieros pueden influir en la rentabilidad. El tercer componente del modelo Dupont aborda como estos costos financieros afectan la rentabilidad global. Formula:

activos totales/ patrimonio.

Tabla 13*Apalancamiento financiero*

	2022	2021	2020
Activo Neto	37.531.000	40.321.000	37.740.000
Patrimonio Neto	14.004.000	15.281.000	12.767.000
Apalancamiento Financiero	2,68001999	2,63863621	2,95605859

Nota. Elaboración propia a partir de estados de situación financiera de Nike (2022) según las NIIF

Ratio Financiero

Es un cociente que muestra la relación entre dos masas y permite hacer un análisis de la situación financiera de la empresa y conocer su situación de liquidez, solvencia y endeudamiento.

Ratio de Liquidez

Mide la liquidez. La capacidad de la empresa NIKE INC. Para hacer frente al pago de sus deudas a corto plazo con los activos corrientes y que todavía quede un margen de seguridad. Se calcula de la siguiente forma:

$$\text{Activo Corriente} / \text{Pasivo Corriente}$$

Tabla 14

Ratio de liquidez

	2022	2021	2020
Activos corrientes	25.202.000	28.213.000	26.291.000
Pasivos Corrientes	9.256.000	10.730.000	9.674.000
Ratio de Liquidez	2,72	2,63	2,72

Nota. Elaboración propia a partir de estados de situación financiera de Nike (2022) según las NIIF.

La empresa NIKE INC. Tiene un exceso de liquidez en los tres años, la cual puede aprovechar este exceso para realizar inversiones para obtener más rentabilidad.

Ratio de Tesorería

Mide la capacidad de la empresa para poder pagos inmediatos con el disponible y realizable. Indica la liquidez más inmediata. Se calcula de la siguiente forma:

$$\text{Realizable} + \text{disponible} / \text{pasivo corriente}$$

Tabla 15

Ratio de tesorería

	2022	2021	2020
Activos disponibles	7.441.000	8.574.000	9.889.000
Activo Realizables	3.234.000	4.423.000	3.587.000
Pasivos Corrientes	9.256.000	10.730.000	9.674.000
Ratio Tesorería	1,15	1,21	1,39

Nota. Elaboración propia a partir de estados de situación financiera de Nike (2022) según las NIIF

La empresa NIKE INC tiene un exceso de liquidez inmediata, la cual puede aprovechar este exceso para realizar inversiones para obtener más rentabilidad.

Ratio de Disponible

Mide la capacidad de la empresa de pagar deudas a corto plazo con el disponible en la caja o banco. Es decir, mide la liquidez ya disponible. Se calcula de la siguiente forma:

$$\text{Disponible} / \text{pasivo corriente}$$

Tabla 16*Ratio disponible*

	2022	2021	2020
Activos disponibles	7.441.000	8.574.000	9.889.000
Pasivos Corrientes	9.256.000	10.730.000	9.674.000
Ratio Disponible	0,80	0,80	1,02

Nota. Elaboración propia a partir de estados de situación financiera de Nike (2022) según las NIIF

La empresa NIKE INC. Tiene un exceso de liquidez disponible para aprovechar el exceso para realizar inversiones y obtener rentabilidad.

Ratio de Garantía o Solvencia

Mide la capacidad de la empresa para hacer frente al pago de todas sus obligaciones.

Indica la solvencia de la empresa y riesgo de quiebra. Se calcula de la siguiente manera:

Activo / Pasivo

Tabla 17*Ratio de garantía o solvencia*

	2022	2021	2020
Activo Neto	37.531.000	40.321.000	37.740.000
Pasivo Total		25.040.000	24.973.000
	1,60	1,61	1,51

Nota. Elaboración propia a partir de estados de situación financiera de Nike (2022) según las NIIF

La empresa NIKE INC. Se encuentra en un optima situación de solvencia. Podrá pagar todas sus deudas.

Ratio de Endeudamiento

Mide la proporción que existe entre financiación y sus recursos propios, de forma que podemos saber si el montante de las deudas es el adecuado para la cuantía de los fondos propios que posee. Es decir, mide el nivel de endeudamiento. Se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Pasivo} / \text{Patrimonio Neto} + \text{Pasivo}$$

Tabla 18

Ratio de Endeudamiento

	2022	2021	2020
Pasivo Total	23.527.000	25.040.000	24.973.000
Patrimonio Neto	14.004.000	15.281.000	12.767.000
Ratio Endeudamiento	0,63	0,62	0,66

Nota. Elaboración propia a partir de estados de situación financiera de Nike (2022) según las NIIF.

La empresa NIKE INC. Tiene mucho endeudamiento lo que puede suponer grandes costos.

Cálculo del ROCE

El cálculo del ROCE (Rentabilidad para Poseedores de Acciones Comunes). Con base en lo anterior, determinan el costo de la deuda; a partir de la relación lineal entre el RNOA con el ROCE.

$$\text{Formula: ROCE} = (\text{EBIT/capital Empleado}) \times 100$$

Tabla 19

Cálculo del ROCE

	2022	2021	2020
EBITDA	5.915.000	6.675.000	6.937.000
Patrimonio neto	14.004.000	15.281.000	12.767.000
ROCE	42,24	43,68	54,34

Nota. Elaboración propia a partir de estados de situación financiera de Nike (2022) según las NIIF

Rendimiento de los Activos Operativos Netos (RNOA)

El propósito de esta ratio financiera es medir la capacidad de las ganancias, teniendo en cuenta los activos y el beneficio neto obtenido del último ejercicio.

$$\text{RNOA} = \text{Ganancias después de impuestos activos operativos netos (NOA)}$$

Tabla 20

Rendimiento de los Activos Operativos Netos

	2022	2021	2020
Utilidad neta	5.070.000	6.046.000	5.727.000

Nota. Elaboración propia a partir de estados de situación financiera de Nike (2022) según las NIIF.

NOA= Activos operativos-Pasivos Operativos

Calculo activos operativos

Tabla 21

Calculo activos operativos

	2022	2021	2020
Activo Neto	37.531.000	40.321.000	37.740.000
Inversiones	274.000	286.000	269.000
Activos operativos	\$ 37.257.000	\$ 40.035.000	\$ 37.471.000

Nota. Elaboración propia a partir de estados de situación financiera de Nike (2022) según las NIIF

Calculo Pasivo Operativo

Tabla 22

Calculo Pasivo Operativo

	2022	2021	2020
Pasivo Neto	23.527.000	25.040.000	24.973.000
Inversiones en Pasivos Financieros	0	0	0
Pasivos operativos	\$ 23.527.000	\$ 25.040.000	\$ 24.973.000

Nota. Elaboración propia a partir de estados de situación financiera de Nike (2022) según las NIIF

Calculo NOA

Tabla 23

Calculo NOA

	2022	2021	2020
Activos operativos	37.531.000	40.321.000	37.740.000
Pasivos operativos	23.527.000	25.040.000	24.973.000
NOA	14.004.000	15.281.000	12.767.000

Nota. Elaboración propia a partir de estados de situación financiera de Nike (2022) según las NIIF.

Calculo RNOA%

Tabla 24

Calculo RNOA

	2022	2021	2020
Utilidad neta	5.070.000	6.046.000	5.727.000
NOA	14.004.000	15.281.000	12.767.000
RNOA	36,20	39,57	44,86

Nota. Elaboración propia a partir de estados de situación financiera de Nike (2022) según las NIIF

Cálculo FLEV Apalancamiento Financiero

FLEV= deuda financiera neta

Tabla 25

Cálculo FLEV

	2022	2021	2020
Deuda financiera	1.358.000	3.476.000	3.179.000
Patrimonio neto	14.004.000	15.281.000	12.767.000
FLEV	8,84	18,53	19,94

Nota. Elaboración propia a partir de estados de situación financiera de Nike (2022) según las NIIF.

Cálculo Índice de Endeudamiento

NEP= Pasivo Total

Tabla 26

Cálculo Índice de Endeudamiento

	2022	2021	2020
Activo total	37.531.000	40.321.000	37.740.000
Pasivo Total	23.527.000	25.040.000	24.973.000
NEP	168,00	163,86	195,61

Nota. Elaboración propia a partir de estados de situación financiera de Nike (2022) según las NIIF.

Además, realizan un análisis de sensibilidad del 1% sobre cada uno de los indicadores y determinan el efecto que tiene sobre el ROCE, organizando de mayor a menor. En este análisis deben incluir la sensibilidad del costo de la deuda y del apalancamiento financiero.

$$ROCE = RNOA + FLEV (RNOA - NNEP)$$

Tabla 27

ROCE

	2022	2021	2020
RNOA	36,20	39,57	44,86
FLEV	8,84	18,53	19,94
NEP	168,00	163,86	195,61
ROCE	-0,34	-0,47	-0,43

Nota. Elaboración propia a partir de estados de situación financiera de Nike (2022) según las NIIF

Análisis del ROCE

Como bien observamos para llegar al resultado del indicador ROCE se tuvo que calcular otros tres indicadores, el RNOA indica el rendimiento de los activos netos comparándolo con los ingresos netos de la empresa. En el año 2020 el RNOA fue el mayor incremento que tuvo la empresa en comparación de los años 2021 y 2022. También tiene un FLEV más alto en el año 2020 y menor el año 2022. Por otra parte, el NEP indicador de endeudamiento fue el mejor para el año 2020 y el menor fue el año 2021. Si al calcular el ROCE financiero obtenemos un resultado bajo de rentabilidad del capital empleado, esto significará que hay un mal uso de los recursos propios de la empresa, debido a estas tres ratios financieras el ROCE dio como resultado negativo y en el año 2021 fue que, generando más pérdidas.

Cálculo del Costo del Patrimonio para Nike Inc.

Tabla 28

Cálculo del costo del patrimonio

Base de Datos del Profesor Damodaran										
<i>Nombre de la industria</i>	<i>Número de empresas</i>	<i>Beta</i>	<i>Relación D/E</i>	<i>Tasa efectiva de impuestos</i>	<i>Beta no apalancada</i>	<i>Valor en efectivo/firme</i>	<i>Beta no apalancada corregida por efectivo</i>	<i>Alto riesgo</i>	<i>Desviación estándar del patrimonio</i>	<i>Desviación estándar en ingresos operativos</i>
Vestir	39	1.32	51,57%	12,04%	0,96	6,02%	1.02	0.5220	38,51%	23,02%

Beta NIKE	1,22
Fórmula	
$Ke = Rf + \beta (Em - Rf)$	
Rf	4%
β	1,22
Rm	7%
Resultado	7,436%

Nota. Elaboración propia a partir de estados de situación financiera de Nike (2022) según las NIIF.

Beta Apalancada

Pasivo / Patrimonio Neto

Tabla 29

Beta apalancada

	2022	2021	2020
Pasivo Total	23.527.000	25.040.000	24.973.000
Patrimonio Neto	14.004.000	15.281.000	12.767.000
	1,68	1,64	1,96

Fórmula Beta apalancado	
$B_{Lev} = B_{Unlev} * (1 + ((D/E)*(1-t)))$	
Bunlev	0,96
D/E	1,68%
T	12,04%
Resultado	0,97418619

Nota. Elaboración propia a partir de estados de situación financiera de Nike (2022) según las NIIF.

Mientras que la beta de la industria es del 1,32 en comparación con la de la empresa que es del 1,22 se nota una amplia variación lo que es un indicativo de que el coeficiente de riesgo de ambos conceptos se encuentra dentro de lo considerable (entre 0,5 a 1,5), el valor de Nike se relaciona a la volatilidad que presenta el mercado como consecuencia de aspectos de sociedad, siendo políticos, sociales, económicos, entre otros, así como de gestión y factores meramente

internos. La beta de la empresa es considerablemente más alta debido a que esta cuenta con más financiación por parte de una deuda, a pesar de que también tiene una gran diversidad de productos, también Nike cuenta con un mercado cíclico lo que aumenta el valor y no lleva a cabo una gestión de riesgo eficiente lo que también cuenta.

Datos WACC 2020 de NIKE Inc.

Tabla 30

Datos del WACC 2020

Año 2020				
	Datos	Participación		
Pasivo corriente	9.674.000	43,11%	0,25%	Tasa de interés interbancaria
Capital Patrimonio	12.767.000	56,89%	10%	Tasa interés esperada por los inversionistas
	22.441.000	100,00%	32%	Tasa interés impuesto de renta
			19%	Tasa de oportunidad
Ke			5,29%	TIR
Kd		10,00%	5,69%	
D	9.674.000	0,25%	0,431085959	
E	12.767.000	43,11%	0%	
T	32%	56,89%	5,80%	
			132%	
WACC			7,65%	

Nota. Elaboración propia a partir de estados de situación financiera de Nike (2020) según las NIIF.

El WACC de NIKE, evidencia que en el año 2019 fue del 7,65%, para concluir en el 2020 con una 9,45%; indicando que los inversores que la financian esperan adquirir este porcentaje de rendimiento, para compensar el riesgo de inversión en ella, ya que al parecer posee una estructura de capital valioso.

Datos WACC 2021 de NIKE Inc.

Tabla 31

Datos del WACC 2021

Año 2021				
	Datos	Participación		
Pasivo corriente	10.730.000	41,25%	5,30%	Tasa interés interbancaria
Capital Patrimonio	15.281.000	58,75%	10%	Tasa interés esperada por los inversionistas
	26.011.000	100,00%	32%	Tasa interés de impuesto de renta
			19%	Tasa de oportunidad
			4,88%	TIR
Ke		10,00%	5,87%	
Kd		5,30%	0,412517781	
D	10.730.000	41,25%	2%	
E	15.281.000	58,75%	8,06%	
T	32%		132%	
WACC				10,64%

Nota. Elaboración propia a partir de estados de situación financiera de NIKE Inc. (2021).

Según el indicador WACC la empresa redujo el riesgo para los inversores, también mejoró su estructura de capital, incrementando la perspectiva financiera, con una reducción del costo de capital y un aumentando es su capacidad para poder ejecutar inversiones rentables.

Datos WACC 2022 de NIKE Inc.

Tabla 32

Datos del WACC 2022

Año 2022				
	Datos	Participación		
Pasivo corriente	9.256.000	40%	5,40%	Tasa interés interbancaria
Capital Patrimonio	14.004.000	60%	10%	Tasa interés esperada por los inversionistas
Total, Financiamiento	23.260.000	100%	32%	Tasa interés de impuesto de renta
			19%	Tasa de oportunidad
			9,65%	TIR
Ke		10,00%	6,02%	
Kd		5,40%	0,397936371	
D	9.256.000	39,79%	2,15%	
E	14.004.000	60,21%	8,17%	
T	32%		132%	
	WACC			11%

Nota. Elaboración propia a partir de estados de situación financiera de NIKE Inc (2022).

El WACC puede presentar afectaciones por varios factores, las condiciones del mercado juegan un papel importante, los niveles de riesgos percibidos y las tasas de interés también, en el año 2022 se puede observar que la tasa de financiación fue la más alta de los tres años, siendo esta del 11%, lo cual explica de alguna forma que el indicador WACC debido al aumento de la tasa de interés de ese año, se haya incrementado de igual manera.

Comparación:

Para hacer una pequeña comparación de algunos rubros de los estados financieros, se consultó en la página de Yahoo! finance otras dos empresas importantes en la industria de los tenis. Los estados financieros se encuentran en una sola moneda que caracteriza su país.

Tabla 33

Datos del WACC 2022

Balance						
	Balance General Nike			Balance General Under Armour		
Cuentas	2022	2021	2020	2022	2021	2020
Activo						
corriente	25.202.000	28.213.000	26.291.000	2.959.586	3.336.299	3.222.975
total						
Activo no						
corriente	12.329.000	12.108.000	11.449.000	1.897.497	1.655.097	1.807.653
Total						
Activos	37.531.000	40.321.000	37.740.000	4.857.083	4.991.396	5.030.628
Totales						

<hr/>						
Pasivo						
corriente	9.256.000	10.730.000	9.674.000	1.356.891	1.450.176	1.413.276
Total						
Pasivo no						
corriente	14.271.000	14.310.000	15.299.000	1.501.789	1.452.226	1.941.359
Total						
Pasivo total	23.527.000	25.040.000	24.973.000	2.858.680	2.902.402	3.354.635
Patrimonio	14.004.000	15.281.000	12.767.000	1.998.403	2.088.994	1.675.993
<hr/>						
Pasivo total						
y	37.531.000	40.321.000	37.740.000	4.857.083	4.991.396	5.030.628
patrimonio						
<hr/>						

Fuente. Yahoo! finance

Tabla 34

Balance Skechers

<hr/>			
Skechers			
Cuentas	2022	2021	2020
<hr/>			
Activo corriente total	3.646.273	3.372.240	3.344.351
Activo no corriente total	3.247.214	3.119.040	2.468.018
Activos totales	6.893.487	6.491.280	5.812.369
Pasivo corriente total	1.613.040	1.445.582	1.212.706
Pasivo no corriente total	1.408.861	1.503.626	1.874.000
Pasivo total	3.021.901	2.949.208	3.086.706
<hr/>			

Patrimonio	3.871.586	3.542.072	2.725.663
Pasivo total y patrimonio	6.893.487	6.491.280	5.812.369

Fuente. Yahoo! Finance

Tabla 35

Estado de resultados Under Armour

	Estados de Resultado					
	NIKE			Under Armour		
	2022	2021	2020	2022	2021	2020
Ingresos totales	51.217.000	46.710.000	44.538.000	5.903.636	5.683.466	4.474.667
Coste de ingresos	28.925.000	25.231.000	24.576.000	3.254.296	2.821.967	2.314.572
Beneficio bruto	22.292.000	21.479.000	19.962.000	2.649.340	2.861.499	2.160.095
Gastos operativos	16.377.000	14.804.000	13.025.000	2.365.529	2.334.691	2.171.934
Ingresos de explotación	5.915.000	6.675.000	6.937.000	283,811	526.808	-11,839
Otros ingresos/gastos netos totales	280.000	181.000	-14.000	16.780	-91,631	-433,446
Ingresos antes de impuestos	6.201.000	6.651.000	6.661.000	287.765	390.877	-492,544

Impuesto sobre el beneficio	1.131.000	605.000	934.000	-101,046	32.072	49.387
Ingresos por operaciones continuas	5.070.000	6.046.000	5.727.000	386.769	360.060	-549,177
Ingresos netos	5.070.000	6.046.000	5.727.000	386.769	360.060	-549,177
Ingresos netos disponibles para accionistas comunes	5.070.000	6.046.000	5.727.000	386.769	360.060	-549,177
EBITDA	5.915.000	6.675.000	6.937.000	421,431	667.952	-280,301

Fuente. Yahoo! Finance

Tabla 36

Estado de resultados Skechers

Skechers			
	2022	2021	2020
Ingresos totales	7.444.550	6.285.029	4.597.414
Coste de ingresos	3.929.193	3.185.817	2.407.633
Beneficio bruto	3.515.357	3.099.212	2.189.781
Gastos operativos	2.968.687	2.501.025	2.056.097
Ingresos de explotación	546.670	598,187	133.684
Otros ingresos/gastos netos totales	-24,413	-28,43	31.460

Ingresos antes de impuestos	522,257	569,757	154.729
Impuesto sobre el beneficio	93.095	-245,875	8.502
Ingresos por operaciones continuas	373.028	741.503	98.564
Ingresos netos	373.028	741.503	98.564
Ingresos netos disponibles para accionistas comunes	373.028	741.503	98.564
EBITDA	546.670	598,187	171.056

Fuente. Yahoo! finance

Situación de Financiación de las Empresas de NIKE, Under Armour y Skechers.

Son empresas fuertes en los Estados Unidos más grandes en la industria del calzado para hombre, mujeres y adolescentes, estas empresas, se encuentran en diferentes etapas de comercialización en el mercado internacional. También tradicionalmente se está aumentando el mercado estadounidense del calzado teniendo un crecimiento constante y significativo en el país.

Por eso, la industria del calzado aporta una gran parte en la economía y el mercado de los estados unidos en lo que se concierne a la importación, exportación, producción y comercialización de calzado para hombre, mujer y adolescentes. Esto refleja una rentabilidad, menos riesgo, más inversión y crecimiento en el mercado internacional. Cada empresa tiene su planeación, metas, objetivos que contribuyen a la toma decisiones para el crecimiento de la empresa, obteniendo esa visión de corto, mediano y largo plazo.

Endeudamiento de las empresas

Formula: $(\text{pasivo} / \text{patrimonio}) * 100$

Tabla 37

Endeudamiento de Nike

Endeudamiento de la empresa NIKE			
	2022	2021	2020
Pasivo total	23.527.000	25.040.000	24.973.000
Patrimonio	14.004.000	15.281.000	12.767.000
Endeudamiento	168,00	163,86	195,61

Nota. Elaboración propia a partir de estados de situación financiera de Nike (2022) según las

NIIF

El endeudamiento de la empresa NIKE es superior, lo que significa que está muy endeudada, este indicador es un simple porcentaje donde no nos refleja el valor absoluto de la deuda de la empresa, el año que tuvo más endeudamiento fue el año 2020 y menor año de endeudamiento fue 2021.

Tabla 38

Endeudamiento Under Armour

Endeudamiento de la empresa Under Armour			
	2022	2021	2020
pasivo total	2.858.680	2.902.402	3.354.635
patrimonio	1.998.403	2.088.994	1.675.993
Endeudamiento	143,05	138,94	200,16

Nota. Elaboración propia a partir de estados de situación financiera de Nike (2022) según las NIIF.

El endeudamiento de la empresa Under Armour es superior, lo que significa que está muy endeudada, este indicador es un simple porcentaje donde no nos refleja el valor absoluto de la deuda de la empresa, el año que tuvo más endeudamiento fue el año 2020 y menor año de endeudamiento fue 2021.

Tabla 39*Endeudamiento Sketches*

Endeudamiento de la empresa Skechers			
	2022	2021	2020
pasivo total	3.021.901	2.949.208	3.086.706
patrimonio	3.871.586	3.542.072	2.725.663
Endeudamiento	78,05	83,26	113,25

Nota. Elaboración propia a partir de estados de situación financiera de Nike (2022) según las NIIF

El endeudamiento de la empresa Skechers es superior, lo que significa que está muy endeudada, este indicador es un simple porcentaje donde no nos refleja el valor absoluto de la deuda de la empresa, el año que tuvo más endeudamiento fue el año 2020 y menor año de endeudamiento fue 2022.

Para concluir, la empresa NIKE tiene el indicador superior de endeudamiento respecto a su competencia, mostrando los valores de sus pasivos y patrimonios son superiores a las demás empresas esto refleja que sus activos son superiores y tiene más comercialización de su bien y servicio a nivel nacional como internacional.

Empresas Nike

La evaluación de las empresas Nike es la mayor proveedor y distribuidor mundial de calzado y ropa deportiva, la maraca está bien posicionada en el mercado por su diseño, desarrollo, fabricación, comercialización y venta a nivel internacional por su producto tanto en el calzado, ropa, equipos, accesorios y servicios esto hace que se note la diferencia con las otras

empresas, la cual tiene mayor utilidad, mayor endeudamiento. Por eso, motiva a los deportista y personas que utilicen su producto porque son útiles y bellos, tratando que siempre que se han innovadores para el mercado. Para concluir, la empresa Nike tiene una calificación crediticia mala por el motivo que el endeudamiento es muy alto, eso hace que la capacidad para pagar su deuda y tiene mucho riesgo para poder pagar su deuda a corto o largo plazo.

Empresa Under Armour

La evaluación de la empresa Under Armour también se dedica a comercializar, distribuir y proveer ropa, calzado y accesorios para hombres, mujeres y jóvenes. Por lo anterior, la empresa ha venido creciendo a nivel mundial por sus productos, pero su utilidad y endeudamiento está en la mitad de las otras empresas. Por otra parte, está creciendo con su estrategia empresarial, comercial y de marketing, tratando innovar a personas deportistas y en fin a las demás por su comodidad. Para concluir, la empresa Under Armour tiene una calificación crediticia regular por el motivo que tiene capacidad para pagar su deuda y tiene probabilidades de riesgo para no pagar su deuda a corto o largo plazo.

Empresa Skechers

La evaluación de la empresa Skechers es una multinacional que se dedica a comercializar, producir y fabricar calzado de su propia marca, teniendo una utilidad y endeudamiento más bajo respecto a las demás empresas. Por otra parte, es reconocida en los estados unidos, lo que le falta es implementar una mejor estrategia empresarial, comercial y de marketing para ser innovadora. Por eso, la empresa Skechers requiere un planeamiento financiero para su crecimiento comercial, económico y mejorar el posicionamiento en el mercado. Para concluir, la empresa Skechers tiene una calificación crediticia buena por el motivo

que tiene capacidad para pagar su deuda y tiene poco de riesgo para no pagar su deuda a corto o largo plazo

Grado de Apalancamiento Operativo GAO:

Tabla 40

Grado de Apalancamiento Operativo

Formula	$\text{GAO} = (\Delta \text{ Beneficios Operativos} / \text{Beneficios Operativos iniciales}) / (\Delta \text{Ventas o Producción} / \text{Ventas o Producción iniciales})$	
Ingresos Operativos iniciales	\$	46.710.000,00
Beneficios operativos		9,65%
Producción/ventas iniciales		13%
Resultado		0,000001653%

Nota. Elaboración propia a partir de estados de situación financiera de Nike (2022) según las NIIF.

El indicador es alto debido a que los costos tienen una tendencia a ser más fijos que variables, sin embargo, existe una relación en que los costos variables van a disminuir exponencialmente en función de la disminución de las ventas, una pequeña disminución en las ventas o la producción resulta en una disminución sustancial en la rentabilidad.

Grado de Apalancamiento Financiero GAF:**Tabla 41***Grado de Apalancamiento Financiero*

Fórmula	(Utilidad Antes de Intereses e Impuestos - Impuestos) / Utilidad Antes de Intereses e Impuestos	
Utilidad antes de interés e impuestos	\$	6.201.000,00
Impuestos	\$	1.131.000,00
Resultado		81,76%

Nota. Elaboración propia a partir de estados de situación financiera de Nike (2022) según las NIIF.

GAF positivo indica que la empresa tiene apalancamiento financiero, lo que significa que utiliza deuda para financiar sus operaciones, implica que los intereses de la deuda aumentan los beneficios de los accionistas cuando la empresa genera una rentabilidad superior a la tasa de interés de la deuda, también aumenta el riesgo financiero. Si la empresa no puede generar suficiente utilidad para cubrir los intereses de la deuda, podría enfrentar problemas financieros, incluyendo la posibilidad de incumplir con sus pagos de deuda.

Indicador de Rendimiento Total GAT:

Tabla 42*Indicador de rendimiento total*

GAO	0,000001653%
GAF	81,761006289%
Resultado	81,761007942%

Nota. Elaboración propia a partir de estados de situación financiera de Nike (2022) según las NIIF.

Si tanto el Grado de Apalancamiento Financiero (GAF) como el Grado de Apalancamiento Operativo (GAO) son altos en una empresa, esto sugiere que la organización está fuertemente influenciada tanto por el apalancamiento financiero como el operativo. El GAF alto implica que la empresa depende en gran medida de la deuda para financiar sus operaciones, lo que puede aumentar la rentabilidad en tiempos buenos, pero también aumenta el riesgo financiero en caso de dificultades. Por otro lado, un GAO alto indica que la estructura de costos de la empresa es altamente sensible a cambios en la producción o las ventas, lo que implica una mayor variabilidad en la rentabilidad. En conjunto, un GAT alto refleja un nivel significativo de riesgo tanto en términos financieros como operativos. La empresa podría experimentar una mayor volatilidad en sus resultados financieros y estar expuesta a riesgos adicionales, como la sensibilidad a las tasas de interés y la fluctuación en la demanda del mercado. La gestión cuidadosa de estos riesgos es crucial para garantizar la estabilidad financiera y la rentabilidad sostenible en un entorno empresarial competitivo y cambiante.

Efecto que tienen las decisiones para conformar economías de escala y de acceder a recursos externos sobre el desempeño del negocio:

Las decisiones relacionadas con la búsqueda de economías de escala y el acceso a recursos externos pueden tener un impacto significativo en el desempeño de Nike Inc. Por un lado, la búsqueda de economías de escala, como la expansión de la producción o la consolidación de operaciones, puede permitir a la empresa reducir los costos unitarios y aumentar su eficiencia. Esto puede llevar a una mayor rentabilidad, ya que los costos de producción disminuyen y la empresa puede ofrecer productos o servicios a precios más competitivos. Sin embargo, la implementación de economías de escala también conlleva riesgos, como una mayor inversión de capital y una gestión más compleja. Una mala planificación o ejecución puede resultar en pérdidas financieras.

Por otro lado, el acceso a recursos externos ya sea a través de financiamiento, inversores o alianzas estratégicas, puede proporcionar a la empresa los medios necesarios para crecer y expandirse. Esto puede impulsar el desarrollo de nuevos productos, la entrada a nuevos mercados o la inversión en tecnología. Sin embargo, también puede implicar la necesidad de asumir deuda o compartir el control de la empresa con terceros. Las decisiones relacionadas con el acceso a recursos externos deben equilibrar los beneficios potenciales de crecimiento con los costos financieros y las implicaciones estratégicas. Un mal manejo de estas decisiones puede llevar a un alto endeudamiento o a la pérdida de control de la empresa, lo que puede afectar negativamente el desempeño y la autonomía del negocio.

Ratio de cobertura de intereses

Tabla 43*Ratio de cobertura de intereses*

Utilidad operativa	\$	5.915.000,00
Costos por interés	\$	240.000,00
Resultado		24,65%

Nota. Elaboración propia a partir de estados de situación financiera de Nike (2022) según las NIIF.

Un ratio de cobertura de intereses alto indica que la empresa genera suficientes ganancias operativas para cubrir cómodamente sus costos de intereses. Esto se considera una señal positiva, ya que significa que la empresa tiene una buena capacidad para pagar sus deudas y es menos vulnerable a problemas de solvencia.

Una ratio de cobertura de intereses alto indica que la empresa Nike Inc. está generando ganancias operativas significativamente superiores a sus costos de intereses, lo que refleja una sólida capacidad para cumplir con sus obligaciones de deuda. Este escenario es generalmente positivo y sugiere una menor vulnerabilidad a problemas de solvencia, ya que la empresa cuenta con un margen de seguridad financiera considerable. Una ratio de cobertura de intereses alto también puede ser atractivo para los inversores y prestamistas, ya que muestra una gestión financiera efectiva y un menor riesgo crediticio. Sin embargo, es importante que la empresa evalúe cómo optimizar la utilización de sus recursos, como reinvertir las ganancias adicionales o reducir la deuda, para maximizar el valor para los accionistas a largo plazo.

Comparativo de Estructuras financieras de NIKE Inc. Con Empresa del Mismo

Sector

NIKE Inc.

Tabla 44

Comparativo 2022

2022	Datos	Participación
Pasivo corriente	9.256.000	39,79%
Capital Patrimonio	14.004.000	60,2%
Total, Financiamiento	23.260.000	100%

Fuente. Propia

Tabla 45

Comparativo 2021

2021	Datos	Participación
Pasivo corriente	10.730.000	41,25%
Capital Patrimonio	15.281.000	58,75%
total	26.011.000	100,00%

Nota. Propia

Tabla 46*Comparativo 2020*

2020	Datos	Participación
Pasivo corriente	9.674.000	43,11%
Capital Patrimonio	12.767.000	56,89%
total	22.441.000	100,00%

Nota. Elaboración propia a partir de estados de situación financiera de Nike (2022) según las NIIF.

Según las tablas anteriores, podemos observar que la empresa Nike utiliza como pasivo corriente para el año 2022 un 39,79% mientras que de capital de patrimonio un 60,2% de todo el financiamiento de la empresa, así mismo para los años anteriores siendo un 41,25% de pasivo corriente y un 58,75% de capital del patrimonio, y para el año 2020 su pasivo fue el más alto de los periodos estudiados con un porcentaje del 43,11% y un patrimonio del 56,89% que nos demuestra que es una empresa solida que poder de financiación a sí misma.

Adidas.

Tabla 47*Comparativo de Adidas*

2022	Datos	Participación
Pasivo corriente	14.945.000	73,64%
Capital Patrimonio	5.351.000	26,4%
Total Financiamiento	20.296.000	100%

2021	Datos	Participación
Pasivo corriente	14.300.000	64,60%
Capital Patrimonio	7.837.000	35,4%
Total Financiamiento	22.137.000	100%

2020	Datos	Participación
Pasivo corriente	14.362.000	68,22%
Capital Patrimonio	6.691.000	31,8%
Total Financiamiento	21.053.000	100%

Nota. datos extraídos de Yahoo! Finance.

Según las tablas de los periodos 2022, 2021 y 2020 de autoría, para Adidas nos arroja unos porcentajes variados en comparación a la empresa Nike, ya que nos muestra como en el año 2022 su pasivo corriente es de 73,64% y el patrimonio de esta es de 26,4% para el año 2021 el pasivo corriente fue de 64,60% y un patrimonio de 35,4% para el 2020 se obtuvo un pasivo corriente de 68,22% y un capital de patrimonio 31,8%

En conclusión, la empresa Adidas no se sostiene por si misma con capital propio, en cambio obtiene otros ingresos de otras entidades financieras.

Puma.**Tabla 48***Comparativo de Puma*

2022	Datos	Participación
Pasivo corriente	4.233.900	62,51%
Capital Patrimonio	2.538.800	37,5%
Total Financiamiento	6.772.700	100%
2021	Datos	Participación
Pasivo corriente	3.449.800	60,22%
Capital Patrimonio	2.278.500	39,8%
Total Financiamiento	5.728.300	100%
2020	Datos	Participación
Pasivo corriente	2.920.200	62,34%
Capital Patrimonio	1.763.900	37,7%
Total Financiamiento	4.684.100	100%

Nota. extraído de Yahoo! Finance.

Finalmente tenemos como referencia los datos de la empresa puma para los periodos comprendidos de los años 2022, 2021 y 2020, demostrando su pasivo corriente y capital de patrimonio, los cuales tendremos una comparación con empresas del mismo sector. En el año 2022 el pasivo corriente de puma fue de 62,51% y su capital de patrimonio en un 37,5%. Para el

año 2021 el pasivo corriente fue un poco más bajo con un 60,22% y su capital de un 39,8%. En el año 2020 el pasivo corriente consto de un 62,34% y el capital de patrimonio de un 37,7%.

Analizando los datos anteriormente estudiados se ve un claro manejo de la empresa Nike frente al crecimiento del patrimonio y su estabilidad en el pasivo, de las empresas anteriormente mencionadas, Nike se inclina más por el endeudamiento a corto plazo como se ve reflejado en los análisis, esto también se podría deber a la reactivación de las acciones, presentado con ello un punto a favor para la empresa.

Alternativas de financiamiento para NIKE Inc.

Tabla 49

Alternativas de financiación

Alternativas	Beneficios	Riesgos
Emisión de nuevas acciones	La empresa accede al mercado global, genera credibilidad ante nuevos inversionistas extranjeros, accede a clientes internacionales, estandariza procesos y obtiene reconocimiento de su marca y producto nuevos o servicio.	El valor de una empresa puede fluctuar como resultado de acontecimientos económicos, políticos, sociales, ambientales o de la propia gestión de la empresa, y como consecuencia de estos cambios existe el riesgo de perder el capital invertido.
	Un bono verde es cualquier tipo de bono cuyos ingresos están	Los costes iniciales de emisión pueden ser ligeramente superiores

Bonos verdes	destinados a financiar o refinanciar parte o la totalidad de un proyecto verde elegible, ya sea nuevo o existente. Además, deberán cumplir con los Principios de los Bonos Verdes (GBP).	si intervienen terceros (empresas tasadoras, representantes de tenedores de bonos, agentes colocadores, agentes estructuradores, honorarios legales, etc.). O la no venta de estos.
Incentivo en clientes	Incentivando a los clientes a participar en las redes sociales: Al ofrecer recompensas por compartir contenido en las redes sociales, Nike podría animar a los clientes a hablar de la marca y generar conciencia.	Puede ser difícil de medir el éxito. Es difícil medir el impacto que tiene la participación en las redes sociales en las ventas, el conocimiento de la marca o la lealtad del cliente. Esto puede dificultar que las empresas determinen si sus estrategias de participación son efectivas.

Nota. De autoría propia

Análisis de Política de Dividendos

NIKE cuenta con cuatro fuentes de ingresos directas. Estos segmentos se dividen en calzado (66,64%), indumentaria (25,22%), equipamiento (3,35%) y Converse (4,68%).

Zapatos: este segmento incluye todos los zapatos deportivos o urbanos de la marca Nike como Dunk, Air Max, Air Jordan, etc.

Ropa: Todo lo relacionado con la ropa como shorts, pantalones, sudaderas, polos, etc. Estos productos se pueden utilizar con fines deportivos o recreativos.

Equipo: Un conjunto de productos y accesorios de la marca Nike para atletas de alto rendimiento como baloncesto/fútbol, espinilleras, hombreras, etc.

Converse: Esta es una marca propiedad de Nike que abarca todos los productos Converse incluyendo ropa, zapatos y cualquier tipo de accesorios.

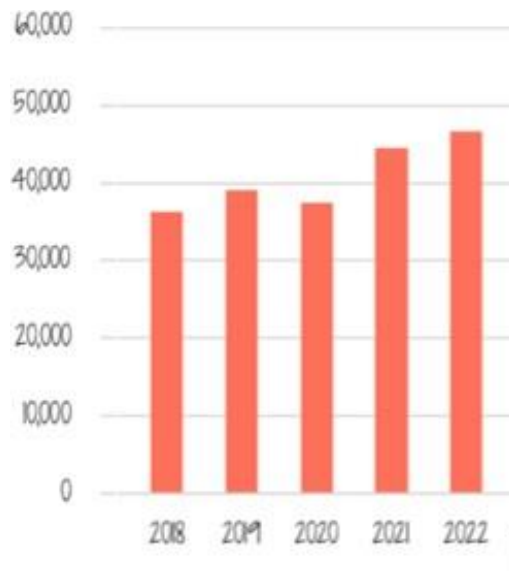
Las ventas de Nike han sido buenas a lo largo del tiempo, convirtiéndola en la marca número uno del mercado, una posición muy envidiable.

De hecho, la epidemia tuvo poco efecto sobre ellos y reanudaron su crecimiento al año siguiente.

Ventas de Nike en los últimos cinco años cifras en millones de dólares.

Figura 2

Ventas de los últimos 5 años



Nota. <https://danielbonifaz.substack.com/p/analizamos-nike-el-negocio-del-swoosh>

EPS real = US\$ 0.66 vs. EPS estimado = US\$ 0.67

Eso fue 0,02 dólares menos que las expectativas de Wall Street.

¿Por qué no alcanzamos nuestro objetivo de EPS?

Creemos que esto se debe a los menores diferenciales de las tiendas minoristas en los últimos meses.

La caída se debió a varias temporadas publicitarias en las que intentaban recuperar clientes, lo que ha tenido un enorme impacto negativo en los minoristas de ropa como Victoria's Secret, Vans y Gap.

Ingresos netos

La ganancia se calcula en base a las ventas reportadas y el informe anual muestra una relación única entre las dos variables, excepto en 2018.

Los beneficios se redujeron este año debido a los estrechos márgenes, como la situación actual y las escisiones.

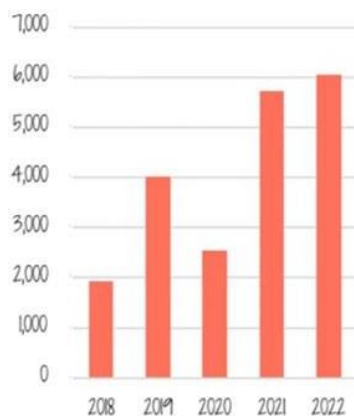
Principales patrocinadores deportivos.

Los atletas finales incluyen a Manny Pacquiao, María Sharapova y Lance Armstrong.

Utilidades de Nike en los últimos cinco años cifras en millones de dólares

Figura 3

Utilidad de Nike últimos 5 años



Nota. <https://danielbonifaz.substack.com/p/analizamos-nike-el-negocio-del-swoosh>

Nivel de deuda:

Liquidez: El nivel de cobertura de corto plazo es del 272%.

Por lo tanto, Nike puede enfrentarse a una deuda a corto plazo.

Solvencia: La deuda total es del 63%.

Por lo tanto, Nike puede enfrentar sus deudas.

Política de Dividendos de la Empresa NIKE Últimos 5 Años

Las políticas de dividendos que ha empleado la empresa han contribuido al pago de los dividendos implementando el trailing twelve months para mirar el rendimiento financiero de la empresa cada año ha aumentado con un porcentaje de rentabilidad y por supuesto la rentabilidad por dividendo por el sector de bienes es más alta que la rentabilidad. Las empresas competidoras de NIKE, no están ofreciendo a los inversionistas por el motivo que no tienen una rentabilidad de dividendos, pero las empresas competidoras de NIKE que pagan rentabilidad por dividendo están pagando más dividendos por las acciones que NIKE.

Por lo anterior, NIKE ha venido pagando los dividendos en efectivo a sus inversionistas desde hace más de 38 años. También, han crecido sus dividendos desde el año 2008 hasta la fecha, lo que se puede decir que la empresa de NIKE ha tenido una política de dividendos ejemplar para las demás empresas siendo reconocida por los indicadores bursátiles de los Estados Unidos por la situación real del mercado, NIKE ha pagado dividendos desde los 0.5 centavos de dólar hasta llegar a pagar 88 centavos de dólar por cada acción. Los últimos años de la empresa NIKE han venido creciendo los dividendos a 16% por acción cada año.

Ganancias de NIKE

NIKE ha crecido fuertemente en la parte de los ingresos y ganancias desde 2013 hasta la fecha. Por eso, la tasa que aumentado el crecimiento anual es de un 10%, un aumento en la utilidad anual antes de intereses, impuestos, EBITDA de 10%, utilidad de acción por NRI de 12%, aumento en el flujo del efectivo 10% y la tasa de crecimiento del 10%. El crecimiento de la empresa NIKE aumento el 7% por año desde el 2019.

Tasa de dividendos

NIKE más de 10 años que ha venido pagando sus dividendos menos que la mitad de sus ganancias. Por este motivo, ha mantenido su tasa de dividendos, esto nos indica que sus dividendos son sostenibles para la rentabilidad de la empresa durante los diferentes periodos contables. Por eso, los resultados de pagos de dividendos indican la fracción que le corresponde por el beneficio por acción que se les paga a los accionistas de la empresa de manera que los dividendos se han en efectivo. También, se puede calcular las veces que la tasa que se puede pagar la empresa a los accionistas por su beneficio por acción. NIKE manifiesta que la medida financiera de beneficio por acción es muy poco posible que desmantele su tradición y disminuya sus dividendos.

El aumento en el flujo del efectivo es significativo y verdadero para la empresa NIKE el cual esta solidificado para su futuro en el pago de sus dividendos a los accionistas. Esto refleja que los últimos 10 años, NIKE siempre ha pagado menos de la mitad del flujo del efectivo por los dividendos hasta una tasa del 20% al 30% dependiendo del crecimiento que ha tenido durante los diferentes años que incrementaron sus ingresos y ganancias.

Las Variables de los Mercados Financieros Internacionales que Pueden Impactar los Resultados de la Empresa NIKE

Los mercados financieros internacionales son un medio físico o virtual el cual puede realizar diferentes operaciones de compra y venta de diversos tipos de activos (acciones, bonos derivados, etc.) entre personas y diferentes empresas. Por lo anterior, los mercados están regulados por instituciones y procedimientos, esto hace que se ha una interacción entre comprador y vendedores determinando los precios de los activos. (oferta y demanda). También hay factores en el mercado, que las personas pueden imponer el valor de compra y venta.

La tendencia primaria de la compañía de NIKE como es las zapatillas está disminuyendo, teniendo unas tasas de descenso muy leve anualmente, pero la tendencia secundaria que es la ropa deportiva y accesorios tiene una tasa de crecimiento, por este motivo las tendencias son opuesta. Por esta razón esto indica que una posible inversión en la tendencia primaria no es favorable para los inversionistas, pero si se puede invertir en tendencia secundaria que se refleja su crecimiento en el mercado.

Por lo anterior, la empresa Nike observa sus variables que intervienen en los precios de los instrumentos financieros que son variables de macroeconomía observando el crecimiento del producto interno bruto, la inflación, tasas de interés, déficit comercial y demás factores. Por otra parte, las variables de políticas observando la estabilidad, las relaciones internacionales y por ultima variable lo social que es importante para conocer el estado de la demanda y oferta observando la pobreza, índices de violencia y demás factores que contribuyen la parte social.

La rentabilidad de la empresa NIKE tiene un índice de margen de beneficio que ha venido mejorando después de la pandemia del año 2020, perfeccionando su economía en el año 2021 a 2022 optimizando el porcentaje de los ingresos disponibles para poder pagar costos y los

gastos de operación. Por esto, las acciones de la empresa NIKE han venido creciendo hasta llegar a valer una acción 113.48 dólares para los accionistas que quieren invertir. También, el valor de los activos en consecuencia de su rentabilidad a aumentado sobre el desempeño económico de la empresa y su situación financiera respectiva a una política positiva.

Los resultados de la empresa Nike en la parte de exportación esto busca que el resultado neto del periodo deduciendo a los gastos de operación restándole a los ingresos esto nos refleja que los ingresos disminuyeron entre los años 2021 al 2022, teniendo en cuenta que el año 2020 por la pandemia se vio más reflejado las tecnologías de la información y las comunicaciones, se comercializo por medio virtual. Pero los ingreso antes de los impuestos tuvieron un significativo ingreso de disminuir en el año 2021 al 2022. Por lo contrario, que los ingresos netos aumentaron significativamente en el 2021 al 2022. Para concluir, los buenos comportamientos de los ingresos de la empresa NIKE reflejan el desempeño histórico de la compañía en la participación de la economía de diferentes países donde están ubicados la planta y equipo de la compañía.

Conclusiones

La estrategia de Nike es muy efectiva. La empresa ha crecido continuamente en los últimos años y actualmente es una de las marcas más valiosas del mundo. Nike busca constantemente nuevas formas de mejorar su negocio.

La empresa está invirtiendo en tecnologías como la realidad aumentada y la inteligencia artificial para crear una experiencia de compra más personalizada para los clientes. Nike también se está expandiendo a nuevos mercados como el fitness y la salud. La empresa NIKE de equipamiento deportivo diseña, desarrolla, fabrica y comercializa calzado, ropa, indumentaria, equipos y accesorios deportivos.

Cuenta con un modelo de negocio verticalmente integrado, lo que indica que controla la mayoría de las etapas de la cadena de suministro, desde el diseño, fabricación, distribución y ventas.

El modelo de negocio de Nike se basa en los siguientes pilares:

Innovación: Nike continúa invirtiendo en investigación y desarrollo para crear productos de alta calidad que satisfagan las necesidades de los consumidores.

Marca: Nike es una marca mundial conocida por su calidad, rendimiento y estilo.

Patrocinios: Nike patrocina a algunos de los atletas y equipos deportivos más reconocidos del mundo.

Marketing: Nike utiliza una variedad de canales de marketing para llegar a los consumidores, incluidos publicidad, patrocinios y marketing digital.

Estrategia de marketing y ventas.

Nike utiliza una variedad de estrategias de marketing y ventas para atraer consumidores.

Estas estrategias incluyen:

Patrocinios: Nike patrocina a algunos de los atletas y equipos deportivos más reconocidos del mundo.

Ayuda a las empresas a comunicar conocimientos y llegar a un público más amplio.

Marketing digital: Nike utiliza varios canales digitales para llegar a los consumidores.

La empresa tiene una fuerte presencia en las redes sociales y ofrece contenido atractivo y relevante a su audiencia.

Comercio electrónico: Nike ha invertido mucho en su plataforma de comercio electrónico.

Esto permite a la empresa vender sus productos a clientes de todo el mundo.

cadena de suministro

Nike Worldwide tiene alrededor de 75,400 empleados y tiene más de un millón de familias reales y sus proveedores.

Tiene más de 1550 espacios físicos.

Por lo tanto, es una empresa multinacional que se convierte en una marca que es más valiosa en el mundo.

Es \$ 74.9 mil millones.

Nike tiene una cadena de suministro global que abarca más de 70 países.

La empresa utiliza varias estrategias para gestionar su cadena de suministro, que incluyen:

Subcontratación: Nike subcontrata la fabricación de muchos de sus productos a proveedores externos.

Integración vertical: Nike controla la mayoría de las etapas de la cadena de suministro, desde el diseño y la fabricación hasta la distribución y las ventas.

Logística: Nike utiliza una red de transporte global para distribuir sus productos a clientes de todo el mundo.

Recomendaciones

Realizar el crecimiento de una empresa se debe realizar una adecuada planeación de gastos y su gestión presupuestal percatándose de las dificultades que se presenten en el mercado, para que el crecimiento se ha sano para los accionistas de la empresa y no perjudique a la elevación de los costos y gastos disminuyendo la utilidad de la empresa, menos el patrimonio.

La calidad del producto en ningún momento se debe dejar a un lado, si no lo contrario buscar las mejores materias primas para que el cliente que satisfecho y vuelva a comprar los productos que comercializan la empresa NIKE.

Mantener la eficiencia, eficacia y efectividad en la producción de los productos logrando calidad, beneficio y costo para que la imagen de la empresa crezca y se logre las metas de ventas en cada una de las producciones.

Realizar la planeación adecuada y acorde a los costos y gastos de la producción en cada una de las etapas para que la utilidad de la empresa siempre se vea refleja en aumento. Por este motivo, también se refleja que los activos se deben controlar y planificar para su inversión.

Realizar una gestión financiera acorde al rendimiento que tiene la empresa NIKE con el capital para su inversión se ha un crecimiento saludable para la compañía, promoviendo el uso adecuado de los diferentes recursos financieros que tiene la empresa.

Utilizar con eficiencia el marketing como herramienta principal para la interrelación con el cliente para promover la estrategia de comunicación en el incremento de las ventas y comercialización de los diferentes productos.

Mantener la estrategia acerca el servicio del cliente, la cual es elemental para el crecimiento de la empresa por el motivo que satisface las necesidades del consumidor en la compra de un

producto, esto refleja que hay lealtad por parte de los clientes. Por lo anterior, esto ayuda a que en el mercado tenga una mejor posición respecto a su competencia.

Obtener una adecuada mejora continua que ayude a colaborar con los diferentes dificultades o problemas a futuros que puedan causar o tener efecto en la producción, comercialización y venta de los productos por la cual pueda afectar el crecimiento de la empresa y su utilidad, colocando en riesgo la rentabilidad de la compañía. Por lo que se quiere es extender el capital de los accionistas.

Las Limitaciones del Proyecto y las Futuras Líneas de Análisis

Para conocer el estado financiero y económico de una empresa es relevante identificar los objetivos que tiene en la proyección para conseguir más adecuadamente con la colaboración del diagnóstico financiero. Por lo anterior, es un análisis de la información contable de la empresa conociendo el endeudamiento, utilidad, rentabilidad, liquidez y demás indicadores financieros.

El primer paso que se debe realizar es recolectar la información financiera de la empresa para poderla analizar los estados financieros, esto nos permite conocer con precisión la situación económica que se encuentra la empresa, esto ayuda a la toma de las decisiones y cambiar de estrategia en la administración de la compañía.

Por lo consiguiente, al identificar y evaluar el rendimiento financiero que se encuentra, esto podemos conocer los diferentes problemas que se estén presentando en la empresa por una mala organización, por esta razón y por medio de los diferentes indicadores financieros podemos detectar los diferentes problemas y causas que están afectando en la utilidad, rendimiento y estado actual de la empresa en la parte financiera y económica.

Para concluir, al realizar los diferentes indicadores financieros y proyectarlos se puede cometer unos errores en el análisis del diagnóstico financiero, los más comunes pueden ser empleado de una forma general los estados financieros en una manera cualitativa y cuantitativa. Por otro lado, al no observar la trazabilidad de los movimientos económicos y periodos contables de la empresa que se realizan en los estados financieros, estado de resultado y el flujo del efectivo. Por último, donde modifican los estados financieros para ajustar las diferentes partidas.

Referencias Bibliográficas

- Analytics, I. (2023). Beta apalancada / Beta no apalancada NIKE Inc. (NKE | USA). Obtenido de <https://www.infrontanalytics.com/fe-es/30109NU/NIKE-Inc-/Beta#:~:text=conocer%20la%20volatilidad.-,NIKE,tiene%20una%20beta%20de%201.22.>
- Carretero, Á. (2020, mayo 26). Nike barre a Adidas: copa el 50% de los deportistas mejor pagados del mundo. Palco23. <https://www.palco23.com/media/nike-barre-a-adidas-copa-el-50-de-los-deportistas-mejor-pagados-del-mundo>
- Cuota de mercado de ropa deportiva - Análisis de la industria. (s/f). Mordorintelligence.com. Recuperado el 26 de septiembre de 2023, de <https://www.mordorintelligence.com/es/industry-reports/global-sports-apparel-market-industry>
- De ThePowerMBA, E. (2019, marzo 4). 5 fuerzas de Porter: análisis de las fuerzas competitivas de una empresa. ThePower Business School; ThePowerMBA. <https://www.thepowermba.com/es/blog/las-5-fuerzas-de-porter>
- Damodaran, A. (2023). Betas por sector (EE. UU.). Obtenido de https://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/Betas.html
- Micro y macro entorno Nike. (s/f). Prezi.com. <https://prezi.com/sh0xq6cfoawn/micro-y-macro-entorno-nike/>
- Nike Inc. (s/f). Stock-analysis-on.net <https://es.stock-analysis-on.net/NYSE/Empresa/Nike-Inc>
- Objetivos de sustentabilidad para el 2025. (s/f). Nike.com <https://www.nike.com/mx/a/objetivos-sustentabilidad-2025>