

Diagnóstico financiero grupo Nutresa S.A

Andrea Stephania Vergara Diaz

Vivian Carolina Ojeda Forero

Yuli Andrea Peláez Patiño

Angelica Tinoco Escobar

Nubis Paola Mendiñeta Madera

Asesor

Bernardo Bolaños Ordoñez

Universidad Nacional Abierta y a Distancia UNAD

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

Contaduría Pública

2025

Dedicatoria

A nuestras familias, pilares fundamentales en nuestro camino académico y personal, quienes con su amor incondicional, paciencia y comprensión han sido el motor que nos impulsa a seguir adelante incluso en los momentos más difíciles. A nuestros padres, por enseñarnos con su ejemplo la importancia del esfuerzo, la honestidad y la perseverancia; a nuestras madres, por su ternura, sabiduría y fortaleza inquebrantable; a nuestros hermanos y seres queridos, por su apoyo silencioso, sus palabras de aliento y la confianza depositada en nosotros.

Este trabajo es un homenaje a cada sacrificio, consejo y gesto de cariño que nos han brindado.

Gracias por creer en nosotros, por celebrar nuestras victorias y acompañarnos en los desafíos.

Cada página de este proyecto lleva impresa la huella de su dedicación y el legado de los valores que nos han inculcado. Sin ustedes, este logro no habría sido posible.

Agradecimientos

Agradecemos, en primer lugar, a Dios, por permitirnos culminar con éxito este proyecto académico, a la Universidad Nacional Abierta y a Distancia UNAD, por ofrecernos una formación académica de calidad, y al tutor Bernardo Bolaños Ordoñez, por su valioso acompañamiento y orientación a lo largo de este proceso. Valoramos profundamente el compromiso y la colaboración de cada integrante del grupo, quienes aportaron su esfuerzo, conocimiento y dedicación para el logro de los objetivos comunes. De manera especial, agradecemos a Grupo Nutresa S.A. por facilitarnos información actualizada y relevante que enriqueció este estudio. Finalmente, a nuestras familias y seres queridos, gracias por su apoyo incondicional, comprensión y constante motivación.

Resumen

El presente trabajo realiza un diagnóstico financiero integral del Grupo Nutresa S.A. durante el periodo 2021-2023, analizando el impacto de los costos operativos y de producción en su rentabilidad. Se estudian indicadores claves de liquidez, eficiencia y solvencia, así como la estructura de financiamiento de la empresa en comparación con otras compañías líderes del sector alimentario en Colombia. Los resultados evidencian una empresa resiliente ante presiones inflacionarias y cambios regulatorios, aunque con señales de deterioro en la liquidez y eficiencia operativa. Finalmente, se proponen recomendaciones estratégicas para fortalecer la posición financiera y la creación de valor sostenible.

Palabras claves: Diagnóstico Financiero, Rentabilidad, Liquidez, Endeudamiento, Sostenibilidad.

Abstract

This report presents a comprehensive financial diagnosis of Grupo Nutresa S.A. for the period 2021-2023, analyzing the impact of operational and production costs on its profitability. Key indicators of liquidity, efficiency, and solvency are examined, as well as the company's financing structure compared to other leading food sector companies in Colombia. The results show a resilient company facing inflationary pressures and regulatory changes, but with signs of declining liquidity and operational efficiency. Strategic recommendations are proposed to strengthen financial position and sustainable value creation.

Keywords: Financial diagnosis, Profitability, Liquidity, Indebtedness, Sustainability.

Tabla de Contenido

Introducción	12
Caracterización del Problema.....	14
Justificación.....	16
Objetivos.....	17
Objetivo General.....	17
Objetivos Específicos	17
Marco conceptual	18
Valoración Empresarial.....	18
Evolución de los Enfoques de Valoración	18
Gerencia Basada en Valor (GBV).....	19
Implementación y Desafíos de la GBV.....	20
Valor Económico Agregado (EVA) como Métrica Fundamental.....	21
EVA como Indicador de Desempeño y Herramienta Estratégica	22
Análisis del Entorno Macroeconómico y Sectorial del Grupo Nutresa	24
Análisis Estratégico y Competitivo.....	28
Análisis de las Cinco Fuerzas de Porter	28
Estrategias de Crecimiento.....	30
Expansión Internacional Estratégica	31
Estrategias de Defensa	31
Optimización Integral de la Cadena de Valor.....	31
Racionalización del Portafolio	31
Estados Financieros Grupo Nutresa SA	33

Análisis del Tamaño de la Empresa	35
Análisis Posición de Liquidez.....	37
Ratios de Liquidez.....	38
Indicadores de Actividad.....	41
Indicadores Financieros	45
Rotación del Activo.....	48
ROA	49
ROE.....	49
Discusión de los Resultados	50
Conclusiones	52
Recomendaciones.....	54
Cálculos del ROCE y el RNOA	55
ROCE	55
RNOA	55
Implicaciones Estratégicas	56
Costo del Patrimonio.....	57
WACC.....	58
Fuentes de Financiación Interna.....	59
Fuentes de Financiación Externa	59
Comparación del Nivel de Endeudamiento Vs. Otras Empresas de la Misma Industria	60
Análisis Comparativo Empresas Líderes del Sector Alimentos y Bebidas (2024)	64
Riesgos Sectoriales.....	66
Recomendaciones.....	66

Análisis de las Expectativas de Generación de Beneficios de la Empresa.....	68
VARIABLES DE LOS MERCADOS FINANCIEROS INTERNACIONALES QUE IMPACTAN A GRUPO NUTRESA	69
Análisis de la Política de Dividendos del Grupo Nutresa	71
Rentabilidad por Dividendo (Dividend Yield).....	71
Impacto en la Cotización de la Acción.....	72
Implicaciones Estratégicas	73
Fórmula del Dividend Yield.....	73
Recomendaciones Finales	76
Limitaciones del Proyecto.....	78
Futuras Líneas de Análisis	79
Conclusiones	80
Referencias Bibliográficas.....	81

Lista de Tablas

Tabla 1 <i>Razón Corriente</i>	38
Tabla 2 <i>Razón de Tesorería</i>	38
Tabla 3 <i>Prueba Acida</i>	39
Tabla 4 <i>Capital Neto de Trabajo</i>	40
Tabla 5 <i>Razón de Solvencia</i>	40
Tabla 6 <i>Rotación de Cartera</i>	41
Tabla 7 <i>Rotación de Inventarios</i>	42
Tabla 8 <i>Rotación de Proveedores</i>	43
Tabla 9 <i>Ciclo de Efectivo</i>	44
Tabla 10 <i>Ciclo de Maduración</i>	44
Tabla 11 <i>Ratios de Administración de Activos</i>	45
Tabla 12 <i>Días Promedio de Cobranzas sin Impuestos Bienes y Servicios</i>	45
Tabla 13 <i>Días Promedio de Pago</i>	46
Tabla 14 <i>Rotación de Activo No Corriente</i>	46
Tabla 15 <i>Ratio de Endeudamiento</i>	47
Tabla 16 <i>Ratio de Cobertura de Intereses</i>	47
Tabla 17 <i>Ratio de Rentabilidad Operativa Neta</i>	48
Tabla 18 <i>Comparación del Nivel de Endeudamiento</i>	60
Tabla 19 <i>Referencia Ratio de Endeudamiento</i>	60
Tabla 20 <i>Ratio de Cobertura de Intereses</i>	63
Tabla 21 <i>Principales Cifras Financieras</i>	64
Tabla 22 <i>Medios de Financiación Actuales</i>	65

Tabla 23 <i>Nuevas Alternativas de Financiación y Evaluación</i>	65
Tabla 24 <i>Dividend Yield</i>	74

Lista de Figuras

Figura 1 <i>Análisis FODA</i>	30
Figura 2 <i>Estado de Situación Financiera Periodo 2021-2023</i>	33
Figura 3 <i>Estado de Resultados Periodo 2021-2023</i>	34
Figura 4 <i>Composición de los Activos Años 2023, 2022 y 2021 Grupo Nutresa SA</i>	36
Figura 5 <i>Relación deuda patrimonio años 2023, 2022 y 2021 Grupo Nutresa SA</i>	36
Figura 6 <i>Composición patrimonial años 2023, 2022 y 2021 Grupo Nutresa SA</i>	36
Figura 7 <i>Composición de la deuda para los años 2023, 2022 y 2021 Grupo Nutresa SA</i>	37
Figura 8 <i>Diagnóstico Principal</i>	55
Figura 9 <i>Diagnóstico NNEP</i>	56
Figura 10 <i>Costo del Patrimonio</i>	57
Figura 11 <i>Costo promedio Ponderado de Capital (WACC)</i>	58
Figura 12 <i>WACC a Partir de Costo Deuda, Capital y Costo Patrimonio</i>	58
Figura 13 <i>Grado de apalancamiento operativo y financiero</i>	62
Figura 14 <i>Análisis de Ratios</i>	68

Introducción

El Grupo Nutresa S.A. se consolida como uno de los principales referentes del sector alimentario en América Latina, destacándose por su diversificación, solidez financiera y enfoque en la sostenibilidad. Fundada en 1920 y con sede en Medellín, la compañía ha expandido su presencia tanto a nivel nacional como internacional, apoyada en un portafolio de marcas reconocidas y una robusta red de distribución. Su compromiso con la innovación, la calidad y el bienestar la posiciona como líder en la industria, al tiempo que contribuye de manera significativa al desarrollo socioeconómico de Colombia mediante programas enfocados en educación, salud y sostenibilidad.

Entre 2021 y 2023, Grupo Nutresa enfrentó un entorno económico desafiante, marcado por el aumento sostenido de los costos de materias primas, transporte y producción. Factores externos como la pandemia, la inflación global y el conflicto en Ucrania generaron presiones inflacionarias y volatilidad en los mercados internacionales, impactando directamente los márgenes de utilidad de la empresa. Además, la implementación de nuevas regulaciones, como la Ley de Etiquetado (Ley 2120 de 2021), exigió a la compañía adaptarse a cambios normativos que promovieron el consumo responsable y saludable, representando tanto retos como oportunidades para su operación.

A pesar de estos desafíos, Nutresa logró mantener un crecimiento en sus ingresos operacionales y una adecuada generación de flujo de caja, gracias a estrategias como el ajuste de precios, la optimización de costos y la diversificación de fuentes de financiamiento, incluyendo la emisión de bonos sostenibles. Sin embargo, el entorno adverso también se reflejó en una mayor presión sobre los indicadores de liquidez y eficiencia, evidenciando la importancia de

monitorear y ajustar de manera continua la estructura de capital y los procesos internos para preservar la rentabilidad y competitividad.

En este contexto, el presente trabajo desarrolla un diagnóstico financiero integral del Grupo Nutresa durante el periodo 2021-2023. El análisis detallado de los estados financieros y de los principales indicadores permite comprender el impacto de los factores internos y externos sobre la rentabilidad, eficiencia y sostenibilidad de la compañía. Asimismo, se identifican oportunidades de mejora y se proponen recomendaciones estratégicas para fortalecer la toma de decisiones y enfrentar los retos futuros del sector alimentario colombiano.

Caracterización del Problema

El Grupo Nutresa se estableció a principios del siglo XX, en medio del auge industrial de Colombia. En este contexto histórico, la National Chocolate Company se estableció específicamente en 1920, y luego se convirtió en una compañía nacional de chocolates S. A., que luego evolucionó para convertirse en una cadena nacional de productos de grupo de chocolate, y enfatiza la importancia de todas sus marcas con salud, nutrición y bienestar

La empresa tiene su sede principal en la ciudad de Medellín (Colombia), un país con una economía dinámica que ha favorecido la expansión de sus operaciones hacia mercados internacionales. En Colombia, el sector de alimentos procesados representa aproximadamente el 33 % del PIB manufacturero, según datos de ProColombia (2023), lo que demuestra la relevancia estratégica de esta industria en la economía nacional. A lo largo de los años, el Grupo Nutresa ha logrado consolidar su presencia más allá de sus fronteras, además de su impacto económico, Nutresa ha desempeñado un papel fundamental en el desarrollo socioeconómico y comunitario del país, mediante la implementación de programas e iniciativas centrados en la mejora de la calidad de vida en las regiones donde opera, con especial énfasis en la educación, la salud y el crecimiento sostenible.

En 2021, 2022 y 2023, Nutresa enfrentó varios desafíos, incluido el aumento de los costos y gastos operativos, donde el incremento de los precios en materias primas, el petróleo y el transporte han tenido un efecto negativo en la rentabilidad de la compañía; Desde 2021, las complicaciones posteriores a la pandemia han estado presentes, lo que lleva a un aumento en los costos debido a las interrupciones de la cadena de suministro.

La inflación también impactó en los costos de producción, al igual que los gastos operativos y la escasez de materias primas incrementando ciertos precios de los insumos,

situación causada en gran medida por la guerra Rusia- Ucrania. En 2023, la presión inflacionaria siguió siendo un problema; Aunque algunos precios se mantuvieron estables, ciertos costos de insumos tuvieron alzas significativas.

Estos incrementos generaron presión sobre los márgenes de utilidad, obligando a Nutresa a revisar sus estrategias de precios, optimizar procesos y buscar alternativas en la gestión de proveedores.

Después del análisis realizado, surge la pregunta ¿Cómo ha impactado el aumento en los costos operativos y de producción, la rentabilidad del Grupo Nutresa S.A. entre los años 2021 y 2023, y qué acciones se pueden proponer para mejorar su desempeño financiero?

Justificación

Grupo Nutresa es una de las compañías de alimentos más importantes de América Latina, destacándose por su compromiso con la sostenibilidad, la innovación y la eficiencia operativa. Estos pilares le han permitido mantener una trayectoria de crecimiento constante y posicionarse como un referente empresarial en la región.

Sin embargo, entre 2021 y 2023, la empresa ha enfrentado un entorno económico complejo, caracterizado por el aumento constante de los costos de producción, transporte e insumos, lo cual ha impactado directamente sus márgenes de rentabilidad, aunque los ingresos operacionales han continuado creciendo, este aumento no ha sido suficiente para contrarrestar el efecto negativo de los mayores costos, situación que se refleja claramente en los estados financieros del período.

Ante este escenario, realizar un diagnóstico financiero integral de la compañía resulta necesario, ya que permitirá analizar el comportamiento de los principales indicadores financieros y el desempeño económico de la empresa, facilitando la evaluación de las medidas implementadas para mitigar el impacto de los costos, y permitiendo identificar oportunidades de mejora que fortalezcan su sostenibilidad financiera en el futuro.

Además, este estudio representa una valiosa oportunidad académica para aplicar los conocimientos adquiridos en el área financiera a un caso real y actual, fortaleciendo así la formación profesional.

Objetivos

Objetivo General

Analizar integralmente la situación financiera del Grupo Nutresa S.A. durante los años 2021 a 2023, mediante el estudio de indicadores claves y el comportamiento de sus costos operativos y de producción, con el fin de evaluar el impacto de estos factores en su rentabilidad y proponer acciones para mejorar su desempeño financiero.

Objetivos Específicos

Interpretar los estados financieros y las condiciones económicas del Grupo Nutresa S.A. para comprender su evolución y desempeño durante los años 2021, 2022 y 2023.

Comparar los estados financieros de los tres últimos periodos (2021, 2022 y 2023) para identificar los principales impactos financieros y los cambios más relevantes en la estructura y resultados de la empresa.

Evaluar la posición de liquidez de la compañía, considerando la capacidad que tiene para convertir sus activos en flujos de efectivo disponibles de forma inmediata.

Analizar el comportamiento de los costos operativos y de producción, identificando cómo han influido en los márgenes de rentabilidad y en la eficiencia operativa.

Examinar la estructura de financiamiento de Grupo Nutresa y su nivel de endeudamiento en comparación con otras empresas líderes del sector alimentario en Colombia.

Proponer recomendaciones estratégicas orientadas a fortalecer la posición financiera, optimizar la gestión de recursos y asegurar la sostenibilidad de la empresa en el mediano y largo plazo.

Marco conceptual

Valoración Empresarial

La valoración empresarial constituye un proceso analítico orientado a determinar el valor objetivo de una organización mediante la aplicación de metodologías técnicas fundamentadas. Como señala Jaramillo Betancur (2010), "la valoración trasciende el simple cálculo numérico para convertirse en un ejercicio de interpretación económica y financiera que integra variables cuantitativas y cualitativas". Este proceso no debe confundirse con el precio, pues mientras el valor representa una estimación técnica fundamentada, el precio es el resultado final de una negociación entre partes.

La valoración empresarial responde a múltiples propósitos estratégicos, entre los que destacan:

Procesos de fusión y adquisición empresarial.

Reestructuraciones organizacionales y financieras.

Evaluación de alternativas de inversión.

Toma de decisiones estratégicas a nivel corporativo.

Análisis del impacto de políticas empresariales.

Martínez (2013) subraya que "la valoración no constituye una ciencia exacta, sino una metodología que integra el rigor técnico con la interpretación contextual". Esta perspectiva reconoce que toda valoración incorpora elementos de subjetividad técnica que deben ser gestionados mediante principios metodológicos robustos.

Evolución de los Enfoques de Valoración

Los paradigmas de valoración han experimentado una evolución significativa, transitando desde perspectivas fundamentadas en valores contables y patrimoniales hacia enfoques basados

en la capacidad de generación de flujos futuros. Esta evolución refleja un cambio conceptual profundo: el valor de una empresa reside primordialmente en su potencial de generación de riqueza, no en sus activos históricos.

La transición evolutiva de los métodos de valoración puede sintetizarse en tres grandes etapas:

Enfoque patrimonial (1950-1970): Centrado en el valor contable y los activos tangibles.

Enfoque de rentabilidad (1970-1990): Focalizado en indicadores como el ROI, ROE y ratios de rendimiento.

Enfoque de creación de valor (1990-actualidad): Orientado a la generación de valor económico sostenible.

Como indica Chu (2014), "la evolución de la valoración empresarial refleja un cambio paradigmático desde la concepción estática del valor hacia una perspectiva dinámica centrada en la capacidad de generación de flujos de efectivo y creación de valor económico".

Gerencia Basada en Valor (GBV)

La Gerencia Basada en Valor (GBV) representa un sistema integrado de gestión organizacional que prioriza la maximización del valor para los accionistas como objetivo primordial. Según Chu (2014), "la GBV constituye una filosofía empresarial que subordina las decisiones operativas, tácticas y estratégicas al imperativo de la creación sostenible de valor económico".

Esta perspectiva gerencial establece la creación de valor como el criterio fundamental para la evaluación del desempeño organizacional, superando las limitaciones de los indicadores contables tradicionales. La GBV se fundamenta en tres pilares conceptuales interrelacionados:

Creación de valor: Generación de rendimientos que superen el costo del capital invertido.

Medición del valor: Implementación de métricas que cuantifiquen objetivamente la creación o destrucción de valor.

Gestión orientada al valor: Alineación de sistemas, procesos y decisiones con el objetivo de maximización del valor.

García y García (2012) enfatizan que "la GBV no constituye meramente un sistema de medición, sino una filosofía integral que permea la cultura organizacional y redefine los criterios de éxito empresarial".

Implementación y Desafíos de la GBV

La implementación efectiva de un modelo de GBV requiere transformaciones profundas en los sistemas organizacionales, particularmente en:

Sistemas de planificación estratégica.

Procesos de asignación de recursos.

Mecanismos de evaluación y compensación.

Estructuras de gobierno corporativo.

Comunicación con grupos de interés.

Los desafíos más significativos en la implementación de la GBV incluyen:

Resistencia cultural: La transición hacia una mentalidad orientada al valor suele encontrar resistencias en organizaciones con arraigadas prácticas tradicionales.

Horizontes temporales: Equilibrar la creación de valor a corto plazo con la sostenibilidad a largo plazo.

Complejidad técnica: La implementación de métricas de valor requiere competencias técnicas avanzadas.

Comunicación efectiva: Traducir conceptos técnicos complejos en principios accionables para todos los niveles organizacionales.

Maldonado Gudiño et al. (2020) destacan que "la adopción exitosa de la GBV requiere un compromiso sostenido de la alta dirección y un proceso gradual de transformación cultural que permita la internalización de sus principios en todos los niveles organizacionales".

Valor Económico Agregado (EVA) como Métrica Fundamental

El Valor Económico Agregado (Economic Value Added - EVA) constituye la métrica fundamental dentro del paradigma de la GBV. Desarrollado y popularizado por la consultora Stern Stewart & Co., el EVA cuantifica la creación o destrucción de valor en un período determinado mediante la comparación entre el retorno generado por el capital invertido y su costo de oportunidad.

La expresión matemática básica del EVA puede formularse como: $EVA = NOPAT - (\text{Capital Invertido} \times WACC)$, donde:

NOPAT (Net Operating Profit After Taxes): Beneficio operativo después de impuestos.

Capital Invertido: Recursos financieros comprometidos en la operación.

WACC (Weighted Average Cost of Capital): Costo promedio ponderado del capital.

Diez Farhat (2016) señala que "el cálculo preciso del WACC constituye un elemento crítico en la determinación del EVA, pues representa el umbral mínimo de rendimiento exigible a toda inversión empresarial". La metodología para la determinación del WACC integra:

El costo de los recursos propios (K_e)

El costo de la deuda después de impuestos (K_d)

La estructura financiera de la organización

La fórmula general del WACC se expresa como:

$$WACC = K_e \times [E/(D+E)] + K_d \times (1-t) \times [D/(D+E)]$$

Donde:

K_e : Costo del capital propio

K_d : Costo de la deuda

t : Tasa impositiva

E : Valor de mercado del patrimonio

D : Valor de mercado de la deuda

EVA como Indicador de Desempeño y Herramienta Estratégica

El EVA trasciende su función como métrica financiera para convertirse en una herramienta integral de gestión estratégica. Sus aplicaciones principales incluyen:

Evaluación de desempeño: Permite identificar unidades de negocio creadoras o destructoras de valor.

Asignación de recursos: Fundamenta decisiones de inversión basadas en el potencial de creación de valor.

Compensación directiva: Vincula la remuneración a la creación efectiva de valor económico.

Valoración empresarial: Sirve como base para modelos de valoración basados en el EVA proyectado.

Lezama Palomino et al. (2023) han documentado empíricamente "una correlación significativa entre el EVA y el retorno de mercado en empresas colombianas durante el período 2009-2020, lo que confirma su relevancia como indicador predictivo del valor de mercado". Esta evidencia refuerza la utilidad del EVA como indicador adelantado del desempeño bursátil.

A diferencia de métricas contables tradicionales, el EVA presenta ventajas distintivas:

Incorporación del costo de capital: Reconoce explícitamente que todo capital tiene un costo de oportunidad.

Énfasis en la eficiencia del capital: Promueve la optimización en el uso de los recursos financieros.

Alineación con el valor para los accionistas: Refleja directamente la creación de riqueza para los propietarios.

Aplicabilidad integral: Puede calcularse a nivel corporativo, de unidad de negocio o proyecto específico.

García y García (2012) concluyen que "el EVA constituye un puente conceptual entre las decisiones operativas cotidianas y la creación de valor para los accionistas, facilitando la traducción de la estrategia en acciones concretas orientadas al valor".

Análisis del Entorno Macroeconómico y Sectorial del Grupo Nutresa

Grupo Nutresa S.A. se encuentra en un contexto económico y sectorial que combina grandes desafíos y valiosas oportunidades. En términos del entorno sectorial, se enfrenta a un mercado altamente competitivo, a nivel global, competidores como Nestlé, Unilever y PepsiCo dominan el mercado de alimentos procesados, sin embargo, la compañía ha logrado diferenciarse por su compromiso con la sostenibilidad, la innovación en sus productos y la calidad de estos.

Frente a la normatividad y las leyes que regulan este sector, los alimentos procesados se enfrenta a desafíos relacionados con dichas normativas, es el caso de la nueva Ley de Etiquetado (Ley 2120 de 2021), bajo la cual se requiere cambios en los empaques de productos para informar de manera clara el contenido nutricional de estos, bajo este tipo de normativas se promueve un consumo consciente y saludable, lo cual plantea tanto retos como oportunidades para las empresas del sector, que tienen que reinventarse de tal manera que cumplan con las exigencias legales, sin dejar de lado la rentabilidad de la compañía.

La influencia política en el mercado tiene un impacto significativo en la operación de empresas como Grupo Nutresa, especialmente bajo la formulación de políticas públicas, regulaciones y tratados comerciales. El entorno político en Colombia ha estado caracterizado por una combinación de estabilidad institucional y reformas constantes orientadas al desarrollo económico, la seguridad alimentaria y la promoción de la inversión extranjera, además, políticas fiscales y aduaneras, que inciden en los costos y competitividad de los productos frente al mercado interno y externo.

A nivel internacional, los tratados de libre comercio en los que participa Colombia han sido impulsados por políticas de apertura económica, facilitando que Grupo Nutresa acceda a más de 1.500 millones de consumidores en diferentes regiones del mundo (ProColombia, 2023),

no obstante, los cambios políticos que se presentan en diferentes países, generan tensiones comerciales, barreras arancelarias o modificaciones en los acuerdos, lo que puede representar un riesgo que afecta las exportaciones y en este sentido los ingresos de la compañía y el PIB de la nación.

En términos de exportaciones, Colombia se ha consolidado como una plataforma estratégica para atender a consumidores en América, Europa y Asia, su ubicación geográfica combinada con acuerdos comerciales y un sector agroindustrial competitivo, ha permitido a Grupo Nutresa expandir su presencia internacional, con más de 1.500 millones de consumidores potenciales en los mercados internacionales. Para el año 2023 Colombia tuvo exportaciones por alrededor de 4.445,4 Millones de USD, de los cuales 910.3 Millones de USD, son exportaciones de productos agropecuarios, alimentos y bebidas, según estadísticas del DANE (2023), dentro de los que se incluyen los alimentos procesados.

En cuanto al mercado y los productos, Grupo Nutresa cuenta con un amplio portafolio de marcas que abarcan diferentes categorías, como galletas, cárnicos, chocolates, cafés, helados y pastas, entre muchas otras, que han logrado adaptarse a las necesidades y exigencias de los consumidores, ofreciendo productos innovadores y sostenibles en el tiempo, donde su enfoque hacia la nutrición y el bienestar ha sido clave para mantener su competitividad en el mercado.

El Grupo Nutresa está comprometido con la sostenibilidad, lo que se ve reflejado bajo uno de sus objetivos, el cual propone un compromiso para el año 2030, bajo el que se pretende contar con el 100% de sus envases en material reciclables, reutilizables o compostables (Grupo Nutresa, Informe de Sostenibilidad 2023). Esta iniciativa es un claro ejemplo de cómo la empresa no solo responde a las demandas del mercado, sino que también lidera la transición hacia una economía más circular.

Los proveedores son un elemento clave dentro de la actividad comercial, por lo que la compañía ha implementado una política de contratación que favorece a proveedores locales, especialmente a pequeños negocios en las comunidades donde opera, siempre que ofrezcan condiciones competitivas de calidad, precios y tiempos de entrega, bajo este enfoque no solo se fortalece la economía local, sino que también contribuye al cumplimiento de estándares ambientales y sociales, bajo los principios de sostenibilidad y responsabilidad social corporativa.

En términos de clientes, el Grupo Nutresa cuenta con una amplia cadena de distribución nacional e internacional que le permite llegar a millones de consumidores, la empresa distribuye sus productos a más de 172.000 clientes en Colombia, con una presencia en diferentes canales de venta, como supermercados, ventas por catálogo y comercio electrónico.

La tecnología y la innovación son factores esenciales para el desarrollo y crecimiento de cualquier compañía, por lo que para el Grupo Nutresa la inversión en investigación y desarrollo ha sido significativa, permitiéndole mantener un portafolio de productos actualizado y alineado con las nuevas tendencias y solicitudes del mercado. Es así como la implementación de herramientas tecnológicas en los procesos de producción le ha permitido optimizar su eficiencia, minimizando el impacto ambiental a causa de sus operaciones. La sostenibilidad se ha integrado a cada nivel del negocio, lo que le ha permitido posicionarse como líder en sostenibilidad dentro del sector de alimentos, como lo demuestra su inclusión en el Índice de Sostenibilidad Dow Jones (DJSI) según la información proporcionada por el Grupo Nutresa en su Informe de Sostenibilidad 2023.

El Grupo Nutresa ha logrado mantener un alto índice de satisfacción y compromiso organizacional, bajo el enfoque de bienestar a sus empleados y la implementación de programas de desarrollo humano, lo que le ha permitido mantener una baja rotación de personal (29,22%) y

posicionarse como una de las mejores empresas para atraer y fidelizar talento en el país (Merco Talento 2023). La empresa también promueve un ambiente de trabajo diverso, inclusivo y equitativo, lo que refuerza su reputación como un empleador responsable y comprometido con el desarrollo de sus colaboradores.

Bajo el análisis macroeconómico la compañía identifica el entorno nacional e internacional en el que opera, considerando todos los factores externos que influyen en su desarrollo, permite ir más allá de la operación interna y visualizar el contexto amplio en el que se toman decisiones estratégicas, donde no solo se trata de interpretar cifras o indicadores económicos, sino de anticiparse a los cambios del entorno, como la variación en los precios de las materias primas o las transformaciones en el comportamiento del consumidor, que pueden impactar directamente el cumplimiento de sus objetivos empresariales.

Análisis Estratégico y Competitivo

Análisis de las Cinco Fuerzas de Porter

Rivalidad entre Competidores: La industria de alimentos procesados donde opera Grupo Nutresa se caracteriza por una competencia agresiva y constante. Sus principales rivales como Alpina, Postobón y diversas marcas multinacionales compiten ferozmente por participación de mercado. Esta rivalidad se manifiesta en tres dimensiones críticas:

Calidad del producto: Diferenciación mediante estándares superiores

Capacidad innovadora: Lanzamiento continuo de nuevos productos

Estrategias de precio: Buscar el equilibrio entre valor percibido y accesibilidad

La intensidad competitiva obliga a Nutresa a mantener una vigilancia permanente del mercado y adaptar rápidamente sus estrategias.

Poder de Negociación de los Proveedores: Presenta un panorama mixto para Grupo Nutresa.

Ventajas: La diversificación de su base de proveedores le permite obtener condiciones comerciales favorables en muchos insumos básicos.

Desventajas: Su dependencia de determinadas materias primas críticas (cacao, lácteos, azúcar, etc.) otorga posiciones ventajosas a ciertos proveedores especializados.

Esta dinámica requiere que Nutresa desarrolle relaciones estratégicas con proveedores clave mientras mantiene alternativas viables para mitigar riesgos de suministro.

Poder de Negociación de los Clientes

Los consumidores ejercen una presión considerable sobre Grupo Nutresa, especialmente en categorías de consumo masivo. Este poder elevado se fundamenta en:

Abundancia de alternativas: Múltiples opciones competitivas disponibles

Sensibilidad al precio: Disposición a cambiar de marca por pequeñas diferencias de precio

Bajos costos de cambio: Facilidad para experimentar con diferentes productos

Esta realidad exige que Nutresa desarrolle estrategias de fidelización robustas y proposiciones de valor claramente diferenciadas.

Amenaza de Nuevos Entrantes: La posibilidad de nuevos competidores representa un desafío moderado pero significativo:

Barreras existentes: Requisitos de capital, economías de escala, regulaciones sanitarias y canales de distribución establecidos dificultan el ingreso.

Factores de atracción: El creciente interés por alimentos saludables, orgánicos y sostenibles crea nichos atractivos para emprendimientos especializados y nuevos actores internacionales.

Esta dinámica requiere que Nutresa mantenga su capacidad innovadora para anticiparse a las tendencias emergentes.

Amenaza de Productos Sustitutos: Quizás el mayor desafío estratégico para Grupo Nutresa proviene de los productos alternativos:

Tendencias de consumo saludable: Preferencia creciente por alimentos menos procesados, naturales y funcionales

Opciones económicas: Alternativas de menor precio en periodos de contracción económica

Nuevas categorías alimenticias: Surgimiento de alternativas proteicas vegetales y otros sustitutos innovadores.

Esta presión constante de sustitutos obliga a Nutresa a reinventarse permanentemente y diversificar su cartera de productos.

Figura 1

Análisis FODA



Nota. Elaboración Propia

Estrategias de Crecimiento

Desarrollo acelerado de líneas de productos bajos en azúcar, sodio y grasas trans.

Incorporación de ingredientes funcionales con beneficios comprobados para la salud.

Creación de submarcas especializadas en segmentos como alimentación infantil saludable, nutrición deportiva y productos para adultos mayores.

Investigación en alimentos fortificados que aborden deficiencias nutricionales específicas.

Expansión Internacional Estratégica

Penetración intensificada en mercados emergentes con clase media creciente.

Adaptación de productos a preferencias locales mientras mantiene estándares de calidad.

Establecimiento de centros de producción regionales para optimizar costos logísticos.

Alianzas estratégicas con distribuidores locales con conocimiento profundo de mercados específicos.

Adquisiciones selectivas de competidores locales prometedores.

Estrategias de Defensa

Diferenciación Multidimensional, que abarca: Fortalecimiento de atributos de calidad verificables y comunicables, incremento de inversión en I+D para mantener liderazgo innovador, desarrollo de experiencias de marca memorables que trasciendan el producto, implementación de estrategias de sostenibilidad auténticas y verificables y la construcción de comunidades leales alrededor de sus marcas principales.

Optimización Integral de la Cadena de Valor

Abarca: Digitalización avanzada de procesos productivos y logísticos, renegociación estratégica con proveedores clave para obtener mejores condiciones, sistemas predictivos para optimizar inventarios, modernización de instalaciones para mejorar eficiencia energética, integración vertical selectiva en ingredientes críticos o volátiles y estrategias de Retiro.

Racionalización del Portafolio

Implica: Análisis riguroso de rentabilidad por SKU (Stock Keeping Unit), eliminación gradual de productos con bajo desempeño y limitado potencial, reasignación de recursos productivos hacia líneas con mayor margen, consideración de licenciamiento de marcas

secundarias a terceros, posible venta de unidades de negocio no alineadas con la visión estratégica futura y consideraciones para la Implementación.

La ejecución efectiva de estas estrategias requerirá: Un sistema robusto de inteligencia competitiva y análisis de mercado, desarrollo de talento especializado en tendencias alimentarias emergentes, capacidad financiera para sostener inversiones en periodos de transición, flexibilidad organizacional para adaptarse rápidamente a cambios del entorno y comunicación clara con inversionistas sobre la visión estratégica de largo plazo.

Estados Financieros Grupo Nutresa SA

Figura 2

Estado de Situación Financiera Periodo 2021-2023

Estados Financieros Consolidados										
Estado de Situación Financiera Consolidado										
Al 31 de Diciembre (Valores en millones de pesos colombianos)										
ACTIVO	Didiembre 2023		Didiembre 2022		Didiembre 2021					
		Análisis Vertical		Análisis Vertical		Análisis Vertical				
							2023-2022 V. Absoluta	2023-2022 V. Relativa	2022-2021 V. Absoluta	
									2022-2021 V. Relativa	
Activo corriente										
Efectivo y equivalentes de efectivo	\$ 1,068,071	7%	\$ 1,060,247	7%	862,706	5%	7,824	1%	197,541	23%
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar	1,703,828	11%	1,856,746	12%	1,382,671	9%	-152,918	-8%	474,075	34%
Inventarios	2,232,801	14%	3,004,244	19%	1,742,562	11%	-771,443	-26%	1,261,682	72%
Activos biológicos	227,475	1%	259,373	2%	191,894	1%	-31,898	-12%	67,479	35%
Otros activos	549,378	4%	619,202	4%	414,755	3%	-69,824	-11%	204,447	49%
Activos no corrientes mantenidos para la venta	246	0%	177	0%	177	0%	69	39%	0	0%
Total activo corriente	5,781,799	37%	6,799,989	43%	4,594,765	29%	-1,018,190	-15%	2,205,224	48%
Activo no corriente										
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar	37,227	0%	47,527	0%	44,332	0%	-10,300	-22%	3,195	7%
Activos biológicos	-		11,379	0%	19,484	0%			-8,105	-42%
Inversiones en asociadas y negocios conjuntos	261,050	2%	232,133	1%	217,821	1%	28,917	12%	14,312	7%
Inversiones patrimoniales medidas a valor razonable	134,244	1%	3,547,040	23%	3,028,203	19%	-3,412,796	-96%	518,837	17%
Propiedades, planta y equipo, neto	3,967,953	25%	4,036,758	26%	3,676,931	23%	-68,805	-2%	359,827	10%
Activos por derechos de uso	935,746	6%	908,113	6%	763,438	5%	27,633	3%	144,675	19%
Propiedades de inversión	8,109	0%	8,425	0%	8,740	0%	-316	-4%	-315	-4%
Plusvalía	2,378,919	15%	2,744,103	17%	2,445,723	16%	-365,184	-13%	298,380	12%
Otros activos intangibles	1,357,578	9%	1,513,574	10%	1,355,126	9%	-155,996	-10%	15,844	12%
Activo por impuesto diferido	810,538	5%	887,513	6%	781,829	5%	-76,975	-9%	105,684	14%
Otros activos	15,667	0%	20,834	0%	20,091	0%	-5,167	-25%	743	4%
Total activo no corriente	9,907,031	63%	13,957,399	89%	12,361,718	79%	-4,050,368	-29%	1,595,681	13%
Total activos	15,688,830	100%	20,757,388	100%	16,956,483	100%	-5,068,558	-24%	3,800,905	22%
PASIVO										
Pasivo corriente										
Obligaciones financieras	757,727	5%	588,630	4%	178,658	1%	169,097	29%	409,972	229%
Pasivos por derechos de uso	179,891	1%	101,236	1%	107,253	1%	78,655	78%	-6,017	-6%
Proveedores y cuentas por pagar	1,924,834	12%	2,237,380	14%	1,758,083	11%	-312,546	-14%	479,297	27%
Impuesto sobre la renta e impuestos por pagar	378,278	2%	348,993	2%	230,484	1%	29,285	8%	118,509	51%
Pasivo por beneficios a empleados	308,503	2%	301,788	2%	246,285	2%	6,715	2%	55,503	23%
Provisiones	5,740	0%	3,693	0%	1,674	0%	2,047	55%	2,019	121%
Otros pasivos	148,300	1%	226,995	1%	105,600	1%	-78,695	-35%	121,395	115%
Total pasivo corriente	3,703,273	24%	3,808,715	24%	2,628,037	17%	-105,442	-3%	1,180,678	45%
Pasivo no corriente										
Obligaciones financieras	3,346,230	21%	3,782,499	24%	3,162,832	20%	-436,269	-12%	619,667	20%
Pasivos por derechos de uso	856,141	5%	886,573	6%	719,174	5%	-30,432	-3%	167,399	23%
Pasivo por beneficios a empleados	219,492	1%	216,791	1%	199,827	1%	2,701	1%	16,964	8%
Pasivo por impuesto diferido	1,112,389	7%	1,251,290	8%	1,195,928	8%	-138,901	-11%	55,362	5%
Provisiones	7,054	0%	6,823	0%	5,918	0%	231	3%	905	15%
Total pasivo no corriente	5,541,306	35%	6,143,976	39%	5,286,333	34%	-602,670	-10%	857,643	16%
Total pasivo	9,244,579	59%	9,952,691	63%	7,914,370	50%	-708,112	-7%	2,038,321	26%
PATRIMONIO										
Capital emitido	2,301	0%	2,301	0%	2,301	0%	0	0%	0	0%
Prima en emisión de capital	117,170	1%	546,832	3%	546,832	3%	-429,662	-79%	0	0%
Reservas y resultados acumulados	4,702,396	30%	4,310,253	27%	4,146,310	26%	392,143	9%	163,943	4%
Otro resultado integral acumulado	825,318	5%	4,974,019	32%	3,593,618	23%	-4,148,701	-83%	1,380,401	38%
Utilidad del periodo	720,483	5%	882,976	6%	676,879	4%	-162,493	-18%	206,097	30%
Patrimonio atribuible a las participaciones controladas	6,367,668	41%	10,716,381	68%	8,965,940	57%	-4,348,713	-41%	1,750,441	20%
Participaciones no controladoras	76,583	0%	88,316	1%	76,173	0%	-11,733	-13%	12,143	16%
Total patrimonio	6,444,251	41%	10,804,697	69%	9,042,113	58%	-4,360,446	-40%	1,762,584	19%
Total pasivo y patrimonio	15,688,830	100%	20,757,388	100%	16,956,483	100%	-5,068,558	-24%	3,800,905	22%

Nota. Estados Financieros Grupo Nutresa SA

Figura 3

Estado de Resultados Periodo 2021-2023

Estados financieros consolidados											
Estado de Resultados Integrales Consolidado											
1 de enero al 31 de diciembre (Valores en millones de pesos colombianos)											
	2023		2022		2021		2023-2022 V. Absoluta	2023- 2022 V. Relativa	2022-2021 V. Absoluta	2022-2021 V. Relativa	
		Análisis Vert		Análisis Vert		Análisis Vert					
Operaciones continuadas											
Ingresos operacionales provenientes de contratos con cliente	18,906,264	100%	17,037,823	100%	12,738,271	100%	1,868,441	11%	4,299,552	34%	
Costos de ventas	-11,508,293	-61%	-10,799,595	-63%	-7,610,884	-60%	-708,698	7%	-3,188,711	42%	
Utilidad bruta	7,397,971	39%	6,238,228	37%	5,127,387	40%	1,159,743	19%	1,110,841	22%	
Gastos de administración	-747,758	-4%	-648,381	-4%	-547,290	-4%	-99,377	15%	-101,091	18%	
Gastos de venta	-4,543,681	-24%	-3,902,807	-23%	-3,281,883	-26%	-640,874	16%	-620,924	19%	
Gastos de producción	-352,391	-2%	-254,948	-1%	-230,055	-2%	-97,443	38%	-24,893	11%	
Diferencia en cambio de activos y pasivos operativos	-60,914	0%	53,995	0%	28,100	0%	-114,909	-213%	25,895	92%	
Otros ingresos netos operacionales	34,930	0%	20,413	0%	9,038	0%	14,517	71%	11,375	126%	
Utilidad operativa	1,728,157	9%	1,506,500	9%	1,105,297	9%	221,657	15%	401,203	36%	
Ingresos financieros	77,354	0%	59,891	0%	33,464	0%	17,463	29%	26,427	79%	
Gastos financieros	-791,709	-4%	-443,218	-3%	-241,076	-2%	-348,491	79%	-202,142	84%	
Dividendos	95,318	1%	90,229	1%	67,790	1%	5,089	6%	22,439	33%	
Diferencia en cambio de activos y pasivos no operativos	-101,551	-1%	29,553	0%	23,055	0%	-131,104	-444%	6,498	28%	
Participación en asociadas y negocios conjuntos	-2,696	0%	18,147	0%	-1,013	0%	-20,843	-115%	19,160	-1891%	
Otros egresos	-2,776	0%	-	-	-	-	-	-	-	-	
Utilidad antes de impuesto de renta e interés no controla	1,002,097	5%	1,261,102	7%	987,517	8%	-259,005	-21%	273,585	28%	
Impuesto sobre la renta corriente	-321,770	-2%	-408,911	-2%	-238,894	-2%	87,141	-21%	-170,017	71%	
Impuesto sobre la renta diferido	59,288	0%	51,610	0%	-24,162	0%	7,678	15%	75,772	-314%	
Utilidad del periodo de operaciones continuadas	739,615	4%	903,801	5%	724,461	6%	-164,186	-18%	179,340	25%	
Operaciones discontinuadas, después de impuestos	-	-	(34)	0%	-31,207	0%	-	-	31,173	-100%	
Utilidad neta del periodo	739,615	4%	903,767	5%	693,254	5%	-164,152	-18%	210,513	30%	
Resultado del periodo atribuible a:											
Participaciones controladoras	720,483	4%	882,976	5%	676,879	5%	-162,493	-18%	206,097	30%	
Participaciones no controladoras	19,132	0%	20,791	0%	16,375	0%	-1,659	-8%	4,416	27%	
Utilidad neta del periodo	739,615	4%	903,767	5%	693,254	5%	-164,152	-18%	210,513	30%	
Utilidad por acción (*)											
Básica, atribuible a las participaciones controladoras (e	1,573,95		1,928,92		1,474,85						

Nota. Estado De Resultados Grupo Nutresa SA

Análisis del Tamaño de la Empresa

Nutresa es una empresa grande y diversificada, con una presencia significativa en la industria alimentaria, su tamaño se refleja en sus amplias ventas internacionales y su extensa red de operaciones en múltiples países. La composición de sus activos incluye tanto activos fijos como intangibles, como las plusvalías generadas por las combinaciones de negocio.

Nutresa es una de las compañías líder en Colombia en el sector de alimentos procesados, cuenta con una mano de obra que se aproxima a 46.000 personas, operando a su vez con 8 unidades de negocios entre ellos los sectores: Cárnico, galletas, chocolate, tres montes Lucchetti, cafés, helados, pastas y alimentos al consumidor. La capacitación del personal es una prioridad, ya que busca fomentar el crecimiento tanto a nivel corporativo como personal.

La estrategia competitiva de Nutresa S.A. Se basa en el respaldo de sus marcas, que son ampliamente reconocidas en el sector alimentario, destacándose por su capacidad innovadora al promocionar sus productos y su compromiso sostenible ambiental. La empresa también se apoya en un robusto sistema de distribución que le permite atender a millones de puntos de venta en el ámbito nacional e internacional. La logística comercial de Nutresa es excelente, gestiona eficazmente sus canales y segmentos de mercado, así como la comercialización de productos.

La composición del patrimonio de Grupo Nutresa se reflejó en un activo de 16,8 billones de pesos colombianos (COP) con un crecimiento del 7% con respecto a diciembre de 2023. Este crecimiento se debió principalmente a aumentos en el capital de trabajo y mayores anticipos de impuesto de renta. En términos de ventas, el Grupo Nutresa reportó 18,6 billones de COP, un 1,7% menos que en 2023. Sin embargo, en dólares, las ventas crecieron un 4%, alcanzando 4,6 billones de dólares.

Figura 4*Composición de los Activos Años 2023, 2022 y 2021 Grupo Nutresa SA*

	Diciembre 2023	%	Diciembre 2022	%	Diciembre 2021	%
Total activo corriente	5.781.799	37	6.799.989	43	4.594.765	29
Total activo no corriente	9.907.031	63	13.957.399	89	12.361.718	79
Total activos	15.688.830	100	20.757.388	100	16.956.483	100

Nota. Estados financieros Grupo Nutresa SA

El activo no corriente es el más representativo con un 89% para el 2022, siendo la propiedad planta y equipo la participación más significativa.

Figura 5*Relación deuda patrimonio años 2023, 2022 y 2021 Grupo Nutresa SA*

	Diciembre 2023	%	Diciembre 2022	%	Diciembre 2021	%
Total activos	15.688.830	100	20.757.388	100	16.956.483	100
Total pasivo	9.244.579	59	9.952.691	63	7.914.370	50
Total patrimonio	6.444.251	41	10.804.697	69	9.042.113	58

Nota. Estados Financieros Grupo Nutresa SA

Teniendo en cuenta la composición de los activos del Grupo Nutresa SA, podemos observar que menos de la mitad de sus activos están comprometidos con el pasivo y en una mayor proporción en el patrimonio.

Figura 6*Composición patrimonial años 2023, 2022 y 2021 Grupo Nutresa SA*

	Diciembre 2023	%	Diciembre 2022	%	Diciembre 2021	%
Capital emitido	2.301	0	2.301	0	2.301	0
Prima en emisión de capital	117.170	1	546.832	3	546.832	3
Reservas y resultados acumulados	4.702.396	30	4.310.253	27	4.146.310	26
Otro resultado integral acumulado	825.318	5	4.974.019	32	3.593.618	23
Utilidad del período	720.483	5	882.976	6	676.879	4
Patrimonio atribuible a las participaciones cc	6.367.668	41	10.716.381	68	8.965.940	57
Participaciones no controladoras	76.583	0	88.316	1	76.173	0
Total patrimonio	6.444.251	41	10.804.697	69	9.042.113	58

Nota. Estados financieros Grupo Nutresa SA

Las reservas han tenido un pequeño crecimiento que tampoco ha sido demasiado, la utilidad tuvo una leve disminución para el año 2023, por lo general el patrimonio ha mantenido un comportamiento estable durante los tres años comparados.

Figura 7

Composición de la deuda para los años 2023, 2022 y 2021 Grupo Nutresa SA

	Diciembre 2023	%	Diciembre 2022	%	Diciembre 2021	%
Total pasivo corriente	3.703.273	24	3.808.715	24	2.628.037	17
Total pasivo no corriente	5.541.306	35	6.143.976	39	5.286.333	34
Total pasivo	9.244.579	59	9.952.691	63	7.914.370	50

Nota. Estados financieros Grupo Nutresa SA

El mayor porcentaje que compone la deuda está representado en deudas a largo plazo, lo que permite una mayor liquidez y posibles inconvenientes de cumplir con sus compromisos a corto plazo.

Análisis Posición de Liquidez

El análisis de las razones de liquidez permite evaluar el desempeño financiero actual, así como identificar antecedentes y tendencias que servirán como base para una proyección futura (García, 2015). Bajo esta herramienta financiera se puede determinar si la empresa dispone de suficiente efectivo, o de activos fácilmente convertibles en efectivo, que permitan cubrir oportunamente sus deudas de corto plazo.

Con la finalidad de establecer la liquidez del grupo Nutresa en los periodos 2021-2022-2023, se calculan diferentes ratios que permiten evidenciar la situación de la compañía para estos periodos.

Ratios de Liquidez

Tabla 1

Razón Corriente

Razón Corriente =	Activo Corriente/ Pasivo Corriente		
Año	2023	2022	2021
Activo corriente	5,781,799	6,799,989	4,594,765
Pasivo corriente	3,703,273	3,808,715	2,628,037
Razón corriente	1.56	1.79	1.75

Nota. Capacidad de Nutresa para cubrir sus obligaciones de corto plazo en el periodo 2021 a 2023. Elaboración Propia.

La compañía Nutresa posee los activos corriente necesarios, para cumplir con sus obligaciones a corto plazo, la razón corriente se ha mantenido por encima de 1,7 para los periodos 2021 y 2022, en el año 2023 presento una leve disminución cerrando el periodo con 1.56, lo cual sugiere una ligera reducción que no afecta su liquidez. La disminución del año 2023 se refleja principalmente por la baja de los inventarios, en comparación con los periodos anteriores, esto podría deberse a una mayor rotación de estos o problemas de abastecimiento.

Tabla 2

Razón de Tesorería

Razón de Tesorería =	Efectivo y Equivalentes al Efectivo + Activos Realizables / Pasivo corriente		
Año	2023	2022	2021
Efectivo	1,068,071	1,060,247	862,706
Cuentas por cobrar	1,703,828	1,856,746	1,382,671

Pasivo corriente	3,703,273	3,808,715	2,628,037
Razón de tesorería	0.75	0.77	0.85

Nota. Nivel de liquidez inmediata para cubrir deudas a corto plazo, en el periodo 2021 a 2023.

Elaboración Propia.

La razón de tesorería del Grupo Nutresa mantiene una posición de liquidez inmediata aceptable, reflejando una leve disminución entre los tres periodos analizados. Para el año 2023, la compañía cuenta por cada peso adeudado en el corto plazo, con 0.75 pesos en activos líquidos disponible para cubrirla, aunque si esta baja sigue siendo progresiva puede generar problemas de liquidez en el corto plazo.

Tabla 3

Prueba Acida

Prueba Acida =	Activo Corriente – Inventarios/ Pasivo Corriente		
Año	2023	2022	2021
Activo corriente	5,781,799	6,799,989	4,594,765
Inventarios	2,232,801	3,004,244	1,742,562
Pasivo corriente	3,703,273	3,808,715	2,628,037
Prueba acida	0.96	1.00	1.09

Nota. Capacidad para cubrir deudas a corto plazo usando solo los activos más líquidos sin inventarios. Elaboración Propia.

El resultado de la prueba ácida evidencia una disminución año tras año, pasando de 1.09 en 2021 a 0.96 en 2023, en los años 2021 y 2022 la compañía contaba recursos suficientes para cubrir sus pasivos corrientes sin necesidad de vender los inventarios, en el año 2023 se presenta un descenso, lo que evidencia una limitada capacidad para cumplir con el pago de sus deudas a

corto plazo, reflejando que la empresa está perdiendo capacidad de pago frente a sus obligaciones corrientes sin vender sus inventarios.

Tabla 4

Capital Neto de Trabajo

Capital Neto de Trabajo =	Activo Corriente - Pasivo Corriente		
Año	2023	2022	2021
Activo corriente	5,781,799	6,799,989	4,594,765
Pasivo corriente	3,703,273	3,808,715	2,628,037
Capital neto de trabajo	2,078,526	2,991,274	1,966,728

Nota. Recursos líquidos con los que la empresa cuenta para operar y cubrir imprevistos después de pagar sus obligaciones de corto plazo. Elaboración Propia.

Bajo este indicador se evidencia que la compañía cuenta con suficiente capital de trabajo reflejado en sus activos corrientes, lo que sugiere una liquidez óptima que permite cubrir sus obligaciones a corto plazo. El año 2022 evidencia el incremento más significativo de los tres periodos, con un capital neto de trabajo de 2.991.274, el cual tuvo una disminución de 912.748 en el siguiente año, aunque sigue siendo positivo, esta disminución puede estar relacionada con la reducción en las cuentas por pagar o en los inventarios.

Tabla 5

Razón de Solvencia

Razón de Solvencia =	Activo Total/ Pasivo Total		
Año	2023	2022	2021
Activo total	15,688,830	20,757,388	16,956,483
Pasivo total	9,244,579	9,952,691	7,914,370

Razón de solvencia	1.70	2.09	2.14
--------------------	------	------	------

Nota. Solvencia para cubrir sus obligaciones con activos, en el periodo 2021-2023. Elaboración Propia.

El grupo Nutresa muestra una posición financiera sólida entre los años 2021 a 2023, donde el total de sus activos están en la capacidad de cubrir la totalidad de sus deudas. El periodo comprendido entre el año 2021-2022 muestra mayor estabilidad financiera, la razón de solvencia se encuentra sobre 2, para el año 2023 esta tuvo una leve disminución con un resultado de 1.70, pese a esta variación frente a los dos años anteriores, todavía cuenta con la capacidad suficiente para cumplir con el pago de sus obligaciones y respaldar sus pasivos, pero a su vez refleja que su capacidad de solvencia ha ido debilitándose progresivamente. Además, si comparamos los activos totales del año 2022 con los del 2023, vemos una caída significativa, pasando de \$20,757,388 a \$15,688,830, lo que representa una variación relativa de 24%, que impacta directamente la razón de solvencia, aunque el pasivo también bajó, solo presentó una variación relativa de 7%.

Indicadores de Actividad

Tabla 6

Rotación de Cartera

Rotación de Cartera =	Ingresos de Actividades Ordinarias / Cuentas por Cobrar y Otras Cuentas por Cobrar Corrientes Promedio			
	Año	2023	2022	2021
Ingresos ordinarios	18,906,264	17,037,823	12,738,271	
Cuentas por cobrar corrientes promedio	2,471,623	1,619,709	691,336	

Rotación de cartera (Veces)	7.65	10.52	18.43
Rotación de cartera (Días)	47.72	34.70	19.81

Nota. Tiempo de rotación de cartera y cobro a clientes en el periodo 2021-2023. Elaboración Propia.

El análisis de este indicador permite comprender la frecuencia con la que una empresa está cobrando los créditos a sus clientes. El grupo Nutresa para el año 2021 presenta una rotación de cartera positiva, donde efectúa el recaudo de sus cuentas por cobrar de manera constante, con una rotación de 18 veces en el año, cuyos cobros por ventas a crédito se realizaron cada 19 días aproximadamente, cantidad que para el año 2022 y 2023 tuvo una disminución significativa, extendiendo sus periodos de recuperación de cartera de 10.52 veces en el año 2022 a 7.65 en el 2023, finalizando con un periodo de crédito de 47 días, situación que puede impactar el flujo de efectivo a corto plazo y afectar su liquidez, lo que podría obligarla a buscar financiación externa.

Tabla 7

Rotación de Inventarios

Razón de Inventario =	Costo de ventas / Inventario Promedio		
Año	2023	2022	2021
Costo de venta	11,508,293	10,799,595	7,610,884
Inventario promedio	3,489,804	2,373,403	871,281
Razón de inventario (Veces)	3.30	4.55	8.74
Razón de inventario (Días)	110.68	80.22	41.78

Nota. Tiempo de rotación y renovación de inventarios en el periodo 2021-2023. Elaboración propia.

Bajo este indicador se muestra cuántas veces al año se rota el inventario. La rotación de inventarios del Grupo Nutresa, entre 2021 y 2023 ha ido disminuyendo notablemente, en 2021, la rotación de su inventario era aproximadamente de 8.74 veces al año, tardando en promedio 42 días para vender y reemplazar su inventario, sin embargo, para 2022 esta rotación bajó a 4.55 veces, con un promedio de rotación de 80 días, y en 2023 cayó a 3.30 veces, tardando en promedio 111 días en vender el inventario, esta baja rotación refleja dificultades en la gestión de los inventarios, que puede darse por exceso de estos, cambios en la estrategia de producción o incluso problemas logísticos, mantener inventarios altos representa un costo financiero y operativo que puede afectar la rentabilidad de la empresa.

Tabla 8

Rotación de Proveedores

Rotación de Proveedores =	Costo de Ventas / Cuentas por Pagar Promedio		
Año	2023	2022	2021
Costo de ventas	11,508,293	10,799,595	7,610,884
Cuentas por pagar promedio	2,960,149	1,997,732	879,042
Rotación de proveedores	3.89	5.41	8.66
(Veces)			
Rotación de proveedores	93.88	67.52	42.16
(Días)			

Nota. Tiempo de pago a proveedores en el periodo 2021-2023. Elaboración Propia.

La compañía ha presentado una variación significativa en la frecuencia con la que realiza los pagos a sus proveedores en los tres periodos de análisis. En el año 2021, Nutresa pagaba sus obligaciones con una rotación aproximada de 8.6 veces al año, es decir, cada 42 días, para 2022,

se extendió a 67 días, y en 2023, la frecuencia con que cubría sus obligaciones con proveedores se realizó apenas 3.9 veces en el año, es decir en promedio cada 94 días. La decisión de aplazar los pagos a los proveedores puede ser con el fin de conservar liquidez y manejar mejor su flujo de caja para cubrir otras necesidades, esta decisión podría estar relacionada con el aumento en los plazos de recuperación de cartera, así como con los mayores costos de producción y la menor rotación de inventarios reflejados en estos periodos.

Tabla 9

Ciclo de Efectivo

Ciclo de Efectivo = Rotación de Cartera(días) + Rotación de Inventario(días) - Rotación de Proveedores(días)			
Año	2023	2022	2021
Ciclo de efectivo	64.52	47.40	19.44

Nota. Tiempo que Nutresa tarda en transformar inversiones en inventario y ventas en efectivo disponible. Elaboración propia.

Se presenta aumento progresivo en el ciclo de efectivo, lo que evidencia que está tardando más tiempo en recuperar el dinero invertido en su operación, en 2021, el ciclo era muy eficiente, con tan solo 19 días, en 2022, el ciclo paso a 47 días, y para el 2023 se incrementó a 64, donde el dinero invertido en inventarios y ventas a crédito está tardando más de dos meses en retornar. Esta tendencia al alza puede ser causada por el incremento en el tiempo de recaudo de cartera y la baja rotación que han tenido los inventarios para estos periodos.

Tabla 10

Ciclo de Maduración

Ciclo de maduración = Periodo Medio de Inventario + Periodo Medio de Cobro	
--	--

Año	2023	2022	2021
Ciclo de maduración	158.4	114.9	61.6

Nota. Tiempo de recuperación de inversión en la operación. Elaboración propia.

El ciclo de maduración para el Grupo Nutresa se ha incrementado considerablemente entre el año 2021 y 2023, pasando de 61 a 158 días, tiempo que tarda la compañía en vender sus productos y en que los clientes los paguen. Si bien los ingresos de la compañía han crecido en comparación con el año pasado, el tiempo que tarda en convertir esos ingresos en efectivo también han incrementado considerablemente, y esto puede hacer que se vea obligada a depender más de créditos o a ajustar sus operaciones.

Indicadores Financieros

Tabla 11

Ratios de Administración de Activos

Administración de Activos=	Ventas/ Inventarios	
Administración de activos 2023	8,47	días
Administración de activos 2022	5,67	días
Administración de activos 2021	7,31	días

Nota. Eficiencia de utilización y venta de los inventarios periodo 2021-2023. Elaboración Propia

Aquí se mide la efectividad con la que Nutresa administra sus activos. La rotación de las existencias de Nutresa en el año 2023 es repuesta o rota cada 8,47 días.

Tabla 12

Días Promedio de Cobranzas sin Impuestos Bienes y Servicios

Días Pendientes de cobranza sin IVA=	$\frac{\text{CxC comercial / Iva/ Ingresos x Vtas}}{360}$
--------------------------------------	---

Días pendientes de cobranzas sin IVA 2023=	27,26 días
Días pendientes de cobranzas sin IVA 2022=	32,97 días
Días pendientes de cobranzas sin IVA 2021=	32,84 días

Nota. Tiempo promedio que tarda en cobrar las ventas a crédito, sin impuestos, principalmente en 2023. Elaboración Propia.

Este ratio nos ayuda a medir el promedio que tarda Nutresa en cobrar las ventas a crédito. En el año 2023 Nutresa tarda 27,26 días en recaudar la carta por ventas a crédito.

Tabla 13

Días Promedio de Pago

Días promedio de pago =	Cuentas por pagar comerciales / costo de ventas / 360	
Días promedio de pago 2023=	50,60	días
Días promedio de pago 2022=	62,67	días
Días promedio de pago 2021=	69,88	días

Nota. Días promedio de pago y rapidez con la que Nutresa liquida sus deudas comerciales.

Elaboración Propia

Nutresa durante el 2023 en promedio pagó sus obligaciones comerciales cada 50,60 días.

Tabla 14

Rotación de Activo No Corriente

Rotación de activo no corriente = Ventas/ Total de activos	
Ratio de rotación de activos no corrientes 2023=	1,21
Ratio de rotación de activos no corrientes 2022=	0,82

Ratio de rotación de activos no corrientes 2021=	0,75
--	------

Nota. Eficiencia para generar ventas a partir de su inversión en activos no corrientes durante periodo 2021-2023. Elaboración Propia.

Gracias a este ratio podemos evidenciar que, por cada peso invertido en activos no corrientes, tales como propiedades, planta y equipo, inversiones a largo plazo, etc. La empresa generó \$1.21 en ventas netas durante el período de 2023, lo cual es positivo, ya que Nutresa está aprovechando los activos no corrientes para generar ingresos.

Tabla 15

Ratio de Endeudamiento

Razón de endeudamiento= Pasivos Totales / Activos Totales

Razón de endeudamiento 2023	59%
Razón de endeudamiento 2022	48%
Razón de endeudamiento 2021	47%

Nota. Nivel de endeudamiento grupo Nutresa en los últimos años. Elaboración Propia.

En Nutresa durante el año 2023 el 59% del total de los activos de la empresa está financiado con deuda y el 41% restante con capital propio. Esto significa que tiene un nivel de deuda moderado-alto, Nutresa depende bastante del financiamiento externo, pero aún no está excesivamente apalancada.

Tabla 16

Ratio de Cobertura de Intereses

Ratio de cobertura de intereses= Ganancia operativa / Gastos financieros

Ratio de cobertura de intereses 2023	2,18	veces
--------------------------------------	------	-------

Ratio de cobertura de intereses 2022	3,40	veces
Ratio de cobertura de intereses 2021	4,58	veces

Nota. Nivel de cobertura de interés de deuda,. Elaboración Propia.

La ganancia operativa de Nutresa tuvo capacidad en el periodo 2023 para cubrir 2,18 veces gastos financieros adicionales. La compañía puede cubrir sus intereses, pero es un margen ajustado que debe ser controlado ante una reducción de ingresos o al asumir más deudas podría representar un problema. Por cada peso de intereses, Nutresa gana 2,18 antes de intereses e impuestos.

Tabla 17

Ratio de Rentabilidad Operativa Neta

Margen de ganancia operativa= Ganancia operativa - Gastos por impuestos a las ganancias / Ventas	
Margen de ganancia operativa 2023	10,84%
Margen de ganancia operativa 2022	11,24%
Margen de ganancia operativa 2021	10,55%

Nota. Rentabilidad operativa neta en el periodo 2021-2023. Elaboración Propia.

Este ratio mide la rentabilidad a nivel operativo, por cada \$100 pesos en ventas, la empresa conservó en el 2023 \$10,84 como ganancia operativa, antes de pagar impuestos, el resto se va en costos de ventas y gastos operativos, es un % saludable teniendo en cuenta el sector de la industria de alimentos en el que está Nutresa.

Rotación del Activo

$$\text{Ventas} / \text{Activos} = 18.906.264 / 15.688.830 = 1,21$$

$$\text{Rentabilidad operativa después de impuestos (NOPAT} / \text{Ventas)} = 10.84\%$$

ROA

ROA = Margen Operativo Neto x Rotación del Activo

$$\text{ROA} = 10,84\% \times 1,21 = 13,11\%$$

$$\text{Apalancamiento financiero} = \text{Activo} / \text{Patrimonio} = 15.688.830 / 6.444.251 = 2,43$$

ROE

$$\text{ROE} = \text{ROA} \times \text{Apalancamiento} = 13,11\% \times 2,43 = 31,88\%$$

Según la base de datos del profesor Damodaran, el costo del patrimonio para empresas de alimentos procesados en mercados emergentes en 2023 ronda el 11%–13% y con un costo del patrimonio estimado en un 12% la rentabilidad generada para los accionistas es significativamente superior al costo del capital, lo cual es favorable y demuestra la solidez del grupo económico de Nutresa.

Discusión de los Resultados

En el análisis financiero realizado al Grupo Nutresa S.A. durante los años 2021, 2022 y 2023, se evidencia variaciones en su situación económica y operativa, dentro de los cuales se destacan el incremento de las ventas año tras año, al igual que los costos y los gastos operativos, que lo hacen en mayor proporción; lo cual significa que, pese a que las ventas han incrementado, la utilidad obtenida por cada venta es menor. Esta situación puede ser un factor de preocupación para los inversionistas ya que refleja que la rentabilidad se está reduciendo y que la empresa ha disminuido su eficiencia en comparación a los años anteriores.

En relación con la liquidez de la empresa, aunque todavía es aceptable, está comenzando a mostrar señales de debilidad, reflejadas en la rotación de cartera y el ciclo de efectivo los cuales han venido aumentando, evidenciando que la compañía está tardando más tiempo en cobrarles a sus clientes y convertir sus operaciones en dinero disponible. En 2021 el ciclo de efectivo tardaba 19 días, para el año 2023 ya eran más de 64 días, situación que puede comprometer su capacidad de respuesta ante obligaciones financieras de corto plazo y generar dependencia de fuentes externas de financiamiento.

Por otro lado, La rotación de proveedores, ha disminuido significativamente, lo cual indica que Nutresa ha negociado plazos de pago más amplios para mejorar el flujo de caja en el corto plazo Si bien esta medida puede ser útil en el corto plazo, también puede afectar las relaciones con los proveedores o incluso perderse descuentos por pronto pago.

Otro resultado importante es el aumento del ciclo de maduración, que pasó de 61 días en 2021 a 158 días en 2023, lo que significa que Nutresa necesita más tiempo para recuperar el dinero invertido en inventarios y cuentas por cobrar, lo que podría obligarla a recurrir a créditos.

Desde el punto de vista del financiamiento, la empresa debe analizar si es más conveniente usar recursos propios o buscar financiación externa, especialmente considerando las tasas de interés actuales y la inflación. También es preciso revisar cómo puede mejorar la rotación de sus activos para que el dinero circule más rápido y no tenga que depender tanto del crédito.

En cuanto a la inversión, aunque la empresa cuenta con buen posicionamiento en el mercado y un portafolio diversificado, los indicadores actuales muestran que se deben tomar decisiones estratégicas que contribuyan a recuperar la eficiencia y mejorar los indicadores de rentabilidad.

Conclusiones

El Grupo Nutresa ha hecho algunos ajustes para manejar sus costos y su flujo de caja, pero aún tiene cosas por mejorar. Si quiere fortalecer su posición financiera, necesita enfocarse en mejorar la eficiencia operativa, optimizar sus inventarios, acelerar el cobro a clientes y controlar sus gastos. Estos resultados son clave para quienes toman decisiones dentro de la empresa y también para los inversionistas o financiadores que evalúan su desempeño.

La evolución del Grupo Nutresa durante 2021-2023 muestra una empresa en transición enfrentando desafíos estructurales significativos: Crecimiento de ingresos, de \$12.7 billones (2021) a \$18.9 billones (2023), representando un aumento del 48.5%. Contracción de activos, donde los activos totales disminuyeron 24% entre 2022 y 2023, pasando de \$20.8 billones a \$15.7 billones. Presión en márgenes; el margen operativo se mantuvo relativamente estable (10.55% en 2021 vs 10.84% en 2023), demostrando resistencia operativa pese a las presiones inflacionarias

Los principales cambios identificados revelan una transformación significativa en la estructura financiera, con impactos Positivos como: Mejora en la rotación de activos (0.75 en 2021 a 1.21 en 2023), mantenimiento de la rentabilidad operativa pese a presiones de costos, gestión proactiva del capital de trabajo, también se presentaron impactos Negativos, como; deterioro progresivo de la liquidez inmediata (prueba ácida de 1.09 a 0.96), incremento significativo del endeudamiento (47% a 59%), extensión crítica de los ciclos operativos

La evaluación de liquidez revela un deterioro gradual pero controlado, sus principales fortalezas radican en; Razón corriente superior a 1.5x en todos los períodos, Capital de trabajo positivo y suficiente (\$2.1 billones en 2023), Capacidad de solvencia general mantenida (1.70x en 2023) y sus Debilidades Críticas se enfocan hacia el Ciclo de efectivo extendido con un

incremento de 19 días (2021) a 65 días (2023), la Rotación de inventarios deteriorada, de 8.74 veces (2021) a 3.30 veces (2023) y el Período de cobranza extendido, de 20 días (2021) a 48 días (2023).

Recomendaciones

Uso del análisis financiero en la toma de decisiones: El análisis podría ser útil para evaluar si las nuevas inversiones son viables, qué tan rentables son las líneas de productos o efectividad en las campañas de marketing, permitiendo tomar mejores decisiones.

Cambios en la eficiencia corporativa: El análisis puede revelar lugares donde se pueden hacer mejores en los procesos o bajar costos, ayudando así a crecer la eficiencia dentro del Grupo Nutresa.

Comprender la dinámica de la industria de alimentos: Los resultados pueden ayudar a entender qué cosas hacen que la industria de alimentos crezca y sea más competitiva; permitiendo una mejor vista de las tendencias del mercado y las tácticas de los otros competidores.

Uso en el desarrollo de tácticas para las ventas: El análisis podría mostrar patrones de consumo y gustos de los clientes, lo cual podría informar las estrategias de venta y promoción de la empresa, mejorando el éxito de las campañas y las ventas.

Mejora de la gestión de inventarios: El análisis podría ayudar a identificar los productos de mayor rotación y a mejorar las cantidades de inventario, así mismo bajar costos y hacer más eficaz el trabajo.

Cálculos del ROCE y el RNOA

ROCE

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

Figura 8

Diagnóstico Principal

RNOA = \$1,332,837 / \$15,688,830 = 8.50%		
FLEV = \$9,244,579 / \$6,444,251 = 1.43		
NNEP = 10.17%		
RNOA	8.50	
FLEV	1.43	
NNEP	10.17	
ROCE	ROCE = RNOA + FLEV × (RNOA - NNEP)	6.11

Nota. Elaboración Propia

La empresa presenta una paradoja financiera: genera una rentabilidad operativa aceptable (8.50%) pero tiene un costo de financiación excesivo (10.17%), creando un spread negativo de -1.67% que destruye valor.

Hallazgos Críticos:

El apalancamiento actual destruye valor - En lugar de potenciar la rentabilidad, la reduce en 2.39 puntos porcentuales

RNOA

Es el indicador más sensible - Un 1% de mejora genera +2.43 pp en ROCE, el mayor impacto

Estructura financiera ineficiente - El NNEP del 10.17% es demasiado alto comparado con la rentabilidad operativa

Figura 9

Diagnostico NNEP

Sensibilidad 1%	ROCE	Rentabilidad para Poseedores de Acciones Comunes
RNOA	2.43	RNOA (Mayor Sensibilidad: +2.43 pp) Un aumento del 1% en RNOA genera el mayor impacto positivo en ROCE Esto se debe a que RNOA aparece dos veces en la fórmula: directamente y dentro del término (RNOA - NNEP) Es el indicador más crítico para mejorar la rentabilidad
FLEV	- 1.67	FLEV (Sensibilidad Media: -1.67 pp) Un aumento del 1% en FLEV reduce el ROCE Efecto negativo porque (RNOA - NNEP) es negativo (8.50% - 10.17% = -1.67%) Mayor apalancamiento amplifica el efecto negativo del costo neto de financiación
NNEP	- 1.43	NNEP (Menor Sensibilidad: -1.43 pp) Un aumento del 1% en NNEP reduce el ROCE Impacto directo y negativo en el spread (RNOA - NNEP) Representa el costo del financiamiento externo

Nota. Elaboración Propia

Implicaciones Estratégicas

Prioridad Inmediata: Mejorar la eficiencia operativa (RNOA) antes que cualquier otra estrategia.

Problema Estructural: La empresa necesita reestructurar su financiación o mejorar significativamente sus operaciones.

Potencial de Mejora: Si se corrige el spread negativo, el ROCE podría duplicarse fácilmente.

La empresa está en una situación donde "genera valor operativo, pero lo destruye financieramente" - una situación que requiere atención estratégica urgente

El Grupo Nutresa posee una Beta inferior a 1, muy cercana a 0 (0.01) la cual se encuentra por debajo de la Beta del mercado (0.47), lo que indica que el precio de la acción no se ve

afectado por los cambios del mercado, en comparación con sus competidores, situación que podría darse por la estabilidad en sus ingresos, por pertenecer al sector de alimentos, el cual cuenta con una demanda constante o porque no está muy expuesta a la especulación de los inversionistas.

Costo del Patrimonio.

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

Figura 10

Costo del patrimonio

COSTO DEL PATRIMONIO GRUPO NUTRESA		
= + (-)		
SIGLA	NOMBRE	RESULTADO
		12.25%
	Tasa Libre de Riesgo. O prima de riesgo	0.1225
	Beta Grupo Nutresa	0.01
	Beta de la industria	0.47
(-)	Prima de Riesgo de Mercado.	6.87%
		0.0687
=	Costo del Patrimonio	0.12319
		12.32%

Nota. Elaboración Propia

El costo del patrimonio representa la rentabilidad mínima que exigen los accionistas para invertir en una empresa. Para el Grupo Nutresa el costo del patrimonio es del 12.32%, lo que significa que los inversionista esperan obtener al menos una rentabilidad anual del 12.32% como compensación por el riesgo que asumen al invertir en ella, ya que, si la empresa no supera este rendimiento, no estaría generando valor económico para ellos. Pese a que Nutresa posee una

Beta casi nula (0.01), el porcentaje del costo del patrimonio es relativamente alto dado factores como el riesgo país, político, cambiario o a la percepción de baja liquidez.

WACC

Costo promedio ponderado de capital (WACC), a partir del costo de la deuda, la estructura de capital y el costo del patrimonio.

Figura 11

Costo promedio ponderado de capital (WACC)

Costo de la Deuda	Kdt	$Kdt = Kd (1 - t)$ t: tasa impositiva	0,62	0,60
Costo del Patrimonio	Ke	$Ke = Rf + (Rm - Rf) * B$	0,12	0,11
Tasa Impositiva	TIE	TIE= Impuesto de Renta y Complementarios	0,02	0,01

Nota. Elaboración propia

Figura 12

WACC a partir del costo de la deuda, capital y el costo del patrimonio

SIGLA	NOMBRE	FORMULAS O FUENTE	RESULTADO
Kd	Costo de la deuda	Inductores de valor	0,62
Ke	Costo del patrimonio	Inductores de valor	0,1194
T	Tasa impositiva	Roce	0,02
D	Deuda Total	Prestamo	757.727
E	Patrimonio Total	Indicadores financieros	6.444.251
V	Valor total de la empresa	$V=E+D$	7201978
%P	% Proporción	$\% P=E/V$	0,89
%D	Proporción de deuda	$\% D=D/V$	0,11
WACC	Costo del Patrimonio	$WACC=(E/V) * Ke+(D/V)*K$	0,17

Nota. Elaboración Propia

Fuentes de Financiación Interna

Ventas de Productos Alimenticios: La venta de productos alimenticios es la principal fuente de ingresos de Nutresa.

Ingresos de Operaciones: La empresa genera ingresos a través de sus operaciones de alimentos y bebidas.

Empresas del Grupo: Empresas como Nova ventas contribuyen a la financiación del grupo.

Fuentes de Financiación Externa

Financiación Bancaria: Grupo Nutresa ha obtenido financiación sostenible con bancos como Bancolombia.

Inversiones: La empresa ha recibido inversiones de Grupo Inversiones Suramericana S.A., Nugil S.A.S, Grupo Argos S.A., Fondos colombianos, Fondos internacionales y otros inversionistas.

Mercado Bursátil: Los inversionistas pueden adquirir acciones de Grupo Nutresa en el mercado bursátil

Las diferentes fuentes de financiamiento de Grupo Nutresa, como capital, deuda (préstamos, bonos) y fuentes de financiamiento de riesgo, afectan el WACC (costo promedio ponderado del capital) al afectar el costo de cada fuente y su ponderación en el total de financiación.

Comparación del Nivel de Endeudamiento Vs. Otras Empresas de la Misma Industria

Una vez analizado el nivel de endeudamiento de Nutresa S.A. en comparación con otras empresas del sector alimentario en Colombia, tales como Bavaria y Kopps Commercial, se observa que la compañía mantiene una posición financiera sólida y prudente, gracias al bajo nivel de endeudamiento y una estructura de deuda saludable Nutresa cuenta con herramientas importantes para enfrentar sus desafíos económicos.

Mantener un endeudamiento prudente como lo ha hecho la compañía, es una percepción saludable, lo cual posibilita y permite puertas abiertas para futuros accesos a financiamientos y apalancamientos.

Tabla 18

Comparación del Nivel de Endeudamiento

Empresa	Nivel de Endeudamiento (%)	Relación Deuda/Patrimonio	Año de Referencia	Fuente
Grupo Nutresa S.A.	48%	0.98	2022	Informe Anual Grupo Nutresa 2022
Bavaria S.A.	70%	1.84	2022	Análisis Financiero de Bavaria
Kopps Commercial	71%	No disponible	2022	Análisis Financiero de Bavaria

Nota. Comparación estructura de capital y nivel de endeudamiento de Nutresa frente a Bavaria y Kopps Commercial. Elaboración Propia.

Tabla 19*Referencia Ratio de Endeudamiento*

Razón de endeudamiento= Pasivos Totales / Activos Totales	
Razón de endeudamiento 2023	59%
Razón de endeudamiento 2022	48%
Razón de endeudamiento 2021	47%

Nota. Incremento del apalancamiento de Nutresa en el periodo 2021-2023. Elaboración Propia.

De acuerdo con la anterior, Nutresa presentaba para el año 2022, el cual tomamos de referencia para realizar la comparación; un nivel de endeudamiento moderado del 48%, con una relación deuda/patrimonio de 0.98, lo que indica una estructura financiera equilibrada y más conservadora en comparación con otras compañías del mismo sector, esto supone una estrategia financiera con una menor exposición al riesgo financiero.

Grupo Nutresa S.A. ha emitido bonos corporativos en el mercado de capitales colombiano. En 2009, por ejemplo, emitió bonos ordinarios por un valor de COP 500.000 millones, clasificados como Serie C, Subserie C12, con vencimiento en 2021. Estos bonos fueron utilizados para la reestructuración de pasivos y contaron con una tasa cupón de IPC + 6,2%, pagadera trimestralmente.

En cuanto a la calificación crediticia, Fitch Ratings ha otorgado a Grupo Nutresa una calificación internacional de 'BBB' con perspectiva estable, lo que la sitúa en el rango de grado de inversión y dos niveles por encima de la calificación soberana de Colombia. Esta evaluación refleja la solidez del perfil de negocio de la compañía, su posicionamiento competitivo en los mercados donde opera, la fortaleza y reconocimiento de sus marcas, así como su amplia diversificación geográfica, que le permiten mantener flujos de caja estables.

Adicionalmente, en el ámbito nacional, Fitch Ratings ha afirmado la calificación 'AAA (col)' para los bonos ordinarios de Grupo Nutresa, la más alta en la escala nacional, indicando una expectativa extremadamente baja de riesgo de incumplimiento en relación con otros emisores u obligaciones en el mismo país.

Estas calificaciones reflejan la sólida posición financiera y operativa de Grupo Nutresa, respaldada por su diversificación geográfica, marcas reconocidas y una estructura de capital robusta.

Figura 13

Grado de Apalancamiento Operativo Y Financiero

Grado de Apalancamiento Operativo y Financiero

Grado de Apalancamiento Operativo y Financiero

SIGLA	NOMBRE	FORMULAS O FUENTE	RESULTADO 2023	RESULTADO 2022	RESULTADO 2021	
GAO	Grado de Apalancamiento Operativo	$GAO = \frac{\text{Ventas Netas} - \text{Costos Variables}}{\text{Utilidad Operativa}}$	4.28	7.17	6.89	Grado de Apalancamiento Operativo (GAO = 4,28): significa que por cada 1% de cambio en las ventas, la utilidad operativa cambiará en un 4.28%. Esto indica un nivel moderado de costos fijos en la estructura de la empresa.
GAF	Grado de Apalancamiento Financiero	$GAF = \frac{\text{Utilidad Operativa}}{\text{Utilidad Operativa} - \text{Gastos por intereses}}$	1.85	1.42	1.28	Grado de Apalancamiento Financiero (GAF = 1.85): indica que por cada 1% de cambio en la utilidad operativa, la utilidad por acción (o utilidad neta) cambiará en un 1.85%. Esto sugiere un uso moderado de deuda financiera que amplifica las ganancias para los accionistas.
GAT	Grado de Apalancamiento Total	$GAT = GAO \times GAF$	7.90	10.16	8.81	Grado de Apalancamiento Total (GAT = 7,90): significa que un cambio del 1% en las ventas resultará en un cambio del 7.90% en la utilidad neta. Este es el efecto combinado del apalancamiento operativo y financiero.

Nota. Elaboración propia

Tabla 20*Ratio de Cobertura de Intereses*

Ratio de cobertura de intereses= Ganancia operativa / Gastos financieros		
Ratio de cobertura de intereses 2023	2.18	veces
Ratio de cobertura de intereses 2022	3.40	veces
Ratio de cobertura de intereses 2021	4.58	veces

Nota. Capacidad de cobertura de intereses con la utilidad operativa. Elaboración Propia.

La ganancia operativa de Nutresa tuvo capacidad en el periodo 2023 para cubrir 2,18 veces gastos financieros adicionales. La compañía puede cubrir sus intereses, pero es un margen ajustado que debe ser controlado ante una reducción de ingresos o al asumir más deudas podría representar un problema. Por cada peso de intereses, Nutresa gana 2,18 antes de intereses e impuestos.

Análisis Comparativo Empresas Líderes del Sector Alimentos y Bebidas (2024)

Tabla 21

Principales Cifras Financieras

Indicador / Empresa	Nutresa S.A. (2024)	Colombina S.A. (2024)	Postobón S.A. (2024)	Bavaria S.A. (2024)
Ingresos Operacionales	\$18,589,956 Mill COP	\$3,309,158 Mill COP	N/D (activos: \$3,167,796 M)	N/D (activos: \$13,614,434 M)
Utilidad Bruta	\$7,628,484 Mill COP (41%)	\$1,188,290 Mill COP (35.9%)	N/D	N/D
EBITDA	\$2,400,000 Mill COP (12.8%)	\$320,552 Mill COP (14.6%)	N/D	N/D
Utilidad Neta	\$739,615 Mill COP	\$136,395 Mill COP	N/D	\$2,306,255 Mill COP
Total Activos	\$16,942,462 Mill COP	N/D	\$3,167,796 Mill COP	\$13,614,434 Mill COP
Endeudamiento	59% (Pasivo/Activo)	84.4% (Deuda/Patrimonio)	36% (Pasivo/Activo)	40.5% (Pasivo/Activo)
ROE	11.18%	3.8%	N/D	55.6%

Nota. Comparación eficiencia, rentabilidad, tamaño y estructura financiera entre las principales empresas de alimentos y bebidas procesadas en Colombia. Elaboración Propia.

Postobón y Bavaria presentan limitaciones en cifras de ingresos y márgenes, pero sus estructuras de activos/pasivos son públicas.

Tabla 22*Medios de Financiación Actuales*

Empresa	Instrumentos Tradicionales	Instrumentos Innovadores
Nutresa	- Bonos internacionales - Créditos bancarios	- Factoring electrónico - Bonos sostenibles (ASG)
Colombina	- Créditos bancarios - Leasing operativo	- Financiación sostenible vinculada a reducción de CO ₂ (BBVA: \$50,000 M COP)
Postobón	- Pasivos operacionales (pago a proveedores en 54 días) - Créditos a corto plazo	- Optimización de capital de trabajo
Bavaria	- Préstamos sindicados internacionales (USD 250 M en 2021) - Bonos corporativos	- Derivados para cobertura cambiaria

Nota. Medios de financiación y tendencias de sostenibilidad, digitalización y eficiencia en la gestión financiera de empresas del sector de alimentos. Elaboración Propia.

Tabla 23*Nuevas Alternativas de Financiación y Evaluación*

Alternativa	Beneficios	Riesgos	Empresas Aplicables
Bonos vinculados a métricas ASG	- Tasas preferenciales (DTF +1-2%) - Mejora reputacional	- Auditorías rigurosas - Penalizaciones por incumplimiento	Nutresa, Colombina

Alternativa	Beneficios	Riesgos	Empresas Aplicables
Factoring digital	- Liquidez inmediata (90% valor facturas) - Reducción ciclos de caja	- Costo financiero (SOFR +3-5%) - Dependencia de calificación crediticia de clientes	Todas
Crowdfunding corporativo	- Acceso a capital sin dilución - Vinculación con inversionistas especializados	- Límites regulatorios (hasta \$3,200 M COP/proyecto)	Startups del sector
Leasing de equipos sostenibles	- Deducción fiscal del 30% - Renovación tecnológica	- Costo total 15-20% superior a compra directa	Postobón, Bavaria

Nota. Alternativas innovadoras de financiación, ventajas y riesgos para cada tipo de empresa.

Elaboración Propia.

Riesgos Sectoriales

Volatilidad cambiaria: Afecta a Nutresa (40% ventas en USD) y a Colombina (25% en exportaciones).

Regulación ASG: Exige inversiones en sostenibilidad (por el impuesto al plástico: 15% desde 2024).

Costos financieros: Tasa SOFR proyectada en 4.25-4.75% para 2025 impacta deuda en la USD.

Recomendaciones

Nutresa: Mantener el liderazgo en bonos sostenibles y expandir factoring para retailers.

Colombina: Optimizar el ciclo de caja (24 días cartera vs 54 días proveedores) con factoring digital.

Postobón: Emitir la deuda corporativa para reducir la dependencia de los pasivos operacionales (WACC: ~10%).

Bavaria: Fortalecer las coberturas cambiarias en préstamos internacionales (USD 250 M en 2021).

Análisis de las Expectativas de Generación de Beneficios de la Empresa

Para este análisis, se tendrá en cuenta el ratio de precio a ganancia (PER) y el ratio de precio/beneficio a crecimiento (PEG).

Figura 14

Análisis de Ratios

Tomando como referencia Dic/cada año	2021	2022	2023
Precio de la acción a Dic 31	28,640	44,500	45,000
EPS TTM	1,492	1,929	1574
Cálculo del Ratio P/E			
$P/E = \text{Precio de la acción} / \text{EPS TTM} =$	19.196	23.069	28.590
costo del patrimonio	17.6	18.6	11
Cálculo del Ratio PEG			
$PEG = (\text{Ratio P/E}) / (\text{Tasa de Crecimiento Anual de las Ganancias}) =$	1.091	1.240	2.599

Nota. Elaboración Propia

Después de realizar el análisis de los ratios, para el grupo Nutresa se evidencia una alta expectativa de crecimiento, ya que el índice debe ser sobre 1 siendo el punto de equilibrio; para los años 2021-2022 esto demuestra que las acciones no están sobrevaloradas y es positivo para la empresa, para el año 2023 hubo un aumento significativo mayor a 1 en este año si se tuvo una sobrevaloración. Pero esto no genera ninguna afectación, ya que la empresa muestra un crecimiento constante en las ventas y en la rentabilidad, impulsado por su enfoque en la sostenibilidad.

Variables de los mercados financieros internacionales que impactan a Grupo Nutresa

Tipo de cambio y volatilidad cambiaria:

Nutresa tiene aproximadamente un 40% de sus ventas denominadas en dólares estadounidenses (USD), por lo que las fluctuaciones en el tipo de cambio COP/USD afectan directamente sus ingresos y costos.

La volatilidad cambiaria puede impactar los márgenes de utilidad y la valoración de sus activos y pasivos en moneda extranjera.

Además, la inflación global y las tensiones geopolíticas (como la guerra Rusia-Ucrania) han generado presiones en los costos de materias primas y transporte, que se reflejan en los resultados financieros.

Precios de commodities:

El aumento en los precios internacionales de materias primas como cacao, lácteos, azúcar, y petróleo afecta los costos de producción y transporte.

La escasez y volatilidad en estos mercados incrementan la incertidumbre y los costos operativos.

Tasas de interés internacionales:

El costo de la deuda, especialmente la deuda en dólares está influenciada por las tasas internacionales (ejemplo: tasa SOFR proyectada en 4.25-4.75% para 2025).

Esto impacta el costo financiero y la capacidad de la empresa para financiarse a costos competitivos.

Factores macroeconómicos y regulatorios internacionales:

Tratados de libre comercio y políticas comerciales afectan la capacidad de exportación y acceso a mercados internacionales.

Las regulaciones ambientales y de sostenibilidad (ASG) exigen inversiones adicionales que impactan costos y financiamiento.

Instrumentos de cobertura que utiliza Grupo Nutresa:

Bonos sostenibles: Nutresa ha emitido bonos sostenibles en el mercado de capitales colombiano, lo que le permite acceder a financiamiento con condiciones favorables y alineado con criterios ASG, mitigando riesgos financieros y reputacionales.

Negociación de plazos con proveedores: La empresa ha extendido los plazos de pago a proveedores para mejorar su flujo de caja, lo que es una forma de gestión financiera interna para mitigar presiones de liquidez.

Diversificación de fuentes de financiamiento: Combina financiamiento bancario, emisión de bonos, y capital propio para optimizar su estructura financiera y reducir riesgos asociados a una sola fuente.

Coberturas cambiarias (implícitas o explícitas): Aunque no se detalla explícitamente en el diagnóstico, dada la exposición cambiaria significativa, es común que empresas como Nutresa utilicen derivados financieros (forwards, swaps de divisas, opciones) para cubrir riesgos cambiarios.

Otras alternativas en el mercado financiero que podrían considerarse:

Derivados financieros para cobertura cambiaria y de commodities:

Contratos forwards, futuros, swaps y opciones sobre divisas para protegerse contra la volatilidad del tipo de cambio.

Contratos de futuros o swaps sobre commodities clave para estabilizar costos de materias primas.

Factoring y financiamiento de cuentas por cobrar:

Para mejorar la liquidez y reducir el ciclo de efectivo, Nutresa podría ampliar el uso de factoring digital o tradicional, especialmente para acelerar la recuperación de cartera.

Bonos verdes o vinculados a sostenibilidad adicionales:

Ampliar la emisión de bonos verdes o vinculados a metas ASG para financiar proyectos de eficiencia energética, reducción de emisiones o innovación sostenible.

Financiamiento estructurado y leasing operativo:

Para optimizar la inversión en activos fijos y reducir el impacto en el capital de trabajo.

Cobertura de tasas de interés:

Uso de swaps de tasas para protegerse contra incrementos en las tasas de interés internacionales que afectan el costo de la deuda.

Diversificación geográfica y de moneda:

Expandir operaciones y financiamiento en otras monedas para reducir la concentración del riesgo cambiario en USD/COP.

Análisis de la Política de Dividendos del Grupo Nutresa

Durante los últimos cinco años, Grupo Nutresa ha mantenido una política de dividendos estable y conservadora, orientada a generar confianza en los inversionistas y sostener una rentabilidad constante a sus accionistas, a pesar de los entornos económicos desafiantes entre 2021 y 2023. En este período, la empresa enfrentó una disminución en sus márgenes operativos por el incremento en los costos de materias primas, transporte e inflación, sin que ello afectara significativamente su política de distribución de utilidades.

Rentabilidad por Dividendo (Dividend Yield)

El *dividend yield* se puede estimar como:

Dividend Yield = (Dividendo por acción anual / Precio de la acción al cierre del año)

La rentabilidad para los accionistas (ROE) alcanzó niveles del 31,88% en 2023, con un costo del patrimonio del 12,32%, lo cual evidencia una creación de valor significativa. Este diferencial sugiere que la política de dividendos ha sido sustentable y atractiva.

Impacto en la Cotización de la Acción

Uno de los puntos más importantes del análisis es que el precio de la acción de Nutresa casi no se ve afectado por los cambios del mercado. Esto se debe a que su Beta es muy cercana a cero (0.01), lo que indica una muy baja sensibilidad frente a las variaciones del mercado. En términos sencillos, la Beta es un indicador que muestra qué tanto se mueve una acción en comparación con el mercado en general: si la Beta es 1, la acción se mueve igual que el mercado; si es mayor a 1, es más volátil; si es menor a 1, es más estable. Una Beta cercana a 0, como en este caso, significa que el precio de la acción tiende a mantenerse estable, aunque el mercado suba o baje. Esto podría deberse a factores como la naturaleza defensiva del negocio de alimentos, la estabilidad en sus ingresos, o la poca exposición a la especulación financiera, todo esto debido a:

La demanda inelástica del sector alimentario.

La reputación de estabilidad y sostenibilidad financiera de Nutresa.

Una política de dividendos estable que genera confianza.

Este comportamiento indica que los inversionistas perciben a Nutresa como una acción defensiva, con bajo riesgo y flujo constante de dividendos, factores que suelen sostener el valor bursátil incluso en escenarios de alta volatilidad del mercado.

Implicaciones Estratégicas

Para los inversionistas, la política de dividendos de Nutresa ha servido como un instrumento de protección del capital y de retorno atractivo, en especial frente a los riesgos del entorno económico.

Para la empresa, mantener esta política durante tiempos difíciles es una señal de disciplina financiera y una herramienta para fortalecer su posicionamiento en el mercado de capitales.

Sin embargo, se evidencia una tendencia creciente de endeudamiento (de 47% a 59%) y debilidades en liquidez. Si bien aún no han comprometido el pago de dividendos, esto podría requerir ajustes futuros para sostener el equilibrio entre distribución de utilidades y reinversión operativa.

Fórmula del Dividend Yield

Dividend Yield = (Dividendo por acción anual / Precio de la acción al cierre del año) x 100

Año 2021

Dividendo anual: COP 948

Precio al cierre: COP 28 640

Dividend Yield= (948/2640) x 100= 3.31%

Año 2022

Dividendo anual: COP 1 157

Precio al cierre: COP 44 500

Dividend Yield= (1157/44500) x 100 =2.60%

Año 2023

Dividendos mensuales: $\text{COP } 96,45 \times 12 = \text{COP } 1\,157,4$

Dividendo extraordinario: COP 48,24

Total anual: $1\,157,4 + 48,24 = \text{COP } 1\,205,64$

Precio al cierre: COP 45 000

Dividend Yield= $(1200/45000) \times 100 = 2.68\%$

Tabla 24

Dividend Yield

Año	Dividendo por acción (COP)	Precio cierre (COP)	Dividend Yield
2021	948	28 640	3.31 %
2022	1 157	44 500	2.60 %
2023	1 205,64	45 000	2.68 %

Nota. Evolución del rendimiento porcentual por dividendos de la acción en los últimos tres años.

Elaboración Propia.

Una primera observación relevante sobre la política de dividendos de Grupo Nutresa es la tendencia positiva en el monto distribuido por acción. En los últimos tres años, el dividendo pasó de COP 948 en 2021 a COP 1 205,64 en 2023, lo que evidencia un compromiso sostenido de la compañía con la retribución a sus accionistas. Sin embargo, a pesar de este aumento, el dividend yield (o rentabilidad por dividendo) ha mostrado una ligera disminución. Esta reducción no se debe a un menor pago, sino al fuerte incremento en el precio de la acción, que creció aproximadamente un 57% entre 2021 y 2023, impulsado en parte por dinámicas de mercado como las OPA que marcaron el comportamiento bursátil de la compañía. En ese sentido, aunque

se están recibiendo mayores dividendos nominales, el rendimiento porcentual frente al valor de la acción ha sido más moderado.

Desde la óptica del inversionista, esto puede parecer contradictorio al principio, pero en realidad es consistente con el comportamiento típico de empresas de perfil defensivo, como es el caso de Nutresa. Estas compañías tienden a ofrecer dividendos estables y predecibles, aunque su rentabilidad por dividendo no siempre sea la más alta del mercado. Sin embargo, lo que Nutresa ha logrado es ofrecer una combinación muy atractiva: dividendos crecientes y una clara valorización en el precio de la acción. Esto se traduce en un retorno total sólido para el accionista, especialmente para quienes han mantenido su posición a lo largo del tiempo. En otras palabras, si bien el ingreso por dividendos ha sido moderado en términos relativos, la ganancia de capital ha compensado e incluso potenciado el beneficio final de la inversión.

Por último, vale la pena resaltar la estabilidad financiera que esta política refleja. El hecho de que la empresa no solo haya sostenido, sino incrementado los dividendos durante un periodo marcado por desafíos operativos y coyunturas económicas complejas, es una muestra clara de solidez en su estructura financiera y confianza en su flujo de caja. Esto no solo fortalece la percepción de los inversionistas, sino que también envía una señal positiva al mercado sobre la capacidad de Nutresa para operar con eficiencia y mantener su compromiso con la generación de valor a largo plazo.

Recomendaciones Finales

Con base en el análisis financiero realizado al Grupo Nutresa S.A basado en sus estados financieros periodo 2021 a 2023, se evidencia una compañía que ha mantenido un crecimiento en sus ingresos, aunque su rentabilidad se ha visto impactada por el incremento en los costos operativos y de producción, por lo que se recomienda tomar acciones estratégicas para mantener su solidez y competitividad en el largo plazo.

En este sentido, es preciso revisar su estructura de costos operativos, ya que el aumento en materias primas, transporte e insumos han impactado directamente los márgenes de utilidad. Se sugiere optimizar procesos logísticos y de abastecimiento, así como buscar mejores condiciones con proveedores que permitan reducir el gasto sin comprometer la calidad del producto.

Por otra parte, se considera pertinente revisar las políticas de producción y almacenamiento en pro de alinear los niveles de inventario con la demanda real del mercado y así evitar que el capital no sea invertido adecuadamente, y se vea afectada tanto la rentabilidad como la liquidez de la empresa, además se ve necesario ajustar políticas de crédito, fortalecer los procesos de cobranza y buscar soluciones que agilicen la recuperación de cartera.

Aprovechar su fortaleza en marcas y distribución como una ventaja, al contar con un amplio portafolio, Nutresa puede enfocar sus esfuerzos en productos de mayor valor agregado y mayor rotación, optimizando así sus ventas para mejorar rentabilidad.

Finalmente, se recomienda revisar la estructura de financiamiento de la compañía, evaluando si es más conveniente acudir a fuentes externas de financiación o, enfocar los esfuerzos en mejorar la eficiencia operativa para liberar recursos internos. Aunque gran parte de la deuda de Nutresa corresponde a obligaciones de largo plazo lo cual le da cierta estabilidad

financiera, sería prudente explorar alternativas que optimicen la gestión interna antes de asumir nuevos compromisos financieros.

Limitaciones del Proyecto

Acceso a información: Algunas cifras y datos sectoriales fueron obtenidos de fuentes secundarias y pueden estar sujetas a actualizaciones o diferencias metodológicas.

Alcance temporal: El análisis se centra en el periodo 2021-2023; cambios recientes o futuros en el entorno económico y regulatorio podrían modificar las conclusiones.

Comparabilidad sectorial: Las diferencias en la estructura financiera y operativa de empresas comparables pueden dificultar análisis estrictamente homogéneos.

Enfoque cuantitativo: Si bien se utilizaron indicadores clave, el análisis cualitativo de factores internos y externos podría ampliarse para una visión más integral.

Limitaciones en proyecciones: No se realizaron proyecciones financieras detalladas ni simulaciones de escenarios futuros, lo que podría complementar el diagnóstico.

Futuras Líneas de Análisis

Hacer proyecciones a futuro con base en diferentes escenarios económicos, lo cual ayudaría a tomar decisiones más acertadas.

Estudiar a fondo cada línea de negocio, para ver cuáles son más rentables y cuáles necesitan mejoras.

Análisis de riesgos, que permitan identificar los factores que tienen mayor impacto negativo en la compañía y sus resultados, con lo que se podría planificar cómo contrarrestarlo y minimizar su impacto en pro de proteger el valor de la empresa.

Conclusiones

El diagnóstico financiero realizado al Grupo Nutresa S.A. para el periodo 2021-2023 evidencia una empresa sólida, diversificada y con una destacada presencia en el sector alimentario colombiano y latinoamericano. Nutresa ha demostrado capacidad de adaptación ante entornos económicos adversos, como el aumento de costos de materias primas, la inflación global y la volatilidad cambiaria. A pesar de estos desafíos, la compañía ha logrado mantener ingresos operacionales crecientes y márgenes operativos estables, respaldados por una gestión eficiente de su portafolio de productos y una estrategia de expansión internacional.

Sin embargo, el análisis revela señales de alerta en la gestión de liquidez y eficiencia operativa. La disminución progresiva de la razón corriente y la prueba ácida, junto con el aumento en el ciclo de efectivo y la rotación de cartera, indican una menor capacidad para convertir activos en efectivo y cumplir con obligaciones de corto plazo. El incremento del endeudamiento y la reducción en la cobertura de intereses también sugieren la necesidad de revisar la estructura financiera para evitar riesgos futuros.

En términos de rentabilidad, Nutresa mantiene indicadores superiores al costo del patrimonio, lo que refleja creación de valor para los accionistas. No obstante, la diferencia negativa entre la rentabilidad operativa y el costo de financiación señala una paradoja financiera que debe ser atendida para evitar destrucción de valor en el mediano plazo. La política de dividendos estable y la baja sensibilidad de la acción al mercado refuerzan la percepción de solidez y estabilidad, pero también pueden limitar la atracción de nuevos inversionistas.

Referencias Bibliográficas

- ANDI. (2025). Cámara de la industria de alimentos. <https://www.andi.com.co/home/camara/16-industria-de-alimentos>
- Bavaria S.A. (2024). Estados financieros Bavaria 2024 [PDF].
<https://es.scribd.com/document/855825739/Estados-financieros-bavaria-2024>
- Chu, M. (2014). Gerencia basada en el valor . En Finanzas para no financieros. (pp.254-274).
Lima, Perú: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC). <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/ereader/unad/41266?page=242>
- Colombina S.A. (2024). Blog: Estrategias financieras [Entrada de blog].
<https://colombina.com/co-/blog/detail/198/index.html>
- Colombina S.A. (2025). Informe anual Colombina 2024 [PDF].
[https://colombina.com/uploads/custom-page/PDF2025/Informe%20anual%20Colombina%202024%20\(1\).pdf](https://colombina.com/uploads/custom-page/PDF2025/Informe%20anual%20Colombina%202024%20(1).pdf)
- Colombina S.A. (2025). Resultados financieros a diciembre 31 de 2024 [PDF].
https://colombina.com/uploads/custom-page/PDF2025/f-0-42-18285846_FehjiYjE_5._RESUL_FINANC_DIC_31-2024.pdf
- DANE (Departamento Administrativo Nacional de Estadística). (2023). Exportaciones (EXPO) Diciembre 2023[PDF]
<https://www.dane.gov.co/files/operaciones/EXPORTACIONES/bol-EXPORTACIONES-dic2023.pdf> Recuperado el 5 de junio de 2025
- Diez Farhat, S. (2016). Metodología de cálculo del costo promedio ponderado de capital en el modelo del WACC : *Methodology for calculating the weighted average cost of capital in the model of WACC*. Revista Empresarial, 10(39), 33–45.

El Empleo. (2024). Conoce las 10 empresas colombianas más grandes del sector de bebidas y alimentos. <https://www.elempleo.com/co/noticias/mundo-empresarial/conoce-las-10-empresas-colombianas-mas-grandes-del-sector-de-bebidas-y-alimentos-7200>

Función Pública. Ley 2120 de 2021. Gestor Normativo.

<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=168029><https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=168029#:~:text=Ley%202120%20de%202021%20%2D%20Gestor%20Normativo%20%2D%20Funci%C3%B3n%20P%C3%ABlica&text=M%C3%A1s%20de%201%20mill%C3%B3n%20250,%C2%A1M%C3%A1s%20informaci%C3%B3n%20aqu%C3%AD>

Galarza, C. (2024). Análisis financiero sector alimentos Colombia 2024 [Tesis de grado, UNAD]. <https://repository.unad.edu.co/jspui/bitstream/10596/59660/3/cgalarzaopdf.pdf>

García, M. L. S., & García, M. J. S. (2012). El Valor Económico Agregado y su relación con el valor agregado de mercado, la utilidad por acción y el rendimiento de los activos, en México : 2001-2008. *Recherches En Sciences de Gestion*, 90, 19–40. <https://research-ebSCO-com.bibliotecavirtual.unad.edu.co/linkprocessor/plink?id=a78c8615-6b53-3e8c-9dcc-207320d579b4>

Goula. (2024). Estas son las empresas de alimentos y bebidas con más ingresos en Colombia. <https://goula.lat/enterate/estas-son-las-empresas-de-alimentos-y-bebidas-con-mas-ingresos-en-colombia/>

Grupo Nutresa S.A. (2024, abril). Estados financieros consolidados marzo 2024 [PDF]. https://gruponutresa.com/wp-content/uploads/2024/04/Grupo-Nutresa_Estados-Financieros-Consolidados-marzo-2024.pdf

Grupo Nutresa S.A. (2024, febrero). Estados financieros consolidados 2023 [PDF].

https://www.gruponutresa.com/wp-content/uploads/2024/02/Grupo-Nutresa_Estados-Financieros-Consolidados-2023.pdf

Grupo Nutresa S.A. (2025). Resultados trimestrales [Sitio web]. <https://gruponutresa.com/mapa-de-inversionistas/resultados-trimestrales/>

Grupo Nutresa S.A. (2025, 20 de febrero). Comunicado de resultados 4T24 [PDF].

<https://img.lalr.co/cms/2025/02/20183223/20250220-Comunicado-Resultados-4Q24.pdf>

Grupo Nutresa S.A. (2025, febrero). Estados financieros separados 2024 [PDF].

<https://gruponutresa.com/wp-content/uploads/2025/02/Estados-financieros-separados-2024.pdf>

Grupo Nutresa S.A. (2025, febrero). Presentación a inversionistas [PDF].

<https://gruponutresa.com/wp-content/uploads/2025/02/Grupo-Nutresa-Presentacion-a-Inversionistas.pdf>

Grupo Nutresa. (2023). RESULTADOS 4t23 <https://www.gruponutresa.com/wp-content/uploads/2024/02/20240222-Resultados-4Q23.pdf>

Grupo Nutresa. (2023). INFORME DE SOSTENIBILIDAD 2023

https://data.gruponutresa.com/informes/2023/Informe_de_Sostenibilidad_2023-Informe_de_gestion.pdf

<https://research-ebSCO-com.bibliotecavirtual.unad.edu.co/linkprocessor/plink?id=cdcc90b8-8e34-33fb-9d10-99a271e80bb4>

Jaramillo Betancur, F. (2010). Valoración de empresas . *Capítulo 2: Elementos principales de la valoración* (ed.). Ecoe Ediciones. <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/ereader/unad/69142?page=65>

Juan Carlos Lezama Palomino, Miguel Ángel Laverde Sarmiento, & Jorge Fernando García Carrillo. (2023). La relación del valor económico agregado (EVA) y el retorno del mercado accionario colombiano 2009 al 2020 . *Revista Facultad de Ciencias Económicas, Vol 31(Iss 1)*. <https://doi-org.bibliotecavirtual.unad.edu.co/10.18359/rfce.6305>

La República. (2022). Las empresas más grandes del alimentos y bebidas en 2022. La República. <https://www.larepublica.co/especiales/las-1-000-empresas-mas-grandes-de-2022/las-empresas-mas-grandes-del-alimentos-y-bebidas-en-2022-3645208>

La República. (2024). La industria de alimentos y bebidas aporta 3% al PIB. La República. <https://www.larepublica.co/especiales/sectores-clave-en-la-productividad/la-industria-de-alimentos-y-bebidas-aporta-3-al-pib-3757634>

Maldonado Gudiño, C. W., Arias Collaguazo, W. M., Reina Valles, V. M., & Arias Benalcázar, M. G. (2020). Análisis del valor económico agregado en las medianas empresas agroindustriales del registro único de MiPymes de la ciudad de Ibarra . (Spanish). *Dilemas Contemporáneos: Educación, Política y Valores*, 7, 1–17.

Martínez, E. (2013). Valoración de empresas. Un resumen. En *Finanzas para Directivos* . (pp.251-282). Madrid, España: Mc-Graw-Hill.

Merco. (2025). Ranking Merco empresas. <https://www.merco.info/co/ranking-merco-empresas>

Postobón S.A. (2024). Estados financieros [PDF]. https://www.postobon.com/sites/default/files/estados_financieros.pdf

PROCOLOMBIA. (2023) Alimentos Procesados. <https://investincolombia.com.co/es/sectores/agroindustria-y-produccion-de-alimentos/alimentos-procesados>

Revista IAlimentos. (2024, 26 de diciembre). Top 10 de empresas más influyentes de alimentos y bebidas. Revista IAlimentos. <https://www.revistaialimentos.com/es/noticias/top-10-de-empresas-mas-influyentes-de-alimentos-y-bebidas>