

Análisis Financiero de Grupo Empresarial Nutresa S.A

Presentado por:

Ingrid Nataly Páez Reyes

Andrea Pérez Ascanio

Roció del Pilar Contreras Criado

Asesora:

Luz Marina Dávila Coa

Universidad Nacional Abierta y a Distancia UNAD

Escuela de Ciencias Administrativas, Contables, Económicas y de Negocios

Contaduría Pública

2023

Dedicatoria

Le dedico el triunfo de ser contadora pública sueño anhelado desde siempre a Dios por sin su voluntad no lo hubiera podido lograr lo debido al servicio de su obra, y también se lo dedico a mis padres y esposo quienes son mi motor y mi sostén para poder lograrlo (Ingrid Natalia Páez Reyes).

Dedico este triunfo a mi hijo Nicolás que desde mi vientre me acompañó en estos últimos pasos de la meta y que aunque muchas veces estuve a punto de renunciar a este sueño el solo pensar en él me hacía seguir adelante (Roció del Pilar Contreras).

Este diplomado se lo dedico a mis padres, muchos de mis logros se los debo a ellos por el ejemplo que me han dado y gracias a ellos lograr metas. (Andrea Pérez Ascanio).

Agradecimiento

Primero que todo agradecemos al todo poderoso por permitirnos estudiar, a pesar de las adversidades no permitió el desfallecimiento de ninguno de los miembros de este grupo. A las familias, quienes siempre nos comprendieron y apoyaron aun cuando dejamos de lado el tiempo de compartir con ellos para cumplir nuestros sueños.

A la institución, haciendo posible esta meta la Universidad Nacional y a Distancia, con profesionales idóneos, quienes orientaron este proceso; Asesora Luz Marina Dávila Coa; y demás, docentes presentes en el proceso quienes nos guiaron y corrigieron diferentes aspectos hasta lograr este producto.

Al Grupo Empresarial Nutresa S.A., en forma indirecta apporto facilidad al acceso de sus datos, para el desarrollo del trabajo final.

Resumen

Se desarrolló con el grupo empresarial Nutresa, evaluación financiera; tomando inicialmente datos de los registros documentales encontrados en la red; se registraron los datos para formular los indicadores de rentabilidad, deuda, solvencia, rotación y la liquidez entre otros aspectos.

Tomando los periodos de 2019, 2020 y 2021; analizando aspectos como las estrategias de mercado, análisis macro y micro económico empresarial, tamaño de la compañía y estructura de activos, cálculo rentabilidad, nivel apalancamiento, WAC, nivel endeudamiento, GAO – GAF, GAT, ROCE, EVA, NOA, RNOA, FLEV, NNEP complementando con el diagnóstico financiero y bursátil, para lograrlo se explorando diferentes fuentes reconociendo.

Reconociendo de la DOFA presentes en la empresa y el sector de alimentos; encausado hacia la discusión, recomendaciones realizadas durante el estudio, donde la empresa pueda medir su desempeño en todos los ámbitos donde se encuentra.

Palabras claves: Nutresa, análisis, indicadores, diagnóstico, inversión, bursátil.

Abstract

It was developed with the business group Nutresa, financial evaluation; initially taking data from the documentary records found on the web; The data was recorded to formulate the indicators of profitability, debt, solvency, turnover and liquidity, among other aspects.

Taking the periods of 2019, 2020 and 2021; analyzing aspects such as market strategies, macro and micro business economic analysis, company size and asset composition, profitability calculation, leverage level, WAC, level of indebtedness, GAO - GAF, GAT, ROCE, EVA, NOA, RNOA, FLEV, NNEP complementing with the financial and stock market diagnosis, to achieve this by exploring different sources recognizing.

Recognizing the weaknesses, opportunities, strengths and threats present in the company and the food sector; directed towards the discussion, recommendations made during the study, where the company can measure its performance in all areas where it is located.

Key words: Nutresa, analysis, indicators, diagnosis, investment, recommendations, stock market.

Contenido

Introducción	13
Descripción del problema	14
Formulación del problema	16
Justificación	17
Objetivos	18
Objetivo general	18
Objetivos específicos	18
Marco conceptual.....	19
Estados financieros	19
Análisis horizontal	20
Análisis vertical	20
Finanzas corporativas.....	20
Análisis estratégico de la empresa	21
Macroeconómico.....	21
<i>Entorno tecnológico</i>	23
<i>Entorno político legal</i>	26
<i>Entorno Económicos</i>	29
<i>Entorno demográfico</i>	30
Micro entorno.....	31
<i>Clientes</i>	31
<i>Proveedores</i>	32

<i>Competencia</i>	33
Análisis estratégico y competitivo de la empresa	37
Análisis del tamaño de la empresa y la composición de sus activos	42
Análisis de la posición de liquidez de la empresa.....	45
Indicadores financieros	46
Nivel de endeudamiento	46
Apalancamiento	46
Análisis de posición de liquidez	47
Indicadores financieros clave.....	49
Endeudamiento	50
<i>Árbol de rentabilidad</i>	54
Cálculo de rentabilidad	56
Análisis de resultados	62
Costo de Patrimonio considerando el nivel de apalancamiento.....	65
Comparación del nivel de endeudamiento	69
Apalancamiento operativo GAO- GAF Y GAT	71
Diagnóstico financiero y bursátil	76
Ratio de Precio a Ganancia (PER)	76
Ratio de Precio/Beneficio a Crecimiento (PEG).....	76
Instrumentos de cobertura que está utilizando la empresa para gestionarlos y otras alternativas en el mercado financiero.....	80
Discusión.....	82

Conclusiones	85
Recomendaciones	89
Bibliografía	91

Lista de tablas

Tabla 1 <i>Grupo cárnico Nutresa</i>	33
Tabla 2 <i>Grupo galletas Nutresa</i>	33
Tabla 3 <i>Grupo chocolate Nutresa</i>	34
Tabla 4 <i>Grupo café Nutresa</i>	34
Tabla 5 <i>Grupo Tresmontes Lucchetti Nutresa</i>	35
Tabla 6 <i>Grupo alimentos al consumidor</i>	35
Tabla 7 <i>Grupo helados Nutresa</i>	36
Tabla 8 <i>Pasta Nutresa</i>	36
Tabla 9 <i>Análisis DOFA</i>	40
Tabla 10 <i>Matriz de estrategias</i>	41
Tabla 11 <i>Indicador de Liquidez Grupo Nutresa S.A.</i>	45
Tabla 12 <i>Nivel de endeudamiento</i>	46
Tabla 13 <i>Indicador de endeudamiento</i>	46
Tabla 14 <i>Indicador de liquidez</i>	47
Tabla 15 <i>Periodo de maduración</i>	49
Tabla 16 <i>Indicador de endeudamiento</i>	50
Tabla 17 <i>Indicador de rentabilidad</i>	51
Tabla 18 <i>Indicador de eficiencia</i>	52
Tabla 19 <i>Indicadores de productividad</i>	52
Tabla 20 <i>ROCE con fórmula UODI X Capital Invertido</i>	56
Tabla 21 <i>ROCE – WACC</i>	57
Tabla 22 <i>EVA</i>	58

Tabla 23 <i>Ganancias de los Impuestos</i>	58
Tabla 24 <i>Activo y Pasivo (Operativo)</i>	59
Tabla 25 <i>NOA y RNOA</i>	59
Tabla 26 <i>FLEV</i>	60
Tabla 27 <i>NEP</i>	60
Tabla 28 <i>ROCE con FLEV y NNEP</i>	61
Tabla 29 <i>Índice de endeudamiento 1%</i>	61
Tabla 30 <i>Beta apalancado</i>	65
Tabla 31 <i>Patrimonio</i>	65
Tabla 32 <i>Nutresa 2019-2020-2021</i>	67
Tabla 33 <i>GACC</i>	67
Tabla 34 <i>Apalancamiento operativo</i>	71
Tabla 35 <i>Grado de Apalancamiento Financiero</i>	72
Tabla 36 <i>Ratio precio a ganancia</i>	76
Tabla 37 <i>Ratio de Precio/Beneficio a Crecimiento (PEG)</i>	77
Tabla 38 <i>Primeros accionistas 2021</i>	78
Tabla 39 <i>Evolución del dividendo en Grupo Nutresa</i>	78

Lista de figuras

Figura 1 <i>Entorno Macroeconómico</i>	22
Figura 2 <i>Trabajo de Nutresa con el Medio Ambiente</i>	22
Figura 3 <i>Transformación digital</i>	25
Figura 4 <i>Riesgos corporativos</i>	28
Figura 5 <i>Fuerzas presentes en el micro entorno</i>	31
Figura 6 <i>Socios claves</i>	32
Figura 7 <i>Organigrama de Nutresa</i>	38
Figura 8 <i>Esquema de cuadro comparativo con al menos tres casos comparables</i>	74

Lista de Apéndices

	Pág.
Apéndice A Análisis General (vertical)	96
Apéndice B Análisis General (Horizontal)	97
Apéndice C Estados de Resultados	98

Introducción

El presente trabajo de Diplomado de Profundización en Finanzas, partirá basándose en la empresa Grupo Nutresa S. A., caracterizando el problema dentro de los años 2019 a 2021, con la utilización de diversos indicadores financieros que permitirán la respuesta al problema. Los procesos se realizan en dos partes, de acuerdo a la metodología utilizada y el aprendizaje adquirido para el desarrollo de este proyecto de investigación estudiando la situación actual de la empresa y analizando variedad de indicadores financieros.

El desarrollo de cada parte está basado en la empresa Grupo Nutresa S.A. Inicialmente cabe mencionar la relevancia de esta compañía en el territorio nacional, con sus servicios de producción de alimentos de forma influyente en el mercado de América Latina y generando empleo en las regiones donde está presente.

Descripción del problema

Nutresa es una compañía que vende y distribuye diferentes marcas de productos alimenticios, con renombre a nivel nacional e internacional. Surgida en

El diagnóstico financiero realizado al Grupo empresarial Nutresa, tiene varios aspectos para analizar, interpretar y evaluar la posición que esta tiene en el mercado, durante el período de 2019 al 2021; con una proporcionalidad sobre la información adquirida que pueden dirigir en la toma de decisiones, tomando en cuenta que es una empresa que está en mejoramiento permanente. Los datos adquiridos, son tomados principalmente de las bases en la web sobre la empresa; donde se puede ir argumentando posibles pronósticos sobre su futuro.

Nutresa es una compañía con aglomerado de varias marcas de productos alimenticios, la cual vende y distribuye estos productos a nivel nacional e internacional; posee varios segmentos de negocios, como son "cortes fríos, comidas preparadas, galletas, chocolates, bebidas helados, pastas" (MarketScreener, 2023) Iniciando el siglo XX, nace Nutresa como una compañía muy pequeña que solo se encargaba de la producción de chocolates, poco a poco va emergiendo una de las principales fuentes de financiación comercial en Colombia (Grupo Nutresa S.A., 2020).

Dentro de lo que la caracteriza, ha sido una empresa que ha cumplido con todas las obligaciones y mantiene actualizado sus movimientos financieros como se evidencia en la web. Los períodos tomados 2019 y 2020 y 2021 se puede observar la liquidez con un incremento en los tres períodos, pero en relación con las inversiones financieras para el 2021 tuvo un porcentaje bajo comparado a los dos años anteriores como se observa en el informe 2018 (Nutresa, 2018).. Esto inicialmente promueve un ejercicio de análisis, compilando toda la información posible sobre diferentes aspectos financieros de la empresa.

Adicionalmente los crecimientos de endeudamiento fueron propios de varias empresas durante el periodo de la pandemia covid-19, en relación a la pocas ventas obtenidas, los cambios en el mercado tanto para el proveedor como para el cliente, los ajustes para comercializar por canales diferentes al presencial, el cambio a nivel mundial de las economías aún después de salir de la pandemia; fueron muchas de las causas por las cuales las mayoría de empresas acudió a la financiación.

Por consiguiente, Nutresa, también hizo parte de esa cantidad de empresas, afectando su desarrollo económico y de inversión. Bajas ventas para el 2019 y el 2020, variación perjudicial en el crecimiento que venía teniendo en años anteriores al 2019.

Formulación del problema

¿Cuál es la condición financiera del Grupo Nutresa S.A.? ¿Se cuenta con garantías para invertir en la empresa?

Justificación

Después de realizar el estudio, mediante un consenso Grupo Nutresa S.A. fue escogida como la apropiada para desarrollar el proyecto. Enfocada según (Grupo Nutresa S.A., 2020) "creciente creación de valor, logrando un retorno de las inversiones superior al costo del capital empleado" (parr.1), en base de mejorar de calidad de vida del consumidor, apuntar al desarrollo sostenible, buscar el crecimiento rentable; con la visión como señala (Grupo Nutresa S.A., 2020) "duplicar, al año 2030, las ventas logradas en 2020" (parr.5).

Se analizará la empresa, la cual se encuentra con la generación de un valor económico donde intervienen las actividades operativas y financieras. A partir del análisis, realizado de los estados financieros se construye el diagnóstico, profundizando aspectos relevantes que pueden impactar negativamente en su funcionamiento y los aspectos positivos logrados, durante tres años 2019 a 2021.

Es esencial, porque en el Diplomado de Profundización en Finanzas, busca afianzar entre otros aspectos el estudio de la situación financiera de una compañía con ejercicio minucioso y práctico, permitiendo con estos aprendizajes consolidar las habilidades del estudiante quien las pondrá en función a su desempeño laboral.

En un ámbito general, es trascendente comprender el estado financiero de la empresa de los años 2019 al 2021, conociendo las situaciones de agregación y variante que permitirán buscar alternativas de mejora al desarrollo social y económico de esa organización como base para otros estudios posteriores, incentivando acciones para su crecimiento.

Objetivos

Objetivo general

Realizar un estudio financiero del Grupo Nutresa S.A. valorando la situación económica de la empresa durante el periodo de 2019, 2020 y 2021.

Objetivos específicos

Analizar minuciosamente el Estado Financiero, utilizados por la empresa para su financiación.

Revisar el equilibrio financiero de la empresa.

Distinguir las debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas que puedan producirse en el grupo empresarial.

Interpretar el estado financiero de la empresa en los aspectos negativos o positivos, a tener en cuenta para su posterior inversión

Marco conceptual

En el proceso de búsqueda para llegar al análisis empresa, como documentos anexos a la plataforma institucional. Permitiendo, toma de decisiones a nivel interno, para fortalecer aquellas debilidades que se puedan encontrar cuando se hace el estudio financiero, y se reconocen puntos claves, que perjudican el funcionamiento y desarrollo de la empresa. Llevando al crecimiento de las ganancias, es necesario también realizar este análisis acorde a sus respectivos reportes, mediante el análisis horizontal, vertical se pueden observar las falencias minuciosamente de la parte financiera, esta forma de análisis es posible hacerla en tiempos consecutivos es decir pueden tomarse tres años anteriores (2019, 2020, 2021).

Tomando en cuenta situaciones económicas internas, junto al contexto que rodea la empresa en el ámbito social, económico, cultural y desarrollo de la región. Lo cual viene a intervenir en la toma de decisiones que se realice, con los recursos y conocimientos del análisis minucioso; mejorando la toma de decisiones generado por los indicadores de rentabilidad, deuda, solvencia, rotación y la liquidez.

Para dar mayor énfasis, a lo expuesto anteriormente se presentan los siguientes conceptos:

Estados financieros

Los diferentes datos se toman de la información económica evidenciada por la empresa, según los estados contables prestados en cada año. Donde se da a conocer la situación económica, permitiendo establecer la variabilidad o evolución de cada periodo como señalan entre líneas (Caraza & Soto, 2017).

Además, documento que posee información importante sobre la empresa, como es el endeudamiento, las deudas a cobrar, disposición de efectivo actual o en un futuro próximo (Londoño, 2016)

Análisis horizontal

Se busca determinar la variación absoluta o relativa, que haya sufrido cada partida de los estados financieros en un período respecto a otro. Determina crecimiento o decrecimiento del período determinado. Dando a conocer, el tipo de resultados dentro de cada periodo clasificados en bueno, regular o malo. *Ibíd.* (pág.7)

Análisis vertical

Permite diferenciar la distribución equitativa y de acuerdo a las necesidades financieras y operativas del grupo empresarial. Determinando el ciento que representa cada cuenta del activo dentro del total activo.

Los indicadores financieros permiten determinar el nivel de liquidez endeudamiento o rentabilidad del grupo empresarial (Arteaga, 2020)

Finanzas corporativas

Para 1929, ante el panorama mundial “los economistas centraron su atención en el estudio y desarrollo de las finanzas corporativas para diseñar aspectos tales como la liquidez, la rentabilidad, el endeudamiento, la supervivencia y el valor” como indica (Londoño, 2016)

Los indicadores financieros permiten determinar el nivel de liquidez endeudamiento o rentabilidad del grupo empresarial (Arteaga, 2020)

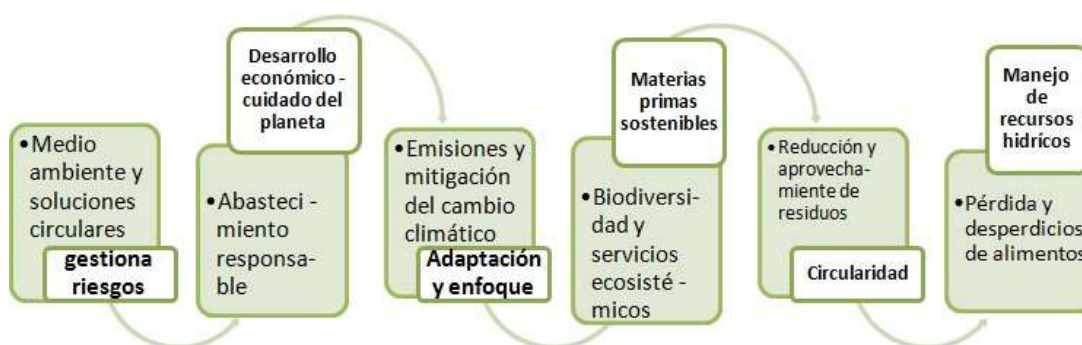
Análisis estratégico de la empresa

Análisis del entorno macroeconómico y sectorial del Grupo Nutresa S.A. es encargada principalmente de manejar dentro del sector de alimentos actividades entrelazadas con el mercado de valores, con una posición ventajosa en las regiones de América Latina llevándolo a resultados positivos, gracias a la aceptación de sus productos en diversos países. Inició su proceso de comercialización en 1920, más de 100 años en el mercado con una amplia gama de servicios, dando empleo a muchas personas.

Así mismo, la situación del sector, la evolución del entorno macroeconómico puede llegar a ser competitivo y regulatorio en cada una de las regiones donde opera el Grupo Nutresa S.A. Dentro de la variedad de ofrecimiento de productos se encuentran: café, alimentos cárnicos, helados, galletas, chocolates entre otros relacionados con alimentos. La fuente de empleo y el manejo de personal, junto al trato y compromiso con el cliente viene siendo la base más importante del Grupo Nutresa S.A. asumiendo su responsabilidad con talento humano, la visión competitiva y emprendedora como una ventaja para mayor sostenibilidad y desarrollo a nivel financiero y socio ambiental.

Macroeconómico

Entorno medio ambiental. Trabaja por mejorar el medio ambiente de forma efectiva, trabajando continuamente para no contaminar, realizando campañas por la mejora del medio ambiente, ecoeficiencia en la cadena de suministros, llevando a la reducción del impacto ambiental.

Figura 1*Entorno macroeconómico**Nota:* Autoras del proyecto**Figura 2***Trabajo de Nutresa con el Medio Ambiente**Nota.* Autoras del proyecto. Datos tomados de (Grupo Nutresa, 2021)

El Grupo Nutresa trabaja por aportar con estrategias de sostenibilidad y cuidado del medio ambiente; consiste en evitar la contaminación en los sectores donde tiene la producción

con manejo adecuado de los materiales utilizados durante cada proceso. En el medio ambiente y soluciones circulares, se toman medidas ante los riesgos inminentes a la afectación de la naturaleza. Con el abastecimiento responsable, enfocado a la competencia cuidando de que el desarrollo económico no atente contra el cuidado del medio ambiente, se involucran a los grupos relacionados con la empresa.

Las acciones implementadas reducen las emisiones y deficiencia mediante la utilización adecuada de la energía, tecnología, materia prima al producir, distribuir y realizar logística. Estar atenta a los cambios climáticos limitando los impactos negativos, mitigando riesgos, siendo sostenible, con innovaciones, invertir de forma responsable, adaptación a los cambios climáticos.

Además, equilibrio entre sostenibilidad y productividad con acciones y compromisos empresariales

Entorno tecnológico

Utilizando la tecnología, mediante transformación digital promueve una capacidad corporativa que contribuye a la sostenibilidad de la organización, mediante la evolución de la cultura apropiación de nuevas formas de trabajo, incursión en modelos de negocio, todo ello apalancado en tecnología mejorando las ventas la experiencia y la competitividad.

Como señala (Grupo Nutresa S.A., 2021, pág. 55)

“La transformación digital es una de las capacidades corporativas vitales para el logro de las metas 2030. A través de ella, Grupo Nutresa contribuye a la sostenibilidad de la Organización mediante la evolución de la cultura y la apropiación de nuevas formas de trabajo y modelos de negocio, apalancados en tecnologías de la industria 4.0 que mejoran las ventas, la experiencia y la competitividad. En 2021, la Compañía consolidó el ecosistema digital, el cual forma parte de la estrategia corporativa 2030, con foco en el cliente, el consumidor y el invitado”.

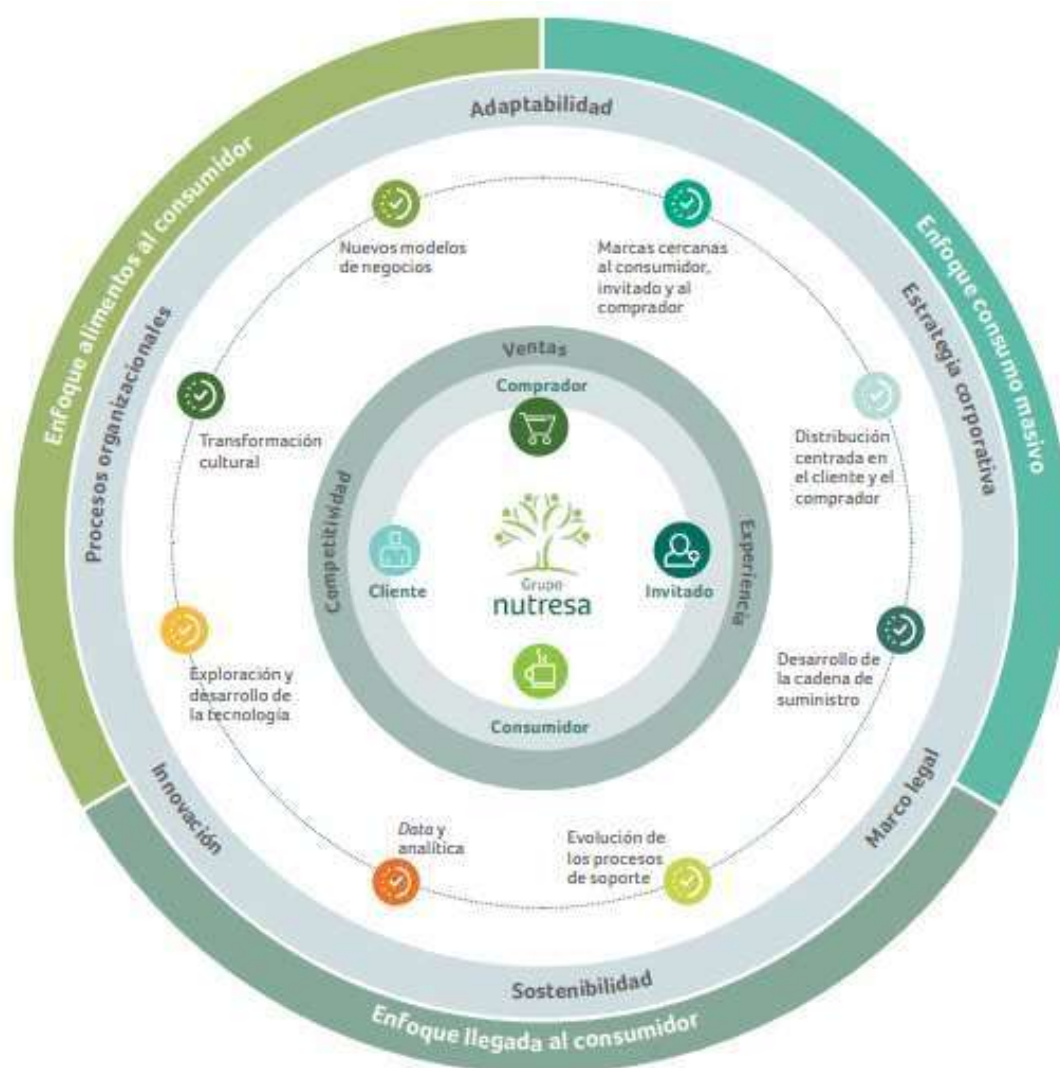
Tramitando y suscitando innovación de impacto positivo y relevante aportando al ecosistema, avances tecnológicos e innovaciones, haciendo partes de nuevos descubrimientos en pro del desarrollo de productos. El emprendimiento, crecimiento, innovación, fortalecimiento, consolidación como enfoques de gestión del Nutresa.

Como menciona (Portafolio , 2021) la evolución digital de grupo Nutresa es la inteligencia artificial, iniciada 6 años antes de la pandemia en las cuales se postulan 19 marcas, con un equipo de trabajo preparado para ello; la atención y entrega domiciliaria con rutas y procesos de distribución atención de comercio estableciendo una línea de compromiso de cumplimiento al cliente. Siendo propietario de sus plataformas digitales para atender a domicilio decisiones de negocio y tener punto de venta digital.

Adicionalmente, los tenderos también se ven beneficiados con los cambios digitales promovidos, al tener mejor y mayor acceso por parte de los clientes, control en las salidas e ingresos de inventario, utilización de varios medios de pago, información relevante para cualquier negociación, factura electrónica. En cuanto, los medios de industrialización, con máquina de última tecnología aumentando la agilidad en los procesos realizados, permitiendo entregas a tiempo, con mayor capacidad de entrega en periodos cortos. “Utilización de asistentes virtuales tipo chatbots, que aportan en la automatización de tareas de interacción con clientes y colaboradores” (Grupo Nutresa S.A., 2021).

Figura 3

Transformación digital



Nota: Tomados Pagina original (Grupo Nutresa S.A., 2021, pág. 55)

Con un equipo administrativo, desarrollan reuniones para encontrar las posibles causas de falencias dentro de la empresa, tratando el estudio del modelo financiero utilizado, determinando el valor recuperable de las unidades generadoras del efectivo, existe comprobación de la consistencia de los datos con planes estratégicos aprobados por la junta directiva, análisis del cumplimiento de los planes estratégicos, evaluaciones sobre el valor

recuperable con la información del mercado, revisión del y reconocimiento de variables relevantes sensibles a los cambios.

Con relación a los colaboradores, dentro de sus informes se destaca la amplia participación de los empleados y personas que laboran en esta empresa, quienes agradecen en primer lugar la ejecución de actividades donde ellos puedan desarrollarse ampliando su educación, obteniendo ganancias justas para su sostenimiento, flexible en algunos casos con las personas que estudian o son amas de casa. Los accionistas han podido crear un valor económico sostenible confiable e invierten con las buenas prácticas de gobierno corporativo, presentando información periódica sobre su situación actual, para toma de decisiones oportunas.

Entorno político legal

Política de cambio por Covid 19. En el periodo del 2019-2021, con la pandemia Covid 19 la mayoría de la población se quedó en casa y comenzó desde allí a realizar todas las actividades; las normas en cada país según las circunstancias y alcances de la enfermedad, Nutresa como todas las empresas tuvo que exponerse a la alza de impuestos terminado este periodo, a las intervenciones del estado en la parte internacional desestabilizando los mercados, afectando directamente al consumo o venta.

Política Fiscal. Estado y presupuesto, los impuestos son pagados por Grupo Nutresa S.A. afectándola porque además todos los productos tienen Impuesto de Valor Agregado. Los estados separados del grupo empresarial, muestran que las inversiones subsidiadas fueron afectadas notablemente, porque existía la obligación legal o implícita de la empresa y hubo un exceso de costos por la situación de pandemia covid-19 durante el 2019 y el 2020, para el 2021 hubo nuevas estrategias, pero aun así no garantizaban un subsidio necesario.

Subsidios del gobierno: ayudas estatales a los consumidores, el grupo Nutresa cuenta con subsidios (06) del gobierno nacional que le permite tener una estabilidad jurídica, entre los cuales esta impuesto del patrimonio fue estabilizado lo que genera una fortaleza para la empresa os estados separados del grupo empresa muestran que las inversiones subsidiadas fueron afectadas notablemente, porque existía la obligación legal o implícita de la empresa y hubo un exceso de costos por la situación de pandemia covid-19 durante el 2019 y el 2020, para el 2021 hubo nuevas estrategias pero aun así no garantizaban un subsidio necesario.

Cambios en los tratados comerciales. Tener unas excelentes relaciones internacionales es prioridad de la empresa; esto lleva a posicionarse en mercados en el exterior, en el ámbito político con la implementación del TLC (Villatoro, 2021), beneficiando positivamente a la empresa, consolidándose con más fuerza en otros países, aumentando utilidad en otros contextos geográficos, destacando el predominio de los negocios en tratados comerciales por parte del estado, dando la posibilidad que el Grupo empresarial tenga buenas negociaciones. Acuerdos internacionales: permiten diversificarse en los mercados de otras regiones del mundo, ser influyente su imagen y grupos comerciales convirtiéndose en transaccional según (MinComercio, 2018).

Figura 4
Riesgos corporativos



Nota. (Grupo Nutresa S.A., 2021, pág. 29)

Durante el período de 2021, marcado por el antecedente de la pandemia Covid 19 que originaron cambios en las políticas públicas, socioeconómicas y ambientales; impactando de cierta forma en la cadena de abastecimiento. El grupo empresarial empresa, busca estar en todos los procesos legales al día tanto en Colombia como en otras regiones del mundo. Se acoge voluntariamente a cualquier regulación publicitaria de promoción de producción distribución planteando aplicaciones de principios y conductas universales que se dirija hacia la transparencia y honestidad donde los consumidores se sientan seguros.

En Colombia se acogen a la información financiera NIIF estando al día de acuerdo a las reglas estipuladas por la vigilancia y control y la nación mientras por otro lado la información no financiera se verifica por KPMG Advisory, Tax & Legal S.A.S. apoyada en la norma internacional ISAE 3000, certificados de calidad entre otras.

Entorno Económicos

Para el 2019 la economía colombiana alcanzó un nivel de crecimiento anual creció el PIB de un 3.1%; en los seis primeros meses el sector descentralizado registró un menor superávit de 0.7 puntos porcentuales del PIB. Para el 2020 del 3.5%, se presentó una depreciación nominal del peso Superior al 7%.

En el 2020 hubo una alta restricción de movilidad y por consiguiente impacto en la economía mundial a un nivel de 6.8% como lo expresa CEPAL, las pérdidas para las empresas hogares y demás zonas donde normalmente circula la economía fue en consumo e inversión a gran magnitud. La inflación fue de 1.6%. a causa de la pandemia y las necesidades ocasionadas durante este periodo también la situación fiscal tuvo un deterioro en este año del 7.8% y la deuda aumentó acerca del 65% del PIB

Para el 2021 hay recuperación en la casa de crecimiento anual del 8.8% del pib sumado a la pandemia la situación social del país con bloqueos problemas sociales de orden público perturbar el crecimiento donde solo se sostuvieron las exportaciones, la demanda del café y el petróleo ayudaron en el sostenimiento y crecimiento del territorio nacional. Para el 2021 la inflación fue del 3.63%, la caída de la actividad económica provoca déficit en los mercados, porque el país tuvo que enfrentar todo lo que tenía la pandemia medidas asumidas durante el 2020 y 2021 (Cepal, 2021).

Entorno demográfico

Se encuentra, presente en 14 países contando con 46 plantas de producción, distribuido alrededor del mundo. La presencia de Nutresa en las regiones de forma estratégica en Estados Unidos con un 11.4%, México con un 3%, Centroamérica un 10.2%, República Dominicana 1.9%, Colombia 61.1%, Ecuador 1.3%, Perú 2%, Chile 6.4%, otras regiones del mundo 2.7%. (Grupo Nutresa S.A., 2021, pág. 2).

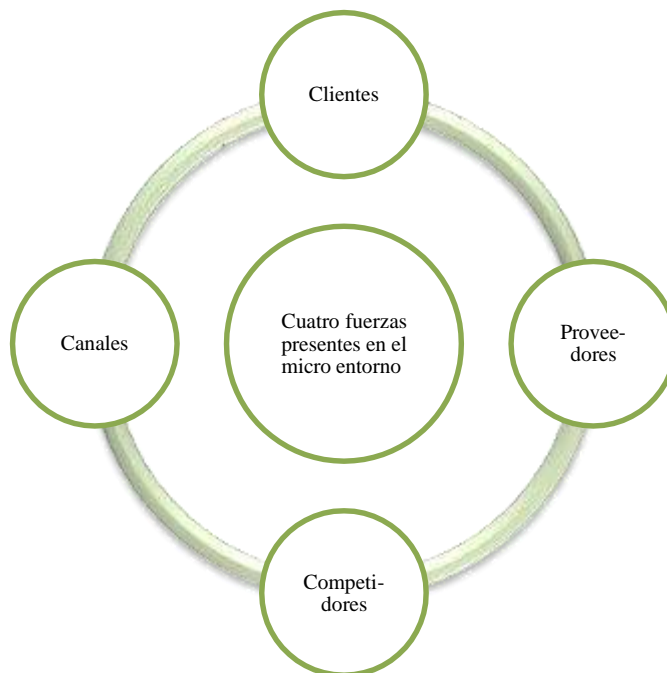
A nivel regional, la economía en general de Colombia ha sido uno de los países más sólidos en el mercado de Sudamérica, desde hace varios años Nutresa contribuye al desarrollo de propuestas de política pública favoreciendo el progreso de la sociedad, en forma clara y eficaz, contribuyendo al bienestar de todos los colombianos.

Ahora bien, los productos, en Colombia hay una consolidada aceptación del Grupo Nutresa S.A. en sus productos de golosina de chocolates con un 70.5%, carnes frías un 57.5%, chocolate de mesa 55.8%, pasta 53.3%, galletas 50.6%, café molido 50.7%, nueces 42.5%, café soluble 37.4%, modificadores de leche 34.1%. Siendo el número uno de producción de hamburguesas en Colombia (Grupo Nutresa S.A., 2021, pág. 3)

Micro entorno

Figura 5

Fuerzas presentes en el micro entorno



Nota. Autoras del proyecto

Cientes

El Grupo empresarial es líder en la región, tienen una excelente ventaja en lo relacionado con precio-valor. En tanto, los clientes a nivel internacional se encuentran en el 26.2% y a nivel nacional el 36%. Dentro del Grupo de Nutresa a quien se distribuyen, los productos se encuentran tiendas y autoservicios, cadena de supermercados, alternativo, alimentos al consumidor, institucional e industrial con 1.286.022 puntos de venta (Grupo Nutresa S.A., 2021, pág. 3).

El cliente toma la libertad de escoger variedad de productos, utiliza las redes establecidas para la atención, una gran mayoría son fieles a las marcas distribuidas. La fidelidad del cliente es gracias a la promoción de los productos, acuden a tiendas y autoservicio, la mayoría de

compradores son madres del hogar, acuden a los medios de comunicación para mayor difusión de sus productos y/o servicios.

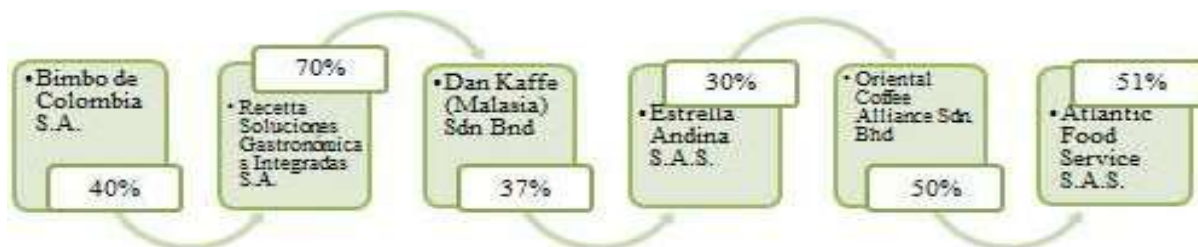
Proveedores

También, los proveedores fortalecen y desarrollan sus actividades siendo contratistas como socios en la cadena de abastecimiento, para el beneficio mutuo y asegurar el suministro de la organización. Como Mencionan (Lozano & Delgado, 2015).se puede considerar que los eslabones de prioridad dentro de una empresa de abastecimiento de comida.

Los proveedores de Nutresa son desde tenderos y casetas hasta grades supermercados quienes hacen parte de la familia empresarial; distribuyen cárnicos, galletas, chocolates pastas y café entre otros, tomando según su nicho de mercado algunas de las 23 marcas.

Figura 6

Socios claves



Nota. Autoras del proyecto. Datos tomados de (Amador D. C., 2017) y (Bedoya, Gómez, & Vaquero, 2021)

El Grupo Nutresa S.A. es una empresa líder en la distribución de alimentos, especialmente elaborados en Colombia, a nivel externo tiene destacadas relaciones con socios relevantes en este campo. El porcentaje señalado en la figura 10 socios claves, es la posesión de la empresa de cada uno de estos socios, esto lleva a mayor expansión a nivel nacional e internacional.

Competencia

Entre las competencias con mayor auge se encuentran Nestlé con aumento de precios e impulso del mercado electrónico. Otro gran competidor es PepsiCo mayor inversión en personal, plantas, sistemas de salida del mercado e iniciativa de digitalización. Y el tercer lugar, Unilever debido a las decisiones estratégica y excelencia operativa.

Canales (Grupo – segmento – marcas y ventas)

Tabla 1

Grupo cárnico Nutresa

Grupo	Segmento	Marcas	Ventas totales		
			2019 (1)	2020 (2)	2021 (3)
Grupo Cárnicos Nutresa	Centro América	Berard	3,4%	12,2%	9,8%
		Blue Ribbo			
	Zenu				
	Colombia	Ranchera			
		Rica			
		Pietran			
		Cunit			

Ventas totales

9,8% 12,2% 3,4%

2.356 2.145 1.912

2021 2020 2019

% de crecimiento

11,0% TACC

Cárnicos representa



18,5% del total de las ventas de Grupo Nutresa

Nota. Autoras del proyecto. Datos tomados de (Grupo Nutresa S.A., 2021, pág. 64)

Incremento de ventas como resultado de buenas prácticas bovinas, expansión de mercados.

Tabla 2

Grupo galletas Nutresa

Grupo	Segmento	Marcas	Ventas totales		
			2019 (1)	2020 (2)	2021 (3)
Galletas Nutresa	E.E.U.U.	Lil' Dutch Maid	11,3%	9,6%	1,1%
		Kibod			
	Centro América	Pozuelo			
	Colombia	Chiky			
		Saltin Noel			
		Tosh			
		Ducales			
		Festival			
		Noel			
		Naturela			
	Kibu				
	Dux				

Ventas totales

1,1% 9,6% 11,3%


2.249 2.224 2.029

2021 2020 2019

% de crecimiento

5,3% TACC

Galletas representa



17,7% del total de las ventas de Grupo Nutresa

Nota. Autoras del proyecto. Datos tomados de (Grupo Nutresa S.A., 2021, pág. 66)

Incremento solo un poco las ventas de galletas.

Tabla 3

Grupo chocolate Nutresa

Grupo			2019 (1)	Ventas totales		2021 (3)
	<i>Segmento</i>	<i>Marcas</i>	8,0%	3,6%		13,1%
Chocolate Nutresa	México	Nucita				
	Centro América	Granuts				
		Cocoa Dulce				
		Tutto				
	Colombia	Jet				
		Corona				
		Jumbo				
		Tosh				
		Especial				
		Chocolisto				
		Mont Blanc				
		Choco Lyne				
	Ecuador	Cordillera				
Perú	Chin chin					
	Winter's					

Ventas totales

13,1% 3,6% 8,0%

1.965 1.737 1.677

2021 2020 2019

% de crecimiento

8,3% TACC

Chocolates representa



15,4% del total de las ventas de Grupo Nutresa

Nota. Autoras del proyecto. Datos tomados de (Grupo Nutresa S.A., 2021, pág. 68)

Incremento significativo en ventas del grupo chocolate Nutresa.

Tabla 4

Grupo café Nutresa

Grupo			2019 (1)	Ventas totales		2021 (3)
	<i>Segmento</i>	<i>Marcas</i>	22,8%	31,5%		18,3%
Café Nutresa Café Nutresa	E.E.U.U.	Camerons				
	Colombia	La Bastilla				
		Sello Rojo				
		Colcafé				
		Tosh				
		Matiz				
		Cápsula express				

Ventas totales

18,3% 31,5% 22,8%


1.883 1.591 1.210

2021 2020 2019

% de crecimiento

24,7% TACC

Cafés representa


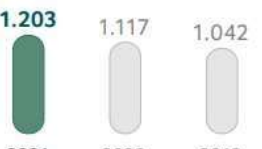


14,8% del total de las ventas de Grupo Nutresa

Nota. Autoras del proyecto. Datos tomados de (Grupo Nutresa S.A., 2021, pág. 70)

Las ventas crecieron en 18,3%, llegando a COP 1.883 miles de millones. El 58,2% de las ventas ocurrieron por fuera de Colombia.


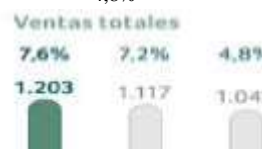
Tabla 5*Grupo Tresmontes Lucchetti Nutresa*

			Ventas totales				
Grupo			2019 (1)	2020 (2)	2021 (3)		
Tresmontes Lucchetti Nutresa	<i>Segmento</i>	<i>Marcas</i>	4,8%	7,2%	7,6%		
	E.E.U.U.	Zuko	Ventas totales			Tresmontes Lucchetti representa  9,4% del total de las ventas de Grupo Nutresa	
	México	Lucchetti	7,6%	7,2%	4,8%		% de crecimiento
	Chile	Zuko	1.203	1.117	1.042		
		Livean					
		Krizpo					
		Tallani					
		Muibon					
	Centro América	Café Gold					7,4% TACC
		Krizpo	2021	2020	2019		
Zuko							

Nota. Autoras del proyecto. Datos tomados de (Grupo Nutresa S.A., 2021, pág. 72)

Aumento de las ventas del 2021 del grupo Tresmontes Lucchetti Nutresa; garantizando el abastecimiento de la demanda por pandemia.

Tabla 6*Grupo alimentos al consumidor*

			Ventas totales				
Grupo			2019 (1)	2020 (2)	2021 (3)		
Alimentos al consumidor Nutresa	<i>Segmento</i>	<i>Marcas</i>	4,8%	7,2%	7,6%		
	Centro América	Pops	Ventas totales			Tresmontes Lucchetti representa  9,4% del total de las ventas de Grupo Nutresa	
	Colombia	El Corral	7,6%	7,2%	4,8%		% de crecimiento
		Leños y Carbón	1.203	1.117	1.042		
		Papas John´s					
		Beer Station					
		Bon					
	Caribe						7,4% TACC
			2021	2020	2019		

Nota. Autoras del proyecto. Datos tomados de (Grupo Nutresa S.A., 2021, pág. 74)

Muestra incremento en las ventas de grupo de alimentos al consumidor, por eficiencia, Potencialización, fortalecimiento en cadena de suministro.

Tabla 7*Grupo helados Nutresa*

Nota. Autoras del proyecto. Datos tomados de (Grupo Nutresa S.A., 2021, pág. 74)

En el grupo helado Nutresa, se aumentó la venta con referencia al 2020, con implementación de menú digital, servicio con inteligencia artificial, utilización de proteína vegetal.

Tabla 8*Pasta Nutresa*

Nota. Recopilación de información por parte de las autoras de (Nutresa, 2021)

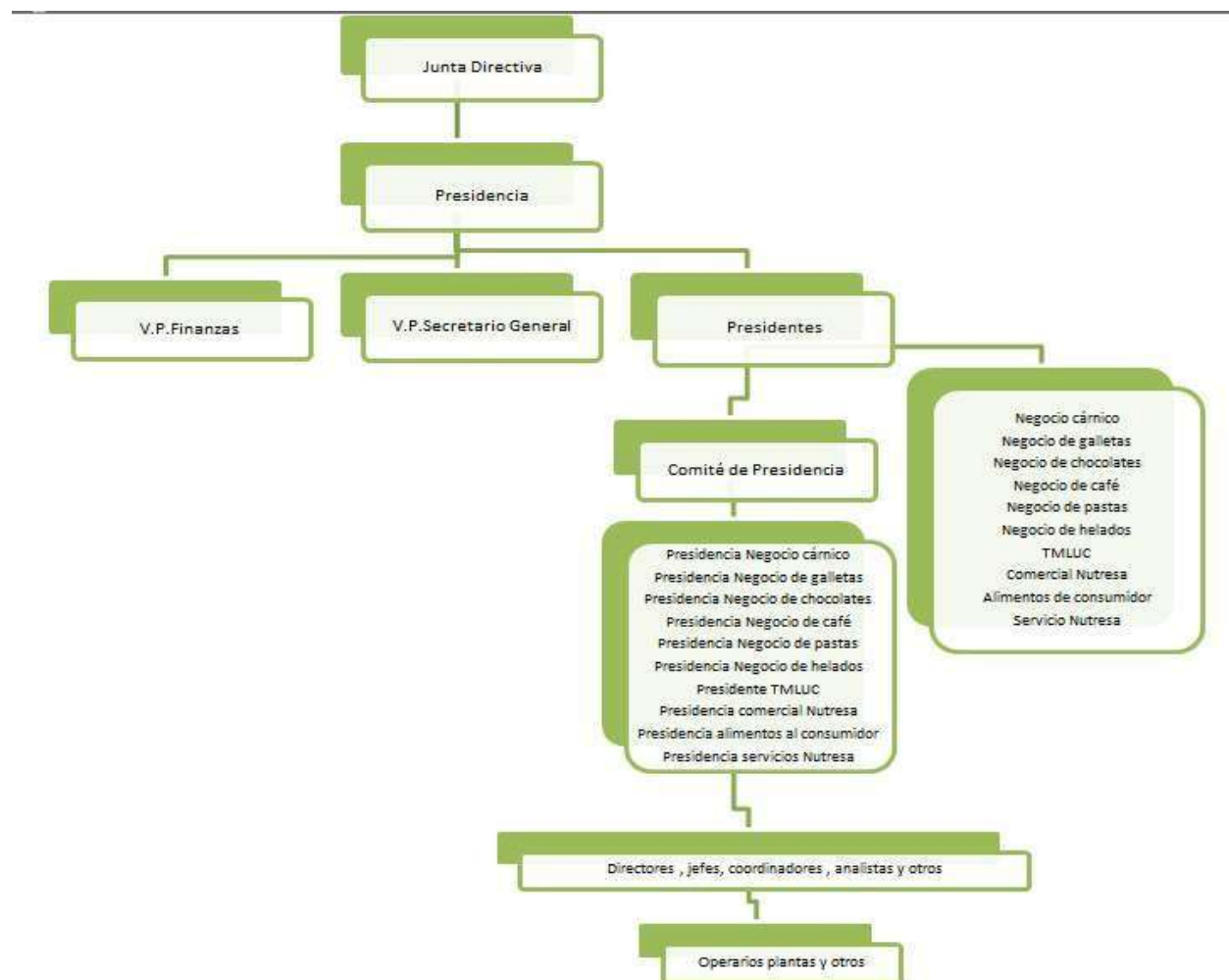
Aumento en el total de las ventas durante el 2021 mediante la transformación digital, apoyo a la mujer campesina, utilización de portafolio digital.

Análisis estratégico y competitivo de la empresa

Mediante la utilización de la plataforma estratégica, donde la competencia es una base primordial de la empresa reconociendo otros mercados que compiten con ella, estableciendo el perfil a nivel interno es necesario realizar una Dofa cómo lo sugiere Michael Porter, para poder estudiar las diferentes debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas de la empresa, así como posibles estrategias dentro de una matriz.

Nutresa tiene una visión, de desarrollo amplio y destacado para el año 2030 que dice: "nuestra estrategia está dirigida a duplicar al año 2030, las ventas logradas en 2020; obteniendo retornos superiores al costo de capital empleado". Lo anterior dentro de una ruta de búsqueda de nuevos consumidores de alimentos, que acepten la marca y sean fieles a su consumo, junto a la conservación de los consumidores actuales mediante la generación de bienestar y placer, utilizando estrategias del precio y valor; comprometiéndose y responsabilizándose hacia el desarrollo sostenible.

También se señala la misión empresarial según (Grupo Nutresa S.A., 2021) " la creciente creación de valor, a los grupos relacionados logrando un retorno de la inversión superior al costo del capital empleado". Generando confianza en quienes hacen parte del negocio, para ampliar la estabilidad del consumidor y desarrollar un progreso integral en la gente que hace parte de la empresa. En búsqueda del auge de rentabilidad donde todas las marcas para ser reconocidas y aceptadas, adicionalmente actividades para el desarrollo sostenible con personas que tengan mucho talento, buscando innovación, productividad y comportamiento ejemplar.

Figura 7*Organigrama de Nutresa*

Nota. Autoras del trabajo tomado de datos en (Grupo Nutresa S.A., 2021)

La dirección de cada grupo de negocios y subniveles de recursos humanos profesionales, capacitados para desempeñar cada una de sus labores. Esto permite, tener varios enfoques sobre la toma de decisiones; según cada departamento, estableciendo posibles riesgos o situaciones a prevenir, tratar, mejorar o evitar.

Analizando el DOFA, se inicia la creación de la matriz estratégica cuyo recurso permite identificar estrategias de la empresa, analizando el contexto y los elementos intervinientes; según

Porter la matriz de estrategia, viene a determinar alternativas de acción donde la empresa se ve beneficiada, alcanzando su misión y objetivos; lo anterior acompañado de las auditorías realizadas cuyo fin es crear y apreciar, posibilidades estratégicas de forma viable.

Dentro de la fundamentación de este estudio se crean estrategias y acciones, basándose en la confrontación de los factores:

Para Porter (2019) FO, permite conducir las fortalezas internas del grupo empresarial para ser aprovechadas en las oportunidades externas.

DO, las debilidades se pueden superar con las oportunidades expuestas.

DA, permite reducir todas aquellas situaciones de falencia que exponen peligrosamente a la empresa en diferentes sectores, las principales debilidades pueden encontrarse en las amenazas.

FA, establecimiento de estrategias, que lleven a desarrollar posibilidades de impacto ante las debilidades o amenazas expuestas, utilizando las fortalezas descritas del grupo empresarial.

Tabla 9

Análisis DOFA

DEBILIDADES	OPORTUNIDADES
<p>A nivel competitivo la variedad de grupos empresariales dentro de Colombia y en el exterior donde el Grupo Nutresa S.A. distribuye sus productos.</p> <p>La configuración estructural de la empresa al encontrarse en varias regiones del mundo, se le dificulta las leyes o normas de cada una de esos países, es complejo cumplir con todos los requerimientos.</p> <p>La producción o comercialización de alimentos ha crecido en el número de empresas que ofrecen, este tipo de servicios esto lleva a tener un mercado complejo al grupo empresarial estudiado, quienes deben ajustar los costos según el abastecimiento con que cuentan, en búsqueda de conservar la posición de mercado obtenido durante varios años.</p> <p>La compleja situación del Covid19, que limitó el impulso de crecimiento que venía presentando la empresa en el 2019; adecuándose, pero en cierta medida perjudicó el desarrollo financiero, disminuyó las ganancias, aumentó el endeudamiento, algunos inversionistas tomaron medidas perjudicando el financiamiento de Nutresa.</p>	<p>Aprovechamiento de los mercados en maduración</p> <p>Estudio de nuevos productos que permiten reflejar para comercializar otros sectores del mercado.</p> <p>La capacidad de expansión que abastecen, a una gran cantidad de mercado a partir del hecho de ser un grupo empresarial reconocido y con marcas populares.</p> <p>El liderazgo en cada una de sus marcas conquistando el mercado para diferentes tipos de personas (clientes), sin necesidad de sectorizar la cadena de abastecimiento.</p> <p>La solidez con que la empresa ha conseguido a través de la utilización de competencias sanas y estrategias innovadoras su sostenibilidad.</p>
FORTALEZAS	AMENAZAS
<p>Una de las empresas de alimentos y bebidas más grande de Latinoamérica, con una alta capitalización y margen EBITDA. Con escala de ventas en aumento.</p> <p>Un modelo de negocios con gran número de colaboradores dentro y fuera de Colombia, 19 marcas consolidadas, capacidad para entrega de valor con vendedores y clientes atendidos.</p> <p>Diversificación de mercados en cinco continentes, catorce países, cuarenta y cinco plantas de producción, ventas de productos en setenta y ocho países con ocho unidades de negocio.</p> <p>Las marcas son líderes en los mercados donde participan, son reconocidas y apreciadas, nutren, generan bienestar y hacen parte del día a día de las personas, con una excelente relación precio-valor.</p> <p>Promueve ambientes de participación, el desarrollo de competencias del ser y el hacer, el reconocimiento, la construcción de una marca de liderazgo, además de una vida en equilibrio para las personas.</p> <p>Amplia red de distribución y capacidades de llegada al mercado, con una oferta diferenciada por canales y segmentos y con equipos de atención especializados, nos permiten tener nuestros productos disponibles, con una adecuada frecuencia y una relación cercana con los clientes</p> <p>Cuenta con la experiencia de 100 años, presente en el mercado.</p> <p>Es la empresa más sostenible del mundo según los índices de sostenibilidad de Dow Jones.</p> <p>Monitoreo y exploración de tecnologías de la cuarta revolución industrial, en etapas tempranas de madurez.</p> <p>Exploración y adopción de tecnologías de nivel de madurez medio y alto, en conjunto con centros de investigación, emprendedores y ecosistema.</p> <p>Desarrollo de capacidades digitales que transforman la interacción y la experiencia con clientes y consumidores y habilitan la creación de nuevas formas de llegada y modelos de negocios en e-commerce, canales, mercado y otros servicios de valor agregado.</p> <p>Desarrollo de capacidades y evolución de las formas de trabajo en un ambiente adaptativo que fomenten la agilidad y la flexibilidad.</p>	<p>Regulaciones en materia de nutrición y salud en los países en donde Grupo Nutresa opera.</p> <p>Afectación de los negocios por un entorno altamente competitivo.</p> <p>Volatilidad en precios de las materias primas</p>

Nota. Autoras del proyecto

Tabla 10*Matriz de estrategias*

Factores Externos / Factores Propios	Oportunidades externas	Amenazas externas
Fortalezas del Grupo Empresarial	<p>El reconocimiento del grupo empresarial Nutresa en el mercado nacional e internacional, así como su trayectoria la acogida en el mercado y la aceptación de sus productos pueden cotizar aumento en la bolsa de Nueva York invertir en el desarrollo social y económico generar empleos adquisición de nuevos inversionistas.</p> <p>Diagnóstico financiero de la empresa estudiada</p>	<p>Se basa en las inversiones nacionales especialmente, e invierte en el país y genera empleos en diferentes regiones; así mismo a nivel internacional tiene una experiencia amplia de los sectores, mantiene una buena relación con los clientes y el mercado en general. Existe posibilidad, de aumentar la inversión de recursos económicos en nuevas regiones extranjeras por explorar, para aminorar los gastos de aranceles y con sus ganancias en efectivo soportar las deudas asociadas a la crisis a causa del covid-19.</p>
Debilidades del Grupo Empresaria	<p>Convoca a la inversión de nuevas empresas y personas, para aumentar la producción y expansión de los productos o servicios. Asegurando que los trabajadores, siempre sean la prioridad de la empresa y su desarrollo haga parte del crecimiento de la misma, evitando la generación de sindicatos.</p>	<p>Se refuerza la posibilidad de expansión en regiones del exterior del mercado perteneciente al grupo empresarial, convocando a nuevos inversionistas; para ello trabajar en la cadena de abastecimiento, con productos que contengan una calidad de dieta diaria con bajos costos, bajo las normas establecidas por cada uno de los lugares donde se va a comercializar.</p>

Nota. Autoras del proyecto

Análisis del tamaño de la empresa y la composición de sus activos

Los estados financieros de la del grupo empresarial Grupo Nutresa S.A. Tomándose el tamaño de la organización, mediante el análisis vertical - horizontal realizado al inicio de este ejercicio, continuando con el análisis de Ratios llegando al grado de endeudamiento en relación a su capacidad de pago. Estableciendo la forma en que se apalanca con personas anexas al grupo empresarial o con recursos tomados de la misma empresa, llevando a la realización del análisis de Nutresa S.A.

Partiendo de los análisis realizados el estado de relación financiera del grupo empresarial Grupo Nutresa S.A. durante el periodo de 2019 a 2021.

El análisis vertical y el horizontal durante el período de los años 2019, 2020 y 2021; llevan a la conclusión, de que hay relación entre el año 2020 y 2021 donde se conserva igual el flujo de efectivo sin ningún tipo de aumento o disminución, a comparación del 2019.

Adicionalmente el inventario se incrementó un 1% durante el 2021, las cuentas por cobrar se establecieron de igual forma durante el 2020 y el 2021 frente al 2019 aumentaron 1%. Mientras los activos financieros no corrientes disminuyeron un 2% en el 2021 con referencia al año inmediatamente anterior.

La propiedad de inversión siguió igual el 2020. Los activos intangibles siguen en la misma proporción, las obligaciones aumentaron un 3% en el 2020 frente al 2019 y se conservaron igual para el 2021. Las cuentas por pagar incrementaron 1% en el último año evaluado, la mayoría de pasivos como el caso de pasivo circulantes totales disminuye 1%, las obligaciones no corrientes se conservaron igual, los pasivos totales se conservaron igual durante el 2021 frente al 2020. Existiendo unos rubros pasivos como las deudas corrientes, las cuales no

tiene para el 2021 y hubo una disminución considerable en otras obligaciones a largo plazo; el patrimonio neto sigue estable al relacionarlo con los dos años anteriores.

Así mismo el grupo empresarial en los periodos de 2019 a 2021 según el análisis vertical y horizontal realizado, caja y equivalente de caja bajo 1% y la caja total bajo 1%; eso quiere decir que el valor de ingresos por venta y su utilidad neta bajaron un poco, de esta misma forma se analizan los gastos en comparación a los ingresos, según sí se incrementa o disminuye en cada año.

Entonces al tomar la imagen de ERI, la compañía toma una ventaja en comparación con los dos años anteriores, las ventas están en aumento para el 2021, es de considerar, la variante alta en los pasivos circulantes totales, especialmente en el total de obligaciones no corrientes y en los pasivos totales (Ver Anexo C).

La empresa con respecto al año 2019 tuvo un incremento en ventas, del mismo en el 2021 se observó el mayor incremento, surge una preocupación para prestar atención a los incrementos de los costos de ventas o costos de ingresos, frente al 2019 en la variación vertical un 56% lo más bajo, pese a que en el año 2020 pasó al 58% y en el 2021 la más alta equivalente al 60%. Mientras la ganancia bruta para el año 2019 fue la más alta disminuyendo considerablemente en el año siguientes al 2020 una variación vertical del 42% y para el 2021 con una variación vertical del 40% siendo la más baja de los 3 periodos.

Por otra parte, los gastos operativos han tenido una disminución con respecto al 2019, con una variación vertical de 35%, para el año 2020 con variación vertical del 33% y para el 2021 vertical del 32%, lo cual nos indica que la empresa necesito de un menor porcentaje de gastos para sus operaciones principales, pero el monto fue mayor al de los años anteriores.

Sus ingresos netos fueron equivalentes en el año 2019 con una variación vertical del 5%, lo cual en el 2020 incrementaron con una variación vertical del 5% y en el 2021 el mayor incremento con una variación del 5%, indicando que su mayor nivel de ingresos los alcanzó en el 2021.

Además, la empresa con respecto al año 2019 tuvo un incremento en ventas, en el 2020 incrementaron, mostrando una variación positiva con variación relativa del 12%, en cuanto al año 2021 incrementaron a variación positiva con variación relativa del 14%, mostrando su mejor variación e incremento de ventas en el año 2021. Los costos de ventas o costos de ingresos, que tuvieron incrementos, partiendo del año 2019, en el 2020 mostró variación positiva con variación relativa del 16%, con respecto al 2020 en el año 2021 tuvo un incremento en costos de ventas con variación relativa del 18% siendo esta la más alta, viendo que los costos de los ingresos fueron muy altos en el 2021.

Mientras, los gastos operativos han tenido una disminución con respecto al 2019, para el año 2020 mostró variación positiva, con variación relativa del 5%, que con respecto al 2020 en el año 2021, tuvo un incremento de variación positiva con una variación relativa del 11%, esto nos indica que la empresa necesito de un mayor porcentaje de gastos para sus operaciones principales en el 2021, debido a que su monto de gastos fue más elevado. Sus ingresos netos fueron equivalentes en el año 2019, en el 2020 incrementaron a variación positiva, con variación relativa de 14%, en el 2021 se refleja el mayor incremento aumentando con respecto al año 2020, con una variación positiva, con variación relativa de 18% indicando que su mayor nivel de ingresos los alcanzó en el 2021.

Análisis de la posición de liquidez de la empresa

Por otra parte, se realiza análisis de los indicadores, de la siguiente forma:

Indicadores de liquidez

$$\text{Fórmula: razón corriente} = \frac{\text{activo corriente}}{\text{pasivo corriente}}$$

Tabla 11

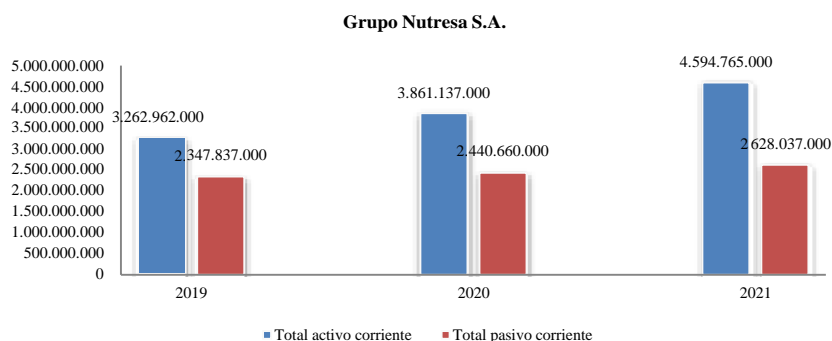
Indicador de liquidez grupo Nutresa s.a.

AÑO	2019		2020		2021	
Total, activo corriente	\$3.262.962.000	1,39	\$3.861.137.000	1,58	\$4.594.765.000	1,75
Total, pasivo corriente	\$2.347.837.000		\$2.440.660.000		\$2.628.037.000	

Nota. Editado autoras del proyecto con datos de (Grupo Nutresa S.A., 2021)

Figura 8

Indicador de liquidez



Nota. Editado autoras del proyecto con datos de (Grupo Nutresa S.A., 2021)

Interpretación: Los señalados indicadores expresan que el Grupo empresarial tiene una razón corriente de 1,39 durante el año 2019, de 1,58 en el 2020, de 1,75 en el 2021. Deduciendo, por cada peso de deuda por el grupo empresarial a corto plazo, tiene 1,39 (2019), \$ 1.58 (2020) y \$1.72 (2021) con ventaja para cancelar la obligación.

Indicadores financieros

Nivel de endeudamiento

$$\text{Fórmula: Nivel de endeudamiento} = \frac{\text{Total pasivo con terceros}}{\text{Total activo}}$$

Tabla 12

Nivel de endeudamiento

AÑO	2021		2020		2019	
Total, pasivo con terceros	\$7.914.370.000	0,47	\$7.280.739.000	0,478	\$6.960.377.000	0,44
Total, activo	\$16.956.483.000		\$15.537.881.000		\$15.645.241.000	

Nota. Editado autoras del proyecto con datos de (Grupo Nutresa S.A., 2021)

Interpretación: Como se observa, de un (1) peso (\$) del grupo empresarial ha invertido en los activos, pertenece 0,47 centavos (2021), 0,47 centavos (2020), 0,44 centavos (2019) esto debido al financiamiento por parte de acreedores; deduciendo entonces a estos acreedores como propietarios del 47% (2021), 47% (2020), y el 44% (2019). Mientras los accionistas quedan con un 53% (2021), 53% (2020), 56% (2019). Tomando los tres años ha mejorado la variación.

Apalancamiento

$$\text{Fórmula: Apalancamiento} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Patrimonio}}$$

Tabla 13

Indicador de endeudamiento

AÑO	2021		2020		2019	
Total, pasivo	\$7.914.370.000	0,88	\$7.280.739.000	0,88	\$6.960.377.000	0,80
Total, patrimonio	\$9.042.113.000		\$8.257.142.000		\$8.684.864	

Nota. Editado autoras del proyecto con datos de (Grupo Nutresa S.A., 2021)

Interpretación. Como se observa en la tabla anteriormente expuesta, donde se deduce el indicador de endeudamiento siguiendo total pasivo sobre el patrimonio, el panorama débito del patrimonio de los accionistas en referencia a acreedores del grupo empresarial, surgiendo el siguiente resultado por un (1) pesos (\$) de patrimonio de adquiere la deuda de 0,88 centavos de pesos (2021),, un 0,88 centavos de pesos (2020), 0,80 centavos de peso (2019) ; deduciendo de esta forma que se encuentra debajo del cien por ciento sin tener en cuenta el periodo (plazo alcanzado). Entre más corto el periodo el compromiso es menor, explicando esto el grupo empresarial tiene liquidez resguardándose de las deudas mediante capital de socios.

Análisis de posición de liquidez

En la empresa existen medios de variedad de clases de créditos, emisiones de acciones o deudas propias, en corto, mediano o largo plazo consintiendo la financiación de recursos relacionados con el capital a utilizar y/o la liquidación, los cuales se exponen de la siguiente forma:

Tabla 14

Indicador de liquidez

Indicador	Concepto	Ratio financiera	Fórmula	2021	2020	2019
Liquidez	El grupo empresarial Nutresa S.A. evalúa su suficiencia para cancelación de deudas a corto, mediano o largo periodo, es decir transforma activos corrientes en efectivo. Estos indicadores son:	Fondo de maniobra	FM = $\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$	1.966.728.000	1.420.477.000	915.125.000
		Razón corriente	RC = $\frac{\text{activo corriente}}{\text{pasivo corriente}}$	1,75	1,58	1,39
		Prueba ácida o capital neto de trabajo	PA = $\frac{\text{activo corriente} - \text{Inventario}}{\text{pasivo corriente}}$	1,40s primero	1,02	0,86

Nota. Autoras del trabajo tomando datos de (Grupo Nutresa S.A., 2021)

Interpretación: En el caso de Fondo de Maniobra el grupo empresarial Nutresa S.A. es positivo en el 2021 fue de \$1.966.728.000 incrementándose, dando la oportunidad a la empresa de financiar totalmente los activos corrientes, con ello saldar o cancelar en su totalidad los pasivos corrientes.

La empresa, debe continuar trabajando por aumentar los costos de oportunidad y rentabilidad, si bien sus obligaciones pueden ser pagadas por los activos corrientes, generando de este modo un punto de equilibrio satisfactorio para cancelario en un periodo corto de sus obligaciones con un punto de equilibrio positivo, pero necesariamente debe estar atento ante cambios o sucesos alteradores del punto de equilibrio porque no es constante. Ahora bien, en el grupo empresarial se observan deducciones mayores que cero, caracterizando un total equilibrio financiero con continuo crecimiento.

Adicionalmente, la Prueba Ácida del grupo empresarial puede pagar sus obligaciones adquiridas en corto plazo, de esta forma seguir incrementando. En los dos últimos periodos (2020 y 2021) evaluados es superior a 1, estableciendo el activo corriente mayor que (<) pasivo circulante, donde se determina la capacidad del grupo empresarial para cumplir sus obligaciones en corto plazo utilizando los activos que posee. También ser prudente ante el aumento por encima del 1,5 de recursos activos, porque significa falta de utilización de todos los recursos y los cuales podrían permitir mayor rentabilidad. Otro factor positivo, es la posibilidad de inversiones temporales. Al profundizar el estudio sobre liquidez se puede establecer, ciclo de maduración equivale sumar los PMA¹ , PMF² , PMV³ , PMC⁴ , PMP⁵. Teniendo los siguientes valores: Periodo = 1 año Periodo de aprovisionamiento= 0 Periodo medio de fabricación o producción (PMF)= 0

¹ Periodo medio de aprovisionamiento

² Periodo medio de fabricación o producción

³ Periodo medio de venta

⁴ Periodo medio de cobro a clientes

⁵ Periodo medio de pago a proveedores

Tabla 15*Periodo de maduración*

		2021	2020	2019
	Costo de venta	6.674.097.000	5.728.151.000	4.969.218.000
	Inventario	1.379.984.000	1.248.128.000	1.109.878.000
	Costo de Venta Inventario	4,8	4,59	4,48
	$= \frac{\text{Costo de venta}}{\text{Inventario}}$			
Periodo Medio de Venta (PMV)	Tiempo Rv	365	365	365
	PMV	4,84	4,59	4,48
	$= \frac{\text{Tiempo}}{\text{Rv}}$	75,47	79,53	81,52
Periodo Medio de Cobro a Clientes (PMC)	Cientes Ventas	26.548.000	25.409.000	28.065.000
	Cientes ventas PMC	1.490.624,76	1.305.260	1.610.443,84
	PMC	17,81	19,47	17,43
	Proveedores Costo de venta PMP	17,81	19,47	17,43
Periodo medio de pagos a proveedores	Proveedores Costo de venta	1.283.494.000	1.235.133.000	1.094.960.000
	PMP	18.285.197	15.693.564,38	13.614.295,89
Periodo de Maduración	=	70,19	78,70	80,43
Periodo de Maduración Financiera	=	163,47	177,70	179,38
	=	23,09	20,29	18,52

Nota. Autoras del trabajo tomando datos de (Grupo Nutresa S.A., 2021)

El Grupo Nutresa S.A. Presenta un periodo de maduración: de 23,09 días (2021), 20,29 (2020) y 18,52 (2019) esto permite reconocer la influencia sobre el ciclo de conversión de efectivo con los pagos realizados por la empresa hasta el periodo en que cobra, financiándose de alguna forma en ese lapso de tiempo, al tener obligaciones por cancelar antes, como se aprecia se va incrementando cada año.

Indicadores financieros clave

Para el ejercicio, los indicadores de liquidez del grupo empresarial establecen la capacidad para cumplir con el pago de obligaciones (deudas) a corto plazo. Dentro de los cuales se encuentran:

Endeudamiento

Tabla 16

Indicador de endeudamiento

Indicador	Concepto	Ratio financiera	Fórmula	2021	2020	2019
Endeudamiento	Mide el nivel de eficiencia de los procesos de acuerdo a la productividad de la administración de los recursos	Endeudamiento total	ET $= \frac{\text{pasivo total}}{\text{activo total}}$	0,84	0,47	0,44
		Endeudamiento a corto plazo	ECP $= \frac{\text{Pasivo corriente}}{\text{Patrimonio Neto}}$	0,60	0,30	0,25
		Endeudamiento a largo plazo	ELP $\frac{\text{Pasivo no corriente}}{\text{Patrimonio neto}}$	0,59	0,59	0,38
		Apalancamiento total	AT $\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Patrimonio neto}}$	0,88	0,88	0,62
		Multiplicado de capital	AP $\frac{\text{Activo total}}{\text{Patrimonio}}$	1,88	1,88	1,62

Nota. Autoras del trabajo tomando datos de (Grupo Nutresa S.A., 2021)

Interpretación: Se observa incremento en el endeudamiento, gracias a la alta entrada de activos; las deudas pueden ser canceladas en menor tiempo, da mayor credibilidad para quienes hacen parte e invierten en esta esta empresa, con amplia posibilidad matrimonial que respalda las deudas a corto plazo. Dentro de las características observadas, todos los años muestran un indicador en $0 < 1$ registrando el beneficio de solvencia. Con el apalancamiento, con capacidad total de cobertura con terceros.

Tabla 17*Indicador de Rentabilidad*

Indicador	Concepto	Ratio financiera	Fórmula	2021	2020	2019
Rentabilidad	La sostenibilidad de una empresa es prioridad, en un tiempo de servicio y mercado, trabajando con buenos desempeños.	Margen de utilidad bruta	MUB $= \frac{\text{utilidad bruta}}{(\text{ventas netas} * 100)}$	60%	40%	42%
		ROI, return equality	ROA, ROA to $= \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activos}}$	6%	4%	3%
			ROI $= \frac{\text{venta}}{\text{Activo total}}$	0,80	0,72	0,64
		ROE, RETURN TO EQUITY	ROE $= \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$	8%	7%	5%
		Rentabilidad sobre las ventas	RV $= \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas netas acciones en circ}}$	0,07	0,05	0,05
		Rentabilidad por dividendo		8	7,85	7,74

Nota. Autoras del trabajo tomando datos de (Grupo Nutresa S.A., 2021)

Interpretación: se observa en la tabla 18. La existencia de un margen de utilidad, tomando las ventas y los costos de ventas para este ejercicio, las cuales se incrementaron durante el 2021 con un 60%, permitiendo cancelar los gastos (operacionales, no operacionales). Asimismo, El ROI señala un peso dentro del activo del grupo empresarial se obtiene un 6% de utilidad, este crecimiento se sigue presentando. Para el año 2021 de un (1) peso (\$) se obtiene un 80%, en el año 2020 de un (1) peso (\$) se obtiene un 72%, en el año 2019 de un (1) peso (\$) se obtiene un 64%. Por un (1) pesos (\$) en el año 2021 un 8% de utilidad, ROE < ROA lleva al aumento de utilidad financiera.

En cuando las ventas, la rentabilidad aumento siendo necesario utilizarlo para cancelar gastos, trabajo, recursos financieros sin permitir la inamovilidad por mucho tiempo de estos activos. La utilidad se caracteriza por ser baja en referente a las ventas la rentabilidad sobre las ventas muestran que los beneficios han sido ascendentes que los gastos, o el trabajo o los recursos financieros, puesto que están manteniendo unos inmovilizados largo tiempo., su margen de utilidad es baja con respecto a sus ventas, la rentabilidad por dividendo

muestra la utilidad neta la rentabilidad por dividendo ha ido bajando , aunque se mantiene en buen porcentaje de 8% (2021) de margen.

Tabla 18

Indicador de eficiencia.

Indicador	Concepto	Ratio financiera	Fórmula	2021	2020	2019
Eficiencia	Se mide el nivel de eficiencia de los procesos.	Rotación de Inventario	IR $= \frac{\text{costo de venta}}{\text{inventario promedio}}$	4,84	4,84	4,59
		Rotación de cartera	RC $= \frac{\text{venta crédito}}{\text{promedio de ventas por cobrar}}$	9,13	9,13	8,6
			RP $= \frac{\text{cuenta por pagar} * 360 \text{ días}}{\text{costo de ventas}}$	83	69,23	77,63
		Rotación de proveedores	IE $= \frac{\text{Inventario promedio} * 365}{\text{Costo de venta}}$	80,25	75,47	79,53

Nota. Autoras del trabajo tomando datos de (Grupo Nutresa S.A., 2021)

La rotación en término inventario normalmente debe tener un indicador de 4 a 5, en cuanto más mayor sea significa que el aumento por periodo ha tenido un buen comportamiento.

Para el caso la rotación de cartera, es significativamente incrementada donde se evidencia que los acreedores están siendo cancelada, en el 2021 se realiza en promedio de 83 días. Contando de esa forma con un inventario mayor a 83 días.

Tabla 19

Indicadores de productividad

Indicador	Concepto	Ratio financiera	Fórmula	2021	2020	2019
Productividad	La productividad se asocia a la eficacia y la eficiencia.	Margen de utilidad bruta	MUB $= \frac{\text{utilidad bruta}}{(\text{ventas netas} * 100)}$	60%	40%	42%
		ROI, ROA, return to equality	ROA $= \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activos}}$	6%	4%	3%
			ROI $= \frac{\text{venta}}{\text{Activo total}}$	0,80	0,72	0,64
		ROE, RETURN TO EQUITY	ROE $= \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$	8%	7%	5%
		Rentabilidad sobre las ventas	RV $= \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas netas acciones en circulación}}$	0,07	0,05	0,05
		Rentabilidad por dividendo		8	7,85	7,74
		DUPONT	Margen de utilidad en ventas *ROI *apalancamiento	8,2	6,59	5,49

Nota. Autoras del trabajo tomando datos de (Grupo Nutresa S.A., 2021)

Finalmente, el indicador de productividad mide la eficiencia y la eficacia del grupo empresarial. Siendo positivo por el crecimiento de la empresa y su cumplimiento con el pago de deudas escalonando con nuevos mercados y escenarios para postularse como uno de los mejores del mundo.

Según (Grupo Nutresa S.A., 2021)

Como resultado de esta convicción, durante el 2019 Grupo Nutresa fue reconocida como la empresa más sostenible según el Índice Global de Dow Jones en el sector de alimentos.

Árbol de rentabilidad

AÑOS 1 Y 2

ROE			
AÑO 1	AÑO 2	VAR. ABS	VAR. REL
5,50%	6,60%	1,17%	20,17%

PAO			
AÑO 1	AÑO 2	VAR. ABS	VAR. REL
1,60	1,40	-0,20	-0,11
16.645.247.000	15.537.881.000	-107.366.000	-0,69
10.950.021.000	11.127.541.000	1.188.690.000	11,74

PAF			
AÑO 1	AÑO 2	VAR. ABS	VAR. REL
309%	289%	-20%	-6,41%
5.063.536.000	5.373.507.000	303.565.000	6,11%

PKTO			
AÑO 1	AÑO 2	VAR. ABS	VAR. REL
33%	35%	2%	5,30%
3.252.562.000	3.861.137.000	556.175.000	15,33%

PKTNO			
AÑO 1	AÑO 2	VAR. ABS	VAR. REL
33%	35%	2%	5,30%
3.252.562.000	3.861.137.000	556.175.000	15,33%

PAO			
AÑO 1	AÑO 2	VAR. ABS	VAR. REL
3,05%	3,50%	0,46%	14,99%
15.645.241.000	15.537.881.000	(107.366.000)	-6,9%
9.212.060.000	8.743.878.000	(468.182.000)	-5%

PAON			
AÑO 1	AÑO 2	VAR. ABS	VAR. REL
108%	127%	19%	17,72%
9.212.060.000	8.749.878.000	-468.182.000	-5,03%

PAO			
AÑO 1	AÑO 2	VAR. ABS	VAR. REL
3,05%	3,50%	0,46%	14,99%
15.645.241.000	15.537.881.000	(107.366.000)	-6,9%
9.212.060.000	8.743.878.000	(468.182.000)	-5%

IO			
AÑO 1	AÑO 2	VAR. ABS	VAR. REL
9,958.851.000	11.127.541.000	1.168.690.000	11,74%

MB			
AÑO 1	AÑO 2	VAR. ABS	VAR. REL
42,45%	40,02%	-2,46%	-5,73%
4.230.700.000	4.453.444.000	222.744.000	5,26

CV			
AÑO 1	AÑO 2	VAR. ABS	VAR. REL
5.728.151.000	6.674.097.000	945.946.000	16,51%

ME			
AÑO 1	AÑO 2	VAR. ABS	VAR. REL
24,17%	25,63%	1,53%	5,30%
3.781.943.000	3.993.038.000	211.145.000	5,58%

MO			
AÑO 1	AÑO 2	VAR. ABS	VAR. REL
6,23%	4,34%	-1,89%	-30,29%
620.125.000	482.999.000	(137.126.000)	-22,11%

GO			
AÑO 1	AÑO 2	VAR. ABS	VAR. REL
305.052.000	298.691.000	(6.361.000)	-2,09%
3%	3%	0%	-12,37%

MUODI			
AÑO 1	AÑO 2	VAR. ABS	VAR. REL
3,05%	3,50%	0,46%	14,99%
476.420.000	544.078.000	67.658.000	14,20%

PKTNO			
AÑO 1	AÑO 2	VAR. ABS	VAR. REL
		0,00%	11,52%
8.684.864.000	8.257.142.000	(427.722.000)	-4,92%

INO			
AÑO 1	AÑO 2	VAR. ABS	VAR. REL
-	-	-	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00

PKTNO			
AÑO 1	AÑO 2	VAR. ABS	VAR. REL
		0,00%	11,52%
8.684.864.000	8.257.142.000	(427.722.000)	-4,92%

MO			
AÑO 1	AÑO 2	VAR. ABS	VAR. REL
2,38%	4,53%	2,15%	90,39%
476.420.000	544.078.000	67.658.000	14,20%

GNO			
AÑO 1	AÑO 2	VAR. ABS	VAR. REL
366.566.000	367.562.000	1.334.000	0,03%
3,68%	3,31%	0,00%	-10,16%

ROTACIÓN INV			
AÑO 1	AÑO 2	VAR. ABS	VAR. REL
5 veces	5 veces	veces	5,38%

INVENTARIO PROMEDIO			
AÑO 1	AÑO 2	VAR. ABS	VAR. REL
1.248.128.000	1.314.056.000	65.928.000	5,28%

DIAS DE INVENTARIO			
AÑO 1	AÑO 2	VAR. ABS	VAR. REL
360 DIAS	360 DIAS	DIAS	0,00%

POLÍTICA DE INVENTARIOS	
45 DIAS	

ROTACIÓN PROVEEDORES			
AÑO 1	AÑO 2	VAR. ABS	VAR. REL
78 veces	69 veces	-8 veces	-10,81%

PROVEEDORES			
AÑO 1	AÑO 2	VAR. ABS	VAR. REL
1.235.133.000	1.283.494.000	48.361.000	3,92%

PERIODO DE PAGO			
AÑO 1	AÑO 2	VAR. ABS	VAR. REL
360 DIAS	360 DIAS	DIAS	0,00%

POLÍTICA DE PAGOS	
45 DIAS	

CCF			
AÑO 1	AÑO 2	VAR. ABS	VAR. REL
360	360	DIAS	0,00%

ROTACIÓN CLIENTES			
AÑO 1	AÑO 2	VAR. ABS	VAR. REL
42 veces	39 veces	-4 veces	-8,55%

CLIENTES			
AÑO 1	AÑO 2	VAR. ABS	VAR. REL
1.166.248.000	1.191.711.000	25.463.000	2,18%

PERIODO DE RECAUDO			
AÑO 1	AÑO 2	VAR. ABS	VAR. REL
360 DIAS	360 DIAS	DIAS	0,00%

POLÍTICA DE CARTERA	
45 DIAS	

IPC			
AÑO 1	AÑO 2	VAR. ABS	VAR. REL
4,10%	3,18%	-1%	-22,44%

≈KTO-KTO/PO

FINANCIACIÓN OPERATIVA			
AÑO 1	AÑO 2	VAR. ABS	VAR. REL
28,05%	36,73%	9%	31,17%
975.125.000	1.420.477.000	505.352.000	55,22%

GOA			
AÑO 1	AÑO 2	VAR. ABS	VAR. REL
0	0	0%	#DIV/0!

THA

PTHA			
AÑO 1	AÑO 2	VAR. ABS	VAR. REL
#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!
-	-	-	#DIV/0!

GOV			
AÑO 1	AÑO 2	VAR. ABS	VAR. REL
5728151000	6674097000	945946000	16,51%

THV

PTHV			
AÑO 1	AÑO 2	VAR. ABS	VAR. REL
3	3	0,31	7,09%
3.305.523.000	3.449.010.000	143.487.000	4,34%

PHTT			
AÑO 1	AÑO 2	VAR. ABS	VAR. REL
0,00%	0,00%	0,00%	#DIV/0!

OF			
AÑO 1	AÑO 2	VAR. ABS	VAR. REL
-	-	-	#DIV/0!

GF			
AÑO 1	AÑO 2	VAR. ABS	VAR. REL
305.052.000	298.691.000	(6.361.000)	-2,09%

Cálculo de rentabilidad

Realizan el cálculo roce rentabilidad para poseedores de acciones comunes con base en lo anterior determina el costo de la deuda a partir de la relación lineal entre RNOA con el ROCE. 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 debe incluir la sensibilidad del costo de la deuda y del apalancamiento financiero

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

A continuación, se calcula ROCE

Para los años 2019- 2020- 2021

Formulas

$$\text{UODI} = \text{Utilid. operativ.} \times (1 - \text{Tasa de rentabilidad})$$

$$\text{ROCE} = \text{UODI} \times \text{Capital Invertido}$$

Como se muestra a continuación el impuesto para estos años es:

2019 33%; 2020 32%; 2021 31% según tasa de interés anual

Teniendo el anterior resultado se obtiene:

Tabla 20

ROCE con fórmula UODI X Capital Invertido

	UODI	Capital Invertido	ROCE
2019	641.023,00	5.211.101,00	12,30 %
2020	693.320,00	5.684.246,00	12,20 %
2021	762.655,00	6.426.581,00	11,87 %

Nota. Autoras del proyecto

Para el año 2019 se obtuvo el porcentaje de ROCE en 12,30%, en el año 2020 fue de 12,20% y para el 2021 fue de 11,87%.

Ahora comparamos ROCE con WACC

Tabla 21*ROCE - WACC*

	ROCE	WACC
2019	12,30%	13,46%
2020	12,20%	11,88%
2021	11,87%	13,14%

Nota. Autoras del proyecto

ROCE comparándolo con WACC, observando según la tabla sobre valores de Grupo Nutresa S.A. En el año 2021 hubo una disminución del ROCE frente al WACC, igual sucedió con el año 2019; mientras en el año 2020 ROCE fue mayor que WACC, siendo este último un año eficiente con la utilización del capital. Deduciendo de lo anterior la necesidad de crear soluciones estratégicas, llevando a solucionar la mejora del crecimiento del valor económico agregado.

Ahora se encuentra el EVA

Años: 2019, 2020 y 2021

Fórmulas:

$$EVA = UODI - Capital\ Invertido \times WACC$$

$$UODI = Utilid.\ operativ. \times (1 - Tasa\ de\ rentabilidad)$$

$$Capital\ Invertido = KTNO + Activo\ Fijo\ Neto \quad \text{ó también,}$$

$$UODI = (Activo\ Corriente - Pasivo\ Corriente) + Propiedad, Planta y Equipo$$

Tabla 22*EVA*

	UODI	Capital Invertido	WACC	EVA
2019	641.023,00	5.211.101,00	13,46 %	-60.203,00
2020	693.320,00	5.684.246,00	11,88 %	693.320,00
2021	762.655,00	6.426.581,00	13,14 %	15.810,00

Nota. Autoras del proyecto

Observando la continuación del ejercicio existe un déficit de recursos en los años 2019 y 2021 tendiendo a la necesidad de crear nuevas estrategias viables, toma de decisiones estructurales organizativas y de sistemas.

Tomando la formula inicial de este punto: $ROCE = RNOA + FLEV (RNOA - NNEP)$.

Se encuentra RNOA (Rendimiento de los Activos Operativos Netos) iniciando con la Ganancias de los Impuestos:

Tabla 23*Ganancias de los Impuestos*

	Utilidad Neta
2019	503.518,00
2020	575.440,00
2021	676.880,00

Nota. Autoras del proyecto

Las ganancias netas registradas han incrementado desde el 2019 a 2021.

Continuando con Activo Operativo y el NOA

Formula:

$$NOA = ActivosOperativos - PasivosOperativos$$

Tabla 24*Activo y Pasivo (Operativo)*

	Activos Operativos			Pasivos Operativos				
	Act. Corr	Pas. Corr.	Prop. Plant. Equip.	Activos operativos	T.Pasivos	Deudas (varias)	Deuda (largo plazo)	Pasivos Operativos
2019	3.262.962,00	2.347.837,00	4.295.976,00	5.211.101,00	7.034.938,00	674.438,00	3.425.327,00	2.935.173,00
2020	3.861.137,00	2.440.660,00	4.263.769,00	5.684.246,00	7.340.033,00	613.463,00	3.612.934,00	3.113.636,00
2021	4.594.765,00	2.628.037,00	4.459.853,00	6.426.581,00	7.990.543,00	285.911,00	3.882.006,00	3.822.626,00

Nota. Autoras del proyecto

Para seguir se debe sacar NOA Y RNOA

Tabla 25*NOA y RNOA*

	NOA		NOA	Utilidad Neta	RNOA	
	Activo Operativo	Pasivo Operativo			NOA	RNOA
2019	5.211.101,00	2.935.173,00	2.275.928,00	503.518,00	2.275.928,00	22 %
2020	5.684.246,00	3.113.636,00	2.570.610,00	575.440,00	2.570.610,00	22 %
2021	6.426.581,00	3.822.626,00	2.603.955,00	676.880,00	2.603.955,00	26 %

Nota. Autoras del proyecto

Como se observa el RNOA de 2019 es de un 22%, 2020 de un 22% y en el año 2021 el RNOA da un porcentaje de 26%.

Seguido se calcula el ROCE de acuerdo a FLEV y NNEP

Apalancamiento Financiero

Fórmula

$$FLEV = \frac{\text{Deuda Financiera}}{\text{Patrimonio}}$$

Tabla 26*FLEV*

	Deuda financiera	Patrimonio	FLEV	
2019	4.090.765,00	8.624.601,00	48	%
2020	4.226.391,00	8.197.848,00	52	%
2021	4.167.917,00	8.965.940,00	46	%

Nota. Autoras del proyecto

El FLEV, calculado permite observar el año 2020 con el mayor porcentaje un 52%, mientras el 2019 un 48%, el 2021 un 46%.

Se sigue sacando el NNEP

Fórmula

$$NNEP = \frac{\text{Gastos Financieros}}{\text{Pasivo con costo financiero}}$$

Tabla 27*NNEP*

	Gastos financieros	Pasivo con costo financiero	NNEP	
2019	4.099.765,00	167.533,00	4	%
2020	4.226.397,00	152.723,00	4	%
2021	4.167.917,00	69.011,00	2	%

Nota. Autoras del proyecto

El NNEP, calculado permite observar el año 2020 y 2021 con el mayor porcentaje un 4%, mientras el 2019 un 2%.

Se saca con FLEV Y NNEP el resultado de ROCE

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

	RNOA	
2019	22	%
2020	22	%
2021	26	%

Tabla 28*ROCE con FLEV y NNEP*

	FLEV	NNEP	ROCE
2019	48%	4%	31%
2020	52%	4%	32%
2021	46%	2%	37%

Nota. Autoras del proyecto

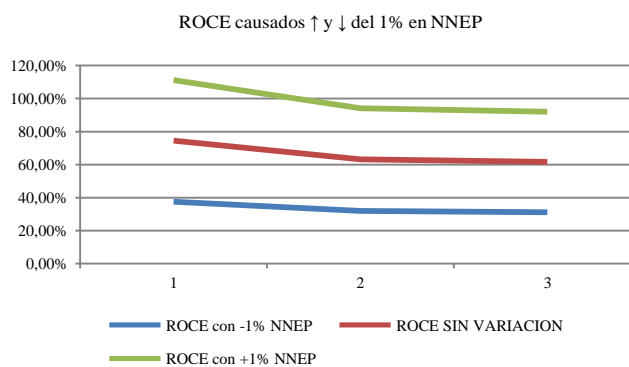
Teniendo en cuenta el cálculo del ROCE del año 2021 y la sensibilidad del 1% se realiza el análisis de sensibilidad NNEP frente al ROCE:

Tabla 29*Índice de endeudamiento 1%*

Efectos en ROCE causados ↑ y ↓ del 1% en NNEP o porcentaje de gastos no operativos

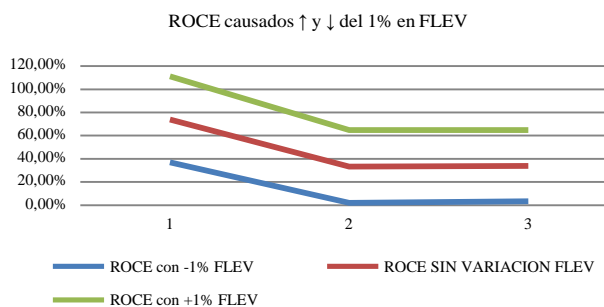
Netos

NNEP	2021	2020	2019
-1%	1,00%	3,00%	3,00%
0%	2,00%	4,00%	4,00%
1%	3,00%	5,00%	5,00%
ROCE con -1% NNEP	37,50%	31,88%	31,12%
ROCE SIN VARIACION	37,04%	31,36%	30,64%
ROCE con +1% NNEP	36,58%	30,84%	30,16%



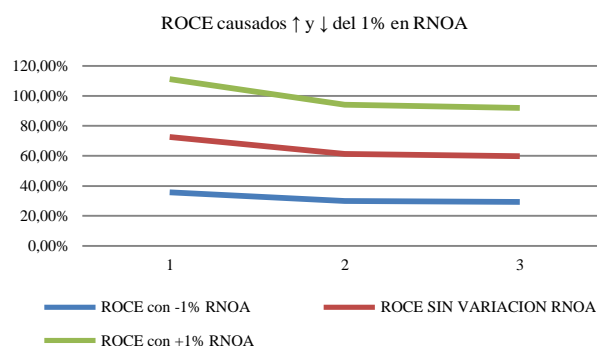
Efectos en ROCE causados ↑ y ↓ del 1% en Apalancamiento Financiero (FLEV) FLEV

	2021	2020	2019
-1%	45,00%	51,00%	47,00%
0%	46,00%	52,00%	48,00%
1%	47,00%	53,00%	49,00%
ROCE con -1% FLEV	36,80%	1,91%	3,36%
ROCE SIN VARIACION FLEV	37,04%	31,36%	30,64%
ROCE con +1% FLEV	37,28%	31,54%	30,82%



Efectos en ROCE causados ↑ y ↓ del 1% en Return on Operating Assts (RNOA) RNOA

	2021	2020	2019
-1%	25,00%	21,00%	21,00%
0%	26,00%	22,00%	22,00%
1%	27,00%	23,00%	23,00%
ROCE con -1% RNOA	35,58%	29,84%	29,16%
ROCE SIN VARIACION RNOA	37,04%	31,36%	30,64%
ROCE con +1% RNOA	38,50%	32,88%	32,12%



Efectos en ROCE causados ↑ y ↓ del 1% en NNEP o Porcentaje de Gastos No Operativos

Netos

	2021	2020	2019
RNOA	26,00%	22,00%	22,00%
FLEV	46,00%	52,00%	48,00%
NNEP	2,00%	4,00%	4,00%
ROCE	37,04%	31,36%	30,64%
	37,50%	31,88%	31,12%
	37,04%	31,36%	30,64%
	36,58%	30,84%	30,16%

Nota. Autoras del proyecto

Análisis de resultados

En el análisis de sensibilidad realizado al grupo Nutresa se estudió el impacto que tienen las variables como el indicador de endeudamiento, el cálculo de apalancamiento financiero y la rentabilidad de los activos operativos netos del año 2021. Sí observa la estabilidad económica en

que se encuentra el grupo empresarial, con algunos déficits pequeños que han ido mejorando en el transcurso de los tres periodos estudiados; esto gracias a la toma de decisiones tempranas sobre diferentes aspectos surgidos por situaciones externas e imprevistas durante los tres periodos.

En relación al endeudamiento cuyas siglas son NNEP, cuando no tiene variación para el 2021 con 37,04 % el ROCE es alto frente al 2019 con 30,64 % y 2020 31,36%, adicionalmente en el informe si se agrega NNEP -1 el ROCE incrementa como aparece en el ejercicio, para el 2021 tiene un resultado de 37,50% un índice que permite deducir a menor NNEP mayor ROCE; y, a mayor NNEP menor ROCE. La utilización del capital para controlar en cierta medida la deuda financiera, según la métrica obtenida se ha determinado de forma adecuada, saliendo de periodos como el 2019 y 2020 los cuales se encuentran bajos los índices.

En cuanto, el cálculo de apalancamiento financiero el patrimonio supera la deuda financiera a pesar de que esta última es alta; porque la empresa, se encuentra en constante búsqueda de nuevos mercados alternativas y estrategias incentivando la seguridad y sostenibilidad para el 2021, al no variar el FLEV frente al ROCE se señala un índice de 37,04% frente al 2019 con un 31,36% y el 2020 con un 30,64%. Para el 2021 si se aumenta FLEV +1% ROCE aumenta en el año 2021 a 37,28%; esto es bueno, sin embargo también proporciona un grado de inestabilidad, porque el aumento de la deuda siempre va a ser peligroso para cualquier organización. El dinero adquirido se invierte y se va trabajando, pero no se está tomando en cuenta los riesgos de tiempo imprevistos o espacio que surjan, como ocurrió durante la pandemia.

Adicionalmente, para la rentabilidad de los activos operativos netos del año 2021 donde el ejercicio nos muestra un ROCE con un -1% frente al RNOA de 35,58% con una diferencia

significativa frente al 2019, fue de 29,16% igualmente, para el 2020 fue de 29.84%. A diferencia de ROCE con +1% RNOA cuyos valores surgidos en el 2019 es de 32,12% y en el 2020 es de 32,88%. A menor RNOA menor ROCE; a mayor RNOA mayor ROCE. Permitiendo reconocer que el capital empleado es rentable, para las inversiones de la compañía y predispone la forma como se financiaron. Adicionalmente, tiene un alto índice de endeudamiento pero cuenta con un patrimonio que lo respalda y finalmente los activos surgidos durante los tres periodos, amortiguando cualquier tipo de compromiso, dando seguridad a los accionistas e invitando a nuevos miembros dentro de este grupo.

Por otra parte ROE mide rentabilidad del Grupo Nutresa S.A a mayor ROE mayor rentabilidad teniendo en cuenta lo anterior el grupo empresarial puede contar con recursos propios que permitan su financiación.

Para la empresa se ha estimado correctamente la utilización de su capital y tiene un balance positivo en todos sus activos los cual puede emplear y pagar sus deudas en corto tiempo. Se establece la eficiencia de la empresa Grupo Nutresa S.A. según el capital utilizado y la generación de los beneficios esto lleva a establecer cuál es la garantía asignada estratégicamente del capital por parte del equipo de esta empresa y si tiene el rendimiento suficiente. Comparando de esta forma las empresas del sector de alimentos con gran cantidad de capital, analizando las deudas y otros pasivos también la rentabilidad proporcionada, comprendiendo el resultado financiero, la estabilidad de este tipo de movimientos permite asegurar el éxito a largo plazo de la empresa de acuerdo a su estabilidad y crecimiento.

Costo de Patrimonio considerando el nivel de apalancamiento

Expresión: $k_e = r_f + (r_m - r_f) \beta$

Tabla 30

Beta apalancado

Años	Deuda	Patrimonio	T. Impuesto	BU	B apalancado
2019	4.100.000,00	8.625.000,00	33%	0,6141	0,81
2020	4.226.000,00	8.198.000,00	32%	0,6141	0,82
2021	4.168.000,00	8.966.000,00	31%	0,6141	0,81

Nota. El cálculo se realizó según costo de deuda el patrimonio y el beta no apalancado

Observándose en la tabla que durante el año 2020 el Grupo Nutresa S.A. presentó riesgo alto de forma significativa, frente a los años de 2019 y 2021 llevando a deducir el riesgo de la empresa Grupo de empresa S.A, dentro del mercado es mínimo; esto lleva a deducir que las inversiones se pueden efectuar en las bolsas de valores, y su patrimonio se puede seguir conservando porque no presenta riesgos.

Tabla 31

Patrimonio

	2019	2020	2021
RF	2,4%	2,4%	2,4%
RM-RF	14%	14%	14%
BETA	0,81%	0,82%	081%
(RM-RF)*BETA	11,3%	11,6%	11,4%
Ke(Costo del Patrimonio)	13,73%	14,01%	13,75%
Embi-riesgo col	1,61%	2,09%	16,10%
Ke(final)	15,35%	16,1%	17,21%

Nota. (Ambito, 2022)

Según Damoran, es de 0,75% en el año 2021 relacionándolo con el ejercicio realizado es de 0,81% para el mismo año, esto lleva a connotar en el grupo empresarial Nutresa S.A., una deuda más grande a la de la industria. Es significativo frente a la deuda alta que tiene Nutresa S.A., la necesidad de incrementar nuevos o buscar la forma de regresar a los inversionistas. Ante el aumento de la deuda, se requiere de mayores costos ante los intereses adquiridos con ella, provocando variación de ingresos e incremento del beta.

Esta situación afecta la posición de los accionistas, quiénes están en riesgo ante la deuda observada en este ejercicio, puede presentarse la posibilidad de "quiebra" si no se realizan los pagos oportunos, debido a los altos intereses o amortizaciones que provoca un aumento de variación en el flujo efectivo.

Calculo del costo promedio ponderado del capital WACC

Cuando se busca el indicador WACC se toma costo de deuda de la empresa y el costo de patrimonio.

Tabla 32

Nutresa 2019-2020-2021

	2019	2020	2021
Pasivo cost financ.	4.099.765,00	4.226.397,00	4.167.917,00
Patrimonio	8.624.601,00	8.197.848,00	8.965.940,00
Deuda + Patrimonio	12.724.366,00	12.424.245,00	13.133.857,00
Gastos financieros	167.533	152.723,00	69,011
Costos de deuda Kd	4.09%	3.61%	1,66%
Tasa de impuestos	33%	32%	31%
$Kdt = Kd^* (1-Tx)$	2.74%	2.46%	1,14%

Nota. Autoras del proyecto

Tabla 33

Grupo Nutresa S.A. (WACC)

	Monto	Participación	Costo Final	
			2019	
Pasivo financiero	4.099.765,00	32%	2,74%	0,88%
Patrimonio	8.624.601,00	68%	15,34%	10,40%
Total activo	12.724.366,00	100%		
	WACC 2019		11,28%	
			2020	
Pasivo financiero	4.226.397,00	34%	2,46%	0,84%
Patrimonio	8.197.848,00	66%	16,10%	10,62%
Total activo	12.424.245,00	100%		
	WACC 2020		11,46%	

	Monto	Participación	Costo Final	
			2021	
Pasivo financiero	4.167.917,00	31%	1,14%	0,36%
Patrimonio	8.965.940,00	68%	17,27%	11,79%
Total activo	13.133.857,00	100%		
	WACC 2021		12,15%	

Nota. Autoras del proyecto

Teniendo en cuenta que se colocaron los datos del mercado americano (R_m y R_f) obteniendo los anteriores porcentajes en dólares, se debe aplicar la devaluación del peso frente al dólar para que el WACC quede en pesos. Por lo que se utiliza la tasa de devaluación por paridad cambiaria, la cual establece que la devaluación del peso frente el dólar es diferencia entre la inflación de Colombia y la inflación de Estados Unidos. Dando como resultado los valores los cuales son: WACC COP 13.46% en el 2019, 11.88% en el 2020, 13.14% en el 2021.

Se puede deducir que para el año 2021 los recursos propios o inversionistas del Grupo Nutresa tiene un valor de \$ 8.965.940, el cual corresponde a una representación del 68%, y la deuda que tiene al mismo año es de \$ 4.167.917 cuyo valor representativo equivale al 32%, es decir que la empresa está representada financieramente por la participación de los accionistas y sus recursos propios, como el capital social de la sociedad Matriz presenta un saldo de \$2.301, compuesto por un total de 457.755.869 acciones al 31 de diciembre de 2021, las cuales están suscritas y pagadas en su totalidad. Acerca de las emisiones de acciones hechas en años anteriores, hay una prima en colocación de acciones por \$546.832, cuyas acciones están inscritas en la Bolsa de valores de Colombia a 31 de diciembre de 2021 y su valor de cotización fue \$28.640 por acción.

Comparación del nivel de endeudamiento

Iniciando esta comparación se utiliza el indicador de nivel de endeudamiento

Formula

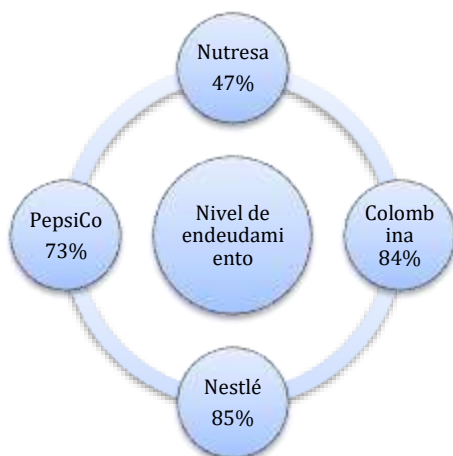
$$\text{Nivel de Endeudamiento} = \frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Total Activo}}$$

Entre el 10% y 60% porcentaje adecuado

En riesgo a partir del 70% en porcentaje

Figura 9

Nivel de endeudamiento



Nota. Autoras del proyecto

Según lo observado en la figura 2. El Grupo Nutresa S.A. de \$1 de inversión se encuentra financiado \$0,47 ctvs (terceros), esto significa una posesión del 47% de la empresa por parte de los acreedores, y un 53% pertenece a los accionistas. En cuanto, Colombina los acreedores tiene el 84% de la empresa y un 16% es de los accionistas; ahora en el caso de Nestlé, los acreedores poseen el 85% y un 15% pertenece a los accionistas; para concluir PepsiCo los acreedores tienen el 73% de la empresa, y un 27% los accionistas. Todos están financiando a las empresas.

Por lo anterior, Grupo Nutresa S.A. se encuentra en una buena posición, pues su porcentaje está por debajo del 70%, llevando a referenciar con posición ventajosa financieramente, alto nivel de deuda y poca participación de aporte accionista.

Figura 10

Posición crediticia



Nota. Autoras del proyecto. Recopilado de (FitchRatings, s.f.)

En la figura 3. Sobresale con color rojo la letra categorial de la empresa, entre más A tiene mayor puntaje tiene a nivel nacional.

Nutresa tiene AAA sobresaliendo en el país, tiene información veraz con capacidad de sostenibilidad, es sólida y responsable con sus obligaciones financieras, junto a otra de deudas adquiridas; en competencia puede definirse como la número 1 entre las empresas expuestas en el presente ejercicio.

Apalancamiento operativo GAO- GAF Y GAT

GAO

Formula

$$GAO = \frac{\text{Margen de Contribución}}{\text{Utilidad Antes de Impuestos e Intereses}}$$

$$\text{Margen de Contribución} = \text{Ventas} - \text{Costos Variables}$$

$$\text{Utilidad Antes de Impuestos e Intereses} = \text{Margen de Contribución} - \text{Costos Fijos}$$

Tabla 34

Apalancamiento operativo

	Margen de Contribución	Utilidad Antes de Impuestos e Intereses	GAO
2019	8.463.194,00	4.400.314,00	1,92
2020	9.390.148,00	4.670.605,00	2,01
2021	10,692,976,00	5.137.031,00	2,08

Nota Autoras del proyecto

En síntesis, GAO en los tres periodos 2019, 2020 y 2021; incrementa la Utilidad Operacional, si se observa que las Utilidad Antes de Impuestos e Intereses por 2.08 incrementa un 1% las operaciones.

El grado de apalancamiento operativo GAO, busca un equilibrio entre el costo de variables y la cantidad producida, donde esta última debe ser mayor que la anterior.

Por otra parte,

GAF

Formula:

$$GAO = \frac{\text{Utilidad Antes de Impuestos e Intereses}}{\text{Utilidad Antes de Impuestos e Intereses} - \text{Intereses} - (\text{Dividendos} / 1 - \text{Tasa de Interés})}$$

Como se aprecia a continuación:

Tabla 35*Grado de Apalancamiento Financiero*

	Utilidad Antes de Impuestos e Intereses	Intereses	Dividendos	Tasa de Interés	GAF
2019	4.400.314,00	23.661,00	600,60	0,33	1,01
2020	4.670.605,00	11.532,00	639,90	0,32	1,00
2021	5.137.031,00	28.100,00	688,80	0,31	1,01

Nota. Autoras del proyecto

Según los resultados arrojados GAF, la empresa se conserva con bajo nivel de endeudamiento, incluso sucede en el año 2021.

GAT

Formula:

$$GAT = GAO \times GAF$$

GAT para el 2019 es de 1.93, para el 2020 es de 2.02 y para el 2021 es de 2.09; entonces, dentro de los tres periodos estudiados se ha incrementado la utilidad por acción. Esto quiere decir que el upa del 2021 que es 2.09 puntos son recibidos por el accionista por cada inversión realizada y no es necesario ningún tipo de financiación.

Por consiguiente, cuando se accede a un recurso externo e ingresa se puede considerar que se va a tener unas ganancias altas, porque a nivel de producción en referencia con la reducción de los costos operativos permite que haya una buena rentabilidad. La estrategia de producir con menos costos permite evidenciar un nivel de economía positivo ante esta reducción por consiguiente otras compañías la reconocen como una competencia con alto grado de credibilidad en el mercado y sostenibilidad.

Adicionalmente la mayoría de grupos empresariales buscan la forma de ser financiados externamente y se vean beneficiados con la financiación interna, debido a que las deudas adquiridas fueron adquiridas fueron por colocar ventaja sobre el aumento de la rentabilidad para

promocionar más la empresa, y dar a conocer más productos incluso aprovechar los momentos de popularidad en algunas regiones; sin dejar de tener la incertidumbre ante que a mayor nivel de apalancamiento mayor nivel de riesgo.

Mediante los informes realizados por la empresa, se puede evidenciar que la cobertura de intereses informados por la misma del 2019 al 2021. Son para el 2019 de 5.71, 2020 de 6.68, 2021 de 16. De un \$1 que adeude tiene la capacidad de \$16 pesos para cancelarlos, lo cual le beneficia sin necesidad de acudir a terceros para financiarse; además, permitiendo tener credibilidad entre las entidades financieras para cualquier movimiento que necesite realizar.

Consulte la estructura financiera en las empresas similares en el sector y los medios de financiación que se están utilizando. Identifique a nuevas alternativas a través de las cuales la empresa puede financiarse, considerando los potenciales beneficios que podrían obtenerse, así como los riesgos. Se sugiere un esquema de cuadro comparativo con al menos tres casos comparables.

La comparación de estructura financiera de empresa el mismo sector teniendo en cuenta que según el indicador de endeudamiento de Nutresa SA, el endeudamiento a corto plazo es de 33%, el endeudamiento a largo plazo es de 67%, el multiplicador de la apalancamiento de 0.89; mientras empresas como PepsiCo el endeudamiento a corto plazo es de 65% El endeudamiento a largo plazo es del 2% el multiplicador de apalancamiento es del 21.58%.

Figura 8

Esquema de cuadro comparativo con al menos tres casos comparables

GRUPO NUTRESA S.A.	<ul style="list-style-type: none"> • Endeudamiento a roto plazo 33% • Endeudamiento a largo plazo 67% • Multiplicador del apalancamiento 0,89
COLOMBINA	<ul style="list-style-type: none"> • Endeudamiento a roto plazo 39% • Endeudamiento a largo plazo 61% • Multiplicador del apalancamiento 5,40
NESTLÉ	<ul style="list-style-type: none"> • Endeudamiento a roto plazo 92% • Endeudamiento a largo plazo 8% • Multiplicador del apalancamiento 5,68
PEPSICO	<ul style="list-style-type: none"> • Endeudamiento a roto plazo 65% • Endeudamiento a largo plazo 2% • Multiplicador del apalancamiento 21,58

Nota. Autoras del proyecto

Ambos grupos empresariales se encuentran en Colombia. Nutresa SA tiene un endeudamiento a corto plazo de un 33% dónde figuran los pasivos frente a los indicadores de liquidez, está facultada para cancelar sin ningún tipo de problema en tanto cuando se habla de obligaciones a largo plazo, se tiene el 67% indicado para evitar cancelar altas cifras de financiamiento. En tanto PepsiCo, en el 2021 cuenta con un 65% de deuda a corto plazo frente a Nutresa SA que tiene un endeudamiento del 33%, la empresa mencionada opta por tener deudas a corto plazo con un 2%, en tanto el grupo empresarial Nutresa las prefiere a largo plazo 67%.

Otro de sus principales competidores en el mercado es Colombina, durante los años 2020 2021 tuvo un impacto fuerte aumentando el patrimonio sus pasivos y el multiplicador de su

apalancamiento, a pesar de tener una deuda continua también tiene aumento en su patrimonio y permite bajar el nivel de endeudamiento, como sucede en el año 2021. El grupo empresarial no utiliza y Colombina, tienen en común el aumento de pasivos y patrimonio, en el año 2021 qué beneficia la capacidad de pago para sus deudas; Nutresa SA supera a Colombina, en que su patrimonio no se ve comprometido con sus deudas, mientras Colombina las deudas superan su patrimonio.

Colombina tiene tasa de interés muy similar con el 39% , de los pasivos de la empresa están concentrados en el corto plazo, y esta empresa no tiene problemas para la liquidez, cubrir sus obligaciones de corto plazo; las obligaciones es a largo plazo representan el 61%; por otra parte, Nestlé tiene 92% de los pasivos concentrados en un tiempo menor a un año, lo cual puede causar riesgo de liquidez, por lo que debe renunciar o ampliar el plazo de su pago, para tener más amplio tiempo de producir recursos y así cumplir con las obligaciones a tiempo, sus obligaciones no corrientes representan el 8%.

Por otro lado, el multiplicador de apalancamiento de la empresa PepsiCo, cuenta con 21.58 relacionado al patrimonio, mientras Nutresa tiene una proporción de financiamiento de 0.89 acorde a su patrimonio; la deuda es de 72.58 y supera el patrimonio para Nutresa la deuda es de 47.12%.

Adicionalmente la fuente financiera WACC, el Grupo Nutresa SA se encuentra en 35.7% con varias fuentes de financiación y participación, contando con bonos corporativos a través de la del fideicomiso Grupo Nutresa SA dirigidos por Alianza Fiduciaria SA, adicional a lo anterior utiliza bonos de carbono para compensar el control de emisiones de este gas. En cuanto PepsiCo, presenta el respaldo de la fundación con su mismo nombre, el BID y BID Lab, quien colabora en la compra a precio fijo establece acuerdos y nexos con otros mercados fuertes

Diagnóstico financiero y bursátil

Teniendo en cuenta la cotización de precio de la acción en el mercado.

Ratio de Precio a Ganancia (PER)

El análisis realizado enfocado en el ratio de precios a ganancias, con la perspectiva en referencia de los beneficios de Nutresa, tomando los datos de las acciones en el mercado, durante los años 2019, 2020 y 2021.

Tabla 36

Ratio precio a ganancia

PER		2021	2020	2019
			\$24.000,0	\$24.000,0
PER	Precio acción	\$28.640,00	0	0
Precio a ganancia	(Acciones en circulación/Patrimonio)			
	Beneficio por acción	27,83	24,18	21,64
		\$ 1.029,11	\$ 992,56	\$ 1.109,06

Nota: creación propia basada en datos de los informes financieros de Nutresa 2020 y 2021.

Determinándose, que la empresa grupo Nutresa S.A. ha presentado un incremento en el ratios de precio ganancia, en el 2019 expresa una valoración dentro del mercado sobre la capacidad de generación de beneficios para la empresa, en el 2020 bajo de forma considerable por sucesos externos que afectaron a todos los sectores económicos, en el 2021 vuelve a incrementarse en menor nivel en relación con el 2019.

Ratio de Precio/Beneficio a Crecimiento (PEG)

Nutresa, es una empresa en crecimiento siempre se ha considerado con un gran rango de tasa superior a la normal, las inversiones realizadas suelen ser agresivas tomando riesgos para cumplir con las metas establecidas.

Tabla 37*Ratio de Precio/Beneficio a Crecimiento (PEG)*

PEG	2021	2020	2019
PER	\$1.029,11	\$992,56	\$1.109,06
Precio/beneficio a crecimiento	14,50%	12,00%	10,50%
	\$7.097,3	\$8.271,3	\$10.562,5

Nota: creación propia basada en datos de los informes financieros de Nutresa 2020 y 2021.

El PEG muestra una alta valoración en promedio ni bajo y sobrevalorada, sobre la capacidad de generación de beneficios de la empresa, significando que el grupo Nutresa puede presentar oportunidad de crecimiento constante año tras año con ratio positivo, señalando además índices positivos, en el año 2019 hubo un incremento de 10.50%, para el 2020 fue de 12% y finalmente para el 2021 es de 14,50%.

Dividendos que ha adoptado la empresa en los últimos cinco (5) años

Las ganancias distribuidas por empresa grupo Nutresa, se realizan a los “accionista decretan dividendo” (Nutresa, 2021) a menos que este se necesite para recuperar el costo de la inversión. A continuación se presentan los accionistas más relevantes en los años 2020 y 2021 fueron:

Tabla 38*Primeros accionistas 2021*

Nombre de accionista	Nombre de accionista	% de participación
Grupo de inversiones Suramericana S.A	162.007.291	35,37%
Grupo Argos S.A.	45.243.781	9,87%
Fondo de pensiones obligatorias Porvenir moderado	28.083.233	6,13%
Fondo bursátil Ishares Colcap	14.541.026	3,17%
Fdo de pensiones obligatorias Protección moderado	13.290.602	2,90%
Microinversiones S.A	10.871.984	2,37%
Fondo pensiones obligator. Porvenir mayor riesgo	9.932.043	2,16%
Fondo de pensiones obligatorias Colfondos moderado	8.856.240	1,93%
Fondo de pensiones obligatorias Protección Mayor R	6.182.141	1,34%
Libreville S.A.S	5.514.904	1,20%
Fondo bursátil Horizons Colombia select de S&P	4.888.129	1,06%
Fundación fratemida d Medellín	4.518.270	0,98%
Amalfi S.A.S	4.334.235	0,94%
Skandia fondo de pensiones obligatorias-moderado	4.147.712	0,90%
Finesterra S.A.S	3.806.654	0,83%
Palarepas S.A.S.	2.804.653	0,61%
Fdo pens obligatorias Colfondos mayor riesgo	2.761.015	0,60%
Canapa S.A.S	2.754.510	0,60%
Lanapa S.A.S	2.754.509	0,60%
Lunapa S.A.S	2.754.509	0,60%
Pi-Nutresa fondo de pensiones protección	2.430.293	0,53%
Tanana S.A.S.	2.343.636	0,51%
Fondo de pensiones obligatorias Protección retiro	1.970.172	0,43%
Fondo de Cesantías Porvenir	1.946.829	0,42%
Barrabas inversiones S.A.S.	1.903.841	0,41%

Nota: (Grupo Nutresa S.A., 2021, pág. 1)

Tabla 39*Evolución del dividendo en Grupo Nutresa*

Pagos	36	38.5	41.5	44.5	47.2	51.0	54.10	58.50
Años	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021

Nota: Página Nutresa. Tomado de www.gruponutresa.com

En el año 2015 hubo dividendos de \$208.480; durante 2016 los dividendos fueron de \$224.805, mientras, en 2017 se presentó un 7.8%, notándose el aumento del dividendo de \$38.5; se visiona el \$41.5 mes a mes por acción sería un valor de 7.8% frente al vigente en el 2016. Para 2017, la empresa se busca dividendos de \$44,5 por acción; en el 2018 se asigna un dividendo \$47.2, en 2019 se asigna dividendo ordinario de \$51 por acción y por mes. Además, en el 2019 con dividendos por valor de \$79.565, para 2020, decretó un dividendo ordinario de \$54,10 por acción y por mes; 2021 dividendos a los propietarios de interés no controlante por \$4.552. De igual forma en las Notas a los estados financieros tomados de la página de Nutresa (2021).

Tabla 39

Dividendo (Valor económico directo, generado y distribuido)

Millones COP	2017	2018	2019	2020
Dividendos a los accionistas	245.706	260.614	281.596	298.712

Nota. Página Nutresa. Tomado de www.gruponutresa.com

Según Nutresa (2020) incremento en cada año presentado del 2017 al 2020, ajustado a la toma de decisiones, sin llegar a observarse pérdidas; este proceso inicia en el 2011 donde surgen las primeras acciones, para el 2020 esta operación se fortaleció aumentando el monto inicial, realizado en Colombia (bolsa de valores); ya reconocido esta forma de desarrollar el movimiento de las acciones en el 2013 “Reconocimiento IR”, buenas prácticas en el mercado.

Rentabilidad por dividendo (Dividend yield)

Nutresa empresa consolidada en el mercado con acciones tienen estabilidad, con poca incertidumbre. Con la fórmula se puede sacar el resultado:

$$Dividend\ yield = \frac{Rentabilidad}{Dividendo} * Precio$$

Donde,

Precio del dividendo (2021): \$702

Precio compra para el momento del ejercicio: 28.580

Retorno anual: 2.45%

Estableciendo que Nutresa tiene un Divident Yield es llamativo en un plazo amplio siempre está presente en la bolsa siendo constante, los dividendo se ajustan mes a mes.

A pesar de no ser tan alto su Divident Yield es muy atractiva a largo plazo, Nutresa reinvierte sus utilidades en bolsa, y reparte sus dividendos mensualmente.

Instrumentos de cobertura que está utilizando la empresa para gestionarlos y otras alternativas en el mercado financiero

Las nuevas alternativas de financiación para el grupo Nutresa, son el avance en la sostenibilidad ambiental que han presentado hasta el momento, utilizando títulos (acciones) a los socios, certificado de deuda (bonos) financieros, créditos con entidades bancarias que tengan intereses bajos dentro de los cuales se puede encontrar BID. También, seguir avanzando en estrategias financieras con alianzas del conglomerado de empresas de comidas, quienes pueden aportar al grupo Nutresa para su crecimiento y desarrollo económico.

Dentro del establecimiento de alternativas financieras externas, puede darse el leasing financiero, creado únicamente para las empresas donde se considera la necesidad comprar un activo; denominado en un lenguaje coloquial hipoteca un bien por un monto que necesita para invertir y/o adquirir activos fijos productivos. Adelante, la titularización es una herramienta útil y fundamental en el mercado de los valores, es un mecanismo de financiamiento en el cual hay una transformación de los activos o bienes que poseen, tiene un alto potencial de aceptación por los resultados que permiten reducir en cierta medida el costo financiero.

Adicionalmente se puede mencionar el factoring, permite a la empresa el cambio de efectivo de las cuentas de cobro de sus clientes por bienes o servicios que poseen; un contrato empresarial donde se cede un crédito realizado para una actividad comercial de un grupo empresarial a otra entidad para que se encargue de cobrar dicha deuda. Por otra parte, los papeles comerciales financian en poco tiempo y por bajo costo de una deuda, dentro de algunos reconocidos se encuentra la letra de cambio, el recibo de pagaré, entre otros.

Finalmente, otra alternativa sería los créditos sindicados, donde varias entidades hacen parte de ese préstamo llegando a financiarse grandes operaciones.

Discusión

La empresa Nutresa S.A. tiene amplio conocimiento del manejo de mercado nacional y está incursionando en otras regiones del mundo significativamente. Sus ventas crecieron en el 2021, aumentaron los clientes, tiene más reconocimiento y es una empresa líder en Colombia, y está dentro del grupo más destacado de empresas de comidas – bebidas en Latinoamérica. Su amplia experiencia, le permite además ser sostenible colaborando con el medio ambiente en variedad de formas, como es la utilización de materiales reciclables, controlando el gasto del agua y energía, realizando campañas para promover el cuidado del medio ambiente.

La empresa se ha valorizado en el mercado, mediante estrategias de sostenibilidad, aprovechamiento de todos los recursos, abriendo mercados en diferentes regiones, formando a sus trabajadores para el cuidado del medio ambiente, en avances tecnológicos que permite ahorrar tiempo y ser más efectivos en las entregas.

Todas las empresas tienen debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas. Grupo Nutresa S.A. no es la excepción, porque es una empresa grande y presente en varias regiones de Colombia y en países donde se reconocen sus marcas. Una debilidad, es la necesidad de crear productos bajos en sodio, totalmente saludables para el consumidor; por otra parte, el crecimiento de algunas empresas de competencia genera incertidumbre. La oportunidad más relevante es la generación de empleo en todas las regiones donde están ubicados los negocios. La mayor fortaleza, es el aumento de las ventas en los años 2020 y 2021, la capacidad para tener 8 grupos de alimentos para la distribución todos posicionados. La amenaza, el incremento de insumos para la operacionalización del grupo empresarial.

Nutresa es una empresa nacida en Colombia que ha cimentado sus productos por diferentes canales a nivel internacional, llegando a consolidarse en varios países gracias al

empeño y procesos cuidadosos que ha realizado. Durante los años en estudio de 2019 al 2021, el Grupo empresarial Nutresa S.A., puede contar con varios mercados cuya apertura se hizo en años anteriores, época en que también hubo un suceso global que cambió, la perspectiva e ideas de negocio de muchas empresas a nivel mundial.

Por lo tanto Grupo Nutresa S.A., también hizo parte de ese colectivo revisando su modelo y aplicación para poder superar este periodo de transformación, en muchas regiones. Su categoría multinacional y la internacionalización de sus productos o servicios, devienen de una buena planificación de estrategias logrando un posicionamiento en otros mercados al interior y exterior del país

Contando con una amplia información en las redes sociales, sobre sus movimientos y evolución en los mercados. Las alianzas permitieron que se caracterizará, con mayor cantidad de productos o servicios que la mantienen con éxito, para comercializar diferentes marcas de productos colombianos, y consolidarse en otras regiones del mundo. Presta un servicio social, ambiental y de desarrollo; dentro de la comunidad donde se desempeña, y tiene sus principales centros de producción y distribución.

Dentro de los actores que permiten se destaque está el trabajo en equipo consolidado, los métodos utilizados para la comercialización, la consistencia de la empresa en el mercado, la coherencia entre sentido social y desarrollo comercial, pasión por la evolución y reconocimiento. Según los informes encontrados el trabajo en equipo son a priori, para el desarrollo de la comunicación asertiva, y la toma de decisiones frente a diferentes problemas que se puedan ir dando o presentando.

Adicionalmente el nicho del mercado, trabajado con esmero durante varios períodos, según el resultado financiero; ha aumentado y su experiencia, hace parte del renombre dado a

nivel internacional prioriza líneas de producción en café chocolates y galletería. Ha tenido un crecimiento representativo en sus ventas, permitiendo tener confiabilidad en el mercado de consumo de alimentos y bebidas. Aumentando de manera factible sus ingresos y capacidad de respuesta ante cualquier deuda.

Conclusiones

En el análisis minucioso del Estado financiero, se observan con la exploración; las ventajas que tiene la empresa sobre otras tanto en la parte interna como externa, donde ha podido cumplir con sus obligaciones y tiene actualizado su movimiento financieros con una liquidez que señala un buen incremento en los tres períodos, de una forma sostenible porque cuenta con un capital suficiente y la métrica de la circularidad es el principal fuerte de la empresa. Trabajando por la visión del 2030, va desarrollando aspectos positivos que causan un gran impacto y generan mayores ganancias.

En cuanto los activos corrientes, se observa el crecimiento de las ventas que son pagadas en dólares moneda que valoriza las ganancias por la cuestión del cambio; y la variedad de lugares de distribución aumenta la participación en el mercado, permite que se posicione en varias regiones tanto de Colombia como fuera de ella. En cuanto a la solvencia es una conversión positiva porque es elevada y tiene una buena liquidez, cuenta con más efectivo para realizar sus operaciones, en el análisis también se encuentra que uno de los principales gastos fue el de operaciones en el 2021, asimismo para este año hubo el mayor nivel de ingresos netos.

Incluso el apalancamiento financiero se incrementó, estos avances debido al volumen de venta y aumento del consumo por parte de los clientes especialmente en Estados Unidos. Dentro de este objetivo también se estableció un déficit en cuanto el incremento en la materia prima y los gastos de administración y ventas causando de crecimiento en la utilidad neta. Es necesario resaltar, que el valor económico interviene en las actividades operativas y financieras con una variabilidad constante y evolución en la mayoría de aspectos del grupo empresarial.

Cómo se analizó Grupo Nutresa S.A. Tiene estrategia de sostenibilidad y aporta al medio ambiente con soluciones circulares, tiene utilización adecuada de la energía tecnología materia prima en la parte logística. Equilibrio entre sostenibilidad y productividad, cumple con una transformación digital según las necesidades, la posibilidad de ventas domiciliarias y comercio digital. Con medios de pagos variados y facturación electrónica para mejor atención y agilidad en las ventas realizadas. Dentro de la estructura del estado de resultados observa un equilibrio adecuado entre las ventas vs el costo de venta, ya que se ve un margen de 7.8% conservando una buena proporcionalidad.

Al estudiar el DOFA, el Grupo Nutresa S.A. cuenta con alta competencia, para permanecer posicionado debe estar utilizando estrategias de mercadeo adecuadas y seguras. Adicionalmente, tiene una estructura según la cual está presente tanto a nivel nacional como internacional, llevando a tener que acoplarse a las leyes y normas de otras regiones. El incremento de la competencia con bajos costos en productos similares que ellos ofrecen, también afectan cierta forma la evolución rápida del grupo empresarial; sumado a la el periodo del Covid19 donde posteriormente sufrió un alto en el crecimiento perjudicando las ganancias y aumentando el endeudamiento.

Dentro de esta gama también se presentan las oportunidades como son los mercados y maduración, la sectorización del mercado, capacidad de expansión, el liderazgo, la solidez a través del tiempo. Teniendo un panorama positivo, ante las debilidades presentadas. A nivel externo es amplía la gama de productos para Latinoamérica, ventas en aumento, colaboradores, diversificación de mercados en todos los continentes, marcas reconocidas, ambientes de participación, red de distribución, experiencia en el mercado, altos índices de sostenibilidad, implantación de tecnología industrial y de nivel de madurez, buenas condiciones de trabajo.

También algunas amenazas como es los contenidos de sus productos que a veces no tienen la suficiente calidad nutritiva, y los países donde se encuentra en sus políticas piden a las empresas exponer cómo está conformado cada producto y en consecuencia de todo una situación económica difícil para el mundo la volatilidad de las materias primas.

Puede llegar a formular de manera inadecuada las estrategias, presentar poca disponibilidad del talento humano, no conocer ni capitalizar a tiempo las oportunidades detectadas, no contar con modelos de operación que soporten y potencia en el desarrollo de la estrategia de Grupo Nutresa S.A., debilidad en las afectaciones de la estrategia de comunicación según los cambios relacionamiento de la organización con los consumidores, por la falta de efectividad de las estrategias de adaptación y mitigación de riesgos, pérdida sistemática de la confianza en la industria de alimentos, afectación de los negocios por un entorno altamente competitivo.

Además cambios en el entorno, sistemas de acceso y canales insuficientes para crear valor a los clientes, compradores y consumidores, volatilidad en precios de materia prima y tasa de cambio, riesgo de contraparte, endeudamiento, liquidez y sistémico.

Por otra parte los aspectos positivos, tienen una visión importante para el 2030, encaminado de manera concreta y seria asimilando los cambios y mostrándose fuertes ante las situaciones actuales del mercado, posee cinco fuerzas en el macro entorno medioambiental, tecnológico, político legal, económico y demográfico; varios proyectos para el cuidado del medio ambiente, estrategias de sostenibilidad, incursión en modelos de negocio, excelente relaciones internacionales, imagen y grupos comerciales reconocidos, confianza en su implementación de gobierno corporativo, quiénes están altamente calificados para sostener reuniones de toma de decisiones, puntuales que ayudan en la evolución de la empresa. Este

grupo empresarial aporta a la economía del país y ayuda en la mitigación del impacto ambiental con alto flujo de efectivo, generador de empleo e inversión social.

Todos los escenarios empresariales, tiene diferentes perspectivas en el caso a estudio Grupo Nutresa S.A. en primer lugar se realiza un recorrido en los análisis vertical y horizontal, construyendo ejercicios de balance general, resultados, indicadores; con los cuales el panorama es positivo. Una empresa capaz de transformarse financieramente, a través de todo el tiempo incursionado en el mercado puede seguir creciendo para beneficio de la comunidad, sociedad y aportando a mejorar los entornos donde tiene negocios. Con un equilibrio adecuado, aportando al medio ambiente, pensando en la formación de sus empleados y personas que hacen parte de la empresa.

Recomendaciones

Una de las recomendaciones al grupo Nutresa S.A. es continuar con la estabilidad que ha llevado durante el período estudiado para conservar una rentabilidad neta. Finalizado el riesgo del período de pandemia Covid 19 conservó su solidez y generó rendimiento esto permite comprender que su comportamiento interno está relacionado directamente con su situación externa por lo tanto puede seguir trabajando los mercados internacionales y posicionándose en otros países este crecimiento será un factor potencial influyente en rentabilidades en un futuro.

Teniendo siempre en cuenta el cambio de los valores de la materia prima, que llevan a disminuir o aumentar los precios de los diferentes servicios o productos. Este impacto en costo de producción directa, se ha solucionado con una toma de decisiones que benefician a la empresa y sus colaboradores. Seguir conservando, la interacción y estudio previo de estos factores para que no impacten negativamente en el desarrollo de la empresa.

Seguir trabajando con nuevos accionistas, para impedir perjudicarse por los dividendos y las utilidades sólidas; esto lleva generalmente al aumento de la acción de la empresa, contando con la orientación de la Superintendencia Financiera de Colombia tomar decisiones sobre dichas operaciones y colocarlas en oferta.

Dentro del proceso de estudiar financieramente a una empresa, las cifras no engañan y varían, es necesario un buen ejercicio para el reconocimiento veras de la información. Encontrado indicadores, los cuales permitan mayor apropiación de la situación financiera del Grupo Nutresa S.A. enmarcados en la actualidad del mercado y contexto, estos indicadores son la liquidez, endeudamiento y apalancamiento, adicionalmente otros.

La empresa estudiada, lleva a generar confianza para los inversionistas y permitir confiar en el crecimiento con mayores utilidades y ganancias, mediante la exploración de todos los

recursos de estados financieros colocados en la web según los años estudiados para la investigación.

En el plano profesional permite comprender que los cambios el estudio de Grupo Nutresa S.A. para el Diplomado de Profundización en Finanzas, permite comprender los cambios dentro y fuera de una empresa, donde a pesar de tener muchas fortalezas estas pueden no ser suficientes, es necesario estar pendiente de los movimientos realizados cada año, tomar decisiones oportunas sobre las debilidades presentadas. Los cambios a nivel global, siguen siendo amenaza para todos los contextos de negocio y mercado, en ocasiones la inestabilidad produce confusión esto lleva a tomar decisiones completamente equivocadas. Siendo necesario, mayor preparación en el tema de riesgos a todos las personas que intervienen en cada proceso, tener reuniones esporádicas en momentos tensos y compartirlos con los trabajadores para que haya un pie de fuerza mayor.

A nivel empresarial, se da conocer el análisis financiero y se realiza una exploración de todos los aspectos con los cuales se puede trabajar para mejorar. Las empresas, cambian continuamente según las circunstancias que les rodea, siempre tienen expectativas diferentes para ello son los profesionales en finanzas quienes pueden contribuir con sus observaciones, estudio profundo y determinaciones.

Bibliografía

- Amador, D. C. (06 de Marzo de 2017). *America Retail*. Obtenido de Colombia: Nutresa, Lecciones de expansión de una empresa nacional: <https://www.america-retail.com/colombia/colombia-nutresa-ciones-de-expansion-de-una-empresa-nacional/>
- Amador, D. C. (6 de marzo de 2017). *America Retail* . Nutresa, Lecciones de expansión de una empresa nacional: <https://www.america-retail.com/colombia/colombia-nutresa-lecciones-de-expansion-de-una-empresa-nacional/>
- Ambito. (2022). *Riesgo país Colombia histórico*. Ambito.com: <https://www.ambito.com/contenidos/riego-pais-colombia-historico.html>
- Arteaga, K. V. (15 de marzo de 2020). *Ovi - Unidad 1 - Generalidades del Analisis financiero*. Obtenido de Universidad Nacional Abierta y a Distancia UNAD Recursos Educativos Digitales UNAD Cursos W-S Curso 106011: Finanzas corporativas para la toma de decisiones: <https://repository.unad.edu.co/handle/10596/31864>
- Bedoya, M., Gómez, S., & Vaquero, S. (2021). *Investigación sobre el Grupo Nutresa S.A.* Universidad E.I.A.
- Bolsa Manía. (25 de agosto de 2012). *Bolsa Manía*. El desempleo y su efecto en la economía: <https://www.bolsamania.com/buscartrabajo/el-desempleo-y-su-efecto-en-la-economia/>
- Caraza, V., & Soto, J. (2017). *La gestión de crédito de cobranza y su incidencia en la liquidez en Artres S.A.C. San Isidro*.
- Cepal. (2021). *Estudio Económico de América Latina y el Caribe*. Colombia: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/47192/112/EE2021_Colombia_es.pdf

DANE. (2013). *DANE*. Trimestre actual 2013:

https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/pib/cp_PIB_IVtrim13.pdf

Dinero. (2015). *Dinero*. Qué es la inflación y cómo afecta a las empresas:

<https://destinonegocio.com/pe/economia-pe/que-es-la-inflacion-y-como-afecta-a-las-empresas/>

Espectador. (2019 de febrero de 2019). *Espectador*. Nutresa mantiene esperanzas sobre el mercado venezolano: <https://www.elespectador.com/noticias/economia/nutresa-mantiene-esperanzas-sobre-el-mercado-venezolano/>

Galán, J. S. (2019). *Economipedia*. Política Fiscal:

<https://economipedia.com/definiciones/politica-fiscal.html>

Gerencie.com. (06 de 11 de 2020). *Gerencie.com*. Consecuencias de la revaluación de la

moneda: <https://www.gerencie.com/consecuencias-de-la-revaluacion-de-la-moneda.html>

Grupo Nutresa. (2021). *Preservando el Planeta*. Capacidad Cooperativa, Grupo Nutresa trabaja en la implementación y ejecución de sistemas de gestión ambiental efectivos:

<https://gruponutresa.com/sostenibilidad/dimensiones-estrategicas/preservando-el-planeta/>

Grupo Nutresa. (2018). *Grupo Nutresa*. Construir confianza como legado:

<http://informe2018.gruponutresa.com/nos-inspira/construir-confianza-como-legado/>

Grupo Nutresa S.A. (2020). *Acerca de nosotros*. <https://gruponutresa.com/>:

<https://gruponutresa.com/quienes-somos/acerca-de-nosotros/>

Grupo Nutresa S.A. (2021). *Equipo Directivo*. [https://gruponutresa.com/etica-y-gobierno-corporativo/equipo-](https://gruponutresa.com/etica-y-gobierno-corporativo/equipo-directivo/#:~:text=Carlos%20Ignacio%20Gallego%20Palacio&text=Representante%20legal%20Grupo%20Nutresa%20S.%20A.)

[directivo/#:~:text=Carlos%20Ignacio%20Gallego%20Palacio&text=Representante%20legal%20Grupo%20Nutresa%20S.%20A.](https://gruponutresa.com/etica-y-gobierno-corporativo/equipo-directivo/#:~:text=Carlos%20Ignacio%20Gallego%20Palacio&text=Representante%20legal%20Grupo%20Nutresa%20S.%20A.)

- Grupo Nutresa S.A. (2021). *Grupo Nutresa, octava empresa con mejor Índice de Inversión Social Privada en Colombia*. Página oficial : <https://gruponutresa.com/grupo-nutresa-octava-empresa-con-mejor-indice-de-inversion-social-privada-en-colombia/4652/#:~:text=En%20conjunto%2C%20los%20ingresos%20de,3%2C6%20billones%20en%202021.>
- Grupo Nutresa S.A. (2021). *Informe. Gobierno Corporativo*: https://gruponutresa.com/wp-content/uploads/2022/08/Informe_gobierno_corporativo_2021-Grupo_Nutresa.pdf
- Grupo Nutresa S.A. (septiembre de 2021). *Primeros accionistas*. grupo Nutresa: <https://gruponutresa.com/wp-content/uploads/2021/11/Primeros-25-accionistas-Septiembre-2021.pdf>
- Grupo Nutresa S.A. (2021). *Somos un futuro entre todos*. data.gruponutresa: https://data.gruponutresa.com/informes/Informe_integrado_2021-Grupo_Nutresa.pdf
- La República. (16 de enero de 2021). *La República*. Peso colombiano se devaluó 33,9% frente al dólar, según el índice Big Mac de The Economist: <https://www.larepublica.co/globoeconomia/el-peso-colombiano-se-devaluo-339-respecto-al-dolar-en-el-indice-big-mac-de-the-economist-3111691>
- La República. (09 de abril de 2021). *La República*. Grupo Nutresa adquirió empresa de café en EE.UU por US\$113 millones: <https://www.larepublica.co/empresas/grupo-nutresa-adquirio-empresa-de-cafe-en-eeuu-por-us113-millones-2909863#:~:text=UU%20por%20US%24113%20millones,-mi%C3%A9rcoles%2C%2018%20de&text=La%20adquisici%C3%B3n%20se%20estableci%C3%B3%20por%20un%20valor%20de%20U>

Londoño, Y. (2016). *UNAD diagnóstico financiero*. Planeación financiera diagnóstico escuela de ciencias administrativas, contables, económicas y de negocios ECACEN.:

<https://repository.unad.edu.co/handle/10596/18399>

Lozano, A. E., & Delgado, K. A. (2015). *Estas preguntas deben responderse adecuadamente para minimizar costos y satisfacer necesidades del cliente*.

MarketScreener. (2023). Grupo Empresarial Nutresa:

<https://es.marketscreener.com/cotizacion/accion/GRUPO-NUTRESA-S-A-119082386/empresa/>

MinComercio. (2018). *Informe sobre los acuerdos*. Bogotá: Gobierno Nacional.

Nutresa. (2021). *Gran Informe Integrado*. Somos un futuro entre todos:

https://data.gruponutresa.com/informes/Informe_exhaustivo_2021-Grupo_Nutresa.pdf

Nutresa, G. (2018). *Informe Integrado*. Un futuro entre todos:

<http://informe2018.gruponutresa.com/pdf/informeintegrado2018gruponutresaexhaustiva.pdf>

Portafolio. (25 de noviembre de 2021). *Grupo Nutresa: la evolución digital inicia por el talento*.

Revista digital: <https://www.portafolio.co/negocios/empresas/nutresa-trazo-el-camino-hacia-la-transformacion-digital-558945>

Portafolio. (14 de febrero de 2021). *Portafolio*. La reforma tributaria no debe centrarse en los que

ya pagan: <https://www.portafolio.co/negocios/la-reforma-tributaria-no-debe-centrarse-en-los-que-ya-pagan-549126>

Sabermás. (2019). *Sabermás*. ¿Qué es el PIB y en qué lo afecta?:

<https://www.sabermassermas.com/que-es-el-pib-y-en-que-lo->

Apéndice 1 Análisis General (vertical)

Balance General Vertical						
Grupo Nutresa S. A. (NUTRESA.CL)						
Desglose	31/12/2021	Análisis Vertical 2021	31/12/2020	Análisis Vertical 2020	31/12/2019	Análisis Vertical 2019
Activos.	16.956.483.000	100%	15.537.881.000	100%	15.645.241.000	100%
Activos corrientes.	4.594.765.000	27%	3.861.137.000	25%	3.262.962.000	21%
Efectivo.	859.955.000	5%	926.964.000	6%	497.947.000	3%
Caja y equivalentes de caja.	832.350.000	5%	926.964.000	6%	497.947.000	3%
Otras inversiones a corto plazo.	27.605.000	0%	-	0%	-	0%
Caja total.	859.955.000	5%	926.964.000	6%	497.947.000	3%
Cuentas pendientes netas	1.382.671.000	8%	1.191.711.000	8%	1.166.248.000	7%
Inventario.	1.934.456.000	11%	1.507.598.000	10%	1.344.760.000	9%
Otros activos circulantes.	-	0%	-	0%	96.632.000	1%
Activos corrientes totales.	4.594.765.000	27%	3.861.137.000	25%	3.262.962.000	21%
Activos no corrientes.	12.361.718.000	73%	11.676.744.000	75%	12.382.279.000	79%
Propiedad, planta y equipo.	4.440.369.000	26%	4.263.769.000	27%	4.278.609.000	27%
Propiedad bruta, planta y equipo.	6.675.137.000	39%	6.203.070.000	40%	5.942.490.000	38%
Depreciación acumulada.	-2.234.768.000	-13%	-1.939.301.000	-12%	-1.663.881.000	-11%
Propiedad neta, planta y equipo.	4.440.369.000	26%	4.263.769.000	27%	4.278.609.000	27%
Valor llave.	2.445.723.000	14%	2.369.706.000	15%	2.309.739.000	15%
Activos intangibles.	1.355.126.000	8%	1.303.838.000	8%	1.248.973.000	8%
Total de activos no corrientes.	12.361.718.000	73%	11.676.744.000	75%	12.382.279.000	79%
Activos totales.	16.956.483.000	100%	15.537.881.000	100%	15.645.241.000	100%
Patrimonio neto y accionistas.	16.956.483.000	100%	15.537.881.000	100%	15.645.241.000	100%
Obligaciones.	7.914.370.000	47%	7.280.739.000	47%	6.960.377.000	44%
Pasivos circulantes.	2.628.037.000	15%	2.440.660.000	16%	2.347.837.000	15%
Deuda corriente.	-	0%	486.736.000	3%	527.196.000	3%
Cuentas a pagar.	1.099.159.000	6%	723.010.000	5%	1.235.133.000	8%
Otros pasivos circulantes.	105.600.000	1%	83.209.000	1%	29.912.000	0%
Pasivos circulantes totales.	2.628.037.000	15%	2.440.660.000	16%	2.347.837.000	15%
Obligaciones no corrientes.	5.286.333.000	31%	4.840.079.000	31%	4.612.540.000	29%
Deuda a largo plazo.	-	0%	2.865.638.000	18%	2.680.014.000	17%
Obligaciones de impuestos diferidas.	1.195.928.000	7%	1.020.416.000	7%	984.035.000	6%
Otras obligaciones a largo plazo.	2.654.000	0%	4.576.000	0%	487.000	0%
Total de obligaciones no corrientes.	5.286.333.000	31%	4.840.079.000	31%	4.612.540.000	29%
Pasivos totales.	7.914.370.000	47%	7.280.739.000	47%	6.960.377.000	44%
Patrimonio neto.	9.042.113.000	53%	8.257.142.000	53%	8.684.864.000	56%
Acción ordinaria.	2.301.000	0%	2.301.000	0%	549.133.000	4%
Ganancias retenidas.	676.879.000	4%	536.931.000	3%	488.447.000	3%
Total de patrimonio neto de los accionistas.	9.042.113.000	53%	8.257.142.000	53%	8.684.864.000	56%
Total de obligaciones y capital de los accionistas.	16.956.483.000	100%	15.537.881.000	100%	15.645.241.000	100%

Nota. Autora del proyecto. Recopilación (Grupo Nutresa S.A., 2021)

Apéndice 2 Análisis General (Horizontal)

Variación Horizontal 2020-2019			Variación Horizontal 2021-2020		
Variación Absoluta	Variación Relativa		Variación Absoluta	Variación Relativa	
-107.360.000	-1%		1.418.602.000	9%	
598.175.000	18%		733.628.000	19%	
429.017.000	86%		-67.009.000	-7%	
429.017.000	86%		-94.614.000	-10%	
0	0%		0	0%	
429.017.000	86%		-67.009.000	-7%	
25.463.000	2%		190.960.000	16%	
162.838.000	12%		426.858.000	28%	
0	0%		0	0%	
598.175.000	18%		733.628.000	19%	
-705.535.000	-6%		684.974.000	6%	
-14.840.000	0%		176.600.000	4%	
260.580.000	4%		472.067.000	8%	
-275.420.000	17%		-295.467.000	15%	
-14.840.000	0%		176.600.000	4%	
59.967.000	3%		76.017.000	3%	
54.865.000	4%		51.288.000	4%	
-705.535.000	-6%		684.974.000	6%	
-107.360.000	-1%		1.418.602.000	9%	
-107.360.000	-1%		1.418.602.000	9%	
320.362.000	5%		633.631.000	9%	
92.823.000	4%		187.377.000	8%	
-40.460.000	-8%		0	0%	
-512.123.000	-41%		376.149.000	52%	
53.297.000	178%		22.391.000	27%	
92.823.000	4%		187.377.000	8%	
227.539.000	5%		446.254.000	9%	
185.624.000	7%		0	0%	
36.381.000	4%		175.512.000	17%	
4.575.513	939530%		-1.922.000	-42%	
227.539.000	5%		446.254.000	9%	
320.362.000	5%		633.631.000	9%	
-427.722.000	-5%		784.971.000	10%	
-546.832.000	-100%		0	0%	
48.484.000	10%		139.948.000	26%	
-427.722.000	-5%		784.971.000	10%	
-107.360.000	-1%		1.418.602.000	9%	

Liquidez	2021	2020	2019
Variación	175%	158%	139%
Solvencia	2021	2020	2019
Resultados	88%	88%	80%

Nota. Autora del proyecto. Recopilación (Grupo Nutresa S.A., 2021)

Apéndice 3 Estados de Resultados

Estado de Resultados Grupo Nutresa S. A. (NUTRESA.CL)								Variación Horizontal 2020-2019		Variación Horizontal 2021-2020	
Desglose	TTM	31/12/2021	Análisis Vertical 2021	31/12/2020	Análisis Vertical 2020	31/12/2019	Análisis Vertical 2019	Variación Absoluta	Variación Relativa	Variación Absoluta	Variación Relativa
Ingresos totales.	15.759.771.000	12.738.271.000	100%	11.127.541.000	100%	9.958.851.000	100%	1.168.690.000	12%	1.610.730.000	14%
Costo de ganancias.	9.896.605.000	7.610.884.000	60%	6.465.128.000	58%	5.565.300.000	56%	899.828.000	16%	1.145.756.000	18%
Ganancia bruta.	5.863.166.000	5.127.387.000	40%	4.662.413.000	42%	4.393.551.000	44%	268.862.000	6%	464.974.000	10%
Gastos operativos.	4.530.510.000	4.062.178.000	32%	3.657.979.000	33%	3.468.374.000	35%	189.605.000	5%	404.199.000	11%
Ventas: generales y administrativas.	4.301.474.000	3.829.173.000	30%	3.446.298.000	31%	3.297.245.000	33%	149.053.000	5%	382.875.000	11%
Gastos operativos totales.	4.530.510.000	4.062.178.000	32%	3.657.979.000	33%	3.468.374.000	35%	189.605.000	5%	404.199.000	11%
Ingresos o pérdidas operativos.	1.332.656.000	1.065.209.000	8%	1.004.434.000	9%	925.177.000	9%	79.257.000	9%	60.775.000	6%
Gastos de interés.	295.153.000	195.324.000	2%	246.552.000	2%	264.782.000	3%	-18.230.000	-7%	-51.228.000	-21%
Ingreso antes de impuestos.	1.234.945.000	987.517.000	8%	815.333.000	7%	735.114.000	7%	80.219.000	11%	172.184.000	21%
Impuesto a las ganancias.	348.867.000	263.056.000	2%	230.936.000	2%	205.221.000	2%	25.715.000	13%	32.120.000	14%
Ingreso de operaciones continuas.	886.078.000	724.461.000	6%	584.397.000	5%	529.893.000	5%	54.504.000	10%	140.064.000	24%
Ingresos netos.	864.949.000	676.879.000	5%	575.441.000	5%	506.388.000	5%	69.053.000	14%	101.438.000	18%
Ingreso neto disponible para accionistas comunes.	864.949.000	676.879.000	5%	575.441.000	5%	506.388.000	5%	69.053.000	14%	101.438.000	18%
EPS básicas.	-	1.470	0%	1.250	0%	1.100	0%	150	14%	220	18%
EPS diluidas.	-	1.470	0%	1.250	0%	1.100	0%	150	14%	220	18%
Promedio de acciones básicas.	-	458.948	0%	460.123	0%	460.123	0%	0	0%	-1.175	0%
Promedio de acciones diluidas.	-	458.948	0%	460.123	0%	460.123	0%	0	0%	-1.175	0%
BAIIDA.	-	1.182.841.000	9%	1.061.885.000	10%	999.896.000	10%	61.989.000	6%	120.956.000	11%

