

**Reestructuración de las Políticas Contables que Contribuyan al Aumento del Activo  
Corriente en el Grupo Nutresa S.A**

Adriana Lucia Mamian Higon

Jose Arnulfo Yustre Palomares

Kelly Vanessa Garzón Salamanca

Asesor

Andrés Ricardo Riveros

Universidad Nacional Abierta Y a Distancia – UNAD

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

Contaduría Publica

2023

## **Agradecimientos**

En primer lugar, queremos agradecer a Dios quien nos ha guiado y acompañado durante este proceso. También queremos agradecer a nuestro director de proyecto Edwin Fernando Triana y a nuestro tutor Andrés Ricardo Rivero, por su guía, apoyo y paciencia a lo largo de todo el proceso. Su experiencia y dedicación fueron fundamentales para el éxito de este proyecto y para nuestro crecimiento académico y profesional.

También queremos agradecer a todos los profesores y profesionales que nos compartieron durante nuestro proceso de formación académico sus conocimientos, experiencias. Sus enseñanzas nos brindaron una base sólida para la realización de este proyecto.

No puedo dejar de reconocer el apoyo de nuestras familias y amigos, quienes estuvieron a nuestro lado en cada etapa del proyecto. Su aliento, comprensión y motivación fueron fundamentales para superar los desafíos y mantenernos enfocados en nuestros objetivos.

Además, queremos agradecer a cada uno de los compañeros de estudio, quienes generosamente dedicaron su tiempo y compartieron su experiencia y conocimientos. Sin su colaboración, este proyecto no habría sido posible.

## Resumen

El siguiente trabajo tiene como propósito mostrar a docentes, estudiantes y más integrantes activos en el medio académico un análisis en profundización financiera de la Compañía Nutresa S.A. aplicando los conocimientos y métodos del campo de las finanzas suministrando un resultado en tiempo real, entendiendo su aplicación, estructura y funcionamiento llegando a conclusiones viables de inversión al estudiar los puntos fuertes y débiles de la compañía en relación al mercado; se especifica un diagnóstico mediante datos verídicos de la situación actual de Nutresa siguiendo una metodología ya establecida para evaluar e interpretar su desempeño en bolsa y reconociendo qué aspectos inciden en el momento de atraer la atención de los inversores para financiar sus proyectos a cambio de un porcentaje o tasa de interés definido. Dentro de su contenido se aprecia la evolución de sus indicadores financieros durante el periodo 2019 a 2021, con el fin de identificar la capacidad de solvencia, liquidez y rentabilidad de su actividad económica siendo factores indispensables a la hora de invertir, garantizando la inversión al medir los riesgos a futuro y posteriormente incentivar una correcta toma decisiones.

A lo largo de la historia, el mercado financiero ha permitido que muchas empresas encuentren la financiación pertinente para crecer económicamente adquiriendo una mayor expansión tanto en el territorio nacional como internacional, fortaleciendo su competitividad con proyectos exitosos para la compañía y quienes deciden invertir en las mismas; Grupo Nutresa S.A. no es la excepción y a pesar de los diversos inconvenientes económicos, sociales y de salubridad presentados durante el periodo en cuestión estacándose la crisis de salubridad mundial (COVID 19) y la inflación colombiana, ha sabido mantenerse en pie conservando una solidez financiera tal como se evidencia en sus estados financieros consolidados cuyos valores arrojan

indicadores positivos en el mercado, como bien se i los números no mienten y esto se evidencia en el trascurso de este trabajo.

*Palabras claves:* inversión, mercado, indicadores, diagnóstico, rentabilidad, conocimiento.

### **Abstract**

The purpose of the following work is to show teachers, students and more active members in the academic environment an analysis in financial depth of Company Nutresa S.A. applying the knowledge and methods of the field of finance, providing a result in real time, understanding its application, structure and operation, reaching viable investment conclusions by studying the strengths and weaknesses of the company in relation to the market; A diagnosis is specified using true data of the current situation of Nutresa following an already established methodology to evaluate and interpret its performance on the stock market and recognizing which aspects affect the moment of attracting the attention of investors to finance their projects in exchange for a percentage. or defined interest rate. Within its content, the evolution of its financial indicators during the period 2019 to 2021 is appreciated, in order to identify the solvency, liquidity and profitability capacity of its economic activity, being essential factors when investing, guaranteeing the investment by measuring future risks and subsequently encourage correct decision-making.

Throughout history, the financial market has allowed many companies to find the relevant financing to grow economically, acquiring greater expansion both nationally and internationally, strengthening their competitiveness with successful projects for the company and those who decide to invest in them. ; Grupo Nutresa S.A. is no exception and despite the various economic, social and health problems presented during the period in question, with the global health crisis (COVID 19) and Colombian inflation stagnating, it has managed to stay on its feet while maintaining financial strength as evidenced in its consolidated financial statements whose values show positive indicators in the market, as is well known and the numbers do not lie and this is evidenced in the course of this work.

**Keywords:** investment, market, financial indicators, diagnosis, profitability, knowledge.

## Tabla de Contenido

|  |    |
|--|----|
| Introducción .....                       | 12 |
| Problemática .....                       | 14 |
| Justificación .....                      | 16 |
| Objetivos .....                          | 18 |
| Objetivo General .....                   | 18 |
| Objetivos Específicos .....              | 18 |
| Marco Conceptual .....                   | 19 |
| Grupo Nutresa .....                      | 19 |
| Estados Financieros .....                | 20 |
| Estado De Resultados .....               | 20 |
| Activo Corriente .....                   | 20 |
| Método De Análisis Horizontal: .....     | 20 |
| Método De Análisis Vertical: .....       | 21 |
| Indicadores De Liquidez. ....            | 21 |
| Indicadores De Endeudamiento .....       | 22 |
| Indicadores De Rentabilidad .....        | 22 |
| Margen Bruto .....                       | 22 |
| Margen Operacional.....                  | 22 |
| Margen Neto .....                        | 23 |
| Rendimiento del Patrimonio.....          | 23 |
| Análisis Dupont.....                     | 23 |
| Análisis del Entorno Macroeconómico..... | 24 |

|   |    |
|---|----|
| Análisis Estratégico y Competitivo .....                                | 28 |
| Misión.....   | 28 |
| Competidores .....  | 30 |
| Competitividad Interna.....   | 31 |
| Análisis DOFA.....  | 33 |
| Análisis de Tamaño y Composición de los Activos Grupo Nutresa S.A.....  | 34 |
| Indicadores Financieros Claves .....                                    | 40 |
| Árbol De Rentabilidad .....   | 47 |
| Cálculo ROCE y Costo de la Deuda.....                                   | 54 |
| Análisis Sensibilidad Del 1% .....                                      | 55 |
| Análisis Costo de la Deuda y Apalancamiento Financiero.....             | 59 |
| Costo del Patrimonio (ke).....  | 60 |
| Comparación Beta Industria vs Beta Empresa.....                         | 61 |
| Cálculo Costo Promedio Ponderado (WACC) .....                           | 62 |
| Principales Fuentes de Financiación.....                                | 65 |
| Impacto Sobre el WACC.....  | 65 |
| Comparación Nivel de Endeudamiento Grupo Nutresa vs Otras Empresas..... | 67 |
| Análisis Ratio de Cobertura a Interés.....                              | 70 |
| Estructura Financiera del Sector .....                                  | 71 |
| Conclusiones.....   | 72 |
| Recomendaciones .....   | 74 |
| Limitaciones.....   | 76 |
| Líneas de Análisis.....   | 77 |

Referencia Bibliográfica ..... 78

## Índice de Tablas

|                 |  |    |
|-----------------|--|----|
| <b>Tabla 1</b>  | <i>Indicadores de Liquidez Grupo Nutresa</i> ..... | 26 |
| <b>Tabla 2</b>  | <i>Razón Corriente Grupo Nutresa</i> .....         | 36 |
| <b>Tabla 3</b>  | <i>Nivel de Endeudamiento</i> .....                | 37 |
| <b>Tabla 4</b>  | <i>Apalancamiento</i> .....                        | 38 |
| <b>Tabla 5</b>  | <i>Indicadores de Actividad</i> .....              | 39 |
| <b>Tabla 6</b>  | <i>Ratio Financiero Rentabilidad</i> .....         | 42 |
| <b>Tabla 7</b>  | <i>Ratio Financiero Eficiencia</i> .....           | 44 |
| <b>Tabla 8</b>  | <i>Ratio Financiero Liquidez</i> .....             | 45 |
| <b>Tabla 9</b>  | <i>Indicadores FLEV, RNOA, NNEP y ROCE</i> .....   | 55 |
| <b>Tabla 10</b> | <i>Análisis Sensibilidad NNEP</i> .....            | 56 |
| <b>Tabla 11</b> | <i>Análisis Sensibilidad FLEV</i> .....            | 57 |
| <b>Tabla 12</b> | <i>Análisis Sensibilidad RNOA</i> .....            | 58 |
| <b>Tabla 13</b> | <i>Costo del Patrimonio</i> .....                  | 60 |
| <b>Tabla 14</b> | <i>Datos Beta</i> .....                            | 61 |
| <b>Tabla 15</b> | <i>Fuentes de Financiación</i> .....               | 62 |
| <b>Tabla 16</b> | <i>Cálculo WACC</i> .....                          | 64 |
| <b>Tabla 17</b> | <i>Análisis Nivel de Endeudamiento</i> .....       | 67 |
| <b>Tabla 18</b> | <i>Comparación Nivel de Endeudamiento</i> .....    | 67 |
| <b>Tabla 19</b> | <i>Calificación Crediticia Nutresa</i> .....       | 68 |
| <b>Tabla 20</b> | <i>Indicadores GAO, GAF y GAT</i> .....            | 69 |
| <b>Tabla 21</b> | <i>Ratio Cobertura</i> .....                       | 70 |
| <b>Tabla 22</b> | <i>Estructura Financiera del Sector</i> .....      | 71 |

## Índice de Figuras

|  |    |
|--|----|
| <b>Figura 1</b> <i>Análisis DOFA</i> .....                     | 33 |
| <b>Figura 2</b> <i>Ratio Financiero Endeudamiento</i> .....    | 40 |
| <b>Figura 3</b> <i>Árbol de Rentabilidad 1.1</i> .....         | 47 |
| <b>Figura 4</b> <i>Árbol de Rentabilidad 1.2</i> .....         | 48 |
| <b>Figura 5</b> <i>Árbol de Rentabilidad 1.3</i> .....         | 49 |
| <b>Figura 6</b> <i>Árbol de Rentabilidad 1.4</i> .....         | 50 |
| <b>Figura 7</b> <i>Árbol de Rentabilidad 1.5</i> .....         | 51 |
| <b>Figura 8</b> <i>Árbol de Rentabilidad 1.6</i> .....         | 52 |
| <b>Figura 9</b> <i>Fuentes de Financiación 2019-2021</i> ..... | 63 |

## **Introducción**

Este proyecto tiene como finalidad realizar un diagnóstico financiero de la empresa Nutresa. Es una reconocida compañía multinacional de alimentos con una amplia presencia en América Latina y otros mercados internacionales. El análisis financiero proporcionará información importante de la situación financiera de la empresa, evaluando su desempeño pasado y presente, identificando fortalezas y debilidades, y brindando recomendaciones para mejorar su rendimiento financiero.

En este proyecto, se llevó a cabo un análisis exhaustivo de los estados financieros de grupo Nutresa S. A, donde se incluye el estado de resultados integral y el estado de flujo de efectivo. También se evaluarán otros indicadores y ratios financieros relevantes de donde se obtiene información relevante de la situación financiera de grupo Nutresa S.A.

El diagnóstico financiero se basará en una serie de métodos y técnicas, tales como el análisis horizontal y vertical, el cálculo de ratios financieros clave, el análisis de tendencias y la comparación con la industria y competidores. Estos enfoques permitirán evaluar la rentabilidad, la liquidez, la eficiencia operativa, la solvencia y otros aspectos financieros importantes de Nutresa.

Además, se considerarán factores macroeconómicos, tendencias del mercado y cambios regulatorios que puedan influir en el estado de situación financiera de grupo Nutresa S.A. Esto ayudará a contextualizar los resultados del análisis y proporcionar recomendaciones relevantes y adaptadas al entorno empresarial en el que Nutresa opera.

Se espera que este proyecto de diagnóstico financiero proporcione una visión integral de la situación financiera de la empresa, identificando áreas de mejora y oportunidades de crecimiento. Los resultados y las recomendaciones resultantes serán fundamentales para

respaldar la toma de decisiones de manera estratégica y financiera por parte de la alta dirección de Nutresa, con el objetivo de incrementar el valor para los accionistas y asegurar la sostenibilidad de grupo Nutresa S.A.

Cabe destacar que este proyecto se basará en la información financiera disponible públicamente hasta la fecha de corte establecida, y cualquier cambio posterior en la situación financiera de Nutresa puede no ser reflejado en este análisis.

## **Problemática**

Caracterización del comportamiento que genera el activo corriente en los Estados Financieros del Grupo Nutresa S.A. para los años 2019 a 2021 en Colombia.

En base a la información financiera suministrada por Grupo Nutresa (2023), se afirma que durante los años 2019 a 2021, la empresa Grupo Nutresa S.A. ha experimentado variaciones significantes dentro de las cuentas que conforman su balance general; aunque con el transcurso de los años, la organización se ha ido recuperando lentamente, se puede observar que su capacidad económica y financiera no se ha aprovechado en su máximo nivel, detectando principalmente un exceso en el monto de su activo fijo en más del 70% de los activos totales de la empresa y menos del 30% para el activo corriente. A pesar de que el activo corriente poseen la capacidad de hacer frente a las obligaciones a corto plazo durante los tres periodos, su valor se encuentra por debajo del activo fijo convirtiéndose en un factor negativo para Grupo Nutresa S.A. ya que a futuro puede incurrir en déficits y dificultad para sostener sus operaciones, provocando constancia en los pasivos al no tener una cuenta de efectivo lo suficientemente líquida para generar flujo de caja, limitando la capacidad de la empresa para continuar con su operatividad en un nuevo periodo, contribuyendo a la necesidad de seguir adquiriendo el mismo porcentaje de deuda. Dicha problemática se debe a la posible deficiencia de las políticas contables adoptadas por la empresa, inversiones mal asignadas y una mala gestión por parte de la empresa en el momento de direccionar a futuro su productividad; además, esta situación permite un cálculo poco favorable en cuanto a la rotación de activos deduciendo que la organización genera menor rentabilidad mediante sus activos considerando que estos poseen poca facilidad para producir ventas, debido al exceso de activo fijo que no puede ser líquido a corto plazo.

En cuanto a su delimitación, este estudio se desarrolla en la empresa Grupo Nutresa con sede principal en el Poblado, Medellín – Colombia, para los años 2019 a 2021, mediante un estudio de tipo analítico de la información contable y financiera mediante el cálculo, comparación y síntesis de los datos. La cuestión presente para este proyecto es: ¿Como verificar el cumplimiento de los objetivos estratégicos de Grupo Nutresa S. A en base a su generación de valor durante El periodo 2019 a 2021?

## Justificación

Para realizar un correcto análisis financiero de una compañía no hay nada más eficaz y preciso que un diagnóstico de la misma, esta herramienta la utilizan principalmente los administradores, gerentes, inversionistas, accionistas, entre otros, todos con el mismo objetivo el cual va desde si se está realizando un buen uso financiero de los recursos (económicos/humanos) como de si se está cumpliendo a cabalidad la gestión administrativa. En otras palabras con esta herramienta no solo se puede determinar el rendimiento de la organización sino que se presta para la realización de mejoras u optimizaciones que brinden un desempeño considerable a la hora de incrementar las inversiones, el planteamiento de nuevos objetivos a alcanzar y desde luego la respectiva proyección a futuro y si esta requiere una inversión, cabe resaltar que como punto clave de esta herramienta se puede determinar si una inversión es viable o no antes de realizarla.

Grupo Nutresa es un conjunto de empresas de alimentos diversificado cuya operación principal se da en Colombia y Latinoamérica, se divide en ocho tipos de negocio que son Galletas, Cárnicos, chocolates, cafés, Tresmontes Lucchetti (TMLUC), Alimentos al Consumidor, Helados, Pastas y otros. De igual manera esta compañía tiene claro un equilibrio entre el ambiente social y el medio ambiente, por un lado, brinda bienestar no solo para sus empleados sino también para los consumidores en general, los proveedores y asociados. Cabe resaltar que pese a que cumple varios objetivos de la ODS y a su experiencia en el mercado, se presentan ciertas inconsistencias en cuanto a la generación de Activos circulantes, lo que conlleva a la realización de un diagnóstico financiero en el que se analicen y expongan los datos concernientes a los tres periodos determinados para hallar las posibles razones, por medio de las diferentes herramientas en las cuales se pueda apreciar los diferentes ámbitos de la organización tales como la rentabilidad, liquidez, endeudamiento, etc.

La finalidad de este proyecto es analizar y exponer los resultados obtenidos con respecto al comportamiento de los Activos corrientes del Grupo Nutresa, empleando las diferentes herramientas/indicadores financieros que muestran con mayor exactitud los impactos y como las estrategias financieras fueron precisas para mantenerse a flote durante el año de pandemia lo cual revelo una caída significativa a comparación de años anteriores, sin embargo tras la pandemia se recupera y continua en ascenso, en este diagnóstico financiero se muestra de manera explícita los diferentes procesos de transición y como de forma progresiva se van llevando a cabo los diferentes objetivos de la compañía y de igual manera su permanente crecimiento.

## **Objetivos**

### **Objetivo General**

Formular el proyecto de mejora de los activos corrientes del grupo Nutresa S.A.

### **Objetivos Específicos**

Determinar las principales políticas contables que inciden en el activo corriente de Grupo Nutresa S.A.

Analizar el comportamiento de las ventas, costos, obligaciones e indicadores financieros de la empresa durante los años en cuestión.

Modificar las políticas contables estableciendo la viabilidad del proyecto verificar y comparar la información con la situación real y económica de la empresa, con énfasis tanto en el activo corriente.

## **Marco Conceptual**

Realizar el respectivo análisis del comportamiento del activo corriente y el proyecto de mejora para que haya un aumento del activo corriente de Grupo Nutresa S. A, este análisis se llevará a cabo por medio de diferentes investigaciones desarrolladas y conocer conceptos que ayuden a verificar la información que se ha obtenido y de esta manera obtener más claridad y profundidad en el diagnóstico financiero del grupo Nutresa.

En el desarrollo de este proyecto se abordaron una serie de conceptos y términos financieros relacionados con el desarrollo de actividades las cuales no son conocidas por personas que no están relacionadas a los campos de la economía, las finanzas o la contabilidad, es por eso que para ese grupo de personas que no cuentan con conocimientos sobre estos temas, se estarán explicando algunos conceptos de manera concisa y clara para que puedan comprender del tema e interpretar la información suministrada en este documento.

### **Grupo Nutresa**

Según el sitio web (GRUPO NUTRESA S. A, 2023) lo define como “la empresa líder en alimentos procesados en Colombia -con el 53,7% de participación de mercado consolidado- y uno de los jugadores más relevantes del sector en América Latina, con ventas consolidadas por COP 12,7 billones a través de ocho unidades de negocio: Cárnicos, Galletas, Chocolates, Cafés, Tresmontes Lucchetti (TMLUC), Alimentos al Consumidor, Helados, Pastas y otros. Grupo Nutresa es una empresa diversificada en términos de geografía, productos y abastecimiento; con presencia directa en 17 países y ventas internacionales por USD 1.322 millones en 82 países.”

## **Estados Financieros**

Según el sitio web (Actualícese, 2023) “Los estados financieros son documentos estructurados cuyo objetivo es mostrar la información sobre la situación financiera y el resultado de una persona o empresa. Estos documentos son elaborados por un período determinado, de tal manera que sean útiles para tomar decisiones”.

## **Estado De Resultados**

Según, Castro (2021) “El estado de resultados, también conocido como estado de ganancias y pérdidas es un reporte financiero que en base a un periodo determinado muestra de manera detallada los ingresos obtenidos, los gastos en el momento en que se producen y como consecuencia, el beneficio o pérdida que ha generado la empresa en dicho periodo de tiempo para analizar esta información y en base a esto, tomar decisiones de negocio”.

## **Activo Corriente**

Según, Samper (2015) “El activo corriente, también llamado activo circulante o líquido, es el activo de una empresa que puede hacerse líquido (convertirse en dinero) en menos de doce meses. Como, por ejemplo, el dinero del banco, las existencias, y las inversiones financieras”. es así que son muy importante para cualquier empresa, ya que utiliza los activos corrientes o circulantes para realizar operaciones diarias, comprar bienes, pagar salarios, comprar activos fijos y pagar pasivos.

## **Método De Análisis Horizontal:**

De acuerdo con Gómez (2001) el análisis horizontal “Es un procedimiento que consiste en comparar estados financieros homogéneos en dos o más periodos consecutivos, para determinar los aumentos y disminuciones o variaciones de las cuentas, de un periodo a otro”. Es decir, es un método importante porque permite informar los cambios que se han presentado en

cada uno de los rubros ya sean positivos o negativos, resaltando los que merecen tener más atención debido a sus cambios; este método es considerado un procedimiento dinámico el cual relaciona el aumento y la disminución entre las cuentas en diferentes años, permitiendo la toma de decisiones, pero estas decisiones son tomadas en conjuntos con todos los indicadores financieros relacionados y sin dejar de lado la situación global y actual en la que se encuentra la empresa y así determina el comportamiento interno de la organización.

### **Método De Análisis Vertical:**

De acuerdo con Estupiñán & Estupiñán (2006), el análisis vertical “consiste en tomar un estado financiero y relacionar cada una de sus partes con un total determinado dentro del mismo estado, el cual se denomina cifra base”, en otras palabras, este método permite saber si la empresa está distribuyendo equitativamente de acuerdo con sus necesidades financieras y operativas. Además, este método permite determinar el nivel de variación de un año a otro, brindando información precisa de la participación de cada uno de los rubros en el estado de situación financiero y así establecer proyecciones para la organización debido a que nos permite conocer de forma clara los puntos débiles y a aquellos rubros que necesitan atención con el fin de mejorar la situación financiera de la empresa.

### **Indicadores De Liquidez.**

Es un indicador que nos permite conocer de manera global la condición de liquidez de las organizaciones, pero para que haya una correcta interpretación del comportamiento que está tomando la empresa es debidamente necesario hacer uso de otros indicadores que al analizarlos de manera conjunta permitirán realizar un análisis más profundo y acertado; así se tomarán las mejores decisiones para el correcto funcionamiento de la organización.

### **Indicadores De Endeudamiento**

Es un indicador que permite analizar el comportamiento de las obligaciones y los efectos generados en la situación financiera dentro de la organización, este es realizado con el fin de determinar si la generación y pagos de intereses están favoreciendo o no las utilidades de la empresa. este indicador compara los pasivos y el patrimonio de la cual se obtiene una cifra que determina la solvencia de la organización, que determina la proporción entre los bienes propios y financiados.

### **Indicadores De Rentabilidad**

Este indicador es el encargado de medir la efectividad de la administración de la empresa y así controlar cada uno de sus costos como los gastos y de esta manera convertir todas las ventas en utilidad, dentro de los indicadores de rentabilidad se pueden encontrar.

Para hallar los indicadores de rentabilidad es necesario utilizar el estado de resultados que es el que muestra como es de efectiva la generación de recursos dentro de la organización y como es de efectiva la administración de la empresa.

### **Margen Bruto**

Este indicador representa la rentabilidad financiera de la organización, este es representado en porcentaje entre más alto sea su porcentaje probablemente tengan operaciones más eficientes.

### **Margen Operacional**

Señala si la empresa está siendo rentable en un periodo determinado, sin importar como se haya sido financiada ya se con terceros o bancos.

**Margen Neto**

Muestra cuanto de la utilidad neta queda al final del periodo después de descontar costos y gastos operacionales.

**Rendimiento del Patrimonio**

Indica la capacidad con la que cuenta la organización para generar beneficios, a través de las inversiones realizadas por cada uno de los inversionistas.

**Análisis Dupont**

El análisis Dupont es un instrumento de análisis financiero que examina la rentabilidad de una empresa utilizando una serie de indicadores. El análisis Dupont se basa que la rentabilidad de una empresa se puede desglosar en tres componentes principales: rentabilidad de los activos (ROA), margen de beneficio y apalancamiento financiero

El análisis Dupont permite a los analistas evaluar cada subcomponente individualmente, lo que ayuda a identificar las áreas problemáticas de una empresa y a investigar las causas de la rentabilidad o rentabilidad insuficiente. Además, el análisis Dupont también puede ayudar a los analistas a comparar rentabilidades entre empresas de diferentes tamaños y sectores, lo que mejora la capacidad de los analistas para identificar empresas con buenos o malos desempeños financieros.

### **Análisis del Entorno Macroeconómico**

Después de la pandemia el país respondió favorablemente a la reactivación en el sector público como privado dando esta un crecimiento del 10.6%, cabe resaltar que para el año inmediatamente anterior hubo un decaimiento del 7%, datos presentados por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística – DANE, lo que muestra la amplia capacidad que tiene el país para levantar de manera satisfactoria la economía superando los estragos dejados por la pandemia. Cabe resaltar que con dicho crecimiento del PIB se superaron las proyecciones no solo de los entes nacionales sino también de los organismos internacionales quedando así el país como un ejemplo en el ámbito de reactivación, siendo los primeros sectores en arrancar con dicha activación como fue el comercio, alojamiento, transporte y restaurantes ocupando el 21.2% de crecimiento, por otra parte, el sector industrial manufacturero se encuentra con el 16,4%. Con la unión de los sectores anteriormente mencionados se pueden tener como base de la considerable expansión del PIB del país.

Con respecto a dicha activación está claro que no se debe centrar únicamente en las actividades de comercio, industria y demás que operan en el país, también se debe tener en cuenta la red vial y es algo que ha sido una problemática por muchos años debido a la corrupción y pérdidas injustificadas del dinero es un sector que se ha tenido en el olvido por muchos mandatos lo que afecta en gran medida que ciertos sectores sufren una desventaja por así decirlo esto soportado por los informes brindados por la Contraloría General de la Nación, donde se rescatan puntos clave de estas causales como lo es el incumplimiento por parte de los contratistas, adquisición de predios, falta de requerimientos sociales y ambientales, etc.

A nivel internacional el Grupo Nutresa ha destacado en gran medida luego de que sus exportaciones a nivel local e internacional presentaron un crecimiento del 11.7% en 2020 a

comparación con los resultados obtenidos del año inmediatamente anterior, según lo indico la Superintendencia Financiera.

Según (Montes, 2022) “Lo cierto es que la presencia internacional de Nutresa comprende 14 países con red de distribución y 47 plantas de producción en el continente americano, por lo que su campo de acción se limita estrictamente a un panorama regional. A su vez, la operación foránea de la empresa representa 39,9% de la distribución y ventas de la misma, según las últimas cifras oficiales”. Con lo anterior está más claro la cantidad de posesión del mercado y como esta logro mantener su margen de ganancia durante los años críticos dando por hecho un crecimiento que estaba por encima de las expectativas de los accionistas lo que conlleva a un incremento con respecto a los dividendos otorgados por los accionistas.

La problemática que enfrento la compañía se tornó a mejora para el 2021 puesto que con la ayuda del incremento del dólar se pudo dar una solidez financiera, acompañado por el apoyo de entidades financieras como gubernamentales a empresas de este sector económico.

**Tabla 1***Indicadores de Liquidez Grupo Nutresa*

| <b>Indicadores de liquidez Grupo Nutresa</b> |             |               |               |
|--|-------------|---------------|---------------|
|  | <b>2019</b> | <b>2020</b>   | <b>2021</b>   |
| Razón Corriente                              | 1,38977365  | 1,582005277   | 1,748363893   |
| Prueba Acida                                 | 0,85816605  | 1,016591004   | 1,085297886   |
| Capital Neto De Trabajo                      | 915.125.000 | 1.420.477.000 | 1.966.728.000 |

*Nota.* Autoría Propia Yustre (2023)

Si se trata de razón corriente se dice que este indicador tiene como finalidad representar que por cada \$1 que deba la empresa, cuenta con un respaldo respectivamente, por ende, se tiene que la compañía grupo Nutresa tiene una liquidez bastante alta presentando un crecimiento progresivo pasando desde un 1.3 en 2019, 1.5 en 2020 y finalmente un 1.7 al cierre de periodo lo que quiere decir que la compañía es de categoría aceptable debido a su correcto y estricto control del movimiento de efectivo.

Cuando se habla de la prueba acida se hace referencia de que dicho indicador tiene como objetivo mostrar la capacidad que tiene la compañía para pagar los pasivos corrientes sin hacer uso directo de la venta de inventario, en pocas palabras esto quiere decir que por cada \$1 que deba la empresa a corto plazo, la empresa puede respaldar para el primer año con \$0.8, para el año siguiente cuenta con un \$1.01 y finalmente para el año de cierre de establecer en \$1.08, tras realizar los cálculos y con la información obtenida se llega a la conclusión que la compañía puede responder a los proveedores sin necesidad de la venta de inventario, pues cuenta con la capacidad de efectivo para dicha finalidad, además de que se evidencia un crecimiento considerable a lo largo de los periodos de estudio.

El ultimo indicador de estudio para determinar la liquidez de la compañía es el Capital neto de trabajo, este itinerario revela el resultado restante después del pago de las obligaciones a corto plazo y su vez es de gran utilidad para la toma de decisiones por parte de la gerencia y demás accionistas, se tienen resultados positivos a lo largo de los tres periodos de estudio, en pocas palabras se puede decir que no existe un déficit de capital de trabajo en la compañía.

## **Análisis Estratégico y Competitivo**

El Grupo Nutresa S.A. refleja su posicionamiento competitivo por medio de su perfil financiero, siendo relevante e implementando a su vez nuevas estrategias de corto y largo plazo que son impulsadas por su fortaleza, reconocimiento de sus marcas y posicionamiento en el mercado.

En Grupo Nutresa S.A. están enfocados en desarrollar estrategias que optimicen su posición competitiva y mejorar su desempeño económico. Su misión es seguir siendo una organización global sostenible y rentable a través de mejoras continuas en sus operaciones. Trabajando duro para asegurar que los clientes y grupos de interés se beneficien de sus esfuerzos. Para lograrlo, buscan constantemente formas de optimizar y aumentar la eficiencia, al tiempo que exploran nuevos mercados.

Una de las estrategias competitivas de Grupo Nutresa teniendo como meta al 2030 es “Nuestra estrategia está dirigida a duplicar al año 2030, las ventas logradas en 2020; obteniendo retornos superiores al costo de capital empleado. Para lograrla ofrecemos a nuestro consumidor alimentos y experiencias de marcas conocidas y apreciadas; que nutren, generan bienestar y placer, que se distinguen por la mejor relación precio/valor; disponibles ampliamente en nuestra región estratégica; gestionados por gente talentosa, innovadora, productiva, comprometida y responsable, en el marco de desarrollo sostenible” (Grupo Nutresa, 2021).

### **Misión**

La Misión de Nutresa, (Tomado Pagina Nutresa 2021) “Es la creciente creación de valor a los grupos relacionados, logrando un retorno de la inversión superior al costo del capital empleado. En nuestro negocio buscamos siempre mejorar la calidad de vida del consumidor y el progreso de la gente. Busca el crecimiento rentable con marcas líderes, servicio y capacidades

superiores. Gestiona actividades en un marco de Desarrollo sostenible, con el mejor talento humano, innovación afectiva, productividad y comportamiento ejemplar”.

Las empresas a través de los años pasan por una serie de cambios donde deben de ir se adaptando y generando estrategias que le permitan crecer y seguir compitiendo en el mercado; grupo Nutresa S.A. es una de ellas que con sus múltiples estrategias competitivas e innovación ha logrado ser una empresa líder, ha innovado en nuevos productos saludables optando por suministrar en las etiquetas de cada producto información nutricional clara que le permita a sus consumidores saber qué es lo que están consumiendo.

Uno de los elementos claves para el triunfo del Grupo Nutresa, es el conocimiento profundo del comportamiento de sus consumidores y su modelo de negocio se fundamenta en las personas que hacen parte de la organización, en sus marcas y por último en las capacidades con las que cuenta para atender y servir a clientes y compradores.

Otro pilar fundamental del grupo Nutresa es cuidar la productividad en cada una de las zonas de la organización, en lo financiero realizan una asignación óptima de sus recursos financieros sin comprometer el capital de trabajo. Para sus procesos de fabricación, ha optado por utilizar un programa de mantenimiento productivo total que le ha permitido reducir pérdidas y mejorar su eficiencia.

Grupo Nutresa está bien posicionado en el mercado con una fuerte presencia en varios países y marcas reconocidas en industrias clave. Como se ha venido mencionando anteriormente sus estrategias se basan en la diversificación a través de fusiones y adquisiciones y la expansión de su presencia en los mercados existentes. Se centra en la innovación, la investigación y el desarrollo para mantener su ventaja competitiva e invierte continuamente en nuevas tecnologías y procesos.

Su estrategia principal consiste en centrarse en sus competencias básicas de innovación, escala y concentración. Esforzándose por crear productos que tengan la mejor calidad y valor posibles, a la vez que consigue cooperar con las partes interesadas de forma que todos salgan beneficiados. También están abiertos a desarrollar nuevos mercados y ampliar sus oportunidades de negocio.

Además, Grupo Nutresa S.A. también pone un gran énfasis en la sostenibilidad. Donde se esfuerza por reducir la huella ambiental invirtiendo en iniciativas de eficiencia energética y realizando prácticas amigables con el medio ambiente en todas sus operaciones. Planea continuar comprometido con la sostenibilidad invirtiendo en fuentes de energía renovable, creando iniciativas verdes y administrando responsablemente los recursos.

En general, Grupo Nutresa S.A. está dedicado a crear valor para nuestros clientes y grupos de interés a través de la implementación de estrategias innovadoras que permitan optimizar su posición competitiva y alcanzar el éxito económico. Esforzándose por seguir siendo una organización global sostenible y rentable a través de la mejora continua y el enfoque en sus competencias básicas. Con este enfoque, Grupo Nutresa se asegurará de que está preparada para afrontar los retos empresariales del futuro.

### **Competidores**

Cuando se trata de Nutresa, la multinacional líder en alimentación y bebidas, no hay escasez de competencia. A medida que la empresa crece y se desarrolla, aparecen nuevos competidores. Ya no se trata simplemente de los actores locales, sino que los competidores internacionales se unen a la refriega para desafiar el dominio de Nutresa.

Este ha sido el caso en los últimos años, en los que varias empresas han dado a conocer su presencia. Desde gigantes consolidados como Nestlé, Kraft Foods y Mondelez hasta empresas

emergentes como PepsiCo, Unilever y Danone, Nutresa S.A. debe mantenerse alerta para proteger su cuota de mercado.

Pero la competencia no se detiene ahí. Las empresas locales siguen siendo una parte importante del panorama competitivo, con organizaciones como Alpina, Grupo Nutresa Colombia, Grupo Éxito y D1 intentando hacerse con una parte del mercado.

Podemos estar seguros de que habrá más jugadores que se unirán al campo, proporcionando un mayor desafío a las perspectivas a largo plazo de la compañía. Por lo tanto, es esencial que la empresa continúe centrándose en mantenerse por delante de la competencia, con productos y servicios innovadores para garantizar el éxito futuro.

El panorama competitivo para Nutresa está cambiando, y la empresa debe estar preparada para los retos que esto plantea. La clave para Nutresa es mantenerse ágil y centrarse en ir por delante de la competencia. Nutresa S.A. debe continuar innovando y desarrollando sus productos y servicios, y al mismo tiempo mantenerse a la vanguardia en términos de tendencias de mercado y comportamiento del consumidor.

### **Competitividad Interna**

Sus objetivos de competitividad se centran en mejorar la capacidad de generar valor para los accionistas, clientes, empleados y la sociedad. Esto conlleva pasos clave tales como: aumentar su rentabilidad, mejorar la eficiencia operacional, desarrollar productos innovadores y mejorar sus marcas para posicionarse como líderes del sector.

Su perfil de competitividad incluye el compromiso de proporcionar a sus empleados el entorno de trabajo, los recursos y la formación adecuados para desarrollar sus habilidades. Igualmente, fomentan la iniciativa, la innovación y la creatividad para asegurar que cada vez sean mejores en lo que hacen.

También están comprometidos con el desarrollo sostenible. Implementando estrategias e iniciativas para mejorar el medio ambiente, la gestión de residuos y el uso responsable de recursos. Además, comprometidos con la mejora continua de sus productos, procesos de producción y relaciones con proveedores, así como con el compromiso de respetar los más altos estándares de cumplimiento y responsabilidad social.

## Análisis DOFA

### Figura 1

#### Análisis DOFA

| Debilidades   | Oportunidades  |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Dependencia de Grupo Nutresa S.A. de los mercados latinoamericanos podría limitar su capacidad para explorar otros mercados.</li> <li>○ La dependencia de la empresa de las inversiones externas podría hacerla vulnerable a los cambios del sector y a las fluctuaciones del mercado</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Grupo Nutresa S.A. podría capitalizar su fuerte presencia en los mercados latinoamericanos y continuar expandiéndose a nuevos mercados.</li> <li>○ La empresa podría aprovechar su sólida situación financiera y centrarse en inversiones en energías renovables y otros sectores que presenten posibles oportunidades de crecimiento.</li> </ul> |
| <p data-bbox="300 1018 430 1050">Fortalezas</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ La empresa cuenta con una dirección y un liderazgo sólidos, una estructura organizativa eficaz y una cultura fuerte.</li> <li>○ La empresa tiene una fuerte presencia en los mercados latinoamericanos, lo que le ha permitido establecerse como líder en múltiples mercados.</li> </ul> | <p data-bbox="909 1018 1039 1050">Amenazas</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ La competencia en el sector y los cambios en el mercado, así como el riesgo de nuevos participantes y la aparición de nuevas tecnologías.</li> </ul>   |

---

*Nota.* Autoría Propia Mamian (2023)

### **Análisis de Tamaño y Composición de los Activos Grupo Nutresa S.A.**

En base a los estados financieros y estado de resultados de grupo Nutresa S.A. se puede determinar el tamaño de grupo Nutresa, donde se utilizarán los análisis vertical y horizontal y las diferentes ratios financieras que permitirán conocer su nivel de endeudamiento, capacidad de pago, apalancamiento y demás información financiera para el respectivo análisis de esta entidad.

Realizando el análisis vertical como horizontales correspondientes a los años 2021, 2020 y 2019 se pueden observar los siguientes datos. El flujo de efectivo de grupo Nutresa tuvo una disminución del 0,9% para el año 2021, los inventarios un aumento del 1,4% y las cuentas por pagar tuvieron un aumento del 0,5% indicándonos que la disminución de su flujo de efectivo fue causada por mantener un inventario alto.

Los activos financieros no corrientes para el 2021 tuvo un aumento del 5,9%, las propiedades de inversión disminuyeron un -3,5%; los activos intangibles entre 2020 y 2021 aumentaron un 3,9%. Por otra parte, en los pasivos se expresa una participación del 38,5% en las obligaciones financieras a largo plazo en el año 2019, aumentando en un 39,4% para 2020 y 40% en 2021 con relación al total de pasivos, lo que indica que la mayor de la deuda contraída por Grupo Nutresa S.A. se ha estado centrando en pasivos a largo plazo; así mismo, se denota que la cuenta proveedores y cuentas por pagar a largo plazo representan la menor proporción de deuda adquirida por la organización en los tres años con un 0,0% del total de pasivos.

En cuanto al patrimonio, se evidencia que los recursos propios de la organización en su mayoría, provienen de las reservas y utilidades acumuladas, siendo la cuenta con mayor proporción del patrimonio total en los tres años, con un 43,8% para el año 2019, 48,5% en 2020 y 45,9% en 2021; por el contrario, los aportes a capital social poseen la menor proporción, ya que se retiene un excedente de las utilidades de la empresa para no ser distribuidas por concepto

de dividendos, con el fin de hacer frente a las eventualidades del futuro conservando una estabilidad financiera.

Realizando el respectivo análisis horizontal y vertical del estado de resultados de grupo Nutresa S.A. comparándose los años 2019-2020 se observó un aumento en las ventas de un 11% y para el 2020-2021 un 13%, el cual ha sido ocasionado a raíz de la crisis presentada por la pandemia del COVID 19 donde los costos de venta han aumentado de 2% a 3% por encima de las ventas.

La utilidad operativa para los años 2021-2020 un 8% y para el 2020-2019 un 6% indicando un aumento respectivamente en comparación con el año anterior, la utilidad de 2019 a 2021 ha tenido un aumento del 2%.

A continuación, analizaremos el estado de resultado integral que juntamente al análisis vertical y horizontal se determinara si el valor tanto de sus ingresos y su utilidad neta está en aumento. También se estará analizando si los gastos en proporción a sus ingresos han aumentado o disminuido, se analizará si la compañía está teniendo un crecimiento en comparación con el último año.

Se analizaron sus principales indicadores como son:

Indicador de liquidez

Formula: razón corriente = activo corriente/ pasivo corriente

Indicador de Liquidez grupo Nutresa

**Tabla 2***Razón Corriente Grupo Nutresa*

| <b>Año</b>              | <b>2021</b> | <b>Razón corriente</b> | <b>2020</b> | <b>Razón corriente</b> | <b>2019</b> | <b>Razón corriente</b> |
|-------------------------|-------------|------------------------|-------------|------------------------|-------------|------------------------|
| Total, activo corriente | \$4.594.765 |                        | \$3.861.137 |                        | \$3.262.962 |                        |
| Total, pasivo corriente | \$2.628.037 | 178                    | \$2.440.660 | 158                    | \$2.347.837 | 139                    |

*Nota.* Autoría Propia Mamian (2023)

Interpretación: analizando los resultados obtenidos arrojados por este indicador, quiere decir, que por cada peso (\$1) que grupo Nutresa debe en el corto plazo, cuenta con \$1.78 para el año 2021, y \$ 1.58 para el año 2020 y \$ 1.39 para el año 201, para respaldar sus obligaciones.

Nivel de Endeudamiento

Fórmula: el nivel de endeudamiento = el total pasivo con terceros/ total activo

**Tabla 3***Nivel de Endeudamiento*

| <b>Año</b>       | <b>2021</b>  | <b>Nivel<br/>Endeudamien<br/>to</b> | <b>2020</b>     | <b>Nivel<br/>Endeudamien<br/>to</b> | <b>2019</b>  | <b>Nivel<br/>endeudamien<br/>to</b> |
|------------------|--------------|-------------------------------------|-----------------|-------------------------------------|--------------|-------------------------------------|
| Total,<br>pasivo | \$7.914.370  |                                     | \$<br>7.280.739 |                                     | \$6.960.377  |                                     |
|                  |              | 0.47                                |                 | 0.47                                |              | 0.44                                |
| Total,<br>activo | \$16.956.483 |                                     | \$15.537.881    |                                     | \$15.645.241 |                                     |

*Nota.* Autoría Propia Mamian (2023)

Los respectivos resultados que arroja este indicador, indica que los acreedores son dueños para los años 2021 y 2020 del 47% y del 44% para el año 2019, de la empresa, y quedando los accionistas como dueños del 53 % del 56% 0 del 62% respectivamente. Es un resultado muy alto ya que lo ideal sería el 50% y 50% pero se evidencia que a través de los años esta variación ha venido disminuyendo.

Apalancamiento

Fórmula: total pasivo /Patrimonio

Indicador de Endeudamiento

**Tabla 4***Apalancamiento*

| Año        | 2021      | Apalancamiento | 2020      | Apalancamiento | 2019      | Apalancamiento |
|------------|-----------|----------------|-----------|----------------|-----------|----------------|
| Total,     | 7.914.310 |                | 7.280.739 |                | 6.960.377 |                |
| pasivo     |           |                |           |                |           | 0.80           |
|            |           | 0.88           |           | 0.88           |           |                |
| Total,     | 9.042.113 |                | 8.257.142 |                | 8.684.864 |                |
| patrimonio |           |                |           |                |           |                |

*Nota.* Autoría Propia Mamian (2023)

Este indicador es el encargado de medir el grado de responsabilidad del patrimonio de los accionistas para con los acreedores del grupo Nutresa, observándose que por cada peso de los dueños está comprometido para el año 2021 88%, para el año 2020 el 88% y para el 2019 el 80%, comprometiendo menos del 100% pero resaltando que no se determinó si es a corto o a largo plazo. La empresa a corto plazo cuenta con un compromiso menor e indica que el grupo Nutresa cuenta con la liquidez necesaria para cubrir cada una las deudas con el capital de los socios

Nutresa S. A ha logrado un crecimiento impresionante en los últimos años, ha aumentado su tamaño significativamente y ha mejorado significativamente su relación de deuda a patrimonio. Cuando miramos los números año tras año, vemos que el volumen y el crecimiento de las ventas han sido excepcionalmente altos. Además, la composición de los activos de Nutresa también ha cambiado. Se ha reducido la parte de deuda de la empresa y se ha incrementado el patrimonio. La composición de los activos de Nutresa, alguien como la relación de deuda a patrimonio, la composición del patrimonio, la composición de la deuda y la evolución de los gastos financieros refleja el impresionante crecimiento de Nutresa y su éxito como empresa de

alimentos. Esta empresa se ha convertido en un ejemplo a seguir para muchas empresas colombianas y esperamos que siga creciendo en los próximos años. Nutresa S. A es un claro ejemplo de que se puede lograr mucho con la persistencia y una buena gestión de los recursos.

**Tabla 5**

*Indicadores de Actividad*

| <b>Indicadores de actividad</b> | <b>2021</b> | <b>2020</b> | <b>2019</b> |
|---------------------------------|-------------|-------------|-------------|
| Rotación De Cartera             | 42          | 39          | 39          |
| Rotación De Inventario          | 81          | 77          | 82          |
| Rotación De Proveedores         | 80          | 71          | 83          |
| <b>Rotación De Efectivo</b>     | <b>43</b>   | <b>45</b>   | <b>38</b>   |

*Nota.* Autoría Propia Garzón (2023)

La importancia de este indicador es que revela el número de días que tarda la compañía en financiar sus operaciones utilizando recursos costosos de manera diferente a como sería el depender de los proveedores, en pocas palabras esta es la manera más eficaz de ver reflejada la inversión realizada en determinado periodo convertida en efectivo, o como se suele decir se da el retorno de lo invertido. Como se pudo apreciar en la Tabla 2, para el año 2019 dicho retorno se daba a los 38 días de invertido sin embargo para los dos años posteriores dicho tiempo se incrementó para el 2020 siendo este de 45 días, cabe resaltar que durante este periodo se encontraba la pandemia vigente lo cual puede ser una posible causa de dicho resultado, por otra parte, el periodo después de pandemia y con la reactivación gradual de la economía dicho tiempo se redujo a 43 días.

### Indicadores Financieros Claves

Los indicadores son fundamentales para determinar la situación financiera real de Grupo Nutresa con el fin de facilitar su comparación con la competencia con el fin de mejorar; dentro de estos indicadores claves se encuentra el indicador de endeudamiento el cual permite medir el grado y la forma de participación de los acreedores en el financiamiento de Nutresa:

#### Figura 2

##### *Ratio Financiero Endeudamiento*

| <b>ENDEUDAMIENTO</b>           |  |      |      |      |
|--------------------------------|--|------|------|------|
| Ratio Financiero               | Fórmula  | 2021 | 2020 | 2019 |
| Endeudamiento Total            | ET: Pasivo<br>Total/Activo Total               | 0,47 | 0,47 | 0,44 |
| Endeudamiento a corto<br>plazo | ECP: Pasivo<br>Corriente/Patrimonio<br>neto    | 0,29 | 0,30 | 0,27 |
| Endeudamiento a largo<br>plazo | ELP: Pasivo no<br>Corriente/Patrimonio<br>neto | 0,58 | 0,59 | 0,53 |
| Apalancamiento Total           | AT: Pasivo<br>Total/Patrimonio<br>Neto         | 0,88 | 0,88 | 0,80 |
| Multiplicador de<br>Capital    | AP: Activo<br>Total/Patrimonio                 | 1,88 | 1,88 | 1,80 |

*Nota.* Autoría Propia Garzón (2023)

El endeudamiento de la compañía Nutresa aumenta significativamente para el año 2020, así mismo, se aprecia que posee más deuda a largo que a corto plazo siendo un factor favorable

para su estabilidad financiera ya que su devolución sería en años; se observa que para los tres periodos en promedio el 46% de los activos de la empresa son financiados por deuda y un 54% por capital propio, además presenta un apalancamiento superior a 0,60 en los tres periodos significando que el importe total de sus deudas representa más del 80% de sus fondos propios catalogándose como endeudamiento excesivo.

**Tabla 6***Ratio Financiero Rentabilidad*

| <b>RENTABILIDAD</b>  |   |      |      |      |
|--|---|------|------|------|
| Ratio Financiero   | Fórmula                                   | 2021 | 2020 | 2019 |
| Margen de utilidad bruta                                     | MB: Utilidad bruta/<br>(Ventas netas*100) | 40%  | 42%  | 44%  |
| Rentabilidad sobre inversiones (ROI, ROA o return to equity) | ROA: Utilidad neta/Activos                | 4%   | 4%   | 3%   |
| Rentabilidad sobre las ventas (ROE)                          | ROI: Ventas/Activo Total                  | 0,75 | 0,72 | 0,64 |
| Margen de Utilidad Neta                                      | ROE: Utilidad neta/Patrimonio             | 8%   | 7%   | 6%   |
|  | MN: Utilidad neta/Ventas netas            | 0,05 | 0,05 | 0,05 |

*Nota.* Autoría Propia Mamian (2023)

En cuanto a la rentabilidad de la empresa se obtiene una utilidad bruta promedio del 42% durante los tres periodos, es decir, que por cada peso invertido Nutresa gana 42 centavos obteniendo un margen de ganancia bueno; además, presenta un ROA aceptable con un retorno de inversión del 4% de beneficio evidenciando que el rendimiento de los activos de Nutresa van por buen camino para valorarse como una empresa rentable y su ROE para los tres periodos abarca

un rendimiento promedio del 7% para los inversores, al comparar ambos indicadores se establece que el ROE es mayor al ROA infiriendo un apalancamiento positivo significando que Nutresa en el periodo 2019 a 2021 se ha financiado por medio de deuda y, de esta forma, se ha incrementado la rentabilidad financiera de la misma.

**Tabla 7***Ratio Financiero Eficiencia*

| <i>Eficiencia</i>        |  |       |       |       |
|--------------------------|--|-------|-------|-------|
| Ratio Financiero         | Fórmula  | 2021  | 2020  | 2019  |
| Rotación de inventario   | RI: Costo de ventas/Inventario promedio          | 4,87  | 4,92  | 4,72  |
| Rotación de cartera      | RC: Ventas crédito/Promedio de ventas por cobrar | 9,90  | 9,44  | 9,11  |
| Rotación de proveedores  | RP:(Cuentas por pagar*360) /Costo de ventas      | 83,16 | 71,47 | 79,90 |
| Inventario de existencia | IE: (Inventario Promedio*365) /Costo de venta    | 74,87 | 74,19 | 77,32 |

*Nota.* Autoría Propia Garzón (2023)

El indicador de eficiencia mediante la ratio de rotación de inventarios nos manifiesta que los inventarios se vendieron de 5 veces durante los tres periodos, es decir, las mercancías permanecieron entre 73 y 76 días en la bodega o almacén antes de su venta, siendo un índice favorable puesto que no es ni bajo ni alto para los tres años. Por otra parte, la rotación de cartera manifiesta que la empresa tarda entre 36 a 40 días en recuperar su cartera, es decir el tiempo que tarda las ventas a crédito para convertirse en efectivo y las cuentas por pagar Nutresa las cancela 4 a 5 veces al año, es decir de 71 a 83 días en el transcurso del año 2019 al año 2021,

considerándose como una rotación buena al relacionarla con la rotación de cartera, ya que al ser esta última menor significa que en el momento de cumplir con tus obligaciones se tiene dinero para cubrirlas.

**Tabla 8**

*Ratio Financiero Liquidez*

| <i>Liquidez</i>   |   |                  |                  |                |
|-------------------|---|------------------|------------------|----------------|
| Ratio Financiero  | Fórmula   | 2021             | 2020             | 2019           |
| Fondo de maniobra | FM: Activo Corriente-<br>Pasivo Corriente                   | \$ 1.966.728.000 | \$ 1.420.477.000 | \$ 915.125.000 |
| Razón corriente   | RC: Activo<br>Corriente/Pasivo<br>Corriente                 | 1,7              | 1,6              | 1,4            |
| Prueba ácida      | PA: (Activo Corriente-<br>Inventario) / Pasivo<br>Corriente | 1,1              | 1,0              | 0,9            |

*Nota. Autoría Propia Mamian (2023)*

De acuerdo a los resultados obtenidos, se concluye que Grupo Nutres S.A. no tiene dificultad con su capital de trabajo ya que cuenta con la capacidad suficiente para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo, es decir, el activo corriente en ambos periodos es mayor a los pasivos corrientes, además, le queda dinero disponible para continuar con su inversión, de igual forma, la razón corriente es uno de los indicadores más eficientes a la hora de determinar la liquidez de una empresa mediante su capacidad de disponer de su efectivo ante una situación que lo amerite, para el periodo en cuestión Nutresa por cada peso que debe poseer un respaldo

promedio de 1,5 pesos para cancelar o respaldar dicha deuda, garantizando el pago de sus deudas a corto plazo y a los acreedores el retorno de su inversión.

## Árbol De Rentabilidad

Figura 3

### Árbol de Rentabilidad 1.1

#### ARBOL DE RENTABILIDAD

##### AÑOS 1, 2 Y 3

| ROE / análisis Dupont (Utilidad neta / ventas * ventas / activos * Activo patrimonio) |       |       |          |          |
|---|-------|-------|----------|----------|
| AÑO 1   | AÑO 2 | AÑO 3 | VAR. ABS | VAR. REL |
| 5,91%   | 7,07% | 7,67% | 0,006    | 8,43%    |

El grupo Nutresa S.A. recibe por cada peso invertido en los activos, un retorno del 3% para el año 1 y un aproximado del 4% para los años 2 y 3, aunque su incremento no es significativo, permite conservar una constancia del beneficio del indicador ROA.

| ROA = (utilidad neta / Total Activo Bruto) sin Deprec. Ni provisiones |                   |                   |                   |                  |          |
|---|-------------------|-------------------|-------------------|------------------|----------|
|   | AÑO 1             | AÑO 2             | AÑO 3             | VAR. ABS         | VAR. REL |
| UN  | 513.441.000       | 583.844.000       | 693.254.000       | 109.410.000      | 18,74%   |
| AO  | \$ 15.645.241.000 | \$ 15.537.881.000 | \$ 16.956.483.000 | \$ 1.418.602.000 | 9,13%    |
| ROA   | 3,28%             | 3,76%             | 4,09%             | 0,33%            | 8,81%    |

Mediante el NE, se visualiza que la empresa posee un endeudamiento superior al 40% en los tres años contables, significando un alto índice de deuda ya que la empresa no está aprovechando sus recursos propios como debería, orientando obligaciones innecesarias.

| PAO = Productividad del Activo Operativo                          |                |                |                |               |          |
|---|----------------|----------------|----------------|---------------|----------|
| PAO = (Ingr. Operac. / Total Activo Bruto) Sin Deprec. Ni Provis. |                |                |                |               |          |
|   | AÑO 1          | AÑO 2          | AÑO 3          | VAR. ABS      | VAR. REL |
| IO  | 9.958.851.000  | 11.127.541.000 | 12.738.271.000 | 1.610.730.000 | 14,48%   |
| AO  | 15.645.241.000 | 15.537.881.000 | 16.956.483.000 | 1.418.602.000 | 9,13%    |
| PAO   | 0,64           | 0,72           | 0,75           | 0,04          | 4,90%    |

| MB = (utilidad bruta / ventas netas) |               |               |               |             |          |
|--------------------------------------|---------------|---------------|---------------|-------------|----------|
|                                      | AÑO 1         | AÑO 2         | AÑO 3         | VAR. ABS    | VAR. REL |
| UT                                   | 4.393.551.000 | 4.662.413.000 | 5.127.387.000 | 464.974.000 | 9,97%    |
|                                      | 0,44          | 0,42          | 0,40          | (0)         | -3,93%   |

Nota. Autoría Propia Garzón (2023)

Figura 4

## Árbol de Rentabilidad 1.2

| NE= Nivel de endeudamiento             |                |                |                |                   |          |
|--|----------------|----------------|----------------|-------------------|----------|
| NE= (Total pasivo / Total Activo) *100 |                |                |                |                   |          |
|  | AÑO 1          | AÑO 2          | AÑO 3          | VAR. ABS          | VAR. REL |
| TP                                     | 6.960.377.000  | 7.280.739.000  | 7.914.370.000  | 633.631.000       | 8,70%    |
| TA                                     | 15.645.241.000 | 15.537.881.000 | 16.956.483.000 | 1.418.602.000,000 | 9,13%    |
| NE                                     | 44,49          | 46,86          | 46,67          | -0,18             | 0,00     |

  

| La utilidad operacional después de impuestos UODI |             |             |               |            |          |
|---|-------------|-------------|---------------|------------|----------|
|   | AÑO 1       | AÑO 2       | AÑO 3         | VAR. ABS   | VAR. REL |
| UODI  | 920.276.539 | 977.784.892 | 1.059.979.823 | 82.194.931 | 8,41%    |
| %O  | 9,24%       | 8,79%       | 8,32%         | -0,47%     | -5,30%   |

  

| El retorno sobre el activo neto  |                |                |                |               |          |
|--|----------------|----------------|----------------|---------------|----------|
| RONA = Utilidad neta / (activo fijo (PROPIEDAD PLANTAY E QUIPO)+ patrimonio) |                |                |                |               |          |
|  | AÑO 1          | AÑO 2          | AÑO 3          | VAR. ABS      | VAR. REL |
| %  | 7,74%          | 8,75%          | 8,56%          | -0,19%        | -2,20%   |
| \$   | 920.276.539    | 977.784.892    | 1.059.979.823  | 82.194.931    | 8,41%    |
| AO   | 15.645.241.000 | 15.537.881.000 | 16.956.483.000 | 1.418.602.000 | 9,13%    |
| AON  | 11.892.074.000 | 11.171.456.000 | 12.383.603.000 | 1.212.147.000 | 10,85%   |

  

| MO= Margen Operativo                    |               |                |                |               |          |
|---|---------------|----------------|----------------|---------------|----------|
| MO = (Utilidad operativa / ventas) *100 |               |                |                |               |          |
|   | AÑO 1         | AÑO 2          | AÑO 3          | VAR. ABS      | VAR. REL |
| UO                                      | 959.621.000   | 1.019.588.000  | 1.105.297.000  | 85.709.000    | 8,41%    |
| V                                       | 9.958.851.000 | 11.127.541.000 | 12.738.271.000 | 1.610.730.000 | 14,48%   |
| MO                                      | 0,10          | 0,09           | 0,09           | -             | 0,00     |
|   |               |                |                |               | -5,30%   |

  

| MN= Margen Neto                          |               |                |                |               |          |
|--|---------------|----------------|----------------|---------------|----------|
| MN = (Utilidad neta / ventas netas) *100 |               |                |                |               |          |
|  | AÑO 1         | AÑO 2          | AÑO 3          | VAR. ABS      | VAR. REL |
| UN                                       | 513.441.000   | 583.844.000    | 689.254.000    | 109.410.000   | 18,74%   |
| VN                                       | 9.958.851.000 | 11.127.541.000 | 12.738.271.000 | 1.610.730.000 | 14,48%   |
| MN                                       | 5,16          | 5,25           | 5,44           | 0,20          | 3,73%    |

Nota. Autoría Propia Garzón (2023)

Figura 5

## Árbol de Rentabilidad 1.3

ktno= capital de trabajo neto ordinario

| PAF= Productividad del Activo Fijo          |               |       |                |               |          |
|---|---------------|-------|----------------|---------------|----------|
| PAF= (ingresos operacionales / Activo fijo) |               |       |                |               |          |
|   | AÑO 1         | AÑO 2 | AÑO 3          | VAR. ABS      | VAR. REL |
| IO  | 9.958.851.000 | ##### | 12.738.271.000 | 1.610.730.000 | 14,48%   |
| PAF   | 0,8           | 1,0   | 1,0            | 0,08          | 8,13%    |

| PKTO= productividad del capital de trabajo operativo     |               |                |                |               |          |
|--|---------------|----------------|----------------|---------------|----------|
| PKTO= (Ingreso operacional/capital de trabajo operativo) |               |                |                |               |          |
|  | AÑO 1         | AÑO 2          | AÑO 3          | VAR. ABS      | VAR. REL |
| IO   | 9.958.851.000 | 11.127.541.000 | 12.738.271.000 | 1.610.730.000 | 14,48%   |
| KTO  | 2.414.376.000 | 2.571.695.000  | 3.125.233.000  | 553.538.000   | 21,52%   |
| PKTO   | 4,1           | 4,3            | 4,1            | (0,3)         | -5,80%   |

| PKTNO= Productividad del capital de trabajo neto operativo |               |               |               |            |          |
|--|---------------|---------------|---------------|------------|----------|
| PKTNO= (ingresos operac. / ktno)                           |               |               |               |            |          |
|  | AÑO 1         | AÑO 2         | AÑO 3         | VAR. ABS   | VAR. REL |
| KTNO   | 1.179.243.000 | 1.288.201.000 | 1.367.150.000 | 78.949.000 | 6,13%    |
| PKTNO  | 8,45          | 8,64          | 9,32          | 0,68       | 7,86%    |

cuentas que componen KTNO (KTO- CXP)

| Costo mercancia vendida / Inventario promedio |         |         |          |          |        |
|---|---------|---------|----------|----------|--------|
| ROTACIÓN INV.                                 |         |         |          |          |        |
| AÑO 1   | AÑO 2   | AÑO 3   | VAR. ABS | VAR. REL |        |
| 4 veces                                       | 5 veces | 4 veces | veces    |          | -6,77% |

| INVENTARIO PROMEDIO |               |               |             |          |  |
|---------------------|---------------|---------------|-------------|----------|--|
| AÑO 1               | AÑO 2         | AÑO 3         | VAR. ABS    | VAR. REL |  |
| 1.248.128.000       | 1.379.984.000 | 1.742.562.000 | 362.578.000 | 26,27%   |  |

| 360/ROTACION INVENTARIO |       |       |          |          |  |
|-------------------------|-------|-------|----------|----------|--|
| DIAS DE INVENTARIO      |       |       |          |          |  |
| AÑO 1                   | AÑO 2 | AÑO 3 | VAR. ABS | VAR. REL |  |
| 81                      | 77    | 82    | 5,58     | 7,26%    |  |

La rotación de inventarios nos manifiesta que los inventarios se vendieron de 4 a 5 veces en el año durante los tres periodos, es decir, las mercancías permanecieron 81 días en la bodega o almacén antes de su venta, siendo un índice favorable puesto que no es ni bajo ni alto.

Nota. Autoría Propia Garzón (2023)

Figura 6

## Árbol de Rentabilidad 1.4

## IO= Ingreso Operacional

| IO            |                |                |               |          |
|---------------|----------------|----------------|---------------|----------|
| AÑO1          | AÑO2           | AÑO3           | VAR. ABS      | VAR. REL |
| 9.958.851.000 | 11.127.541.000 | 12.738.271.000 | 1.610.730.000 | 14,48%   |

## CV= Costo de ventas

| CV            |               |               |               |          |
|---------------|---------------|---------------|---------------|----------|
| AÑO1          | AÑO2          | AÑO3          | VAR. ABS      | VAR. REL |
| 4.393.551.000 | 6.465.128.000 | 7.610.884.000 | 1.145.756.000 | 17,72%   |

## GO= Gastos operacionales

| GO            |               |               |             |          |
|---------------|---------------|---------------|-------------|----------|
| AÑO1          | AÑO2          | AÑO3          | VAR. ABS    | VAR. REL |
| 3.460.096.000 | 3.655.267.000 | 4.059.228.000 | 403.961.000 | 11,05%   |
| 34,74%        | 32,85%        | 31,87%        | -0,01       | -2,99%   |

## INO= Ingresos No operacionales

| INO        |            |            |           |          |
|------------|------------|------------|-----------|----------|
| AÑO1       | AÑO2       | AÑO3       | VAR. ABS  | VAR. REL |
| 23.008.000 | 24.603.000 | 33.464.000 | 8.861.000 | 36,02%   |

## GNO= Gastos no operacionales

| GNO         |             |             |              |          |
|-------------|-------------|-------------|--------------|----------|
| AÑO1        | AÑO2        | AÑO3        | VAR. ABS     | VAR. REL |
| 302.303.000 | 282.878.000 | 241.076.000 | (41.802.000) | -14,78%  |

## GOA: Gastos Operacionales de Administración

| GOA         |             |             |            |          |
|-------------|-------------|-------------|------------|----------|
| AÑO1        | AÑO2        |             | VAR. ABS   | VAR. REL |
| 467.302.000 | 483.735.000 | 547.290.000 | 63.555.000 | 13,14%   |
| 4,69%       | 4,35%       | 4,30%       | (0)        | -1,17%   |

## GOV gastos de ventas

| AÑO1          | AÑO2          |               | VAR. ABS    | VAR. REL |
|---------------|---------------|---------------|-------------|----------|
| 2.829.943.000 | 2.962.563.000 | 3.281.883.000 | 319.320.000 | 10,78%   |
| 28%           | 27%           | 26%           | (0)         | -3,23%   |

## GOV: Gastos Operacionales de Ventas

comisiones a vendedores, publicidad, promocion...

Nota. Autoría Propia Garzón (2023)

Figura 7

## Árbol de Rentabilidad 1.5

## Costo de ventas / CXP proveedores

| ROTACIÓN PROVEEDORES |         |         |          |          |
|----------------------|---------|---------|----------|----------|
| AÑO 1                | AÑO 2   | AÑO 3   | VAR. ABS | VAR. REL |
| 5 veces              | 5 veces | 4 veces | -1 veces | -14,06%  |

| PROVEEDORES   |               |               |             |          |
|---------------|---------------|---------------|-------------|----------|
| AÑO 1         | AÑO 2         | AÑO 3         | VAR. ABS    | VAR. REL |
| 1.235.133.000 | 1.283.494.000 | 1.758.083.000 | 474.589.000 | 36,98%   |

## 360 ROTACION PROVEEDORES

| PERIODO DE PAGO |         |         |          |          |
|-----------------|---------|---------|----------|----------|
| AÑO 1           | AÑO 2   | AÑO 3   | VAR. ABS | VAR. REL |
| 80 DIAS         | 71 DIAS | 83 DIAS | 12 DIAS  | 16,36%   |

La rotación de cuentas por pagar nos indica que la empresa paga sus deudas de 4 a 5 veces al año, es decir de 71 a 83 días en el transcurso de la año 1 al año 3, considerándose como una rotación buena al relacionarla con la rotación de cartera, ya que al ser esta última menor significa que en el momento de cumplir con tus obligaciones se tiene dinero para cubrirlos.

## ventas a crédito/ clientes totales

| ROTACIÓN CLIENTES |         |         |          |          |
|-------------------|---------|---------|----------|----------|
| AÑO 1             | AÑO 2   | AÑO 3   | VAR. ABS | VAR. REL |
| 9 veces           | 9 veces | 9 veces | veces    | -1,33%   |

| CLIENTES      |               |               |             |          |
|---------------|---------------|---------------|-------------|----------|
| AÑO 1         | AÑO 2         | AÑO 3         | VAR. ABS    | VAR. REL |
| 1.166.248.000 | 1.191.711.000 | 1.382.671.000 | 190.960.000 | 16,02%   |

## cuentas por cobrar\*360/ventas anuales

| PERIODO DE RECAUDO |         |         |          |          |
|--------------------|---------|---------|----------|----------|
| AÑO 1              | AÑO 2   | AÑO 3   | VAR. ABS | VAR. REL |
| 42 DIAS            | 39 DIAS | 39 DIAS | 1 DIAS   | 1,35%    |

La rotación de cartera nos indica que la empresa tarda 42 días en recuperar su cartera, es decir el tiempo que tarda las ventas a crédito para convertirse en efectivo.

| FINANCIACIÓN OPERATIVA |     |                   |                   |                   |             |          |
|------------------------|-----|-------------------|-------------------|-------------------|-------------|----------|
|                        |     | AÑO 1             | AÑO 2             | AÑO 3             | VAR. ABS    | VAR. REL |
| %KTO=KTO/PO            | KTO | 2.414.376.000,000 | 2.571.695.000,000 | 3.125.233.000,000 | 553.538.000 | 21,52%   |
|                        | PO  | 3.753.167.000     | 4.366.425.000     | 4.572.880.000     | 206.455.000 | 4,73%    |
|                        | %   | 0,64              | 0,59              | 0,68              | 0,09        | 16,04%   |

Nota. Autoría Propia Garzón (2023)

## Figura 8

### Árbol de Rentabilidad 1.6

|  | 2019                  | 2020                  | 2021                  |                       |                       |                       |
|--|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Activo Total                                 | \$ 15.645.241.000,00  | 15.537.881.000        | 16.956.483.000        |                       |                       |                       |
| Pasivo Corriente                             | \$ 2.347.837.000,00   | 2.440.660.000         | 2.628.037.000         |                       |                       |                       |
| Utilidad Operativa o EBIT                    | \$ 959.621.000,00     | \$ 1.019.588.000,00   | \$ 1.105.297.000,00   | \$ 1.215.826.700,00   | \$ 1.105.297.000      | \$ 1.215.826.700      |
| Capital Empleado                             | \$ 13.297.404.000     | \$ 13.097.221.000     | \$ 14.328.446.000     | \$ 14.328.446.000     | \$ 12.895.601.400     | \$ 12.895.601.400     |
|  |                       |                       |                       | <b>Aum. 10% EBIT</b>  | <b>Dism. 10% CE</b>   | <b>Aum y Dism 10%</b> |
| <b>ROCE (EBIT / Capital Empleado)</b>        | <b>7,22%</b>          | <b>7,78%</b>          | <b>7,71%</b>          | <b>8,43%</b>          | <b>8,57%</b>          | <b>9,43%</b>          |
| <b>Variación</b>                             |                       | <b>0,57%</b>          | <b>0,50%</b>          | <b>1,27%</b>          | <b>1,35%</b>          | <b>2,21%</b>          |
| <b>% Var. ROCE</b>                           |                       | <b>8%</b>             | <b>6%</b>             | <b>16,45%</b>         | <b>17,58%</b>         | <b>28,67%</b>         |
| Utilidad Neta                                | \$ 513.441.000        | \$ 583.844.000        | \$ 693.254.000        |                       |                       |                       |
| Dividendos                                   | \$ 298.712.000        | \$ 305.712.000        | \$ 323.006.000        | Aum. 20% BND          | Aum. 20% CI           | Aum y Dism. 20%       |
| <b>Beneficio No distribuido</b>              | <b>\$ 214.729.000</b> | <b>\$ 278.132.000</b> | <b>\$ 370.248.000</b> | <b>\$ 444.297.600</b> | <b>\$ 370.248.000</b> | <b>\$ 444.297.600</b> |
| Capital Invertido                            | \$ 15.645.241.000,00  | \$ 15.537.881.000,00  | \$ 16.956.483.000,00  | \$ 16.956.483.000     | \$ 20.347.779.600     | \$ 20.347.779.600     |
| <b>ROIC</b>                                  | <b>1,37%</b>          | <b>1,79%</b>          | <b>2,18%</b>          | <b>2,62%</b>          | <b>1,82%</b>          | <b>2,18%</b>          |
| <b>Variación</b>                             |                       | <b>0,42%</b>          | <b>0,81%</b>          |                       |                       |                       |
| <b>% Var. ROIC</b>                           |                       | <b>30%</b>            | <b>59%</b>            |                       |                       |                       |
| <b>WACC</b>                                  |                       |                       | <b>11,50%</b>         |                       |                       |                       |
| <b>ROIC - WACC = Rend. Capital Inv. Neto</b> |                       |                       | <b>-9,32%</b>         |                       |                       |                       |

Nota. Autoría Propia Garzón (2023)

De acuerdo a los resultados obtenidos en el indicador ROCE, se afirma que Grupo Nutresa S.A. posee estrategias financieras aceptables, permitiéndole obtener un porcentaje ROCE positivo significando que la organización está aplicando de forma óptima todos sus recursos, lo cual se puede visualizar en el incremento relativo respecto a los años anteriores; sin embargo, como nueva estrategia, se tiene como proyección para el año siguiente incrementar en un 20% el EBITDA y disminuir en el mismo porcentaje el capital empleado, con el fin de maximizar el Indicador por parte del equipo directivo obteniendo mayores beneficios pasando de 6% a un 28,67% de variación.

Mediante el indicador ROCE, se afirma que Grupo Nutresa S.A. posee estrategias financieras aceptables, permitiéndole obtener un porcentaje ROCE positivo significando que la

organización está aplicando de forma óptima todos sus recursos, lo cual se puede visualizar en el incremento relativo respecto a los años anteriores; sin embargo, como nueva estrategia, se tiene como proyección para el año siguiente incrementar en un 20% el EBITDA y disminuir en el mismo porcentaje el capital empleado, con el fin de maximizar el Indicador por parte del equipo directivo obteniendo mayores beneficios pasando de 6% a un 28,67% de variación.

### **Cálculo ROCE y Costo de la Deuda**

Se puede analizar que con respecto al FLEV se puede determinar que a pesar de que el apalancamiento y los demás indicadores en el año 2019 tuvo una base de 29,9% el cual tiene un incremento para el año siguiente pasando a ser de 32% sin embargo tras la reactivación después de pandemia esto se reduce hasta el 26,9%, Con esta información se puede llegar a la conclusión de que el aumento del apalancamiento de igual manera se tendrá un riesgo financiero más alto.

Pasando al indicador NNEP se tiene peso de financiamiento diferente a sus recursos propios y tiene el mismo comportamiento que el indicador anterior partiendo de estar en un 8,01% en el primer año de estudio, durante la pandemia dicho endeudamiento subió hasta el 8,82%, sin embargo, desciende en 8,75% para el año final, esto quiere decir que sus niveles de endeudamiento son muy altos.

Gracias a dichos cálculos se obtiene los cambios que se han ido presentando a lo largo de los periodos y como estos muestran un crecimiento inminente partiendo de un 2,67% en el primer año de estudio hasta un 3,74% en el año de cierre como se puede evidenciar en la siguiente tabla.

## Análisis Sensibilidad Del 1%

**Tabla 9**

*Indicadores FLEV, RNOA, NNEP y ROCE*

|      | 2021  | 2020  | 2019  |
|------|-------|-------|-------|
| FLEV | 26,9% | 32,0% | 29,9% |
| RNOA | 4,8%  | 4,5%  | 3,9%  |
| NNEP | 8,75% | 8,82% | 8,01% |
| ROCE | 3,74% | 3.12% | 2.67% |

*Nota. Autoría Propia Yustre (2023)*

Tras obtener estos resultados se procede a desarrollar el análisis de sensibilidad teniendo en cuenta que a dichos resultados se le hará un incremento y previa disminución del 1%, en ese orden de ideas se tiene que el análisis de sensibilidad al igual que los demás análisis empleados en la compañía, se usa para respaldar la toma de decisiones de manera acertada buscando el crecimiento de los recursos invertidos, con una estimación sobre los escenarios favorables o no, sobre determinado proyecto.

**Tabla 10***Análisis Sensibilidad NNEP*

| NNEP          | 2021  | 2020  | 2019  |
|---------------|-------|-------|-------|
| -1%           | 7,75% | 7,82% | 7,01% |
| ACTUAL        | 8,75% | 8,82% | 8,01% |
| 1%            | 9,75% | 9,82% | 9,01% |
| ROCE -1% NNEP | 4,01% | 3,44% | 2,97% |
| ROCE ACTUAL   | 3,74% | 3,12% | 2,67% |
| ROCE +1% NNEP | 3,47% | 2,80% | 2,37% |

*Nota.* Autoría Propia Yustre (2023)

Con la variación de -1% se evidencia un cambio considerable en el ROCE pues su incremento a lo largo de los periodos, partiendo en un 2.97% para el periodo 2019, seguido de un 3.44% en el 2020 y finalmente un 4.01% para el 2021, con la reducción del nivel de endeudamiento de la compañía se evidencia un crecimiento positivo para el indicador ROCE. Por el contrario, si se incrementa este indicador, su efecto en el roce implica una gran disminución siendo esta en el año inicial de 2.37%, pasando a 2.80% en el segundo año y finalmente un 3.47% en el año final.

**Tabla 11***Análisis Sensibilidad FLEV*

| FLEV          | 2021   | 2020   | 2019   |
|---------------|--------|--------|--------|
| -1%           | 25,90% | 31,00% | 28,90% |
| 0%            | 26,90% | 32,00% | 29,90% |
| 1%            | 27,90% | 33,00% | 30,90% |
| ROCE -1% FLEV | 3,78%  | 1,91%  | 3,36%  |
| ROCE ACTUAL   | 3,74%  | 3,12%  | 2,67%  |
| ROCE +1% FLEV | 3,70%  | 3,07%  | 2,63%  |

*Nota.* Autoría Propia Yustre (2023)

Dado el caso del uso del 1% en lo concerniente al FLEV se puede concluir que, al darse la disminución porcentual establecida, su efecto en el Roce se evidencia que este inicio en 3.36% en el 2019 mientras para el cayo considerablemente a 1,91% en 2020, sin embargo, para el año final de estudio dicho valor volvió a incrementar hasta el 3.78%. por otra parte, si se da el caso del incremento del 1% al indicador se evidencia una disminución en cuanto al roce siendo este 2,63% en el primer año, posteriormente incrementa a 3.07% y finalmente cierra en 3,70%, cifras que demuestran que el apalancamiento de la empresa no muestra diferencias significativas en cuanto al análisis de sensibilidad.

**Tabla 12***Análisis Sensibilidad RNOA*

| RNOA              | 2021  | 2020  | 2019  |
|-------------------|-------|-------|-------|
| -1%               | 3,80% | 3,50% | 2,90% |
| 0%                | 4,80% | 4,50% | 3,90% |
| 1%                | 5,80% | 5,50% | 4,90% |
| ROCE con -1% FLEV | 2,47% | 1,80% | 1,37% |
| ROCE ACTUAL       | 3,74% | 3,12% | 2,67% |
| ROCE con +1% FLEV | 5,01% | 4,44% | 3,97% |

*Nota.* Autoría Propia Yustre (2023)

Cuando hablamos del rendimiento de los activos operativos con el efecto negativo del 1% sus resultados son realmente muy bajos siendo estos de 1,37%, 1,80 y 2,47% respectivamente a lo largo de los periodos de estudio según el ROCE, por otra parte si se da el incremento positivo los resultados obtenidos van en constante crecimiento lo que garantiza un crecimiento en la operación de la ganancia generada por la compañía, siendo estos de 3.97%, 4.44% y 5.01% para cada uno de los tres periodos de estudio.

### **Análisis Costo de la Deuda y Apalancamiento Financiero**

Tras realizar el respectivo análisis a profundidad de todos y cada uno de los indicadores y es posible determinar si es conveniente o no realizar una inversión en la compañía Grupo Nutresa, los resultados obtenidos son en mayor parte llamativos si se estuviese en el papel de los inversionistas, sin embargo no todos los escenarios son favorables debido que podrían ser mejores teniendo en cuenta la posición en mercado y calidad, aunque hay hecho que tiene gran implicación fue la crisis que atravesó el mundo durante la pandemia.

La utilización del análisis de sensibilidad del 1% fue de gran utilidad para la proyección de un escenario favorable y uno no tan favorable, lo que arrojó los diferentes cambios positivos dados en el roce donde se vieron implicados el apalancamiento, endeudamiento y el rendimiento de los activos operativos, que con solo un incremento y/o disminución del 1% los impactos son considerables en cada indicador.

### Costo del Patrimonio (ke)

Determinar el costo de capital (ke) se ha convertido en un concepto fundamental a la hora de valorar una empresa, teniendo en cuenta el enfoque tanto de la directiva como la del inversor, aunque sean conceptos diferentes su función abarca hacia lo mismo, ya que los inversionistas utilizarán esta tasa con el propósito de saber cuánto es el monto a desembolsar si se desea adquirir rentabilidad. De igual forma, la directiva se encontrará en toda la capacidad de medir e identificar cuál es la rentabilidad que se requiere para satisfacer las necesidades de sus inversores o accionistas.

#### Tabla 13

##### *Costo del Patrimonio*

| $ke = rf + \beta(rm - rf)$  |              |
|-----------------------------|--------------|
| rf: Tasa libre de riesgo    | 3,52%        |
| β: Beta                     | 0,70         |
| rm: Rendimiento del mercado | 11,40%       |
| prima de riesgo             | 7,88%        |
| <b>Ke</b>                   | <b>5,79%</b> |

*Nota.* Autoría Propia Garzón (2023)

De acuerdo al cálculo, se infiere que Grupo Nutresa S.A. posee un costo de patrimonio de 5,6%, es decir, los accionistas de Nutresa deben aportar una tasa mínima del 5,6% en su inversión, por ende, la compañía requiere devolver bajo esa tasa el retorno de la inversión de sus accionistas.

## Comparación Beta Industria vs Beta Empresa

**Tabla 14**

*Datos Beta*

|                       |             |
|-----------------------|-------------|
| <b>Beta industria</b> | <b>0,7</b>  |
| <b>Beta empresa</b>   | <b>0,92</b> |

*Nota.* Autoría Propia Garzón (2023)

En cuanto al análisis beta, se debe considerar el alcance de su concepto dentro de las finanzas de la compañía; se define como un coeficiente de una acción cuya función abarca en medir qué tanto varía la rentabilidad de dicha acción dentro del mercado donde se realiza la negociación, por ende, es un aspecto de gran importancia y muy utilizado por los analistas financieros de Grupo Nutresa y de las compañías en general.

Una vez obtenido el coeficiente beta de Nutresa correspondiente a 0,70 para el año 2021, y comparándolo con el beta de la industria denominada Alimento Procesado se obtiene valor defensivo para la compañía, teniendo en cuenta que su beta 0,70 es menor a 1, significa que la acción registra una menor variable en relación a su índice de referencia 0,90 aportando un menor riesgo para el mercado bajo la siguiente modalidad; por ejemplo, si el mercado sube un 3% en el último año la acción sube menos, pero si baja un 2% la acción sube un poco más.

### Cálculo Costo Promedio Ponderado (WACC)

El WACC o también conocido por sus siglas en inglés Weighted Average Cost of Capital, es un indicador fundamental en el momento de analizar la situación financiera de la empresa, en relación al método de financiación adoptado por la misma. Básicamente, se interpreta como una tasa de descuento que permite medir el costo promedio de nuestros activos operativos, en función a su tipo de financiación ya sea por capital propio o deudas adquiridas por medio de terceros denominados acreedores.

**Tabla 15**

#### *Fuentes de Financiación*

|   | <b>2021</b>           | <b>2020</b>           | <b>2019</b>           |
|---|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Costo de la deuda                               | 8,27%                 | 8,82%                 | 10,84%                |
| Pasivo financiero                               | 3.341.490.000         | 2.914.314.000         | 3.207.210.000         |
| Patrimonio                                      | 9.042.113.000         | 8.257.142.000         | 8.684.864.000         |
| <b>Total, fuentes de financiación con costo</b> | <b>12.383.603.000</b> | <b>11.171.456.000</b> | <b>11.892.074.000</b> |

*Nota.* Autoría Propia Garzón (2023)

Se puede apreciar que Grupo Nutresa S.A. accede a su patrimonio como principal fuente de financiación durante los años 2019 a 2021, y su costo de deuda abarca entre 8 y 10% referente al monto total de los intereses pagados por cada deuda adquirida, es decir, sus créditos; para ello, se realizó el siguiente cálculo:

**Figura 9***Fuentes de Financiación 2019-2021*

| GI 2019     | GI 2020     | GI 2021     | CDAI 2019 | CDAI 2020 | CDAI 2021 | kdt 2019 | kdt 2020 | kdt 2021 |
|-------------|-------------|-------------|-----------|-----------|-----------|----------|----------|----------|
| 302.303.000 | 282.878.000 | 241.076.000 | 10,84%    | 8,82%     | 8,27%     | 7,26%    | 6,00%    | 5,71%    |

| Tasa o tarifa de impuestos | 2019 | 2020 | 2021 |
|----------------------------|------|------|------|
|                            | 33%  | 32%  | 31%  |

GI: Gastos interés

CDAI: Costo de la deuda antes de impuesto

kdt: Costo deuda después de impuesto

*Nota.* Autoría Propia Garzón (2023)

Posteriormente, se procede a calcular el costo de la deuda después de impuesto teniendo en cuenta la tarifa renta aplicada al año vigente, dando como resultado el costo total de la deuda indispensable para el cálculo del WACC.

**Tabla 16***Cálculo WACC*

|   | <b>2021</b>   | <b>2020</b> | <b>2019</b> |
|---|---------------|-------------|-------------|
| Pasivo financiero                               | 26,98%        | 26,09%      | 26,97%      |
| Patrimonio                                      | 73,02%        | 73,91%      | 73,03%      |
| <b>Total fuentes de financiación con costo</b>  | <b>100%</b>   | <b>100%</b> | <b>100%</b> |
|   |               |             |             |
| Costo de la deuda después de impuestos<br>(kdt) | 5,71%         | 6,00%       | 7,26%       |
| Costo de la deuda ponderado                     | 1,54%         | 1,56%       | 1,96%       |
|   |               |             |             |
| <b>Costo del patrimonio (ke)</b>                |               |             |             |
| Datos requeridos:                               |               |             |             |
| Tasa libre de riesgo rf                         | 3,52%         |             |             |
| Tasa del mercado                                | 11,40%        |             |             |
|   |               |             |             |
| Beta apalancada                                 | 0,70          |             |             |
| prima de riesgo                                 | 7,88%         |             |             |
| costo del patrimonio                            | 5,79%         |             |             |
|   |               |             |             |
| <b>WACC</b>                                     | <b>11,50%</b> |             |             |

*Nota.* Autoría Propia Garzón (2023)

### **Principales Fuentes de Financiación**

La compañía Grupo Nutresa S.A. posee un costo de financiación de sus activos en un 11,50% e Efectivo Anual, para el año 2021 Nutresa debe producir una rentabilidad de sus activos por encima del 11,50% para que exista generación de valor. En cuanto a las fuentes de financiación, se tiene que los activos de la empresa se encuentran financiados en un 73% por el patrimonio y un 26% por deudas con terceros.

La empresa Nutresa se ha caracterizado a lo largo de su historia como una empresa muy consolidada, dentro de sus principales fuentes de financiación se encuentran las empresas que las confirman, cómo lo es Nov Ventas S.A.S, compañía constituida por Nutresa en el año 2000 cuya función es la comercialización de productos de reconocidas compañías como Noel, Zenú, Colcafé y demás mediante dos canales, el de veta directa utilizando catálogos y venta al paso por máquinas dispensadoras de snacks y máquinas de café.

Además, Nutresa posee acciones con prestigiosas compañías como Bimbo de Colombia S.A. en dónde posee el 40% de las acciones; Dan Kaff con el 37% y el 30% de las acciones de Estrella Andina Oriental S.A.S; además, se le añade su participación en el grupo antioqueño el cual posee el respaldo de empresas como Grupo Argos, SURA, Cementos Argos, Porvenir, Alkosto S.A. etc.

### **Impacto Sobre el WACC**

Se establece que Grupo Nutresa no requiere de aliados para adquirir un respaldo económico, puesto que su información financiera refleja datos positivos y con la capacidad necesaria para afrontar sus obligaciones financieras, optimizar sus activos y responder al Costo Promedio Ponderado del Capital siempre y cuando los totales se encuentren acorde a la normatividad legal vigente. Sin embargo, la compañía posee respaldo económico en su minoría

por instituciones financieras destacándose Bancolombia al igual que instrumentos de deuda y acciones preferentes que le permiten ser más competitiva conservando su ranking en el mercado de alimento procesado.

### Comparación Nivel de Endeudamiento Grupo Nutresa vs Otras Empresas.

Con el objetivo de realizar una adecuada interpretación del nivel de endeudamiento Grupo Nutresa frente a las otras empresas del mismo sector se hizo uso de la siguiente tabla.

**Tabla 17**

#### *Análisis Nivel de Endeudamiento*

| Porcentaje | Nivel de endeudamiento          |
|------------|---------------------------------|
| <0,30      | Buena autonomía financiera      |
| <0,50=0,70 | Adecuada autonomía financiera   |
| >0.70      | Deficiente autonomía financiera |

*Nota.* Autoría Propia Mamian (2023)

**Tabla 18**

#### *Comparación Nivel de Endeudamiento*

| Indicador | Nivel de endeudamiento |
|-----------|------------------------|
| Nutresa   | 47%                    |
| Colombina | 84%                    |
| Nestlé    | 85%                    |
| PepsiCo   | 73%                    |

*Nota.* Autoría Propia Mamian (2023)

El nivel de endeudamiento nos indica el porcentaje total de la deuda que tiene una empresa con relación a sus recursos propios.

Realizando el respectivo análisis del nivel de endeudamiento de Grupo Nutresa frente a otras empresas se pudo identificar que por cada peso invertido en activos de grupo Nutresa, 47% se ha financiado por terceros y el 53% pertenece a los accionistas. Para el caso de la compañía de

alimentos Colombina para su financiación los acreedores cuentan con una participación del 84% y 16 % pertenece a los accionistas.

Otro de los casos que podemos ver es el de Nestlé donde sus acreedores financian el 85% y el 15% es de los accionistas; y finalmente tenemos a PepsiCo donde la participación de sus acreedores es del 73% y el 27% pertenece a sus accionistas.

Es así que, con los resultados arrojados del nivel de endeudamiento de cada una de estas empresas se puede decir que grupo Nutresa cuenta con una adecuada autonomía financiera frente a las otras empresas, las cuales se encuentran en un nivel deficiente de autonomía financiera (>70%), lo que significa que la mayoría sus activos son financiados mediante deuda. La diferencia encontrada del nivel de endeudamiento de estas empresas debe a que grupo Nutresa cuenta con un adecuado equilibrio financiero.

Calificación crediticia grupo Nutresa frente a otras empresas del mismo sector.

### **Tabla 19**

#### *Calificación Crediticia Nutresa*

| Empresa   | Calificación crediticia |
|-----------|-------------------------|
| Nutresa   | AAA                     |
| Colombina | AA                      |
| Nestlé    | A                       |
| PepsiCo   | A                       |

*Nota.* Autoría Propia Mamian (2023)

Es claro que Nutresa tiene una de las calificaciones crediticias más altas (AAA+) en comparación con el resto de la industria, lo que indica que la empresa está operando sólidamente y teniendo un buen desempeño en el cumplimiento de sus obligaciones financieras, calificación

que también está respaldada por su comparación con otros mercados Al poseer una sólida posición competitiva, su excelente estructura de capital caracterizada por un nivel estable de apalancamiento mantiene su estrategia de crecimiento y es una herramienta importante para que los inversionistas emprendan un adecuado proceso de toma de decisiones.

Por las razones anteriores, Nutresa supera a las otras empresas con la que ha sido comparada como Colombina SA, que tiene una calificación AA+, en comparación con Grupo Nutresa, tiene un historial financiero consolidado más débil; mientras que Nestlé y PepsiCo tienen una calificación A+.

### **Tabla 20**

*Indicadores GAO, GAF y GAT*

|     | 2020-2021 | 2019-2020 |
|-----|-----------|-----------|
| GAO | 1,08      | 0,69      |
| GAF | 0,21      | 0,48      |
| GAT | 1,29      | 1,17      |

*Nota.* Autoría Propia Yustre (2023)

Con este cálculo se puede observar que, si las ventas presentan un crecimiento del 11,7%, la utilidad antes de impuestos también representara un incremento y en este caso dicho aumento sería del 10,9% dando, así como resultado un nivel de apalancamiento del 0.69 esto debido a las consecuencias de variación de los costos fijos a causa de la pandemia.

Por otra parte, hablando del GAF, se observar que si la utilidad de operación se incrementa un 10.9%, la utilidad por acción se incrementa un 1,26% para el periodo 2019 y 2020, mientras que para el estudio de los periodos 2020 y 2021 la utilidad de operación es de 21.1% por ende la utilidad por acción tiene un incremento de 0.89%.

Para el indicado GAT se tiene que si las ventas para los primeros periodos aumentan un 11.7%, entonces la utilidad por acción se incrementa en 1.17%, sin embargo, para el final del ejercicio teniendo en cuenta que las ventas tengan un crecimiento del 14.5%, el incremento que tendrá la utilidad por acción será de 1.29%.

### **Análisis Ratio de Cobertura a Interés**

**Tabla 21**

*Ratio Cobertura*

| <b>Ratio Cobertura Intereses</b> | <b>2021</b> | <b>2020</b> | <b>2019</b> |
|----------------------------------|-------------|-------------|-------------|
|                                  | 3,75        | 2,8         | 3,49        |

*Nota.* Autoría Propia Yustre (2023)

Con el cálculo de este indicador se puede llegar a la conclusión de las veces en que la empresa puede realizar el pago de sus deudas si utilizara sus utilidades, con los resultados obtenidos se evidencia que están por encima de la tasa mínima requerida además de que la compañía esta apta para la recepción de efectivo por parte de entidades financieras, en otras palabras, se puede considerar que la empresa no cuenta con problemas de liquidez a lo largo de los tres periodos de estudio.

## Estructura Financiera del Sector

**Tabla 22**

*Estructura Financiera del Sector*

| <b>Empresa</b> | <b>Financiación aplicada</b> | <b>Beneficios y riesgos</b>  |
|----------------|------------------------------|--|
| NESTLÉ         | Financiación sostenible      | Este tipo de financiamiento se basa no solo en lo resultados de la inversión, sino   |
| PEPSICO        | Financiación sostenible      | que también se tiene en cuenta los efectos ambientales y sociales durante determinado periodo sin poner en riesgo la rentabilidad de la compañía   |
| COLOMBINA      | BID                          | Al igual que los tipos de financiación anterior el Banco Interamericano de Desarrollo tiene como estrategias principales la reducción de la pobreza y la desigualdad sin dejar de un lado el apoyo sostenible y el abordar las problemáticas de energía y el cambio climático.<br><br>Cabe resaltar que brinda amplias oportunidades de alianzas de desarrollo de alto impacto social, aprovechando su poder financiero para incentivar el desarrollo. |

*Nota.* Autoría Propia Yustre (2023)

## Conclusiones

Tras la elaboración del diagnóstico financiero a la compañía Grupo Nutresa, se aprecia la incidencia de las políticas contables sobre los activos corrientes y a su vez como estas están diseñadas para optimizar el manejo del riesgo crediticio y a su vez maximizar la rentabilidad que obtienen las inversiones realizadas tanto a corto como a largo plazo como se puede evidenciar en las comparativas de los años de estudio, además mantiene un equilibrio entre la calidad/cantidad de producción y los costos que representa los mismos. Una característica fundamental del éxito que tiene una compañía es el buen desarrollo de sus políticas financieras donde se garantiza el compromiso y transparencia de la gestión contable y el Grupo Nutresa no es la excepción.

el diagnóstico financiero del Grupo Nutresa muestra indicadores financieros saludables y un sólido desempeño financiero en los últimos años, a pesar de los desafíos que se le han presentado. La empresa ha mantenido un buen nivel de liquidez y solvencia, con una ratio de deuda moderada en relación con el capital y una gestión eficiente del capital de trabajo. Asimismo, han presentado un crecimiento sostenido en sus ventas y un margen de rentabilidad neto estable en el tiempo.

Al analizar los estados financieros de Grupo Nutresa, se observa un aumento constante en los ingresos y utilidades netas. La empresa ha logrado mantener un margen de beneficio sólido y una gestión eficiente de sus costos operativos. Además, su estructura de capital es estable, con un endeudamiento controlado y una adecuada relación entre deuda y patrimonio.

Grupo Nutresa también ha mostrado una excelente capacidad de generación de flujo de efectivo. Esto se evidencia en su capacidad para financiar sus operaciones, inversiones y distribuir dividendos a los accionistas de manera sostenible. Asimismo, la empresa ha mantenido

una posición de liquidez adecuada para hacer frente a sus compromisos financieros y aprovechar oportunidades estratégicas.

Sin embargo, es importante mencionar que existen ciertos riesgos que pueden afectar al Grupo Nutresa, como la incertidumbre económica en los mercados donde opera, la fluctuación en los precios de los insumos y la competencia en el mercado. Por lo tanto, la empresa debe seguir enfocándose en su estrategia de diversificación y satisfacción de los clientes, así como también en la gestión de los riesgos financieros. En general, el Grupo Nutresa se encuentra en una posición sólida para enfrentar los desafíos futuros y seguir creciendo.

Una vez analizada la información financiera de Grupo Nutresa durante El periodo 2019 a 2021, y siendo comparada con situación real actual se concluye que las directivas de la compañía han venido implementando estrategias operacionales satisfactorias, promoviendo una evolución promedio de 5% en la utilidad generada y de un 3,5% en ventas, catalogándose como una Empresa sólida en El mercado de alimento procesado cuya solvencia se sostuvo de forma positiva ante la crisis de salubridad ocurrida en El 2020. Así mismo, cabe destacar su índice de rentabilidad en relación a su forma de financiamiento donde se establece un equilibrio tanto de capital como en deuda y su atractivo porcentaje de beneficio para los inversores.

## Recomendaciones

Los resultados obtenidos a lo largo de esta investigación arrojando solo la información precisa para tener en cuenta al realizar una inversión sino que también da a entender la manera detallada en que se deben revisar los estados financieros de cualquier compañía además de la importancia de las herramientas de análisis como lo son los indicadores financieros para saber con exactitud el estado real de la empresa, en ese orden de ideas se procede a realizar con énfasis en el Grupo Nutresa la respectiva recomendación partiendo del margen neto de utilidad y como este tuvo un crecimiento admirable a lo largo de los periodos de estudio. El apalancamiento financiero FLEV para el año 2019 y 2021 permite analizar el incremento del riesgo de endeudamiento un 29,6%, como recomendación considero que se debe tener un control más minucioso a la hora de realizar movimientos con el capital y/o compras que puedan llegar a ser innecesarias, todo lo concerniente al manejo de las obligaciones tanto a corto como largo plazo con el fin de reducir el riesgo de superar el nivel de endeudamiento lo que se vería seriamente reflejado en la reducción de las ganancias.

Por otra parte, los resultados alcanzados al calcular el roce mediante la formula  $ROCE = RNOA + FLEV (RNOA - NNEP)$  presenta que el porcentaje de rentabilidad de la compañía fue positivo situándose en 2,67% en 2019, además para el año 2020 creció dicho porcentaje siendo este de 3.12% y finalmente para el año 2021 continuo su progreso siendo este de 3.74% en el año de cierre, va por buen camino si se corrige lo concerniente al endeudamiento y se busca su reducción la empresa mejoraría ampliamente su rentabilidad debido a que demostró que durante la crisis económica no bajo la guardia en lo que a calidad y servicio respecta.

Además, se obtiene mayor financiación mediante el uso de sus recursos propios, aunque evita incurrir en deudas con terceros, provoca un desequilibrio financiero porque los recursos son limitados y su exceso provoca una acumulación de dividendos que no podrán remunerarse incentivando una baja en la rentabilidad de las acciones, además, esta situación a largo plazo podría originar una mayor deuda en el instante de no tener recursos para financiar los activos ni para pagar dividendos.

De acuerdo al cálculo del Costo Promedio Ponderado WACC, se observa una mayor financiación mediante el uso de los recursos propios de la compañía, aunque evita incurrir en deudas con terceros, provoca un desequilibrio financiero porque los recursos son limitados y su exceso provoca una acumulación de dividendos que no podrán remunerarse incentivando una baja en la rentabilidad de las acciones, además, esta situación a largo plazo podría originar una mayor deuda en el instante de no tener recursos para financiar los activos ni para pagar dividendos, ya que las deudas representan tan solo el 26% en los tres periodos 2019-2021 y el patrimonio un 73%, teniendo en cuenta que lo ideal es adquirir una igualdad del 50% o máximo un 60% para una de las partes.

La Compañía Nutresa contiene datos históricos estables en su información financiera, permitiéndole ser productiva y conservar su estadia dentro del mercado donde se negocian sus acciones, al tener un coeficiente beta llamativo menor a 1, los inversionistas son atraídos por el hecho de implicar un menor riesgo y contar con la capacidad financiera suficiente para afrontar la variabilidad de su rentabilidad, en cuanto al alza y baja de las acciones en el mercado, ya que estos factores no afectan directamente el comportamiento de su empresa en la bolsa de valores; por consiguiente, Nutresa debe sostener dicho equilibrio con el fin de permanecer firme en el mercado.

### **Limitaciones**

Durante el proceso de investigación del proyecto de investigación realizado al grupo Nutresa, se hicieron presentes diferentes limitantes que de una u otra forma retrasaron el proceso y estos fueron el poco acceso que se tiene con respecto a la información de la compañía haciendo un énfasis en lo concerniente a la línea de tiempo y la previa evolución que ha tenido la empresa desde su creación. El entorno económico es un factor clave que puede afectar el rendimiento y éxito del proyecto Grupo Nutresa. Los cambios en la economía global, las fluctuaciones en los tipos de cambio y las políticas comerciales pueden tener un impacto significativo en la empresa. Para el Grupo Nutresa es necesario implementar estrategias de gestión de riesgos y planificación financiera que le permitan adaptarse rápidamente a los cambios en el entorno económico y minimizar su impacto en el negocio.

### **Líneas de Análisis**

Para que en las futuras investigaciones tengan un mayor grado de excelencia se hace necesario por la complejidad en la recaudación de información y de la operación financiera mayor tiempo para realizar la investigación, contar con una amplia gama de fuentes de información disponible y herramientas que permitan analizar la calidad, la relevancia y la complejidad de las fuentes, así como su accesibilidad. También contar con la posibilidad de obtener información directa del personal que trabaja en la empresa y de sus directivos por medio de entrevistas de los cuales se podrá indagar con más profundidad los procesos financieros de la empresa y así extraer información de mayor calidad que brinde las garantías y características que son demandadas para este tipo de investigación.

### Referencia Bibliográfica

- Actualícese. (2016). *Definición de estado de resultados* | actualícese. Actualícese |.  
<https://actualicese.com/definicion-de-estado-de-resultados/>
- Actualícese. (2022). *Estados financieros: todo para el cierre contable* | actualícese.  
 Actualícese |. <https://actualicese.com/estados-financieros-y-cierre-contable/>
- Castro, j. (2021). *¿qué es el estado de resultados y cuáles son sus objetivos?* Corponet.com.  
<https://blog.corponet.com/que-es-el-estado-de-resultados-y-cuales-son-sus-objetivos>
- Ch, s. (2022). *La reactivación tras la pandemia lleva a Colombia a crecer el 10,6 % en 2021*. *Swissinfo.ch*. [https://www.swissinfo.ch/spa/colombia-econom%c3%ada\\_la-reativaci%c3%b3n-tras-la-pandemia-lleva-a-colombia-a-crecer-el-10-6---es-2021/47351450](https://www.swissinfo.ch/spa/colombia-econom%c3%ada_la-reativaci%c3%b3n-tras-la-pandemia-lleva-a-colombia-a-crecer-el-10-6---es-2021/47351450)
- De caja descontado, mmdef (s/f). *Valoración grupo nutresa sa*. *Uchile.cl*.  
<https://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/182040/claudio%201%c3%b3pez%20m..pdf?sequence=1&isallowed=y>
- Estupiñán, r., & Estupiñán, o. (2006). *Análisis financiero y de gestión*. *Eco ediciones*.
- Ficha técnica grupo*. (2023). *Nutresa*. <https://gruponutresa.com/quienes-somos/ficha-de-grupo-nutresa/>
- Grupo nutresa s.a. (2023). *Nutresa*. <https://gruponutresa.com/>
- Gómez, g. (2001). *Análisis vertical y horizontal de los estados financieros*. *Gestiopolis*;  
 gestiopolis.com. <https://www.gestiopolis.com/analisis-vertical-y-horizontal-de-los-estados-financieros/>
- Herrera, y. (2020). *¿qué es un activo corriente?* Nubox.com.  
<https://blog.nubox.com/contadores/que-es-un-activo-corriente>

Jiménez, fa (2021). *Pandemia impulsó ventas y ganancias de nutresa en*

2020. Www.elcolombiano.com. <https://www.elcolombiano.com/negocios/empresas/grupo-nutresa-crecio-en-ventas-y-ganancias-en-2020-la14722458>

Montes, s. (2022). *Así está la competencia del grupo nutresa en el terreno internacional. Forbes*

*Colombia.* <https://forbes.co/2021/11/11/economia-y-finanzas/asi-esta-la-competencia-del-grupo-nutresa-en-el-terreno-internacional>

Samper, j. (2015). *Activo corriente. Economipedia.*

<https://economipedia.com/definiciones/activo-corriente.html>

Soluciones de financiamiento de riesgos y seguros. (s/f). Iadb.org.

<https://www.iadb.org/es/mercados-financieros/soluciones-de-financiamiento-de-riesgos-y-seguros>

Westreicher, g. (2018). *Análisis dupont.* Economipedia.

<https://economipedia.com/definiciones/analisis-dupont.html>

(s/f). Forbes.co. <https://forbes.co/2021/11/11/economia-y-finanzas/asi-esta-la-competencia-del-grupo-nutresa-en-el-terreno-internacional>