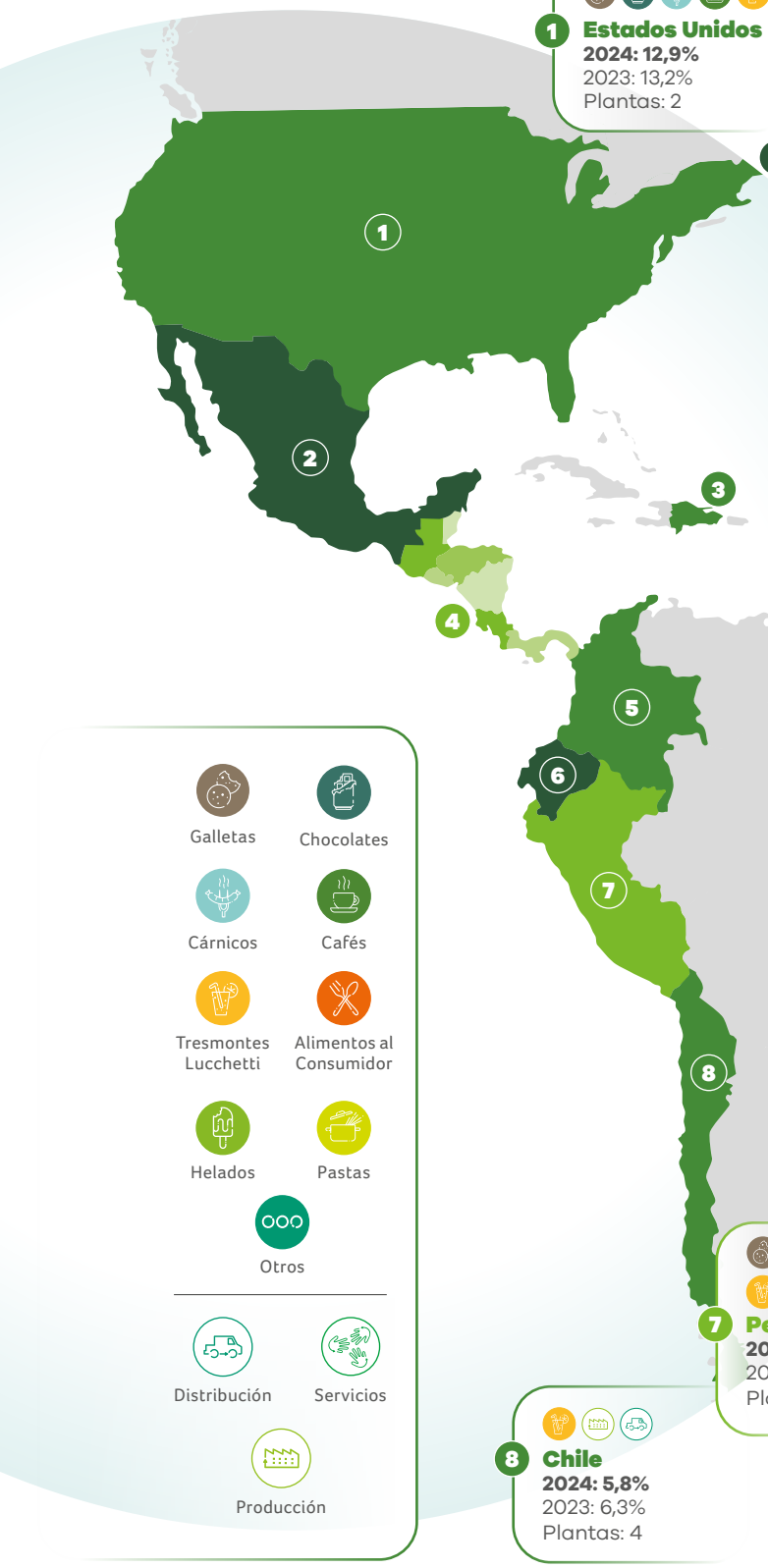


Grupo nutresa

INFORME DE SOSTENIBILIDAD 2024

Presencia en nuestra región estratégica

[GRI 2-1] [GRI 2-6] [GRI 2-7]



1 Estados Unidos
2024: 12,9%
2023: 13,2%
Plantas: 2

2 México
2024: 3,4%
2023: 3,8%
Plantas: 2

3 República Dominicana y el Caribe
2024: 2,1%
2023: 2,0%
Planta: 1

4 Centroamérica
2024: 10,9%
2023: 10,7%
Plantas: 6

5 Colombia
2024: 60,0%
2023: 59,2%
Plantas: 29

6 Ecuador
2024: 1,1%
2023: 1,1%

7 Perú
2024: 1,9%
2023: 1,9%
Planta: 1

8 Chile
2024: 5,8%
2023: 6,3%
Plantas: 4

Galletas
Chocolates
Cárnicos
Cafés
Tresmontes Lucchetti
Alimentos al Consumidor
Helados
Pastas
Otros

Distribución
Servicios
Producción

Distribución y ventas

18
Países
con red de distribución y plantas de producción

46
Plantas
de producción

Otros
2024: 1,9%
2023:1,8%
Planta: 1

- China
- Emiratos Árabes Unidos
- Sudáfrica
- Filipinas*
- Malasia*

*Estas operaciones no se consolida

Composición accionaria

8.299
Accionistas

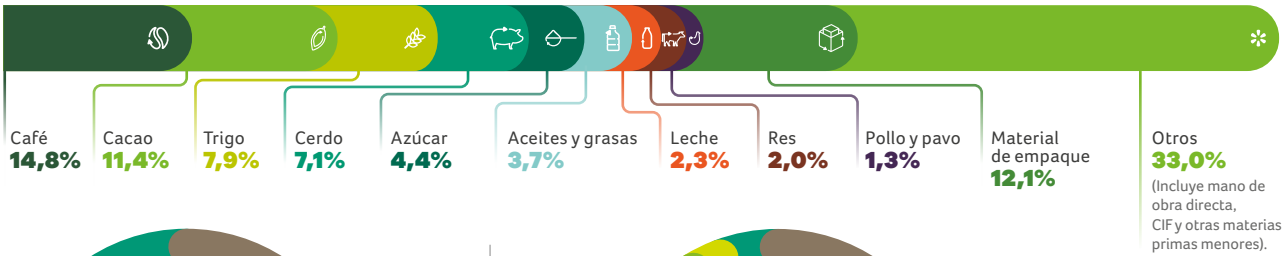
43,7%
JGDB Holding S.A.S.

34,8%
Nugil S.A.S.

21,5%
Otros inversionistas

Diversificación de materias primas

% costo de producción







18,6%	Galletas	19,1%
16,4%	Chocolates	11,0%
15,8%	Cárnicos	17,9%
14,5%	Cafés	14,9%
9,3%	Tresmontes Lucchetti	10,3%
7,6%	Alimentos al Consumidor	12,1%
4,1%	Helados	5,7%
3,2%	Pastas	3,0%
10,5%	Otros	6,0%

Más información
https://bit.ly/41leLTY

Para obtener una comprensión más completa y detallada de las acciones llevadas a cabo y los logros alcanzados por Grupo Nutresa S.A. en términos de desempeño social, ambiental y económico, se recomienda revisar el Informe del auditor independiente de aseguramiento limitado proporcionado por BDO Audit S. A. S. BIC en marzo de 2025, en conjunto con esta publicación.

Modelo de negocio

Nuestra gente

Promovemos ambientes de participación, el desarrollo de competencias del ser y el hacer, el reconocimiento, el fortalecimiento del liderazgo y una vida en equilibrio para las personas.

Nuestras marcas

Nuestras marcas son líderes en los mercados en los que participamos, son reconocidas y apreciadas, nutren, generan bienestar y hacen parte del día a día de las personas con la mejor relación precio-valor.

Nuestra llegada al mercado

Nuestra amplia red de distribución y capacidades de llegada al mercado, con una oferta diferenciada por canales y segmentos y con equipos de atención especializados, nos permiten tener nuestros productos disponibles, con una adecuada frecuencia y una relación cercana con los clientes.

Principales riesgos

Volatilidad en precios de las materias primas y en tasas de cambio.

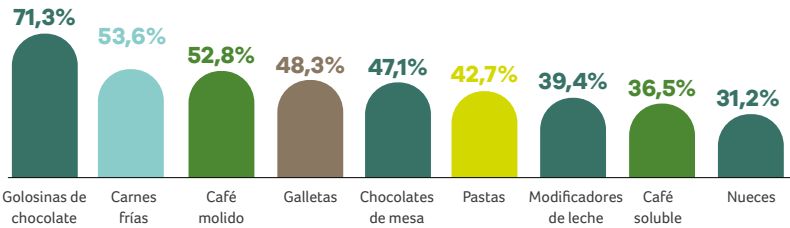
Entorno regulatorio que incida negativamente en el Negocio.

Afectación de los negocios por un entorno altamente competitivo.

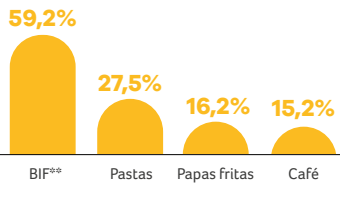
Participación de mercado

En Colombia*

Participación consolidada 50,0%



En Chile



En México



* Modelo de estimación de mercado ampliado que integra diferentes fuentes de información de Nielsen e información propietaria de Grupo Nutresa.
**Bebidas Instantáneas Frías

#1
En hamburguesas en Colombia. En heladerías en Costa Rica y República Dominicana.

#2
En parrilla y pizza en Colombia.

16,6%
Ventas de productos innovadores (% sobre las ventas totales)



43,2% Tradicional y autoservicios
25,9% Grandes cadenas
12,4% Alternativo
6,8% Food service
6,4% Restaurantes
5,3% industrial

Colaboradores directos, indirectos y aprendices



73,1% Colombia
26,9% Exterior



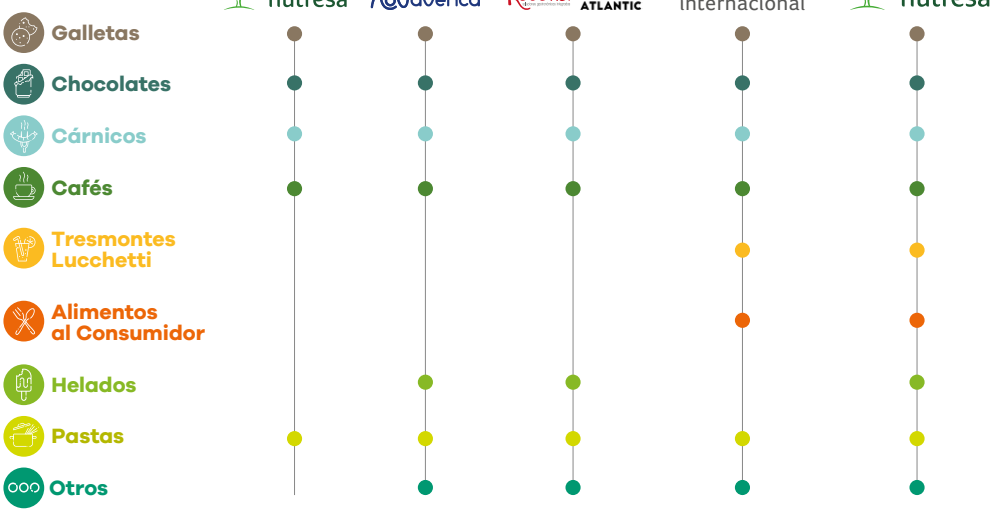
63,1% Hombres
36,9% Mujeres

1.825.347
Clientes

255.642
Novaempresarios

1.569.705
Puntos de venta

11.402
Vendedores



Transformación digital

Capacidad corporativa para contribuir a la sostenibilidad de la Organización, mediante la:

- **Evolución de la cultura.**
- **Apropiación de nuevas formas de trabajo.**
- **Incubación y aceleración de nuevos modelos de negocio.**

Apalancados en tecnologías, mejorando las ventas, la experiencia y la competitividad.

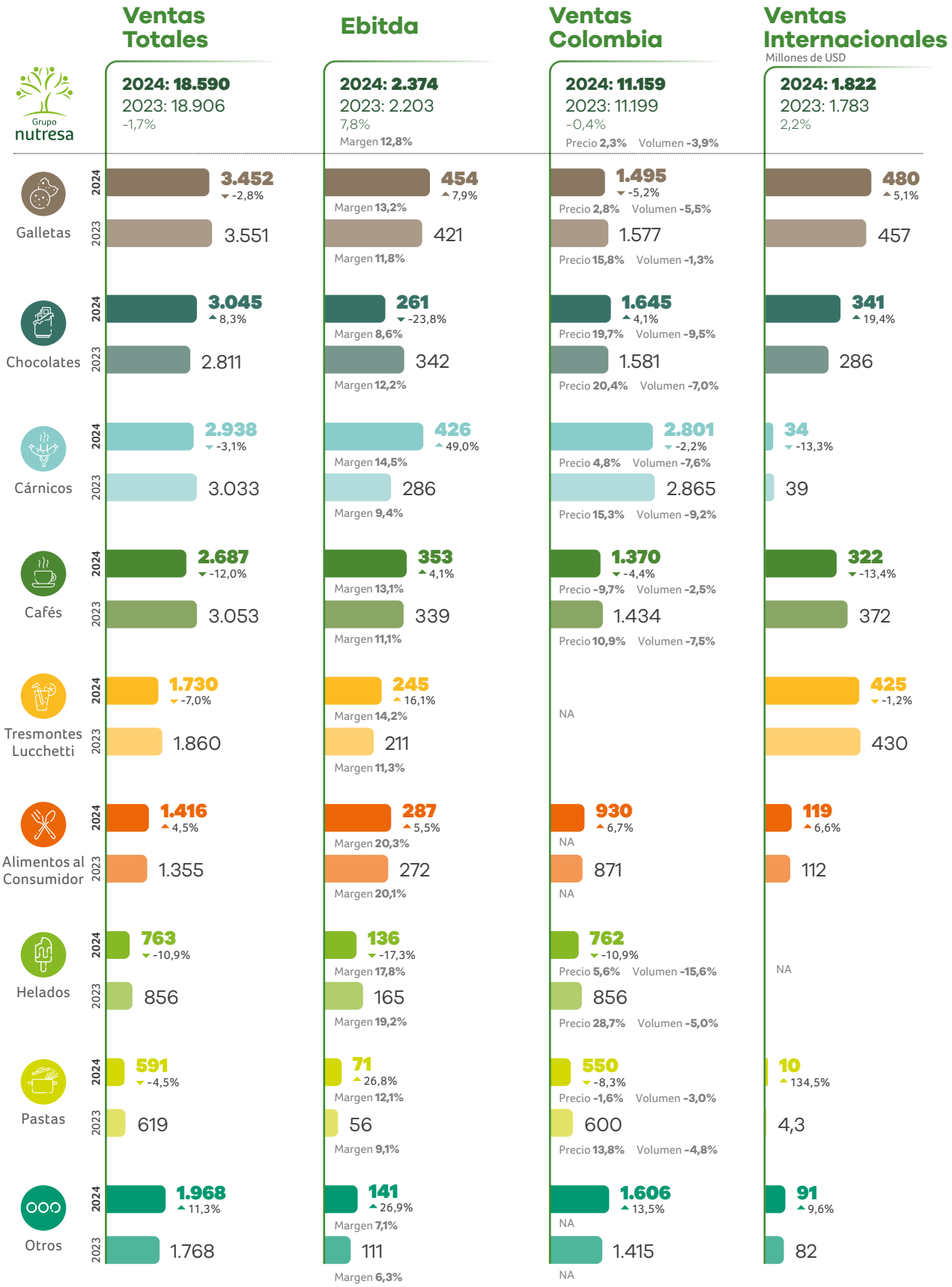
OBJETIVO 2030
Grupo nutresa
DUPLICAR INGRESOS
De 2020 a 2030
Con retorno superior al costo de capital

Nuestra estrategia está dirigida a duplicar, al año 2030, las ventas logradas en 2020; obteniendo retornos superiores al costo de capital empleado.

Para lograrla ofrecemos a nuestro consumidor alimentos y experiencias de marcas conocidas y apreciadas; que nutren, generan bienestar y placer; que se distinguen por la mejor relación precio-valor; disponibles ampliamente en nuestra región estratégica; gestionados por gente talentosa, innovadora, productiva, comprometida y responsable, en un marco de desarrollo sostenible.

Crecimiento rentable

[GRI 2-6] Miles de millones de COP



Resultados 2024

Consolidación de nuestros compromisos a 2030



- Personas formadas en LA/FT/FPADM-C/ST
  2024: 36.786 ▲
  2023: 30.349
- Producción fabricada en centros certificados
  2024: 80,2% ▼
  2023: 95,8%
- Ventas
  cifras en miles de millones de COP
  2024: 18.590 ▼
  2023: 18.906
- ROIC*
  2024: 13,3% ▲
  2023: 11,3%
- Ejecución plan de geografías
  2024: 100,4% ▲
  Alcanzando un índice de desarrollo de geografías consolidado del 46,2%.
  2023: 100,9%
- Índice de satisfacción de clientes Colombia
  2024: 85,4% ▼
  2023: 89,4%
- Índice de satisfacción de clientes internacionales atendidos desde Colombia *****
  2024: 86,7% ▼
  2023: 88,7%
- Ingresos por canales digitales
  2024: 6,70% ▲
  2023: 5,2%

*ROIC, Retorno del Capital Invertido por sus siglas en inglés
**Base 2020 por tonelada producida
*** LTIFR, Tasa de frecuencia de accidentalidad con tiempo perdido
****Acumulado desde 2021
*****Medición de satisfacción de clientes internacionales atendidos desde Colombia

- Variación emisiones alcance 1 y 2**
  2024: -15,7% ▲
  2023: -10,2%
- Empaques reciclables, reutilizables o compostables
  2024: 89,0% ▲
  2023: 88,1%
- Variación del consumo de energía no renovable**
  2024: -10,3% ▼
  2023: -11,0%
- Variación del consumo de agua**
  2024: -6,11% ▲
  2023: -4,20%
- Energía eléctrica renovable
  2024: 90,5% ▲
  2023: 88,6%
- Materias primas abastecidas productiva y sostenibleme
  2024: 68,1% ▲
  2023: 63,3%
- Abastecimiento local
  2024: 82,8% ▲
  2023: 81,0%
- Inversión en gestión ambiental
  2024: 64.388 ▲
  millones de COP
  2023: 45.953
- LTIFR*** colaboradores
  2024: 3,80 ▲
  2023: 3,99
- LTIFR*** contratistas
  2024: 4,91 ▼
  2023: 4,73
- Proyectos en comunidades que desarrollan capacidades ****
  2024: 530 ▲
  2023: 393
- Inversión social en comunidades
  2024: 186.304 ▲
  millones de COP
  2023: 157.832
- Inversión en calidad de vida
  2024: 224.253 ▲
  millones de COP
  2023: 214.615
- Ventas por innovación
  2024: 16,6% ▼
  2023: 17,2%
- Innovación en salud y nutrición
  2024: 45,6% ▼
  2023: 46,3%
- Éxitos innovadores por empleado
  2024: 0,32 ▼
  2023: 0,36
- Clima y compromiso organizacional
  2024: 84,0% =
  2023: 84,0%

S&P Global
Grupo Nutresa S. A.
Food Products
Top 10%
Corporate Sustainability Assessment (CSA) 2024 Score
77/100

GRI COMMUNITY MEMBER 2025

bvc Emisor ir

"El Reconocimiento Emisores-IR, otorgado por la Bolsa de Valores de Colombia S. A., no es una certificación sobre la bondad de los valores inscritos ni sobre la solvencia del emisor".



Bosque seco tropical, Cesar, Colombia.

Contenido

3 Acerca de este informe de sostenibilidad
4 Modelo de relacionamiento
6 Análisis de doble materialidad
9 Gobernanza de la estrategia de sostenibilidad
10 Compromiso frente a los ODS
12 Informe Especial de Grupo Empresarial
14 Informe de Gestión

MODELO CORPORATIVO

28 Junta Directiva
30 Equipo Directivo
32 Mapa de valor 2030
33 Objetivos estratégicos
34 Liderazgo, talentos y capacidades
35 Transformación digital
36 Filosofía y actuación corporativa
38 Gestión integral de riesgos y principales riesgos del negocio
40 Modelo de negocio

DESEMPEÑO DE LOS NEGOCIOS

44 Galletas Nutresa
46 Chocolates Nutresa
48 Cárnicos Nutresa
50 Cafés Nutresa
52 Tresmontes Lucchetti
54 Alimentos al Consumidor
56 Helados Nutresa
58 Pastas Nutresa
60 Servicios Nutresa
61 Redes Comerciales

DIMENSIONES ESTRATÉGICAS

64 Cooperando con las personas, los aliados y la sociedad
143 Preservando el planeta
195 Inspirando el desarrollo, el crecimiento y la innovación

ESTADOS FINANCIEROS

240 Estados financieros consolidados
310 Estados financieros separados

Grupo nutresa

Personas de contacto
[GRI 2-3]

María Adelaida Arango Hoyos
Vicepresidenta de Desarrollo Sostenible
marango@serviciosnutresa.com

Catherine Chacón Navarro
Directora Finanzas Corporativas
cchacon@gruponutresa.com

Claudia Rivera Marín
Directora de Sostenibilidad
cprivera@serviciosnutresa.com

Para preguntas y comentarios sobre el reporte y sus contenidos, contacta a:

Juan Camilo Villegas Maya
Profesional Gestión de Información
jcvillegas@serviciosnutresa.com

–

Conceptualización, arquitectura gráfica, edición periodística, y diseño:
Taller de Edición S. A.
www.tallerdeedicion.co



Flora en el Humedal Gualí, Mosquera, Cundinamarca, Colombia.

Acerca de este informe de sostenibilidad

Grupo Nutresa reafirma su compromiso continuo con la transparencia en todas sus operaciones y su cadena de suministro. Este informe detalla el avance de la estrategia global de sostenibilidad de la Compañía y la creación y generación de valor a corto, mediano y largo plazo.

El presente informe comprende el periodo entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 2024 [GRI 2-1], e incluye la estrategia corporativa, gobernanza de la sostenibilidad, progreso, perspectivas futuras y casos de éxito en los temas sociales, ambientales, económicos, incluidos los financieros y de gobierno corporativo.

El contenido de este documento comienza por comprender los impactos, riesgos y oportunidades de Grupo Nutresa y los grupos relacionados, identificando 17 asuntos materiales producto del análisis de doble materialidad y organizados en cinco capítulos:

- Gestión estratégica de la sostenibilidad
- Modelo corporativo
- Desempeño de los negocios
- Dimensiones estratégicas
- Estados financieros

Este informe se ha elaborado de conformidad con estándares internacionales como la Global Reporting Initiative (GRI), las Normas Internacionales de Información Financiera S1 y S2 (NIIF), estándares Processed Foods, Food Retailers & Distributors SASB (Sustainability Accounting Standards Board) de la industria de alimentos, Divulgaciones Financieras Relacionadas con el Clima TCFD (Task Force on Climate-related Financial Disclosures) y los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de las Naciones Unidas.

La información financiera se rige por las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), auditada por PricewaterhouseCoopers. La información no financiera fue verificada por BDO Audit S. A. S. BIC [GRI 2-5], conforme a las normas internacionales ISAE 3000 e ISAE 3410.

Marcos utilizados

Diagrama realizado de acuerdo a la aplicabilidad de los marcos y su correspondencia con la estructura IFRS utilizada por la Organización.



Gobierno

Sistemas y procedimientos utilizados para manejar los riesgos y oportunidades relacionados con la sostenibilidad. Esto implica establecer políticas que promuevan la transparencia y la rendición de cuentas al divulgar información sobre aspectos ambientales, sociales y de gobernanza (ASG), así como cumplir con requisitos específicos para revelar información financiera relacionada con la sostenibilidad.

Gestión de riesgos

Impactos reales de los riesgos y oportunidades relacionadas con la sostenibilidad y las acciones corporativas para la gestión de estos asuntos. Además, incorpora la revelación de información financiera y no financiera relacionada con la sostenbilidad que permita la toma de decisiones de los grupos relacionados.

Estrategia

Planes a largo plazo para alcanzar los objetivos. Comprende la Dirección General de la Organización, la asignación de recursos y la planificación de acciones futuras. Asimismo, es la hoja de ruta que guía a Grupo Nutresa hacia su visión y metas de largo plazo.

Métricas y objetivos

Las métricas y objetivos utilizados para evaluar los riesgos, oportunidades y desempeño relacionados con la sostenibilidad.



Productora de cacao, Cesar, Colombia.

Modelo de relacionamiento

[GRI 2-29] [GRI 3-1] [GRI 3-3] [GRI 2-26]

El Modelo de Relacionamiento se ha consolidado como una herramienta estratégica para fortalecer la confianza y el diálogo con los grupos de interés. Al integrar sus perspectivas, se anticipa oportunidades y se gestionan riesgos. El modelo está estrechamente vinculado a la materialidad, lo que permite a la Organización analizar de forma dinámica y actualizada los temas clave que impactan su capacidad de generar valor sostenible a largo plazo.

Durante 2024, las conversaciones, los acercamientos y la escucha activa fueron fundamentales para fortalecer la confianza y construir relaciones a largo plazo con todos los grupos de interés. La implementación del modelo demostró que algunos hallazgos están directamente relacionados con temas materiales, como desarrollo territorial e inclusión social; nutrición y vida saludable; abastecimiento responsable y productivo; diversidad, equidad e inclusión, lo que confirma su vigencia. El relacionamiento proactivo y la conversación permanente facilitan una materialidad viva y actualizada, conectando a la Organización de forma permanente con su entorno.

Comprender

1. **Mapeo interno**
   Identificación y caracterización de grupos relacionados.
2. **Mapeo externo**

Conectar

3. **Nivel de madurez de relacionamiento**
4. **Análisis de hallazgos**

Actuar

5. **Plan de relacionamiento**
   Validación del plan y mecanismos de relacionamiento.

Monitorear y reportar

6. Seguimiento, evaluación y reporte anual de relacionamiento.

Grupos Relacionados

Novaempresarias, Medellín, Colombia.

Consumidores y compradores

Clientes

Accionistas

Estado

Proveedores

Colaboradores

Comunidad

Análisis de doble materialidad

[GRI 2-29] [GRI 3-1] [GRI 3-3] [GRI 2-26]

Los factores ambientales, sociales y de gobernanza (ASG, o ESG por sus siglas en inglés) han dejado de ser considerados *aspectos no financieros* para convertirse en componentes críticos del análisis estratégico y financiero de las organizaciones. En un contexto global donde los riesgos asociados al cambio climático, las crisis sociales y la pérdida de biodiversidad superan en relevancia a los riesgos económicos tradicionales, las empresas y los inversionistas están priorizando su gestión de manera proactiva.

Para enfrentar estos desafíos y avanzar hacia una transformación sostenible, el análisis de doble materialidad emerge como un elemento central en la estrategia de sostenibilidad. Este enfoque permite identificar y gestionar los temas que tienen mayor impacto en el medio ambiente, las personas y la economía, así como aquellos que son fundamentales para el desempeño financiero y estratégico de la Organización.

En Grupo Nutresa, el ejercicio de doble materialidad integra los impactos de la Compañía y su cadena de valor sobre el entorno y las personas, junto con los efectos de estos factores en los resultados económicos. Este modelo, alineado con estándares internacionales como las Normas Internacionales de Sostenibilidad (NIIF S1 y S2), la Directiva de Informes de Sostenibilidad Corporativa (Directiva CSRD) de la Unión Europea y el Global Reporting Initiative (GRI), responde a las expectativas de audiencias clave, incluye inversionistas, calificadoras ASG, clientes y comunidades, y asegura una gestión responsable y un crecimiento sostenible.

Proceso

El análisis de doble materialidad fue realizado en cinco fases principales:



Análisis del contexto e identificación de temas potencialmente materiales

Grupo Nutresa realizó un análisis exhaustivo del contexto, los desafíos y las tendencias en sostenibilidad considerando factores globales, nacionales y sectoriales. Este proceso permitió identificar los principales desafíos, oportunidades y tendencias relevantes para la Compañía y su cadena de valor.

Perspectiva de los grupos de interés

Este enfoque aseguró que las decisiones de sostenibilidad respondan a las necesidades y expectativas de los grupos relacionados para fortalecer la confianza y la creación de valor compartido.

Análisis de impactos

Se realizó el análisis de las actividades directas o en la cadena de valor, y su alcance desde lo local, regional o global, sean positivos o negativos, y abarcó el entorno económico, social y ambiental.

Consideraciones:

- **Probabilidad de ocurrencia.**
- **Severidad de las consecuencias.**
- **Alcance geográfico.**

Análisis de riesgos y oportunidades

Grupo Nutresa identificó y evaluó los riesgos y oportunidades ambientales, sociales y de gobernanza que pueden influir significativamente en su desempeño, y los clasificó en:

- **Operacionales.**
- **Financieros.**
- **Reputacionales y regulatorios.**

Usó metodologías homologadas con estándares internacionales y escalas de impacto y probabilidad que garantizan una gestión estratégica y eficiente.

5

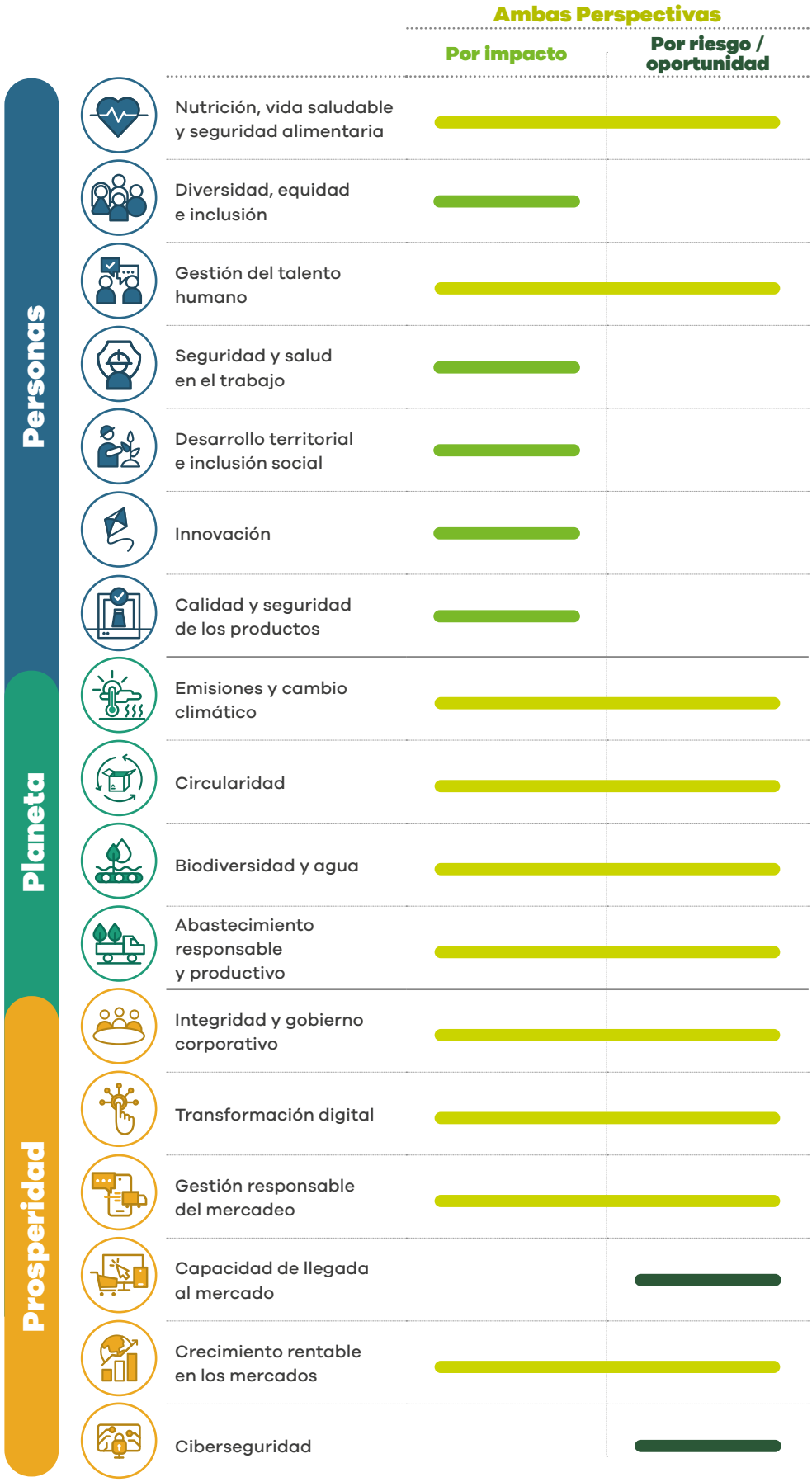
Asuntos materiales

Los temas materiales identificados en el análisis de doble materialidad se agrupan en tres dimensiones principales:

1. Asuntos materiales en ambas perspectivas (riesgo e impacto)
Tienen un efecto significativo en el desempeño financiero y estratégico de Grupo Nutresa y en el entorno social y ambiental en el que opera.

2. Asuntos materiales por riesgo
Centrados en los desafíos internos de la Organización, se convierten en oportunidades para fomentar la innovación, la mejora continua y la resiliencia corporativa.

3. Asuntos materiales por impacto
Al priorizar y actuar sobre estos temas, la Compañía maximiza los beneficios compartidos y continúa integrando la sostenibilidad como un eje estratégico para la intervención positiva o negativa en el entorno económico, social y ambiental.





Granja experimental Yariguíes, Santander, Colombia.

Gobernanza de la estrategia de sostenibilidad [GRI 2-9] [GRI 2-12] [GRI 2-13]

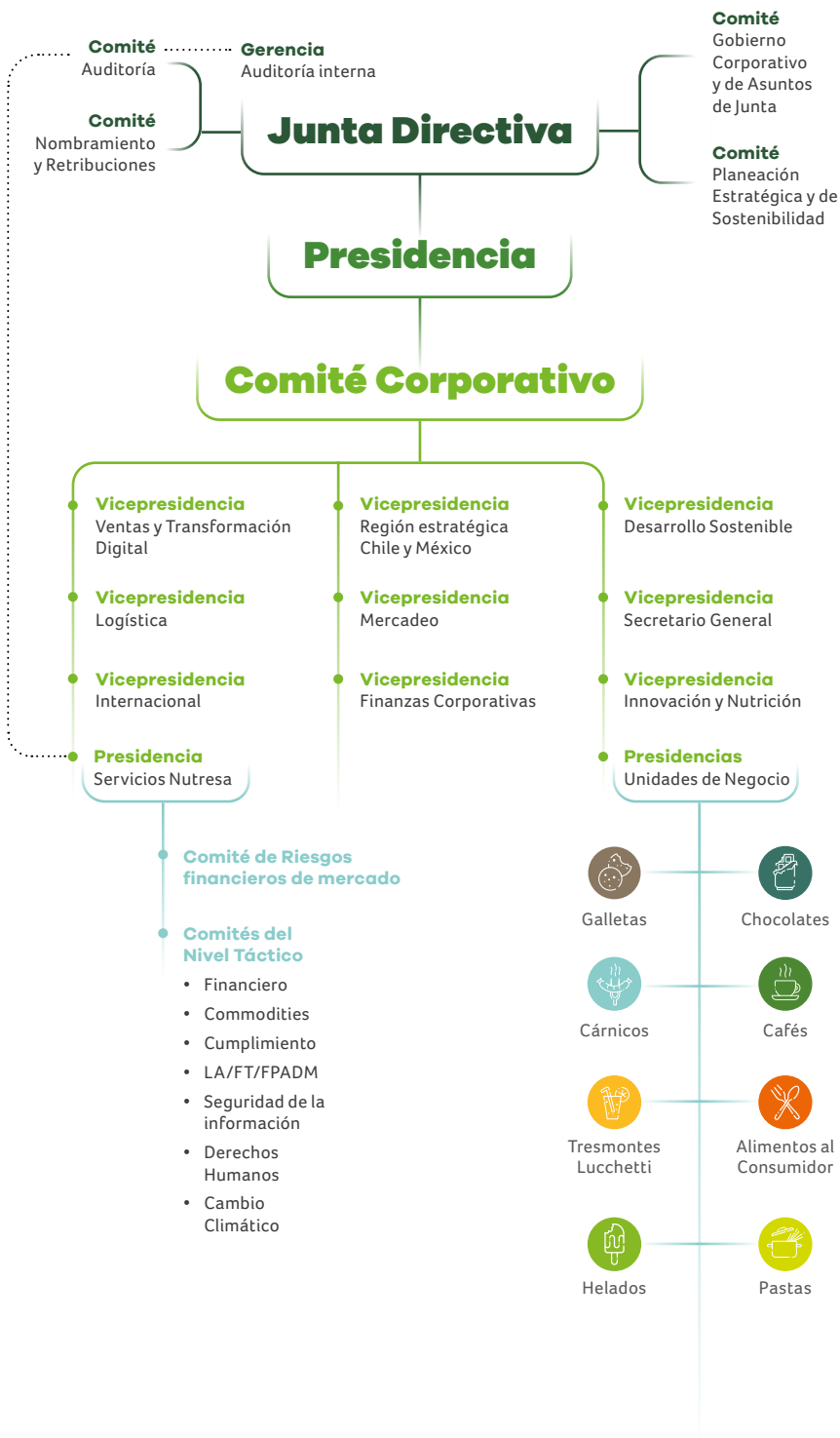
La sostenibilidad en Grupo Nutresa está respaldada por un modelo de gobernanza estructurado que articula distintos niveles de liderazgo y toma de decisiones dentro de la Organización.

Desde 2020 ha fortalecido su marco de gobierno adoptando estándares internacionales como el Task Force on Climate-Related Financial Disclosures (TCFD) y, más recientemente, las Normas Internacionales de Información Financiera (IFRS). Este modelo establece comités y órganos de dirección con funciones definidas y mecanismos de comunicación efectivos.

La supervisión estratégica le compete a la Junta Directiva, responsable de evaluar periódicamente riesgos y oportunidades en sostenibilidad, asegurando su alineación con los objetivos del Negocio.

El liderazgo en sostenibilidad es impulsado por la Vicepresidencia de Desarrollo Sostenible, que traduce la estrategia en acciones concretas a través de las dimensiones social, ambiental y económica. Diversos grupos de trabajo internos especializados brindan apoyo en la implementación de políticas y programas, garantizando la sostenibilidad y su integración en la gestión corporativa.

Este enfoque permite a Grupo Nutresa gestionar de manera proactiva los riesgos financieros y no financieros, al tiempo que identifica oportunidades para fortalecer su compromiso con el desarrollo sostenible y la generación de valor para sus grupos relacionados.





Grupo nutresa

Compromiso frente a los ODS

Grupo Nutresa reafirma su compromiso con la sostenibilidad como una capacidad para generar valor. Conscientes de la necesidad de colaborar y aportar a la agenda global de los Objetivos de Desarrollo Sostenible ODS, la Compañía ha desarrollado metas y programas a largo plazo que buscan generar un impacto positivo a sus grupos relacionados.

El compromiso con los ODS se fortaleció en 2014 al participar de manera activa con el fondo ODS de las Naciones Unidas, aportando la perspectiva del sector privado en la construcción de soluciones globales.

En el plan estratégico a 2030 de Grupo Nutresa se han priorizado 13 de los 17 ODS, enfocando su contribución a los desafíos globales y fortaleciendo las **alianzas para lograr los objetivos (ODS 17).**

A continuación, se presentan los avances que reflejan cómo estos esfuerzos conjuntos están acelerando el progreso hacia los objetivos de la Agenda 2030.

Cooperando con las personas, los aliados y la sociedad

1 FIN DE LA POBREZA

1.5
COP 186.304 millones inversión social en comunidades.
- **15.807** colaboradores en voluntariado.
- **1.611** organizaciones beneficiadas con voluntariado.
- **51.333** horas invertidas en voluntariado.
- **2,3** millones de personas beneficiadas en la Región Estratégica.

2 HAMBRE CERO

2.1
1.793 toneladas de producto entregado a los bancos de alimentos en la región estratégica.
1.516.578 personas beneficiadas a través de los bancos de alimentos.

2.2
COP 1,21 billones venta de productos enriquecidos con macro y micronutrientes deficitarios en la región estratégica.

4 EDUCACIÓN DE CALIDAD

4.1
611 instituciones educativas beneficiadas por programas de Fundación Nutresa.

4.3
COP 5.908 millones inversión en el acceso de jóvenes con limitaciones económicas a educación universitaria de alta calidad.

5 IGUALDAD DE GÉNERO

5.5
36,2% mujeres en la Organización.
31,6% mujeres en cargos directivos.
38,9% mujeres vinculadas con estudios universitarios en ciencia, tecnología, ingeniería y matemáticas (% sobre el total de colaboradores STEM***).

* Respecto a la línea base 2020
** Sobre el consumo total de agua
***Science, Tecnology, Engineering, Math
**** Se modifica el denominador de ventas totales a toneladas transportadas vendidas, respecto a la línea base 2022



Beneficiarios Nutresa
Quiere a los Niños, Colombia.

Preservando el planeta

Inspirando el desarrollo, el crecimiento y la innovación

8.3
16.477 personas capacitadas en asuntos sociales, ambientales y productivos, que contribuyen a fortalecer el abastecimiento responsable.

8.4
530 proyectos que desarrollan capacidades en las comunidades.

8.5
31.574 empleados directos y aprendices.
54,7 horas promedio formación por colaborador.
COP 224.253 millones inversión en calidad de vida, formación y auxilios para colaboradores.

8.6
7.184 jóvenes entre los 18 y 28 años vinculados a la Organización.

8.8
3,80 LTIFR vinculados.
4,91 LTIFR terceros.

10.2
288 personas beneficiarias de la inclusión social, económica y política.

6.3
161 miles de m³ agua recirculada**
947 miles de m³ gestión integral de vertimientos.

7.2
90,5% energía eléctrica que proviene de fuentes renovables.

12.2
COP 64.388 millones inversión en gestión ambiental en la región estratégica.

12.3
-9,33% variación pérdida de alimentos.*
27,7% variación desperdicio de alimentos.****

12.5
89% empaques fabricados con materiales reciclables, reutilizables o compostables.*
93,3% aprovechamiento de residuos.*
-39,2% variación en la generación de residuos al medio ambiente.

13.1
-15,7% variación de las emisiones de GEI.*
-10,3% variación del consumo de energía no renovable.*

15.2
550 auditorías a proveedores en sostenibilidad, sistemas integrados de gestión y seguridad comercial.

1.1
COP 192.188 millones compras a pymes vinculadas a negocios inclusivos.

9.5
32 patentes acumuladas.
85.139 millones ventas invertidas en I+D+i.
412 personas con dedicación exclusiva en I+D+i.
446 promotores de innovación.
16,6% ingresos de innovación.

16.4
36.786 colaboradores formados en prevención del Lavado de Activos, Financiación del Terrorismo, Financiación de la Proliferación de Armas de Destrucción Masiva, Corrupción y Soborno Transnacional (LA/FT/FPADM-C/ST).

16.5
100% operaciones de Grupo Nutresa evaluadas en riesgos relacionados a la corrupción.



Informe Especial de Grupo Empresarial

Al cierre de 2024, el Grupo Empresarial Nutresa estaba integrado por 66 compañías, agrupadas para efectos administrativos así: ocho Negocios de alimentos y sus plataformas productivas en Colombia y en el exterior; una red internacional de distribución; cuatro compañías nacionales de distribución, y cuatro compañías de servicios administrativos, logísticos y de transporte que prestan los respectivos soportes a las sociedades de Grupo.

En cumplimiento de lo establecido en la legislación colombiana, artículo 29 de la Ley 222 de 1995, Grupo Nutresa S. A., como matriz del Grupo Empresarial, recibió de sus subordinadas la suma de COP 706.497.527.456 a título de dividendos, y no recibió suma alguna por concepto de venta de bienes y servicios. Durante 2024, Grupo Nutresa S. A. no avaló obligaciones financieras de sus subordinadas. Las subordinadas, por su parte, no efectuaron operaciones frente a terceros por influencia o en interés de la controlante. Asimismo, en 2024 Grupo Nutresa S. A. no tomó ni dejó de tomar decisiones por atender el interés o por influencia de alguna de sus compañías subordinadas, y ninguna de estas tomó ni dejó de tomar decisiones por atender el interés o por influencia de Grupo Nutresa S. A.



Negocio Pastas, Colombia.

Disposiciones legales

Grupo Nutresa y sus subordinadas dieron estricto cumplimiento a las normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor. Sus marcas están debidamente registradas, cuentan con las respectivas licencias de uso del *software* instalado y conservan la correspondiente evidencia que permite verificar el mencionado cumplimiento. En 2024 no hubo notificaciones de demandas ni fallos judiciales que pudieran afectar materialmente la situación financiera de la Compañía; tampoco hubo multas ni sanciones significativas contra las compañías del Grupo ni sus administradores.

En la Nota 18 de los estados financieros separados de Grupo Nutresa, publicados en el sitio web, están detalladas las operaciones con accionistas y personas a las que se refiere el artículo 47 de la Ley 222 de 1995 y las demás normas concordantes. Estas operaciones fueron celebradas en condiciones de mercado. La Sociedad declara que no entorpeció la libre circulación de las facturas emitidas por los vendedores o los proveedores del Grupo Empresarial y, adicionalmente, certifica que los estados financieros y demás informes relevantes no contienen vicios, imprecisiones o errores que impidan conocer la verdadera situación patrimonial de la Compañía, según lo establecido en el artículo 46 de la Ley 964 de 2005.

Evaluación sobre el desempeño de los sistemas de revelación de información y control de la información financiera

El sistema de control interno de Grupo permite la verificabilidad, razonabilidad y confiabilidad de la información requerida para planear, dirigir, controlar, medir y registrar el desempeño de sus Negocios y asegurar la revelación adecuada y oportuna a sus partes relacionadas. Con el fin de seguir proyectando las operaciones de los Negocios con altos estándares internacionales, en el período 2024 la Organización continuó con el fortalecimiento del sistema de control interno bajo el marco de referencia COSO ERM 2017, conformado por componentes de gobierno y cultura, estrategia y objetivos, desempeño, revisión e información, comunicación y reporte, se establecieron objetivos y planes para lograr la alineación a las mejores prácticas en cada uno de los componentes.



Nutrición, vida saludable y seguridad alimentaria

45,6%
de innovaciones en salud y nutrición.

1.516.578
personas beneficiadas a través de los bancos de alimentos.

Rescatando alimentos para la nutrición de las comunidades

Grupo Nutresa, en alianza con la Asociación de Bancos de Alimentos de Colombia - Abaco, fortalece el Programa Reagro, con el fin de rescatar cosechas que no logran ser sacadas al mercado, logrando que frutas y verduras sean parte de la seguridad alimentaria de la población más vulnerable.

Programa Reagro, Rionegro, Antioquia, Colombia.



Informe de Gestión

Informe de Gestión



"Aspiramos a continuar implementando las mejores y más avanzadas prácticas de la industria, así como atrayendo y cultivando el mejor talento. Nos hemos fijado el objetivo de continuar operando con recursividad y excelencia, y de seguir actuando bajo un marco de sostenibilidad, buen gobierno corporativo y de ciudadanía corporativa responsable".

Jaime Gilinski Bacal
Presidente Grupo Nutresa

Grupo Nutresa se fundamenta en un sólido compromiso con nuestro propósito superior de construir un mundo mejor donde el desarrollo sea para todos. Nuestra estrategia empresarial se orienta hacia la generación de valor económico, social y ambiental a largo plazo. Esto se traduce en la oferta de soluciones alimenticias que satisfacen las necesidades de nuestros consumidores, al tiempo que promovemos la conservación de los recursos naturales y el cuidado del entorno.

La persistencia con nuestro propósito, el desarrollo de capacidades y la adaptación, nos permitieron afrontar un contexto global desafiante marcado por una inflación persistente, la disminución del consumo en algunos países de la región y la volatilidad de las monedas y de los precios de las materias primas en la región.

Con agilidad, flexibilidad y competitividad, adaptamos nuestro modelo de negocio para responder a los retos que nos presentó el mercado sin renunciar a nuestros objetivos de mejora continua, crecimiento y rentabilización, al tiempo que adoptamos una perspectiva de negocio global.

Gestionamos los precios de forma responsable para garantizar que nuestros productos sigan siendo asequibles. Además, buscamos nuevos canales para llegar a los consumidores y nos enfocamos en innovaciones de alto impacto que nos permiten construir nuevas vías para el crecimiento futuro.

Somos conscientes del impacto que los desafíos de 2024 han tenido en las comunidades, por esto, reafirmamos el compromiso con su desarrollo y progreso a través del apoyo de la Fundación Nutresa. Durante el año, invertimos cerca

de COP 21.652 millones, avanzando de manera decidida hacia la meta de aportar a la sociedad un total de COP 150.000 millones en cinco años. Esta inversión se destinará a fortalecer áreas como la educación, el fomento de comunidades saludables y el desarrollo de una cadena de valor sostenible. Confiamos en que este esfuerzo generará beneficios para las comunidades y los territorios.

Igualmente lanzamos un nuevo programa de alto impacto para continuar con el desarrollo de la cadena de cacao en Colombia a través de proyectos que incluyen la creación de un vivero para la siembra de diez millones de árboles de cacao en los próximos cinco años; inversión en formación para el fortalecimiento de Asociaciones Campesinas y Cooperativas, y el desarrollo de clientes *fair trade* en el exterior dispuestos a pagar primas de precio por condiciones sociales y/o ambientales favorables. Estos compromisos equivalen a compras por COP 1,5 billones en diez años a dichas asociaciones y se constituyen en un importante aporte al desarrollo territorial y a la productividad del campo.

Sabemos que contamos con un equipo humano dedicado que trabaja día a día para aportar al progreso de la organización y de sus grupos relacionados, y estamos comprometidos con cada uno de nuestros colaboradores. La resiliencia, la adaptabilidad y la conexión con el propósito de la organización son elementos fundamentales que definen nuestra cultura y nos impulsan a avanzar.

Como reflejo del compromiso con la gestión del talento y la sostenibilidad, en 2024 fuimos reconocidos por Merco, Monitor Empresarial de Reputación Corporativa, en tres categorías relevantes: liderazgo en Talento, ASG (Ambiental, Social y Gobernanza) y Reputación Corporativa en Colombia.

COP
21.652
millones
invertidos en educación, fomento de comunidades saludables y desarrollo de la cadena de valor.



Colaboradoras Centro de investigación en nutrición, salud y bienestar- Vidarium, Medellín, Colombia.



Consumidores marca TOSH.

NUESTRAS CAPACIDADES

Cooperando con las personas, los aliados y la sociedad

Innovación, salud y nutrición

En Grupo Nutresa, la innovación es fundamental para adaptarnos a las necesidades del mercado, evolucionar nuestro modelo de negocio y consolidar nuestro compromiso con la sostenibilidad. A través del desarrollo de productos y servicios innovadores aceleramos el crecimiento rentable de la Organización y capitalizamos nuevas oportunidades. Esta estrategia nos ha posicionado como referentes en la industria, con un 16,6% de las ventas totales provenientes de productos innovadores.

Así mismo, contribuimos a un futuro más sostenible a través de la asequibilidad de nuestra oferta de valor, las estrategias de seguridad alimentaria y la reformulación de productos existentes para promover la salud y el bienestar de los consumidores. Durante el año, reformulamos más de 931 referencias, a través de la reducción de nutrientes de interés en salud pública, logrando así un avance del 45,6% en innovaciones en salud y nutrición.

Además, a través de Fundación Nutresa, fortalecimos 29 bancos de alimentos en Colombia y la región estratégica, y aportamos 1.793 toneladas de productos con el fin de contribuir a la seguridad alimentaria de 1.516.578 personas y la mejora de su calidad de vida.

Desarrollo del talento

En Grupo Nutresa fomentamos una cultura de aprendizaje continuo para afianzar nuevos talentos en los líderes y en sus equipos, y promovemos el conocimiento integral y el progreso de nuestra gente. Durante el año, mantuvimos el nivel de excelencia en la medición de clima y compromiso organizacional con un resultado de 84%.



45,6%
de las innovaciones fueron en salud y nutrición.

Promovimos también un entorno de trabajo que prioriza la salud integral a través de programas de bienestar y modalidades de trabajo flexibles como el teletrabajo y el trabajo híbrido, gracias a los cuales más de 3.170 colaboradores encontraron equilibrio entre su vida laboral y personal.

Desarrollar el talento en las comunidades, aliados y en la sociedad

El apoyo a comunidades es un elemento prioritario para contribuir hacia una sociedad más equitativa e inclusiva. En Grupo Nutresa, apoyamos la inversión social a través de múltiples iniciativas que construyen capacidades, fortalecen el conocimiento y generan bienestar integral a las personas.

Durante el año, beneficiamos a 611 instituciones a través de los programas de educación de la Fundación en Colombia. Además, lanzamos el programa "Becas Nutresa", en colaboración con la Universidad EAFIT y la Universidad ICESI y entregamos 99 becas en educación superior a jóvenes de bajos ingresos. Además, apoyamos el talento científico con 13 becas en especialidades médicas, e invertimos en equipos para la unidad pediátrica del Hospital San Vicente de Paúl, en Medellín, Colombia.

Finalmente, nuestra red de 15.807 voluntarios apoyó 606 iniciativas comunitarias con más de 51.300 horas de servicio.

Este conjunto de iniciativas, sumadas a otros programas de impacto a la comunidad, le permitieron a la compañía contribuir en la mejora de la calidad de vida de 2,3 millones de personas en la región estratégica.



Jóvenes del Programa de Becas Nutresa, Universidad Eafit, Medellín, Colombia.



Productor de café, Timaná, Huila, Colombia.

Preservando el planeta

Abastecimiento responsable

Nuestro compromiso con el abastecimiento sostenible nos permite construir un negocio más resiliente y adaptarnos a los cambios del entorno. A la fecha, hemos implementado 262 iniciativas para mejorar la trazabilidad y sostenibilidad en las cadenas de suministro, gracias a las cuales el 68% del abastecimiento de nuestras materias primas es sostenible y conserva la biodiversidad.

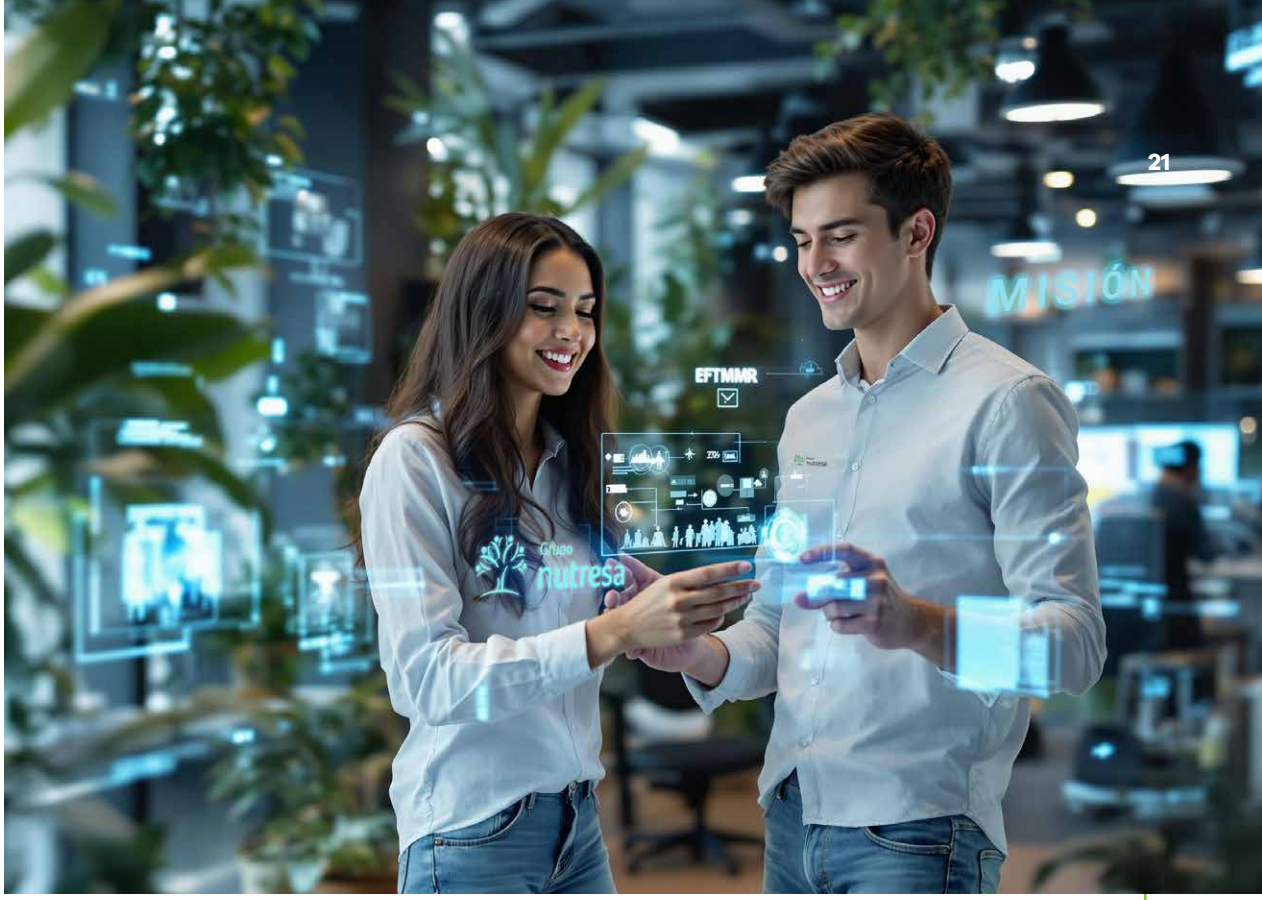
Del mismo modo, gestionamos 620 iniciativas de abastecimiento estratégico y avanzamos en materia de capacitación a proveedores en temas como derechos humanos y bienestar animal, y en la implementación de prácticas agrícolas sostenibles.

Medio ambiente y soluciones circulares

Mitigar el cambio climático es clave en nuestra estrategia de sostenibilidad. En 2024, disminuimos las emisiones de GEI en un 15,6%, alcanzamos un 90,5% de electricidad proveniente de fuentes renovables y consolidamos diez operaciones con energía solar que generan en promedio el 15% del consumo.

El 89% de nuestros empaques son reciclables, reutilizables o compostables.





Esta foto fue diseñada con inteligencia artificial con los parámetros de ciberseguridad de Grupo Nutresa.

Somos parte de los planes colectivos para la gestión y aprovechamiento de empaques Visión Circular en Colombia y Resimple en Chile. Además, fortalecimos nuestra iniciativa de cierre de ciclo "Nutresa Retoma" con la recolección de manera acumulada 553,8 toneladas de plástico en Colombia, Costa Rica y Panamá y la transformación de material en parques infantiles para los niños de nuestras comunidades.

Inspirando el desarrollo, el crecimiento y la innovación

Categorías, marcas, redes y experiencias

En Grupo Nutresa gestionamos 50 marcas líderes en 75 categorías, las cuales representan el 54,5% de nuestras ventas. Así mismo, 23 de estas marcas venden más de USD 50 millones al año.

Durante el año, avanzamos en la definición del propósito superior de 41 marcas, investigamos a profundidad las preferencias del consumidor para ofrecer productos más saludables y sostenibles, y evolucionamos la omnicanalidad a través de tecnología aplicada para la toma de decisiones. Durante el año, optimizamos las redes de distribución para responder a los desafíos del mercado con mayor eficiencia y productividad, implementamos procesos de gestión de relación con clientes -CRM por sus siglas en inglés - y aplicamos herramientas de voz del cliente para ofrecer experiencias diferenciadas. Con lo anterior, logramos altos índices de satisfacción y lealtad, con indicadores de 85,4% y 61,5% en Colombia y el exterior, respectivamente.

Transformación digital

Para Grupo Nutresa, la transformación digital es una herramienta que nos acerca a clientes y consumidores a través del conocimiento profundo de sus intereses y necesidades, y que nos permite agilizar la toma de decisiones a lo largo de la cadena de valor.

En 2024, avanzamos en la implementación de distintas iniciativas digitales que incluyen el uso de herramientas de

inteligencia artificial y predictiva, así como la expansión del ecosistema digital de pedidos "Pideky", el cual hoy llega a más de 85.000 clientes y genera más de 160.000 pedidos mensuales en Colombia. Así mismo, optimizamos procesos y mejoramos la toma de decisiones con soluciones como gemelos digitales y automatización robótica de procesos -RPA- por sus siglas en inglés.

Competitividad y creciente generación de valor

En medio de un entorno retador en varias de nuestras geografías, los ingresos consolidados de Grupo Nutresa durante el 2024 ascendieron a COP 18,6 billones, un 1,7% inferiores a los registrados en 2023. En dólares, estas ventas son de USD 4,6 billones, creciendo un 4,0%.

Por regiones, Colombia reportó unas ventas de COP 11,2 billones, con una variación de -0,4%, y que representan el 60,0% de las ventas totales del Grupo.

Las ventas internacionales en dólares se ubicaron en USD 1,8 billones, con un crecimiento del 2,2% y representan el 40,0% de los ingresos. Estas ventas, al ser expresadas en pesos colombianos, fueron de COP 7,4 billones. Las exportaciones desde Colombia se ubicaron en USD 420 millones, con un crecimiento del 8,1%.

Como resultado de la gestión de coberturas en *commodities* realizada durante el año, la utilidad bruta se ubicó en COP 7,6 billones, con una expansión de 190 pbs y un crecimiento de 3,1% con respecto a la de 2023.

En materia de gastos operativos, y asociados a estrategias de eficiencia y productividad ejecutadas durante el año, los gastos de administración y de producción decrecieron un 1,4% y un 2,6% respectivamente, y los gastos de ventas tuvieron un crecimiento del 3,1%, inferior a la inflación en Colombia. Como resultado de lo anterior, la utilidad operativa se ubicó en COP 1,8 billones, con un crecimiento del 6,5% y con un margen sobre las ventas del 9,9%.

En cuanto a la rentabilidad, el EBITDA se ubicó en COP 2,4 billones, con un margen sobre las ventas del 12,8% y un crecimiento del 7,8%. En dólares, el EBITDA es de USD 584,4 millones, con un crecimiento del 15,0%.

En los gastos posoperativos, reportamos una disminución del 9,3% con respecto al año anterior, explicado principalmente por una reducción del 8,0% en el gasto financiero. Finalmente, y recogiendo los elementos anteriormente mencionados, la utilidad neta consolidada fue de COP 751.281 millones, con un crecimiento de 4,3%.

En el estado de situación financiera, reportamos un activo por valor de COP 16,9 billones, con un incremento del 8,0%, que obedece principalmente a un aumento en las cuentas de capital de tra-



Helados Bon, República Dominicana.

Ventas totales

COP 18,6 billones

Ebitda

COP Billones **2,4**

7,8%

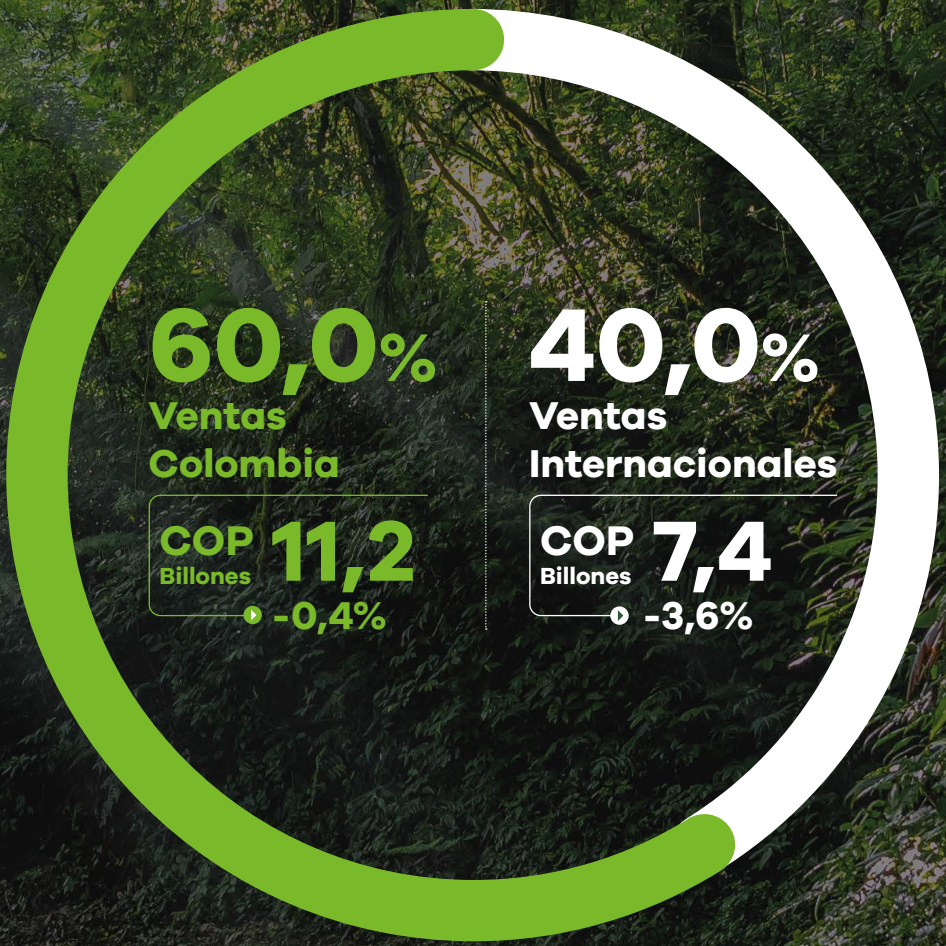
Participación de mercado consolidada en Colombia

50,0%

Utilidad neta consolidada

COP Millones **751.281**

4,3%



60,0%
Ventas Colombia

COP Billones **11,2**

-0,4%

40,0%
Ventas Internacionales

COP Billones **7,4**

-3,6%

% de crecimiento

Monte de la Cruz, San Rafael de Heredia, Costa Rica.

bajo. En el pasivo total registramos una cifra consolidada de COP 9,8 billones, que representa un incremento del 6,3%, inferior al crecimiento de los activos.

En las cuentas de patrimonio registramos un valor de COP 7,1 billones, con un incremento del 10,5% comparado con el cierre del año 2023, y los indicadores de solvencia y liquidez se ubicaron en 1,72x y 1,73x, respectivamente.

En cuanto a la distribución de valor al accionista, la compañía repartió dividendos por COP 520.002 millones, equivalentes a un dividendo por acción de COP 1.135,98. Así mismo, la valoración del título en el mercado bursátil de Colombia tuvo un incremento del 75,6%, y cerró el año con un precio de COP 79.000 por acción.

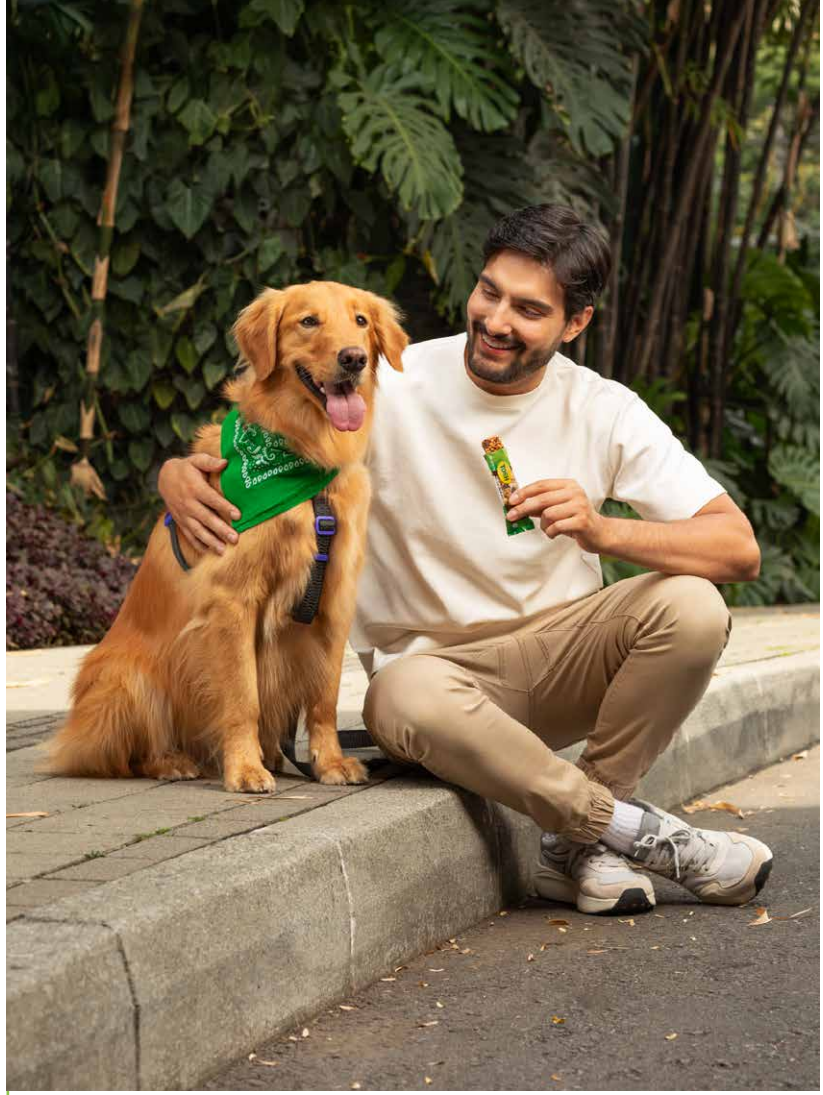
Resultados individuales de Grupo Nutresa S. A.

Cumpliendo con la normativa en Colombia, reportamos los resultados individuales de Grupo Nutresa S. A. Registramos ingresos operacionales netos por COP 748.606 millones, de los cuales COP 748.330 millones corresponden a utilidad por el método de participación de nuestras inversiones en compañías de alimentos y COP 276 millones a dividendos del portafolio de inversiones. La utilidad neta fue de COP 750.442 millones.

Perspectivas y agradecimientos

Aspiramos a continuar implementando las mejores y más avanzadas prácticas de la industria, así como atrayendo y cultivando el mejor talento. Nos hemos fijado el objetivo de continuar operando con recursividad y excelencia, y de seguir actuando bajo un marco de sostenibilidad, buen gobierno corporativo y de ciudadanía corporativa responsable. Seguimos creyendo en el valor de las marcas, en la innovación, y en la transformación permanente para ser una mejor empresa, incluso en tiempos desafiantes.

A nuestros clientes, compradores, consumidores y proveedores, gracias por confiar en nosotros y en nuestro modelo de negocio que se sustenta en crecer y aprender juntos.



Consumidor de la marca TOSH, Colombia.

Extendemos nuestro agradecimiento a Carlos Ignacio Gallego y a José Domingo Penagos, quienes guiaron el rumbo de la compañía durante los últimos años, y le damos la bienvenida a Andrés Bernal Correa, quien se vincula como nuevo vicepresidente financiero y estratégico del Grupo.

Por último, una mención especial al equipo directivo y a todos nuestros colaboradores, quienes, con su esfuerzo, dedicación y lealtad, han contribuido a que Grupo Nutresa sea hoy un referente empresarial en Colombia, y en toda la región.

Jaime Gilinski Bacal
Presidente
Grupo Nutresa

Gabriel Gilinski Kardonski
Presidente
Junta Directiva Grupo Nutresa



Cumaral, Meta, Colombia.



Biodiversidad y agua

4.280
hectáreas protegidas con el proyecto humedal Gualí, Cundinamarca, Colombia.

COP 26.691 millones
invertidos en el mejoramiento de la gestión y tratamiento de aguas residuales en las operaciones.

Una apuesta por la productividad y el bienestar de las comunidades cacaoteras.

Desde hace 60 años, el Negocio Chocolates impulsa el desarrollo agrícola de Colombia. Hoy, en alianza con el Gobierno, renueva su compromiso con una inversión de COP 1,5 billones en cinco años para sembrar 10 millones de árboles de cacao y fortalecer 15.000 nuevas hectáreas. Esta iniciativa impulsa la competitividad del campo, mejora la calidad de vida y contribuye a la sostenibilidad ambiental del país.

Vivero para la Paz, Agustín Codazzi, Cesar, Colombia.



Modelo Corporativo

[GRI 2-9]
[GRI 2-11]

Miembros PATRIMONIALES

Presidente de Grupo Nutresa S. A.

Jaime Gilinski Bacal

2024

Vicepresidente ejecutivo de la Organización Industrial Gilinski
Asociado en Finanzas Corporativas de Morgan Stanley & Co.

Experiencia previa

Miembro de Junta Directiva

- Grupo de Inversiones Suramericana S. A.
- Corporación Financiera GNB Sudameris.
- Banco GNB Sudameris S. A. Colombia.
- Banco GNB Paraguay.
- Banco GNB Perú.
- Banco de Colombia S. A.
- Banco Andino.

Estudios

- Bachelor's Degree, Georgia Tech University. Atlanta, Georgia, Estados Unidos.
- Master in Business Administration (MBA), Universidad de Harvard. Cambridge, Massachusetts, Estados Unidos.

Otras Juntas

- JGB Financial Holdco, Inc.
- London & Regional Panamá S. A.



1

Presidente de la Junta Directiva Grupo Nutresa

Gabriel Gilinski Kardonski

2023

Vicepresidente Ejecutivo de JGB Bank

Estudios

- Bachelor's Degree, Universidad de Pensilvania. Filadelfia, Pensilvania, Estados Unidos.

Otras Juntas

- JGB Financial Holdco Inc. Miami, FL.
- Banco GNB Paraguay.



2

Ángela María Tafur Domínguez

2025

Presidente de Give to Colombia, Inc.

Estudios

- Abogada de la Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá.
- Maestría en Derecho Comparado de la Universidad de Cornell.



3

Miembros INDEPENDIENTES

Néstor Camilo Martínez Beltrán
2025

Socio Director de la firma Martínez Quintero Mendoza González Laguado & De La Rosa.

Experiencia previa
- Amplia experiencia en arbitraje internacional, derecho bancario y financiero, fusiones y adquisiciones, litigios, manejo de crisis y mercado de capitales.

Estudios
- Abogado de la Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá.
- Especialización en regulación financiera de la Universidad de los Andes, Bogotá.
- Maestría en Derecho (LLM) de Georgetown University, Washington.



4

Comité Auditoría
2 4 5

Comité de Nombramientos y Retribuciones
2 3 4 5

Comité de Gobierno Corporativo y Asuntos de Junta
2 3 4 5

Comité de Planeación Estratégica y de Sostenibilidad
2 3 4 5

Vicepresidente de la Junta Directiva

Maria Ximena Lombana Villalba
2024

Experiencia previa
- Experiencia en entidades del Estado y como miembro de la junta directiva de compañías y entidades sin ánimo de lucro.

Estudios
- Abogada de la Universidad del Rosario, Bogotá.
- Maestría en derecho comercial y en derecho de los negocios internacionales.



5

Equipo Directivo

[GRI 2-9] [GRI 2-13]

Equipo Corporativo

El Equipo Directivo asegura las capacidades de la Organización para garantizar un crecimiento sostenible y rentable.



Jaime Gilinski Bacal

Presidente

EXPERIENCIA PREVIA

Miembro de Junta Directiva
- Corporación Financiera GNB Sudameris.
- Banco GNB Sudameris S. A. Colombia.
- Banco GNB Paraguay.
- Banco GNB Perú.
- Banco de Colombia S. A.
- Banco Andino.

ESTUDIOS
- Bachelor's Degree, Georgia Tech University. Atlanta, Georgia, Estados Unidos.
- Master in Business Administration (MBA), Universidad de Harvard. Cambridge, Massachusetts, Estados Unidos.



Andrés Bernal Correa

Vicepresidente Finanzas Corporativas y Estrategia

EXPERIENCIA PREVIA
- Presidente de Grupo Orbis.
- Vicepresidente Ejecutivo Financiero y de Estrategia de Sura Asset Management.
- Vicepresidente Financiero y de Inversiones de Grupo Sura.

ESTUDIOS
- Administración de Negocios, Universidad Eafit.
- MBA, Babson College EE.UU.
- Especialización en Negocios Internacionales y Mercados de Capitales, Harvard School of Business EE. UU.



Jairo González Gómez

Vicepresidente Secretario General, Gerente Asistencia Legal

EXPERIENCIA PREVIA
- Fundador y Director de González Gómez Abogados.
- Asesor legal externo de Grupo Nutresa.
- Miembro firma legal Ignacio Sanín Bernal & Cía.

ESTUDIOS
- Derecho y Ciencias Políticas, Universidad Pontificia Bolivariana.
- Especialización en Derecho Comercial, Universidad Pontificia Bolivariana.



María Adelaida Arango Hoyos

Vicepresidenta Desarrollo Sostenible, Directora General Fundación Nutresa

EXPERIENCIA PREVIA
- Directora de Proyectos Transversales de Mercadeo de Grupo Nutresa.
- Directora de Mercadeo de Negocio Cárnicos.

ESTUDIOS
- Administración de Negocios, Universidad Eafit.
- Maestría en Marketing, Distribución y Consumo, Universidad de Barcelona.



Catherine Chacón Navarro

Directora Finanzas Corporativas

EXPERIENCIA PREVIA
- Gerente Senior de Proyectos, Banca de Inversión Bancolombia.
- Gerente de Proyectos, Dirección de Industria y Comercio Banca de Inversión Bancolombia.

ESTUDIOS
- Administración de Negocios énfasis en Estrategia Gerencial Berkeley College, EE. UU.
- MBA, IE Business School, España.



Diana Marcela Bernal Orozco

Directora Finanzas Corporativas

EXPERIENCIA PREVIA
- Directora de Industria y Comercio de Banca de Inversión Bancolombia.
- Gerente de Planeación Financiera de Fondo Inmobiliario Colombia.

ESTUDIOS
- Ingeniería Administrativa, Escuela de Ingeniería de Antioquia.
- MBA énfasis en finanzas, Emory University, EE. UU.



Blanca Milena Acevedo Serrano

Gerente Auditoría Interna

EXPERIENCIA PREVIA
- Gerente de Auditoría Interna en Nueva EPS.
- Controller (Gestión de proyectos y control interno) en Everis Colombia.
- Miembro de auditoría en las firmas: Deloitte y PriceWaterhouseCoopers.

ESTUDIOS
- Contaduría Pública, Universidad Autónoma de Bucaramanga.
- Finanzas Corporativas, Colegio de Estudios Superiores de Administración, CESA.

Equipo Unidades de Negocio



Alberto Hoyos Lopera

Presidente Galletas, Vicepresidente Internacional

EXPERIENCIA PREVIA

- Gerente General de Compañía de Galletas Pozuelo DCR S. A.
- Gerente de Negocios Internacionales de Compañía de Galletas Noel S. A. S.
- Gerente de Compras de Compañía de Galletas Noel S. A. S.

ESTUDIOS

- Ingeniería Mecánica, Universidad Pontificia Bolivariana.
- MBA énfasis Negocios Internacionales, Universidad Eafit.



Luis Ignacio Salazar Naranjo

Presidente Cárnicos, Vicepresidente Logística

EXPERIENCIA PREVIA

- Industria de Alimentos Zenú.
- Gerente General.
- Gerente Comercial.
- Gerente de Mercadeo.
- Gerente de Abastecimiento.

ESTUDIOS

- Ingeniería de Alimentos, Universidad Lasallista.
- Especialización en Gerencia Agropecuaria, Universidad Lasallista.
- Maestría en Dirección Comercial y Marketing, Isead Business School.



Francisco Eladio Gómez Zapata

Presidente Cafés

EXPERIENCIA PREVIA

- Presidente Negocio de Cafés Gerente B2B, Industria Colombiana de Café, Colcafé.
- Director Comercial, Oriental Coffee Alliance.
- Director Negocios Internacionales, Industria Colombiana de Café, Colcafé.
- Jefe de Investigación y Desarrollo, Industria Colombiana de Café, Colcafé.

ESTUDIOS

- Ingeniería de Producción - Universidad EAFIT.
- MBA - Negocios Internacionales, Southern Illinois (Beca Fulbright) - General Management Program, Universidad Nacional de Singapur.



Juan Fernando Castañeda Prada

Presidente Chocolates, Vicepresidente Mercadeo

EXPERIENCIA PREVIA

- Gerente de Mercadeo de Compañía de Galletas Noel S. A. S.
- Director de Mercadeo de Procter & Gamble, Latinoamérica.
- Gerente de Manufacturay Operaciones de Procter & Gamble, Brasil.

ESTUDIOS

- Ingeniería de Producción, Universidad Eafit.



Justo García Gamboa

Presidente Tresmontes Lucchetti, Vicepresidente Región Estratégica Chile y México

EXPERIENCIA PREVIA

Tresmontes Lucchetti S. A.

- Gerente General.
- Líder en áreas comerciales.

ESTUDIOS

- Ingeniería Comercial, Universidad Adolfo Ibáñez.
- Administración, Universidad Federico Santa María.



Felipe Baquero Saldarriaga

Presidente Alimentos al Consumidor

EXPERIENCIA PREVIA

- Gerente de la unidad de restaurantes Alimentos al Consumidor, Grupo Nutresa.

ESTUDIOS

- Profesional en Negocios Internacionales, Universidad Eckerd College, Florida.
- Gastronomía, Escuela Mariano Moreno, Argentina
- Finanzas, Universidad EAFIT.



Mario Alberto Niño Torres

Presidente Helados, Vicepresidente Innovación y Nutrición

EXPERIENCIA PREVIA

Meals de Colombia S. A. S.

- Gerente General.
- Gerente Financiero.
- Gerente Mercadeo.

ESTUDIOS

- Administración de Empresas, Universidad de La Sabana.
- Especialización en Mercadeo Estratégico, Colegio de Estudios Superiores de Administración, CESA.



Fabián Andrés Restrepo Zambrano

Presidente Pastas, Vicepresidente Ventas y Transformación Digital

EXPERIENCIA PREVIA

- Gerente proyectos comerciales especiales de Servicios Nutresa S. A. S.
- Gerente General de Pastas Comarrico S. A. S.
- Coordinador desarrollo de clientes de Compañía Nacional de Chocolates S. A. S.

ESTUDIOS

- Ingeniería de Sistemas, Universidad Eafit.
- Especialización en Gestión de Sistemas y Bases de Datos, Universidad de Antioquia.
- MBA Comercio Electrónico, Tecnológico de Monterrey.



Juan Mauricio Montoya Correa

Presidente Servicios Nutresa

EXPERIENCIA PREVIA

- Gerente de Servicios Financieros y Tecnologías de Información de Servicios Nutresa S. A. S.
- Gerente Administrativo y Financiero de Negocio Pastas.
- Jefe de Desarrollo de Sistemas de Negocio Chocolates.

ESTUDIOS

- Ingeniería de Sistemas, Universidad Eafit.
- Especialización en Finanzas, Universidad Eafit.

Mapa de valor 2030

Propósito superior

Construir un mundo mejor donde el desarrollo sea para todos.



*ROIC, Retorno del Capital Invertido por sus siglas en inglés.

** LTIFR, Tasa de frecuencia de accidentalidad con tiempo perdido, por sus siglas en inglés.

Objetivos estratégicos

Nuestra estrategia está dirigida a duplicar al año 2030, las ventas logradas en 2020; obteniendo retornos superiores al costo de capital empleado.

Para lograrla ofrecemos a nuestro consumidor alimentos y experiencias de marcas conocidas y apreciadas; que nutren, generan bienestar y placer, que se distinguen por la mejor relación precio/valor; disponibles ampliamente en nuestra región estratégica; gestionados por gente talentosa, innovadora, productiva, comprometida y responsable, en un marco de desarrollo sostenible.

Grupo nutresa

OBJETIVO 2030

DUPLICAR INGRESOS

De 2020 a 2030

Con retorno superior al costo de capital

Misión

La misión de nuestra Compañía es la creciente creación de valor, logrando un retorno de las inversiones superior al costo del capital empleado.

1 En nuestros negocios de alimentos buscamos siempre mejorar la calidad de vida del consumidor y el progreso de nuestra gente.

2 Buscamos el crecimiento rentable con marcas líderes, un servicio superior y excelentes redes de distribución.

3 Gestionamos nuestras actividades comprometidos con el desarrollo sostenible; con el mejor talento humano, la innovación sobresaliente y un comportamiento corporativo ejemplar.

Diferenciadores de nuestro modelo de negocio

Nuestra gente
84%

Clima organizacional en un nivel de excelencia

Promovemos ambientes de participación, el desarrollo de competencias del ser y el hacer, el reconocimiento y la construcción de una marca de liderazgo, además de una vida en equilibrio para las personas.

Nuestras marcas
23

Con ventas mayores a USD 50 millones

¡Nuestras marcas son líderes en los mercados donde participamos; son reconocidas y apreciadas; nutren, generan bienestar, y hacen parte del día a día de las personas, con una excelente relación precio-valor.

Nuestra llegada al mercado
1.825.347

Clientes

Nuestra amplia red de distribución y capacidades de llegada al mercado, con una oferta diferenciada por canales y segmentos y con equipos de atención especializados, nos permite tener nuestros productos disponibles,con una adecuada frecuencia y una relación cercana con los clientes.



Colaboradores Negocio Chocolates, Colombia.

Liderazgo, talentos y capacidades

Cooperando con las personas, los aliados y la sociedad

- Desarrollo del talento.
- Investigación e innovación efectiva.

Preservando el planeta

- Medio ambiente y soluciones circulares.
- Abastecimiento responsable.

Inspirando el desarrollo, el crecimiento y la innovación

- Categorías marcas, redes, y experiencias.
- Desarrollo de geografías.
- Competitividad.
- Transformación digital.

Desde nuestra forma de hacer las cosas con los Talentos Nutresa

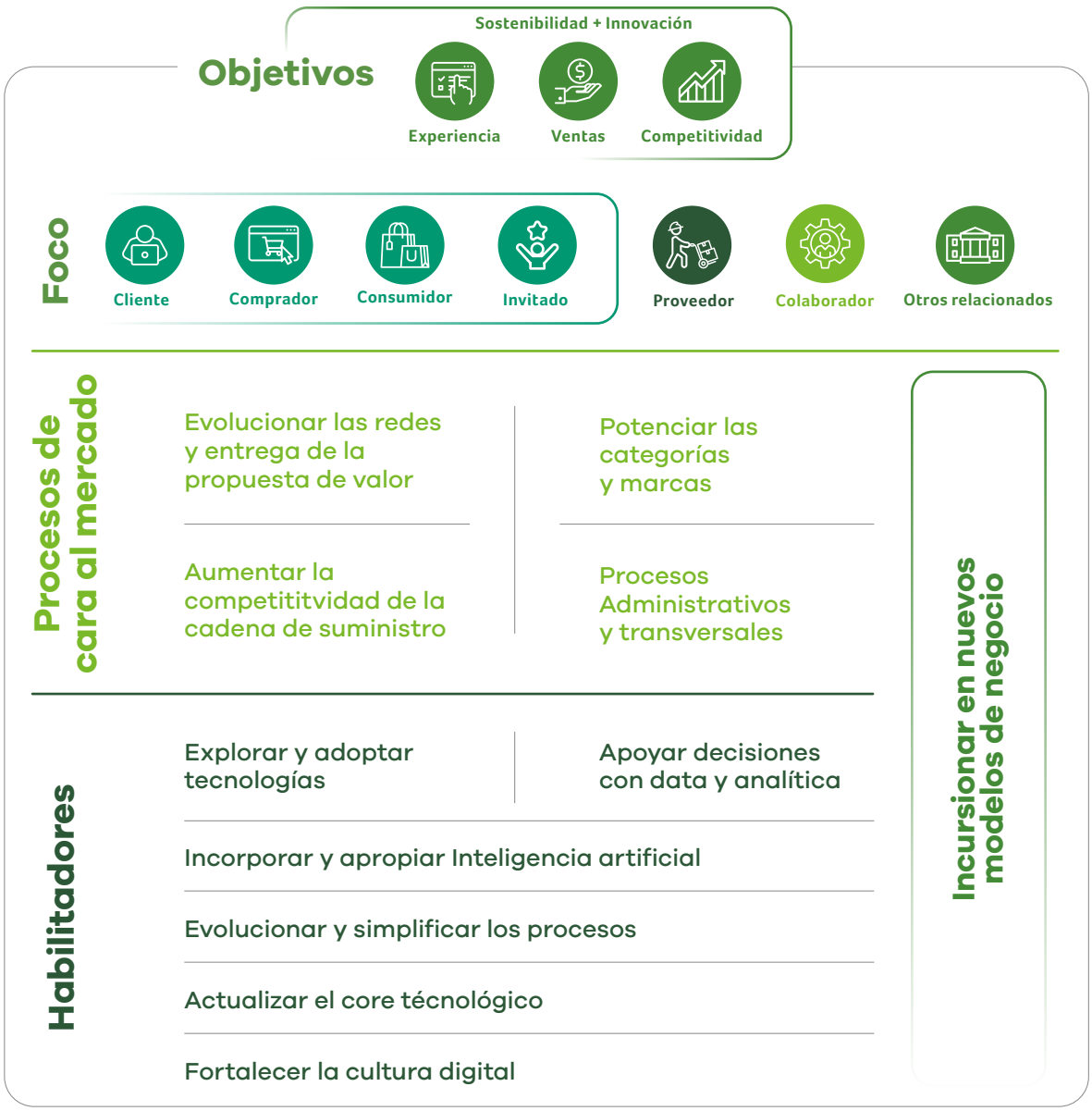
- Inspiración al logro
- Adaptabilidad
- Desarrollo de sí mismos y de otros
- Sentido colectivo
- Mentalidad sin fronteras
- Pasión por el cliente y el consumidor
- Visión sostenible
- Innovación con valor

Transformación digital

La transformación digital en Grupo Nutresa es una capacidad que cuenta con una estrategia definida y nueve campos de actuación que tienen que ver con la evolución de llegada al mercado, con los procesos que soportan la operación y con potenciar las marcas, adoptar nuevas tecnologías, mejorar la cadena de suministro, incursionar en nuevos modelos de negocio y fortalecer la cultura digital.

Para ello la Organización ha dispuesto los recursos con el fin de lograr su estrategia, teniendo como foco al cliente y al consumidor, y orientada a mejorar las ventas, obtener más competitividad y generar una mejor experiencia para los públicos.

Campos de actuación de la transformación digital



Filosofía y actuación corporativa



Colaboradores Servicios Nutresa, Colombia.

1 Autonomía con coherencia estratégica

Tomamos decisiones ágilmente de acuerdo con los objetivos corporativos y desarrollamos el potencial de cada Negocio y geografía de forma coherente con los propósitos de la Organización.

2 Buen gobierno corporativo

Actuamos con transparencia y divulgamos información oportuna y confiable; velamos por los intereses de nuestros accionistas, buscando siempre un efecto positivo para todos los grupos relacionados en el marco de nuestro Código de Buen Gobierno. Asimismo, actuamos en coherencia y siempre protegemos la reputación de nuestra Organización.

3 Ciudadanía corporativa responsable

Gestionamos nuestras actividades de forma sostenible, viable y equitativa para preservar las posibilidades de las generaciones futuras; además, reducimos el efecto de nuestras actividades sobre el medioambiente y tenemos en cuenta las expectativas y necesidades de nuestros grupos relacionados, todo en pos del bienestar común.

4 Productividad y competitividad

Generamos ventajas competitivas basadas en la diferenciación y en el valor de nuestras marcas y capacidades de llegada al mercado; igualmente, gestionamos la transformación digital para contribuir al desarrollo y a la productividad; también, disponemos de una actuación ágil y eficiente para atraer, desarrollar y fidelizar el mejor talento para nuestro Grupo. Así promovemos las transformaciones que mejoren la productividad laboral, de los procesos y del capital con las mejores prácticas globales.

5 Innovación efectiva

Incentivamos y reconocemos la innovación, impulsamos el emprendimiento y gestionamos el ecosistema de innovación. De igual manera, fortalecemos la generación, conservación, protección, transferencia y aplicación de conocimientos en toda la Organización, siendo nuestros clientes, consumidores y compradores los que nos inspiran a innovar para entregarles una oferta diferenciada y de alto valor.

6 Desarrollo de nuestro talento

Potenciamos el talento de nuestra gente a través del reconocimiento, el respeto del ser y la formación, y propiciamos ambientes y climas de trabajo estimulantes para la gestión. Impulsamos el desarrollo integral de las personas, con un alto cuidado de la vida; gestionamos la diversidad y la inclusión; y fomentamos un pensamiento y una actuación globales en el marco de nuestro Modelo de Liderazgo.



7 Integridad

Actuamos con rectitud, administramos con transparencia y honestidad, lideramos con el ejemplo y cumplimos estrictamente la ley, las políticas, las normas y los compromisos de confidencialidad en el ejercicio de nuestro trabajo. Por lo anterior, podemos decir que actuamos en coherencia con los principios y valores de la Organización.

8 Gestión colaborativa

Promovemos la gestión con grupos relacionados apoyados en nuestras competencias y en la tecnología; además, trabajamos por procesos, con claridad y oportunidad, para generar valor en todas las geografías donde tenemos presencia.

9 Respeto

Reconocemos la individualidad y la dignidad del ser humano y tratamos a cada persona de acuerdo con esta premisa. No discriminamos por raza, edad, nacionalidad, credo, género, condición social ni por ningún otro factor que nos diferencie. Escuchamos con atención la opinión de todos los públicos relacionados y estamos abiertos al diálogo constructivo.

10 Alimentos confiables y vida saludable

Cuidamos y aseguramos la inocuidad en nuestros productos, propiciamos buenas prácticas en toda la cadena de valor y cumplimos a cabalidad las normas sanitarias y de rotulado. Asimismo, ofrecemos a los consumidores productos y menús que les brinden alternativas de nutrición y bienestar, y promovemos estilos de vida saludable, comunicación transparente y un etiquetado claro en los empaques. Buscamos siempre la satisfacción, bienestar y nutrición de nuestros consumidores con productos seguros y de calidad.

Gestión integral de riesgos y principales riesgos del negocio

[GRI 2-12] [GRI 2-23]

Valoración de riesgos

La Gestión Integral de riesgos, Tendencias y oportunidades de Grupo Nutresa se ha consolidado en la Organización mediante una metodología que busca el desarrollo de capacidades internas en los procesos clave para asegurar la sostenibilidad del modelo y fortalecer el sistema de control interno.

Es así como durante 2024 se llevó a cabo la valoración y monitoreo de riesgos estratégicos, operativos, financieros, climáticos y ambientales en las ocho unidades de Negocio, redes comerciales, compañías transversales, operaciones internacionales, proyectos estratégicos, nuevos modelos de negocio y en las sedes de operación en la región estratégica.

Las valoraciones de riesgos incluyeron el análisis de los cambios de contexto social, político, regulatorio, ambiental y económico que influyeron durante el periodo de análisis en los países donde opera la Organización. Asimismo, se examinó su impacto sobre los riesgos corporativos y los riesgos propios de cada operación.

Ocho unidades de Negocio abordadas

Siete unidades transversales.

899 talleres.

Más de **5.700** colaboradores formados.

Más de **42.000** análisis de riesgo.

100% de las plantas y 50 procesos de la Organización.

Riesgos corporativos

ESCANEA EL CÓDIGO y conoce más sobre Ecosistema de gestión Integral de Riesgos.



Estratégicos

Asociados a la formulación estratégica de la Organización y su relación con el entorno.

1. Formulación, implementación o entendimiento inadecuados de la estrategia.
2. Falta de disponibilidad de talento humano comprometido y conectado con el propósito de la Organización o con las competencias requeridas.
3. No conocer ni capitalizar a tiempo las oportunidades detectadas a partir del entendimiento de las necesidades y expectativas del consumidor, comprador, cliente e invitado.
4. Pérdida de vigencia o efectividad de las estrategias de comunicación frente a cambios en las formas de relacionamiento de la Organización con los consumidores y demás públicos de interés.
5. Sistemas de acceso y canales insuficientes para crear valor a los clientes, compradores y consumidores.
6. Falta de modelos de operación que soporten y potencien el desarrollo de la estrategia de Grupo Nutresa.
7. Falta de efectividad de la estrategia de adaptación y mitigación de riesgos climáticos y transición hacia una operación baja en carbono.
8. Entorno regulatorio que incida negativamente en el negocio.
9. Pérdida sistemática de la confianza en la industria de alimentos.
10. Afectación de los negocios por un entorno altamente competitivo.

Financieros

Relacionados con la fluctuación de variables macroeconómicas, con la posición de las contrapartes, la gestión de la liquidez y la rentabilidad de los recursos.

11. Volatilidad en precios de materias primas y tasas de cambio.
12. Riesgo de endeudamiento.
13. Riesgo de liquidez.
14. Riesgo de contraparte.
15. Riesgo sistémico.
16. Variación de las tasas de interés.

Operacionales

Vinculados con las fallas en las personas, los procesos, los sistemas de gestión y la tecnología.

17. Afectación a la integridad, seguridad o salud de los colaboradores en la ejecución de sus tareas.
18. Interrupción de las operaciones, incluyendo las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC).
19. Faltas a la ética o inadecuada conducta de colaboradores o terceros.
20. Incumplimiento normativo.
21. Impacto a terceros por las operaciones o los productos.
22. Vulneración interna o externa de los derechos humanos.
23. Afectación a la seguridad de la información.
24. Afectación al medioambiente.
25. Inestabilidad social o política en las regiones o geografías donde el negocio tiene presencia.

Climáticos y de la naturaleza

Ocasionados por condiciones climáticas, hidrológicas, geofísicas, biológicas y epidemiológicas.

26. Afectación por fenómenos climáticos y de la naturaleza

Emergentes

Nuevos riesgos en desarrollo o cambiantes.

- **Talento humano del futuro:** disponibilidad, relacionamiento y gestión, habilidades y capacidades.
- **Inteligencia artificial y otras tecnologías de la industria 4.0:** Incertidumbre en su incorporación, uso y amenazas.
- **Transformación de las dinámicas de compra y consumo:** preferencias, empoderamiento, interpretación y adaptación.
- **Reconfiguración de la cadena de suministro:** condiciones meteorológicas extremas y geopolítica.
- **Pérdida de la naturaleza:** escasez de recursos y disminución de la biodiversidad.

	Volatilidad en precios de las materias primas y en tasas de cambio	Afectación de los negocios por un entorno altamente competitivo	Entorno regulatorio que incida negativamente en el negocio
Impulsores	• Condiciones macroeconómicas. • Incremento de la especulación en mercados de *commodities*. • Conflictos armados internacionales e inestabilidad sociopolítica local. • Cambios en políticas económicas en los países de operación. • Condiciones climáticas y cambios en los rendimientos de las cosechas y oferta de materia prima. • Alteraciones o interrupciones de la cadena de abastecimiento global.	• Multiplicidad de nuevos modelos de negocio de competidores nuevos y existentes. • Cambios en las preferencias de los consumidores. • Innovación y tecnologías disruptivas que inducen cambios acelerados en la industria. • Incremento de medidas proteccionistas en países de la región derivadas de tendencias de globalización o cambios en políticas públicas. • Ciclos económicos recesivos e inequidad social.	• Cambios regulatorios. • Respuesta de los gobiernos con nuevas políticas públicas a los cambios y presiones del entorno macroeconómico y ONG. • Acuerdos comerciales internacionales y tendencias de deglobalización. • Mayor sensibilidad y preocupación de consumidores sobre la salud, el medio ambiente y asuntos sociales, junto a las presiones de grupos activistas. • Inestabilidad social y política.
Consecuencias y escenarios posibles	• Incremento en costos de operación. • Presión sobre la rentabilidad. • Impactos financieros (eventuales requerimientos de capital de trabajo). • Incrementos en precios y afectación de la competitividad.	• Presión sobre la rentabilidad. • Impactos financieros (reducción volúmenes de ventas). • Participación de mercado. • Dificultad par a el acceso a nuevos modelos de negocio y mercados.	• Incremento en costos de operación. • Presión sobre la rentabilidad. • Pérdida de competitividad. • Sanciones y multas. • Menor confianza en la industria.
Mitigantes	• Gestión del riesgo con un equipo especializado y focalizado en el monitoreo permanente del mercado, y asesorado por comités conformados por miembros internos y externos a la Organización. • Modelos de riesgo corporativo que mejoran la comprensión de las dinámicas de riesgo de tipo de cambio y cómo estas pueden afectar a la Organización debido a la volatilidad de los precios. • Políticas de cobertura con niveles y límites de riesgo definidos, ajustados a la dinámica del mercado. • Talento humano capacitado y dedicado a la estructuración y optimización de las negociaciones y esquemas de cobertura, apoyado por una red de aliados expertos del mercado. • Proceso de elaboración de posiciones en riesgo que permite contar con información oportuna y mantener actualizados escenarios para la toma de decisiones. • Adopción de técnicas de backtest que permiten medir y potenciar la eficiencia y eficacia de las estrategias de cobertura. • Diversificación de materias primas, monedas, geografías y negocios. • Exploración permanente de nuevas oportunidades y esquemas para el abastecimiento global eficiente y competitivo de materias primas. • Analítica de riesgos aplicada a la cuantificación de impactos ante escenarios complejos.	• Monitoreo constante de tendencias para identificar oportunidades e insumos para las estrategias de los negocios. • Desarrollo y fortalecimiento de capacidades organizacionales centradas en el estudio e interpretación de las necesidades del ser humano, el mercado y la sociedad para generar bienestar. • Modelo de Gestión de Marcas, Redes y Experiencias sustentado en el entendimiento profundo e integrado del mercado: consumidor, comprador, cliente e invitado. • Experiencias notables, segmentadas y diferenciadas para consumidores, compradores, clientes e invitados con excelente relación precio-valor. • Marcas líderes, reconocidas y apreciadas con amplio portafolio de categorías de productos e innovación valorizada y diferenciada. • Amplia red de distribución internacional con propuestas de valor diferenciadas por segmento de clientes. • Programas para conservar altos niveles de satisfacción y lealtad en los clientes. • Desarrollo rentable de mercados a partir de la segmentación del consumidor, del entendimiento del comprador y de la segmentación de clientes.	• Monitoreo permanente del entorno para adoptar una posición proactiva frente a posibles cambios en la regulación. • Participación en la discusión y construcción de políticas públicas. • Comité de Cumplimiento interdisciplinario para definir y gestionar estrategias e iniciativas que aseguren el cumplimiento normativo. • Aplicación de la Política de Vida Saludable de Grupo Nutresa. • Creación de un equipo especializado para fortalecer el proceso de vigilancia y gestión regulatoria de productos de Grupo Nutresa. • Entendimiento de las necesidades de las comunidades y sus problemáticas de salud y nutrición para contribuir con propuestas alternativas de solución. • Desarrollo de investigaciones en salud y nutrición que mejoran la calidad de vida de la población a través de propuestas alimentarias innovadoras. • Apoyo y participación en programas que promueven una vida saludable. • Generación y gestión de conocimiento en alimentación y nutrición en el Centro de Investigación en Nutrición, Salud y Bienestar (Vidarium).
Capacidad estratégica asociada	• Competitividad. • Abastecimiento responsable.	• Competitividad. • Categorías, marcas y redes. • Desarrollo de geografías. • Transformación digital. • Abastecimiento responsable. • Investigación e innovación efectivas.	• Competitividad. • Desarrollo de geografías. • Abastecimiento responsable. • Medioambiente y soluciones circulares. • Investigación e innovación efectivas.

Modelo de negocio

[GRI 2-6] [GRI 302-1] [GRI 303-1] [GRI 305-1] [GRI 305-2]

Entradas

Financiero

- **Capitalización bursátil:** COP 36,2 billones.
- **Deuda neta consolidada:** COP 3,3 billones.
- **Patrimonio:** COP 7,12 billones.
- **Inversión social:** COP 186.304 millones.
- **Inversión ambiental:** COP 64.388 millones.
- **Inversión de calidad de vida:** COP 224.253 millones.

Industrial

- **Granjas agropecuarias:** 9 propias y 136 en modelo de integración.
- **Plantas productivas:** 46 en 10 países.
- **Centros de distribución:** 215.
- **Restaurantes:** 338 en Colombia.
- **Heladerías:** 178 propias y 363 franquiciados en Caribe.

Humano

- **Colaboradores:** 48.725 en 14 países.
- **Colaboradores en proceso de *reskilling* y *upskilling*:** 2.009.
- **Colaboradores STEM****:** 2.607.
- **Promotores de innovación:** 446.

Intelectual

- **Patentes:** 14 en trámite y 3 concedidas.
- **Inversión en innovación:** COP 85.188 millones.
- **Proyectos de innovación abierta:** 102
- **Sitios certificados:** 21 en ISO 14001, 13 en ISO 9001.

Natural

- **Uso de energía eléctrica renovable:** 90,5% del total.
- **Captación de agua:** 2,42 millones de m^3.
- **Consumo de agua:** 1,47 millones de m^3.
- **Materias primas:** 1.808.536 t.
- **Materias primas abastecidas productiva y sosteniblemente, conservando la biodiversidad:** 68,1%
- **Empaques reciclables, reutilizableso compostables:** 89,0%.

Social

- **Alto directivos y presidentes de la comunidad local:** 83,15%.
- **Número de voluntarios:** 15.807.
- **Número de horas de voluntariado:** 51.333.

Negocios

Agropecuario

- Ganadería.
- Fungicultura.
- Granjas experimentales.
- Cadenas agrícolas.

Logística de abastecimiento y comercio exterior

- Abastecimiento de materias primas, bienes y servicios locales.
- Procesos de importación y exportación de materias primas y productos.

Manufactura

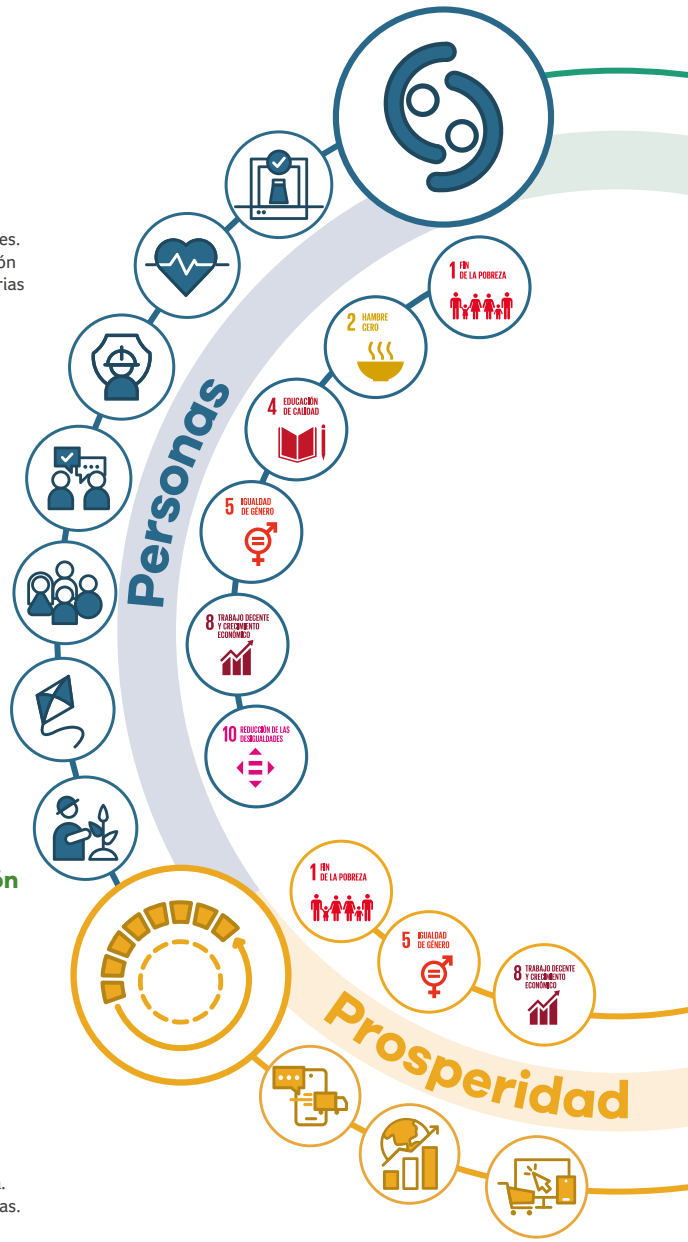
- Despensa.
- Bebidas.
- Nutrición especializada.
- Alimentos para restaurantes.
- Refrigerados y platos listos.
- Snacks.
- Culinaria e ingredientes.
- Alimentos para mascotas.
- Utensilios comestibles
- Biocompuestos

Comercialización y logística de distribución

- Transporte terrestre.
- Almacenamiento.
- Comercialización.
- Comercio electrónico.

Retail

- Restaurantes.
- Heladerías.
- Tiendas de experiencia.
- Máquinas dispensadoras.



Alianzas estratégicas

Bimbo	Bimbo de Colombia
Alpina	La Recetta* Atlantic Foods*
Mitsubishi Corporation	Oriental Coffee, Alliance, Dan Kaffe
Alsea Colombia	Estrella Andina (Starbucks)
Badia Spices	Basic Kitchen*

* Operaciones controladas.



Salidas

Agropecuario
- Carne de res y de cerdo.
- Café.
- Setas.
- Cacao.
- Productos de valor agregado en: cacao, ajonjolí, marañón, miel y leche.

Logística de abastecimiento y comercio exterior
- Soluciones de importación y exportación.

Manufactura
- Barras de cereal.
- Bebidas para deportistas.
- Bebidas y jugos.
- Café y mezclas
- Cápsulas blandas y gomas.
- Cereales.
- Chocolates de mesa.
- Complementos nutricionales.
- Galletas de dulce y sal .
- Gelatinas.
- Golosinas de chocolate.
- Helados de crema y de agua.
- Infusiones.
- Jugos y néctares.
- Modificadores de leche.
- Nueces y mezclas.
- Panetones
- Pasabocas
- Pastas clásicas y rellenas
- Pastas con salsa o instantáneas.
- Pastas saborizadas y especialidades.
- Pescados y mariscos.
- Platos listos.
- Productos cárnicos.
- Productos preparados de origen vegetal.
- Productos vegetales.
- Proteína vegetal .
- Quesos.
- Repostería.
- Salsas.
- Snacks horneados.
- Sopas, cremas y caldos.
- Concentrado para animales de granja.
- Concentrado para mascotas.

Comercialización y logística de distribución
- Transporte de mercancías.
- Soluciones de comercio.

Retail
- Hamburguesería.
- Pizzería.
- Parrilla.
- Heladería.

Alianzas estratégicas
- Condimentos.
- Panadería y pastelería.
- Café.
- Tiendas de café.
- *Food Service.*

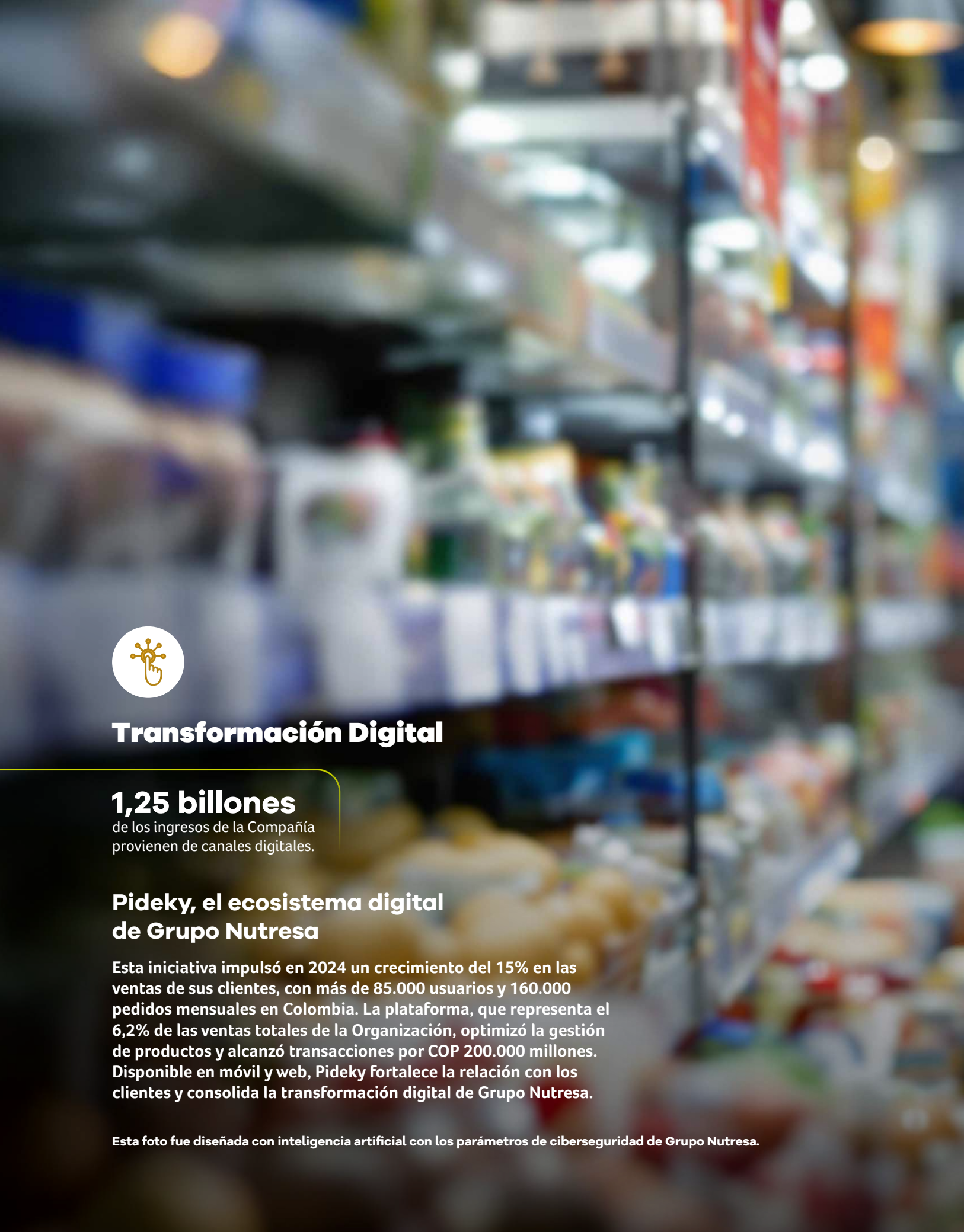
Resultados

Cooperando con las personas, los aliados y la sociedad
- **45,6%** innovaciones en salud y nutrición.
- **16,6%** ingresos de innovación.
- **43,5 kg/HH** productividad.
- **84%** clima laboral.
- **3,80 LTIFR**** en colaboradores.
- **4,91 LTIFR**** en contratistas.
- **16.477** personas capacitadas en asuntos sociales, ambientales y productivos, que contribuyen a fortalecer el abastecimiento responsable.
- **611** Instituciones educativas beneficiadas por programas de Fundación Nutesa.

Preservando el planeta
- **-10,3%** variación del consumo de energía no renovable.*
- **-6,11%** variación del consumo de agua.*
- **-15,7%** variación de emisiones de GEI.*
- **-9,33%** variación de la pérdida* y **+27,7%** variación del desperdicio de alimentos***.

Inspirando el desarrollo, el crecimiento y la innovación
- **13,3%** ROIC
- **COP 940.286** millones flujo de caja libre.
- **COP 18,59** billones de ventas totales.
- **23** marcas con ventas mayores a USD 50 millones.
- **50%** participación de mercado en Colombia.
- **Top 10%** del anuario de sostenibilidad de S&P Global Sustainable.
- **Reconocimiento** Investor Relations-IR.
- **Reconocimientos Merco** (Talento, ASG, Reputación Corporativa) :

* Base 2020 por tonelada producida.
** Por cada millón de horas trabajadas.
*** Base 2022 por tonelada transportada vendida.
**** Science, Tecnology, Engineering, Math



Transformación Digital

1,25 billones
de los ingresos de la Compañía provienen de canales digitales.

Pideky, el ecosistema digital de Grupo Nutresa

Esta iniciativa impulsó en 2024 un crecimiento del 15% en las ventas de sus clientes, con más de 85.000 usuarios y 160.000 pedidos mensuales en Colombia. La plataforma, que representa el 6,2% de las ventas totales de la Organización, optimizó la gestión de productos y alcanzó transacciones por COP 200.000 millones. Disponible en móvil y web, Pideky fortalece la relación con los clientes y consolida la transformación digital de Grupo Nutresa.

Esta foto fue diseñada con inteligencia artificial con los parámetros de ciberseguridad de Grupo Nutresa.



Desempeño de los negocios

Galletas nutresa



Alberto Hoyos Lopera

60 AÑOS / **PRESIDENTE**

Vicepresidente Internacional

En Grupo Nutresa desde 1993

Personas

- **Mejoramos** el perfil nutricional en algunas referencias de las marcas Saltín Noel y Tosh mediante la reducción de sodio, logrando así etiquetas más limpias en nuestros empaques.
- **Obtuvimos** una tasa de innovación del 19% apalancados en 1.265 éxitos innovadores.
- **Aumentamos** el alcance de nuestro programa Vivo con Sentido a 2.174 colaboradores, quienes participan de talleres sobre hábitos saludables; así logramos que el 85% de los colaboradores mitigaran los riesgos en salud.

Planeta

- **Redujimos** el consumo de energía no renovable en 11,1% respecto a 2020 a través de prácticas eficientes y consumo de energía solar y eólica.
- **Logramos** recolectar 39 toneladas de plástico en Costa Rica y así crecer un 63% frente al año anterior; las reincorporamos como madera plástica en beneficio de la comunidad con la entrega del primer parque infantil en San José.
- **Logramos** la certificación del 100% de consumo de energía eléctrica renovable en la planta de AbiMar Foods, en Estados Unidos.

Prosperidad

- **Consolidamos** GCFoods como una planta multicategoría, alcanzando una producción de 9.800 toneladas en galletas y chocolates; el crecimiento en el Negocio Galletas fue del 47%, con mejoras importantes en productividad y rentabilidad.
- **Alcanzamos** ventas por USD 7,9 millones en la categoría *pet treats* en AbiMar Foods, en Estados Unidos, con un crecimiento del 125%.
- **Consolidamos** la marca Bokitas/Club Extra como la de mayor crecimiento en el Negocio, con un 12,5%, lo cual demuestra su potencial en el segmento saborizadas en Centroamérica.

Colaboradores

Total

6.007

Directos, indirectos y aprendices



49,4% Nacional

50,6% Internacional

Directos



70,4% Hombres

29,6% Mujeres

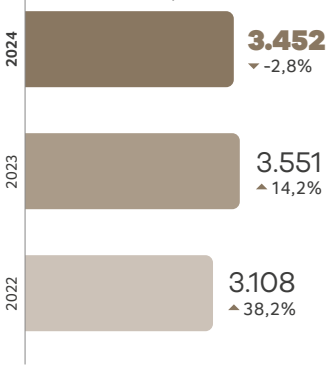
Ventas

Miles de millones de COP

TACC **5,4%**

Totales

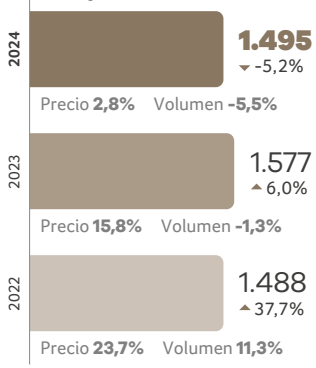
Representa **18,6%** del total de las ventas de Grupo Nutresa



TACC **0,2%**

Colombia

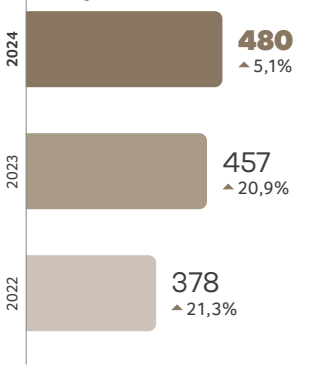
Representa **43,3%** del Negocio.



TACC **12,7%**

Internacionales

Representa **56,7%** del Negocio. Millones de USD

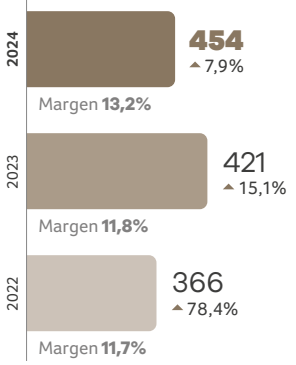


Ebitda

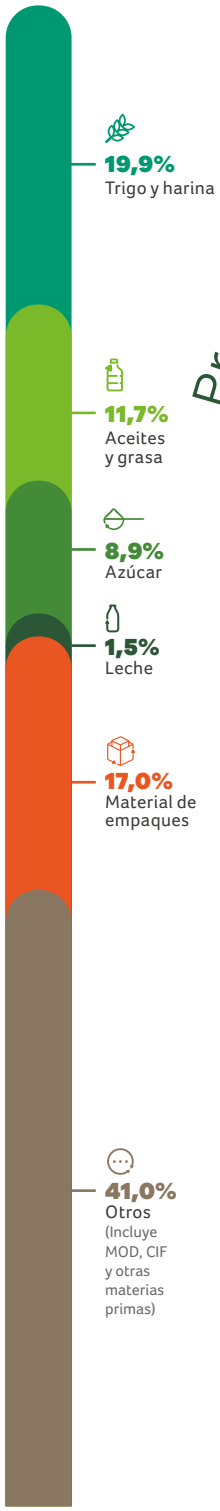
Miles de millones de COP

TACC **11,5%**

Representa **19,1%** del total del ebitda de Grupo Nutresa



Materias primas y otros



- **19,9%** Trigo y harina
- **11,7%** Aceites y grasa
- **8,9%** Azúcar
- **1,5%** Leche
- **17,0%** Material de empaques
- **41,0%** Otros (Incluye MOD, CIF y otras materias primas)

Presencia directa



1. Estados Unidos
- 22,8%
- 1

2. Caribe
- 2,0%

3. Centroamérica
- 26,1%
- 1

4. Colombia
- 43,3%
- 4

5. Ecuador
- 2,3%

Otros países
- 3,5%

Principales categorías

% de las ventas totales



- **48,2%** Galletas dulces
- **39,7%** Galletas saladas
- **5,6%** Autocuidado
- **6,5%** Otros

Participación de mercado en Colombia



48,3% Galletas

Perspectivas del Negocio

Potenciar la gestión de clientes clave buscando nuevas capas de venta y mayor rentabilidad.

Revisar la llegada al mercado de Pozuelo en Centroamérica, buscando crecimiento de ventas y costo de servir competitivo.

Fortalecer el segmento de *snack crackers* con nuevas propuestas de valor y penetración de clientes en toda la Región Estratégica.

Chocolates nutresa



Juan Fernando Castañeda Prada

57 AÑOS / **PRESIDENTE**
Vicepresidente Mercadeo
En Grupo Nutresa desde 2011

Personas

- Consolidamos la transformación organizacional a través de las cinco palancas: propósito, estrategia, estructura, talento y cultura; así evolucionamos para ser una Organización cada vez más global, innovadora y sostenible.
- Promovimos la competitividad del sector cacaotero en Colombia, beneficiando así a 13.458 familias con 29.486 hectáreas de cacao en 21 departamentos. Y graduamos más de 100 mujeres cacaocultoras del Urabá antioqueño en el programa Atenea, una iniciativa de nuestra marca Cordillera que impulsa la autonomía económica y el desarrollo sostenible de la región.

Planeta

- Implementamos el Programa de Trazabilidad y Cero Deforestación (PTCD), y logramos con él la participación de más de 5.000 agricultores de cacao, que aportan a una cadena de suministro libre de deforestación.
- Instalamos 2.340 metros cuadrados de paneles solares en la planta de Rionegro, generando así 798.000 kWh/año y aumentando nuestra generación de energía en un 54%. En Perú implementamos un sistema de recirculación de agua tratada para servicios industriales, con un ahorro de 2.600 metros cúbicos anuales, equivalentes al 10% del consumo total de la planta.
- Fuimos reconocidos en Perú con la tercera estrella del Premio Huella de Carbono y con el Certificado Azul por la reducción de emisiones y la gestión hídrica, y en Colombia con el Premio Gran Líder Progresa Oro por nuestra excelencia en prácticas sostenibles.

Prosperidad

- Alcanzamos ventas por COP 3.045 billones, con un crecimiento del 8,3% vs. 2023. Destacamos el avance de la propuesta de valor de B2B con clientes estratégicos que comparten nuestra visión de abastecimiento sostenible y competitivo, además de la valorización del portafolio y la gestión efectiva de las marcas y las redes en las diferentes geografías.
- Gestionamos oportunamente los precios en los mercados más relevantes, acompañados de estrategias como la gestión de insumos y los procesos de producción para proteger la rentabilidad del Negocio.
- Fortalecimos las ventas por canales digitales en Colombia a través de Pideky, con COP 120.145 millones y un crecimiento del 29% frente al año anterior.

Colaboradores

Total
4.586

Directos, indirectos y aprendices



55,6% Nacional
44,4% Internacional

Directos



61,1% Hombres
38,9% Mujeres

Ventas

Miles de millones de COP

TACC **10,2%**

Totales

Representa **16,4%** del total de las ventas de Grupo Nutresa

2024	**3.045**	▲8,3%
2023	2.811	▲12,1%
2022	2.509	▲27,7%

TACC **7,2%**

Colombia

Representa **54,0%** del Negocio.

2024	**1.645**	▲4,1%
2023	1.581	▲10,4%
2022	1.431	▲23,8%

Precio **19,7%** Volumen **-9,5%**
Precio **20,4%** Volumen **-7,0%**
Precio **14,7%** Volumen **7,9%**

TACC **16,8%**

Internacionales

Representa **46,0%** del Negocio.
Millones de USD

2024	**341**	▲19,4%
2023	286	▲14,3%
2022	250	▲16,4%

Ebitda

Miles de millones de COP

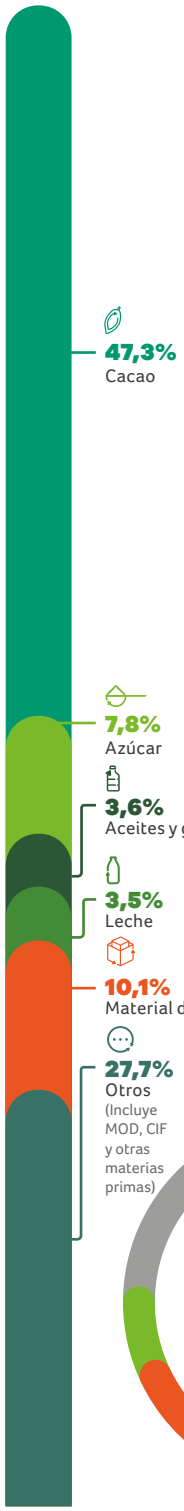
TACC **-11,0%**

Representa **11,0%** del total del ebitda de Grupo Nutresa

2024	**261**	▼-23,8%
2023	342	▲4,0%
2022	329	▲25,2%

Margen **8,6%**
Margen **12,2%**
Margen **13,1%**

Materias primas y otros



47,3% Cacao

7,8% Azúcar

3,6% Aceites y grasa

3,5% Leche

10,1% Material de empaques

27,7% Otros
(Incluye MOD, CIF y otras materias primas)

Presencia directa



1. Estados Unidos
9,5%

2. México
Nucita
9,3%
1

3. Centroamérica
Granuts · Cocoa dulce · Tutto
11,1%
1

4. Colombia
Corona · Tosh · Jumbo · Jet · Choco Listo · Lyne · La especial · Mont Blanc
54,0%
2

5. Ecuador
Cordillera
2,5%

6. Perú
Chin Chin · Winter's
9,5%
1

Otros países
4,1%

Principales categorías
% de las ventas totales



38,7% Golosinas

20,5% Chocolates de mesa

9,0% Pasabocas

7,0% Modificadores de leche

24,8% Otros

Participación de mercado en Colombia



71,3% Golosinas de chocolate



39,4% Modificadores de leche



47,1% Chocolates de mesa



31,2% Nueces

Perspectivas del Negocio

Avanzar en la creciente generación de valor a través de la palanca comercial soportados en las principales categorías y geografías, desde una gestión efectiva de la propuesta de valor de las marcas.

Potenciar la hoja de ruta de rentabilidad gestionando el portafolio de marcas, optimizando la compra de insumos y controlando efectivamente las inversiones.

Fortalecer el desarrollo del talento humano con visión de futuro, basados en una cultura global, innovadora y sostenible.

Cárnicos nutresa



Luis Ignacio Salazar Naranjo

58 AÑOS / **PRESIDENTE**

Vicepresidente Logística
En Grupo Nutresa desde 1999

Personas

- **Desarrollamos** 11 proyectos con foco en comunidades y clientes en condición de vulnerabilidad: Preparándome para el Empleo (Puerto Tejada, Cauca), Educación en Nutrición (Chiriquí, Panamá), Imagen y Marca con Carroperreros (Barranquilla), Alimentando Talentos Zenú (Antioquia: Amagá, Rionegro, Yarumal y Jardín), Estilos de Vida Saludable Cuidadores y Docentes (Santa Rosa de Osos, Antioquia), Escuela de Clientes (en el ámbito nacional, Colombia), Empresari@s Zenú (Ibagué), Únete al Parche (Medellín).
- **Logramos** que el 60% de las incorporaciones de nuevos talentos estuvieran acordes con las políticas de inclusión y diversidad, en los focos de equidad de género, jóvenes y personas con discapacidad.
- **Fortalecimos** la estrategia de salud y nutrición en Colombia y Centroamérica, logrando más de 20 lanzamientos en los portafolios de atún larga vida, tilapia y carnes frescas.

Planeta

- **Aportamos** al plan de descarbonización de nuestras operaciones a través de la hoja de ruta de abastecimiento sostenible en ganadería y porcicultura, con proyectos de renovación genética, sistema silvopastoril y protección y regeneración de la biodiversidad en los sistemas ganaderos.
- **Logramos** poner en marcha dos sistemas de energía fotovoltaica en la Granja de Panamá y en la planta de Caloto, en Colombia.
- **Obtuvimos** una reducción de las emisiones de gases de efecto invernadero de 48,37 toneladas de CO_2eq gracias a la consecución de 12 camiones eléctricos en nuestro transporte secundario.

Prosperidad

- **Incrementamos** el margen bruto del Negocio en 5,6 puntos porcentuales y el 50% del ebitda en valor, apoyados en proyectos de optimización del portafolio, eficiencias en materias primas cárnicas, innovaciones y en la consolidación de nuestras marcas en *hard discounter*.
- **Avanzamos** en la estrategia digital y consolidamos a Pideky como uno de los principales canales de venta con más de 40.000 clientes.
- **Ampliamos** el mercado internacional con ventas en Estados Unidos por más de USD 840.000 a través de nuevos productos como atún y vegetales, y carnes frías larga vida.

Colaboradores

Total
8.882

Directos, indirectos y aprendices



91,5% Nacional
8,5% Internacional

Directos



77,0% Hombres
23,0% Mujeres

Ventas

Miles de millones de COP

	TACC
Totales	0,7%
Colombia	2,1%
Internacionales	-16,8%

Totales

Representa **15,8%** del total de las ventas de Grupo Nutresa

2024	2.938 (-3,1%)
2023	3.033 (4,7%)
2022	2.896 (22,9%)

Colombia

Representa **95,3%** del Negocio.

2024	2.801 (-2,2%)	
2023	2.865 (6,6%)	Precio **15,3%** Volumen **-9,2%**
2022	2.689 (25,6%)	Precio **19,3%** Volumen **5,3%**

Precio **4,8%** Volumen **-7,6%**

Internacionales

Representa **4,7%** del Negocio.
Millones de USD

2024	34 (-13,3%)
2023	39 (-20,1%)
2022	48 (-15,7%)

Ebitda

Miles de millones de COP — TACC **16,1%**

Representa **17,9%** del total del ebitda de Grupo Nutresa

2024	426 (49,0%)	Margen **14,5%**
2023	286 (-9,5%)	Margen **9,4%**
2022	316 (39,0%)	Margen **10,9%**

Materias primas y otros

40,2% Cerdo

7,6% Pollo y pavo

7,5% Res

6,6% Material de empaques

38,1% Otros (Incluye MOD, CIF y otras materias primas)

Presencia directa



1. Centroamérica

Berard

4,6%

1

2. Colombia

Zenú · Ranchera · Rica · Pietrán · Cunit

95,4%

8

Principales categorías

% de las ventas totales



78,7% Carnes frías

7,0% Larga vida

14,3% Otros

Participación de mercado en Colombia



53,6% Carnes frías

Perspectivas del Negocio

Fortalecer la presencia internacional con foco en Estados Unidos y Centroamérica.

Ser eficientes y adaptables en toda la cadena de valor, de acuerdo con las necesidades del mercado y condiciones del entorno en todas las geografías.

Afianzar el relacionamiento con los grupos de interés para generar valor y desarrollo.

Fortalecer la estrategia de nutrición y salud por medio de la innovación y el desarrollo de las marcas.

Optimizar el consumo de recursos naturales en todas las operaciones para la preservación del planeta.

Cafés nutresa



Francisco Eladio Gómez Zapata

51 AÑOS / **PRESIDENTE**

En Grupo Nutresa desde 1995

Personas

- **Potenciamos** el concepto de café como fuente de energía natural a través del desarrollo y comercialización de extractos de café verde para los mercados internacionales.
- **Consolidamos** la transformación cultural en nuestros colaboradores manteniendo un clima organizacional en niveles de excelencia, y con la priorización del cuidado por la vida a través del fortalecimiento de la Red Movilizadora y la promoción del talento global con un mapa de talento consolidado y el desarrollo del bilingüismo en más de 200 personas.

Planeta

- **Hemos** beneficiado más de 2.500 familias caficultoras a través de nuestro Programa para la Sostenibilidad de Empresas Cafeteras; en 2024 entregamos 9.900 plantas en Santander y Huila para la conservación de la naturaleza y la protección de los sistemas agroforestales y las fuentes hídricas, con nuevos participantes en el proyecto de apicultura; así contribuimos a las prácticas agrícolas sostenibles en el cultivo de café.
- **Generamos** ahorros por COP 6.352 millones y de 392 toneladas de materia prima a través del aumento de productividad y la reducción de residuos industriales en nuestros procesos de tostión.

Prosperidad

- **Logramos** ventas de COP 8.000 millones gracias al lanzamiento de dos nuevas referencias de café liofilizado para Colcafé y dos para Matiz; así ingresamos al segmento de cafés solubles negros con mayor crecimiento en Colombia y Latinoamérica.
- **Consolidamos** el liderazgo de Matiz en el mercado *premium* colombiano, tanto en valor como en volumen. Las innovaciones de productos, como Matiz Baileys, generaron más de COP 5.000 millones en ventas y potenciaron el posicionamiento de nuestra marca.

Colaboradores

Total

2.145

Directos, indirectos y aprendices



93,0% Nacional

7,0% Internacional

Directos



77,6% Hombres

22,4% Mujeres

Ventas

Miles de millones de COP

TACC **-4,9%**

Totales

Representa **14,5%** del total de las ventas de Grupo Nutresa

2024	**2.687**	-12,0%
2023	3.053	2,7%
2022	2.973	57,9%

TACC **5,5%**

Colombia

Representa **51,0%** del Negocio.

2024	**1.370**	-4,4%
	Precio **-9,7%**	Volumen **-2,5%**
2023	1.434	16,5%
	Precio **10,9%**	Volumen **-7,5%**
2022	1.230	56,2%
	Precio **39,9%**	Volumen **11,6%**

TACC **-11,1%**

Internacionales

Representa **49,0%** del Negocio.

Millones de USD

2024	**322**	-13,4%
2023	372	-8,6%
2022	408	39,5%

Ebitda

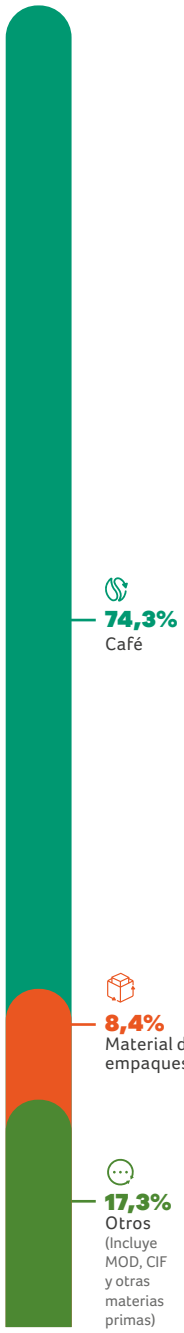
Miles de millones de COP

TACC **20,1%**

Representa **14,9%** del total del ebitda de Grupo Nutresa

2024	**353**	4,1%
	Margen **13,1%**	
2023	339	38,7%
	Margen **11,1%**	
2022	244	8,8%
	Margen **8,2%**	

Materias primas y otros



74,3%
Café

8,4%
Material de empaques

17,3%
Otros
(Incluye MOD, CIF y otras materias primas)

Presencia directa



Presencia de nuestras principales marcas

% de las ventas del Negocio

Plantas de producción

Marcas con ventas > USD 50 millones

1. Estados Unidos

CAMERON'S

38,2%

1

2. Centroamérica

1,8%

3. Colombia

SELLO ROJO · Colcafé · TOSH · Café LA BASTILLA · MATIZ · centto 1882 nutresa

51,0%

4

4. Ecuador

1,4%

Otros países

7,6%

1 (Malasia)*

*Esta operación no se consolida

Principales categorías

% de las ventas totales



59,3%
Café molido

25,8%
Café soluble

14,9%
Otros

Participación de mercado en Colombia



52,8%
Café molido



36,5%
Café soluble

Perspectivas del Negocio

Impulsar el crecimiento rentable en ventas en Estados Unidos, Asia y Latinoamérica a través de un portafolio innovador adaptado a diferentes momentos de consumo y a las necesidades de nuestros clientes para nuestras líneas de negocio de marcas, marcas privadas, ingredientes y *food service*.

Gestionar la rentabilidad del Negocio buscando constantemente la generación de valor a través de un adecuado equilibrio entre la gestión de precios y los costos de la materia prima y del desarrollo de estrategias de diversificación de manufactura.

Mantener la competitividad a través de iniciativas financieras para aumentar el flujo de caja de las operaciones y la disminución del capital de trabajo.

Potenciar proyectos de sostenibilidad ambiental y social para impactar las cadenas de abastecimiento que vienen de países de bajo poder adquisitivo como Colombia y que agreguen valor a nuestros clientes y consumidores en todas las geografías.

Tresmontes Lucchetti
nutresa



Justo García Gamboa

63 AÑOS / **PRESIDENTE**
Vicepresidente Región Estratégica Chile y México
En Grupo Nutresa desde 2013

Personas

- **Desarrollamos** la segunda versión del Índice de Riesgo de Obesidad Infantil Comunal (IROBIC): ampliamos su alcance a todo Chile junto al Instituto de Nutrición y Tecnología de los Alimentos (INTA), de la Universidad de Chile.
- **Implementamos** el programa de Mentoría Femenina, que busca potenciar y agilizar las rutas de desarrollo de las mujeres talento y, a su vez, ampliar su red de contactos con la Alta Dirección del Negocio.
- **Implementamos** 15 proyectos de desarrollo de capacidades en comunidades de nuestras zonas de influencia que beneficiaron a 235 personas; esto aporta al cumplimiento de la meta corporativa a 2030.

Planeta

- **Reducimos** en un 37% nuestras emisiones de GEI gracias a la optimización continua de calderas de biomasa en Chile y al acceso competitivo a energía renovable en México.
- **Consolidamos** 36 años de alianza con el Instituto de Investigaciones Agropecuaria (INIA), de Chile, para fortalecer las prácticas sostenibles del trigo candeal; asimismo, realizamos el levantamiento de la huella de carbono en nuestra cadena logística.
- **Logramos** reducir en 38 toneladas el uso de plástico en nuestros empaques de Zuko y Aceite Miraflores; asimismo, logramos incorporar un 15% de material reciclado en las botellas PET de Néctar Livean, con lo cual cumplimos los requisitos de la Ley de Plásticos de un Solo Uso.

Prosperidad

- **Tuvimos** un crecimiento de cerca del 8% en los ingresos en Chile gracias a los volúmenes en pastas, bebidas instantáneas frías y *snacks*, y a la gestión de las variaciones de precios por el efecto inflacionario y el dólar. Adicionalmente, logramos que el 5,5% de las ventas provengan de canales digitales.
- **Impulsamos** un crecimiento destacado del Negocio gracias a una gestión proactiva de nuestro *go to market* y a nuestra incursión en los mercados de bebidas instantáneas frías de Estados Unidos, Centroamérica y Paraguay.
- **Fortalecimos** nuestro negocio B2B de extractos de té y café a través del relacionamiento con nuestros clientes, especialmente en el mercado de Estados Unidos.

Colaboradores

Total
4.836

Directos, indirectos y aprendices



91,5% Nacional
8,5% Internacional

Directos



61,0% Hombres
39,0% Mujeres

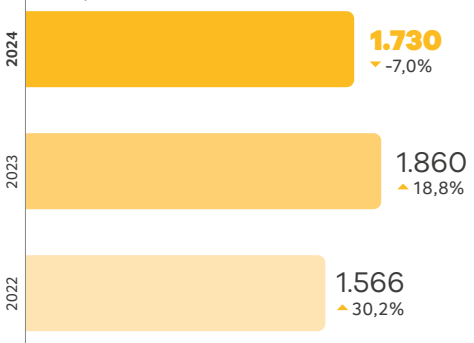
Ventas

Miles de millones de COP

TACC **5,1%**

Totales

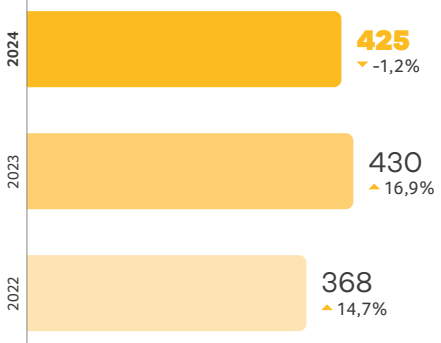
Representa **9,3%** del total de las ventas de Grupo Nutresa



TACC **7,4%**

Internacionales

Representa **100,0%** del Negocio.
Millones de USD

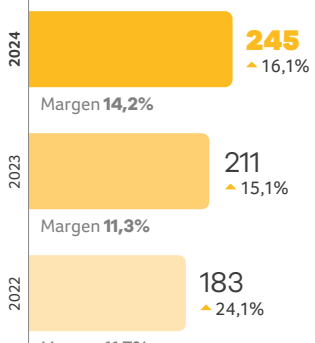


Ebitda

Miles de millones de COP

TACC **15,6%**

Representa **10,3%** del total del ebitda de Grupo Nutresa



Materias primas y otros



- **15,8%** Trigo
- **5,7%** Café
- **4,1%** Azúcar
- **1,4%** Aceites y grasas
- **22%** Material de empaques
- **51,0%** Otros (Incluye MOD, CIF y otras materias primas)

Presencia directa



1. Estados Unidos
- 10,6%

2. México
- LUCCHETTI, Livean, ZUKO
- 15,9%
- 1

3. Centroamérica
- Kryzpo, ZUKO
- 5,3%

4. Perú
- 1,8%

5. Chile
- ZUKO, LUCCHETTI, Kryzpo, TULIPAN, GOLD, MUIBON, Livean
- 62,3%
- 4

Otros países
- 4,1%

Principales categorías

% de las ventas totales



- **37,9%** BIF*
- **16,9%** Pastas
- **12,0%** Snacks
- **8,2%** Café
- **6,1%** Aceites
- **16,6%** Otros

Participación

Chile
- **59,2%** BIF*
- **27,5%** Pastas
- **16,2%** Papas fritas
- **15,2%** Café

México
- **39,5%** BIF*

*BIF: Bebidas Instantáneas Frías

Perspectivas del Negocio

Mantener el crecimiento de ingresos en Chile, buscando la recuperación de la rentabilidad con un escenario inflacionario por insumos y tasas de cambio.

Avanzar en la categoría de *snacks* con la marca Kryzpo a través de innovaciones disruptivas y su internacionalización, comenzando con Centroamérica, Perú y Paraguay.

Implementar el plan troncal de Canal Tradicional con foco en el proceso de generación de Unidad de Negocio de Distribución con base en Red DAM en Chile.

Mantener el crecimiento y la rentabilidad del negocio de bebidas instantáneas frías en México, cuidando así el rol de liderazgo en la categoría a través de la planificación estratégica de marca y la excelencia en la ejecución

Alimentos al Consumidor
nutresa



Felipe Baquero Saldarriaga
51 AÑOS / **PRESIDENTE**
En Grupo Nutresa desde 2014

Personas

- **Promovimos** la diversidad, la equidad y la inclusión: el 52% de nuestros colaboradores son mujeres y el 45% son jóvenes entre los 18 y 28 años.
- **Fortalecimos** los talentos del ser Nutresa a 961 líderes con más de 34.980 horas de formación.
- **Mejoramos** la encuesta de clima organizacional en cinco puntos por medio de programas de experiencia para los colaboradores.

Planeta

- **Aprovechamos** más de 13 toneladas de plástico húmedo proveniente de nuestra planta de carnes, logrando así su transformación en insumos de valor y evitando que lleguen a los rellenos sanitarios.
- **Fuimos** reconocidos por el Programa ProUSAR y la Cooperación Alemana para el Desarrollo (GIZ) como una empresa comprometida con la sostenibilidad: nos destacamos por nuestros proyectos innovadores en economía circular.
- **Recolectamos** más de 16 toneladas de residuos de empaques de los domicilios a través del programa ECO "Devolvámosle al planeta".

Prosperidad

- **Mantuvimos** el liderazgo en la categoría de hamburguesas dentro de la industria de restaurantes, consolidando así el 42,4% del mercado colombiano, con ventas de más de 16 millones de hamburguesas.
- **Logramos** que el 19,9% de las ventas fueran por productos innovadores, donde se destacan la Hamburguesa Todoterreno Corralera y la Malteada Drácula.
- **Fuimos** reconocidos a través de Helados Bon, en República Dominicana, con la Excelencia a la Innovación Industrial, y por el continuo compromiso con la innovación, el desarrollo sostenible y la creación de empleos dignos.

Colaboradores

Total 7.231

Directos, indirectos y aprendices



76,8% Nacional
23,2% Internacional

Directos

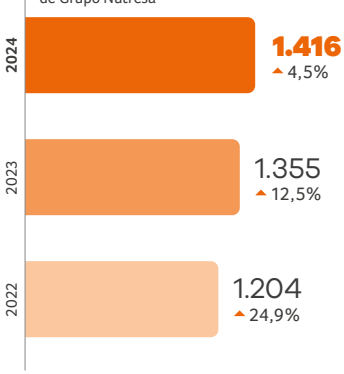


45,0% Hombres
55,0% Mujeres

Ventas
Miles de millones de COP

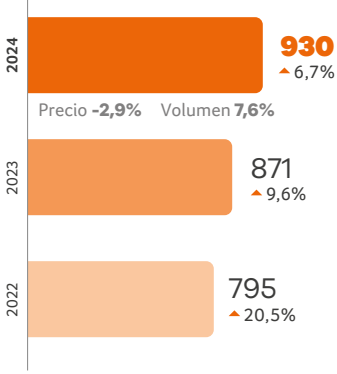
TACC **8,4%**

Totales
Representa **7,6%** del total de las ventas de Grupo Nutresa



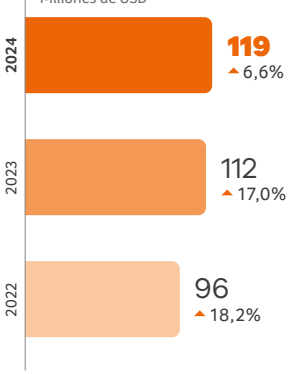
TACC **8,1%**

Colombia
Representa **65,7%** del Negocio.



TACC **11,7%**

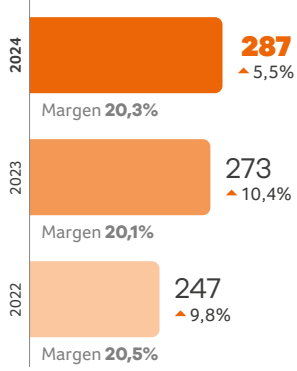
Internacionales
Representa **34,3%** del Negocio.
Millones de USD



Ebitda
Miles de millones de COP

TACC **7,9%**

Representa **12,1%** del total del ebitda de Grupo Nutresa



Materias primas y otros

24,6% Res

14,0% Leche

3,1% Aceites y grasa

12,5% Material de empaques

45,8% Otros (Incluye MOD, CIF y otras materias primas)

Presencia directa



1. Caribe

HELADOS BON

17,4%

1

2. Colombia

EL CORRAL LA RECETA ORIGINAL

EL CORRAL Gourmet

BEER HOUSE

PAPA JOHNS Mejores Ingredientes. Mejor Pizza.

LEÑOS & CARBÓN GRILL

65,9%

2

3. Centroamérica

POPS

16,7%

2

Participación de mercado

Colombia

#1 En hamburguesas

#2 En parrilla y pizza

Costa Rica y República Dominicana

#1 En heladerías

Perspectivas del Negocio

Acelerar el crecimiento del Negocio en todas las geografías a través del fortalecimiento del modelo de exportación y el desarrollo de nuevos mercados.

Crecimiento de tiendas propias, directas y franquiciadas.

Mantener la ejecución del plan de negocio para mejorar la rentabilidad con niveles de crecimiento deseados.

Continuar fortaleciendo la inclusión, la diversidad y la equidad, y evolucionar a la cultura de innovación para lograr estrategias y experiencias diferenciadas.

Continuar desarrollando prácticas ecoeficientes y avanzar en la transición energética en las operaciones, así como las y lase iniciativas de economía circular, para así disminuirdisminuyendo así el consumo de recursos naturales.

Avanzar con la gestión de proveedores y con el fortalecimiento de las capacidades en sostenibilidad en la cadena de valor.

Helados nutresa



Mario Alberto Niño Torres

58 AÑOS / **PRESIDENTE**
Vicepresidente Innovación y Nutrición
En Grupo Nutresa desde 2006

Personas

- **Avanzamos** en diversidad, equidad e inclusión con nuevos colaboradores con talento diverso y promoviendo a 447 mujeres en roles masculinizados.
- **Fortalecimos** la cultura de intraemprendimiento, logrando aportes en ventas de cerca de COP 11.560 millones y con una participación del 1,5% de las ventas totales.
- **Desarrollamos** capacidades en la comunidad impactando 829 clientes a través de estrategias de formación hechas a su medida, y a 119 personas dentro del proyecto Germinar, con 35 familias trabajando en sus sistemas alimentarios; así logramos cosechar mensualmente cerca de 40 kilos de verduras para autoconsumo.

Planeta

- **Logramos** reducir el 15,2% de consumo de agua por tonelada producida desde 2020 en nuestras plantas gracias a los procesos de recirculación y a los proyectos de mejora continua para la eficiencia hídrica.
- **Alcanzamos** el 95,9% de empaques fabricados con materiales reciclables, reutilizables o compostables mediante la sustitución para algunas de nuestras referencias.
- **Fortalecimos** las capacidades de pequeños proveedores de mora y fresa en sostenibilidad, biodiversidad y cambio climático promoviendo prácticas sostenibles en más de 550 hectáreas.

Prosperidad

- **Mantuvimos** nuestras ventas por innovación por encima del 22% de las ventas totales del Negocio con COP 170.000 millones.
- Logramos optimizar nuestra estrategia de abastecimiento en alianza con nuestros proveedores estratégicos: así disminuimos en nueve días nuestros inventarios de materias primas.
- **Seguimos** consolidando nuestra presencia en diferentes segmentos de Grupo Nutresa como Chocolates, Alimentos al Consumidor y Galletas con nuestra marca Drácula: en Halloween alcanzamos ventas cercanas a COP 34.000 millones.
- **Alcanzamos** ventas anuales de COP 70.000 millones gracias al fortalecimiento de nuestra cultura digital, que nos permitió llegar a cerca de 16.000 clientes y realizar transacciones a través de herramientas en línea.

Colaboradores

Total
2.301

Directos, indirectos y aprendices



100,0% Nacional
0,0% Internacional

Directos



67,9% Hombres
32,1% Mujeres

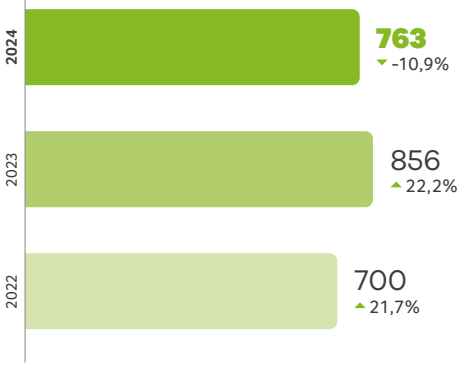
Ventas

Miles de millones de COP

TACC **4,4%**

Totales

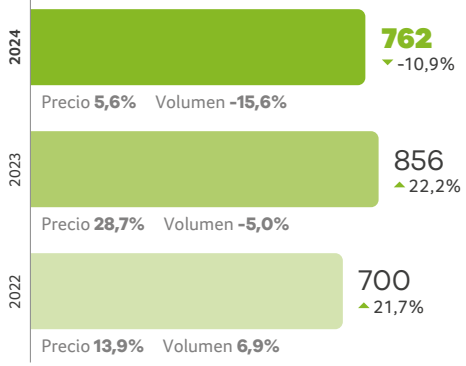
Representa **4,1%** del total de las ventas de Grupo Nutresa



TACC **4,4%**

Colombia

Representa **100,0%** del Negocio.

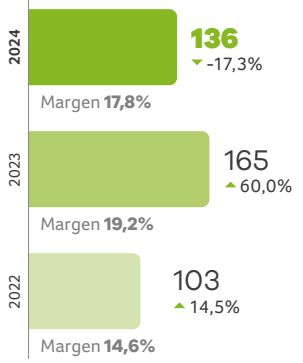


Ebitda

Miles de millones de COP

TACC **15,1%**

Representa **5,7%** del total del ebitda de Grupo Nutresa

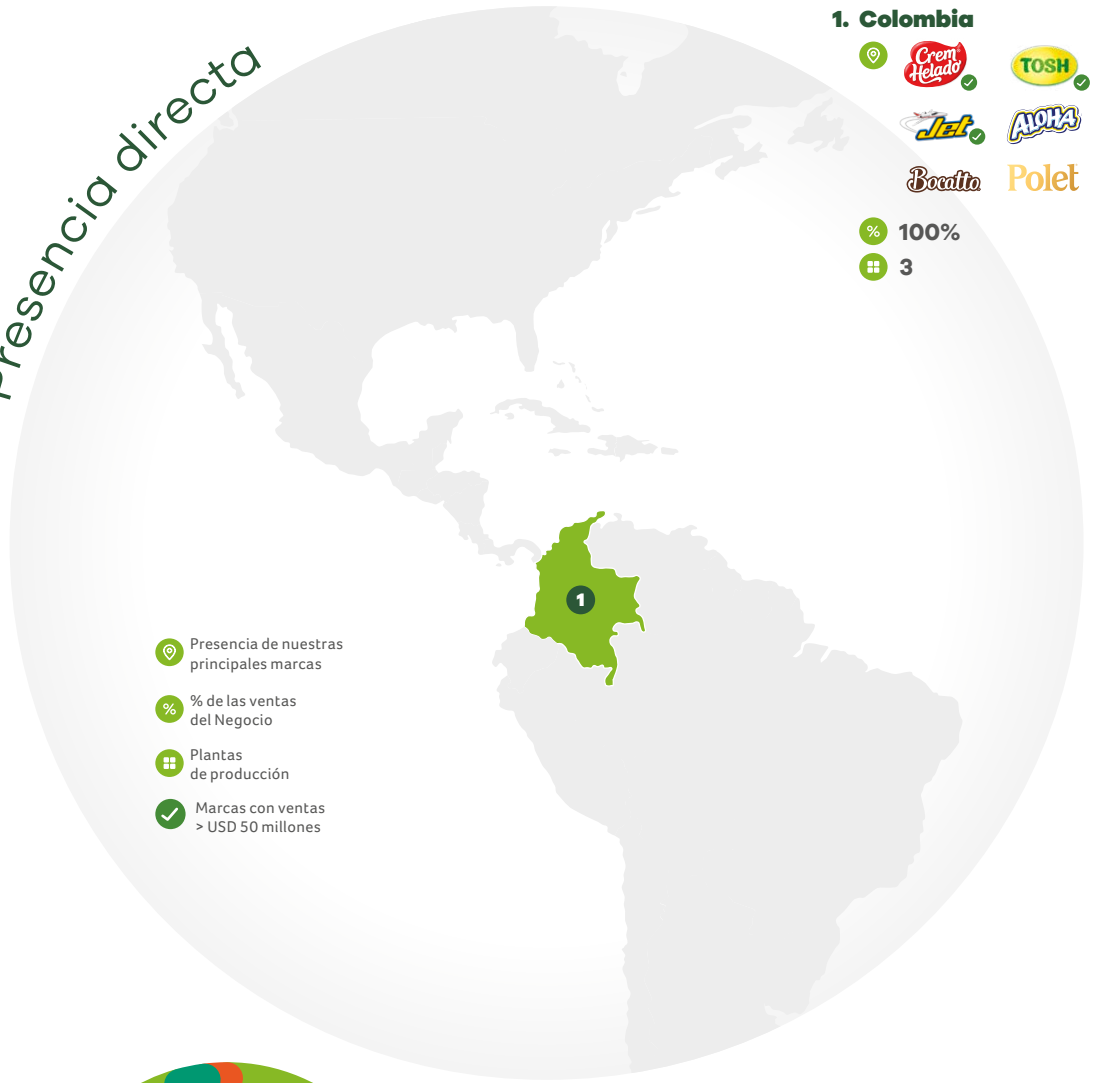


Materias primas y otros



- **18,4%** Leche
- **6,3%** Azúcar
- **4,9%** Aceites y grasa
- **16,3%** Material de empaques
- **54,1%** Otros (Incluye MOD, CIF y otras materias primas)

Presencia directa



1. Colombia

Crem Helado · TOSH · Jet · Aloha · Bocatto · Polet

100%

3

Principales categorías

% de las ventas totales



- **98,0%** Helados
- **1,0%** Bebidas refrigeradas
- **1,0%** Otros

Perspectivas del Negocio

Aumentar la competitividad del Negocio y contribuir al crecimiento por medio de las marcas con nuevos modelos de *go to market*, B2B e intraemprendimiento, y apoyados en la transformación digital, a fin de avanzar en la llegada a nuevas categorías y geografías.

Continuar promoviendo una Organización diversa, incluyente y equitativa, enmarcada en los derechos humanos, con una cultura adaptativa y flexible.

Mantener el desarrollo de tecnologías ecoeficientes e iniciativas de economía circular para reducir el consumo de recursos naturales, y gestionar con nuestros proveedores el fortalecimiento de las capacidades de sostenibilidad en sus cadenas productivas.

Pastas nutresa



Fabián Andrés Restrepo Zambrano

50 AÑOS / **PRESIDENTE**

Vicepresidente Ventas y Transformación Digital

En Grupo Nutresa desde 1996

Personas

- **Fortalecimos** nuestra cultura de prevención y autocuidado a través de la Red Movilizadora del Cuidado por la Vida, lo que redujo los incidentes a una tasa de accidentalidad del 1,11% para vinculados y del 1,24% para terceros.
- **Logramos** que el 60% de los vinculados participaran de acciones voluntarias en iniciativas sociales.
- **Nuestra** planta de Mosquera obtuvo la certificación FSSC 22000, otorgada por NSF, lo cual muestra que cumplimos con los más altos estándares de calidad e inocuidad alimentaria.

Planeta

- **Implementamos** un gemelo digital para optimizar la eficiencia energética del Negocio: así disminuimos el consumo anual en un 37%.
- **Reactivamos** la PTAP (Planta de Tratamiento de Agua Potable) para garantizar la producción en caso de contingencia hídrica, optimizando así el uso del agua subterránea.
- **Reafirmamos** nuestro compromiso ambiental con la conservación del humedal Gualí a través de la protección de especies amenazadas.
- **Mantuvimos** el 100% de reciclabilidad en nuestros empaques y redujimos el uso de plástico flexible.

Prosperidad

- **Diversificamos** nuestros mercados y fortalecimos nuestra posición competitiva con ventas por más de USD 5 millones en México.
- **Consolidamos** el liderazgo de Doria como la marca número uno en el mercado colombiano, alcanzando una participación del 24,4% y un *equity* del 29%, tanto en volumen como en valor.
- **Optimizamos** la estrategia de abastecimiento en trigo y portafolio importado, reduciendo así la rotación de inventario en 20,5 días y contribuyendo positivamente al flujo de caja libre y al ROIC.
- **Avanzamos** en la apertura de un nuevo mercado en El Salvador, lo que, sumado a nuestra presencia en Estados Unidos, impulsó un crecimiento del 7,7% en valor y un 25,3% en volumen en este país.

Colaboradores

Total

708

Directos, indirectos y aprendices



100,0% Nacional

0,0% Internacional

Directos



70,1% Hombres

29,9% Mujeres

Ventas

Miles de millones de COP

TACC **1,7%**

Totales

Representa **3,2%** del total de las ventas de Grupo Nutresa

2024	**591** -4,5%
2023	619 8,3%
2022	571 34,0%

TACC **0,0%**

Colombia

Representa **93,1%** del Negocio.

2024	**550** -8,3%
	Precio **-1,6%** Volumen **-3,0%**
2023	600 9,0%
	Precio **13,7%** Volumen **-4,8%**
2022	551 31,0%
	Precio **27,3%** Volumen **2,9%**

TACC **43,4%**

Internacionales

Representa **6,9%** del Negocio.

Millones de USD

2024	**10** 134,5%
2023	4,3 -12,3%
2022	4,9 199,8%

Ebitda

Miles de millones de COP

TACC **-1,6%**

Representa **3,0%** del total del ebitda de Grupo Nutresa

2024	**71** 26,1%
	Margen **12,1%**
2023	56 -23,2%
	Margen **9,1%**
2022	74 20,6%%
	Margen **12,8%**

Materias primas y otros



71,1%
Trigo

12,6%
Material de empaques

16,3%
Otros
(Incluye MOD, CIF y otras materias primas)

Presencia directa



1. Estados Unidos
% 2,7%

2. Colombia
% 93,1%
2

Otros países
% 4,2%



86,0%
Pastas

14,0%
Otros

Participación de mercado en Colombia



42,7%
Pastas

Perspectivas del Negocio

Ampliar la presencia en los segmentos sin gluten, pastas asiáticas y *discounters*. Potenciar Comarrico en el mercado de bajo desembolso y reposicionar Badia para aumentar su penetración.

Potenciar la rentabilidad mediante la optimización del portafolio y la eficiencia en el manejo del capital de trabajo, y desarrollar mayores eficiencias operacionales y energéticas.

Potenciar el proyecto Upgrade PTAR Planta Barranquilla para mejorar la calidad del agua residual y recirculada. Se espera para 2025 una reducción del 34% en costos operativos y un aumento del 234% en agua recirculada anual.

Servicios nutresa



Juan Mauricio Montoya Correa
56 AÑOS / **PRESIDENTE**
En Grupo Nutresa desde 1991

Personas

- **Mantuvimos** la máxima calificación como empresa familiarmente responsable consolidando un excelente clima laboral y cumpliendo al 100% las iniciativas relacionadas con diversidad, equidad e inclusión.
- **Disminuimos** la rotación del personal del 7,6 % al 4% gracias a una competitiva propuesta de valor al colaborador.
- **Invertimos** COP 1.107 millones para el fortalecimiento de nuestra estrategia de autodesarrollo, con 770 colaboradores y 53.000 horas de formación. Logramos que el 80% de los líderes se formaran en habilidades digitales e innovación.

Planeta

- **Implementamos** 262 iniciativas incorporando prácticas sociales, ambientales y económicas en las cadenas agropecuarias, lo cual contribuyó a un abastecimiento responsable y productivo que conserva la biodiversidad en el 68% de las compras de materias primas.
- **Fortalecimos** la metodología *design to value* (DTV) y con esto logramos una reducción en el consumo de 587,89 toneladas de material de empaque, para un total acumulado desde su implementación en 2013 de 4.629 toneladas.

Prosperidad

- **Generamos** una nueva capacidad de negociación de seguros y de reaseguramiento, lo que produjo ahorros de USD 1 millón anuales.
- **A través** de los esquemas de *confirming* y *supplier finance* facilitamos liquidez a nuestros proveedores en Colombia por COP 528.000 millones. Además, realizamos operaciones de *supply chain* finance con proveedores de materia prima por USD 38,7 millones, con el fin de mejorar nuestro capital de trabajo.

Colaboradores

Total
1.293

Directos, indirectos y aprendices



93,2% Nacional
6,8% Internacional

Directos



49,4% Hombres
50,6% Mujeres

Perspectivas del Negocio

Potenciar la productividad mediante analítica, IA y automatización de procesos.

Desarrollar, atraer y fidelizar talento global competitivo con enfoque en transformación digital, sostenibilidad e innovación.

Lograr ser el socio estratégico global para las compañías de Grupo Nutresa mediante un relacionamiento cercano que responda a las necesidades y prioridades en las diferentes geografías, y fortaleciendo el modelo de gobierno para capitalizar sinergias y cerrar brechas.

Logramos ahorros superiores a
COP
229.380
millones
gracias al abastecimiento estratégico.

Redes comerciales
nutresa



Colaboradora Comercial Nutresa, Colombia.

Personas

- **Fortalecimos** las capacidades de más de 82.000 tenderos, autoservicios, cafeterías y Novaempresarios a través de nuestro portafolio de formación.
- **Generamos** oportunidades de ingresos a 255.642 Novaempresarios en Colombia.

Planeta

- **Aportamos** al programa Nutresa Retoma con la recolección de 228,5 toneladas de empaques en 707 clientes y en 205 ciudades de Colombia, Costa Rica, Ecuador y Panamá.
- **Aportamos** a la reducción de la huella de carbono con la implementación de la gestión de la conducción, la eficiencia de combustibles, la gestión del mantenimiento y el ruteo dinámico; Comercial Nutresa tuvo una reducción de más de 250 toneladas de CO_2, mientras que Opperar tuvo una reducción de 185 toneladas de CO_2.

Prosperidad

- **Desarrollamos** estrategias de optimización de la llegada al mercado y búsqueda de productividad, como la exploración de nuevos canales de comercialización, desarrollo de clientes e implementación de planes para recuperar o mitigar la pérdida de volúmenes.
- **Fortalecimos** la estrategia digital, logrando ventas por COP 1,25 billones, con un crecimiento del 25,6% frente al año anterior y con 85.000 clientes.
- **Implementamos** herramientas de gestión de contactos y monitoreo de satisfacción y lealtad con el fin de optimizar la experiencia de clientes, compradores, consumidores e invitados.

Colaboradores

Total

16.748

Directos, indirectos y aprendices



52,5% Nacional
47,5% Internacional

Perspectivas del Negocio

Continuar el fortalecimiento y la búsqueda de eficiencias en las redes de distribución, tanto a nivel masivo como especializado.

Avanzar en la consolidación de propuestas de valor diferenciadas y conectadas con las necesidades de clientes, compradores, consumidores e invitados.

Continuar fortaleciendo el ecosistema digital de Grupo Nutresa como habilitador fundamental de la optimización de los procesos corporativos y del relacionamiento con los grupos de interés.

Brindarles a los clientes experiencias integrales y coherentes entre mundos físicos y digitales, con una visión de omnicanalidad.

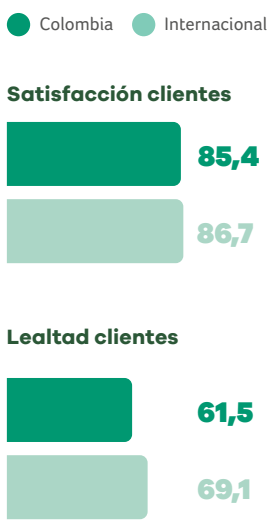
Capitalizar oportunidades en la incursión de nuevos modelos de negocio, canales, geografías y esquemas de relacionamiento comercial.

Colaboradores

Nacionales: 8.795

Comercial nutresa	4.397
novaventa	2.542
ATLANTIC	571
La Receta	296
Red Cárnicos	647
Red Helados	342

Internacionales: 7.953





Desarrollo Territorial e Inclusión Social

COP 186.304
millones en inversion social.

15.807
colaboradores en voluntariado.

2,3 millones
de personas beneficiadas por la estrategia social de Grupo Nutresa.

Programa Becas Nutresa

En alianza con las universidades EAFIT e Icesi, la Organización creó el programa de Becas Nutresa, una iniciativa mediante la cual serán invertidos COP 32.000 millones para que 421 jóvenes accedan a educación de calidad en los próximos cinco años.

Estudiantes Becados, Universidad EAFIT, Medellín, Colombia.



Dimensiones estratégicas



Voluntaria Comercial Nutresa, Colombia.

Personas

Riesgos y oportunidades

Grupo Nutresa enfrenta riesgos y oportunidades que requieren una gestión estratégica para garantizar el bienestar, la equidad y el impacto positivo en su entorno. Un desafío clave es la seguridad y salud de los colaboradores porque la competitividad del mercado exige entornos laborales seguros e inclusivos, que promuevan la salud mental; y estrategias que impulsen la diversidad y la equidad para fortalecer el talento y mejorar los resultados. Para mitigar riesgos

Nutrición, vida saludable y seguridad alimentaria

Promover una mejor calidad de vida a través de una alimentación equilibrada y el acceso a alimentos seguros y nutritivos, mediante un portafolio de productos más saludables, la reducción de ingredientes que puedan afectar la salud pública, y el desarrollo de capacidades en agricultura sostenible que contribuyan con la erradicación del hambre y la malnutrición.

Diversidad, equidad e inclusión

Impulsar una cultura de trabajo diversa e inclusiva, que reconozca y valore las diferencias, a través de un sistema de gestión que promueva el respeto por los derechos humanos y las buenas prácticas laborales, contribuyendo así a la innovación, la atracción y el compromiso del talento.

Gestión del talento humano

Desarrollar, atraer, seleccionar y retener el talento humano, a través de programas de capacitación, la mejora de la empleabilidad y el desempeño de los colaboradores, para promover en ellos el bienestar y una experiencia positiva que contribuya al éxito organizacional y la creación de una cultura de trabajo sólida.

y fortalecer la resiliencia organizacional, la Compañía impulsa iniciativas de bienestar integral en sus colaboradores, logrando altos niveles de compromiso y productividad.

Otro asunto relevante es la calidad y seguridad de los productos. Por ello, la transformación digital y el entorno regulatorio representan oportunidades para la adopción de inteligencia artificial (IA) y herramientas tecnológicas que optimicen procesos y fortalezcan la trazabilidad y la seguridad de los productos, mientras que el cumplimiento de normativas, como el etiquetado nutricional y las certificaciones de calidad, refuerzan la confianza en la industria. Por su parte, la innovación continuará siendo una palanca en la transformación del Negocio aportando a nuestros consumidores, clientes y compradores soluciones que den respuesta a sus aspiraciones de bienestar, nutrición y placer.

Finalmente, la desigualdad social sigue limitando el acceso a educación, salud y empleo digno en comunidades vulnerables, lo que exige programas de formación, liderazgo y desarrollo territorial que fortalezcan capacidades y promuevan la equidad de género; y la falta de confianza en las instituciones y en la industria alimentaria son un riesgo reputacional que se puede mitigar con una comunicación transparente y oportuna.



Colaboradoras Negocio Galletas, Costa Rica.

En seguridad alimentaria, el acceso limitado a una nutrición adecuada en diversas regiones donde la Organización tiene presencia es un reto crítico, pero también una oportunidad para impulsar modelos agroalimentarios y crear alianzas en la lucha contra el hambre. A futuro, la sostenibilidad en la dimensión de Personas se fortalecerá con estrategias que integren educación, comunidades saludables y cadenas de valor sostenibles para anticiparse a los desafíos del entorno,consolidar una cultura empresarial resiliente y seguir generando valor compartido para la sociedad y la Empresa.

Seguridad y salud en el trabajo

Garantizar la seguridad y salud de todos los colaboradores en el lugar de trabajo, previniendo incidentes y promoviendo un entorno laboral seguro y saludable, física y mentalmente, a través de la implementación de medidas de prevención, protocolos de seguridad y programas de bienestar que protejan a los colaboradores de riesgos laborales y psicosociales, cumpliendo con los lineamientos establecidos en el marco normativo de cada geografía.

Desarrollo territorial e inclusión social

Contribuir al desarrollo económico local y al crecimiento sostenible de los territorios impulsando el desarrollo de las comunidades a través del fortalecimiento de sus habilidades, la promoción del liderazgo social, el empoderamiento económico, el emprendimiento social y el acceso a una educación de calidad.

Innovación

Liderar la innovación de alto impacto colaborando con el ecosistema global de ciencia, tecnología e innovación para crear redes, detectar oportunidades y optimizar procesos, impulsando el desarrollo de productos y servicios innovadores que generen valor y nuevas fuentes de ingreso.

Calidad y seguridad de los productos

Garantizar la calidad y seguridad de los productos mediante la consolidación de certificaciones y estándares reconocidos, garantizando el cumplimiento normativo y las buenas prácticas en toda la cadena de valor, ofreciendo así alimentos seguros y confiables a los consumidores.

Avance en los principales indicadores de la gestión en sostenibilidad 2024

Según los estándares SASB y GRI

Asunto material	Indicadores	Unidades	2021	2022	2023	2024
Nutrición, vida saludable y seguridad alimentaria	Productos con un etiquetado que promueven atributos en salud y nutrición [FB-PF-260a.1] [GRI 417-1]	% SKU´s	ND	42,6	36,4	**33,7**
	Ingresos de productos con un etiquetado o *marketing* que promueven atributos en salud y nutrición [FB-PF-260a.1]	COP miles de millones	ND	4.936	4.461	**3.847**
	Productos vendidos reducidos en nutrientes críticos [FB-PF-260a.2] [FB-FR-260a.2] [FB-NB-260a.2] [GRI G4 -FP6]	% ventas	24,4	18,0	25,5	**24,3**
	Productos vendidos mejorados en componentes que aportan la salud [FB-PF-260a.2] [GRI G4 -FP7]	% ventas	0,0	0,22	0,39	**0,33**
	Innovación en salud y nutrición [FB-PF-260a.2] [FB-FR-260a.2] [FB-NB-260a.2] [GRI 416-1]	% ventas	42,7	45,7	46,3	**45,6**
	Pauta publicitaria recibida por personas menores de 12 años [FB-PF-270a.1]	% impresiones	ND	ND	5,75	**2,42**
Diversidad, equidad e inclusión	Colaboradores STEM [CG-EC-330a.3] [GRI 405-1]	#	1.956	2.153	2.349	**2.607**
	Mujeres en la plantilla [CG-EC-330a.3] [GRI 405-1]	% colaboradores	35,2	35,6	36,4	**36,9**
	Mujeres en cargos directivos [CG-EC-330a.3] [GRI 405-1]	% cargos directivos	24,4	28,1	28,8	**31,6**
	Colaboradores con discapacidad [CG-EC-330a.3] [GRI 405-1]	#	173	177	221	**288**
	Colaboradores sindicalizados [GRI 2-30]	% colaboradores	13,5	13,3	12,8	**13,0**
	Colaboradores afiliados a pacto colectivo [GRI 2-30]		47,8	48,6	49,3	**47,0**
	Colaboradores afiliados a sindicatos y pactos colectivos [GRI 2-30]		61,3	61,9	62,1	**59,9**
Gestión del talento humano	Inversión en calidad de vida, formación y auxilios colaboradores	COP millones	137.772	152.254	214.368	**224.253**
	Relación entre el salario inicial y el salario mínimo local Colombia- hombres [GRI 202-1]	Ratio	1,90	1,85	1,83	**1,84**
	Relación entre el salario inicial y el salario mínimo local Colombia- mujeres [GRI 202-1]	Ratio	1,40	1,40	1,39	**1,41**
	Altos directivos procedentes de la comunidad local Colombia [FB-PF-270a.3] [GRI 202-2]	% altos directivos	100	96	98	**98**
	Altos directivos procedentes de la comunidad local Costa Rica [FB-PF-270a.3] [GRI 202-2]	% altos directivos	71	80	67	**71**
	Altos directivos procedentes de la comunidad local Chile. [FB-PF-270a.3] [GRI 202-2]	% altos directivos	100	100	100	**100**
	Índice de rotación total	%	26,1	34,4	29,2	**24,8**
	Índice de rotación voluntaria	%	18,3	25,8	20,2	**16,5**
Seguridad y salud en el trabajo	LTIFR colaboradores [GRI 403-9]	#	3,63	3,60	3,99	**3,80**
	LTIFR contratistas [TR-RO-320a.1] [GRI 403-9]	#	6,42	5,89	4,73	**4,91**
	Fatalidades colaboradores [GRI 403-9]	#	0	0	0	**0**
	Fatalidades contratistas. [GRI 403-9]	#	0	0	0	**0**
Desarrollo territorial e inclusión social	Compras dentro del mismo país de consumo [GRI 204-1]	%	80,2	75,7	81,2	**82,8**
	Inversión en comunidades [GRI 204-1]	COP millones	159.656	139.474	157.832	**186.304**
Innovación	Ingresos de innovación	% ventas	17,2	16,1	17,2	**16,6**
	Inversión en I+D+i	COP millones	167.396	74.864	83.151	**85.139**
	Promotores de innovación	#	450	440	446	**446**
	Personas dedicadas a I+D+i	#	344	374	424	**412**
Calidad y seguridad de los productos	Producción fabricada en sitios certificados en seguridad de los alimentos [GRI G4 FP5]	% producción	91,8	93,1	95,8	**80,2**
	Retiradas de producto [FB-PF-250a.4] [GRI 416-2]	# retiradas	1	6	1	**1**
	Notificaciones recibidas de infracción de la seguridad de los alimentos [FB-PF-250a.3] [FB-FR-250a.1] [GRI 416-2]	#	2	1	3	**6**



Nutrición, vida saludable y seguridad alimentaria



Colaboradores Negocio Chocolates, Colombia.

Estándares e indicadores asociados al asunto material

GRI
- [GRI 416-1]

SASB

Processed Foods: FB-PF
- [SASB FB-PF-260a.1]
- [SASB FB-PF-260a.2]

Food Retail: FB-FR
- [SASB FB-FR-270a.3]
- [SASB FB-FR-260a.1]
- [SASB FB-FR-260a.2]

Other
- [G4-FP6]

Estrategia y avances

Enfoque estratégico
[GRI 3-3]

Principales avances [GRI 3-3]

Innovar en alimentos que cumplan criterios de nutrición y salud de acuerdo con un estándar que valora la densidad nutricional de los productos.

45,6%
de innovaciones en salud y nutrición.

Implementar rotulado nutricional de panel frontal en todos los productos.

85,3%
de productos con rotulado de panel frontal.

Disminuir nutrientes de interés en salud pública (azúcares, sodio y grasas saturadas).

931
reformulaciones acumuladas: 391 productos reformulados en sodio, 348 en azúcares y 173 en grasa saturada, un 24,3% del total de productos vendidos.
[GRI G4 - FP6]

Promover estilos de vida saludable.

225
personas de 16 instituciones educativas de Cesar, Colombia, beneficiadas con el programa Con Sentido Saludable, iniciativa que promueve el desarrollo de capacidades en alimentación saludable y actividad física.

4.450
participantes, en 10 ciudades de Colombia, en los festivales Vive y Salta con Nutresa Quiere a los Niños, eventos que promueven la actividad física en los menores.

5.400
***kits* escolares** entregados en 11 territorios de Colombia para acompañar el aprendizaje y promover la práctica de estilos de vida saludable de las niñas y los niños en el entorno escolar.

Aportar al fin del hambre y la malnutrición en la región a través del trabajo con los bancos de alimentos.

29
bancos de alimentos acompañados en el desarrollo de capacidades en manipulación, aseguramiento, control e inocuidad de alimentos.

1.793
entregadas a bancos de alimentos en Colombia, Costa Rica, Guatemala, Nicaragua, Chile, México, Ecuador, Panamá y Perú para beneficio de 2.460 entidades y 1.516.578 personas.

Desarrollar capacidades en seguridad alimentaria y agricultura regenerativa en comunidades urbanas y rurales.

341
familias formadas en agricultura orgánica e implementación de 279 huertas autosostenibles que diversifican la dieta, generan ingresos y protegen el medioambiente en Mosquera, La Tebaida, Cumaral, Codazzi y San Cristóbal, Colombia.

7.740
kilos de alimentosproducidos en 11.335 metros cuadrados y 19.349 raciones de frutas y verduras entregadas, iniciativas que generan un ahorro por COP 31.788.767 en compras de alimentos y mejoran la nutrición familiar de las comunidades colombianas.nutrición familiar de las comunidades colombianas.

Acciones destacadas

Innovación en salud y nutrición: pastas con valor agregado

Grupo Nutresa mantiene su compromiso frente a la salud y la nutrición con el lanzamiento al mercado de pastas con ingredientes alternativos: pastas con proteína vegetal, bajas en sodio y fuente de fibra, de la marca Lucchetti, y pastas sin gluten, a base de arroz, de la marca Doria. Ambas soluciones nutricionales diversificadas lograron ventas por COP 818.000.000 y COP 251.000.000, respectivamente, y reflejan el impacto de la Compañía en la oferta de productos que satisfacen las necesidades de una población cada vez más consciente de su bienestar.

Reformulación de productos para mejorar la nutrición

La Organización avanza con su estrategia de optimización nutricional con la reducción de nutrientes críticos y la sustitución de ingredientes cuestionados. Así, redujo el sodio en los raviolis de carne de la marca Doria y en los maíces tostados de las marcas La Especial y Granuts, los cuales también tuvieron una disminución de grasa saturada en Colombia, Perú, Chile, México y Centroamérica. Además, sustituyó la maltodextrina y el almidón modificado por ingredientes naturales como sólidos lácteos y fibra en conos, postres y helados para mejorar la calidad nutricional del portafolio.





Programa Germinar en San Cristóbal, Medellín, Colombia.

Seguridad alimentaria como pilar del fortalecimiento comunitario en Medellín

Grupo Nutresa ha consolidado una red de productores de alimentos en el corregimiento de San Cristóbal, Medellín, en Colombia, a través de la promoción de la seguridad alimentaria con huertas caseras en 22 familias vulnerables. En total, sembraron 710 metros cuadrados de huertas urbanas, generaron 1.716 raciones de frutas y verduras y alcanzaron un ahorro de COP 3,4 millones durante el año para beneficio de la comunidad. Además, con el apoyo y el acompañamiento de cocineros profesionales incorporaron alimentos frescos en la dieta para mejorar la salud y fomentar la solidaridad entre las familias.

Descripción de riesgos y oportunidades

El creciente deterioro de los perfiles epidemiológicos en los países de la Región Estratégica, con alta prevalencia de obesidad y enfermedades no transmisibles, y las crecientes exigencias normativas y de los consumidores por productos con etiquetas que tengan ingredientes y aditivos de origen natural, reconocibles y entendibles son dos grandes oportunidades del sector alimentario. Por ello es necesario intensificar el desarrollo de productos con perfiles nutricionales mejorados y acelerar la adopción competitiva de soluciones tecnológicas para reducir contenidos de nutrientes críticos. Igualmente, aumentar y facilitar el acceso a nuevas alternativas de ingredientes, seguras y funcionales, para reemplazar aditivos e ingredientes indeseados por los consumidores o con cuestionamientos en salud.

Por otro lado, la inseguridad alimentaria representa una crisis global que no solo afecta a las comunidades más vulnerables, sino que también plantea un riesgo significativo para las empresas, especialmente para aquellas del sector alimentario. La creciente conciencia de los consumidores sobre la sostenibilidad y la ética empresarial ha generado una demanda cada vez mayor por productos y servicios que contribuyan a resolver problemas sociales como el hambre y la malnutrición.

Para hacerles frente a estos retos será crucial la formulación y ejecución de proyectos de investigación y desarrollo que generen productos nutritivos, sostenibles, sensorialmente aceptables y que comuniquen con transparencia su composición.

Asimismo, la activación efectiva de ecosistemas globales de ciencia, tecnología e innovación que habiliten y faciliten la colaboración entre grandes empresas, emprendimientos y demás actores genera oportunidades para cerrar brechas de acceso y disponibilidad de productos nutritivos para los consumidores.

Finalmente, la colaboración y el trabajo conjunto entre organizaciones no gubernamentales, gobiernos y empresas en iniciativas de lucha contra el hambre y la malnutrición en comunidades vulnerables promueven oportunidades para que Grupo Nutresa continúe aportando al logro de los objetivos y metas de desarrollo sostenible, especialmente de hambre cero.



Centro de Investigación en Nutrición, Salud y Bienestar- Vidarium, Colombia.

Prospectiva y tendencias

La obesidad y las enfermedades crónicas no transmisibles representan un desafío que impacta los sistemas socioeconómicos y de salud pública en el mundo, y que compromete la calidad y la esperanza de vida de las personas. Enfrentarlas demanda una articulación entre distintas organizaciones del sector agroalimentario para diseñar estrategias que aborden la oferta alimentaria, la educación de los consumidores, las regulaciones y la promoción de estilos de vida saludables.

La dinámica regulatoria sobre etiquetado nutricional y frontal de advertencia y sobre medidas tributarias más estrictas para algunas categorías de alimentos y bebidas seguirá siendo un desafío global que impacta la competitividad de las organizaciones. Ante esto resulta necesario contar con estructuras de monitoreo regulatorio, participar de forma oportuna y proactiva en discusiones normativas, y diseñar estrategias para anticipar el cumplimiento de estándares más exigentes.



Programa Reagro, Rionegro, Antioquia, Colombia.

Para atender estos desafíos, los equipos de I+D de los Negocios de Grupo Nutresa cuentan con un proceso sistemático de revisión de la oferta de soluciones tecnológicas que permiten reducir nutrientes críticos e ingredientes cuestionados, así como incluir ingredientes y nutrientes benéficos. En conjunto con el Centro de Investigación en Nutrición, Salud y Bienestar (Vidarium) la Organización ha fortalecido la capacidad de investigación e innovación efectiva en el desarrollo de soluciones que respondan a las necesidades nutricionales y de salud de la población, y que cumplan con los marcos regulatorios que aplican.

Finalmente, la lucha contra el hambre y la malnutrición continúa representando un desafío significativo para la Compañía debido a su complejidad, pues no solo se trata de un problema de falta de alimentos, sino que también incluye aspectos como el acceso, la distribución, la cultura alimentaria y las condiciones económicas, sociales y ambientales de los territorios. Por ello, las soluciones requieren enfoques multidimensionales y acciones colectivas que mejoren las condiciones de desigualdad estructural.

Metas, indicadores y progreso

La Organización mantiene sus esfuerzos y la asignación de recursos en proyectos de desarrollo y reformulación de productos para incorporar nutrientes positivos e ingredientes funcionales, reducir el contenido de nutrientes críticos (azúcares añadidos, sodio y grasas saturadas) y eliminar o sustituir colorantes, conservantes y edulcorantes artificiales, así como otros ingredientes o aditivos cuestionados. Para estos proyectos, equipos multidisciplinarios de la Compañía monitorean de forma permanente la evidencia científica y los estándares y directrices internacionales en alimentación, nutrición y salud, y participan en mesas de trabajo donde se construyen planes de acción para mejorar los perfiles nutricionales de los portafolios y ges-



Programa Germinar, Cumarál, Meta, Colombia.

tionar los riesgos asociados al uso de ingredientes y aditivos. [FB-PF-260a.2]

Grupo Nutresa, por medio de sus Negocios, ha consolidado en los últimos años reformulaciones que ascienden a 391 productos en sodio, 173 en grasa saturada, 348 en azúcares y 233 en ingredientes y aditivos cuestionados. Durante 2024, el Negocio Chocolates realizó lanzamientos de temporadas con formulaciones que incluyeron el reemplazo de aditivos artificiales por naturales, con alcance en varias geografías. Asimismo, el Negocio Cafés eliminó la presencia de edulcorantes en infusiones de la marca Tosh para lograr un producto más natural.

Otros resultados de las acciones enfocadas en mejorar el perfil nutricional de los portafolios se ven reflejados en las ventas de bebidas sin calorías y bajas en calorías, que representan COP 2.421.297.873.654, de los cuales, COP 1.799.863.355.177 provienen de bebidas sin calorías y bajas en calorías sin edulcorantes artificiales, como el café y las infusiones de frutas y hierbas. Adicionalmente, las bebidas sin azúcares añadidos y las endulzadas artificialmente representan ventas por COP 194 miles de millones y COP 133 miles de millones respectivamente. [FB-NB-260a.1]

Los Negocios también han potenciado el crecimiento del portafolio de productos que comunican atributos de salud y nutrición con el etiquetado y la publicidad, con ventas por COP 3.84 billones [FB-PF-260a.1] Entre ellos se destacan los portafolios de las marcas Bénet, Doria, Tosh, Sello Rojo y Livean.

Con el fin de fortalecer las capacidades para enfrentar y adaptarse a los cambiantes desafíos del entorno, la Compañía realiza ejercicios de monitoreo frecuentes sobre nuevos hallazgos científicos de la relación alimentos-salud, nuevas alternativas tecnológicas

en procesos productivos y novedosas ofertas en el mercado de ingredientes que permitan desarrollar y escalar propuestas de productos más saludables. Algunas de las oportunidades identificadas están relacionadas con la incorporación de nuevos ingredientes, algunos de origen biotecnológico, provenientes de la biodiversidad y de mejoras en procesos productivos para conseguir avances en etiquetado limpio.

Además, la Organización ha implementado estrategias de trabajo conjunto con actores de los ecosistemas de ciencia, tecnología e innovación. Así, para la reformulación de productos, el Negocio Helados activó proveedores para evaluar alternativas de ingredientes. Como resultado de este trabajo sustituyó la maltodextrina y el almidón modificado en 12 referencias de helados, conos y postres con el uso de sólidos lácteos e inulina, una fibra natural con beneficios en la salud digestiva que, adicionalmente, aporta cremosidad y mejora la experiencia sensorial de los productos.

Principales avances en asuntos relacionados con la salud [GRI 416-1] [ODS 2.1]



CÁRNICOS

Proteinas vegetales y análogos

- **Colombia:** reducción de grasa saturada en tres referencias del portafolio de la marca Pietrán.

Carnes frías

- **Colombia:** reducción de sodio en 11 referencias de las marcas Ranchera, Rica, Cunit y Zenú.
- **Panamá:** reducción de grasa saturada en cinco referencias de la marca Berard y de sodio en cinco referencias de las marcas Berard, Blue Ribbon y Hormel.

Carnes y mariscos frescos

- **Colombia:** reducción de sodio en dos referencias de salmón de la marca Pietrán.



GALLETAS

Galleteria Dulce

- **Colombia**
  - Reducción de sodio y grasa saturada en productos de temporada de navidad en Colombia.
  - Reducción de grasa saturada en Galletas Tosh Miel.
- **Costa Rica**
  - Reducción de grasa saturada en galletas TOSH Avena Chocolate y Avena Miel y Ajonjolí.
  - Lanzamientos con foco en salud y nutrición de Galletas TOSH Te Verde y TOSH Maria Sin Azúcar.

Galleteria de Sal

- **Colombia:** reducción de grasa saturada en Galletas Tosh Fusion.

Bebidas Vegetales

- **Colombia**
  - Lanzamiento con foco en salud y nutrición de Bebida TOSH Coco Sin Azúcar, buena fuente de calcio y vitamina D, sin sellos de edulcorantes.
  - Reducción de sodio y grasas saturadas en las bebidas vegetales con sabores de Avena, Almendras y Coco, logrando mantener el sabor.

Snacks

- **Colombia**
  - Reducción de sodio en los Puffs con frijol marca Kibo en sus variedades limón, paprika, Original, así como en los Chips de lenteja en sus variedades Queso rostizado, Sal marina y Maui.
  - Reducción de grasa saturada en las rosquillas integrales de garbanzo y arroz marca Naturela. "

Ingredientes funcionales

- **Colombia:** lanzamientos de productos diseñados con criterios nutricionales especificos como fibra vegetal y alimentos en polvo de Maca, Acai, jengibre, cúrcuma y spirulina de la marca Naturela.

Suplementos dietarios

- **Colombia:** crecimiento de la categoría con el lanzamiento de cápsulas de cúrcuma.



Productos TOSH.

CHOCOLATES

Bebida enriquecida

- **Colombia:** Reemplazo de saborizante artificial vainilla por uno natural en 16 referencias de la marca Chocolisto, aportando a una etiqueta mas limpia para los consumidores.

Bebidas a base de cacao

- **Colombia:** reducción de azúcar en bebidas instantáneas de chocolate de la marca Corona, mejorando el perfil nutricional del producto para los consumidores.

Nueces y sus mezclas

- **Colombia:** reducción de grasa saturada y sodio en dos referencias de maíz tostado marca La Especial.

Nueces y sus mezclas

- **Costa Rica:** reducción de grasa saturada y azúcar en tres y seis referencias respectivamente, de la marca Granuts.

Chocolates y sucedáneos

- **Costa Rica:** reducción de grasa saturada y azúcar en tres referencias de las marcas Tutto y Chokolito, adicionalmente se realizó el reemplazó de sabores artificiales por naturales.

CAFÉS

Infusiones y café

- **Colombia:** reformulación de infusiones marca Tosh, eliminando la hoja de estevia y por lo tanto, el sello de advertencia de edulcorantes.

TRESMONTES LUCCHETTI

Bebidas instantáneas

- **Chile:** reformulación de 64 referencias de la marca Zuko logrando un producto con menor contenido de azúcar y manteniendo las caracteristicas de cada sabor, rendimiento, pero con menor gramaje por sobre.

Pastas clásicas

- **Chile:** lanzamiento de pastas ''Lucchetti + Protein'' con 71g de proteína vegetal por envase y aportando por porción, un 28% de la cantidad diaria recomendada de este nutriente, además bajas en sodio y buena fuente de fibra.



Repostería

- **Chile:** lanzamiento de nueva línea en la marca Vancook con premezclas en polvo para preparar cupcakes, brownie y panqueques. La variedad de panqueques destaca por tener un valor nutricional adecuado para considerarla como innovaciones en salud y nutrición.

Aceites

- **Chile:** lanzamiento innovador de aceite olivado marca miraflores con un 80% aceite maravilla y 20% aceite de oliva.

HELADOS

Helados

- **Colombia:** eliminación de la maltodextrina en 12 referencias de la categoría y reemplazo por Inulina, un ingrediente reconocido por sus beneficios nutricionales.

Helados de agua

- **Colombia:** lanzamientos con foco en salud y nutrición de Paletas TOSH Piña y Mora, destinados a exportación. Su formulación incluye más del 50% de contenido de fruta.

PASTAS

Pastas rellenas

- **Colombia:** reducción de sodio del Ravioli de Carne marca Doria, logrando así no tener sello de advertencia de exceso en sodio.

Pastas saborizadas y especialidades

- **Colombia**
  - Eliminación del sello de advertencia de exceso en sodio del Spaghetti sabor Chorizo marca Doria
  - Eliminación de los ingredientes cuestionados dióxido de silicio, dióxido de tintanio, polisorbato 80 y colorantes bixina y norbixina en la salsa de queso en polvo, del Macarrón Instantáneo.
  - Lanzamiento con foco en salud y nutrición de dos referencias tipo Noodles Tallarín y Vermicelli, libres de gluten y sin sellos de advertencia.

ALIMENTOS AL CONSUMIDOR

Helados

- **Republica Dominicana:** Lanzamientos con foco en salud y nutrición: Helado Galleta Sin Lactosa y Helado de Mango Mix.

Evok®

Infusiones y café

- **Colombia:** Lanzamientos de café con sabores naturales de cardamomo y canela.

Cereales y granolas

- **Colombia:** Lanzamiento con foco en salud y nutrición de granolas para desayuno marca Evok, además de las hojuelas de avena. Contiene otros ingredientes beficiosos como nueces y frutas y son saborizadas con especias como jengibre, menta, clavos, canela y nuez moscada.

Bénet®

Bebida enriquecida

- **Colombia**
  - Reducción de sodio de cinco referencias de alimento en polvo, a las cuales además se les hizo un aumento en el contenido de vitaminas.
  - Reducción de sodio de cuatro referencias de proteína en polvo.
  - Reducción de azúcar de una referencia de alimento en polvo Kids.
  - Lanzamiento con foco en salud y nutrición de proteína en polvo con colágeno, vitaminas y minerales

Golosinas nutricionales

- **Panamá:** lanzamiento con foco en salud y nutrición del del portafolio de gomas sin azúcar (vitamina C, colágeno y multivitaminas)

Salsas y aderezos

- **Colombia:** lanzamiento con foco en salud y nutrición de vinagre de sidra de manzana marca Haka.

Productos Evok.





Kits escolares Nutresa Quiere a los Niños.

Promoción de estilos de vida saludable

Con Sentido Saludable

Este programa alcanzó un hito significativo al beneficiar a 225 personas en 16 instituciones educativas del Cesar, en Colombia. A través de 22 horas de formación con un equipo de expertos, fortalecieron las capacidades de los participantes en alimentación saludable y actividad física, y promovieron una cultura de autocuidado y cuidado del entorno. Esta iniciativa, desarrollada en alianza con la Asociación de Bancos de Alimentos de Colombia (Abaco), la Alianza por la Nutrición Infantil y las secretarías de Educación, Salud y Medio Ambiente del Cesar, consolidó su presencia en el territorio y contribuyó a la prevención de enfermedades crónicas no transmisibles y al bienestar de las comunidades.

Festivales Nutresa Quiere a los Niños

Los festivales Vive y Salta con Nutresa son una plataforma para fortalecer el vínculo entre la Organización y las comunidades. En 2024, estos eventos beneficiaron a 4.450 niñas y niños, entre los 6 y los 11 años, en Santa Marta, Atlántico, Medellín, Cali, Cartagena y Bogotá con la promoción del cuidado de la salud y el bienestar y el fomento de hábitos saludables que impactan positivamente en la calidad de vida de los participantes y sus familias. Con esta iniciativa Grupo Nutresa reafirma su compromiso con el desarrollo de las comunidades y el bienestar de las futuras generaciones.

Kits escolares para un futuro mejor

Nutresa Quiere a los Niños benefició a 5.400 niñas y niños en 51 municipios de 11 departamentos de Colombia en 2024. Así, los *kits* escolares llegaron a comunidades urbanas y rurales en departamentos como Atlántico, Antioquia, Bolívar, Boyacá, Cauca, Cesar, Cundinamarca, Huila, Magdalena, Meta y Nariño. Esta iniciativa dota a los estudiantes con los materiales necesarios para su formación académica y promueve hábitos saludables como la alimentación balanceada y la actividad física para contribuir al desarrollo integral de las niñas y los niños en diversas regiones de Colombia.

Seguridad alimentaria y agroecología

Germinar

Con el programa Germinar, Grupo Nutresa fortalece la seguridad alimentaria y nutricional en comunidades de Antioquia, Cundinamarca, Cesar y Meta. Mediante la implementación de prácticas agroecológicas y de resiliencia climática, en 2024 desarrolló 279 sistemas alimentarios sostenibles y promovió la producción de frutas, verduras y leguminosas. Además, con 226 horas de formación teórico-práctica capacitó a las comunidades en técnicas de producción, nutrición y fortalecimiento comunitario. También estableció bancos de semillas elaborados con abonos compostados y bioinsumos, y fomentó prácticas de trueque y comercialización de productos locales. Estos esfuerzos contribuyen a mejorar la disponibilidad de alimentos saludables, a fortalecer el tejido social y a promover el desarrollo sostenible en las regiones impactadas.

Bancos de alimentos, aliados para la mitigación del hambre

Grupo Nutresa, en alianza con Abaco, ha logrado un impacto significativo en la seguridad alimentaria en Colombia. A través de la implementación de programas de capacitación en gestión de proyectos, innovación y manipulación de alimentos, ha fortalecido la capacidad de las organizaciones locales para enfrentar el hambre y la malnutrición.

Además, en 2024 rescató y redistribuyó 1.792,55 toneladas de alimentos para beneficio de 1.516.578 personas en la Región Estratégica. Esta iniciativa demuestra el compromiso de Grupo Nutresa con la lucha contra el desperdicio alimentario y la mejora de las condiciones de vida de las comunidades más vulnerables.

Reagro

Con el objetivo de mejorar la nutrición y el bienestar de la población vulnerable, especialmente de niños menores de 18 años, Grupo Nutresa, en alianza con la Fundación Saciar y el Banco Arquidiocesano de Alimentos de Medellín (Fubam), fortaleció el programa Reagro. Con una inversión de COP 1.700 millones optimizaron la infraestructura y la operación de rescate de excedentes agrícolas, e incorporaron cuatro vehículos para facilitar la recolección de alimentos en el departamento. Gracias a estas mejoras se ha incrementado significativamente la cantidad de frutas y verduras entregadas por persona atendida en los paquetes alimentarios, y contribuyeron a mejorar el porcentaje de cubrimiento de energía y nutrientes en la dieta de las poblaciones más vulnerables. Esta iniciativa conjunta garantiza el acceso a una alimentación saludable y nutritiva, y mejora la calidad de vida de las personas.

Banco de Alimentos Cali, Colombia.



Diversidad, equidad e inclusión



Colaboradoras Opperar Colombia.

Estándares e indicadores asociados al asunto material

GRI
- 405-1
- 406-1
- 408-1
- 409-1

SASB
Bienes de Consumo

Food Retail: FB-FR
- FB-FR-310a.2
- FB-FR-310a.3
- FB-FR-310a.4

Estrategia y avances

Enfoque estratégico
[GRI 3-3]

Principales avances [GRI 3-3]

Generar una cultura inclusiva que valore la diversidad.

- **73 mujeres** en formación para relevos en cargos directivos y 1.287 promociones internas.
- **132 mujeres** en escenarios de desarrollo de su potencial en programas como Líder Nutresa y Mujeres en Juntas Directivas y Mentorías.
- **397 mujeres** líderes en la estrategia de liderazgo femenino Imparables y ocho mujeres con participación en juntas directivas en entidades externas.
- **174 contrataciones** directas, 104 de aprendizaje y 10 indirectas para personas con discapacidad.
- **5.101 jóvenes**, entre los 18 y los 28 años, con oportunidades de empleo a través del programa Futuro Nutresa.
- **364 jóvenes** y seis empresas con participación en los Comités Universidad Empresa Estado (CUEE).
- **44 becas** otorgadas a jóvenes de Colombia.
- **Cuatro estudiantes** con participación en el programa de intercambio de la Alianza del Pacífico en México y Perú.
- **1.408 colaboradores** considerados extranjeros en su país de residencia.
- **177 migrantes y refugiados** contratados por el Negocio Galletas en Estados Unidos.
- **Firma del memorando de entendimiento** con la Organización Internacional para las Migraciones (OIM).
- **Ocho personas** del proceso de reconciliación en Colombia participantes del programa Alianza Soluciones.
- **39** pospenados contratados.
- **227 colaboradores** y sus familias con participación en el programa Ruta Progreso en Colombia y Chile.

Fortalecer el Sistema de Gestión de Derechos Humanos.

- **28.914 colaboradores** formados en derechos humanos y empresas.
- **161 casos** investigados y 23 confirmados de violación a los derechos humanos o de discriminación.
- **38 conversatorios** realizados sobre derechos humanos con la participación de 857 colaboradores.
- **537 colaboradores** de los comités de convivencia, equipos de gestión humana y líderes formados en cómo afrontar casos de acoso laboral y sexual.
- **18 comités** conformados para la prevención y atención del acoso sexual en el contexto laboral.
- **20 acuerdos** colectivos cerrados con organizaciones sindicales y de trabajadores.

Promover la diversidad, equidad e inclusión en la cadena de valor.

- **Cinco** asociaciones y 242 pequeños productores con desarrollo de capacidades en producción sostenible y resiliencia al cambio climático con enfoque de género.
- **150 mujeres** de la Escuela de Clientes Nutresa con desarrollo de capacidades en liderazgo femenino, emprendimiento económico y violencia basada en género.
- **61 mujeres formadas en equidad de género,** empoderamiento económico y técnicas para manejo y operación segura de montacargas.
- **138 jóvenes acompañados en el fortalecimiento de capacidades** en proyecto de vida, habilidades blandas y competencias técnicas con enfoque de género.

Acciones destacadas

Impulso a la reconciliación y la equidad: contratación de pospenados en el Negocio Alimentos al Consumidor

La Organización, a través del Negocio Alimentos al Consumidor y en colaboración con la Fundación Acción Interna, impulsa una iniciativa dentro de su estrategia de diversidad, equidad e inclusión enfocada en promover la reconciliación y la reinserción social. Este programa genera oportunidades laborales para personas que han cumplido una pena, contribuyendo de esta manera a su integración plena en la sociedad y a la equidad en el acceso al empleo. En total, la Compañía ha contratado 33 personas pospenadas, 15 mujeres y 18 hombres.

Imparables: un impulso al liderazgo femenino y a la equidad de género

Esta estrategia fomenta un liderazgo inclusivo que combina la energía femenina y masculina, fortalece la autoconfianza de las mujeres y apoya su ascenso a roles directivos dentro de la Organización. Con Imparables, 397 mujeres fueron formadas en liderazgo femenino; nueve de ellas fueron promovidas a puestos de liderazgo y dos a cargos directivos. Además, para democratizar el conocimiento y fortalecer la cultura organizacional, realizó pódcast y webinars sobre liderazgo femenino y equidad de género. Asimismo, 368 mujeres forman parte de la comunidad digital en Instagram, y fueron creados nueve círculos de mujeres que promueven el empoderamiento, el *networking*, la conversación y la sororidad entre ellas.

Vinculación de migrantes y refugiados en AbiMar Foods, en Estados Unidos

Los Negocios Galletas y Cafés en Estados Unidos están comprometidos en la promoción de la equidad social y la generación de bienestar económico de las poblaciones migrantes y refugiadas. Así, el 44% de la fuerza laboral de AbiMar Foods está compuesta por migrantes y refugiados, de los cuales el 36% han sido ascendidos a roles calificados o de liderazgo. Además, el 95% de las vacantes en el Área de Producción han sido ocupadas por refugiados y migrantes para impulsar su integración laboral y contribuir a la inclusión social en la región.



Colaboradora Líder Servicios Nutresa, Colombia.



Colaboradora Negocio Chocolates, Colombia.

Descripción de riesgos y oportunidades

En un mundo globalizado es una ventaja competitiva consolidar entornos laborales inclusivos y respetuosos de los derechos humanos, y aprovechar las diversas perspectivas y habilidades de las personas. Un accionar contrario genera la pérdida de talento clave, posibles sanciones legales y afectación en la continuidad operacional.

El Sistema de Gestión de Derechos Humanos de la Organización aborda ágilmente los cambios en las leyes laborales de cada país donde tiene presencia con planes de cierre de brechas y diferentes proyectos con los diferentes grupos relacionados. Este compromiso permite prevenir los riesgos relacionados con la escasez de talento y el entorno legal cambiante, y fortalece una cultura organizacional inclusiva.

Para Grupo Nutresa respetar los derechos humanos representa una oportunidad de fortalecer su marca empleadora, y es una ventaja competitiva que genera valor en cada etapa de la cadena de suministro. En un contexto donde consumidores, clientes e inversionistas priorizan cada vez más modelos de negocio éticos y sostenibles, este compromiso se traduce en una diferenciación estratégica que impulsa la lealtad hacia la Organización.

La consolidación de entornos laborales inclusivos fortalece las capacidades de atraer y retener talento en un mercado altamente competitivo, de innovar y mejorar la fórmula para adaptarse a entornos regulatorios cambiantes en las diferentes geografías donde la Organización opera.

Prospectiva y tendencias

Grupo Nutresa trabaja para que las políticas e iniciativas en diversidad se vean reflejadas en el número de contrataciones efectivas de colaboradores que representan este enfoque. Es un desafío homologar las prácticas que se consideran universales, sin perder de vista el contexto local.

La Compañía continúa generando conciencia desde la Alta Dirección para que todos los líderes tengan el conocimiento requerido y les apuesten genuinamente a la inclusión y a la contratación de grupos poblacionales diversos.

También es un desafío fortalecer las alianzas con el ecosistema experto en programas de inclusión para asegurar que la oferta de talento diverso satisfaga la demanda, y desarrollar las capacidades internas necesarias en líderes y equipos de reclutamiento. Por ello, la Compañía seguirá creando espacios de diálogo con trabajadores, líderes y grupos externos relacionados.

De otra manera, la Compañía perdería la fidelidad del talento, lo que impacta en la retención y en los costos asociados al reclutamiento. La inclusión fomenta la colaboración, el desempeño, y el clima organizacional, y reduce la rotación de talento. En caso de no responder a esta oportunidad, la Organización perdería la capacidad de llegar a consumidores diversos, de acceder a nuevos mercados globales, de mantener la fidelidad del talento, y sería menos atractiva para profesionales de diversos orígenes y geografías.

Grupo Nutresa cree firmemente que los equipos diversos están mejor preparados para enfrentar cambios gracias a su capacidad de aprender y adaptarse a diferentes contextos y contribuir positivamente a las comunidades donde operan.



Colaborador de Best Buddies, Negocio Alimentos al Consumidor, Colombia.

Metas, indicadores y progreso

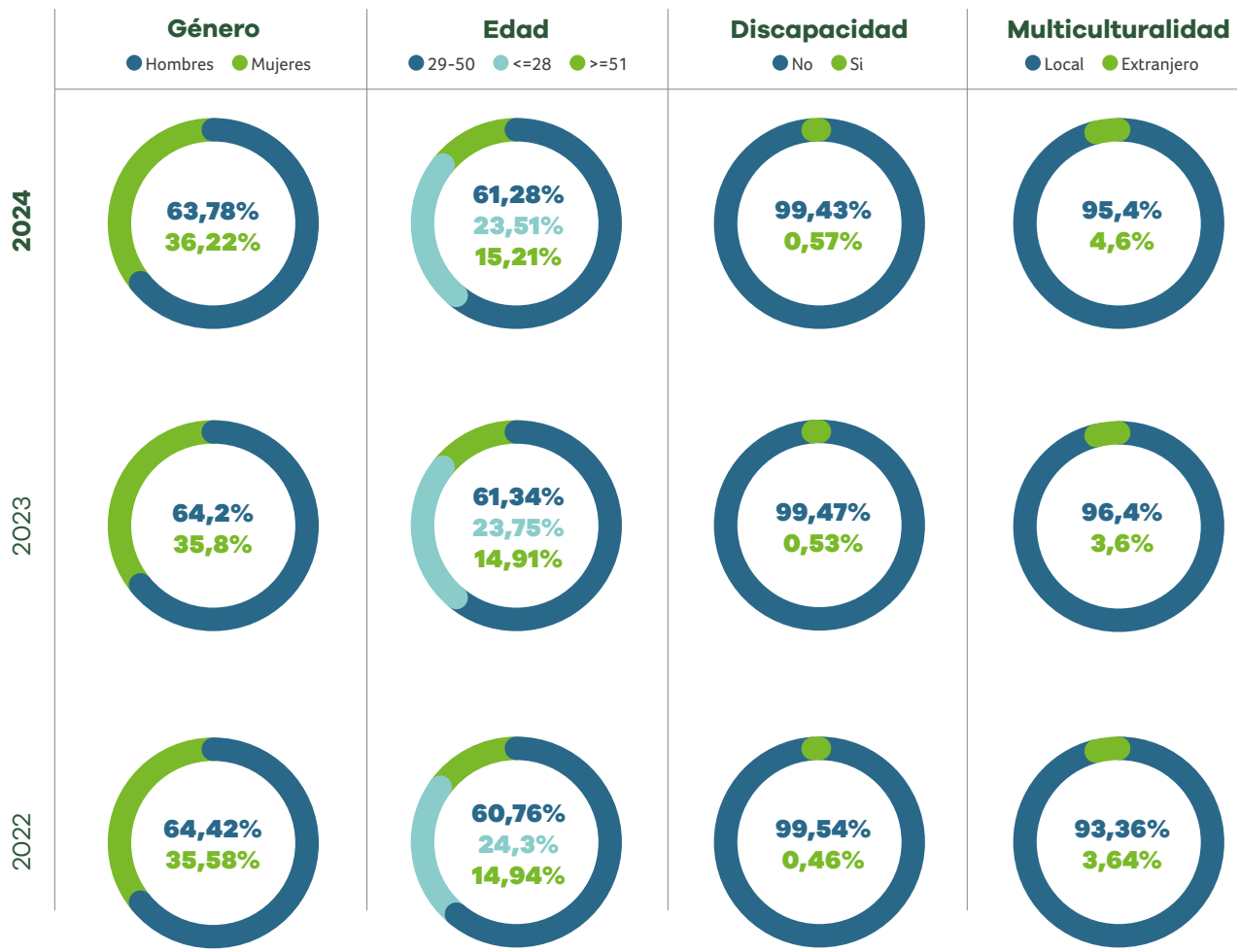
Grupo Nutresa es consciente del valor de la diversidad en el trabajo y por ello fomenta equipos más inclusivos y equitativos. Para lograrlo, desde 2023 prioriza el trabajo con seis grupos de menor representación laboral:

- Género (mujeres y comunidad LGBTIQ+).
- Jóvenes (entre 18 y 28 años).
- Personas con discapacidad.
- Reconciliación y paz.
- Niveles socioeconómicos.
- Multiculturalidad y migrantes.

La Compañía aborda los seis grupos de manera intencionada y transforma la conciencia organizacional en acciones concretas y adaptadas a cada contexto. Como resultado se destacan las siguientes iniciativas:

1. Desarrollo de una herramienta metodológica para medir los avances en diversidad, equidad e inclusión y tener un seguimiento continuo y comparativo de cuatro grupos para tomar decisiones con pertinencia y oportunidad.

Diversidad equidad e inclusión



Solo personal directo, no incluye aprendices, ni temporales, ni otro tipo de contratación.



Colaboradoras Negocio Helados, Colombia.

2. Elaboración de un autodiagnóstico en 11 regiones para evaluar la madurez en derechos humanos y diversidad, equidad e inclusión, e identificar fortalezas y necesidades específicas de 13 Negocios.

Cierre de brechas de equidad de género

Para Grupo Nutresa el compromiso con la equidad de género incluye los enfoques femeninos, masculinos, identidad de género y orientación sexual. Así, promueve el liderazgo y la representación femenina y fortalece la confianza y la seguridad de las mujeres en el entorno laboral para cerrar las brechas de género.

Se destaca la participación de la Compañía en los Principios de Empoderamiento de la Mujer y el Acelerador de Equidad de Género, del Pacto Global, y su rol activo en gremios y alianzas público-privadas. Además, el Negocio Alimentos al Consumidor en República Dominicana avanza en la implementación del Sistema de Gestión con Enfoque de Género del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) y el Sello de Igualdad de Género para Empresas (Igualando RD).

En 2024, el programa Desarrollando el Potencial de la Líder Nutresa fortaleció aún más el liderazgo femenino en la Organización con la participación de 69 mujeres de cinco países de la región. Este entrenamiento intensivo de 42 horas entregó a las mujeres las herramientas necesarias para impulsar un cambio transformador. Igualmente, a través de módulos enfocados en el autoconocimiento, la resiliencia y el desarrollo de habilidades estratégicas, fomenta una cultura de liderazgo inclusivo y empoderamiento femenino para asumir roles de mayor responsabilidad.

Igualdad salarial

[GRI 405-2] [FB-RN-310a.2]

Altos directivos · Dirección media · Administrativos · Personal Operativo

Grupo nutresa

0,96
1,04
1,02
0,88



1 Estados Unidos
0,97
0,98
0,85
0,82

12 México
NA
0,96
0,84
0,80

2 El Salvador
NA
NA
1,02
0,91

11 Guatemala
NA
NA
1,15
0,89

3 Costa Rica
0,92
1,18
0,95
0,86

10 República Dominicana
NA
1,45
1,19
0,92

4 Colombia
0,97
1,03
0,95
0,77

9 Panamá
NA
1,00
1,00
1,12

5 Ecuador
NA
0,93
1,07
1,02

8 Nicaragua
NA
NA
0,87
0,69

6 Chile
0,93
0,83
0,91
0,87

7 Perú
NA
0,89
0,95
0,98

Relación entre el salario inicial y el salario mínimo local

[GRI 202-1] [FB-RN-310a.1]

	Colombia	Chile	Costa Rica	Ecuador	Estados Unidos	Guatemala	México	Panamá	Perú	República Dominicana
Mujeres	1,35	1,41	1,33	1,13	1,14	1,28	1,24	1,98	2,34	1,29
Hombres	1,56	1,84	1,55	1,12	1,39	1,44	1,55	1,76	2,4	1,4

Inclusión laboral para personas con discapacidad

La Compañía fomenta el respeto por los derechos humanos y la inclusión laboral de personas con discapacidad. En 2024 generó empleo para 288 personas con discapacidad en cargos administrativos y operativos en todas las empresas de Grupo Nutresa bajo las siguientes modalidades: 174 contrataciones directas, 104 de aprendizaje y 10 indirectas.

Asimismo, la Compañía mantiene las alianzas con Best Buddies, la Fundación Reca, la Fundación Once y Comfama, y en 2024 celebró dos nuevas alianzas con las fundaciones Yo Puedo, ¿Y Vos?, en Costa Rica, y Yo también Puedo, en República Dominicana. En esta última se vincularon seis pasantes al programa de desarrollo de capacidades Soy Capaz.

Generación de oportunidades para el desarrollo de los jóvenes

Grupo Nutresa refuerza su compromiso con la inclusión laboral de jóvenes entre los 18 y los 28 años de edad, población con menor índice de empleabilidad. A través de la iniciativa Futuro Nutresa generó empleo para 5.101 jóvenes en 2024 y otorgó 44 becas a jóvenes con bajas posibilidades de acceso a la educación superior para carreras como Derecho, Ingeniería de Sistemas, Economía, Negocios Internacionales, Ingeniería Agronómica, Administración y Psicología.

Además, la Organización continúa con la participación activa en el Comité Universidad Empresa Estado (CUEE) para contribuir al desarrollo de las agendas en ciencia, tecnología e innovación. En 2024 este esfuerzo involucró a más de 364 jóvenes.

Promoción de espacios con enfoque de multiculturalidad e inclusión de migrantes

La Compañía promueve la multiculturalidad con pasantías y contratación de población migrante y refugiada. En 2024 logró:

- **Cuatro** estudiantes formados gracias al programa de intercambio de la Alianza del Pacífico en México y Perú.
- **1.408** colaboradores considerados extranjeros en su país de residencia.
- **177** migrantes y refugiados contratados en AbiMar Foods, del Negocio Galletas, en Estados Unidos.
- Firma del memorando de entendimiento de Grupo Nutresa con la Organización Internacional para las Migraciones (OIM).



Jóvenes becados Universidad Eafit, Medellín, Colombia.

Promoción de la reconciliación y la paz en Colombia

Desde 2008, Grupo Nutresa forma parte de la Alianza Soluciones, iniciativa que promueve la inclusión y la empleabilidad de las personas que participaron del conflicto armado. En 2024, 30 personas del proceso de reconciliación trabajaron directa o indirectamente en la Compañía.

Asimismo, la Organización fortalece su alianza con la Fundación Acción Interna gracias a la contratación de 39 pospenados.

Inclusión para mejorar los niveles socioeconómicos de los colaboradores

En línea con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), la Compañía analizó la calidad de vida multidimensional de sus colaboradores y familias, y diseñó una ruta para transformar sus hábitos y comportamientos. Gracias a esta estrategia, 125 familias han sido impactadas desde 2021 en Colombia bajo el programa Ruta Progreso, y otras 102 familias en Chile se han beneficiado con la iniciativa Crecemos Juntos.

Diversidad de colaboradores [GRI 405-1] [GRI 2-7] [CG-EC-330a.3] [ODS 8.3]

Hombres Mujeres

19.937	11.637	31.574
Hombres	Mujeres	Total

Posiciones STEM



	Edad	Hombres / Mujeres
Presidentes y gerentes generales	< 28	0 / 0
	29 - 50	2 / 1
	> 50	14 / 0
Altos directivos	< 28	0 / 0
	29 - 50	31 / 4
	> 50	30 / 7
Dirección media	< 28	0 / 1
	29 - 50	113 / 68
	> 50	65 / 37
Administrativos	< 28	401 / 544
	29 - 50	3.140 / 3.131
	> 50	903 / 364
Personal Operativo	< 28	3.854 / 2.384
	29 - 50	8.522 / 3.709
	> 50	2.410 / 816
Aprendices	< 28	403 / 510
	29 - 50	49 / 60
	> 50	0 / 1

Colaboradores en situación de discapacidad

	2023	2024	Hombres	Mujeres
Vinculados Directos	162	174	122	52
Estudiantes en práctica	52	10	9	1
Otras formas de contratación	7	104	69	35
TOTAL	**221**	**288**	**200**	**88**

Derechos humanos

Grupo Nutresa promueve y respeta los derechos humanos entre sus colaboradores, proveedores, comunidades, consumidores, compradores y clientes. Por ello, ha implementado un Sistema de Gestión de Derechos Humanos que identifica los riesgos, aplica medidas correctivas y facilita el acceso a reparaciones adecuadas cuando es necesario. Este sistema, respaldado por la Alta Dirección, integra capacitaciones y conversatorios para líderes y colaboradores, y buenas prácticas en toda la cadena de suministro. Además, la Compañía utiliza mecanismos específicos para fortalecer su gestión en derechos humanos:

Clic aquí

- **Política de Derechos Humanos.**
- **Política de Diversidad, Equidad e Inclusión.**
- **Compromiso de Cero Tolerancia Frente al Acoso Laboral y Sexual.**
- **Políticas de Prevención y Atención del Acoso Sexual.**
- **Sistema de Gestión de Derechos Humanos.**
- **Matriz de Riesgos de Derechos Humanos.**

Sistema de Gestión de Derechos Humanos

En el marco de la prevención de riesgos, la Organización obtuvo los siguientes resultados:

Casos confirmados de violación de derechos humanos y de discriminación [GRI 406-1]

28.914
Colaboradores formados en derechos humanos y empresas.

161
Casos investigados y 23 confirmados de violación a los derechos humanos o de discriminación.

857
Colaboradores participantes de 38 conversatorios sobre derechos humanos.

537
Colaboradores de los comités de convivencia, equipos de gestión humana y líderes formados en cómo afrontar casos de acoso laboral y sexual.

18
Comités conformados para la prevención y la atención del acoso sexual en el ámbito laboral.

20
Acuerdos colectivos cerrados con organizaciones sindicales y de trabajadores.

	2021		2022		2023		2024	
Discriminación	Violación DDHH	Discriminación	Violación DDHH	Discriminación	Violación DDHH	Discriminación	Violación DDHH	Discriminación
Casos reportados	164	13	111	16	144	10	**149**	**12**
Casos analizados y gestionados	150	13	108	15	138	9	**149**	**12**
Casos cerrados	142	13	96	11	129	9	**141**	**9**
Casos confirmados	19	3	25	3	13	2	**23**	**0**

Los casos confirmados como violación de los derechos humanos fueron clasificados como acoso laboral y como acoso sexual, y para ellos fueron establecidas las acciones correctivas y de reparación necesarias.

• Los casos confirmados como violación de los DD. HH. fueron clasificados como acoso laboral donde se realizaron planes de acompañamiento e implementaron acciones correctivas, y como acoso sexual, donde las personas fueron retiradas de sus cargos.

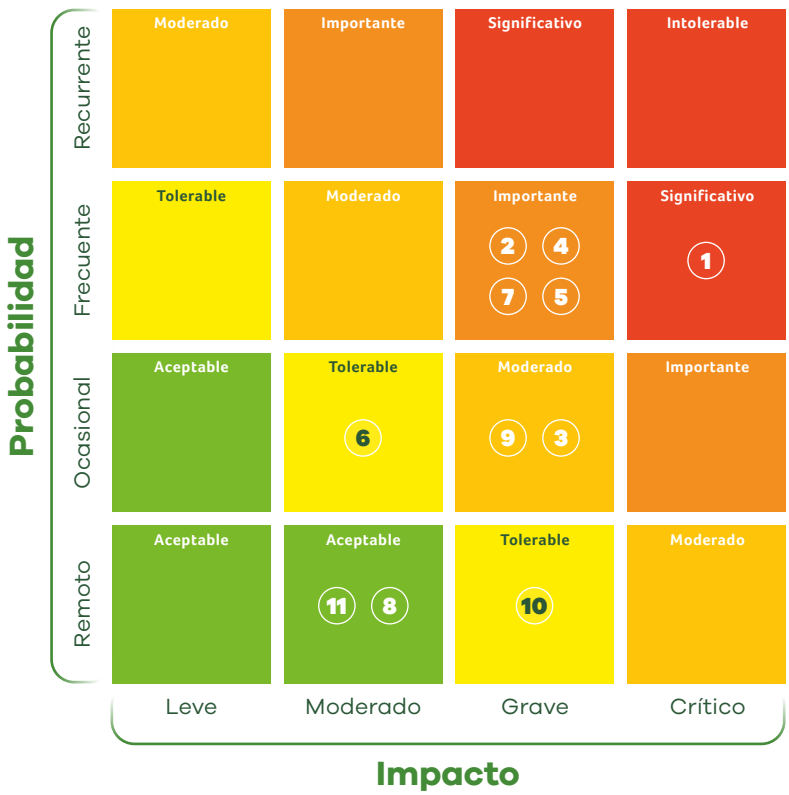


Colaboradora Negocio Cafés, Colombia.

Matriz de riesgos de derechos humanos

(matriz actualizada durante 2023 con vigencia de dos años)

Categoría del riesgo: Estratégicos · Financieros · Operacionales · Climáticos y de naturaleza



1. **Violación al derecho de libre asociación y negación colectiva.**
2. **Incumplimiento de los derechos humanos por parte de terceros.**
3. Discriminación.
4. **Ambiente laboral no propicio.**
5. **Acoso laboral y sexual.**
6. Violación intimidad, privacidad y honra.
7. **Violación a la libre expresión.**
8. Incumplimiento de las obligaciones en materia de seguuridad Social.
9. Incumplimento de la normatividad sobre el tiempo libre, el descanso y afectación de la calidad de vida.
10. Trabajo infantil.
11. Trabajo forzoso y obligatorio.



NovaEmpresaria participante del Programa Íntegra, Colombia.

Programa Íntegra

La Organización, por medio de su fundación y en alianza con el Programa Generando Equidad, de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID), implementó el programa Íntegra. Con él buscan desarrollar capacidades para la transformación positiva de normas y roles de género, y contribuir al empoderamiento económico y al fortalecimiento de los modelos de negocio con enfoque de género para lograr una cadena de valor más diversa, equitativa e inclusiva con cuatro grupos relacionados.

Gracias a esta estrategia, lograron los siguientes avances:

1. Desarrollo de capacidades en productores

242 productores de cinco asociaciones de pequeños productores de miel y sacha inchi en El Carmen de Bolívar y Ovejas, en Sucre, Colombia, fueron beneficiados con 5.283 horas de formación en capacidades para la producción sostenible y la resiliencia al cambio climático con enfoque de género. Entre los contenidos compartidos se encuentran el reconocimiento de las desigualdades y estereotipos de género, la importancia del rol de la mujer en la ruralidad y la violencia basada en género.

2. Desarrollo de capacidades en clientes

150 mujeres de la Escuela de Clientes Nutresa en Medellín, Bogotá y Cartagena, en Colombia, desarrollaron capacidades en temas como adaptabilidad al cambio, desarrollo de estrategias y propuestas de valor, finanzas personales, experiencia de clientes, tendencias del entorno, liderazgo femenino, emprendimiento económico y violencia basada en

género. La Organización destinó 3.300 horas de formación en esta iniciativa.

3. Desarrollo de capacidades y empleabilidad

En el marco del Semillero de Mujeres en Logística, 61 mujeres cesantes culminaron el proceso de desarrollo de capacidades en equidad de género, con 4.880 horas de formación en empoderamiento económico, habilidades técnicas (manipulación de alimentos y buenas prácticas de manufactura, cadena de suministro, herramientas de servicio al cliente y logística 4.0) y manejo y operación segura de montacargas. Además, la Organización logró la vinculación laboral de 31 beneficiarias en Grupo Nutresa y empresas aliadas.

4.Desarrollo de capacidades para jóvenes

138 jóvenes, entre los 14 y los 28 años de edad, en Medellín, Bogotá, Cartagena y El Carmen de Bolívar, en Colombia, recibieron 4.968 horas de formación alrededor de su propósito y proyecto de vida, habilidades blandas y competencias técnicas con enfoque de género para favorecer su interacción social, familiar y productiva en los territorios.



Tendera participante Programa Íntegra, Colombia.

Gestión del talento humano



Colaboradores Negocio Cárnicos, Colombia.

Estándares e indicadores asociados al asunto material

GRI
- GRI 202-2
- GRI 401-1
- GRI 404-1

SASB
Food Retail: FB-FR
- [SASB FB-FR-310a.1]

Estrategia y avances

Enfoque estratégico
[GRI 3-3]

Principales avances [GRI 3-3]

Identificar y seleccionar el talento.

- **48.725**
  empleos generados entre directos, indirectos y aprendices.
- **Identificación de talento** global a través de la red social LinkedIn Colombia, con **1.000.000 de seguidores.**
- **3.366**
  referidos en el programa #YoRefiero y 41 contratados.
- **32**
  embajadores de marca empleadora.
- Participación y creación de 27 eventos especializados en Colombia y Costa Rica para identificar talento.
- **19.295**
  inscritos en 10 bancos de talento.
- **Adopción de inteligencia artificial** (IA) y automatización de procesos para identificar talento en el mundo.
- **1.886**
  personas evaluadas con un sistema interno de valoración por competencias.
- **Retención del talento** con un Índice de rotación del 24,86%.

Promocionar una cultura basada en principios, valores, talentos y capacidades organizacionales que apalanquen los resultados.

- **7.546**
  colaboradores formados en prácticas y comportamientos basados en la ética, la transparencia y el buen gobierno corporativo.
- **Gestión del clima** y compromiso organizacional con un 84% de favorabilidad.
- **Consolidación** de las modalidades de trabajo flexible con 3.170 teletrabajadores.

Desarrollar capacidades a partir del aprendizaje continuo.

- **29.098**
  colaboradores participantes de las estrategias de aprendizaje continuo con 54,66 horas de formación por empleado y una inversión total de 108 miles de millones.
- **2.009**
  colaboradores con desarrollo de capacidades a través de 90 formaciones en transformación digital.
- **437**
  participantes en el *bootcamp* digital y 103 soluciones desarrolladas.
- **15.000**
  colaboradores formados en habilidades en inglés y creación de 35 espacios de English Day.
- **80%**
  líderes formados en habilidades digitales, innovación, conversaciones difíciles, inclusión y diversidad, 107 de ellos bajo el programa de Mentoría.
- **2.277**
  colaboradores formados en innovación, 133 de ellos con participación en dos *bootcamps* de prototipado y experimentación.
- **824**
  pasantías internas como principal escenario de desarrollo.

Acciones destacadas

Grupo Nutresa, la empresa de alimentos más atractiva para trabajar en Colombia

De acuerdo con el monitor empresarial de reputación corporativa Merco Talento 2024, Grupo Nutresa es una vez más la mejor empresa de alimentos en Colombia para atraer y fidelizar talento. Asimismo, la Organización se ubicó por segundo año consecutivo como la tercera en el *ranking* general, mientras que el equipo de RR. HH. fue elegido nuevamente como el segundo mejor del país a juicio de directivos y responsables de talento humano de diferentes empresas nacionales.



Colaboradores Opperar Colombia.



Colaborador Servicios Nutresa, Colombia.

Estrategia de desarrollo de capacidades en transformación digital

En el camino para consolidarse como una Organización digital líder, Grupo Nutresa apuesta por el desarrollo continuo de habilidades digitales en sus colaboradores a través de aprendizajes experienciales para impulsar la optimización de procesos y fortalecer su competitividad en un entorno dinámico.

Durante 2024, 2.009 colaboradores participaron en 90 formaciones y cinco eventos internos de transformación digital para promover una cultura de innovación y aprendizaje. Entre estas iniciativas se destaca el *bootcamp* digital, en el cual 437 participantes desarrollaron 103 soluciones tecnológicas que generan un ahorro de más de 1.880 horas de trabajo.

Asimismo, el programa Misión Digital amplió su impacto con cinco activaciones en diversos Negocios y geografías con la formación de talentos digitales y la automatización de procesos que generaron ahorros de 1.888 horas mensuales.



Colaboradores Negocio Helados, Colombia.

Bilingüismo para una Organización global

Con el objetivo de convertirse en una Organización bilingüe y global, Grupo Nutresa impulsa una estrategia integral para desarrollar y fortalecer las habilidades en un segundo idioma; así se prepara para enfrentar los retos presentes y futuros de un entorno cada vez más interconectado.

1.679 colaboradores realizaron pruebas de diagnóstico para evaluar su nivel de inglés y diseñar rutas de aprendizaje personalizadas. Además, 15.000 colaboradores están fortaleciendo sus habilidades por medio de una plataforma digital especializada, y tuvieron lugar 35 espacios de English Day y ocho actividades experienciales para brindar oportunidades prácticas que permitan perfeccionar el idioma y promover el intercambio cultural.

Esta estrategia fomenta el desarrollo profesional de los colaboradores y fortalece la competitividad global de la Organización.

Movilidad del talento: un impulso al desarrollo y al aprendizaje

Grupo Nutresa promueve el crecimiento profesional y el aprendizaje continuo de sus colaboradores a través de oportunidades de movilidad que les permiten asumir nuevos retos temporales o permanentes en diferentes áreas y geografías. Esta iniciativa fomenta la aplicación de conocimientos, el desarrollo de nuevas competencias y una visión global del Negocio.

En 2024 lanzó 73 convocatorias internas para brindarles a los colaboradores la posibilidad de explorar nuevos roles y responsabilidades. Además, gestionó 784 pasantías locales y 40 internacionales, a 31 de diciembre tuvimos 33 movilidades internacionales, y de las cuales en 2024 se dieron cuatro nuevas, fortaleciendo así la transferencia de conocimiento y las conexiones interculturales dentro de la Compañía.

Este enfoque estratégico potencia el desarrollo individual y fortalece la adaptabilidad y competitividad global del equipo humano.



Colaboradores Negocio Cafés, Colombia.

Descripción de riesgos y oportunidades

La escasez de talento es un desafío global que requiere soluciones innovadoras. Grupo Nutresa considera que la clave está en construir una cultura organizacional atractiva y basada en el desarrollo. La estrategia de atracción de talento de la Organización, apoyada en inteligencia artificial, identifica y atrae a profesionales alineados con los valores y objetivos de la Compañía. Además, ha creado un ecosistema de aprendizaje dinámico que fomenta la colaboración, la innovación y el crecimiento continuo. Al invertir en el desarrollo de los colaboradores no solo se supera la escasez de talento, también se fortalece la marca empleadora y se asegura la sostenibilidad del Negocio a largo plazo.

La incorporación de nuevas tecnologías en el desarrollo de capacidades y la atracción del talento han impulsado el crecimiento y la competitividad de la Organización. Asimismo, el desarrollo de un ecosistema de vanguardia y el fortalecimiento de la marca empleadora en el ámbito global, con una propuesta de valor diferenciada y fundamentada en la filosofía del líder Nutresa, y con prácticas disruptivas que incluyen profesionales sénior con amplia experiencia, diferentes tipos de contratación y formas de trabajo flexibles, han apalancado la atracción del mejor talento en Grupo Nutresa. Además, la Organización cuenta con un equipo de gestión del talento capacitado que se adapta a los cambios y acompaña la transformación digital.

Prospectiva y tendencias

La gestión del talento enfrenta retos complejos por la rápida evolución de los procesos, las tecnologías y los mercados. Esto genera escasez de habilidades específicas e intensifica la competencia por atraer y retener a los mejores profesionales. Además, la coexistencia de generaciones con expectativas y valores diversos reta a maximizar el potencial de cada colaborador en favor de la Organización. Por otro lado, el trabajo remoto plantea desafíos para gestionar el desempeño y mantener los atributos culturales que generan valor con todos los grupos relacionados. En este contexto, son necesarias estrategias innovadoras para adaptarse al entorno dinámico y garantizar el desarrollo y bienestar del talento.

Una gestión deficiente del talento impacta la productividad y competitividad organizacional; la falta de habilidades y la obsolescencia de conocimientos limitan la innovación; y equipos poco diversos generacionalmente dificultan la adaptación al cambio. Igualmente, la fuga de conocimiento y experiencia, derivada de la baja inversión en desarrollo, incrementa costos de contratación y reduce la capacidad de afrontar tendencias del mercado.

La falta de gestión adecuada disminuye la innovación, la productividad y la cohesión organizacional, características que afectan la capacidad de generar valor. Por ello, es fundamental apostar por el desarrollo continuo, fortalecer la cultura inclusiva y adaptarse a las demandas del mercado para garantizar la sostenibilidad.

Metas, indicadores y progreso

Planificación y desarrollo del talento

Grupo Nutresa continuó consolidándose como uno de los mejores empleadores en todos los territorios donde tiene presencia. La Organización cuenta con más de 1.000.000 de seguidores en LinkedIn, lo que la posiciona entre las tres compañías privadas con mayor número de seguidores en Colombia. En 2024 logró: 16.036.850 impresiones, 72.008 reacciones, 2.731 comentarios, 1.778 compartidos, 152.304 nuevos seguidores y una tasa de interacción del 11,5%, es decir, 19,1% mayor frente a la competencia.

Por su parte, #YoRefiero, el programa que incentiva a los colaboradores a recomendar otros candidatos para ocupar vacantes e impactar a largo plazo la fidelización y retención del talento, cuenta con 3.366 referidos y 41 contratados. Adicionalmente, hubo un incremento de más del 500% en la usabilidad de la plataforma gracias a la implementación de inteligencia artificial.

En Estados Unidos, Colombia y Perú implementó un programa piloto de 32 embajadores de marca, el cual busca convertir a los colaboradores en promotores que comuniquen los beneficios de trabajar en Nutresa para atraer a nuevos talentos y fortalecer la reputación de la Organización.

También continúa posicionando los eventos especializados como espacios con públicos objetivo según las necesidades de atracción del talento. En primer lugar, la estrategia de Open Doors busca posicionar la cultura organizacional de Nutresa, su filosofía, marcas, proyectos sociales, entre otros. Durante 2024 realizó dos en Colombia y uno en Costa Rica, con la participación y conexión de más de 8.000 espectadores; en segundo lugar, interactuó con estudiantes y egresados por medio de la participación en 24 ferias universitarias, espacios donde las instituciones de educación superior se articulan con los Negocios para generar oportunidades laborales y de práctica.

Por otra parte, avanzó significativamente en la consolidación del proceso de planificación de talento, dando respuesta oportuna a necesidades de personal en áreas de alta demanda y roles de difícil consecución. La Compañía cuenta con más de 19.295 profesionales identificados para cubrir las necesidades de talento.

La Organización también implementó el sistema interno de valoración por competencias, con el cual logró valorar en los últimos seis meses a 1.886 colaboradores, asegurando que estos cuenten con las habilidades necesarias para contribuir al éxito organizacional.

Otra habilidad focalizada fue el aprendizaje y fortalecimiento del inglés, competencia requerida para todos los colaboradores de la Organización. Con diferentes iniciativas ha fomentado una cultura de bilingüismo que suma 15.000 colaboradores en la plataforma digital Gofluent, 635 colaboradores con clases personalizadas y 35 espacios de English Day, jornadas donde por medio de videos, retos, desafíos y charlas con talento interno se promueven escenarios de práctica y exposición de los colaboradores para afianzar el idioma. Adicionalmente, tuvieron lugar 25 clubes de lectura, ocho salidas culturales, 127 clubes de conversación y 16 *bootcamps*.

Colaborador Negocio Cárnicos, Colombia.



#SoyLíderNutresa

El liderazgo sigue siendo la base integral para acompañar a otros en su desarrollo y en el logro de los objetivos corporativos. La estrategia #SoyLíderNutresa busca la evolución integral del líder basado en el modelo de desarrollo integral 70/20/10 a través de acciones desde la exposición, el aprendizaje social y la formación formal. En 2024 hubo 14 pasantías, 50 mentores internos y espacios de formación en temas como conversaciones difíciles, liderazgo femenino, inclusión, autoconocimiento, inteligencia emocional, resolución de conflictos y adaptabilidad, con la participación de 2.139 líderes.

Además de cinco formaciones y espacios de sensibilización con la estrategia Actúo Íntegramente, en temas como LA/FT/FPADM-C/ST, derechos humanos, gestión de datos personales, ciberseguridad y Código de Gobierno Corporativo.

Formación de colaboradores [GRI 404-1]

	Formacion y entrenamiento			Salud y Seguridad Ocupacional			Educación superior		
2021	**Hombres**	**Mujeres**	**Total**	**Hombres**	**Mujeres**	**Total**	**Hombres**	**Mujeres**	**Total**
Número de personas	17.590	9.358	**26.948**	15.204	7.326	**22.530**	82	48	**130**
Número de horas	768.088	414.925	**1.183.013**	176.309	96.221	**272.530**	NA	NA	NA
Inversion en millones de COP	4.298	2.271	**6.569**	862	253	**1.115**	143	133	**276**
2022									
Número de personas	11.485	18.304	**29.789**	8.464	14.098	**22.562**	44	57	**101**
Número de horas	822.697	1.365.267	**2.187.965**	263.675	771.768	**1.035.443**	NA	NA	NA
Inversion en millones de COP	2.784	5.180	**7.964**	323	959	**1.282**	110	81	**192**
2023									
Número de personas	9.806	17.753	**27.559**	7.020	14.197	**21.217**	64	89	**153**
Número de horas	470.070	901.827	**1.371.897**	59.187	163.427	**222.614**	NA	NA	NA
Inversion en millones de COP	2.869	5.251	**8.121**	309	1.030	**1.339**	95	88	**183**
2024									
Número de personas	10.516	18.582	**29.098**	6.928	13.789	**20.717**	115	156	**271**
Número de horas	605.833	984.778	**1.590.611**	59.344	167.740	**227.084**	NA	NA	NA
Inversion en millones de COP	3.635	5.994	**9.630**	1.308	2.969	**4.276**	213	343	**556**

Talentos del colaborador Nutresa

Son la base para la selección de nuevos colaboradores y la medición y el desarrollo de los equipos de trabajo y líderes. La Organización llevó a cabo 60 iniciativas de formación, comunicación y reconocimiento con el propósito de lograr conciencia, recordación y coherencia en las formas de actuación de los colaboradores.

Desde nuestra forma de hacer las cosas con los

Talentos Nutresa

- Inspiración al logro
- Adaptabilidad
- Desarrollo de sí mismos y de otros
- Sentido colectivo
- Mentalidad sin fornteras
- Pasión por el cliente y el consumidor
- Visión sostenible
- Innovación con valor

Fortalecemos las bases para el desarrollo de las

Capacidades Corporativas

Prosperidad

- Categorías, marcas, redes y experiencias
- Desarrollo de geografías
- Competitividad
- Transformación digital

Personas

- Desarrollo del talento
- Investigación e innovación efectiva

Planeta

- Medio ambiente y sluciones circulares
- Abastecimiento responsable

Los talentos y las capacidades, habilitan a la Organización para cumplir el propósito superior de

"Construir un mundo mejor donde el desarrollo sea para todos"

Evaluación del desempeño

El proceso de desarrollo, como anteriormente era denominado en Nutresa, ha evolucionado y hoy es un proceso que está dentro de un modelo integral de desarrollo denominado g*estión del desempeño*, el cual se articula con otros insumos claves para los procesos de transformación del talento, la evolución y la construcción de una mejor versión de los colaboradores.

Adicional a este proceso de gestión del desempeño, este nuevo modelo cuenta con otras variables como la estrategia, las capacidades, los talentos, las valoraciones del talento y de la Organización, y el modelo de liderazgo.

Con esta evolución, la gestión del desempeño del colaborador se enfoca en la gestión de resultados de cada cargo y en una cultura de retroalimentación continua, transparente, cercana y asertiva que, a través de #NutresaConversa, fomenta un diálogo abierto y oportuno, tanto individual como del equipo, para impulsar el crecimiento profesional y el logro de resultados sobresalientes.

Algunas compañías como Servicios Nutresa, La Recetta y Gestión Cargo han implementado este nuevo modelo e incorporado esta herramienta para empezar a transformar la cultura de *feedback* soñado.

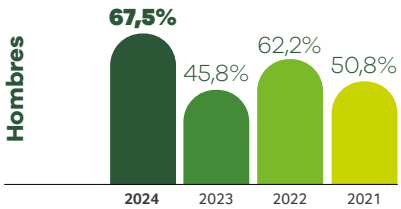
Durante el piloto de #NutresaConversa se registraron 318 *feedback* en la plataforma.

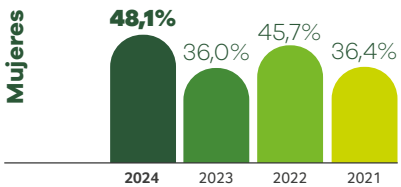


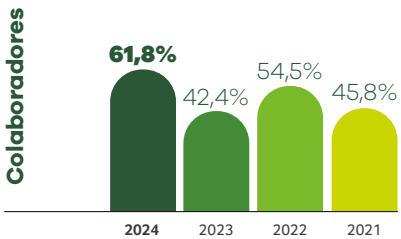
Colaboradores Negocio Cafés, Colombia.

Evaluación del desempeño

[GRI 404-3]



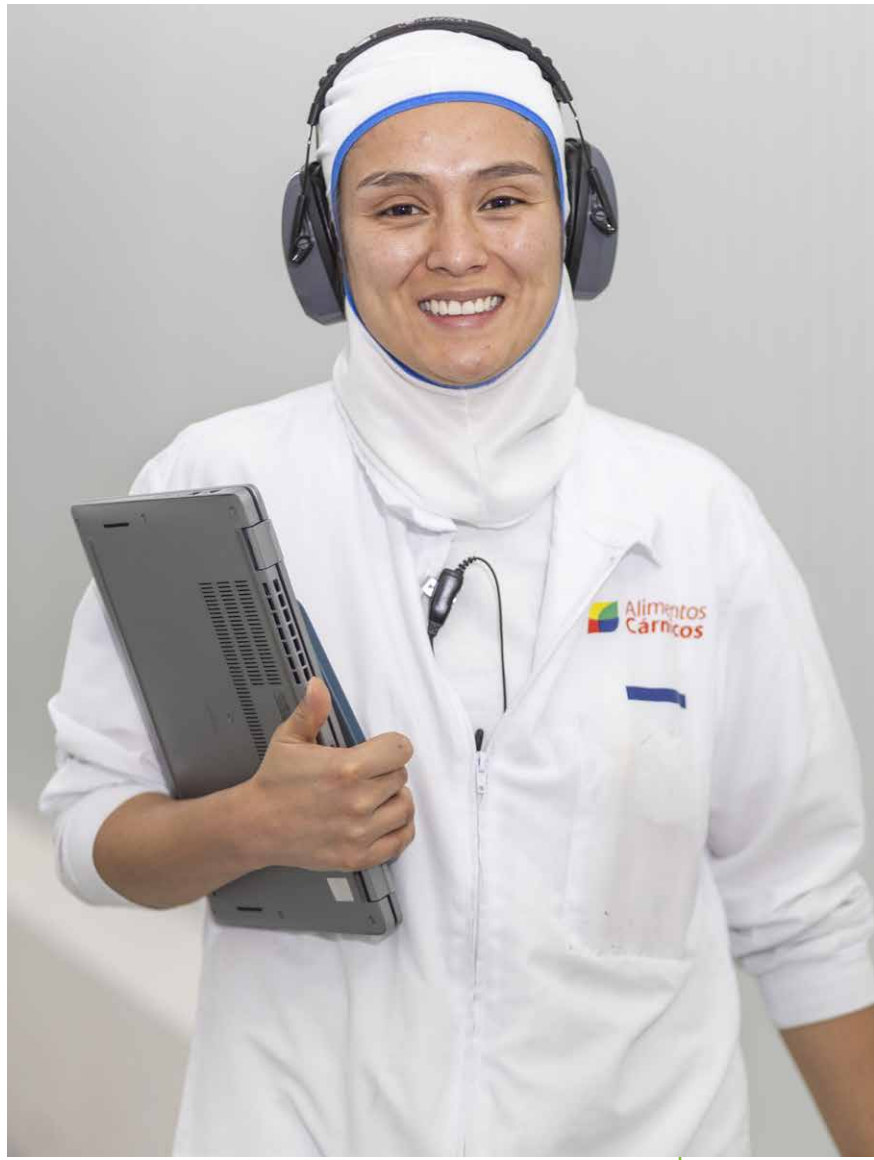




Cultura digital

La estrategia de transformación cultural se basa en el desarrollo de capacidades en los colaboradores y es aplicada en procesos propios de cada Negocio para asegurar el *upskilling* acorde con la evolución de Grupo Nutresa y con la capacidad adaptativa de las personas.

En 2024, la Organización impulsó la formación en transformación digital con una estrategia de aprendizaje experiencial para desarrollar habilidades en nuevas tecnologías y fomentar su integración en los procesos. La Compañía organizó una amplia variedad de iniciativas que incluyeron más de 90 formaciones, entre ellas 51 talleres, 30 clubes, siete laboratorios y dos centros de aceleración, con la participación de cerca de 2.000 colaboradores. Adicionalmente, cuatro eventos generadores de conocimiento:



Colaboradora Negocio Cárnicos, Colombia.

Feria de Transformación Digital

Cinco días de charlas, talleres y exposición de casos de uso sobre nuevas tecnologías y metodologías. En total hubo 66 eventos y participaron 3.861 personas.

Google Week

Cinco charlas y talleres alrededor de las funcionalidades y buenas prácticas con el uso de las herramientas de Google Workspace. En 2024 tuvieron lugar dos Google Week, con 52 eventos generadores de conocimiento y una participación de 3.750 colaboradores.

Bootcamp Digital / Programa Misión

Este programa desarrolla el talento para identificar, entender, usar y replicar herramientas tecnológicas simples que apalanquen la productividad y la eficiencia en sus procesos. El evento contó con 437 participantes y la creación de 103 soluciones que generaron un ahorro de 1.888 horas de trabajo.

Misión Digital amplió su impacto con cinco activaciones en diversos Negocios y geografías gracias a la formación de talentos digitales y la automatización de procesos que generaron ahorros de 1.888 horas mensuales.

Nutresa Comercio Digital Summit

Espacio de tres días donde, con el acompañamiento de expertos, compartieron conocimientos, tendencias y buenas prácticas relacionadas con el comercio digital. La iniciativa contó con 11 charlas en comercio digital y con la participación de 118 personas.

Clima organizacional, compromiso y experiencia del empleado

En todos los Negocios de Grupo Nutresa es realizada la encuesta de clima y compromiso organizacional con el propósito de medir las percepciones compartidas que tienen los colaboradores acerca de los procesos, políticas y prácticas organizacionales. Evaluar el ambiente laboral de los equipos y de la Compañía permite identificar fortalezas y oportunidades que contribuyan a crear espacios sanos y relaciones armoniosas.

Esta medición evalúa aspectos como satisfacción, compromiso, agilidad e innovación, apoyo para el desempeño, compensación, confianza, liderazgo, enfoque estratégico, experiencia del empleado y trabajo en equipo.

La meta fijada por la Organización fue del 80% y, gracias a los esfuerzos de cada uno de los Negocios, obtuvo un resultado del 84% en 2024, destacándose en la percepción de los colaboradores variables como enfoque estratégico y confianza. Para fortalecer esta percepción y la experiencia del colaborador implementó planes de gestión que buscan mantener los niveles de excelencia y que continúe siendo la mejor Compañía para trabajar en el sector de alimentos en Colombia, según Merco Talento 2024.



Colaboradora Negocio Galletas, Costa Rica.

Medición de riesgo psicosocial

Con el compromiso de generar bienestar y el desarrollo integral de los colaboradores, la Organización realiza la medición de riesgo psicosocial para identificar factores de riesgo en el trabajo que puedan influir en su salud física y mental. En 2024 desarrolló diferentes planes de trabajo para mitigar este riesgo. Además, la Compañía cuenta con espacios de conversación con los colaboradores, entre ellos, conversatorios sobre derechos humanos, comités de convivencia, grupos focales con los equipos de trabajo y apoyo a líderes para sostener conversaciones con sus colaboradores.

Tasa de rotación de personal
Contrataciones e índice de rotación

	2021	2022	2023	**2024**
Empleados directos sin aprendices				
Operaciones de producción	19.798	19.660	19.844	**19.951**
Distribución y comercialización	3.493	3.679	3.884	**3.879**
Alimentos al consumidor	6.534	6.775	6.762	**6.721**
Grupo Nutresa	29.825	30.114	30.490	**30.551**
Empleados nuevos				
Operaciones de producción	5.631	6.755	6.112	**5.321**
Distribución y comercialización	515	853	707	**492**
Alimentos al consumidor	3.401	5.577	4.104	**3.456**
Grupo Nutresa	9.547	13.185	10.923	**9.269**
Indice de rotación				
Operaciones de producción	19.1%	25,24%	21,90%	**17,43%**
Distribución y comercialización	11,22%	13,45%	12,46%	**12,43%**
Alimentos al consumidor	47,86%	72,30%	60,34%	**53,92%**
Grupo Nutresa	25,23%	34,39%	29,22%	**24,82%**
Indice de rotación voluntaria				
Operaciones de producción	12,49%	10,66%	8,39%	**6,44%**
Distribución y comercialización	0,78%	1,08%	0,81%	**0,75%**
Alimentos al consumidor	8,67%	14,05%	11,01%	**9,34%**
Grupo Nutresa	17,74%	25,79%	20,21%	**16,53%**

Colaboradores Negocio Cárnicos, Colombia.



Seguridad y salud en el trabajo



Colaborador Negocio Tresmontes Lucchetti, Chile.

Estrategia y avances

Enfoque estratégico
[GRI 3-3]

Principales avances [GRI 3-3]

Implementar un modelo de transformación cultural y desarrollo de capacidades de liderazgo, técnicas y adaptativas en seguridad y salud.

- **Medición** del nivel de madurez de seguridad y salud en el trabajo del 52,3%.
- **13**
  empresas de Colombia y cinco en la Región Estratégica en proceso de implementar el modelo de Red Movilizadora del Cuidado por la Vida.
- **18**
  mesas centrales de gobierno corporativo.

Gestionar los riesgos para impactar de manera positiva la seguridad y salud de los colaboradores.

- **COP 38.029**
  millones invertidos en el mejoramiento de áreas y equipos.
- **Índice de Frecuencia de Accidentalidad (LTIFR)** para vinculados: 3,8, en terceros: 4,91 y 0 fatalidades.
- **Tres**
  estándares críticos estandarizados para desarrollar capacidades técnicas en tareas de alto riesgo con el fin de evitar accidentes de trabajo.
- **Avance del 72,9** en el modelo de gestión de riesgo osteomuscular.
- **462**
  colaboradores capacitados a través del simulador de realidad virtual en conducción de motos y vehículos.

Desarrollar capacidades para la gestión integral de la salud mental de los colaboradores.

- **56,4%**
  de los evaluados con riesgo bajo y 15% con riesgo medio en la medición de riesgo psicosocial.
- **1.300**
  colaboradores capacitados en salud mental.
- **1.300**
  colaboradores participaron en el webinar De Intensa a Conscientemente, y **2.972 reproducciones** de las cápsulas complementarias.



Colaboradores Negocio Tresmontes Lucchetti, Chile.

Acciones destacadas

La Red Movilizadora del Cuidado por la Vida

La Red Movilizadora del Cuidado por la Vida de Grupo Nutresa ha impulsado una transformación cultural y tecnológica significativa en la gestión de la seguridad y salud en el trabajo. Gracias a la capacitación de 50 líderes de primer y segundo nivel, a la realización de conversatorios estratégicos con presidentes y gerentes, y a la implementación de soluciones tecnológicas innovadoras, ha logrado un aumento del 74% en la incorporación cultural y una mejora del 47% en la madurez en SST en 2023, con una proyección al 61% para 2025.



Colaboradora Opperar Colombia.

Colaboradores Negocio Cafés, Colombia.



Seguridad de procesos: integración para la prevención de riesgos críticos

Grupo Nutresa implementó un modelo de gestión en seguridad de procesos que fortalece las capacidades técnicas, culturales y operativas para prevenir y controlar accidentes mayores y escapes de productos químicos o liberaciones no controladas de energía. Este enfoque de acción busca proteger a las personas, a las comunidades y al medioambiente, además de garantizar la sostenibilidad del Negocio. Asimismo, el modelo integra los procesos de mantenimiento, operaciones, ingeniería y seguridad y salud, y captura sinergias que generan un impacto positivo y fortalecen la disciplina operativa en toda la Organización.

Descripción de riesgos y oportunidades

Grupo Nutresa reconoce que el bienestar integral de las personas es un pilar fundamental de su filosofía y actuación. Por ello gestiona los riesgos que puedan afectar la integridad de los colaboradores en la ejecución de sus tareas, riesgos asociados principalmente a la interacción con sistemas en movimiento, en caliente, con químicos, trabajos en altura, confinamiento y seguridad vial. También se puede materializar alguna afectación asociada a riesgo auditivo, osteomuscular y de salud mental. Además de los riesgos por liberación no controlada de energía en sus diferentes formas.

Los riesgos prioritarios de seguridad, salud y procesos son evaluados y analizados para establecer controles que mitiguen su materialización. Entre ellos se ha afianzado la promoción de una cultura de movilidad segura y sostenible con la implementación de estrategias para el desarrollo de hábitos y comportamientos seguros en todos los actores viales. Para tareas de alto riesgo (altura, confinamiento, izaje, energías peligrosas, entre otras) y críticas (operación de montacargas, químicos, entre otras) diseña y desarrolla programas que involucran la estandarización de métodos de ejecución, la incorporación de controles y definición de roles, y las responsabilidades en su gestión. Además, la Organización ha promovido capacidades en la gestión del riesgo de seguridad de procesos, a través de las cuales los equipos de Ingeniería, Mantenimiento, Operaciones y Seguridad y Salud han trabajado de manera colaborativa para potenciar la gestión del cambio, la confiabilidad de los procesos y la realización de controles redundantes para monitoreo, alerta, contención y mitigación del riesgo en equipos y procesos críticos como sistemas de generación de vapor, sistemas de enfriamiento, plantas de tratamiento de agua, tostadores y sistemas de extracción.

Grupo Nutresa está comprometido en seguir incorporando herramientas, tecnologías y métodos para gestionar las oportunidades identificadas en relación con el cumplimiento de la meta a 2030 del Índice de Frecuencia de Accidentalidad (LTIFR) > 1 en vinculados y terceros.

Dentro de las oportunidades identificadas en seguridad y salud se encuentran la incorporación de capacidades basadas en servicios digitales desde la transformación cultural, el desarrollo y la adopción de nuevas tecnologías, la identificación de nuevos modelos de ejecución de tareas críticas y de alto riesgo, el desarrollo de capacidades en seguridad y salud en el trabajo de terceros, y la evolución de la data y la analítica.

Pausas activas Negocio Cárnicos, Colombia.





Colaboradora Negocio Chocolates, Colombia.

Prospectiva y tendencias

Los desafíos de seguridad y salud en el trabajo, según las tendencias globales, reflejan la necesidad de que las organizaciones se adapten a cambios tecnológicos, culturales y sociales. La gestión proactiva de estos retos protege a los empleados y mejora la productividad y sostenibilidad de las empresas en un entorno global cada vez más complejo. La clave está en la prevención, la capacitación constante y la creación de un ambiente laboral saludable y seguro para todos.

Entre las situaciones que representan los mayores desafíos se encuentra la salud mental, que emerge como una de las principales preocupaciones con enfermedades como el estrés, el *burnout* y los trastornos de ansiedad. Por esto resulta necesario implementar políticas y programas que aborden la salud mental y que fomenten un entorno laboral que promueva el equilibrio entre el trabajo y la vida personal.

Los trastornos musculoesqueléticos, además, continúan siendo la principal causa de enfermedad laboral en el mundo, especialmente en oficios que requieren esfuerzos físicos repetitivos o de manipulación de cargas. El gran desafío en este campo está centrado en la incorporación de tecnologías que permitan la automatización de los procesos más críticos o disminuyan la carga física de los colaboradores.

La implementación de tecnologías avanzadas, como la inteligencia artificial (IA) y los dispositivos *wearables* (como sensores y dispositivos portátiles), ayuda a monitorear la seguridad y salud de los colaboradores en tiempo real y asegura que la recolección de datos respete la privacidad y las regulaciones locales.

La automatización y la implementación de nuevas tecnologías mejoran la eficiencia, pero también introducen nuevos riesgos derivados del uso de robots y sistemas automatizados. Por ello es necesario asegurar la capacidad para operarlas y adoptar una adecuada y segura interacción entre humanos y máquinas.

La creación de entornos laborales inclusivos y diversos requiere la adaptación de políticas y condiciones que garanticen que todas las personas, independientemente de su género, edad o capacidades físicas, tengan acceso a condiciones de trabajo seguras y saludables.

En el mundo la regulación en seguridad y salud en el trabajo evoluciona rápidamente, con nuevas leyes y normativas que les exigen a las empresas garantizar condiciones laborales más estrictas. No adaptarse a estas nuevas exigencias puede representar impactos negativos legales, operativos o reputacionales que, finalmente, repercuten en la sostenibilidad de la Organización.

Metas, indicadores y progreso

Grupo Nutresa invirtió 53.620 en seguridad y salud en el trabajo, recursos enfocados en la realización de proyectos de mejoramiento tecnológico, optimización de procesos y aplicación de métodos laborales para fortalecer el bienestar integral de los colaboradores.

Asimismo, las personas accedieron a programas de desarrollo de capacidades específicas y formaron parte de modelos de participación interna, entre ellos, brigadistas, Copasst, comités de convivencia y líderes de seguridad. Adicionalmente, se destacan las certificaciones en modelos de gestión de seguridad y salud, destacándose las certificaciones ISO 45001 y Organizaciones Saludables. Así, las plantas de Medellín, Envigado, Bogotá, Rionegro, Caloto y Yarumal (Setas), del Negocio Cárnicos, y Colcafé del Negocio Cafés fueron certificadas en ISO 45001. La planta de Medellín del Negocio Cárnicos se destacó también por su certificación en Organizaciones Saludables.

Red Movilizadora del Cuidado por la Vida

El marco de actuación de la Compañía para la transformación cultural y el desarrollo de capacidades en seguridad y salud tiene elementos de clase mundial que han sido nombrados Red Movilizadora del Cuidado por la Vida. Esta estrategia afianza elementos fundamentales como la cultura, el liderazgo y el desarrollo de capacidades técnicas y adaptativas para elevar el nivel de conciencia, impulsar el involucramiento en todos los niveles de la Organización e incorporar mejores prácticas en el cuidado por la vida en todas las geografías. Además, está fundamentada en propuestas de valor para los colaboradores a través del liderazgo inspirador y con propósito, en un desarrollo personal y profesional basado en el aprendizaje continuo y en una cultura ágil, innovadora y productiva, todo ello en conexión con una vida en armonía, el cuidado de la salud, la seguridad y el bienestar.

Desempeño en seguridad y salud en el trabajo

[GRI 403-9]

	2021		2022		2023		**2024**	
	Colaboradores	Contratistas	Colaboradores	Contratistas	Colaboradores	Contratistas	**Colaboradores**	**Contratistas**
LTIFR Número de accidentes con tiempo pérdido por cada 1.000.000 horas de trabajo	3,63	6,42	3,60	5,89	3,98	4,73	**3,80**	**4,91**
OIFR Número de casos de enfermedad laboral por cada 1.000.000 horas de trabajo	0,97	0,02	0,87	0,19	1,13	0,12	**1,11**	**0,02**
Tasa de accidentes severos Número de accidentes con consecuencias severas por cada 1.000.000 horas de trabajo	0,04	0,00	0,09	0,00	0,02	0,05	**0,04**	**0,00**
Tasa de accidentalidad Número de accidentes por total de colaboradores	0,80	1,65	0,81	1,55	0,90	1,21	**0,90**	**1,20**

La transformación cultural en el cuidado se ve representada en los siguientes resultados:

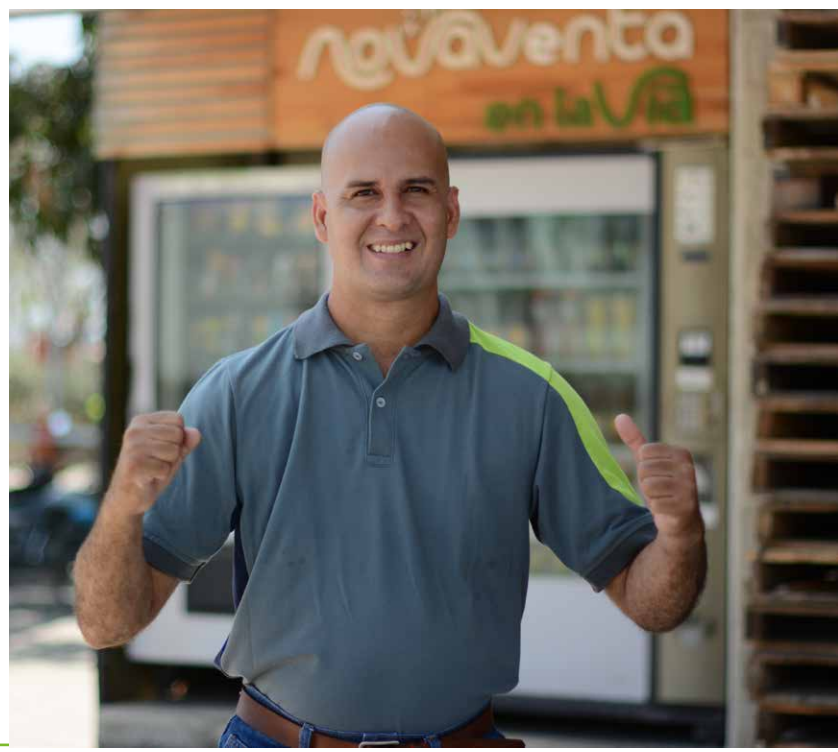
- Aumento del nivel de conciencia y de comportamientos asociados a estándares de clase mundial con una responsabilidad explícita para la seguridad y la salud.
- Prevención efectiva reflejada en la disminución y control de la accidentalidad y de la enfermedad laboral con un efecto directo en las capacidades de los Negocios.
- Mejoramiento de la confiabilidad y la productividad.
- Incremento de la disciplina operativa y de su capacidad de elevar a las organizaciones a un nivel superior de alto impacto y sostenibilidad.
- Resultados positivos financieros, con incidencia visible de aporte de la seguridad y salud en el trabajo.
- Liderazgo visible, inspirador y movilizador en seguridad y salud en el trabajo, conectado con la realidad de las operaciones.

También plantea acciones para incorporar y fortalecer hábitos de clase mundial a través de un esquema progresivo, orientados a la generación de autonomía para el desarrollo de la cultura y la descentralización de la seguridad y salud en el trabajo, y guiados, además, por el propósito superior de contribuir al bienestar de las personas, el cuidado de la vida, la sostenibilidad del Negocio y la reputación corporativa.

Modelo integral de salud mental

Un foco relevante de gestión es el desarrollo de capacidades en salud mental. Este aborda acciones de prevención de las enfermedades y promociona la salud biopsicosocial de los colaboradores, en cumplimiento de la normatividad vigente en seguridad y salud en el trabajo. Así, la Organización entiende las capacidades como los recursos, las acciones, los programas y las estrategias que favorezcan la salud biopsicosocial, y los beneficios de implementar las estrategias definidas, entre ellos, la disminución de la multiaccidentalidad por factor humano, de la incidencia de enfermedad laboral de tipo mental, del ausentismo por causa médica mental y de días de retorno al trabajo por incapacidad de enfermedad de interés psicosocial. Asimismo, se destacan otros beneficios, como el incremento de la funcionalidad laboral en colaboradores con restricciones médicas, el mejoramiento de la imagen reputacional, el establecimiento de entornos de trabajo saludables y el aumento en la productividad y la calidad de vida.

Con el objetivo de promover el cuidado de la vida y mejorar el bienestar psicolaboral de los colaboradores, Grupo Nutresa ha diseñado un modelo integral para la gestión del riesgo intralaboral que brinda herramientas aplicables en el entorno personal de aquellos.



Colaborador Novaventa, Colombia.



Colaboradoras Negocio Helados, Colombia.

Este modelo se sustenta en seis estándares clave que orientan la estrategia de salud mental y fortalecen la efectividad de los programas preventivos del riesgo psicosocial. Los estándares priorizados son liderazgo, jornadas y cargas de trabajo, sana convivencia y equilibrio entre vida personal y laboral. Entre los resultados están:

97%
de articulación de los planes operativos para el cierre de brechas.

1.300
participantes
en el webinar De Intensa a Conscientemente.

2.972
reproducciones
reproducciones de cinco cápsulas educativas con herramientas prácticas para gestionar emociones.

Con el objetivo de capitalizar sinergias en la gestión de riesgos transversales, Grupo Nutresa promueve mesas de trabajo donde miembros de los equipos de Seguridad y Salud en el Trabajo, expertos técnicos externos e internos, y personas de otros procesos analizan, evalúan y definen lineamientos para el control de los riesgos y los mecanismos de seguimiento.

Como resultado de este mecanismo, y bajo la apuesta por la innovación en la gestión de riesgos en seguridad vial, la Organización ha incorporado nuevas tecnologías para acompañar y cuidar a los conductores en su labor diaria.

Asimismo, Opperar Colombia implementó cámaras con inteligencia artificial en las cabinas de 90 de sus vehículos para monitorear en tiempo real las condiciones de conducción y analizar el comportamiento del conductor y su entorno, a fin de brindar alertas preventivas en caso de conductas riesgosas o situaciones que puedan afectar la seguridad vial.

Estas cámaras, además, se integran al Centro de Experiencia de Cuidado e Innovación, lo que permite tener datos precisos y oportunos para la toma de decisiones informadas y mejorar continuamente las prácticas de seguridad. Esta integración tecnológica fortalece la cultura de cuidado por la vida y promueve una conducción consciente, responsable y sostenible.

Adicionalmente, la Organización, en su búsqueda por garantizar la seguridad y el bienestar de los colaboradores, implementó una estrategia integral que combina nuevas tecnologías con procesos rigurosos. Se trata del *software* Amatia, para el monitoreo y análisis de accidentes e incidentes de trabajo en tiempo real y la seguridad de procesos. Este facilita también la identificación de patrones, la evaluación de riesgos y la implementación de medidas correctivas más eficientemente.

A través del análisis de datos detallados la Organización logra identificar áreas y actividades con mayor riesgo de accidentes; focalizar los esfuerzos de prevención en los aspectos más críticos; medir el impacto de las acciones implementadas y realizar los ajustes necesarios; garantizar el cumplimiento de las normativas vigentes en seguridad y salud en el trabajo; y monitorear con una mirada integral la implementación del SG-SST.

La seguridad de los procesos también juega un rol importante en la prevención de accidentes. Al analizar y evaluar los procesos productivos, la Organización identifica los peligros y riesgos inherentes a cada etapa y puede establecer

controles y medidas de seguridad adecuados. Gracias a este enfoque ha logrado reducir la probabilidad de ocurrencia de incidentes y accidentes; optimizar los procesos y reducir las pérdidas causadas por interrupciones; y fomentar una cultura de prevención en todos sus niveles.

Participación, consulta y comunicación sobre salud laboral [GRI 403-4]

Número de integrantes	2021	2022	2023	**2024**
Comité de seguridad y salud en el trabajo	508	517	491	**586**
Gestión Cero Accidentes	20.171	22.364	22.540	**22.814**
Grupos de apoyo a emergencias	2.638	2.790	3.072	**3.380**
Gestión Salud	27.598	19.882	20.993	**21.267**
Comité de convivencia	203	205	203	**229**



Colaboradores Negocio Galletas, Colombia.

Riesgo cardiovascular y metabólico

La Compañía cuenta con un programa para reducir el riesgo de incidencia de estos eventos por medio del diagnóstico, la intervención, la prevención y la promoción de la salud de los colaboradores.

Además, fomenta estilos de vida saludables para mejorar la calidad de vida de las personas con patologías crónicas y generar conciencia sobre el cuidado integral de la salud.

Las alteraciones osteomusculares son la mayor causa de enfermedad laboral de Grupo Nutresa. Por ello lleva a cabo una iniciativa en conjunto con la ARL Sura y aliados en medicina laboral para identificar las condiciones de trabajo y personales que inciden directamente en su aparición y establecer estrategias de intervención.

Bajo esta iniciativa ha promovido acciones como pausas activas, escuelas osteomusculares y ambidiestralidad. Además, ha logrado movilizar COP 38.029 millones para la adquisición de máquinas, equipos y herramientas que disminuyan la carga física de los colaboradores, así como mejoras locativas de los puestos de trabajo que se traducen en disminución de los riesgos que generan este tipo de enfermedad.

Las mediciones del avance en las capacidades en salud mental y del factor de riesgo psicosocial serán realizadas en 2025. En 2024 la Compañía analizó la información y la propuesta de gestión sobre el diagnóstico 2023, diseñó y documentó los estándares, y adecuó los planes operativos en cada Negocio. El avance de la iniciativa es del 83%

De otro lado, priorizó los factores intralaborales de mayor impacto a partir de la medición de riesgo psicosocial, generó estándares para orientar lineamientos en la gestión de estos factores y realizó la alineación con los procesos de DHO.

Finalmente, en relación con la gestión de la seguridad de los procesos, la Compañía promovió capacidades para evaluar y mejorar los sistemas de refrigeración y congelación con amoniaco anhidro (NH3). Estas herramientas establecen los criterios para el diseño, la instalación, el mantenimiento, el uso y el cambio de los sistemas con NH3, bajo estándares del International Institute of Ammonia Refrigeration (IIAR). Estas actividades mejoran la eficiencia del sistema y aportan a la protección del medioambiente y al cuidado de las personas que interactúan y conviven con el sistema.

Formación de trabajadores en seguridad y salud laboral [GRI 403-4]

Negocio	Programa	Objetivo
Pastas y Culinarios	Red Movilizadora de Cuidado por la vida	Dando continuidad a la ejecución de la red movilizadora del cuidado por la vida se inicia el levantamiento y formación de los estandares de Energias Peligrosas con un impacto del 92 % y Operación Bajo Techo con impacto de 94 % de la población objetivo. Para 2025 se tiene presupuestado seguir avanzando en el diseño y ejecución de tres estandares más (Alturas, Espacios Confinados y Energias Peligrosas).
Helados	• Plan Estrategico de Seguridad Vial. • Red Movilizadora Cuidado por la Vida	• El 2024 se desarrolló una formación integral del Plan Estrategico de Seguridad Vial para fortalecer las practicas seguras de acuerdo a los diferentes actores viales que se tienen en la organización (Posturas adecuadas, Estándar de Conducción Segura de motocicletas y Politica de Seguridad vial) con una cobertura del 100% de la población comercial 709 personas. • Desde la Estrategia de Cultura Segura para el Liderazgo Visible se desarrollo la formación Gestión del Comportamiento Seguro, Investigación de los accidentes de trabajo y Estándar de Bloqueo y etiquetado de energias peligrosas con una asistencia de 49 lideres. • Asi mismo se desarrollo la formación del Estándar de Bloqueo y etiquetado de energias peligrosas al personal operativo que aplica el estándar con una asistencia de 306 personas de las áreas de mantenimiento y producción.
Opperar	Movilidad Segura	Para el 2024 con el apoyo de ANSV (Agencia de Nacional Seguridad Vial) se formaron 767 colaboradores para una cobertura del 89%, en Primer Respondiente, cuyo objetivo es impartir conocimiento en las acciones básicas par la atención de emergencias viales.
Chocolates	• Escuela de colaboradores cuyo objetivo es sensibilizar para elevar su nivel de consciencia y visibilicen algunas creencias limitadoras frente al compromiso del cuidado de la vida y reflexionen en torno a su responsabilidad para instaurar nuevas prácticas que hagan viable comportamientos que los conduzcan al cuidar de sí y de otros para gozar de bienestar, prevenir accidentalidad y preservar la vida. • Certificación en energías peligrosas a todos los colaboradores.	• Impactar los indicadores de frecuencia y severidad de la accidentalidad. • Elevar los niveles de consciencia y compromiso frente al cuidado por la vida de si y de otros. • Reforzar conceptos y estandar de energias peligrosas con todo el personal
Comercial nutresa	Bienestar Integral	Para 2024, avanzamos con la estructuración del plan de trabajo, la creación de Academia Familia, una comunidad donde se comparten tips sobre Bienestar Integral para las familias, y el diseño del Kit de Bienestar Integral, una herramienta para líderes con actividades enfocadas en las cuatro dimensiones. También realizamos un webinar sobre gestión de emociones y compartimos cápsulas de podcast sobre salud mental. Además, cada 15 días enviamos tips de Bienestar Integral a través de nuestros medios internos, y cada mes publicamos un calendario de actividades para fortalecer cada dimensión del bienestar.
La Receta	YO MI PRINCIPAL INGREDIENTE	Programá creado desde SST con el fin de prevención de accidentes de trabajo y enfermedades laborales, dentro de este programa se encuentra contemplado el SG SST, abarcando asi los Sistemas de vigilancia epidemiologica para ostemuscular. Abarcando también programa de salud mental y programa de seguridad y salud vial dirigido a todos los colaboradores a nivel nacional

Desarrollo territorial e inclusión social



Beneficiarias programa Nutresa Quiere a los Niños, Colombia.

Estándares e indicadores asociados al asunto material

GRI
413-1
203-1

Estrategia y avances

Enfoque estratégico
[GRI 3-3]

Principales avances [GRI 3-3]

Desarrollar capacidades en las comunidades para impulsar su progreso.

COP 186.400 millones
de inversión social.

531
proyectos acumulados que, desde 2021, desarrollan capacidades en la Región Estratégica.

Fortalecer capacidades para la atención de calidad en salud mediante el apoyo de la formación y la renovación de equipos médicos.

COP 4.000 millones
invertidos para la formación de médicos especialistas y la renovación de equipos médicos en Colombia.

38
equipos médicos donados a la Unidad Pediátrica del Hospital San Vicente de Paúl en Medellín, Colombia, para beneficio de 4.570 pacientes críticos por año en el país, y para mejorar los servicios quirúrgicos.

13
becas entregadas para la cualificación de médicos del Hospital Pablo Tobón Uribe, en Medellín, Colombia, en especialidades de alta complejidad.

Movilizar la solidaridad a través del voluntariado.

15.807
colaboradores movilizados con el programa de voluntariado a través de 69 iniciativas y 51.333 horas de servicio social y ambiental.

1.310
voluntarios participantes en el Día Internacional del Voluntariado y 104 en los escenarios de construcción y diálogo con comunidades.

Fortalecer las capacidades de liderazgo y gestión de las comunidades educativas.

611
Instituciones educativas beneficiadas por programas de Fundación Nutresa

Ocho
secretarías de Educación y 334 colegios acompañados en el diseño y gestión de su política de educación media en Antioquia, Atlántico, Norte de Santander y Santander, en Colombia.

262
jóvenes del Suroeste de Antioquia, en Colombia, formados en habilidades para la vida y liderazgo consciente y tejedor.

Generar oportunidades para el desarrollo de capacidades en jóvenes.

99
becas de pregrado otorgadas para el beneficio de igual número de jóvenes en Colombia, en conjunto con las universidades EAFIT e Icesi. 44 de ellos iniciaron cursos en 2024 y 55 iniciarán en el primer semestre de 2025.

COP 5.800 millones
invertidos en la generación de oportunidades educativas para jóvenes en Colombia.

Acciones destacadas

Gestión escolar para el mejoramiento de la calidad educativa en Cundinamarca, Colombia

En respuesta a las crecientes demandas del sistema educativo, Fundación Nutresa, a través del programa Líderes Siglo XXI, ha evolucionado su estrategia con la integración de una visión de mejora continua y pensamiento estratégico. Así, en alianza con la Fundación Alquería Cavelier, la Gobernación de Cundinamarca y Corpoeducación, implementó el módulo de gestión escolar en el marco del Programa para el Mejoramiento de la Calidad Educativa (Promce).

Esta herramienta busca fortalecer el liderazgo y las competencias estratégicas de docentes y directivos, y potenciar las capacidades de las instituciones educativas para responder a los retos actuales. La intervención acompaña a los comités de calidad de 200 instituciones, en 93 municipios, para beneficio directo de 600 directivos y docentes, e impacto en la formación de 83.503 estudiantes entre 2024 y 2027. Este esfuerzo consolida una gestión educativa más efectiva, orientada a transformar el aprendizaje y cerrar brechas en el sector.



Beneficiado Programa de Becas, Universidad Icesi, Colombia.



Institución Educativa beneficiada por programas de Educación.

Alianza estratégica para transformar la educación media

Fundación Nutresa se unió desde 2023 a la Alianza para la Transformación Integral de la Educación Media, iniciativa que impulsa la implementación de políticas públicas innovadoras en ocho secretarías de Educación en Antioquia, Atlántico, Norte de Santander y Santander. Gracias a esta alianza han sido beneficiados más de 83.500 estudiantes de 9.°, 10.° y 11.° en 334 establecimientos educativos con mejores prácticas para la permanencia y el aprendizaje de los jóvenes colombianos. Con una visión a 2035, la alianza busca incrementar, en más del 80%, la continuidad educativa en los grados 10.° y 11.°, y garantizar que al menos el 75% de los estudiantes adquieran los aprendizajes esenciales.

Becas Nutresa: una apuesta por el talento y la educación superior

Con una inversión de COP 32.000 millones, Fundación Nutresa creó el programa Becas Nutresa para facilitar el acceso a la educación superior de calidad en Colombia. Con esta iniciativa, más de 420 jóvenes podrán estudiar en las universidades EAFIT e Icesi con becas que cubren matrícula, inscripción y oportunidades de desarrollo profesional. En 2024 otorgó las primeras 99 becas para transformar la vida de igual número de jóvenes y de sus familias, y acercarlos a un futuro prometedor.



Voluntariado Grupo Nutresa.

Descripción de riesgos y oportunidades

La desigualdad social, los escenarios dinámicos en los sectores de la salud y la educación, y la desconfianza en la industria alimentaria conllevan retos significativos para el desarrollo de proyectos sociales con jóvenes y comunidades en Colombia.

Para mitigarlos, Grupo Nutresa adopta un enfoque integral que aborda desafíos estructurales y emergentes a través de proyectos de desarrollo de capacidades y de la mano de alianzas estratégicas en beneficio de las comunidades, a partir de tres pilares: el primero, **educación para la sociedad**, acompaña al sector educativo en el fortalecimiento de sus capacidades para atender a las comunidades, e identifica oportunidades para apoyar con educación a los talentos jóvenes (becas universitarias).

El segundo, **comunidades saludables,** identifica oportunidades de desarrollo de capacidades enfocadas en el mejoramiento de la atención en salud, como uno de los factores que inciden en las brechas sociales del territorio, mediante la entrega de becas para especialidades médicas de alta complejidad. Asimismo, la Organización trabaja con diversos aliados territoriales para promover un mayor aprovechamiento de los alimentos en favor de las comunidades más vulnerables.

Por último, en **cadena de valor sostenible**, Fundación Nutresa y los diferentes Negocios se articulan para trabajar de la mano con las comunidades proveedoras para desarrollar sus capacidades y contribuir a contrarrestar la desconfianza en la industria de alimentos.

De manera transversal, la Compañía vincula su talento para que, con el voluntariado corporativo, los colaboradores aporten solidariamente, a fin de aumentar los recursos humanos y económicos dispuestos para el desarrollo territorial.

Prospectiva y tendencias

La diversidad territorial le provee a la sociedad innumerables oportunidades que solo pueden ser aprovechadas con las capacidades necesarias que permitan su desarrollo. El propósito superior de la Organización, "Construir un mundo mejor donde el desarrollo sea para todos", reconoce el rol activo que Grupo Nutresa tiene en esa transformación y, por ello, para la vigencia 2024 amplió su apuesta en inversión social y la incidencia en iniciativas de largo plazo con becas de educación superior, con el fortalecimiento de capacidades de atención en salud y con el reaprovechamiento de alimentos. Estas acciones fortalecen el impacto transformador de la meta e impulsan la realización de 1.000 proyectos escalables, con aliados experimentados en el desarrollo de capacidades, a 2030.

Metas, indicadores y progreso

La estrategia de Fundación Nutresa se estructura alrededor de los pilares **educación para la sociedad, comunidades saludables** y **cadena de valor sostenible.** En 2024, estos enfoques han tenido un impacto significativo en el desarrollo de capacidades en las comunidades al abordar temas clave como la lucha contra el hambre, la diversidad, la equidad de género y la generación de oportunidades a lo largo de la cadena de valor. Así, ha ejecutado 137 proyectos en las comunidades de Colombia, Chile, Ecuador, Perú, México, Centroamérica, Estados Unidos, República Dominicana y el Caribe, con una inversión de COP 186.304 millones.

Además, con una inversión de COP 32.000 millones, los programas de la Fundación Nutresa beneficiaron a más de 62.000 personas en 2024. Estas iniciativas refuerzan el compromiso con las comunidades y promueven la equidad de género, el acceso a educación de calidad y el empoderamiento ciudadano en áreas urbanas y rurales vulnerables.

Fortalecimiento del sector salud y de la educación médica

La Compañía reafirma su compromiso con el acceso a los servicios médicos de calidad mediante la asignación de 11 becas y la adquisición de equipos de alta tecnología, con una inversión superior a los COP 4.000 millones, para promover la equidad en el acceso a los servicios esenciales y promover un desarrollo social más justo y sostenible.

Estas iniciativas fortalecen la formación de especialistas en áreas críticas como oncología, cardiología, neurociencias, genética y trasplante, y robustecen la infraestructura hospitalaria en instituciones como el Hospital San Vicente de Paúl, en Colombia, con equipos avanzados como máquinas de anestesia, torres de laparoscopia y cabezales de neurocirugía, los cuales optimizan las cirugías complejas en pediatría y mejoran la seguridad de los procedimientos.

Jóvenes beneficiados del programa Líderes Siglo XXI, Colombia.



Equidad de género y empoderamiento de mujeres en el ámbito productivo

Grupo Nutresa desde 2022 forma parte del Programa Generando Equidad, de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID), el cual busca movilizar iniciativas que incrementen el empoderamiento económico de las mujeres a través de la promoción de un cambio positivo en los comportamientos relacionados con las normas y actitudes de género, así como mejorar el acceso a la implementación de políticas públicas y servicios destinados a la atención de las mujeres.

Para lograrlo, y en alianza con esta entidad, creó el programa Íntegra, iniciativa implementada por Novaventa cuyo objetivo es desarrollar capacidades para la transformación de normas y roles de género. íntegra impacta significativamente al ODS 5, centrado en la igualdad de género. Durante 2024, con este programa hubo 4.968 horas de formación para beneficio de 138 jóvenes, entre los 14 y los 28 años de edad, en varias ciudades de Colombia, con el fin de promover habilidades laborales, competencias sociales y entornos más equitativos. Además, en la Escuela de Clientes Nutresa, con el aliado Hacku, se capacitaron 150 mujeres emprendedoras en liderazgo femenino y gestión de negocios sostenibles a través de la integración de herramientas digitales como WhatsApp. Estas acciones fortalecieron la autonomía económica de las participantes y contribuyeron a la reducción de brechas de género en sectores productivos.

Voluntariado Nutresa: un motor de transformación social

El Voluntariado Nutresa, con más de 15.800 colaboradores en Latinoamérica, ejecutó 23.842 acciones que beneficiaron a 261.985 personas en diferentes países. Con el programa El Poder de Mil, plataforma desde la que se celebra el Día Internacional del Voluntariado, 1.310 voluntarios en 12 países se unieron a favor de la solidaridad en los territorios.



Participantes del programa Íntegra.

En Colombia, los voluntarios participaron en actividades como la siembra de plantas ornamentales, la creación de huertas urbanas y la realización de jornadas de limpieza y entrega de alimentos, para beneficio de 5.522 personas.

El Voluntariado Nutresa suma 906 voluntarios en Colombia, distribuidos en Medellín (450), Bogotá (205), Cali (95), Soledad (90) y Santa Marta (66). En Panamá participaron 118 voluntarios; en Estados Unidos, 39; en Costa Rica, 60; en República Dominicana, 36; en México 26; en Perú, 22; en El Salvador, 22; en Chile, 19; en Ecuador, 18; y en Guatemala, 10. Además, en respuesta a las emergencias por l os incendios forestales ocurridos en Chile, la iniciativa Entre Todos por Chile movilizó recursos y voluntarios para apoyar a comunidades afectadas y recaudó COP 118 millones. Acciones como la reconstrucción de hogares y la entrega de productos esenciales beneficiaron directamente a 63 familias, lo que demuestra la capacidad solidaria de la Fundación.

Por otra parte, en República Dominicana la jornada de siembra de corales reafirmó el compromiso organizacional con la sostenibilidad ambiental. Los voluntarios trasplantaron más de 300 fragmentos de coral, promovieron la conservación marina y mitigaron los efectos del cambio climático. Este esfuerzo resalta el papel del voluntariado corporativo en la preservación de los ecosistemas esenciales.

EL PODER DE MIL



Belén Rincón, Colombia.



Cali, Colombia.



Castilla, Colombia.



Rionegro, Colombia.



Santa Marta, Colombia.



Santo Domingo, Colombia.



Soledad, Colombia.



Usme, Colombia.



Chile



Costa Rica



Ecuador



El Salvador



Guatemala



México



Nicaragua



Panamá



Perú



República Dominicana



Estados Unidos



Beneficiados programa Líderes Siglo XXI, Colombia.

Programa Líderes Siglo XXI

Este programa, que cumplió 30 años, ha acompañado a más de 1.300 instituciones educativas y beneficiado a 2.400 rectores y líderes educativos. En 2024, 26 instituciones educativas de los municipios de Pereira, Popayán, Chía y Zipaquirá, en Colombia, terminaron su proceso formativo adquiriendo habilidades para la gestión institucional de la escuela y nuevas competencias de liderazgo en directivos docentes y docentes, para contribuir a una educación inclusiva, equitativa y de calidad.

Líderes de Cambio para la Sostenibilidad

Esta iniciativa contribuyó al desarrollo sostenible y territorial, además de que activó y conectó el ecosistema juvenil en Támesis, Valparaíso y Caramanta, en Antioquia, Colombia, a través del fortalecimiento del sistema de gestión escolar (equipo directivo y docentes), las habilidades para la vida y el liderazgo consciente y tejedor. Por medio de la transferencia metodológica de Líderes de Cambio de la Fundación Mi Sangre y la dinamización de actividades para la mejora de la gestión escolar, la iniciativa benefició a 66 directivos y docentes de cuatro instituciones educativas y formó a jóvenes en habilidades para la vida y liderazgo consciente y tejedor, reflejadas estas en el desarrollo conjunto de 14 acciones de cambio en el territorio.

Becas Nutresa

En alianza con las universidades EAFIT e Icesi, la Organización creó el programa Becas Nutresa, una iniciativa mediante la cual serán invertidos entre 2024 y 2028 COP 32.000 millones para que 421 jóvenes, al menos el 60% mujeres, de estratos 1, 2, y 3 y con desempeño académico sobresaliente accedan a una beca de pregrado completa en una de estas dos universidades de alta calidad, y para que otros 25 jóvenes en curso de su pregrado, dado su desempeño excepcional y liderazgo, accedan a becas de un semestre en reconocimiento de su compromiso académico y social.

En 2024, 99 becas fueron entregadas a igual número de jóvenes, de los cuales 44 iniciaron el segundo semestre de dicho año en EAFIT, y otros 55 fueron seleccionados para iniciar su formación en el primer semestre de 2025 entre ambas universidades.



Beneficiada Becas Nutresa, Universidad Eafit, Colombia.

Impacto colectivo

Grupo Nutresa apoya a diversas entidades sin ánimo de lucro que impulsan la prosperidad en ciudades de Colombia, como Probarranquilla y Proantioquia, las cuales promueven programas urbanos, educativos y de desarrollo de capacidades en tecnología. Además, Grupo Nutresa forma parte de Empresarios por la Educación Colombia, iniciativa que busca mejorar la calidad educativa en el país mediante la colaboración entre el sector empresarial y las instituciones educativas por medio de una red de conocimiento independiente que aporta datos, evidencia e información, a fin de que el país dé un salto en educación de calidad, De igual manera, la Compañía contribuye al desarrollo de capacidades, a la empleabilidad y a la inclusión de población migrante, excombatientes y pospenados a través de la Fundación Alianza Soluciones, para beneficio de más de 39 personas con programas de formación y emprendimiento. Este proyecto brinda oportunidades de inserción laboral y promueve los procesos de reintegración y construcción de paz.



Beneficiario programa Becas Nutresa, Universidad Eafit,
Medellín, Colombia.

Innovación



Promotora de Innovación Servicios Nutresa, Colombia.

Estrategia y avances

Enfoque estratégico
[GRI 3-3]

Principales avances [GRI 3-3]

Innovar en oportunidades con impacto significativo.

COP 2,81 billones
en ventas por innovación, que equivalen al 16,6%.

9,62%
de ventas H2 (innovación adyacente) y 1,30% H3 (innovación disruptiva).

1
nuevo Negocio lanzado.

COP 217.837 millones
de ventas en innovación social.

COP 189.999 millones
de ventas en innovación ambiental.

COP 85.188 millones
invertidos en I+D+i.

412
personas de la Organización dedicadas a I+D+i.

7.114
éxitos innovadores y 1.123 éxitos de alto impacto, los cuales contaron con la participación de más de 2.440 colaboradores en toda la Región Estratégica

Desarrollar programas para fomentar el intraemprendimiento y generar nuevos modelos de negocio que impulsen un mayor crecimiento.

Nueve
programas que se desarrollan desde los negocios productores y redes comerciales, implementando 11 proyectos de intraemprendimiento y nuevos modelos de negocio.

Crear portafolios de innovación alineados con la estrategia y el mercado que aseguren la competitividad y el posicionamiento.

1.400
productos lanzados, con una participación del 25,1% de ventas por innovación.

Diseñar e implementar el Índice de Madurez de Innovación (MIN) en todos los Negocios y geografías para garantizar la instalación de capacidades de innovación.

Tercera medición de madurez de innovación, que comprendió 15 Negocios en ocho geografías, pasando de 2,3 en 2021 a 3,0 en 2023.

Transformar la cultura organizacional con el fomento de una participación activa de los colaboradores en programas de innovación y el desarrollo de sus capacidades a través de formación especializada.

2.277
colaboradores con desarrollo de capacidades a través de Imagix Academy, plataforma que se consolida con 24 cursos disponibles.

133
colaboradores, de 13 empresas y de cuatro geografías, participantes de dos *bootcamps* de prototipado y experimentación.

Acciones destacadas

Grupo Nutresa, la empresa más innovadora de Colombia según el Ranking de Innovación Empresarial ANDI-*Dinero*

Grupo Nutresa reafirma su liderazgo en innovación al ocupar el primer lugar en el Ranking de Innovación Empresarial 2024, realizado por la ANDI y la revista *Dinero*. Este reconocimiento destaca el compromiso de la Organización con la transformación y el desarrollo sostenible. Es la cuarta vez consecutiva que se posiciona entre los tres primeros lugares, consolidando así su papel como referente en el ámbito empresarial de Colombia.

Diseño metodológico propio para prospectar escenarios futuros

La Organización desarrolló una metodología propia potenciada por inteligencia artificial (IA) para revolucionar la prospectiva a 2040. Este enfoque combina herramientas tecnológicas y metodologías ágiles, optimiza procesos y reduce costos y tiempos asociados a consultorías tradicionales. La generación de bitácoras en tiempo real permitió análisis más profundos y precisos, y fomentó la colaboración transversal entre equipos y expertos.

Entre los principales resultados se destacan la reducción significativa de recursos, un análisis más relevante y enfocado en vigilancia estratégica, y una participación activa de diferentes áreas, consolidando un escenario futuro robusto y accionable.

Premios a la Investigación Grupo Nutresa

La Compañía continúa fortaleciendo la capacidad de investigación e innovación efectiva con el desarrollo de soluciones que consideran las necesidades de los Negocios. Por eso, reconoce con el **Premio a la Investigación** a los mejores proyectos en las categorías de *generación de conocimiento* y *aplicación de conocimiento*.

En la categoría de *generación de conocimiento*, Grupo Nutresa reconoció la investigación básica *Caracterización del compost agotado de champiñones y evaluación de su potencial para la valorización termoquímica mediante tratamientos de reducción de cenizas*, la cual desarrolló una ruta de valorización en cascada para el residuo de la cadena productiva del champiñón de la planta Setas Colombianas. Con este nuevo proceso es posible reducir los impactos ambientales, generar nuevas aplicaciones, como extracción de enzimas, y lograr aprovechamiento energético, insumos para la agricultura y materiales con potencial de captura de CO_2.



Promotores Negocio Helados, Colombia.



Promotores de Innovación Negocio Tresmontes Lucchetti, Chile.

Descripción de riesgos y oportunidades

Las grandes corporaciones multinacionales de consumo masivo enfrentan un entorno empresarial cada vez más complejo y competitivo. En el sector se identifican riesgos como una formulación estratégica inadecuada, un entorno altamente competitivo, la incapacidad de satisfacer las necesidades cambiantes de los consumidores, la escasez de talento cualificado, modelos operativos obsoletos y canales de distribución insuficientes que pueden comprometer la sostenibilidad.

Para mitigar estos desafíos es fundamental fortalecer los procesos de planificación estratégica que respondan al contexto presente y anticipen el futuro, invertir en innovación y desarrollo de productos, establecer relaciones sólidas con los clientes, desarrollar el talento humano, optimizar las operaciones y construir canales de distribución omnicanal. Asimismo, es crucial contar con sistemas de inteligencia de mercado robustos y con una cultura organizacional que fomente la agilidad y la adaptación al cambio. Al abordar de manera proactiva estos riesgos, las empresas pueden mejorar su competitividad, aumentar su rentabilidad y asegurar su crecimiento a largo plazo.

Igualmente, la Organización identifica oportunidades para abordar la formulación y ejecución estratégica de manera más precisa, permitiendo mapear y capitalizar nuevas alternativas de mercado e ingresar a categorías y regiones inexploradas.

La inversión en talento, con un enfoque en competencias digitales y una cultura de innovación, permite desarrollar modelos de operación más ágiles y eficientes, capaces de soportar el lanzamiento de nuevos productos y servicios. Del mismo modo, el fortalecimiento y la construcción de canales de distribución omnicanal y el desarrollo de nuevas experiencias para los clientes generan un nuevo valor, fortalecen la relación con los consumidores y aumentan la competitividad empresarial. En definitiva, al transformar las tendencias y dinámicas del mercado en oportunidades, Grupo Nutresa se hace más resiliente y está más preparado para enfrentar los desafíos del futuro, posicionándose así, además, como líder en diferentes mercados.

Prospectiva y tendencias

La volatilidad y la incertidumbre actuales en las diferentes geografías en las que Grupo Nutresa opera, al igual que la velocidad del impacto tecnológico en el Negocio y en los hábitos de consumo de las personas, representan desafíos importantes para la Organización. Por ello, es clave contar con información y con un correcto análisis de estos contextos actuales y prospectados para establecer las estrategias y desarrollar acciones que permitan dar respuesta oportunamente, a fin de que se mantenga competitivo y genere valor para los diferentes grupos de interés.

Informarse y actuar de manera flexible y oportuna, sin perder el foco de la estrategia a largo plazo, es una prioridad corporativa para consolidar el liderazgo que caracteriza a la Compañía.

Para competir en un entorno volátil, de incertidumbre, complejo y ambiguo, es indispensable promover la colaboración con diferentes ecosistemas de ciencia, tecnología e innovación en el mundo, de tal manera que se desarrolle nuevo conocimiento y capacidades que lleven a la Organización al lanzamiento de nuevos productos altamente diferenciados y a la creación de nuevos modelos de negocio que se conviertan en fuentes futuras de crecimiento rentable bajo un marco ágil y competitivo, con el consumidor como el centro de la creación de valor.

Metas, indicadores y progreso

La innovación es el motor que impulsa a Grupo Nutresa hacia el futuro. A través de nuevos productos, servicios, procesos y modelos de negocio, la Compañía está transformando su operación y consolida su presencia en el mercado. Este logro es posible gracias al fortalecimiento de capacidades internas y a la creación de alianzas estratégicas.

Innovación de impacto

En 2024 la Organización gestionó la innovación para consolidar su estrategia e impulsar la competitividad. Algunas cifras relevantes que destacan su contribución a los resultados son:

COP 2,81
billones en ventas por innovación, que equivalen al 16,6%.

COP 16.591
millones generados en ahorros por innovaciones ambientales y COP 1.324 millones en ahorros por innovaciones sociales.

11
modelos de negocio en diferentes etapas de desarrollo.

COP 217.837
millones en ventas por innovaciones sociales y COP 189.999 millones por innovaciones ambientales.

Un nuevo modelo de negocio lanzado.

Ocho
empresas y tres redes comerciales alineadas con el modelo de intraemprendimiento.

6.357
personas impactadas con formación en temas relacionados con la innovación.

Recursos

Grupo Nutresa invierte recursos para impulsar la innovación de acuerdo con la estrategia y el portafolio de innovación. En 2024, COP 85.188 millones fueron invertidos en I+D+i, que equivalen al 0,50% de ventas, y 412 personas de la Organización estuvieron dedicadas a I+D+i.

Innovación en salud y nutrición

Grupo Nutresa demuestra su compromiso con la innovación a través de un amplio portafolio de productos especializados en nutrición y salud.

Innovaciones en salud y nutrición

Galletas

- Reformulación de bebidas vegetales.
- Galleta Tosh María sin Azúcar.
- Galleta Tosh Taco Vainilla Sin Azúcar



Cafés

- Infusión TOSH Serenidad 20sob 20und
- Cafe BISTRO 500g 24un
- Cafe COLCAFE Amaretto 50g 24fco



Chocolates

- Cocoa Dulce Baileys
- Granuts Marañon



Cárnicos

- Eliminación de sello de grasa saturada en portafolio Pietrán Plant Based
- Ampliación portafolio Kibo con Nuggets y desmechado.
- Portafolio carnes frescas Ranchera: refrigerados y congelados sin sellos



Tresmontes Lucchetti

- Bebida ZUKO Jamaica
- Bebida ZUKO Fresa
- Zuko Atole
- Pastas Lucchetti + Protein



Alimentos al consumidor

- Helado galleta sin lactosa
- Helado de Mango mix con colorante natural



Helados

- Reducción de grasa y azúcares en Helado Artesanal Postre de limon x 70g
- Reemplazo de la proteína láctea por vegetal en Helado Casero Fresa Banano x 60g
- Vaso Kids Nube Colorida x54g



Pastas

- Tallarín y Vermicelli DORIA Sin Gluten a base de arroz
- Aceite de Oliva Monticello x 1000ml
- Ravioli carne 250 gr



Bénet

- Bénet - Proteína Frutos Rojos
- Haka - Vinagre de Manzana



Evok

- Granola sin sellos
- Café regionales

Clic aquí

Para consultar el asunto material y conocer más sobre los avances en nutrición y vida saludable.

Desarrollo de nuevos modelos de negocio e intraemprendimientos

Como motor de crecimiento, la innovación habilita la creación de nuevos modelos de negocio que permiten llegar a nuevos mercados, clientes y consumidores con propuestas de valor diferenciadas que generan nuevas capas de ingreso y construyen los negocios de futuro de la Organización.

Durante 2024, la Organización focalizó el desarrollo de los intraemprendimientos que serán lanzados en 2025; sin embargo, el Negocio Alimentos al Consumidor presentó las heladerías El Corral, nuevos espacios en Bogotá, Colombia, que ofrecen un nuevo portafolio de helados, postres y malteadas. Esta propuesta alcanzó ventas superiores a los COP 3.000 millones.

Colaboradora Negocio Galletas, Colombia.



Adopción del modelo Imagix en las geografías

La estrategia de innovación se consolida en Colombia y en la Región Estratégica con el impulso y el desarrollo de cada eje del modelo Imagix, y la generación de mayores capacidades para crecer y expandir los Negocios. En 2024, la Organización llevó a cabo las siguientes iniciativas:

Programas de innovación

Imagix promotores

La red de promotores de innovación continúa creciendo. En 2024 alcanzó un promedio de 335 promotores activos, quienes, a través de más de 5.336 acompañamientos, impulsan una cultura de innovación en toda la Organización.

Out of the box
DALE LA VUELTA

Programa que impulsa el desarrollo de la innovación disruptiva y que cuenta con un fondo de capital para crear oportunidades de crecimiento futuro. En 2024 acompañó dos proyectos en fase de incubación y aceleración que permitirán generar ingresos de alto impacto a mediano y largo plazo.

Éxitos Innovadores

2.440 colaboradores participaron en este programa y materializaron 7.114 éxitos innovadores, incluyendo 1.123 de alto impacto, con un crecimiento del 38% frente a 2023.

OPEN Imagix

Concluyó este piloto de innovación abierta de manera exitosa con el reto de logística de última milla de Comercial Nutresa, el cual sirve como modelo metodológico para conectar con el ecosistema de una manera eficiente y con valor.



Colaboradoras Opperar Colombia,

Formación

- 24 cursos virtuales de Imagix Academy sobre innovación y emprendimiento, y 320 reproducciones, en promedio, de cada curso. Además, 5.295 personas de 17 países de la Región Estratégica se encuentran registradas.
- 209 nuevos promotores de innovación formados, consolidando así un total de 473 promotores en los siguientes niveles: pro (276), expertos (107) y máster (90).
- Dos *bootcamps* de experimentación y prototipado realizados con la participación de 113 colaboradores de 13 Negocios y cuatro geografías.
- Ocho nuevos modelos de negocio, participaron en el ciclo de fortalecimiento de Grupo Nutresa, con la participación de 24 personas y bajo el propósito de movilizar los retos de cada uno de los proyectos.
- Un taller realizado, junto con el Área de Riesgos de Grupo Nutresa, para conocer y mitigar los posibles riesgos asociados a los nuevos modelos de negocio/intraemprendimientos. En él participaron 19 emprendedores y líderes de innovación de la Organización.
- Creación y lanzamiento del curso virtual “Aspectos legales para emprendedores en Grupo Nutresa”, junto con el Área Legal de Servicios Nutresa. Esta iniciativa contó con la participación de 24 colaboradores.

Gestión del ecosistema

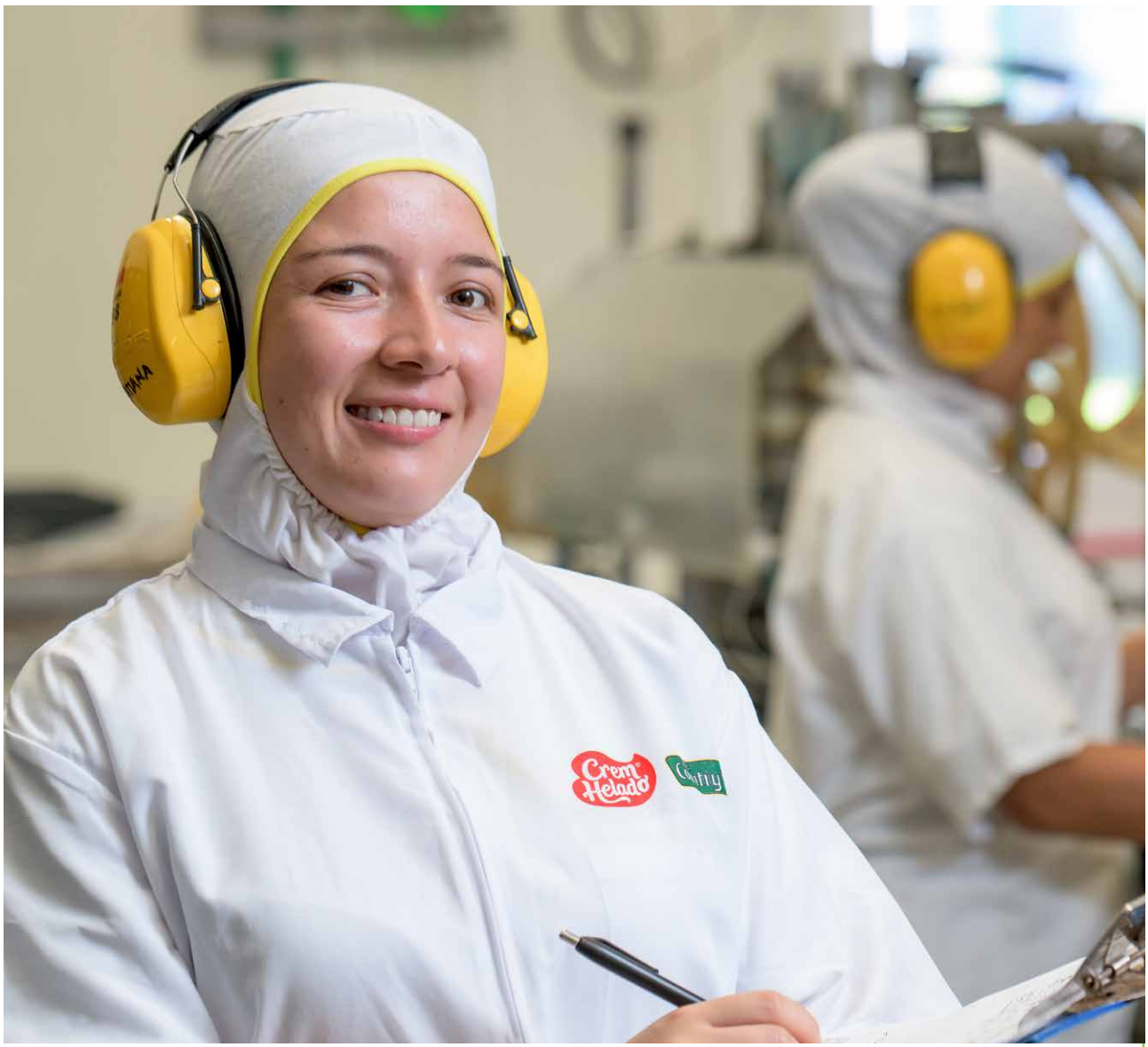
La Compañía continúa fortaleciendo las alianzas con instituciones académicas, centros de investigación, proveedores, entidades gubernamentales y emprendimientos para impulsar la innovación y el desarrollo. Gracias a estas colaboraciones logra la financiación para proyectos de investigación y desarrolla nuevas habilidades, productos y servicios. En 2024 presentó un proyecto a convocatorias de ciencia, tecnología e innovación, que obtuvieron COP 142 millones en financiación. Asimismo, la Organización desarrolló 101 proyectos de innovación abierta para acceder a capacidades, experiencia, métodos, herramientas y recursos que generan alto valor.

Propiedad intelectual

Este mecanismo protege y preserva el conocimiento generado, identifica tendencias tecnológicas fundamentales en los ejercicios de planeación y prospectiva, y mantiene las ventajas competitivas. De este periodo de ejercicio los siguientes fueron los resultados alcanzados:

	En trámite	Concedidas	Acumuladas
Marcas	292	84	2.567
Patentes	14	3	32
Diseños industriales	0	0	5

Calidad y seguridad de los productos



Colaboradora Negocio Helados, Colombia.

Estándares e indicadores asociados al asunto material

GRI

- 416-1
- 416-2
- 417-2
- 2-27

SASB

Processed Foods: FB-PF

- FB-PF-150a.1
- FB-PF-250a.1
- FB-PF-250a.3
- FB-PF-250a.4
- FB-PF-270a.3
- FB-PF-270a.4

Food Retail: FB-FR

- FB-FR-250a.1
- FB-FR-250a.2
- FB-FR-270a.1
- FB-FR-270a.2

Other

- G4-FP5

Estrategia y avances

Enfoque estratégico
[GRI 3-3]

Principales avances [GRI 3-3]

Consolidar la implementación y mantenimiento de certificaciones del Sistema de Gestión de Calidad e Inocuidad con resultados destacables, con auditorías no anunciadas y otros estándares sin hallazgos críticos.

- **20** **centros de operación** con certificación de la Global Food Safety Initiative (GFSI).
- **Cumplimiento de los requisitos** de la Ley FSMA (Food Safety Modernization Act) en Estados Unidos en 4 centros de operación.
- **Inspecciones de la FDA** (Food and Drug Administration) en 1 centros de operación.
- Análisis de peligros y puntos de control crítico (HACCP) en 22 centros de operación.
- **6** **centros de operación** con ISO 22000.
- **12** **centros de operación** con ISO 9001.
- **14** **centros de operación** con buenas prácticas de manufactura (BPM).
- **7** **plantas** con Business Alliance for Secure Commerce (BASC) o acreditación como Operador Económico Autorizado (OEA).

Certificaciones de producto:
- **Kosher:** 11 centros de operación.
- **Halal:** 8 centros de operación.
- **Carbono neutro:** 4 centros de operación y 1 marca.
- **Non GMO:** 3 plantas.
- **Gluten Free:** 1 planta.
- **Monde Selection**: 2 plantas.

Certificaciones para soportar el origen de las materias primas:
- **Fairtrade**: 4 centros de operación.
- **Orgánico:** 3 centros de operación.
- **Rainforest Alliance:** 5 centros de operación.
- Sellos de denominación de origen y de origen regional en el Negocio Cafés.
- Certificaciones del sector agrícola: 1 centro de operación.
- Buenas prácticas agrícolas (BPA): 1 centro de operación.

Fortalecer la cultura de calidad e inocuidad de los alimentos, estandarización de los procesos y mejora continua.

- **Más de 10.000** **colaboradores** formados en cultura de inocuidad, estándares de la GFSI, individuos calificados, alérgenos, BPM, PCC (puntos de control crítico), limpieza y desinfección, auditorías internas, microbiología de alimentos, rotulado y etiquetado, gestión de crisis, entre otros.
- **Medición y cierre** de brechas para el nivel de madurez de la cultura de inocuidad.

Asegurar el cumplimiento legal y normativo en las diferentes geografías donde Grupo Nutresa tiene presencia.

- **Implementación de herramientas** tecnológicas para la gestión legal en los Negocios.
- **Fortalecimiento** del Foreign Supplier Verification Program (FSVP) con cumplimiento del 100% de los requisitos para la comercialización en Estados Unidos.
- **La Organización no recibió demandas** o acciones legales por incumplimientos normativos asociados a los productos, etiquetado, seguridad y salud de los productos y servicios.

Fortalecer los programas de trazabilidad y *recall* para los productos en los mercados nacional e internacional.

- Mejora en los tiempos de cumplimiento de los ejercicios de *recall* y trazabilidad, incluyendo requisitos de clientes.



Colaborador Negocio Cafés, Colombia.

Acciones destacadas

Transformación digital para una gestión integral de clientes y consumidores

Grupo Nutresa implementó una plataforma global en la nube que unifica los datos de clientes y mejora el servicio, la calidad y seguridad de los productos al integrar información clave de diversas fuentes en tiempo real. Esta herramienta fortalece la toma de decisiones con inteligencia artificial (IA), lo que permite anticipar necesidades, optimizar los procesos de la cadena de valor en relación con las peticiones, quejas y reclamos, y garantizar un mejor entendimiento de las necesidades del cliente, así como mayor confianza y satisfacción. La integración de los ocho Negocios bajo este modelo único de atención y la incorporación de capacidades digitales permiten, además, optimizar la red de manufactura y distribución, y asegurar una entrega más ágil y precisa. Esto no solo mejora la propuesta de valor para los clientes, sino que también fortalece la seguridad en cada etapa del proceso, desde la producción hasta el consumidor final, para asegurar estándares de calidad consistentes en todos los mercados.

Nikola: innovación en testeo de productos para decisiones más ágiles y efectivas

La implementación de la aplicación Nikola ha revolucionado la forma en que la Organización captura y analiza información del mercado. Esta herramienta móvil permite recolectar datos en tiempo real desde los puntos de venta, con muestras representativas y evaluaciones directas de los productos, para asegurar decisiones oportunas basadas en evidencia. A través de los testeos ha logrado un entendimiento más profundo de las preferencias y necesidades de los consumidores, y facilitado la definición de estrategias de *marketing* y ventas frente a las oportunidades identificadas. Además, la evaluación precisa del impacto de campañas asegura que los recursos sean destinados a iniciativas más efectivas. Esta tecnología refuerza la capacidad de la Organización para mantenerse a la vanguardia en un entorno dinámico, optimizar la calidad de los productos y garantizar su relevancia en el mercado.

Fortalecimiento de la inocuidad alimentaria: cumplimiento normativo del FSVP en Estados Unidos

La Organización adoptó los requerimientos del Foreign Supplier Verification Program (FSVP), como parte de la Ley de Modernización de la Inocuidad de los Alimentos (FSMA), para alcanzar los estándares de inocuidad exigidos en Estados Unidos y garantizar alimentos seguros para los consumidores. Con esta iniciativa desarrolló un plan estratégico para elevar el nivel de madurez en calidad e inocuidad gracias a la identificación y mitigación de los riesgos en la cadena de suministro para incrementar la confianza de los clientes y consumidores. Actualmente, el 100% de estos requisitos son cumplidos por los Negocios, que desde 29 plantas de manufactura en Colombia, Chile, Costa Rica, México y Perú exportan a Estados Unidos. Esto ha permitido diversificar clientes, incrementar exportaciones y consolidar el compromiso con la calidad e inocuidad y con regulaciones más exigentes.

Descripción de riesgos y oportunidades

Grupo Nutresa gestiona los principales riesgos asociados a la insatisfacción de clientes y consumidores e incumplimiento normativo de la calidad, inocuidad y etiquetado por medio de las certificaciones y auditorías a los sistemas de Gestión de Calidad y Seguridad de los Alimentos. Esto incluye la definición de estrategias y la implementación de acciones eficaces en la cadena de abastecimiento, el desarrollo de programas con grupos relacionados y el monitoreo de las operaciones para minimizar los impactos negativos con un enfoque de sostenibilidad.

Un riesgo latente es la reconfiguración de la cadena de suministro, que, sumada a las consecuencias del cambio climático, la dependencia de recursos no renovables, la pérdida de biodiversidad y la gestión inadecuada de residuos y sustancias peligrosas, puede comprometer

Colaboradora Negocio Helados, Colombia.



la sostenibilidad operativa y el cumplimiento normativo, e impactar la disponibilidad y los precios de algunas materias primas. Esto exige desarrollar iniciativas en la cadena logística para gestionar este desafío en términos de abastecimiento de insumos, despacho de productos y demás movimientos de su ciclo de vida.

Asimismo, en el ámbito social, riesgos como entornos laborales desfavorables, contaminación de productos, trabajo infantil y violaciones a derechos laborales esenciales representan amenazas directas a la seguridad y calidad de los productos, y afectación de la confianza de los consumidores y de la integridad de la cadena de valor.



Colaborador Negocio Tresmontes Lucchetti, Chile.

Por eso, la Compañía trabaja para fortalecer los mecanismos de inclusión en los procesos de captura oportuna de señales relacionadas con cambios en los asuntos legales o regulatorios con sistemas de vigilancia legal y estratégica y con la participación activa en las agremiaciones que analizan el impacto en los cambios de la legislación o la normatividad.

La Organización también se enfoca en mantener y reafirmar su actuación ética y transparente al garantizar la satisfacción, el bienestar y la nutrición de los consumidores con productos seguros, legales, auténticos e inocuos para enfrentar una posible pérdida de confianza y credibilidad en la industria de alimentos, la cual podría generar impactos reputacionales y financieros.

Además, la incorporación de herramientas tecnológicas y de analítica de datos le permitirá a la Organización ser más eficiente en los procesos al entregar productos seguros y confiables de manera oportuna.

Prospectiva y tendencias

La Organización asume su responsabilidad en la construcción de un futuro más sostenible y reconoce las crecientes expectativas de los consumidores por productos éticos y respetuosos con el medioambiente. Ante este panorama, avanza en acciones estratégicas para minimizar su impacto ambiental al promover prácticas agrícolas sostenibles que aporten a la seguridad alimentaria. Como pilares fundamentales de esta visión se posicionan la adopción de tecnologías limpias, la optimización del uso de recursos y la inversión en investigación y desarrollo.

Asimismo, la Organización fortalece su relación con los proveedores, clientes y demás grupos relacionados con el fomento de la colaboración para abordar desafíos comunes. Como ejemplo de este compromiso, desarrolla empaques sostenibles que extienden la vida útil de los productos e introduce mejoras en el etiquetado con la entrega de informa-

ción clara y detallada sobre ingredientes y origen. Adicionalmente, consolida protocolos de atención inmediata ante incidentes relacionados con la seguridad de los alimentos y garantiza la confianza de los grupos relacionados y la calidad de los productos.

En un entorno regulatorio dinámico y con crecientes expectativas de sostenibilidad por parte de los consumidores, la capacidad de generar valor de la Organización está vinculada a la confianza que inspira en sus grupos relacionados. Esta confianza, considerada un activo estratégico, puede fortalecerse o verse comprometida por factores como el cumplimiento normativo, la transparencia y la calidad de los productos. Impactos negativos en estos aspectos podrían derivar en riesgos reputacionales y financieros significativos.

Metas, indicadores y progreso

Grupo Nutresa está comprometido con las certificaciones en los sistemas de Gestión de Calidad e Inocuidad, consolidando su posición como líder en el sector de alimentos y garantizando la seguridad de sus productos. Con miras a expandir su presencia en el mercado internacional, la Organización avanza en la implementación de estándares reconocidos en el ámbito mundial, entre ellos, los de la GFSI, y en el cumplimiento de la normativa estadounidense FSMA.

La Compañía, centrada en la satisfacción del cliente y el cumplimiento legal, evoluciona los sistemas de gestión para integrar las necesidades de todos los grupos relacionados, al tiempo que

Colaborador Negocio Galletas, Colombia.





Colaborador Negocio Pastas, Colombia.

prioriza la sostenibilidad, la gestión de riesgos y la mejora continua para asegurar el crecimiento rentable y la continuidad del Negocio.

Grupo Nutresa, además, cuenta con un sólido Sistema de Gestión de Calidad e Inocuidad, respaldado por 67 certificaciones vigentes en todos los centros de operación en el ámbito global. En 2024, un 80,22% de los productos fueron procesados en instalaciones certificadas para garantizar así el cumplimiento de los más altos estándares de la industria y la satisfacción de los clientes. [GRI G4-FP5]

Certificaciones y mantenimiento de los sistemas de gestión

La evolución de los sistemas de gestión está enmarcada en la satisfacción de clientes y consumidores, la respuesta a las necesidades de los grupos relacionados, la gestión integral de riesgos y oportunidades, la continuidad del Negocio por medio del crecimiento rentable, la productividad, el compromiso con la sostenibilidad y el cumplimiento legal.

Por eso, la Compañía ha fortalecido su competitividad a través de un modelo de Sistema Integrado de Gestión robusto y renovado, con un portafolio de servicios que permiten mejorar el desempeño de los sistemas de gestión e integra las mejores prácticas de excelencia operacional para impulsar la confiabilidad y la mejora continua de los procesos.

El desempeño obtenido en 2024 con 69 no conformidades asociadas a las certificaciones de calidad e inocuidad, incluyendo auditorías no anunciadas para estándares de GFSI, y sin hallazgos críticos, ha permitido evaluar la medida en que la Organización cumple los requisitos establecidos en las normas y, por ende, el nivel de seguridad de los alimentos producidos, siendo este un elemento clave para la mejora continua. [SASB FB-PF-250a.1][SASB FB-FR-250a.1]

Cumplimiento legal y normativo

Grupo Nutresa trabaja permanentemente en la generación de capacidades clave para expandir sus exportaciones a diferentes mercados con la implementación de estándares de la GFSI y el cumplimiento de la FSMA de Estados Unidos y del FSVP. Además, desarrolla diversas estrategias con una gestión eficaz de los asuntos regulatorios de la industria a través de la transformación digital, e implementa herramientas tecnológicas para la identificación de requisitos y la evaluación del cumplimiento de manera anticipada en los mercados donde opera y comercializa para brindarles confianza a clientes y consumidores.

Si bien la Organización tiene un sólido Sistema de Gestión de Calidad, recibió tres amonestaciones por incumplimiento de inocuidad y etiquetado. Estos hallazgos motivan a la Compañía y a sus Negocios a fortalecer los controles y a garantizar un alto nivel de madurez en los procesos. [SASB FB-PF-250a.3]

Pero no recibió demandas o acciones legales por incumplimientos normativos asociados a los productos.

La Compañía recibió cero multas y cuatro amonestaciones por incumplimientos a los códigos voluntarios relacionados con la seguridad y la salud de sus productos y servicios. Ante esta situación, se comprometió a abordar efectivamente estos casos, con el objetivo de garantizar la confianza de los consumidores y fortalecer el cumplimiento de los estándares establecidos. [GRI 416-2]

Cultura de la inocuidad

La Organización fortaleció las capacidades de más de 10.000 colaboradores que forman parte de las operaciones y procesos transversales en aspectos como la gestión de riesgos y oportunidades, buenas prácticas de manufactura y de mantenimiento, análisis de peligros y puntos críticos de control (HACCP), inocuidad alimentaria, microbiología, alérgenos, etiquetado y rotulado, *food defense*, fraude alimentario y conocimiento de los estándares de la GFSI como BRCGS, FSSC 22000, entre otros.

Fortalecimiento de los programas de trazabilidad y *recall*

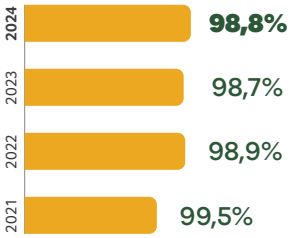
Para afrontar cualquier eventualidad, la Organización ha fortalecido su *Manual para el manejo de crisis* con protocolos de recogida y recuperación de productos que aseguran una respuesta rápida, oportuna y efectiva, de acuerdo con las expectativas de clientes y consumidores. Estos, además, están alineados a los estrictos requisitos de estándares de talla mundial en esta materia.

Colaborador Negocio Cárnicos, Colombia.

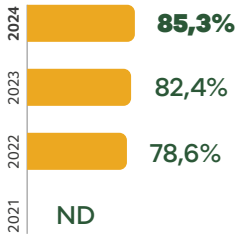


Etiquetado de productos con relación a atributos en sostenibilidad [GRI 417-1] [FB-FR-430a.1]

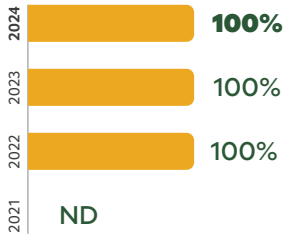
Información Nutricional



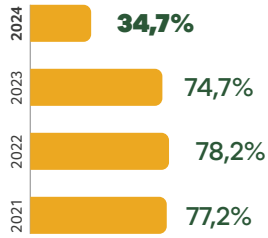
Rotulado de panel frontal (GDA, semáforos, etc)



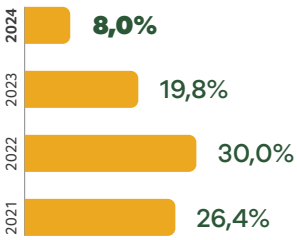
Volumen total de SKU's Nutricion



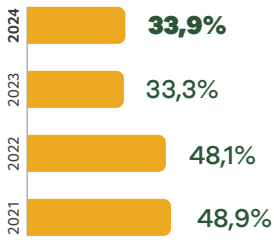
Recomendaciones de disposición final



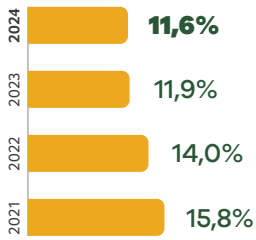
Otros (claims saludables, avales)



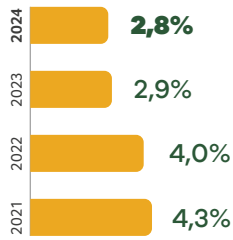
Recomendaciones de seguridad



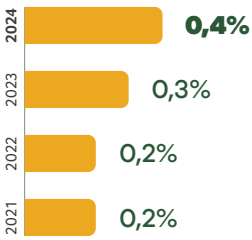
KOSHER



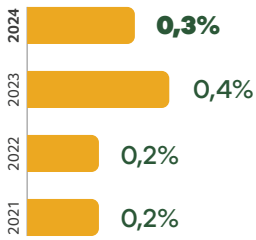
Denominación de Origen



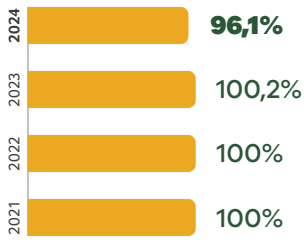
Fairtrade



Rainforest Alliance



Volumen total de SKU's Calidad



Cumplimiento normativo en etiquetado, mercadeo, la salud y la seguridad de los productos

[GRI 416-2] [GRI 417-2] [GRI 417-3]

	2021			2022			2023			**2024**		
	SS	E	C	SS	E	C	SS	E	C	SS	E	C
Número de multas	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0
Número de amonestaciones	0	0	0	0	1	0	1	1	0	4	3	0
Número de incumplimientos de códigos voluntarios	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total	**0**	**0**	**0**	**0**	**1**	**0**	**2**	**1**	**0**	**4**	**3**	**0**

SS: Salud y seguridad E: Etiquetado C: Comunicación



Granja solar Negocio Helados, Planta Armenia, Colombia.

Planeta

Riesgos y oportunidades

Escenarios globales muestran cómo la estabilidad de los ecosistemas, la seguridad alimentaria, la economía y el bienestar social son amenazados por el cambio climático. A la vez, se identifican nuevas oportunidades para transformar los sistemas productivos y de consumo hacia modelos más sostenibles, hacia una transición a economías bajas en carbono con la adopción de energías renovables, la innovación en tecnologías limpias, el

Emisiones y cambio climático

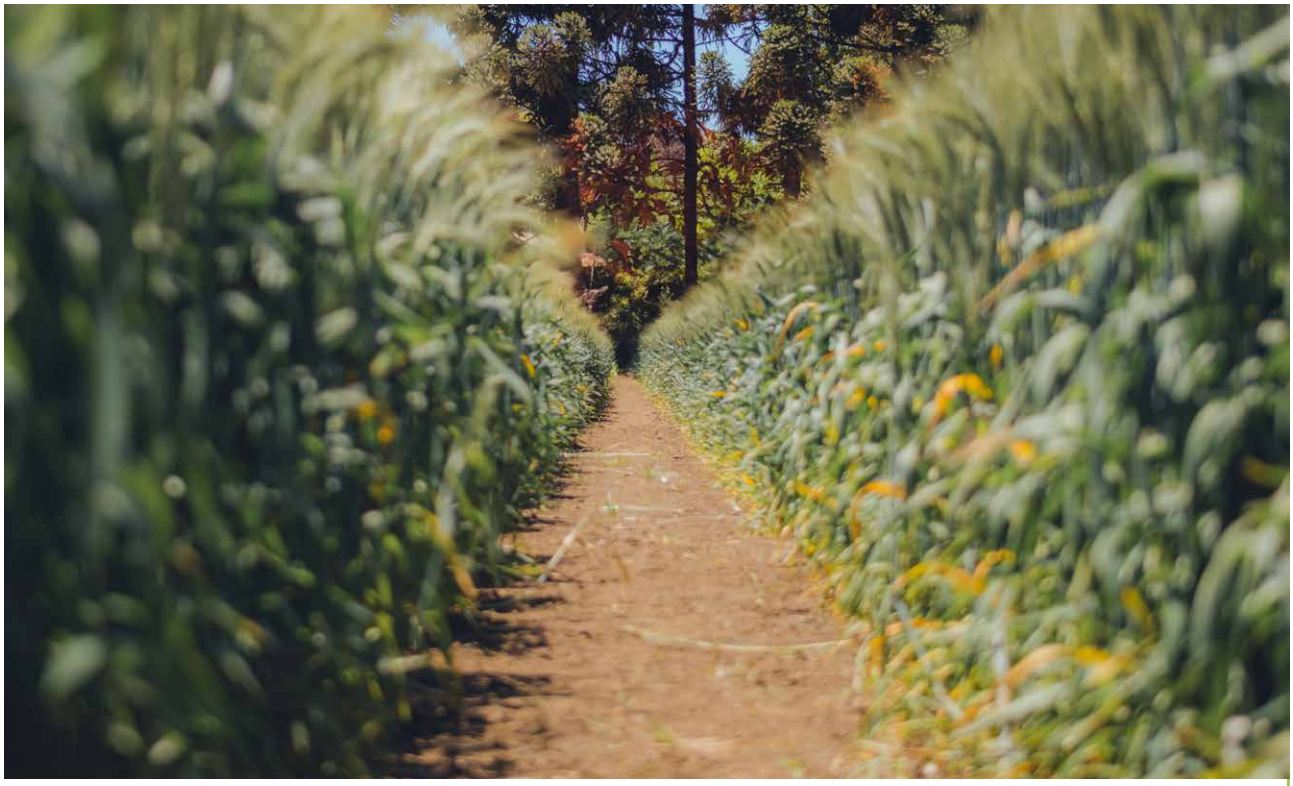
Implementar estrategias integrales para la reducción de emisiones atmosféricas, que abarquen desde la eficiencia energética y el uso de energías renovables (solar, eólica, biomasa) y tecnologías limpias, hasta la gestión de contaminantes criterio y la adaptación a los efectos del cambio climático, con el fin de fortalecer la resiliencia de las operaciones ante fenómenos climáticos extremos.

Circularidad

Optimizar el uso de recursos y minimizar el desperdicio en el ciclo de vida de empaques y envases, mediante el diseño, producción y distribución que promuevan la reducción, reutilización, reciclaje y compostabilidad, cumpliendo con la responsabilidad extendida del productor y maximizando el aprovechamiento de subproductos.

Biodiversidad y agua

Asegurar la gestión eficiente y sostenible del recurso hídrico, minimizando el impacto en la biodiversidad y contribuyendo a su preservación, a través de la optimización del consumo, la implementación de medidas para la reutilización y reciclaje, el análisis de zonas de estrés hídrico y la protección de la biodiversidad en toda la cadena de valor.



Cultivos trigo candeal, Chile.

ecodiseño de empaques, la disminución de la pérdida y el desperdicio de alimentos, y las prácticas agrícolas regenerativas para generar progreso en la sociedad.

Grupo Nutresa reconoce el impacto directo del cambio climático a lo largo de su cadena de valor, por lo que gestiona y ejecuta planes para mitigar riesgos y capitalizar oportunidades, asegurando la continuidad de su modelo de negocio y la generación de valor para todos sus grupos relacionados. Así, la Organización avanza con la implementación de planes de descarbonización en cinco áreas prioritarias: transición energética y manejo de refrigerantes, ganadería productiva y sostenible, agricultura responsable y productiva, logística sostenible y el desarrollo de empaques de menor impacto. Además, continúa con el análisis integral de riesgos financieros derivados del cambio climático desde las Normas Internacionales de Sostenibilidad y Clima (NIIF S1 y S2), en los marcos del reporte Task Force on Climate-Related Financial Disclosures (TCFD), y la Junta de Normas de Contabilidad de Sostenibilidad (SASB -por sus siglas en inglés) para asegurar la gestión oportuna de los riesgos climáticos y la toma de decisiones.

Asimismo, el abastecimiento responsable y productivo es un asunto material que se apalanca en estrategias de negociación que aseguran la disponibilidad de materias primas en condiciones competitivas, a la vez que desarrolla capacidades en sus proveedores para aumentar su resiliencia frente al cambio climático y se conserva la biodiversidad.

Abastecimiento responsable y productivo

Fomentar la colaboración con proveedores para integrar prácticas responsables en toda la cadena de valor, buscando minimizar el impacto ambiental y social, incluyendo los derechos humanos, en el abastecimiento de materias primas, mediante la evaluación y gestión de riesgos, el acceso seguro a las materias primas y la promoción de prácticas sostenibles.

Avance en los principales indicadores de la gestión en sostenibilidad 2024

Según los estándares SASB y GRI

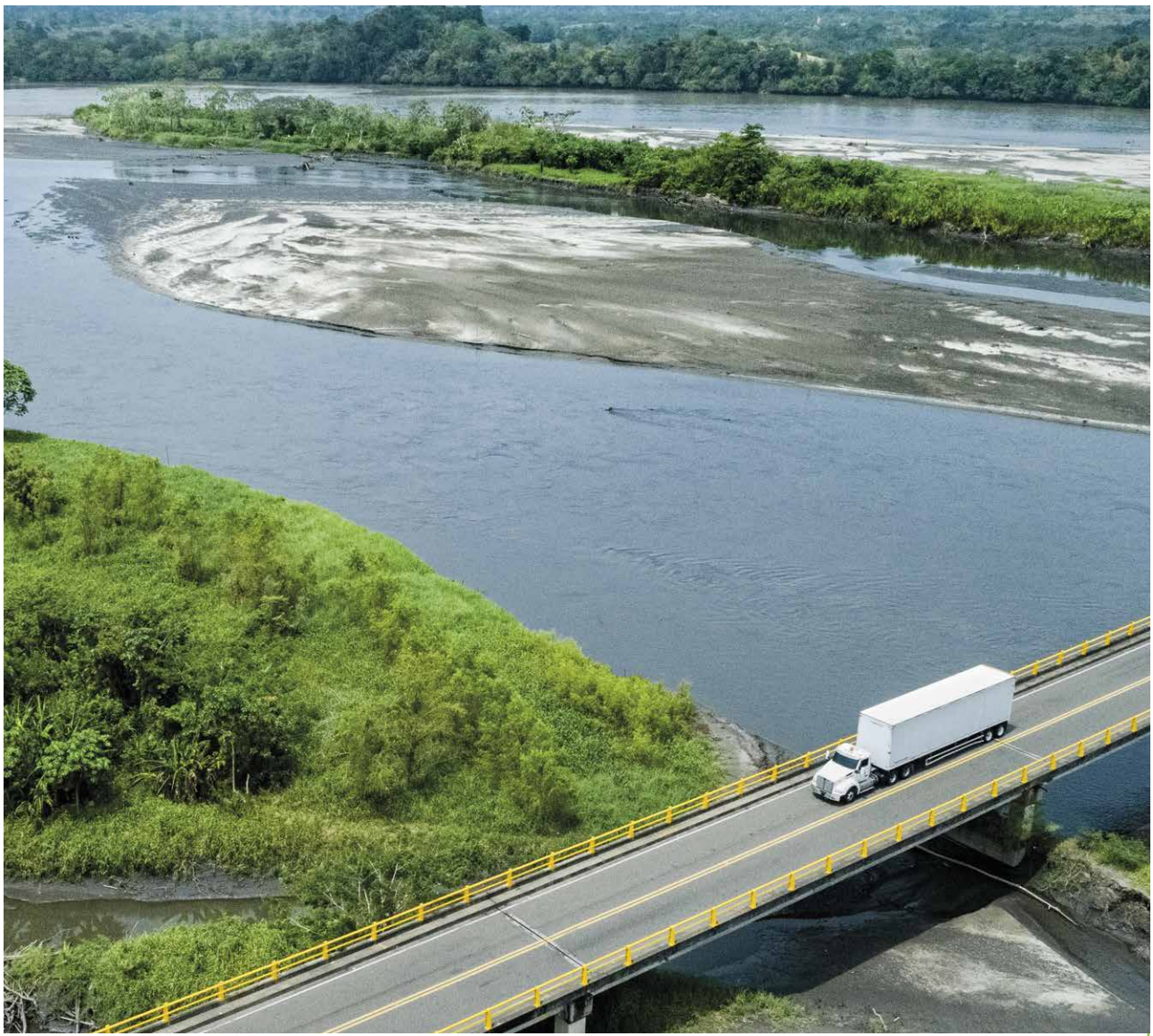
Asunto material	Indicadores		Unidades	2021	2022	2023	2024
Emisiones y cambio climático	Consumo total de energía interno [FB-PF-130a.1] [GRI 302-1]		TJ	3.388	3.531	3.353	**3.262**
	Energía eléctrica renovable [FB-PF-130a.1]		% kWh	86,6	89,1	88,6	**90,5**
	Variación del consumo de energía no renovable**		%	- 5,49%	- 7,77%	-11,0%	**-10,3%**
	Emisiones directas alcance 1 (location based) [FB-AG-110a.1] [GRI 305-1]		t CO_2e	115.696	129.148	122.739	**109.100**
	Emisiones directas alcance 1 (market based) [FB-AG-110a.1] [GRI 305-1]		t CO_2e	115.696	129.148	122.739	**109.100**
	Emisiones indirectas alcance 2 (location based) [FB-AG-110a.1] [GRI 305-1]		t CO_2e	51.139	39.409	48.157	**56.848**
	Emisiones directas alcance 2 (market based) [FB-AG-110a.1] [GRI 305-1]		t CO_2e	11.394	11.598	11.715	**10.461**
	Variación emisiones alcance 1 y 2** [FB-AG-110a.1]		%	-12,6	-11,3	-10,2	**-15,7**
	Emisiones de sustancias que agotan la capa de ozono [GRI 305-6]		kg CFC-11	102	191	762	**361**
Circularidad	Pérdida de alimentos [Indicador propio Grupo Nutresa]		kg/t.p.	11,4	11,2	12,0	**11,1**
	Variación de la pérdida de alimentos**[FB-RN-150a.1]		%	-10,0	-11,6	-5,6	**-9,33**
	Desperdicio de alimentos**** [Indicador propio Grupo Nutresa]		kg/t.t.v	-	3,29	3,94	**4,2**
	Variación del desperdicio de alimentos**** [FB-RN-150a.1]		%	-	-	19,7	**27,7**
	Productos entregados a bancos de alimentos [FB-RN-150a.1] [FB-PF-150a.1]		t	858	1232	1614	**1793**
	Peso total del material de empaque [FB-PF-410a.1] [GRI 301-1]		t	84.648	50.455	87.659	**80.475**
	Materiales de empaque que son reutilizables, reciclables o compostables. [FB-PF-410a.1]		%	85,7	87,2	88,1	**89,0**
	Materiales de empaque recuperados del mercado [GRI 301-3]		%	218	5.072	5.781	**7.741**
	Residuos al medio ambiente (relleno sanitario, celda de seguridad, incinerados sin recuperación energetica) [FB-RN-150a.1] [GRI 306-3]		t	4.018	3.604	3.168	**2.994**
Biodiversidad y agua (Operaciones)	Plantas de produccion dentro de zonas protegidas de alto valor para la biodiversidad Categorias I -IV [GRI 304-1]		#	0	0	0	**0**
	Plantas de produccion dentro de zonas protegidas de alto valor para la biodiversidad Categorias V-VI [GRI 304-1]		#	3	3	3	**3**
	Áreas protegidas o restauradas [GRI 304-3]		ha	4.280	4.280	4.280	**4.280**
	Captación de agua [FB-PF-140a.1] [GRI 303-3]		Miles de m^3	2.713	2.784	2.591	**2.419**
	Consumo de agua (Agua embebida y evaporada) [FB-PF-140a.1] [GRI 303-5]		Miles de m^3	133	155	170	**128**
	Variación del consumo de agua** [FB-PF-140a.1] [GRI 303-5]		%	1,85	-2,67	-4,24	**-6,11**
	Captación en zonas de estrés hídrico [FB-PF-140a.1] [GRI 303-5]		miles de m^3	538	517	491	**456**
	Agua devuelta a fuentes superficiales o subeterraneas con calidad similar o superior a la extraída [FB-PF-140a.2] [GRI 2-27]		Miles de m^3/ año	1.507	1.064	1.161	**947**
Abastecimiento responsable y productivo	Nuevos proveedores que se examinaron en función de criterios [FB-PF-430a.2] [GRI 308-1]	Ambientales	% proveedores critícos	7,20	1,00	9,77	**3,33**
		Sociales		3,20	2,90	9,09	**100,0**
	Proveedores con impactos negativos con los cuales se han acordado mejoras después de la evaluación [FB-PF-430a.2] [GRI 414-1]	Ambientales	% proveedores con impacto	19	22	75	**83**
		Sociales		33	38	70	**86**
	Proveedores con los cuales se ha puesto fin a la relación como resultado de la evaluación. [FB-PF-430a.2] [GRI 308-2, 414-2]			0	0	0	**0**
	Certificaciones de productos animales [GRI G4 FP2]		%	60,4	55,4	58,6	**96,8**
	Certificaciones de cultivos agrícolas [GRI G4 FP2]		%	35,8	30,9	36,7	**69,8**

* Se modifica el denominador de ventas totales a toneladas transportadas vendidas.
** Con respecto a 2020
****Cambio de medición del indicador con base 2022



Sistema silvopastoril del Negocio Cárnicos, Aguachica, Cesar.

Emisiones y cambio climático



Gestión logística en Colombia.

Estándares e indicadores asociados al asunto material

GRI

- 302-1
- 302-3
- 305-1
- 305-6
- 305-2

SASB

Processed Foods: FB-PF

- FB-PF-130a.1.

Food Retail: FB-FR

- FB-FR-130a.1
- FB-FR-110a.1
- FB-FR-110b.1
- FB-FR-110b.2
- FB-FR-110b.3

Estrategia y avances

Enfoque estratégico
[GRI 3-3]

Principales avances [GRI 3-3]

Desarrollar operaciones sostenibles a través de la optimización de procesos y la reducción del consumo de recursos.

- **Variación del -15,7%** del indicador $KgCO_2$/t.p. respecto a 2020 (Alcance 1 +2).
- **Avance en proyectos** de transición energética en los Negocios Chocolates y Cárnicos con la adquisición de calderas de biomasa forestal, con potencial de reducción de 18.000 toneladas de CO2, aproximadamente el 13% de emisiones alcance 1 + 2.
- **Plan de transición** de refrigerantes con menor potencial de calentamiento global.
- **Reducción del 56,7%** de las emisiones asociadas a fugas de equipos de refrigeración, equivalentes a 9.682 toneladas de CO_2.
- **Disminución de 128 tCO_2e** en las operaciones logísticas de Opperar en Alimentos Cárnicos Cali, Medellín y Bogotá y La Recetta Cota, gracias al ruteo dinámico
- **104**
  vehículos convertidos a gas y 25 eléctricos, que emiten menos partículas, azufre y óxidos de nitrógeno y aportan a la protección del medioambiente con una reducción de 254,7 de CO_2.

Realizar inversiones responsables con el clima.

- **Avance sobre el crédito sostenible** en Colombia y reducción de la tasa de interés como consecuencia del cumplimiento interanual de las metas de gases de efecto invernadero (GEI).
- **Conservación de la certificación** carbono neutro de las marcas Tosh, Evok, Livean y Zuko, con una compensación de 31.237 tCO_2e

Aportar a la adaptación al cambio climático, riesgos y transformación de la cultura.

- **Mapeo de los riesgos** financieros asociados al cambio climático para tres escenarios posibles entre el periodo 2030-2050.

Impulsar la transición a fuentes de energía renovables y optimizar todas las fuentes energéticas.

- **-10,4%**
  de reducción del consumo de energía no renovable versus la meta a 2030 del 25%.
- **90,5%**
  de la electricidad es renovable, con un avance del 11,1% respecto a 2020 para alcanzar la meta del 100% a 2030.



Paneles solares, Negocio Chocolates, Colombia.

Acciones destacadas

Energía limpia: proyectos solares y renovables que impulsan la sostenibilidad

Grupo Nutresa avanzó significativamente durante 2024 en la adopción de energías renovables como parte de su compromiso con la sostenibilidad y la mitigación del cambio climático. La Organización consolidó proyectos de generación solar, adopción de tecnologías limpias y mejora de procesos en sus operaciones.

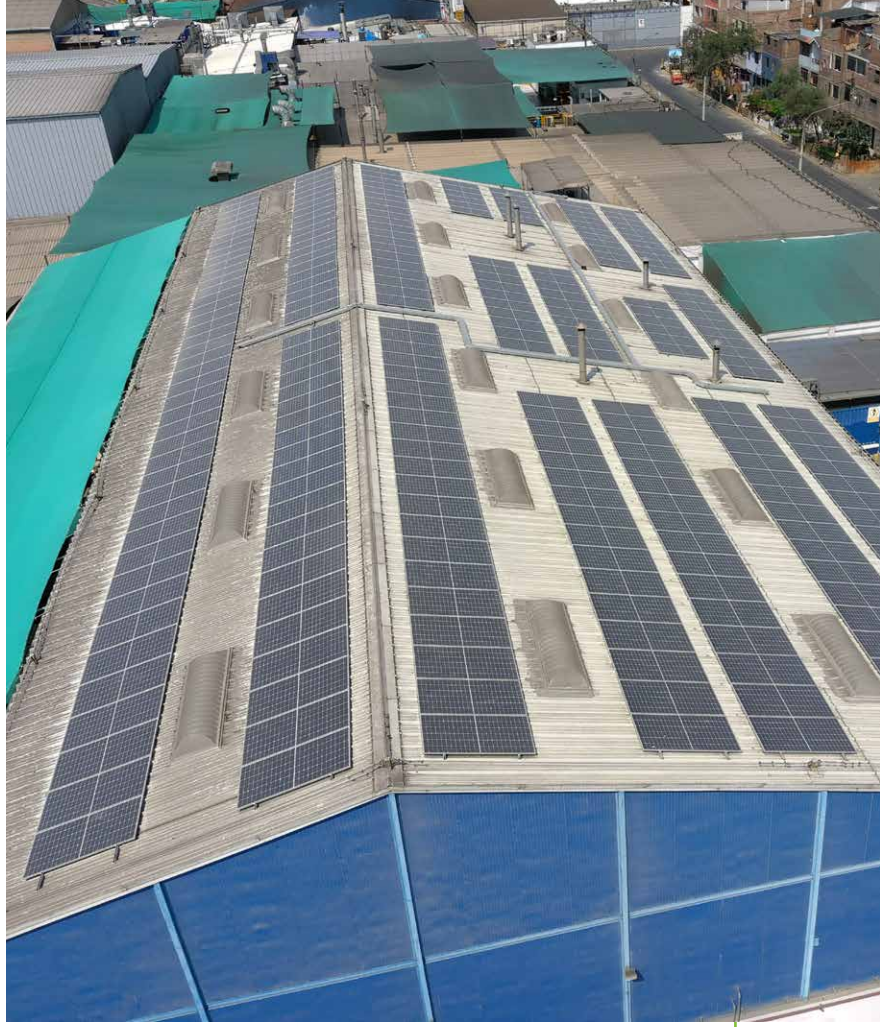
Adicionalmente, en Estados Unidos la planta del Negocio Galletas marcó un hito al incorporar energía eléctrica certificada de fuentes renovables, equivalentes a la compra de 4.500.000 kWh para el periodo. Esta acción redujo las emisiones de gases de efecto invernadero (GEI) en 1.500 toneladas CO2eq, lo que representa una disminución del 45% de las emisiones de la operación de manufactura.

Innovación para reducir emisiones en los Negocios Chocolates y Cárnicos a partir de la biomasa

Grupo Nutresa fortaleció su transición hacia operaciones más sostenibles con la implementación de proyectos de biomasa en los Negocios Chocolates y Cárnicos con el reemplazo de combustibles fósiles por astillas de madera de origen sostenible certificado para la generación de vapor.

En la planta de Rionegro del Negocio Chocolates, en el periodo 2024-2025 la Compañía realizará una inversión de USD 5,2 millones para sustituir el gas natural por biomasa y reducir más de 11.000 toneladas de CO2/año. Este avance representa una disminución del 73% de las emisiones de GEI (alcances 1 y 2) en la planta de Rionegro y del 49% en el Negocio Chocolates.

Por su parte, en la planta de Setas del Negocio Cárnicos reemplazará el carbón por biomasa sostenible para reducir 7.700 toneladas de CO2eq/año, equivalentes al 35% de las emisiones totales del Negocio.



Paneles solares, Negocio Chocolates, Perú.

Ruteo dinámico en Opperar para la sostenibilidad y la eficiencia de la operación logística

Grupo Nutresa implementó soluciones de ruteo dinámico basadas en datos en tiempo real para optimizar las rutas de transporte en su cadena de suministro. Esta estrategia redujo 154.892 kilómetros recorridos y evitó la emisión de 128 toneladas de CO_2e, consolidando así un enfoque más sostenible y eficiente en las operaciones logísticas. El ruteo dinámico se destaca como una solución inteligente que disminuye los costos operativos y refuerza el compromiso de la Organización con el cuidado del medioambiente al contribuir al fortalecimiento de una cadena de suministro más respetuosa con el planeta. Además logró tener 104 vehículos a gas y 25 eléctricos , los cuales presentaron una reducción de 254,7 tCO_2e.

Descripción de riesgos y oportunidades

El cambio climático representa una amenaza significativa para el desempeño ambiental, financiero y operativo de Grupo Nutresa por el incremento de la temperatura global, la intensificación de la variabilidad climática y la disminución en la disponibilidad de recursos.

Entre los riesgos más relevantes identificados se destaca la volatilidad de los costos energéticos, pues los cambios en la matriz energética futura pueden generar incrementos en los costos de suministro eléctrico. Asimismo, los fenómenos climáticos extremos, la mayor intensidad y frecuencia de olas de calor, las inundaciones, las crecientes súbitas y los deslizamientos amenazan la continuidad de las operaciones. La escasez de recursos naturales también impacta la sostenibilidad de las operaciones y aumenta los costos de insumos clave.

Grupo Nutresa, alineado con los lineamientos del Grupo de Trabajo sobre Divulgación Financiera Relacionada con el Clima (TCFD), ha desarrollado un Sistema de Gestión Integral basado en roles, responsabilidades y gobernanza clara para la mitigación de estos riesgos. Para la medición de riesgos ha establecido un modelo integral de gestión que incluye la evaluación de escenarios climáticos siguiendo modelos climáticos avanzados, como los del World Business Council for Sustainable Development y Network for Greening the Financial System (NGFS), para proyectar riesgos y oportunidades hasta el año 2050, tanto en el ámbito estratégico como en el operativo y financiero.

Gestión logística Opperar Colombia.

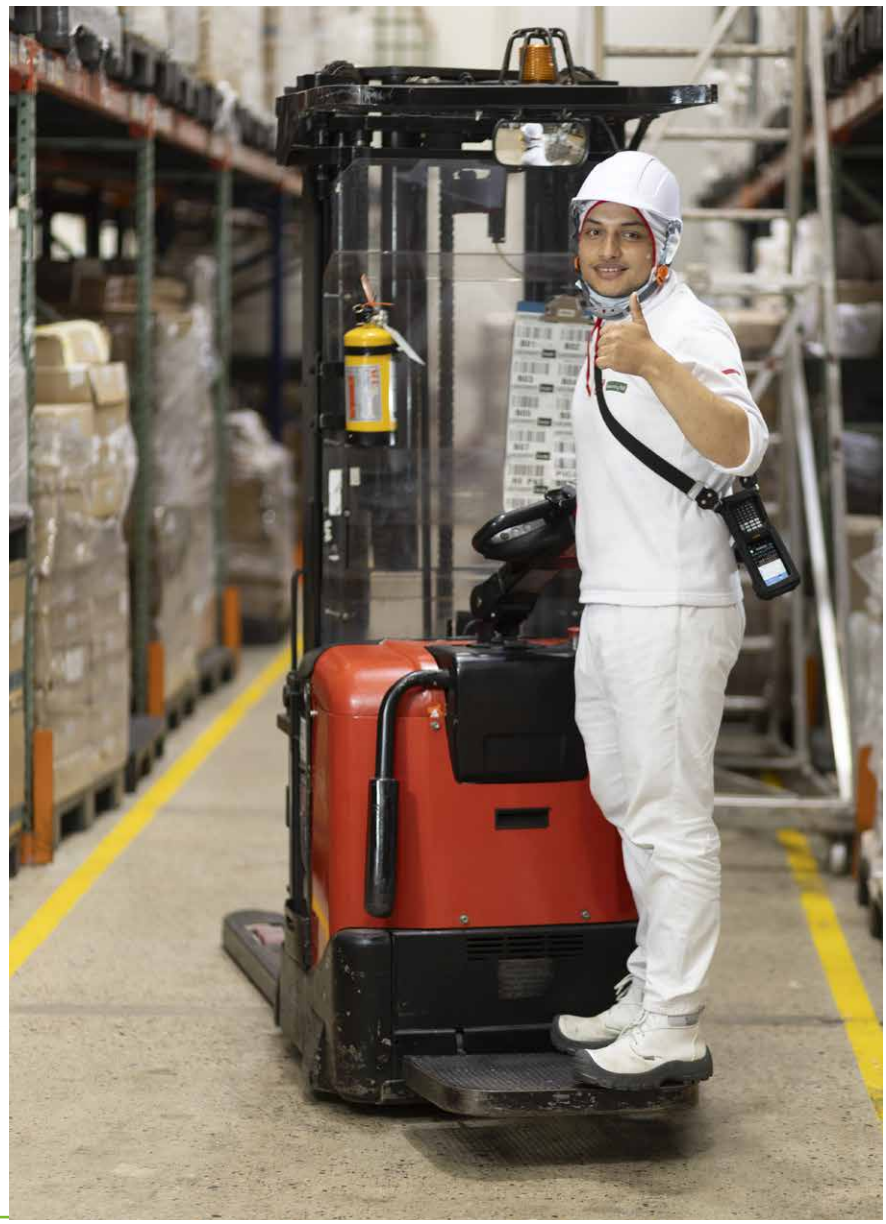


En 2020 y 2023, Grupo Nutresa evaluó los riesgos y oportunidades del cambio climático para las operaciones de manufactura de la Región Estratégica con la medición de su impacto en variables financieras. Entre los resultados más relevantes están los siguientes riesgos:

- Volatilidad de los costos del suministro energético debido a cambios en la futura matriz energética.
- Incremento en la intensidad y frecuencia de olas de calor o calor extremo.
- Aumento de inundación y creciente súbita.
- Aumento en la intensidad y frecuencia de deslizamientos.

Los resultados indicaron oportunidades relacionadas con el uso eficiente de los recursos, la implementación de fuentes diversificadas de energía y la resiliencia de la Organización. Así, para hacerle frente a lo anterior ha definido cinco áreas prioritarias para la acción climática y la descarbonización:

1. Transición energética y manejo de refrigerantes. Trabajará en la reducción de las emisiones mediante la eficiencia energética, el cambio de combustibles y la adquisición de energía eléctrica certificada. En refrigerantes se busca implementar el programa de sustitución, priorizando el uso de refrigerantes de bajo poder de calentamiento global.
2. Ganadería productiva y sostenible. Con proyectos para incrementar la productividad, implementar sistemas silvopastoriles y mejorar la nutrición reducirá la huella de carbono de la producción de proteínas animales.
3. Agricultura regenerativa. Mediante la implementación de sistemas agroforestales, la captura de carbono, el manejo de fertilizantes y el incremento de la productividad reducirá la huella de carbono en las materias primas agrícolas.
4. Logística sostenible. Implementará soluciones tecnológicas para incrementar la eficiencia y reducir la huella de carbono de la logística enfocada en la distribución.
5. Desarrollo de empaques y embalajes con menor impacto ambiental.



Gestión de materias primas, Negocio Helados, Colombia.



Picking Novaventa, Colombia.

Prospectiva y tendencias

Grupo Nutresa enfrenta desafíos críticos frente a la acción climática. Para dar respuesta, la Organización tiene una estrategia integral enfocada en la reducción y gestión de emisiones de carbono a lo largo de toda su cadena de valor. Esto incluye el seguimiento y la optimización de los procesos con tecnologías avanzadas que permiten identificar, medir y analizar emisiones para tomar decisiones más ecoeficientes. Para esto impulsa acciones alrededor del uso de fuentes de energía renovable, como solar, eólica e hidroeléctrica. En el ámbito logístico, a su vez, fomenta soluciones sostenibles mediante vehículos eléctricos. Asimismo, explora innovaciones en la cosecha de energía, como la energía solar, y el reúso de fuentes como el calor, todo lo cual refleja el compromiso de la Compañía con un enfoque más diversificado y sostenible hacia un futuro bajo en carbono.

Grupo Nutresa puede verse afectado directamente por el cambio climático al elevarse los costos operativos y reducirse la productividad por la afectación a los insumos agrícolas y la intensificación de las regulaciones, y verse impactada su reputación en caso de no adoptar prácticas sostenibles.

Metas, indicadores y progreso

Grupo Nutresa avanza en las metas relacionadas con el cambio climático, enmarcadas en su mapa de valor y en su estrategia climática. Dentro del plan de descarbonización continúa hacia la transición energética y el manejo de refrigerantes para las operaciones de manufactura y distribución, acciones que aportan a los cinco pilares y a los tres ejes transversales articuladores: abastecimiento responsable, medioambiente y economía circular.

Estrategia 2030 de cambio climático

Abastecimiento responsable que conserva la biodiversidad

Medio Ambiente y soluciones circulares

Adaptación, riesgos y transformación de la cultura

- Movilizar a colaboradores y grupos relacionados para mitigar los riesgos financieros del cambio climático y potenciar las oportunidades derivadas del mismo.

Inversión responsable con el clima

- Inversiones y adquisiciones de baja carbono-intensidad (neutro-positivo)
- Alianzas
- Acceso a capital sostenible
- Compensación de Emisiones

Innovación en productos, servicios y experiencias carbono-eficientes

- Inclusión de proteínas alternativas y sostenibles
- Eficiencia en puntos de venta y momentos de consumo
- Aumentar las Marcas Carbono Neutro

Operaciones y logística sostenible

- Empaques y diseño para la circularidad
- Energías renovables
- Actualización tecnológica
- Reducción de la pérdida y el desperdicio de alimentos
- Logística sostenible

Abastecimiento resiliente

- Agricultura regenerativa, y cadenas libres de deforestación
- Comunidades resilientes
- Abastecimiento adaptativo

100% Materias primas abastecidas productiva y sostenieblemente, conservando la biodiversidad

100% 30% pérdida y 50% desperdicio de alimentos

100% Reducción energía no renovable

100% GEI alcance 1+2

100% energía eléctrica renovable

100% empaques reciclables, reusables y compostables

Avances 2024

89% Empaques reciclables, reutilizables o compostables

90,5% energía eléctrica renovable

Reducción del -15,7% GEI alcance 1+2 por tonelada producida

Reducción del 10,3% energía no renovable por tonelada producida

Aumento del 27,7 %% desperdicio de alimentos con respecto a 2020

Reducción del 9,33% pérdida de alimentos con respecto a 2020

68,1% Materias primas abastecidas productiva y sostenieblemente

Los siguientes son los avances respecto de las metas relativas a la mitigación del cambio climático:

Reducción del 40% en emisiones GEI alcance 1 y 2	Reducción alcance 1	Reducción alcance 2	Reducción del consumo de energía no renovable	Abastecimiento del 100% de energía eléctrica renovable
-15,7%	**-13,9%**	**-31,0%**	**-10,3%**	**90,5%**

Clic aquí

Para conocer el avance de los planes de descarbonización en la cadena de valor puedes ver el capítulo sobre abastecimiento responsable.

Gestión energética

La Organización avanzó en la reducción del consumo de energía no renovable en -10,3% medida como kWh/t.p., respecto a 2020.

Energía eléctrica renovable

La Organización avanza en la diversificación de la matriz energética y el incremento progresivo de la eficiencia en todas las operaciones industriales y en la logística de distribución. La composición de la matriz energética depende de la canasta nacional de cada geografía.

En Colombia, para la energía eléctrica cuenta con una red nacional donde predominan las energías renovables (hidroeléctricas). Adicionalmente, todas las operaciones industriales tienen un suministro que asegura energía eléctrica libre de emisiones GEI (energía con certificados I-REC).

En Costa Rica cuenta con una generación de energía eléctrica basada en fuentes renovables (hidroeléctricas), pero en 2024 el Negocio importó energía de otros países de Centroamérica (con mayor uso de combustibles fósiles en la generación) debido a los efectos climáticos de un verano intenso. El reto para 2025 será asegurar un suministro de energía eléctrica confiable y con cero emisiones GEI.

En Chile, México, Panamá y Perú, aunque las matrices energéticas tienen mayor aporte de combustibles fósiles, los esquemas de negociación del suministro de energía eléctrica permitieron adquirir energía eléctrica limpia (con menores emisiones GEI).

En República Dominicana, la matriz depende de la importación de combustibles (generalmente carbón y crudos pesados) para la generación de energía eléctrica, y no existen esquemas de negociación que permitan obtener energía eléctrica sin emisiones. La disponibilidad del gas natural para los procesos térmicos es limitada, lo que implica contar con combustibles alternos (propano y crudo). El reto es asegurar un suministro energético más limpio mediante la autogeneración.



Colaborador Negocio Cafés, Colombia.

Proyectos de energía solar

Grupo Nutresa consolidó un portafolio de 10 proyectos de generación solar, alcanzando una potencia instalada superior a cinco MW. Estas iniciativas generaron 3,3 GWh en energía limpia, en promedio el 0,36% del consumo eléctrico total de la Organización. Este logro ha sido posible gracias a las alianzas para los esquemas de acuerdos de compra de energía (PPA, por sus siglas en inglés), incrementando así la generación de energía eléctrica sin emisiones GEI con unos costos competitivos.

Además, en 2024 consolidó el primer proyecto de generación fotovoltaica con almacenamiento de energía (para este nivel de generación en el ámbito industrial), que permitirá suplir el 88% del consumo de la operación de Novaventa en El Carmen de Viboral, Colombia.

	Potencia instalada Kw	%Cobertura consumo
CNCH	2.132	8%
Doria	862,7	11%
Alicapsa Caloto	714	18%
Gestón Cargo	488,4	20%
Noel	566,8	4%
Meals Armenia	194,4	15%
CN Pereira	59,2	37%
Novaventa	60,7	6%
Alicapsa Rionegro	40,9	6%
Granja Porcicola	302	100%

Diversificación y eficiencia energética (ODS 12.2) [SASB FB-PF-130a.1] [GRI 302-1] [GRI 302-3] [GRI 302-4]

La canasta energética de las operaciones industriales de Grupo Nutresa se clasifica de acuerdo al tipo de fuente utilizada. La energía térmica (71,4% del total) y la energía eléctrica (28,6% del total) pueden ser clasificadas en renovables y no renovables. Para ver la discriminación completa del uso de energía de Grupo Nutresa puedes consultar índice de contenidos.

La principal fuente de energía térmica es el gas natural (85,2% del total de combustibles), utilizado en los Negocios industriales, con aportes de carbón y diésel que tuvieron un incremento del 10,2 y 66,2, respectivamente, debido a los problemas de suministro de energía eléctrica, lo cual generó el uso de plantas de emergencia y los frecuentes cortes en el suministro de gas natural en algunos departamentos de Colombia, como Antioquia y Cundinamarca.

La participación del gas natural ha venido creciendo en la medida en que la Organización realiza adecuaciones tecnológicas y migra hacia combustibles fósiles y líquidos; sin embargo, en Colombia, debido a problemas de infraestructura de transporte, reducción en la producción de gas y disminución en las inversiones para exploración y producción, el consumo de energía térmica no renovable tuvo un incremento del 26,4% respecto a 2023. Además, los incrementos de precio obligaron a la Compañía, en algunos casos, a utilizar combustibles de mayor impacto ambiental para mantener la competitividad en el costo de los productos.

En cuanto a las fuentes renovables, la biomasa de café (7,75% del total) es la más destacada fuente de energía utilizada para la generación de vapor, seguida por los chips de madera (0,11%), la biomasa de trigo (0,72%). El incremento observado en el consumo de biomasa (+5% frente a 2023) se debe, principalmente, a las buenas prácticas operativas implementadas en el Negocio Cafés.

En 2024 hubo un porcentaje de variación del consumo de energía no renovable del -10,3% respecto a 2020, con una meta para el año del 13,65%. Esta meta no fue cumplida por el incremento del uso de combustibles no renovables debido a la dinámica nacional en varias geografías, que incluye la situación de Colombia explicada anteriormente.



Caldera biomasa, Negocio Chocolates, Costa Rica.



Paneles solares Negocio Pastas, Colombia.

Consumo interno de energía [GRI 302-1] [GRI 302-3] [FB-PF-130a.1] (ODS 12.2)

Energía Eléctrica No Renovable GWh · Energía Eléctrica Renovable GWh · Energía Térmica No Renovable GWh · Energía Térmica Renovable GWh

Intensidad de consumo (kWh / t.p.) | **Consumo total de energía GWh**

Colombia

2024	**687,2**	**617,5**
2023	680,3	651,7
2022	685,2	704,4
2021	695,5	666,2

Perú

2024	**1.405,7**	**21,5**
2023	1.430,6	22,2
2022	1.306,4	22,5
2021	1.325,0	22,5

Costa Rica

2024	**949,8**	**52,7**
2023	695,9	37,3
2022	714,8	40,0
2021	713,7	41,5

México

2024	**399,6**	**8,9**
2023	**382,9**	10,0
2022	453,8	14,4
2021	483,9	14,0

Chile

2024	**1.527,5**	**152,8**
2023	1.407,2	143,0
2022	1.339,8	135,5
2021	1.407,4	135,2

RepúblicaDominicana

2024	**709,1**	**9,2**
2023	740,2	8,9
2022	624,4	7,4
2021	654,9	7,0

Panamá

2024	**1.783,8**	**6,9**
2023	1.820,7	7,0
2022	1.600,8	7,3
2021	1.570,3	8,1

EstadosUnidos

2024	**821,7**	**48,8**
2023	814,3	51,3
2022	848,1	49,2
2021	913,5	46,2

Colombia-Restaurantes

2024	**2,3**	**61,3**
2023	2,3	62,3
2022	2,1	61,2
2021	2,9	54,6



Caldera de biomasa, Negocio Tresmontes Lucchetti, Chile.

Auditorías energéticas y formación en eficiencia

Para el caso de Pozuelo tuvo lugar la auditoría del sistema de gestión de la energía, en el marco de la certificación de la Norma ISO 50001. Desde la unity GEN (Gestión de la Energía Grupo Nutresa) la Organización ofreció un curso de 24 horas de profundización en eficiencia energética y energías renovables, análisis de los consumos energéticos de una instalación e implementación de medidas de eficiencia energética, así como el dimensionamiento básico de instalaciones solares pequeñas. Asimismo, el Negocio Alimentos al Consumidor realizó un *workshop* sobre energía con Azimut, de 24 horas, con espacios de conciencia y de generación de ideas y planes de trabajo enfocados en la mitigación y adaptación del cambio climático en las cadenas.

Refrigerantes

La Organización estableció un equipo de trabajo para asegurar la implementación del plan de transición hacia refrigerantes que no afecten la capa de ozono y que tengan el menor impacto sobre el calentamiento global en caso de que se presente alguna fuga a la atmósfera.

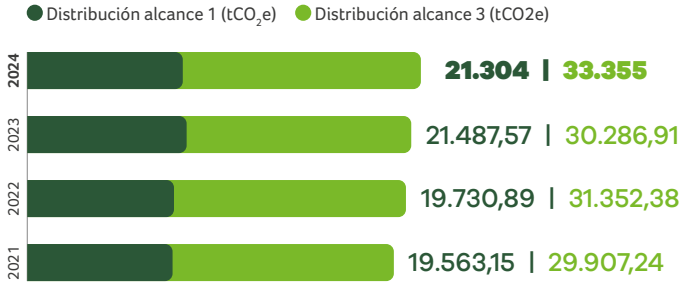
A través de las acciones de formación y capacitación de los equipos de trabajo (personal técnico involucrado en el mantenimiento de los equipos) y los análisis rigurosos de cada pérdida de refrigerante en los equipos, la Organización redujo el 56,7% de las emisiones asociadas a fugas de equipos de refrigeración, equivalentes a 9.682 toneladas de CO_2.

Operaciones logísticas

Con el objetivo de impulsar la colaboración entre los actores de la cadena logística y acelerar la transición hacia un modelo más sostenible, la Compañía lanzó la Mesa de Transición Energética Logística, desde donde movilizará las líneas estratégicas para 2025 y capitalizará las oportunidades de crecimiento y desarrollo sostenible:

1. **Transición energética en vehículos de última milla:** Evaluar la viabilidad de un ecosistema de alianzas estratégicas que faciliten la instalación de sistemas de recarga y la autonomía de las operaciones logísticas en Medellín y Bogotá, en Colombia.
2. **Piloto de hidrógeno verde:** Explorar la viabilidad de implementar un proyecto piloto de hidrógeno verde como alternativa energética.
3. **Optimización de prácticas de conducción eficiente:** Implementar las mejores prácticas y conocimientos de Grupo Nutresa en conducción eficiente para reducir la huella de carbono y crear contenido didáctico dirigido a colaboradores, propios y terceros.
4. **Sustitución de HFC en refrigerantes:** Investigar alternativas sostenibles para reemplazar los hidrofluorocarbonos (HFC) en los sistemas de refrigeración y congelación utilizados en vehículos y cavas en Colombia.
5. **Pilotos con catalizadores de combustible:** Realizar pruebas piloto con catalizadores que optimicen el rendimiento del combustible y que promuevan la reducción de las emisiones contaminantes.
6. **Energía solar en centros de distribución:** Evaluar la viabilidad económica de implementar paneles solares en los centros de distribución de Grupo Nutresa para promover el autoconsumo energético mediante la captación de energía solar.

Otras emisiones de gases de efecto invernadero alcances 1 y 3 [GRI 305-3]



Contaminación atmosférica

Con estrictos controles operativos la Organización trabaja para reducir las emisiones contaminantes y mejorar la calidad del aire, con lo cual reduce el impacto en las comunidades donde opera, cumple la regulación local y participa de las iniciativas para fortalecer la gestión empresarial. Además, desde 2018 Grupo Nutresa ha sido signatario del Pacto por el Aire de Medellín, en Colombia, lo que demuestra su compromiso con un futuro más sostenible y saludable para todos.



Gestión de activos comerciales, Negocio Helados, Colombia.

Circularidad



Programa Nutresa Retoma, Colombia.

Estrategia y avances

Enfoque estratégico
[GRI 3-3]

Principales avances [GRI 3-3]

Incrementar el uso de materiales reciclables, reutilizables o compostables.

89%
en peso de los empaques diseñados para ser reciclables, reutilizables o compostables.

Fortalecer iniciativas de ecodiseño de empaques y embalaje.

Reducción del consumo de 587,9 toneladas de material de empaque bajo la metodología *design to value* (DTV), para un total acumulado, desde su implementación en 2013, de 4.629 toneladas.

Reducción del consumo de 297 toneladas de cartón con el modelo de reutilización de cajas corrugadas en los productos de los Negocios Chocolates y Galletas, y comercializadas en Novaventa.

Gestionar los residuos y las prácticas posconsumo.

7.289
toneladas de material de empaque recuperadas y aprovechadas a través de la iniciativa Visión 30/30 de la Andi en Colombia.

228,5
toneladas de empaque plástico posconsumo recolectadas con el programa Nutresa Retoma en 205 ciudades de Colombia, Costa Rica, Ecuador y Panamá.

Reducción del -39,17% de los residuos enviados al relleno sanitario por tonelada producida, respecto a 2020, en las operaciones industriales.

Reducir la pérdida y el desperdicio de alimentos en las operaciones y en la cadena de valor.

Reducción del -9,33% en el indicador de pérdida e incremento de 27% en el indicador de desperdicio de alimentos en la Región Estratégica.

1.839
toneladas menos en pérdida y desperdicio en las operaciones industriales y no industriales de la Compañía.



Colaborador Negocio Cafés, Colombia.

Acciones destacadas

Optimización de empaques flexibles en el Negocio Cárnicos en Colombia y en Panamá

La Compañía ha desarrollado diferentes iniciativas de optimización para reducir la huella ambiental de los empaques de plástico flexible de productos cárnicos. A pesar de la complejidad técnica del proceso, fue prevenida la generación de residuos desde el origen, en línea con los principios de economía circular. En 2024, la Compañía implementó 11 iniciativas, con las que redujo 30,64 toneladas de material de empaque.



Gestión comercial Negocio Cárnicos, Colombia.



Uso de cucharas compostables.

Uso de cucharas compostables en el producto Nucita confites en México

En un esfuerzo conjunto entre los Negocios Chocolates, en México, y Tribío (empresa para la valorización y uso de subproductos de la industria de alimentos a través de un modelo de economía circular), la Organización adoptó el uso de cucharas compostables en la referencia Nucita Confites. Gracias al uso de estas cucharas, elaboradas a partir de salvado de trigo y PLA (material plástico biodegradable), el Negocio reducirá en 6,5 toneladas el uso de material plástico.

Reducción de la generación de lodos con la optimización del sistema de tratamiento de aguas residuales en el Negocio Alimentos al Consumidor en Costa Rica

La planta Pops del Negocio Alimentos al Consumidor en Costa Rica desarrolló una solución innovadora para reducir la generación de residuos en su proceso productivo. Mediante la eliminación de la trampa de grasas en el sistema de alimentación de la Planta de Tratamiento de Aguas Residuales (PTAR) ha simplificado el proceso y reducido la producción de lodos, alcanzando una disminución de 717 toneladas anuales. Este mejoramiento optimiza la eficiencia operativa y contribuye a una gestión más sostenible de los residuos generados en la producción de alimentos.

Descripción de riesgos y oportunidades

El fortalecimiento de la conciencia social alrededor de la sostenibilidad y la circularidad está impulsando el desarrollo y la implementación de nuevas normativas y políticas públicas en la gestión de recursos, la disposición de residuos y la pérdida y el desperdicio de alimentos. Esta tendencia es una oportunidad para crear alianzas estratégicas y soluciones innovadoras que maximicen el aprovechamiento de los recursos y generen mayores impactos positivos con soluciones circulares.

La transición hacia una economía circular enfrenta el desafío de un mercado en evolución. La creciente demanda de productos y servicios circulares requiere de una transformación profunda en los modelos de consumo y producción. Para lograrlo, es esencial un esfuerzo colectivo en el que consumidores, empresas y gobiernos trabajen en conjunto para fortalecer las cadenas de reciclaje y promover prácticas sostenibles.

La colaboración intersectorial y la adopción de nuevas tecnologías en las diferentes etapas del ciclo de vida de los productos son características fundamentales para crear soluciones de alto impacto que respondan a los diferentes desafíos ambientales de la Compañía y de las regiones donde opera. Por ello participa en colectivos nacionales dedicados al cierre de ciclo de empaques, entre ellos, Visión 30/30 de la ANDI, en Colombia, y Resimple, en Chile. Asimismo, trabaja de la mano con gestores de residuos para maximizar el aprovechamiento y la valorización de los residuos de las operaciones industriales. Estas alianzas fortalecen las capacidades de la Compañía y logran un mayor impacto ambiental, social y económico con soluciones circulares en ambos países.

Como líder en la industria alimentaria, Grupo Nutresa asume un compromiso firme con la sostenibilidad por medio de la optimización de las operaciones y la reducción de la pérdida y el desperdicio de alimentos. A través de la innovación y de la incorporación de materiales recuperados en la creación de productos seguros para el consumo humano, impulsa una economía circular y genera un valor agregado a partir de recursos que de otra manera serían desechados. Bajo esta estrategia integral, la Compañía minimiza su impacto ambiental y demuestra su liderazgo en la gestión sostenible de los alimentos.



Proceso de empaques Negocio Tresmontes Lucchetti, Chile.

Prospectiva y tendencias

Grupo Nutresa impulsa su estrategia de gestión de empaques y residuos con iniciativas de ecodiseño, análisis de ciclo de vida y economía circular en conjunto con equipos interdisciplinarios internos y actores externos. Este enfoque colaborativo aborda las diferentes etapas del ciclo de vida de los empaques, materiales y residuos industriales.

La Organización también reconoce la importancia de fortalecer las capacidades en toda la cadena de valor para desarrollar empaques con mejor desempeño ambiental.

Consciente de los retos en la gestión de residuos y empaques, potenciará la formación de alianzas para fortalecer las cadenas de aprovechamiento de materiales de empaque y promover el desarrollo de redes de reciclaje, especialmente para materiales de compleja valoración, en cumplimiento de la reglamentación de responsabilidad extendida del productor y en línea con los objetivos estratégicos del Negocio.

Grupo Nutresa impulsará la innovación para reducir el envío de residuos al medioambiente y garantizar su correcta disposición. También continuará con las actualizaciones tecnológicas y con la implementación de buenas prácticas para prevenir la generación de residuos desde el origen.

Reducir la pérdida y el desperdicio de alimentos es un reto que necesita de la colaboración entre las áreas de Operaciones Industriales, Comercialización y Distribución de la Región Estratégica. Finalmente, seguirá trabajando con los bancos de alimentos para garantizar que la mayor cantidad posible de alimentos sea destinada al consumo humano.



Colaboradora Negocio Cafés, Colombia,

Metas, indicadores y progreso

Grupo Nutresa demuestra un liderazgo sólido en sostenibilidad con iniciativas que avanzan hacia una economía circular

Con la gestión eficiente de residuos, la reducción de pérdidas y desperdicio de alimentos y la optimización de empaques, la Compañía ha logrado resultados significativos que contribuyen a un futuro más sostenible. Estos avances posicionan a Grupo Nutresa como un referente en la industria alimentaria y evidencian su compromiso con el cuidado del medioambiente y la eficiencia en sus operaciones.

Uso de empaques y envases reciclables

La Compañía tiene un compromiso a 2030: lograr que el 100% de sus empaques sean reciclables, reutilizables o compostables. Para lograrlo avanzó en sus planes de trabajo para el cierre de brecha y migró 13 estructuras a empaques reciclables en los Negocios Chocolates, Cárnicos, Alimentos al Consumidor y Helados, para un total de 47,7 toneladas de material de empaque reciclable. De estas toneladas, el 13% son plásticos flexibles, el 57% plásticos rígidos y el 30% plegadizas.

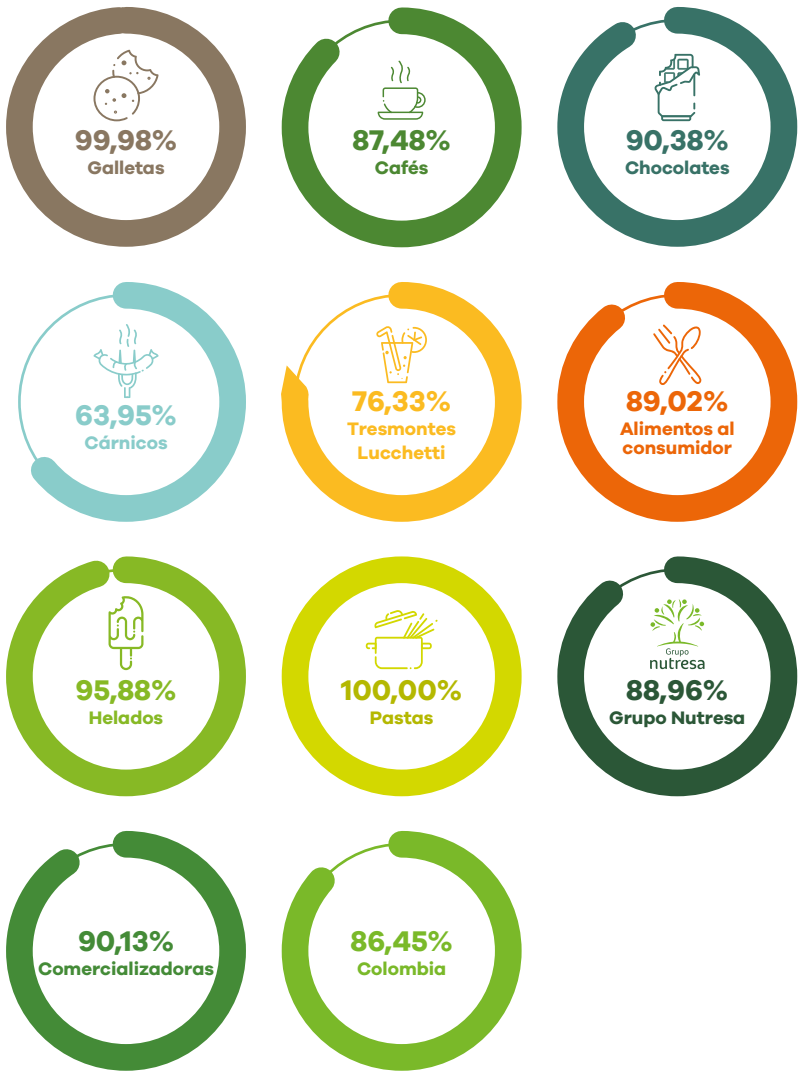
Además, con las diferentes normativas sobre plásticos de un solo uso en la región, el Negocio Alimentos al Consumidor en Colombia y en República Dominicana avanzó en el reemplazo de cucharas plásticas por cucharas comestibles y evitó el consumo de una toneladas de plásticos en sus puntos de venta.

En la Compañía cada Negocio cuenta con equipos de investigación y desarrollo especializados en el manejo de empaques, con los cuales realiza exploraciones e implementaciones de empaques con mejor desempeño en el uso de recursos.



Programa Nutresa Retoma, Colombia.

Uso de empaques y envases reciclables



Empaques reutilizables y compostables

La Compañía, comprometida con la implementación de modelos de negocio circulares, tiene tres modelos de reúso de corrugados en los Negocios Chocolates, Galletas y en Novaventa, en Colombia, que evitan el consumo de 632 toneladas de cartón. Adicionalmente, en el Negocio Alimentos al Consumidor en República Dominicana ha fortalecido el modelo de reúso de envases plásticos entre la planta de producción y puntos de venta. Con esta iniciativa ha logrado reutilizar 1.170 toneladas de envases desde su implementación en 2021.

Ecodiseño y análisis de ciclo de vida

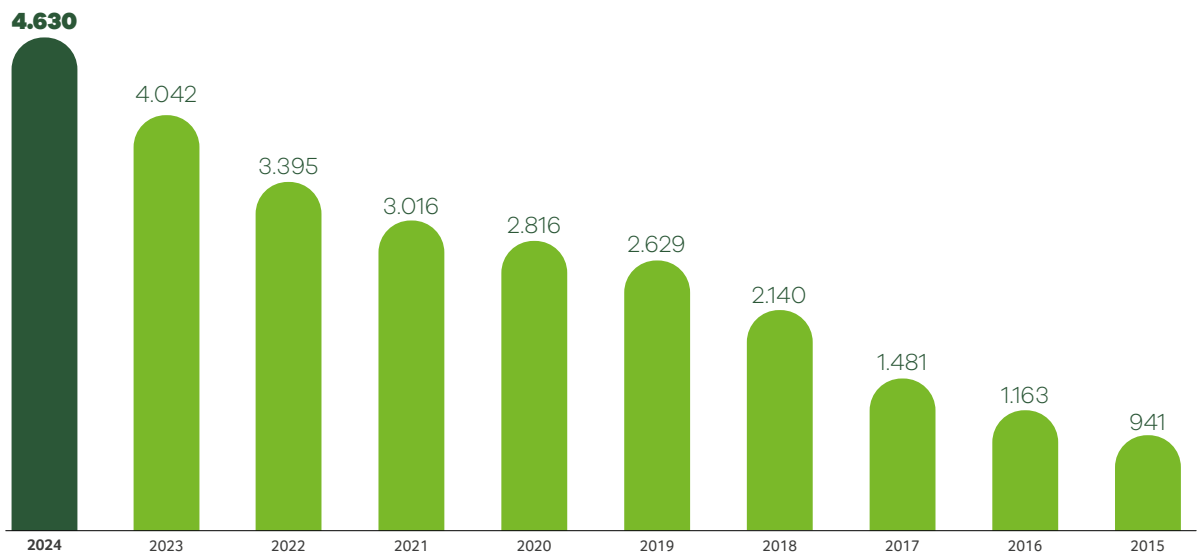
La Organización cuenta con herramientas que potencian su estrategia de economía circular de empaques, como la Calculadora de Análisis de Ciclo de Vida (ACV), con la cual evalúa los impactos ambientales de los materiales durante la cadena de valor; el *Manual de ecodiseño de empaques*, que desde su implementación ha contribuido al fortalecimiento de la cultura interna de optimización de material de empaque; y el Simulador de Ecodiseño, con el cual los Negocios evalúan sus empaques antes de lanzarlos al mercado.

Con la aplicación de estas herramientas, la Compañía implementó 60 iniciativas de optimización de empaque, con lo que redujo el consumo de 587,89 toneladas en 2024, para un total acumulado de 4.629 toneladas en los 11 años de ejecución. Esto fue posible gracias al diseño eficiente, que tiene en cuenta los atributos que valora el consumidor y las implicaciones en toda la cadena de valor.

Asimismo, Grupo Nutresa puso en marcha 60 iniciativas en sus operaciones de Panamá, Perú, México, Chile, Colombia, Costa Rica y República Dominicana que redujeron en 112,7 toneladas el consumo de plástico flexible, 397,1 toneladas de cartón y 78,1 toneladas de otras categorías de empaque.

Además, en la búsqueda por minimizar los impactos ambientales de su operación, la Compañía fomenta el cierre de ciclo de material posconsumo y posindustrial. Así, durante 2024 desarrolló dos modelos: Ruta de la Inspiración Sello Rojo, que recogió y transformó 12,46 toneladas de empaques de la marca en la costa atlántica colombiana, y Nutresa Retoma, que recogió y transformó 228,5 toneladas de plásticos flexibles y 6,93 toneladas de cápsulas de Café Nutresa.

Gestión del ciclo de vida de los envases





Colaboradora línea empaques Negocio Helados, Colombia.

Empaques con contenido reciclado

El trabajo colaborativo con proveedores genera sinergias en pro de la economía circular de empaques y favorece iniciativas como el uso de contenido reciclado en materias primas. Así, en 2024, el 70% del cartón, el 40% del vidrio y el 45 del empaque metálico consumidos por Grupo Nutresa tuvieron incorporado material reciclado. Adicionalmente, la Organización trabajó con proveedores de cajas de cartón certificados en producción sostenible, entre estos aquellos con el sello del Consejo de Administración Forestal (FSC). Así, el 100% del material de las cajas de cartón es reciclado o tiene fibras vírgenes certificadas.

También incorporó material reciclado en diversas aplicaciones, donde se destaca el desarrollo de bolsas de amarres promocionales con un contenido reciclado de entre 30% y 50%, lo que permitió cerrar el ciclo de 44 toneladas de plástico posindustrial en el Negocio Cárnicos en Colombia.

Debido a los estándares de calidad e inocuidad de los alimentos, no está autorizada la incorporación de material reciclado en empaques primarios que estén en contacto directo con los alimentos. Por ello, la Organización busca la implementación de estas iniciativas en empaques secundarios o terciarios que no afecten la seguridad de los productos.

Gestión de residuos industriales [GRI 306-5]

La gestión de residuos desempeña un rol crucial en su disminución. En 2024, Grupo Nutresa redujo en un -39,17% los residuos enviados a rellenos sanitarios y evitó la liberación de 41.344 toneladas al ambiente. De las 44.338 toneladas de residuos generadas, el 93,25% fue reciclado o aprovechado energéticamente.

Se destaca la integración de 145 toneladas de plástico contaminado al reciclaje en los Negocios Helados y Alimentos al Consumidor a través de alianzas estratégicas con gestores locales y sistemas de lavado internos. Asimismo, los Negocios Pastas, Helados y Cárnicos realizaron el aprovechamiento de 2.643 kilos de dotación, tradicionalmente enviada a relleno sanitario o a incineración. Los Negocios Chocolates, Galletas, He-

lados y Cárnicos valorizaron energéticamente 296 toneladas de residuos, en tanto la Compañía potenció el compostaje como herramienta de aprovechamiento en los Negocios Alimentos al Consumidor y Cárnicos transformando 154 toneladas de residuos orgánicos y papel parafinado.

También se destaca la reducción del consumo de 11,9 toneladas de plástico strech en las operaciones de Comercial Nutresa con la estandarización del paletizado, y la reducción de 770 toneladas de residuos provenientes de la trampa de grasas de la planta de Alimentos al Consumidor en Costa Rica por medio de un rediseño en la PTAR.

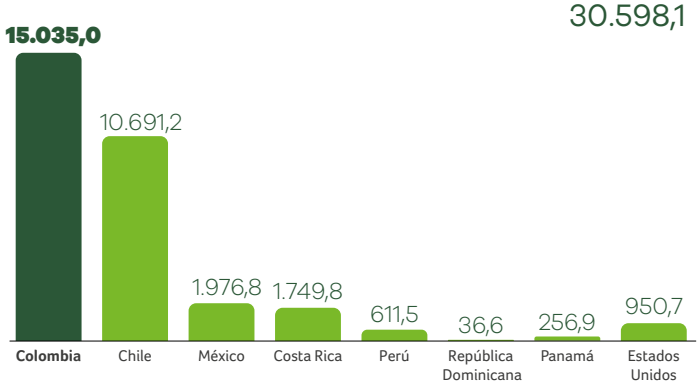
Grupo Nutresa avanza en la gestión responsable de residuos con la capacitación de 6.620 colaboradores en estrategias de reducción, separación, aprovechamiento de residuos y economía circular. Asimismo, invirtió 166 millones de pesos (COP) en proyectos y soluciones con aliados estratégicos para optimizar la gestión de residuos y promover una economía circular en las operaciones industriales. El aseguramiento de esta gestión lo realiza con revisiones periódicas internas y externas, y con el seguimiento continuo de las metas y objetivos con el propósito de reducir los residuos enviados al medio ambiente.

Peso total de los residuos

[GRI 306-1][GRI 306-2] [GRI 306-3] [FB-RN-150a.1]

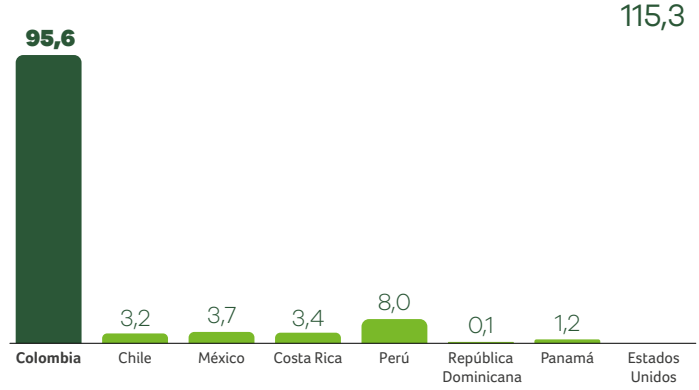
Residuos no peligrosos (t)

Total 30.598,1



Residuos peligrosos (t)

Total 115,3



Almacenamiento de residuos sólidos Centro de Acopio Negocio Cafés, Colombia.





Entrega de producto a Banco de Alimentos de Cali, Colombia.

Pérdida y desperdicio de alimentos por tipo

[FB-FR-150a.1]

La Organización, ha priorizado la gestión de la pérdida y el desperdicio de alimentos a través de un enfoque centrado en la mejora continua de nuestras operaciones. Gracias a la implementación de procesos optimizados y mejoras significativas en nuestras fábricas, hemos logrado reducir la pérdida en un -9,33% de las 12.285 toneladas generadas en 2024.

La Organización también implementó diversas estrategias para reducir las averías y optimizar la gestión de inventarios con la donación de 1.793 toneladas de alimentos a bancos de alimentos. Además, modificó la metodología para cuantificar el desperdicio en los negocios no industriales. El anterior denominador, basado en millones de ventas, limitaba el seguimiento de las acciones. Por ello, la Compañía adoptó un nuevo denominador: toneladas transportadas vendidas. Este cambio le permite asociar de manera más precisa el desperdicio a la gestión de sus operaciones no industriales.

Pérdida y desperdicio de alimentos por tipo

[FB-FR-150a.1]

	Pérdida y desperdicio	
	2023	2024
Comestible	17.055,62	15.829,32
Tradicionalmente no comestible	125.536,17	125.915,29
PDA aprovechada	118.452,22	127.934,92
PDA Descartada	1.048,91	444,75

* No se incluye la información de Abimar, Cameron´s coffee, GC Foods SMR,

Biodiversidad y agua



Biodiversidad en Planta Naturela, Cumaral, Colombia.

Estándares e indicadores asociados al asunto material

GRI
- 303-3
- 303-5
- 2-27
- 303-1

SASB
Processed Foods: FB-PF
- FB-PF-140a.1
- FB-PF-140a.2
- FB-PF-140a.3

Estrategia y avances

Enfoque estratégico
[GRI 3-3]

Principales avances [GRI 3-3]

Reducir el impacto sobre el recurso hídrico a través del manejo adecuado de vertimientos.

- **COP 26.691 millones** **invertidos** en el mejoramiento de la gestión y tratamiento de 947.305 metros cúbicos de aguas residuales en las operaciones.
- **Conservación de la certificación** cero vertimientos en la planta del Negocio Pastas en Mosquera, Colombia.
- **Reutilización del 100% del agua** tratada para riego en el Negocio Alimentos al Consumidor en Centroamérica.

Optimizar el consumo de agua.

- **Reducción del consumo de agua** en 6% respecto a 2020 en la Organización, y del 13% en Perú, 16% en México, 13% en Chile y 4% en Colombia.
- **Incremento de la recirculación de agua** en un 24% (7.110 metros cúbicos) gracias a la expansión de la planta de Aguachica, Colombia y la reutilización de agua en procesos industriales en Perú.
- **1.905** **colaboradores** con desarrollo de capacidades en gestión y uso eficiente del agua.

Gestionar de manera sostenible las operaciones en zonas de alta importancia para la biodiversidad.

- **Realización de monitoreo** participativo de la biodiversidad en la planta de Rionegro del Negocio Chocolates, en Colombia, que permitió la creación del primer catálogo de fauna y flora y la identificación de 83 especies de aves, 9 de murciélagos y 529 de flora.
- **Avance de la conservación del humedal Gualí, en Cundinamarca, Colombia.**



Humedal El Gualí, Cundinamarca, Colombia.

Acciones destacadas

Innovación en la Planta de Tratamiento de Aguas Residuales (PTAR) de la marca Zenú para mayores ahorros y eficiencias

El Negocio Cárnicos introdujo una innovadora mejora en el proceso de tratamiento de agua de la Planta de Tratamiento de Aguas Residuales (PTAR) de la planta de Zenú, en Colombia, con la incorporación del tamiz Rotamat, una tecnología que asegura la separación eficiente de sólidos. Este avance, además de optimizar el uso del agua, generó un ahorro de 7.600 metros cúbicos al año y una reducción de costos de COP 70 millones. Este cambio mejora el rendimiento ambiental y representa un paso clave hacia una operación más eficiente.

Optimización y sostenibilidad hídrica en la planta de Chocolates en Perú: revolución con ósmosis inversa

En la planta del Negocio Chocolates en Perú, la Organización implementó un sistema de ósmosis inversa para recircular agua tratada, transformándola así en agua potable reutilizable en diversos procesos industriales. Este desarrollo tecnológico permitió ahorrar 2.600 metros cúbicos de agua anualmente, lo que representó el 10% del consumo total de la planta. Esta solución, implementada en una región con escasez hídrica según el Aqueduct Water Risk Atlas, del Instituto de Recursos Mundiales (WRI, por sus siglas en inglés), mejora la eficiencia operativa y refuerza el compromiso con la sostenibilidad en un contexto desafiante.

Biodiversidad y sostenibilidad: el compromiso ambiental de la planta de Chocolates de Rionegro, en Colombia

La planta del Negocio Chocolates en Rionegro, Colombia, realizó un inventario exhaustivo de la biodiversidad que habita en sus instalaciones y alrededores. Este ejercicio, que parte de su estrategia ambiental, identificó 83 especies de aves, de las cuales 22 son migratorias y 61 residentes; 9 especies de murciélagos; y 529 individuos de flora, que representan 37 especies nativas, como el arrayán, el molinillo y el copachí, y 21 especies cultivadas.

Este inventario refleja la riqueza natural del entorno y subraya el compromiso del Negocio con la preservación de los ecosistemas locales y con el reconocimiento de la biodiversidad para el funcionamiento eficiente y sostenible de las operaciones.



Planta de tratamiento de aguas residuales, Negocio Chocolates, Perú.



Catalogo fauna y flora Negocio Chocolates Plata Rionegro, Colombia.

Descripción de riesgos y oportunidades

Grupo Nutresa implementa diversas estrategias para proteger el agua y la biodiversidad en las regiones donde opera. En cuanto a la optimización del uso del agua, 20 de sus plantas, ubicadas en Centroamérica, Perú y Colombia, han reducido su consumo hídrico mediante técnicas avanzadas como la recirculación y la ósmosis inversa. Además, ha promovido la diversificación del suministro hídrico con la instalación de sistemas de recolección y uso de agua lluvia en plantas de los Negocios Chocolates, Pastas y Galletas, alcanzando un ahorro significativo de 7.276 metros cúbicos por año.

Frente a la preparación para eventos climáticos extremos, Grupo Nutresa ha fortalecido los planes de contingencia en sus operaciones de México, Chile y Perú, lo que permite asegurar la continuidad de sus actividades frente a posibles desastres naturales. Adicionalmente, la Compañía se mantiene al día con los cambios regulatorios al monitorear activamente las normativas y participar en diálogos que promueven el cumplimiento ambiental.

La colaboración con comunidades locales es otro pilar clave de su estrategia. Iniciativas como El Agua Nos Une y proyectos de hidroponía han sido desarrollados para fortalecer la gestión hídrica comunitaria y fomentar el uso sostenible del recurso. Por último, a través del marco Taskforce on Nature-related Financial Disclosures (TNFD) y herramientas del Sistema de Información Geográfica (GIS), Grupo Nutresa ha identificado ecosistemas estratégicos de alta biodiversidad cercanos a sus plantas tomando como referencia las categorías establecidas por la Unión Internacional para la Conservación de la Naturaleza (UICN), las cuales permiten diseñar estrategias de conservación alineadas con el compromiso ambiental corporativo.

La Compañía se enfrenta a desafíos significativos en la gestión del recurso hídrico, entre ellos, la escasez de agua, agravada por el cambio climático; la pérdida de la biodiversidad y el aumen-

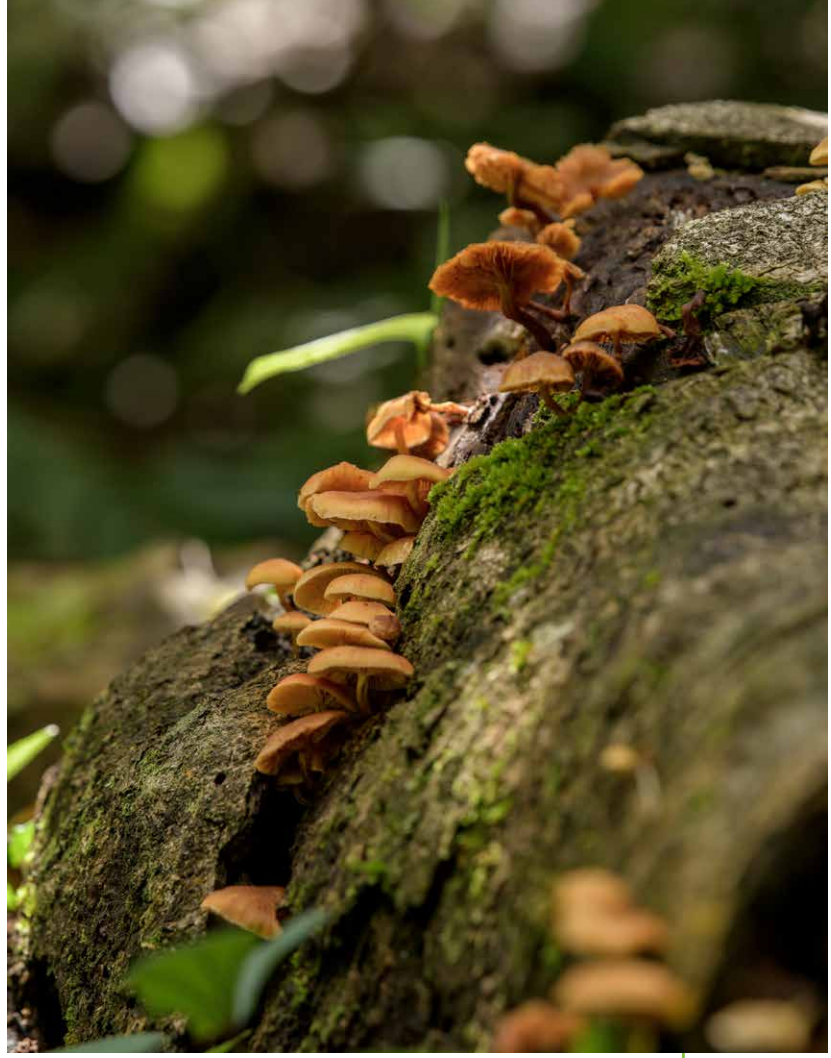
Humedal Gualí, Cundinamarca, Colombia.



to de la demanda, que representa una amenaza creciente para sus operaciones. Además, la contaminación de las fuentes hídricas, producto de las actividades industriales y agrícolas, pone en riesgo la calidad del agua necesaria para sus procesos productivos. Por otro lado, las regulaciones ambientales, que comprenden mayor exigencia, imponen nuevos retos en términos de cumplimiento y costos. Estas presiones externas pueden traducirse en un aumento de los costos operativos, en interrupciones en la cadena de suministro y en un riesgo reputacional. A largo plazo, la incapacidad de adaptarse a estos desafíos podría comprometer la sostenibilidad de las operaciones de Grupo Nutresa y su capacidad para satisfacer las demandas de sus consumidores.

Para hacerles frente a esos desafíos la Organización ha identificado oportunidades específicas como la conservación del humedal Gualí, para para lo cual 37 actores fueron identificados en la protección de la tingua bogotana (especie en vías de extinción y endémica de la zona), que habita en el humedal, ubicado este en la cuenca media del río Bogotá. Además, con el programa Bosque Tosh, que resguarda 1.823 hectáreas, genera una compensación de pago por servicios ambientales a 100 familias guardabosques y conserva el hábitat del puma concolor y el jaguar (Panthera onca) en siete municipios de Antioquia, Colombia.

La gestión eficiente del agua ofrece múltiples oportunidades al fortalecer la resiliencia organizacional ante los desafíos globales como la escasez hídrica, la variabilidad climática y la escasez de recursos. Al optimizar el uso del agua, la Organización crea valor compartido para los Negocios y para la sociedad; reduce costos, mitiga riesgos asociados al cambio climático y contribuye a la conservación de un recurso esencial para las futuras generaciones. Gracias a la implementación de sistemas de recirculación en Perú, Chile, México, Colombia y Centroamérica, la Organización redujo en un 6,4% el consumo de agua anual, correspondiente a 86.191 m^3/año.



Bosque seco tropical, Cesar, Colombia.

Prospectiva y tendencias

La escasez hídrica y el deterioro de las cuencas hidrográficas podrían limitar la producción, aumentar los costos operativos y generar inestabilidad en las cadenas de valor. Si no hay suficiente agua disponible para los procesos productivos, la Compañía se verá obligada a reducir su producción o incluso a cerrar temporalmente algunas plantas, lo que impactaría directamente sus ingresos.

Además, la búsqueda de fuentes alternativas de agua o el tratamiento de aguas residuales puede incrementar significativamente los costos operativos. Por otro lado, la contaminación del agua puede generar problemas de calidad en los productos finales, lo que llevaría a retiros de productos del mercado, multas regulatorias y daños a la reputación de la Compañía.

Cada año el Grupo Nutresa realiza una evaluación de los riesgos y tendencias más relevantes en el mundo para continuar preparándose ante los diversos desafíos. Según el informe *Global risk report 2024*, temas como el cambio climático, la pérdida de biodiversidad, la contaminación, entre otros aspectos socioambientales, están tomando gran relevancia y tendrán un impacto en las operaciones de la Compañía.

Por eso, durante los últimos años, la Organización ha hecho un reconocimiento de ecosistemas de importancia donde opera, y ha creado alianzas con entidades como la ANDI y las universidades EAN y de los Andes para profundizar en los servicios ecosistémicos de importancia que abastecen y permitir un aprovisionamiento de los recursos naturales que posibilite la operatividad en las plantas de manufactura.

La Organización espera seguir construyendo alianzas y promoviendo conocimientos que les den estructura a planes de trabajo sostenibles para los desafíos futuros.

Metas, indicadores y progreso

El agua es un recurso vital para Grupo Nutresa porque está presente en todas las etapas de la producción. Consciente de esta relevancia, la Organización implementa diversas iniciativas para utilizar el agua de forma eficiente y sostenible. Estas son:

1. **Métricas y contabilidad del agua:** Promoción de la gestión eficiente del agua mediante un sistema de monitoreo y análisis de datos que permite evaluar su desempeño y asegurar el cumplimiento de las metas ambientales.
2. **Extracción y consumo de agua (miles de metros cúbicos)** [GRI 303-1] [GRI 303-5][FB-PF-140a.1] La Organización ha establecido una meta de reducir el consumo de agua en un 20% en todas sus operaciones industriales para 2030. Así, para alcanzar este objetivo viene implementando acciones que apuntan a monitorear y reducir su huella hídrica a lo largo de las operaciones de manufactura, y a minimizar los impactos ambientales. Rumbo a este objetivo, en 2024 alcanzó una reducción de 6% en comparación con el año 2020.

Consumo y extracción de agua [GRI 303-1] [GRI 303-3] miles de m³

Acueducto · Superficiales · Subterráneas · Agua lluvia · **Total** | **Intensidad de consumo (m³ / t.p.)**

Colombia

2024	**1.847,7** | 2,0
2023	1.999,5 | 2,00
2022	2.180,3 | 2,03
2021	1.988,8 | 1,99

Perú

2024	**21,0** | 1,4
2023	24,9 | 1,60
2022	25,4 | 1,47
2021	31,2 | 1,83

Costa Rica

2024	**65,6** | 1,2
2023	61,7 | 1,15
2022	55,8 | 55,8
2021	60,5 | 1,02

México

2024	**22,2** | 1,0
2023	27,9 | 1,07
2022	28,3 | 0,89
2021	32,0 | 1,10

Chile

2024	**449,7** | 4,1
2023	462,8 | 4,32
2022	486,5 | 4,58
2021	474,3 | 4,75

Republica Dominicana

2024	**55,3** | 3,6
2023	51,1 | 474,3
2022	54,2 | 3,92
2021	45,7 | 3,66

Panamá

2024	**57,6** | 14,5
2023	42,6| 10,67
2022	51,0 | 10,89
2021	56,1 | 10,49

Estados Unidos

2024	**20,5** | 0,3
2023	28,5| 0,45
2022	24,7 | 0,43
2021	21,6 | 0,43

Colombia-Restaurantes

2024	**189,8** | 0,0
2023	194,4 | 0,01
2022	211,6 | 0,01
2021	195,7 | 0,01



Fuente Hídrica, Colombia.

3. Consumo de agua en zonas de estrés hídrico: Implementación de herramientas de evaluación de riesgos como el Water Risk Filter y el Aqueduct, del WRI, plataformas para identificar de manera temprana los desafíos relacionados con el recurso hídrico en las operaciones, entre ellos, la escasez, la contaminación y los cambios en la regulación. Además, ha realizado estudios específicos, como el análisis de la huella hídrica en el Negocio Chocolates, para comprender mejor su impacto y tomar medidas correctivas.

Zonas de estrés hídrico



4. Fuentes para el abastecimiento (miles de metros cúbicos) [GRI 303-3]: La Organización no ha registrado ningún caso de incumplimiento relacionado con normas tecnológicas y estándares de calidad, incluyendo emisiones continuas, vertidos no continuos o violaciones a permisos legales, independientemente de la metodología de medición o frecuencia. [SASB FB-PF-140a.2] y [GRI 2-27]

Fuentes para el abastecimiento

[GRI 303-3] miles de m^3

Total | Intensidad de consumo (m^3 / t.p.)

Acueducto

2024	**1.739,6 | 2,0**
2023	1.821,1 | 2,0
2022	1.976,7 | 2,0
2021	1.928,0 | 2,1

Superficiales

2024	**189,8 | 2,0**
2023	237,4 | 2,0
2022	290,3 | 2,0
2021	315,3 | 2,1

Subterráneas

2024	**482,0 | 2,0**
2023	520,3 | 2,0
2022	515,4 | 2,0
2021	470,0 | 2,1

Agua lluvia

2024	**7,4 | 2,0**
2023	7,5 | 2,0
2022	2,4 | 2,0
2021	0,0 | 2,1

Así, Grupo Nutresa demuestra su compromiso con la sostenibilidad a través de una gestión eficiente del agua, de la inversión en tecnologías de tratamiento y del trabajo conjunto con las comunidades locales. [GRI 303-1][SASB FB-PF-140a.3]

5. Vertido de agua [GRI 303-4]: Cumpliendo con el compromiso de operar responsablemente y en línea con la normativa ambiental vigente, Grupo Nutresa destinó COP 26.691 millones en 2024 a la gestión de sus vertimientos. Esta inversión permite mejorar y optimizar los procesos, y garantizar el cumplimiento de la regulación vigente de las geografías en las que la Compañía tiene presencia.

Las iniciativAs implementadas por diversos Negocios se centran en la optimización de procesos y en el cumplimiento de las normativas ambientales. Es por eso por lo que el Negocio Cafés cambió el tanque de ecualización de la PTAR de Industrias Aliadas S. A. S., para mejorar la eficiencia del sistema biológico y garantizar la calidad del tratamiento de agua residual, con una inversión que superó los COP 490 millones.

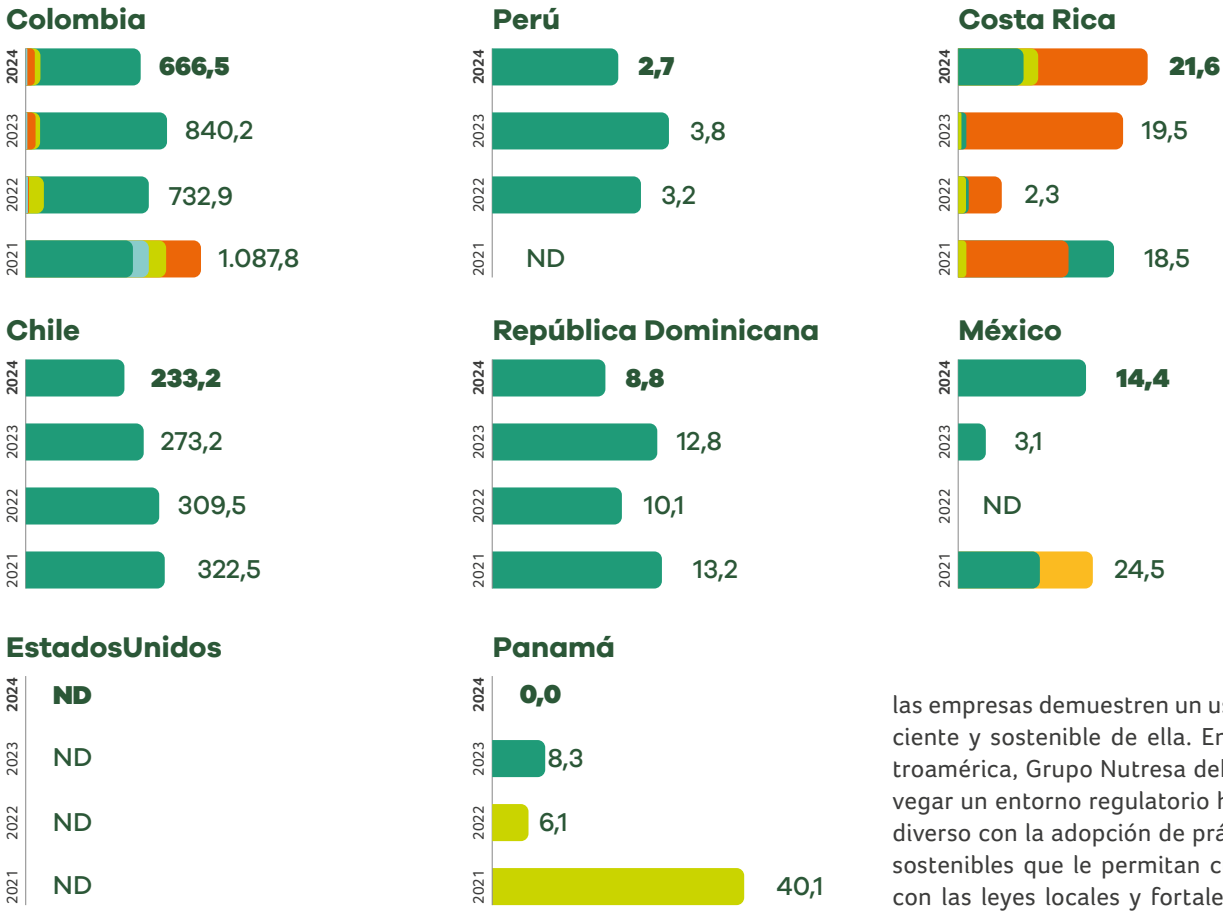
Por otro lado, para mantener el cumplimiento con la regulación vigente en vertimientos y la gestión sostenible en Colombia, el Negocio Alimentos al Consumidor invirtió COP 32,5 millones para optimizar las trampas de grasa de los restaurantes, y el Negocio Cárnicos implementó sistemas de salmueroductos en las plantas de Colombia y Panamá para reducir las cargas del vertimiento.



Planta Malvastrum o Malvinda, Centroamérica.

Vertido de agua [GRI 303-4]

Alcantarillado · A cuerpos de agua natural · A cuerpos de agua construidos · Vertimiento al suelo · Recibida por terceros · **Total vertido**



6. Regulación [GRI 303-1]: La creciente escasez hídrica ha llevado a un endurecimiento de la legislación ambiental en Latinoamérica. Por eso, Grupo Nutresa cumple con las leyes, decretos y resoluciones que lo invitan a la adopción de controles operacionales para garantizar un uso sostenible del agua.

En Perú, el cumplimiento de la Ley de Recursos Hídricos es una prioridad con la obtención de las autorizaciones necesarias para garantizar la sostenibilidad de las operaciones.

En México y Chile, las normativas sobre el agua son igualmente estrictas. La Ley de Aguas Nacionales, en México, establece un sistema de concesiones y regula el uso del recurso, mientras que en Chile la legislación sobre derechos del agua exige que las empresas demuestren un uso eficiente y sostenible de ella. En Centroamérica, Grupo Nutresa debe navegar un entorno regulatorio hídrico diverso con la adopción de prácticas sostenibles que le permitan cumplir con las leyes locales y fortalecer su compromiso con la sostenibilidad.

7. Uso y conservación del agua [GRI 303-1] [FB-PF-140a.1]: En 2024, la planta del Negocio Chocolates en Perú logró la recertificación del Certificado Azul, un reconocimiento que avala su compromiso con la gestión sostenible del agua en una región que enfrenta significativos niveles de estrés hídrico. Esta recertificación refleja la implementación de prácticas responsables frente al uso y tratamiento del agua, y subraya la importancia de la sostenibilidad en las operaciones del Negocio. En un contexto donde la disponibilidad del recurso hídrico es cada vez más limitada, este logro representa un paso crucial hacia la reducción del impacto ambiental y la promoción de un desarrollo económico que respete los derechos de las comunidades locales y el ecosistema en la región.

8. Capacitación y formación a colaboradores: 1.905 colaboradores fueron capacitados y sensibilizados en 2024 en el manejo del recurso hídrico para promover su ahorro y optimización, y en la gestión de derrames para evitar la contaminación en las diversas geografías donde opera Grupo Nutresa.

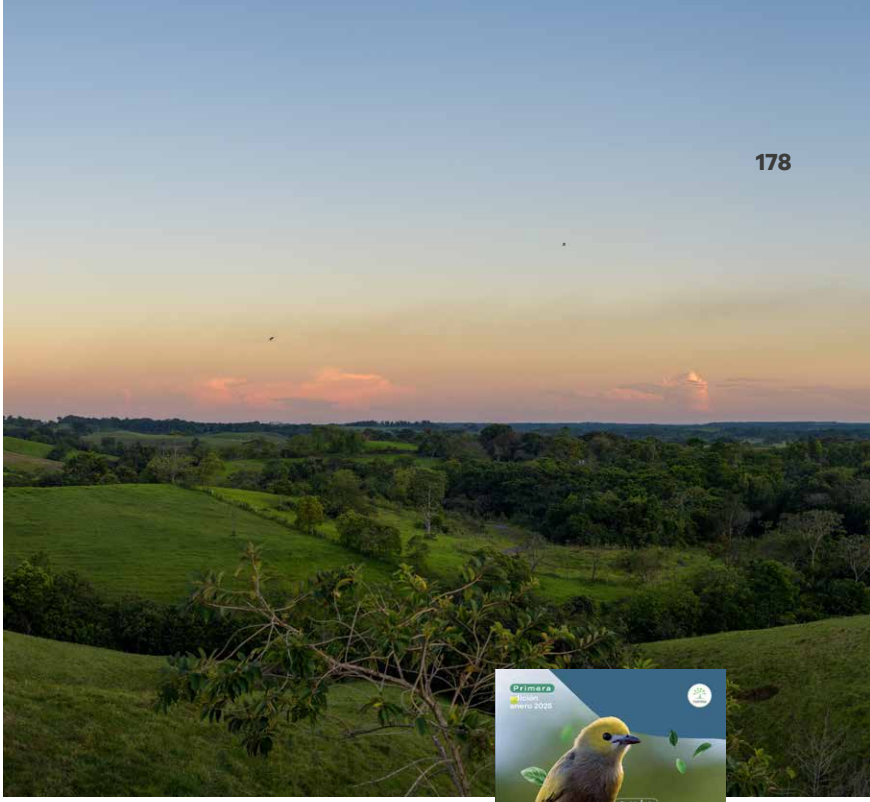
Asimismo, el Negocio Galletas realizó 49 capacitaciones sobre buenas prácticas ambientales, con la participación de 829 colaboradores, para sensibilizar sobre el cuidado del agua en las operaciones y los hogares.

Integración de la biodiversidad en la toma de decisiones estratégicas en las operaciones

En Grupo Nutresa la Junta Directiva es quien aprueba y enmarca la estrategia de los diferentes componentes y asuntos materiales, así como las políticas que rigen a la Organización. Así, la Compañía demuestra su compromiso con la conservación de la biodiversidad al incluir dentro de su trabajo estándares internacionales como el Taskforce on Nature-related Financial Disclosures (TNFD). Con diagnósticos y el entendimiento de sus plantas de manufactura, la Compañía evalúa cómo sus operaciones impactan y dependen de la naturaleza. Esta información es crucial para la toma de decisiones estratégicas que minimicen los impactos negativos y promuevan la restauración de los ecosistemas.

Al integrar la biodiversidad en la toma de decisiones, Grupo Nutresa contribuye a la preservación de los servicios ecosistémicos esenciales para la producción de alimentos y el bienestar de las comunidades.

Finalmente, en 2024 el Negocio Cárnicos analizó 102 granjas propias, integradas y de proveeduría de cerdo en Colombia y Panamá por medio de un análisis digital, determinadas por las coordenadas centrales de los predios y las zonas de alta importancia para la biodiversidad según la Unión Internacional para la Conservación de la Naturaleza (UICN). De las 102 granjas porcícolas analizadas, 81 se encuentran en proximidad a zonas de categoría VI, es decir, que admiten un uso sostenible de los recursos naturales que proporciona este ecosistema para la humanidad; otras 16 sin cercanía y 5 no tienen identificación de la zona.

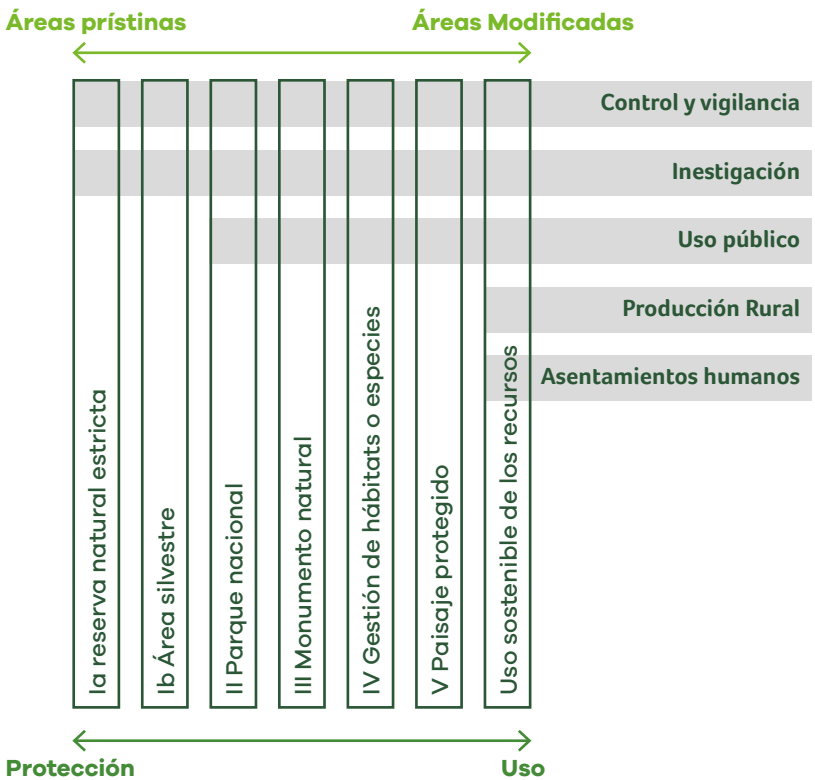




Clic aquí

Para conocer más sobre la cartilla de biodiversidad de Grupo Nutresa

Gráfica de categorías para UICN



Abastecimiento responsable y productivo



Colaborador Negocio Cárnicos, Colombia.

Estándares e indicadores asociados al asunto material

GRI

- 14-1
- 414-2
- 304-2
- 308-1
- 308-2

SASB

Processed Foods: FB-PF

- FB-PF-250a.2
- FB-PF-270a.2
- FB-PF-430a.1
- FB-PF-430a.2
- FB-PF-440a.1
- FB-PF-440a.2 .

Food Retail: FB-FR

- FB-FR-270a.3
- FB-FR-430a.1
- FB-FR-430a.2
- FB-FR-430a.2
- FB-FR-430a.3

Estrategia y avances

Enfoque estratégico
[GRI 3-3]

Principales avances [GRI 3-3]

Gestionar la disponibilidad y volatilidad de los precios de las materias primas.

- **Avance en las estrategias de coberturas** para minimizar los riesgos de volatilidad de precios en los principales insumos.
- **Ajuste en la política de Cobertura** de *Commodities* y Negociaciones a largo plazo.
- **Actualización de las matrices de riesgo** en los principales insumos conforme con el marco de control interno COSO.

Mejorar y ampliar la cobertura del modelo de abastecimiento estratégico.

- **COP 229.388**
  millones en ahorros en las categorías de compras a través de 635 iniciativas de abastecimiento estratégico.
- **3.058**
  nuevos proveedores incorporados para gestionar los riesgos de disponibilidad y asegurar un acceso competitivo en los insumos.
- **34**
  riesgos ambientales, sociales y económicos valorados en las 16 principales materias primas.

Incrementar las capacidades internas y de los proveedores en asuntos relacionados con el abastecimiento responsable.

- **Incorporación de conocimientos,** procesos y nuevas tecnologías de geolocalización para la trazabilidad y debida diligencia en deforestación a través del análisis de 99 predios; se trata de una iniciativa piloto para continuar el escalamiento en 2025.
- **Avance del 68%** en las nueve líneas de trabajo del *task force* de materias primas, con 262 iniciativas.
- **20**
  talleres para el desarrollo de capacidades de 83 jóvenes en Colombia con el fin de promover el empalme generacional en la producción primaria agropecuaria.

Asegurar prácticas responsables de bienestar animal en la cadena de suministro a través de políticas, formación y colaboración con proveedores.

- **Implementación de medidas** para mejorar el bienestar animal (reducción de la densidad en corrales, acceso a recursos esenciales y gestación libre de jaula en porcinos).



Viveros para la Paz, Negocio Chocolates, Agustín Codazzi, Colombia.

Acciones destacadas

Alianza Tresmontes Lucchetti y Bayer Crop Science: innovación en agricultura regenerativa

El Negocio Tresmontes Lucchetti y Bayer Crop Science se unieron para liderar la transición hacia prácticas de agricultura regenerativa en el cultivo de trigo candeal en Chile. Esta colaboración estratégica fomenta el uso de bioinsumos que disminuyen emisiones de CO_2, optimizan el uso de fertilizantes y promueven la gestión eficiente del agua. Con jornadas de campo y capacitaciones, 16 productores fueron entrenados en técnicas de secuestro de carbono y estrategias de carbono-neutralidad. Con el respaldo de Bayer, líder en investigación de bioinsumos, esta alianza consolida el compromiso de Tresmontes Lucchetti con la sostenibilidad al promover prácticas agrícolas responsables y fortalecer su cadena de valor.

Atenea: Mujeres que Trascienden

Este programa, liderado por la marca Cordillera y el Área de Fomento Agrícola del Negocio Chocolates, refuerza el compromiso con el abastecimiento sostenible en el sector cacaotero. A través de la formación integral, Atenea, Mujeres que Trascienden impulsa la diversidad, equidad e inclusión, mejora la calidad de vida de mujeres rurales cacaocultoras y fortalece las prácticas agrícolas responsables en las comunidades. En alianza con el SENA y Desarrollo Internacional Desjardins (DID), diseñaron tres módulos con más de 300 horas de formación, enfocadas estas en chocolatería, educación financiera y empoderamiento femenino. Gracias a este esfuerzo, más de 100 mujeres cacaocultoras del Urabá antioqueño, en Colombia, se graduaron y aportaron a su desarrollo personal y a la consolidación de las cadenas de abastecimiento sostenibles y resilientes en la región.

El Negocio Cafés crea AquaCoffee

AquaCoffee es un producto a base de residuos del café que le permite a la industria agrícola ahorrar hasta un 70% de agua en sus cultivos. Esta innovación, un polvo sólido granulado que se aplica en los cultivos, funciona como acondicionador, hidroretenedor y enriquecedor de suelos, optimizando así el consumo de agua y energía. En 2024 comenzó un ensayo en cuatro fincas cafeteras para evaluar el comportamiento de AquaCoffee en la etapa de almácigo.

Esta solución absorbe 60 veces su peso en agua y encapsula y libera humedad de manera gradual. Así ayuda a reducir significativamente el consumo de agua y a enriquecer el suelo con materia orgánica, nitrógeno, antioxidantes y micronutrientes, y actúa como repelente de insectos, todo lo cual mejora el rendimiento y la hidratación de los cultivos.

Clic aquí

Para consultar en El sector agrícola colombiano podrá ahorrar hasta el 70% de agua con esta innovación



Cacaocultora Programa Atenea, Urabá, Colombia.



Cultivos de café, Colombia.

Descripción de riesgos y oportunidades

La sostenibilidad de los insumos estratégicos se enfrenta a desafíos significativos como la desertificación y los fenómenos climáticos extremos. Estos factores limitan la disponibilidad de tierras cultivables y reducen la resiliencia de los sistemas agrícolas. Adicionalmente, la volatilidad de los precios de los *commodities* en los mercados internacionales representa una fuente de incertidumbre que afecta la estabilidad de los flujos de caja. Para mitigar este riesgo, la Organización ha implementado estrategias de cobertura que buscan asegurar precios estables para los principales insumos, en línea con su Política de *Commodities*.

Los riesgos asociados a la disponibilidad de insumos están relacionados con disrupciones en la cadena de suministro como interrupciones en el transporte, condiciones climáticas adversas, limitaciones en la capacidad productiva y logística, y desequilibrios entre oferta y demanda. Para hacerles frente a estos desafíos la Organización ha adoptado medidas como la implementación de sistemas de gestión de la demanda, pronósticos de consumo, planes de abastecimiento flexibles, planes de continuidad del Negocio, inventarios de seguridad y modelos de gestión de inventario (VMI).

Con el fin de aumentar la resiliencia de los sistemas productivos frente a los fenómenos climáticos, ha promovido la adopción de sistemas agroforestales, que diversifican la producción y protegen los cultivos de las variaciones climáticas.

La inclusión de nuevas tecnologías es una oportunidad para automatizar procesos y reportes, y facilita la toma de decisiones y la gestión de riesgos asociados a la deforestación. La Organización explora modelos de colaboración que permitan una mayor influencia en la cadena de suministro y que garanticen prácticas de abastecimiento más responsables.

Iniciativas como el uso de herramientas digitales B2B optimizan la gestión interna y fortalecen la relación con los agricultores a través de una comunicación más eficiente. Paralelamente, la transición hacia la agricultura regenerativa, en conjunto con aliados, promueve el uso de bioinsumos que fomentan prácticas agrícolas resilientes y generan beneficios económicos y ambientales.

Prospectiva y tendencias

El conocimiento de la cadena comprende el cálculo de la línea base de huella de carbono para gestionar riesgos asociados al cambio climático y la conservación de la biodiversidad. Además, la implementación a gran escala de prácticas de agricultura regenerativa en la cadena representa otro desafío crucial, porque no avanzar en esta dirección incrementaría los riesgos asociados al deterioro de la salud del suelo, a la menor resiliencia de los cultivos frente a cambios climáticos y a la disponibilidad de insumos clave, todo lo cual pondría en riesgo la sostenibilidad y la reputación corporativa.

Por último, es necesaria la incorporación de herramientas B2B que fortalezcan el relacionamiento con los agricultores y que promuevan la confianza y el compromiso en relaciones comerciales a largo plazo. La falta de estas herramientas podría dificultar la adopción de prácticas sostenibles y limitar la consolidación de una cadena de valor robusta. En conjunto, estos desafíos generan riesgos materiales que podrían comprometer el liderazgo de Grupo Nutresa y su capacidad para garantizar la resiliencia de su cadena de suministro.

Igualmente, la oportuna incorporación de nuevas tecnologías de inteligencia artificial que apoyen los procesos de gestión de compras y toma de decisiones en la gestión de las diferentes categorías de insumos y servicios. De no abordar estos desafíos, se verían comprometidas la continuidad del Negocio, la competitividad en la cadena y su resiliencia frente al cambio climático. Además, la falta de herramientas B2B puede limitar la colaboración, la confianza y el suministro de materia prima de calidad.

Por último, la incorporación de nuevas tecnologías de inteligencia artificial que apoyen los procesos de gestión de compras mejorará la generación de valor en el costo total de adquisición.



Productor de fresa, Colombia.

Metas, indicadores y progreso

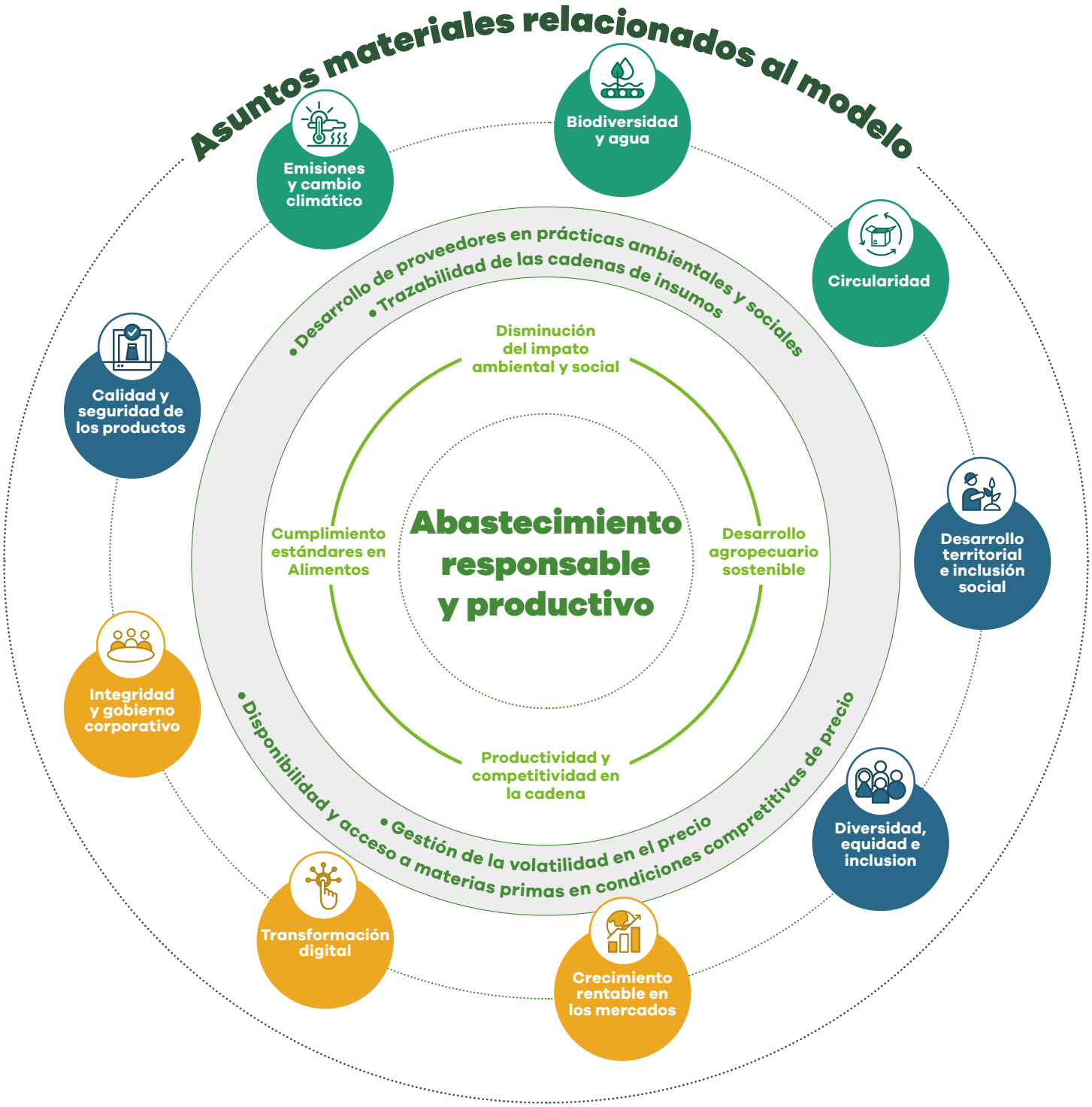
Modelo de abastecimiento responsable y productivo

[FB-FR-430a.3]

Grupo Nutresa busca asegurar la competitividad, la continuidad, la capitalización de oportunidades y la gestión de riesgos, que no son de control directo de la Organización, mediante la incorporación de variables sociales, ambientales y económicas. Estos asuntos están incluidos en el modelo de abastecimiento responsable y productivo, que articula los propósitos del propio modelo, los enfoques de gestión y la materialidad. La *Guía de abastecimiento responsable y productivo* establece los marcos de actuación con los proveedores.

Clic aquí

Para conocer la Guía de estándares de abastecimiento responsable y productivo


Asuntos materiales relacionados al modelo
Emisiones y cambio climático
Biodiversidad y agua
Circularidad
Calidad y seguridad de los productos
Desarrollo territorial e inclusión social
Integridad y gobierno corporativo
Diversidad, equidad e inclusion
Transformación digital
Crecimiento rentable en los mercados
• Desarrollo de proveedores en prácticas ambientales y sociales
• Trazabilidad de las cadenas de insumos
Disminución del impato ambiental y social
Cumplimiento estándares en Alimentos
Desarrollo agropecuario sostenible
Productividad y competitividad en la cadena
Abastecimiento responsable y productivo
• Disponibilidad y acceso a materias primas en condiciones compretitivas de precio
• Gestión de la volatilidad en el precio

Cualificación y aumento de competencias y programas de desarrollo con terceros

En 2024 fueron beneficiadas 1.593 empresas proveedoras y 16.477 personas. A través de iniciativas de desarrollo enfocadas en calidad, productividad, sostenibilidad ambiental y social, así como en seguridad y salud en el trabajo, la Organización que contribuyen a fortalecer el abastecimiento responsable.

Evaluación y auditoría a proveedores

Los programas de auditorías a proveedores en los sistemas integrados de Gestión, Sostenibilidad y Seguridad Comercial tienen como objetivo la verificación, validación, medición de desempeño, fortalecimiento y desarrollo de proveedores. En 2024 fueron auditados 550 proveedores.





Cultivos de quinua, Colombia.

Evaluación de proveedores críticos

Categoría de proveedor	# Proveedores	% del total de proveedores	% del gasto total en 2024
Crítico en sostenibilidad	208	1,2%	32%
Críticos sistemas integrados	347	1,9%	27%
Total proveedores críticos	514	2,9%	40%
Tácticos	17.394	97%	60%
Total proveedores	17.908	100%	100%
Proveedores evaluados sostenibilidad	**# Proveedores**	**% del total de proveedores**	**% del gasto total en 2024**
Anualmente	11	5%	7%
Plan de 3 años	95	46%	40%
Evaluados por cualquier mecanismo	125	60%	69%
Total proveedores críticos evaluados vigentes	**# Proveedores**	**% del total de proveedores**	**% del gasto total en 2024**
Evaluados por cualquier mecanismo	353	69%	85%

Gestión LA/FT/FPADM-C/ST

La Organización ha implementado un Sistema de Seguridad Comercial para fortalecer la confiabilidad de sus operaciones en el ámbito internacional. Durante 2024 actualizó datos de 181 proveedores de acuerdo con la gestión del riesgo de LA/FT/FPADM-C/ST (lavado de activos, financiación del Terrorismo y financiación de la proliferación de armas de destrucción masiva), y proveedores con criticidad para la cadena logística internacional bajo estándares BASC (Business Alliance for Secure Commerce) y Operador Económico Autorizado (OEA).

Asimismo, comunicó a más de 9.900 proveedores conceptos y políticas para la prevención y control de los riesgos de LA/FT/FPADM-C/ST.

En el marco de la Semana del Aprendizaje para Proveedores tuvieron lugar formaciones sobre seguridad en la cadena de suministro con la participación de 118 asistentes de 72 proveedores.

Abastecimiento estratégico

A COP 12,6 billones ascendieron las compras totales de Grupo Nutresa, más una relación comercial con 17.908 proveedores. Durante el año, más de 635 iniciativas, centradas en el abastecimiento estratégico, le permitieron a la Organización generar ahorros superiores a COP 229.388 millones. Estas iniciativas abarcan acciones de adquisición global, implementación de estrategias de negociación y compra, y la aplicación de la metodología *design to value* (DTV), que aseguran la disponibilidad y acceso a materias primas en condiciones competitivas de precio.

Para mejorar el capital de trabajo, la Compañía abordó iniciativas de ampliación de plazos de pago, respetando el cumplimiento de la normatividad legal vigente relacionada con pagos justos a medianas y pequeñas empresas, en más de 100 categorías de compras de insumos y servicios, y a través de la reducción de inventarios en más de 60 categorías de materias primas y material de empaque en los diferentes Negocios.

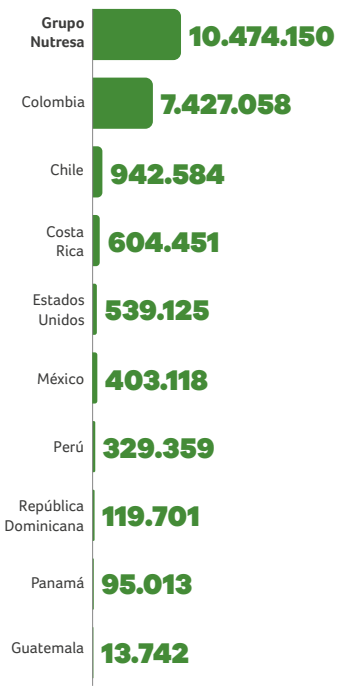


Abastecimiento Negocio Cárnicos, Colombia.

Para asegurar el acceso a materias primas en condiciones competitivas se desarrollaron más de 600 procesos de negociación con herramientas digitales como Ariba Sourcing y Keelvar, con ahorros por más de COP 71.400 millones, garantizando, además, la trazabilidad de los procesos y la transparencia en la negociación.

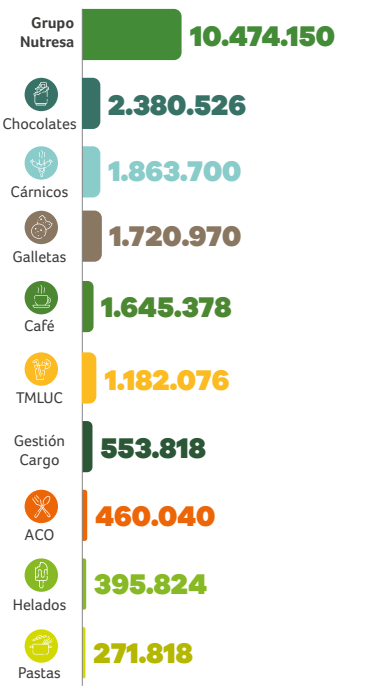
Compras por país 2024

Millones de COP



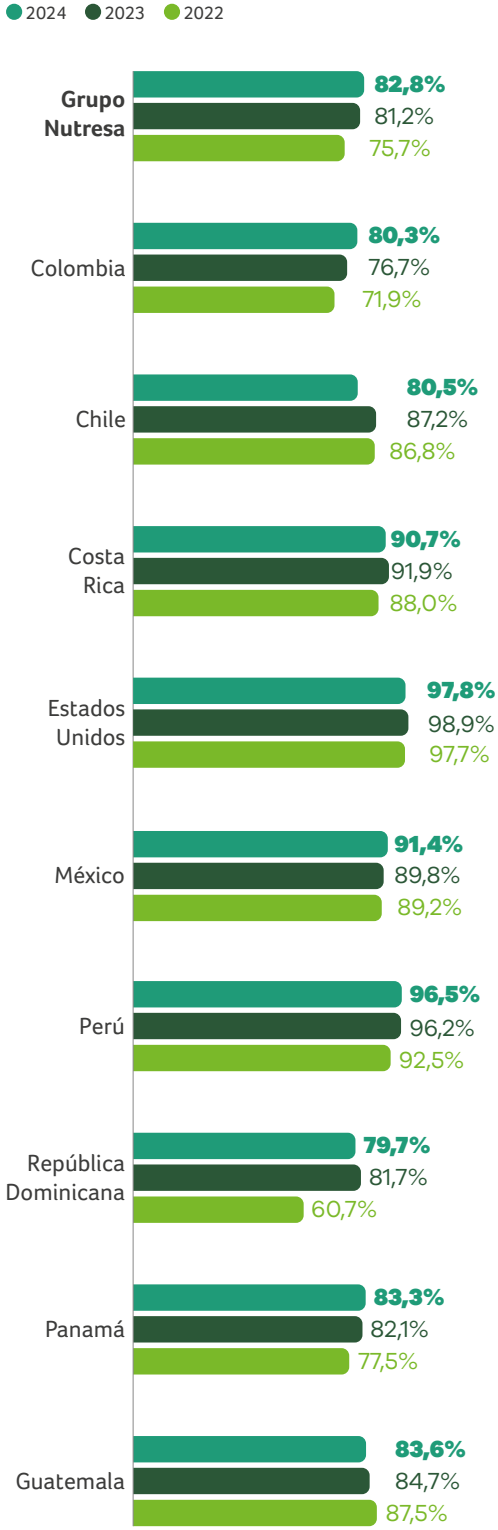
Compras Grupo Nutresa por Negocio

Millones de COP



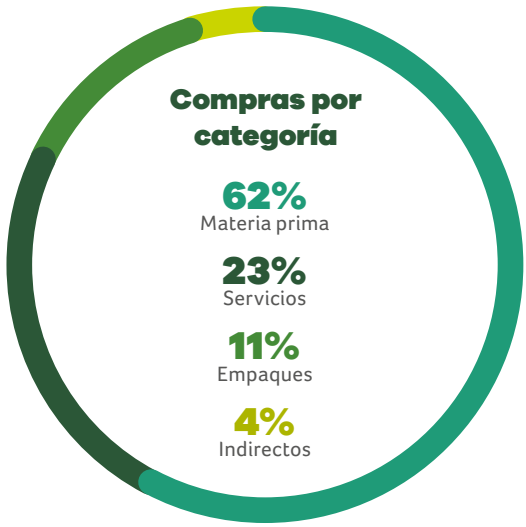
*Compras por Negocio anualizadas. No están incluidas las compañías comercializadoras, tampoco activos fijos ni producto terminado propio y para comercializar.

Compras locales Grupo Nutresa [GRI 204-1]



*Incluye *commodities*, MP, ME, indirectos y servicios. No están incluidas las empresas comercializadoras, tampoco producto terminado ni activos fijos. Nota: Los proveedores locales son aquellos ubicados en cada país donde están las operaciones significativas (operaciones de transformación).

Compras totales Grupo Nutresa por tipo de insumos



Trazabilidad de las cadenas de insumos

De acuerdo con el análisis de impactos y dependencias y la metodología del Taskforce on Nature-Related Financial Disclosure (TNFD)-LEAP (localizar, evaluar, analizar y preparar reporte), Grupo Nutresa desarrolló capacidades internas en nuevas tecnologías de geolocalización que apalancan el abastecimiento responsable y productivo, así como la trazabilidad y debida diligencia en la gestión del riesgo de deforestación, a la cual se le atribuye la mayor pérdida de biodiversidad en el planeta. Fueron usadas herramientas digitales y satelitales para identificar y analizar los riesgos relacionados con el cambio del uso del suelo, aptitud del suelo, posibles causas de deforestación (medida con línea base 2014) y aspectos sociales como la presencia de comunidades indígenas en fincas seleccionadas. Derivado del análisis de impactos y dependencias, la Organización seleccionó tres cadenas de valor (café, cacao y carne de res) para el desarrollo de este piloto, el cual analizó 29 fincas de café, 30 fincas de cacao y 40 fincas de carne de res en Colombia. El proyecto analizó 151,27 hectáreas de fincas cacaoteras, 116,85 hectáreas de fincas cafeteras y 14.321,27 hectáreas de fincas de carne de res.

Clic aquí

Para conocer mayor detalle sobre la gestión de la trazabilidad y el abastecimiento responsable



Proveedores trigo candeal, Chile.

Desarrollo de proveedores en prácticas ambientales y sociales

Task force de materias primas

El task force de materias primas alcanzó un 68,0%, con 262 iniciativas en nueve líneas de trabajo dentro de las dimensiones *prosperidad, planeta* y *personas*, frente a la meta de abastecer el 100% de materias primas productivas, sostenibles y que conservan la biodiversidad a 2030. En 2024, la Organización definió nuevas guías para el abastecimiento responsable en las categorías *café* y *recursos pesqueros*, incluyendo criterios de biodiversidad. Así, ha creado tres módulos de formación virtual para cerca de 2.500 proveedores enfocados en fortalecer capacidades en competitividad, en derechos humanos y en la gestión y desarrollo de sus proveedores. Igualmente, ha desarrollado capacidades internas en agricultura y ganadería regenerativa para 14 integrantes de la Gerencia de Compras y líderes de materias primas y de sostenibilidad, a fin de incorporar estos conceptos de regeneración en las hojas de ruta.

Buena Onda, Negocios que Transforman

El programa Buena Onda, Negocios que Transforman, ejecutado por Fundación Nutresa, desarrolla capacidades en 13 organizaciones de base comunitaria en los departamentos de Antioquia, Bolívar, Caldas, Cauca, Cundinamarca, Meta y Nariño, en Colombia, para beneficio de más de 500 productores y un impacto en más de 1.451 hectáreas. Esta iniciativa promueve un enfoque de producción basado en principios agroecológicos y favorece los procesos de transición de modelos de agricultura convencional a modelos sostenibles con mayor resiliencia al cambio climático. Desde la perspectiva social, ha fortalecido en los productores el liderazgo, el trabajo en equipo y la participación activa en la toma de decisiones, además de promover una cadena de valor más equitativa, diversa e inclusiva.

Con el fin de favorecer el empalme generacional y asegurar la continuidad de las cadenas de suministro, desarrolló



Abastecimiento responsable cadena de cacao.

una ruta de formación integral para 83 jóvenes, quienes fortalecieron sus capacidades en innovación, sostenibilidad y emprendimiento. Así, tuvo lugar el Laboratorio de Innovación, Emprendimiento y Regeneración Jóvenes Buena Onda en el Agroparque Biosuroeste de Támesis, Antioquia, en Colombia. Durante tres días, 40 jóvenes de las asociaciones Buena Onda fortalecieron sus ideas de negocio, enfocadas en prácticas agrícolas y ganaderas sostenibles y resilientes.

Gestión en cacao

Conservación y gestión del agua

El Negocio Chocolates implementó un programa de formación y medición de la huella hídrica, que incluye metodologías de medición y proyectos piloto para reducir significativamente el consumo de agua y promover prácticas más sostenibles en todas las operaciones. También comprende la colaboración con comunidades locales, como la asociación con ASOCAPRODI, para ampliar el impacto positivo y fortalecer la resiliencia de los ecosistemas.

Biodiversidad

La Organización desarrolló un programa para evaluar y monitorear la biodiversidad en sus fincas de cacao por medio de estudios de campo para generar una línea base que permitirá establecer el estado de la biodiversidad y diseñar estrategias de conservación específicas para cada finca. Al identificar áreas de alta importancia ecológica, como corredores biológicos o zonas de reproducción de especies clave, implementará acciones de restauración y protección.

Nuevos planes de descarbonización

A través del programa Asómbrate, de Solidaridad Network, la Organización entregará miles de árboles de cacao y forestales a pequeños productores para fortalecer la biodiversidad y mitigar el cambio climático. Además, facilitará la vinculación de estos agricultores a mercados de bonos de carbono. Durante 2024 fueron compensados económicamente productores con el pago de bonos de captura de carbono, lo que generó ingresos adicionales y reconoció sus esfuerzos en la conservación ambiental. Esta colaboración estratégica promueve prácticas agrícolas sostenibles y contribuye a la lucha contra el cambio climático y al desarrollo de comunidades rurales. De igual forma, la Organización entregó más de 36.000 árboles forestales para enriquecer el sistema agroforestal de cacao, absorber CO_2 y combatir el cambio climático, al tiempo que promueve la biodiversidad del cultivo.

Negocios inclusivos

En el marco de las Alianzas para el Desarrollo Rural, el Negocio Chocolates trabaja para mejorar la calidad de vida de los productores de cacao. A través de esta iniciativa se involucra a asociaciones de productores, empresas privadas, entidades gubernamentales y organizaciones internacionales. En 2024 desarrolló 111 alianzas que benefician a 13.458 familias productoras de cacao e impactan positivamente 29.486 hectáreas de dicho fruto.

Adicionalmente, promovió la aplicación Mundo Cacao, una herramienta diseñada para fortalecer los conocimientos y prácticas de los productores. Con la elaboración y difusión de materiales educativos de alta calidad, la Organización busca promover un sistema productivo de cacao más eficiente, sostenible y de mayor calidad. Estos recursos son distribuidos gratuitamente por diversos canales. En total, entregó 2.000 manuales, 4.200 plegables y 52 pendones. Asimismo, envió 2.535.509 SMS (mensajes de texto) y alcanzó 688 suscriptores en la aplicación móvil y 1.365 en el canal de YouTube.

Por su parte, la Compañía Nacional de Chocolates recibió, por segunda vez, la recertificación como Empresa INcluyente, de la ANDI y su fundación al cierre del 9.º Congreso Empresarial Colombiano 2024 (CEC), en Medellín. Estas instituciones entregan dicha distinción a las organizaciones con altos estándares de calidad en las prácticas de inclusión en el ámbito nacional, con base en cuatro pilares de evaluación: sostenibilidad, impacto, pertinencia y replicabilidad.

Empalme generacional

El programa GenThe: Generación Theobroma busca fortalecer el sector cacaotero e impulsar la participación y generación de capacidades en los jóvenes para la producción de cacao a través del intercambio de conocimientos entre generaciones, así como preservar prácticas tradicionales y fomentar la formación de agentes de cambio con capacidades técnicas, financieras, de liderazgo, y habilidades digitales para impulsar una nueva generación innovadora y sostenible de cacaocultores que contribuya al bienestar de las comunidades rurales.

Gestión en café

El Negocio Cafés continuó con la ejecución de los programas para la sostenibilidad de empresas cafeteras al promover el abastecimiento responsable y favorecer una cadena cafetera sostenible. En 2024 entregó 9.900 unidades de árboles o plantas leguminosas, maderables y frutales para el establecimiento de los sistemas agroforestales en municipios de los departamentos de Santander y Huila, en Colombia, destinados a zonas de protección de fuentes hídricas o como barreras vivas, y en jardines para la alimentación de abejas y otros polinizadores, o como sombrío al cultivo del café.

20 caficultores participan en el piloto de apicultura. Los beneficiados se encuentran con las colmenas establecidas y con centrífugas para realizar el manejo adecuado poscosecha; además,

Gestión de café, Huila, Colombia.





Productor de café, Colombia.

fueron capacitados por el SENA en inocuidad de alimentos. Como resultado, están produciendo un promedio de 3,5 litros de miel por colmena en su primer semestre productivo.

En total, fueron capacitadas 39 personas (16 hombres y 23 mujeres) en 40 horas de formación presencial a través del programa Buena Onda en el proyecto Farallones Productivo y Sostenible, en temas como biodiversidad funcional, manejo integrado de plagas y enfermedades, educación financiera, comunicación con enfoque de género, propuesta de valor, monitoreo participativo de biodiversidad, economía del cuidado y herramientas para emprender. De igual manera, trabajó con cuatro jóvenes que asistieron al Laboratorio de Innovación, Emprendimiento y Regeneración.

Con el fin de ayudar a reducir las emisiones y riesgos por uso inapropiado de envases de agroquímicos, en el proyecto del Huila tuvo lugar una campaña de formación y recolección de dichos envases junto a Colecta SAS, con la participación del 37% de la población del proyecto, que logró la recolección de un total de 887 kilos. La disposición final para estos envases incluye convertirlos en madera plástica y en otros productos de uso seguro.

En Santander, Colombia, la Organización realizó la actualización de la huella de carbono en las 60 fincas del proyecto. En esta medición, respecto al año anterior, hubo un aumento del 32% en las emisiones de CO_2 por kilos de CPS (cantidad de pergamino seco) y una disminución del 23% en las emisiones promedio por finca.

Durante el segundo año del proyecto fueron implementadas buenas prácticas agrícolas en el cultivo del café, incluyendo temas como el manejo de sombrío, la conservación del suelo, la renovación y nutrición de cafetales, y el manejo integrado de plagas y de enfermedades. De igual manera, fueron seleccionados 80 jóvenes hijos de productores para realizar en 2025 una entrega de 1.000 colinos de café joven, y para formación en el manejo integrado del cultivo, a fin de promover el empalme generacional.

Piloto en atención psicosocial

El Negocio Cafés, en alianza con Ruralmente y la Universidad Católica Luis Amigó, implementó un piloto de atención psicosocial dirigido a siete caficultores del programa para la sostenibilidad de empresas cafeteras llevado a cabo en Garzón, Huila, Colombia. Este proyecto, alineado con el concepto de *mente sostenible*, promueve el bienestar integral de los caficultores y sus familias. Con asesorías psicológicas basadas en la batería especializada de salud y prosperidad (BESPA), evaluaron 10 áreas clave de la salud mental, psicosocial y productiva. Además, mediante cuatro sesiones de teleasistencia, trabajaron pilares como regeneración psicosocial, soberanía personal y desarrollo del potencial humano.

Gestión en trigo

El Negocio Tresmontes Lucchetti consolida su enfoque integral para la gestión de riesgos con innovación y compromiso frente a los agricultores. Se destacaron avances en el desarrollo de semillas adaptadas a climas marginales, lo que permitió maximizar rendimientos y fortalecer la resiliencia de los cultivos ante eventos climáticos extremos. Asimismo, implementó mecanismos de protección financiera para los productores, como contratos de recepción garantizada y precios mínimos, mitigando así los efectos de la volatilidad del mercado. En línea con su compromiso frente a la sostenibilidad, la Compañía impulsó prácticas agrícolas sostenibles y contribuyó a la descarbonización de sus operaciones.

En 2024, por otro lado, la Organización fortaleció la cadena de suministro de trigo candeal a través de diversas iniciativas. Así, evaluó a 39 nuevos proveedores para asegurar el cumplimiento de rigurosos estándares de sostenibilidad y calidad. Además, capacitó a 30 pequeños agricultores en métodos de fijación de precios y a 30 jóvenes en prácticas agrícolas sostenibles, con el fin de promover el relevo generacional. Igualmente, realizó cinco auditorías de sostenibilidad y organizó encuentros con más de 150 agricultores, donde los participantes abordaron desafíos como el cambio climático, y fomentaron la adopción de prácticas regenerativas. Se destaca la participación de 22 agricultoras en el taller especializado, el cual empoderó a las mujeres en el sector. El 100% de los nuevos proveedores suscribieron la Declaración de Cumplimiento de las Políticas de Grupo Nutresa, lo que reafirma el compromiso de la Compañía con prácticas responsables y transparentes.

Cultivo trigo candeal, Chile.



Gestión cárnica

Como parte de la Alianza entre el Negocio Cárnicos, Fedegán y Coregán, hubo avances en:

- Auditorías de sostenibilidad al 44% de predios activos, incorporando aspectos de biodiversidad y agricultura sostenible.
- Diagnóstico en 13 fincas del modelo de integración para alcanzar la certificación en buenas prácticas agrícolas (BPA) y el Sello Ambiental Colombiano en Silvopastoreo y Feedlot.
- Diagnóstico y cierre de brechas del manual *Recomendaciones estratégicas hacia la sostenibilidad ambiental en la producción primaria de carne bovina* y los criterios del Sello de Ganadería Colombiana Sostenible, impulsados por el Ministerio de Agricultura en 28 predios de ganaderos del Magdalena Medio, Cesar y Valledupar, en Colombia.

Desarrollo de capacidades en ganadería sostenible bovina y porcina

La relación hombre-animal, el cuidado del agua, la generación de energía a través de las excretas, el cuidado del suelo, la biodiversidad y la sensibilización frente al cambio climático son algunos de los asuntos abordados desde programas e iniciativas de ganadería y porcicultura sostenible. En 2024, la Organización desarrolló un taller con Porkcolombia para abordar la fertilización con porquinaza y sus beneficios. Para el manejo y uso adecuado del suelo y la planeación forrajera en ganadería, tuvo tres ciclos de formación dirigidos a proveedores:

- **Ciclo 1.** Conservación de la biodiversidad y monitoreo de las acciones en la actividad ganadera.
- **Ciclo 2.** Responsabilidad con los empleados.
- **Ciclo 3.** Formulación de un plan de acción a tres años.

Plan de descarbonización

El proyecto Taurus aborda el mejoramiento genético de la res en un 15% más de ganancia de peso que el promedio comercial. Con los sistemas silvopastoriles, establecidos en el predio de Feedlot, realizaron fertilizaciones con residuos orgánicos y sembraron 100 árboles de 10 especies diferentes, los cuales mejoran la calidad nutricional y el bienestar animal. En la iniciativa de suplementación evaluaron la adición de minerales.

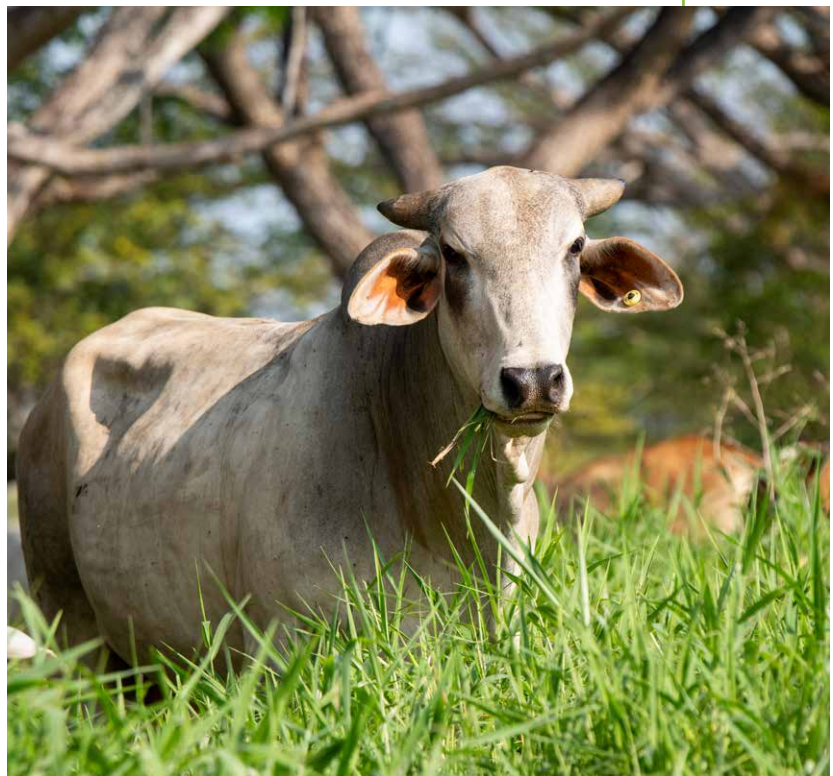
Bienestar animal

El Negocio Cárnicos realizó diferentes acciones relacionadas con el bienestar animal a lo largo de los procesos y de la cadena productiva. En 2024 redujo en un 40% la cantidad de reses por corral en época de invierno.

También garantiza agua de buena calidad y alimento libremente y a voluntad, al igual que sombra suficiente. Del mismo modo, actualizó los procedimientos para asegurar el bienestar animal. En la producción porcina diseñó los espacios para asegurar la gestación libre de jaula en la granja propia El Morro y ajustó los inventarios en la etapa de lechón precebo para garantizar el área requerida por animal de lechones en las granjas arrendadas.

Clic aquí

Para conocer más acciones sobre bienestar animal



Silvopastoreo Negocio Cárnicos, Colombia.



Abastecimiento Negocio Cafés, Colombia.

Gestión de la volatilidad en el precio

En 2024, el índice de los *commodities* de Grupo Nutresa alcanzó niveles máximos (en dólares y en pesos) desde su implementación en 2012. La mayor variabilidad se observó en cacao, café y azúcar, con variaciones superiores al 100% y al 50% versus enero para los dos primeros. El clima adverso, las bajas producciones en Vietnam y los recortes de producción en Brasil se suman a déficits mundiales desde 2019 que generaron variaciones significativas y estructurales para estos *commodities*. En el caso del azúcar, 2024 comenzó con un ambiente volátil y de precios altos, condición que disminuyó debido a factores climáticos favorables y a la mejor productividad en Brasil, India, Tailandia y la Unión Europea, entre otros.

En el caso del trigo, el maíz y la soja, se observó un año con buenas cosechas en los principales productores y exportadores (Estados Unidos, Brasil y Argentina) y con buenos balances mundiales entre la oferta y la demanda, con variaciones negativas de -11, -8, -21. Sin embargo, las condiciones de los cultivos del mar Negro, especialmente del trigo ruso, deben ser monitoreadas debido al persistente conflicto con Ucrania y los continuos ataques a la infraestructura y al transporte de los cereales.

Las oleaginosas presentaron una dinámica opuesta entre el aceite de soja y el de palma. La baja producción, el exceso de lluvia y los bajos inventarios en Malasia e Indonesia se sumaron a una demanda interna fuerte, al punto que les imprimió una alta volatilidad, especialmente en el segundo semestre, cuando la palma dejó de ser el aceite más económico (45% versus enero) y fue desplazado por la soja, la cual, a su vez, ha tenido un comportamiento bajista, donde los fondos también están aportando, como en los demás *commodities*, una fuerza direccional adicional.

Puedes ver acciones de gestión a lo largo del informe y en la sesión “Descripción de riesgos y oportunidades”.



Colaboradoras Negocio Helados, Colombia.

Prosperidad

Riesgos, oportunidades y futuro

La gestión responsable del mercado, las tendencias de consumo hacia la salud, la sostenibilidad y la personalización presentan retos y oportunidades para Grupo Nutresa. Así, a través de la investigación de las preferencias del consumidor, la Organización se adapta a las demandas del mercado, innova para tener productos más saludables y sostenibles y comunica sus esfuerzos por medio de marcas con propósito. Asimismo, el crecimiento del comercio electrónico y la competencia con marcas nativas digitales impulsan a la Organización a desarrollar estrategias omnicanal para fortalecer su presencia en el mercado.

En términos de capacidades de llegada al mercado, en 2025, Grupo Nutresa enfrentará desafíos como la volatilidad de precios, nuevos competidores y riesgos digitales. Sin embargo, también existen oportunidades en la expansión a nuevos canales de venta como el comercio electrónico y la automatización de procesos productivos y operativos que permitirán mejorar la eficiencia y reducir costos. Por otra parte, la transformación digi-

Integridad y gobierno corporativo

Establecer un marco de conducta de transparencia, integridad y ética, desarrollando políticas de dirección, divulgación de información, control y atención de riesgos para fortalecer las relaciones de confianza en beneficio de los accionistas y demás grupos relacionados.

Crecimiento rentable en los mercados

Impulsar el crecimiento rentable de los mercados, expandiendo las ventas de manera sostenible y cumpliendo con las expectativas de los inversionistas, a través de una gestión eficiente de la cartera y el cumplimiento de las obligaciones tributarias, minimizando el riesgo reputacional y asegurando un impacto positivo en la sociedad.

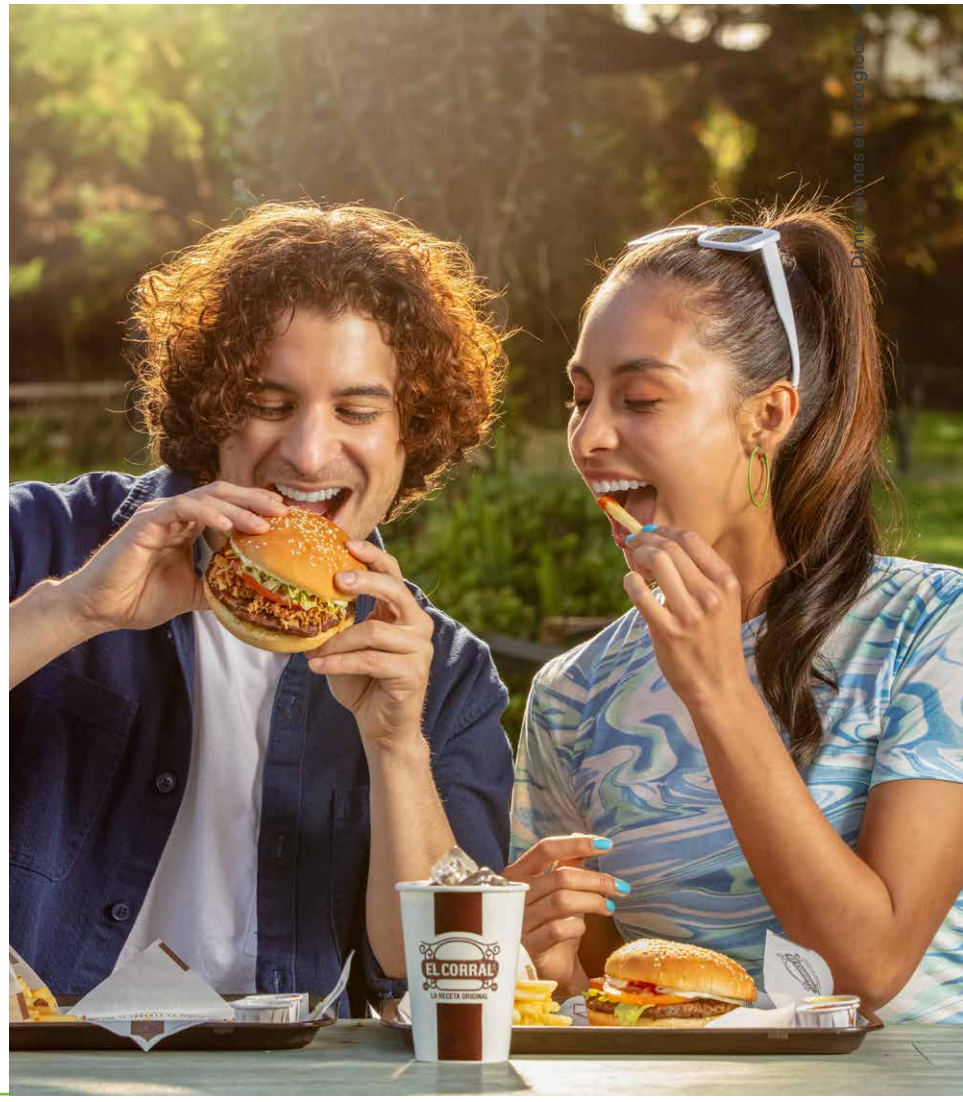
Transformación digital

Integrar las tecnologías en todos los aspectos operativos, transformando procesos, productos y servicios, a través de la adopción efectiva de la Inteligencia Artificial y el fomento de una cultura de innovación, agilidad y mejora continua, con un liderazgo que facilite la transformación digital.

tal de Grupo Nutresa presenta riesgos como la dependencia de un único sistema y la ciberseguridad, y retos como la resistencia al cambio por parte del talento humano. Sin embargo, también ofrece oportunidades significativas en el uso de la inteligencia artificial (IA) y la analítica de datos para impulsar la eficiencia y la innovación.

Para gestionar estos riesgos, la Organización ha implementado una matriz de riesgos y ha fortalecido a Pideky como una plataforma clave para la comunicación ágil, la analítica de datos y la mitigación de riesgos a través de arquitecturas en la nube.

Por último, Grupo Nutresa implementa el modelo de gobierno corporativo basado en las mejores prácticas internacionales. Adaptándose a los cambios globales, la Organización define controles para prevenir faltas éticas y riesgos que puedan impactar su reputación, y fortalece su cultura ética con sistemas de gestión para prevenir el fraude, el lavado de activos y la corrupción. Además, capitaliza las oportunidades del entorno mediante la adopción de tecnologías para fortalecer la toma de decisiones y la resiliencia organizacional.



Hamburguesas El Corral, Colombia.

Ciberseguridad

Salvaguardar la integridad y confidencialidad de la información, implementando medidas de ciberseguridad, controles de acceso y planes de contingencia, para proteger los datos de la organización y de los grupos de interés contra accesos no autorizados, pérdidas o usos indebidos, garantizando el cumplimiento normativo y la continuidad de las operaciones.

Gestión responsable del mercadeo

Desarrollar un mercadeo responsable que, anticipándose a las tendencias del mercado, ofrezca productos y marcas que satisfagan las necesidades de los consumidores, a través de una comunicación ética y transparente que genere confianza y fortalezca la relación con los clientes, impulsando el crecimiento rentable en mercados competitivos.

Capacidad de llegada al mercado

Gestionar de manera eficiente las redes de distribución para garantizar un acceso personalizado a los productos, a través de una sólida presencia tanto en el comercio digital como en el físico, mediante la optimización de la comunicación en todos los canales, ofreciendo propuestas de valor únicas y mejorando continuamente la experiencia del cliente, con el objetivo de fomentar la lealtad y el crecimiento sostenible del negocio.

Avance en los principales indicadores de la gestión en sostenibilidad 2024

Según los estándares SASB y GRI

Asunto material	Indicadores		Unidades	2021	2022	2023	2024
Integridad y gobierno corporativo	Multas significativas [FB-FR-310a.4] [GRI 2-27]		#	0	0	0	**1**
	Pérdidas monetarias como resultado de los procedimientos judiciales relacionados con las infracciones de la legislación laboral [FB-FR-310a.4] [GRI 2-27]		COP millones	1.070	256	822	**640**
	Pérdidas monetarias como resultado de los procedimientos judiciales relacionados con las infracciones de la discriminación laboral [FB-FR-310a.4] [GRI 2-27]		COP millones	0	0	0	**0**
	Sanciones no monetarias [FB-FR-310a.4] [GRI 2-27]		#	0	0	0	**0**
Transformación digital	Reclamaciones por violaciones de la privacidad o pérdida de datos [GRI 418-1]		#	0	0	0	**0**
	Ingresos por canales digitales (interés, consideración, pedido y compra digitales)		% Ingresos	6,8	4,1	5,2	**6,7**
	Ingresos por transacciones digitales (interés y consideración en el mundo real y pedido o compra digitales)		% Ingresos	41,38	37,14	41,15	**38,02**
	Clientes totales que utilizan sus soluciones de ventas en línea [CG-EC-230a.2] [GRI 418-1]		% clientes	46.2	46.6	47,7	**45,2**
Gestión responsable de mercadeo	Multas por etiquetado [FB-PF-270a.4] [FB-FR-270a.2]		#	0	0	0	**0**
	Amonestaciones por etiquetado [FB-PF-270a.3] [FB-FR-270a.1]		#	0	1	1	**3**
	Número de incumplimientos de códigos voluntarios de etiquetado		#	0	0	0	**0**
	Multas por comunicación y publicidad		#	0	0	0	**0**
	Amonestaciones por comunicación y publicidad		#	0	0	0	**0**
	Incumplimientos de códigos voluntarios de comunicación y publicidad		#	0	0	0	**0**
	Porcentaje ventas de los productos que contiene OGM (más de 0,9%)		% ventas	18,6	22,4	36,7	**16,6**
Crecimiento rentable en los mercados	Valor económico directo generado. [GRI 201-1]		COP miles de millones	12.880	17.197	19.085	**18.654**
	Valor económico directo distribuido. [GRI 201-1]			11.950	17.309	18.139	**17.714**
	Impuestos totales pagados [GRI 207-4]	Colombia	COP millones	207.337	257.848	347.675	**235.052**
		Costa Rica		40.005	24.743	51.787	**74.207**
		Estados Unidos		916	1.963	19.122	**30.294**
		México		1.853	432	2.058	**26.457**
		Perú		7.702	5.502	13.974	**22.350**
		Chile		21.502	23.681	2.979	**18.197**



Novaventa en la Vía, Colombia.

Integridad y gobierno corporativo



Colaboradores Tresmontes Lucchetti, Chile.

Estándares e indicadores asociados al asunto material

GRI

- 2-26
- 404-1
- 2-27
- 205-3
- 205-2
- 205-1
- 206-1

SASB

Food Retail: FB-FR

- FB-FR-230a.1
- FB-FR-230a.2
- FB-FR-310a.4 .

Estrategia y avances

Enfoque estratégico
[GRI 3-3]

Principales avances [GRI 3-3]

Integrar los procesos de gestión de riesgos y control interno con la estrategia para generar valor a la Organización y fortalecer la resiliencia organizacional.

- **Integración de las capacidades** con el monitoreo de los riesgos estratégicos, tácticos y operativos, en línea con el modelo de gestión de riesgos, tendencias y oportunidades, en todos los Negocios y geografías.
- **33**
  compañías con Sistema de Control Interno bajo el estándar internacional COSO (Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission).
- **Fortalecimiento del Sistema** de Gestión de Continuidad con alcance a todos los Negocios y profundización en la continuidad de la cadena de abastecimiento.
- **5.741**
  colaboradores formados en gestión de riesgos y de crisis, control interno y continuidad de Negocio.

Consolidar capacidades y promover conductas asociadas a la actuación íntegra, el gobierno corporativo y la gestión de los riesgos de cumplimiento (LA/FT/FPADM-C/ST).

- **36.786**
  colaboradores y terceros formados en prevención de riesgos de lavado de activos, financiación del terrorismo y financiación de la proliferación de armas de destrucción masiva (LA/FT/FPADM), corrupción y soborno transnacional. [GRI 205-2]
- **266,8**
  horas invertidas en el desarrollo de capacidades de oficiales de cumplimiento.
- **Definición y divulgación** del marco de actuación de cumplimiento frente a sanciones internacionales de la Oficina de Control de Bienes Extranjeros (OFAC).
- **Actualización y divulgación** del Código de Gobierno Corporativo en todas las empresas domiciliadas por fuera de Colombia.
- **2.232**
  colaboradores formados en gobierno corporativo.

Velar por el cumplimiento legal, normativo y de las prácticas de gobierno corporativo, asegurando su monitoreo y vigencia.

- **151**
  incidentes reportados relacionados con el incumplimiento del Código de Gobierno Corporativo y 507 reportes recibidos y atendidos a través de la Línea Ética.
- **111**
  potenciales conflictos de intereses de los colaboradores gestionados por el Comité de Ética, Transparencia y Conflictos de Intereses.



Colaboradora Servicios Nutresa, Medellín, Colombia.

Acciones destacadas

Reconocimiento a la excelencia en gobierno corporativo y en reputación

La Organización fue reconocida como la tercera empresa con mejor reputación en Colombia y la primera en el sector alimentos por el monitor empresarial de reputación corporativa Merco Empresas 2024; esto demuestra que un gobierno corporativo sólido es clave para generar confianza entre los grupos relacionados, y refleja la transparencia, la ética y la gestión responsable que guían las decisiones estratégicas de Grupo Nutresa y que garantizan la sostenibilidad, la competitividad y un impacto positivo en la sociedad.

Reconocimiento a la transparencia y a la relación con inversionistas

La Bolsa de Valores de Colombia (BVC) renovó el reconocimiento Investor Relations (IR) a Grupo Nutresa para el periodo 2024-2025. Esta mención destaca a las empresas emisoras que implementan las mejores prácticas en la relación con inversionistas, la divulgación de información y el gobierno corporativo. La renovación del reconocimiento reafirma el compromiso de la Organización con la transparencia, la confianza de sus accionistas y la excelencia en su gestión corporativa.

Descripción de riesgos y oportunidades

Grupo Nutresa implementa modelos de gobierno corporativo, control interno, gestión de riesgos y cumplimiento en todas sus geografías, basados aquellos en las mejores prácticas y estándares internacionales, y adaptándose a los cambios sociales, políticos y económicos del entorno global. Definir e implementar controles es esencial para prevenir faltas a la ética, conductas inadecuadas y otros riesgos, internos y externos, cuya materialización puede tener impactos en la reputación de la Compañía, en la relación con los grupos de interés y con posibles sanciones.

La Compañía mantiene un firme compromiso con un marco institucional ético basado en la integridad, la transparencia y el buen gobierno corpora-

tivo. Estos pilares guían sus acciones y promueven relaciones de confianza con los colaboradores, proveedores, clientes y demás grupos de interés. Para fortalecer continuamente su cultura ética, tanto internamente como con terceros, la Compañía implementa sistemas de Gestión de Riesgos y Control Interno enfocados en la prevención y mitigación de fraude, lavado de activos, financiación del terrorismo, financiación de la proliferación de armas de destrucción masiva, corrupción y soborno transnacional (LA/FT/FPADM-C/ST).

La Organización no se limita a gestionar los riesgos: también busca capitalizar las oportunidades que se presentan en el entorno mediante la vigilancia y adopción oportuna y eficaz de las normativas por medio del uso de herramientas y tecnologías como la inteligencia artificial y la analítica de datos. Estas tecnologías permiten identificar patrones, predecir tendencias y analizar grandes volúmenes de datos para gestionar eventos de forma oportuna, ágil y dinámica. De esta manera fortalece los procesos de toma de decisiones y eleva la resiliencia organizacional.

Prospectiva y tendencias

Frente al fortalecimiento de la cultura ética, de transparencia y de gestión de riesgos es esencial permear todos los niveles de la Organización a partir del compromiso de la Alta Dirección, la comunicación constante de los valores y lineamientos, y el desarrollo de mecanismos efectivos para reportar y abordar las faltas de conducta. La gestión oportuna y efectiva de los conflictos de intereses, la seguridad de la información y la rendición de cuentas son también acciones fundamentales en la relación con los diversos grupos de interés.

Un panorama regulatorio en constante evolución exige que la Compañía mantenga sistemas de vigilancia adecuados y que garantice el cumplimiento de las normativas y la actualización de sus controles.

Asimismo, es vital la implementación de sistemas integrales y eficaces que permitan prevenir, detectar y responder oportunamente a los riesgos de corrupción, soborno y LA/FT/FPADM para mitigar cualquier impacto negativo en la reputación y la imposición de multas o sanciones que puedan afectar la situación financiera de los Negocios. Finalmente, la rápida evolución tecnológica plantea nuevos desafíos éticos y de cumplimiento, exigiendo medidas que habiliten su uso responsable.

Gestionar proactivamente estos desafíos determinará la capacidad de Grupo Nutresa para mantener la confianza de sus grupos relacionados y asegurar su sostenibilidad en el largo plazo.

Aspectos como la ausencia de integridad y un débil gobierno corporativo podrían derivar en la materialización de riesgos que afectarían significativamente la reputación de la Organización y la confianza de los grupos relacionados, incluyendo clientes, inversionistas

Colaboradores Negocio Galletas, Colombia.



y aliados comerciales, e impactar negativamente las ventas, la atracción de talento y la estabilidad de las relaciones comerciales. Asimismo, la deficiencia en el control interno y la inadecuada gestión de riesgos y controles podrían conducir a errores en la toma de decisiones, a incrementar la vulnerabilidad y a elevar la exposición a diversos riesgos que van en detrimento de la eficiencia operativa, la rentabilidad y la continuidad de las operaciones.

Metas, indicadores y progreso

Junta Directiva

Grupo Nutresa se comunica de forma oportuna y transparente con sus accionistas y demás grupos relacionados a través de diversos canales, entre ellos, el sitio web, la publicación de información relevante en la página de la Superintendencia Financiera y el *Informe anual de gobierno corporativo.* En estos mecanismos revela al mercado y a los grupos relacionados los hechos y noticias más importantes del año, así como la adopción de las mejores prácticas corporativas y el seguimiento a su implementación y desarrollo.

Clic aquí

Para consultar el Informe de gobierno corporativo 2024

La Junta Directiva de Grupo Nutresa celebró reuniones ordinarias y extraordinarias cuando lo requirieron las circunstancias. Además, el Comité de Auditoría se reunió cinco veces, cumpliendo así con las funciones y la frecuencia establecidas en la ley y el Código de Gobierno Corporativo.

Gestión del cumplimiento

La gestión del cumplimiento es parte fundamental de los procesos en Grupo Nutresa y aporta a su sostenibilidad y eficiencia. En línea con lo anterior, esta gestión es monitoreada por el Comité de Cumplimiento, conformado por el vicepresidente secretario general, el gerente de Gestión de Riesgos y la gerente de Auditoría Interna.

Durante las sesiones de 2024 este comité monitoreó el sistema de cumplimiento del Grupo Empresarial, emitió directrices y definió estrategias para asegurar su funcionamiento en asuntos como la estrategia de divulgación y formación de empleados y terceros denominada Actúo Íntegramente, la actualización de los códigos de Gobierno Corporativo en las compañías del Grupo domiciliadas por fuera de Colombia, la designación de responsables en asuntos relacionados con la gestión de cumplimiento, la revisión e implementación de la Política de Ética de la Investigación, Bioética e Integridad Científica, y los sistemas de prevención de los riesgos de LA/FT/FPADM-C/ST. [GRI 205-2]

Colaboradores Tresmontes Lucchetti.





Colaboradores Tresmontes Lucchetti.

Asimismo, continuó con el desarrollo de la estrategia de comunicación y formación denominada Actúo Íntegramente, la cual apunta a la promoción de una cultura de integridad entre los colaboradores, proveedores y clientes de Grupo Nutresa y sus Negocios. Así, más de 5700 colaboradores fueron entrenados y capacitados en gestión de riesgos, crisis y continuidad, y 36.786 colaboradores y terceros fueron formados en la prevención de los riesgos de LA/FT/FPADM, corrupción y soborno transnacional. [GRI 205-2]

La Compañía asumió un total de COP 259.847.899 por gastos de retroactivos pensionales, indemnizaciones y otros conceptos asociados a la legislación laboral. No recibió multas por discriminación laboral. [FB-FR-310a.4]

Clic aquí

Para consultar Consulta la Política de Gestión de Riesgos de Cumplimiento de LA/FT/FPADM-C/

Gestión táctica de riesgos de cumplimiento de LA/FT/FPADM-C/ST

La gestión de riesgos de cumplimiento de LA/FT/FPADM-C/ST ha permitido el desarrollo de capacidades tanto en oficiales de cumplimiento como en todos los colaboradores y aliados de las operaciones en distintos Negocios y geografías. Para esta iniciativa, la Organización invirtió más de 1.537 horas de formación sobre prevención y control de estos riesgos. Por su parte, el Comité de Ética, Transparencia y Conflictos de Intereses se reunió con la frecuencia requerida durante el año y atendió 39 casos.

Grupo Nutresa y sus empresas no recibieron sanciones o multas significativas por incumplimiento de la normatividad y la legislación. [GRI 2-27] [FB-FR-310a.4] Tampoco hubo acciones legales por competencia desleal o violaciones de la legislación sobre prácticas monopolísticas o contrarias a la libre competencia. [GRI 206-1]

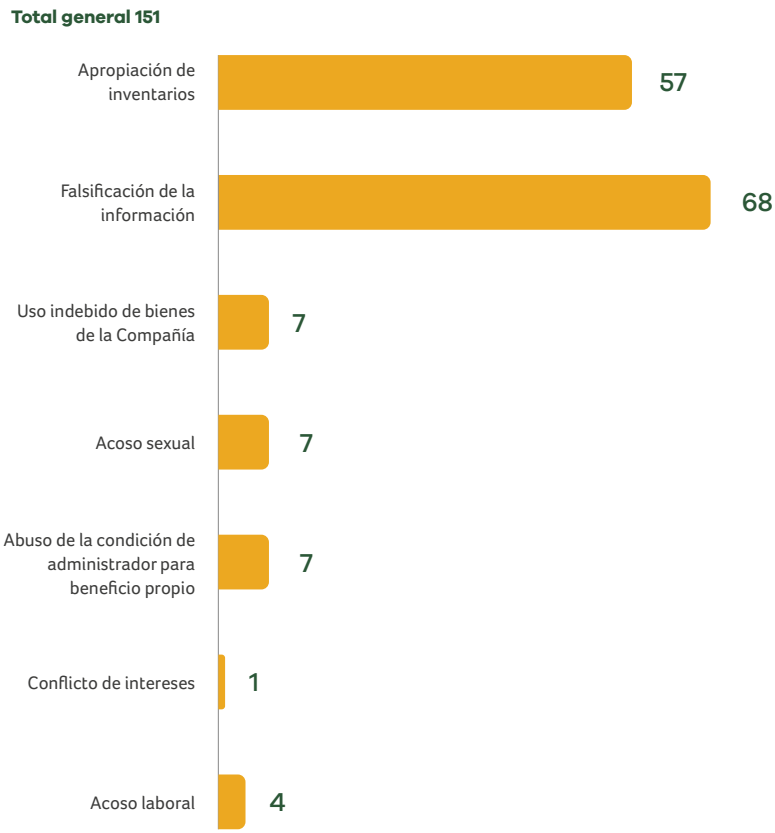
Incumplimientos del Código de Gobierno Corporativo

Dentro de los riesgos más significativos asociados a la ética y la transparencia se encuentran el fraude, la corrupción, el soborno transnacional, el lavado de activos, la financiación del terrorismo y de la proliferación de armas de destrucción masiva. Durante el año, la Organización gestionó estos riesgos por medio del seguimiento a los lineamientos establecidos en las políticas, códigos y programas existentes, y por medio de iniciativas de sensibilización y formación que facilitan el desarrollo de las relaciones con los grupos de interés. [GRI 2-26] [ODS 16.5] [ODS 16.6]

En 2024 fueron reportados 151 incidentes vinculados con el incumplimiento del Código de Gobierno Corporativo, [GRI 205-3] [ODS 16.5] por un valor aproximado de COP 1.648 millones, clasificados así:

Incumplimiento del Código de Buen Gobierno

[205-3]



En estos incidentes estuvieron involucrados 151 colaboradores, con quienes la Compañía dio por terminada la relación contractual e interpuso las acciones legales pertinentes. Es importante mencionar que la Organización tiene esquemas de transferencia de riesgos para mitigar los impactos asociados.

Línea Ética

Grupo Nutresa cuenta con una Línea Ética administrada por un ente independiente. En este mecanismo de reporte recibió 507 casos, los cuales fueron atendidos de acuerdo con el tipo de reporte. Los relacionados con estilos de liderazgo, derechos humanos y asuntos laborales fueron canalizados con los responsables de los Negocios, y los reportes sobre fraude, corrupción o incumplimiento de políticas fueron abordados por la Gerencia de Auditoría Interna. De los anteriores, el 82% involucra a colaboradores y el 18% a terceros. El 82% de los casos reportados están cerrados con investigaciones finalizadas, y de estos fue confirmado el 22%.

Legislación fiscal

En 2024 Grupo Nutresa continuó adaptándose al nuevo entorno tributario colombiano, marcado por la implementación de los impuestos saludables, con su consecuente incremento en la tarifa y la gradual eliminación de ciertos beneficios fiscales. A pesar de estos cambios, la Organización mantuvo su compromiso con la sostenibilidad y ajustó sus operaciones para cumplir con las nuevas regulaciones. En los demás países de la región donde tiene presencia no se presentaron cambios relevantes en la normativa fiscal.

En 2025 la Compañía mantendrá un monitoreo constante de las tendencias tributarias nacionales e internacionales, con especial atención a los desarrollos relacionados con la economía digital y los impuestos saludables, los cuales continuarán siendo un factor relevante en las operaciones de Grupo Nutresa.

Gestión de riesgos, tendencias y oportunidades

Grupo Nutresa tiene un modelo de gestión de riesgos, tendencias y oportunidades en todas sus geografías con el cual analiza los riesgos actuales y emergentes. Este proceso se ha visto fortalecido con la implementación del modelo de control interno, basado en el marco COSO y sus componentes, y focalizado en la definición y monitoreo de los principales controles en las compañías y procesos materiales para la Organización.

En línea con lo anterior, la Política de Control Interno es fundamental en la gestión de riesgos de la Compañía. Durante 2024 trabajó en su divulgación y aplicación en todas las geografías para asegurar su comprensión y correcta implementación en todos los niveles.

Clic aquí

Para consultar el Informe de gobierno corporativo 2024

Grupo Nutresa monitorea los riesgos estratégicos de sus Negocios y geografías, incluyendo el despliegue desde y hacia los niveles tácticos y operativos. En esta revisión considera riesgos, tendencias globales y cambios en el contexto de cada Negocio. Estas actividades se apoyan en el uso de herramientas tecnológicas integradas para los modelos de gobierno, riesgo y cumplimiento (GRC), optimizando así recursos y ampliando el alcance de los procesos. [GRI 205-1]

Para evaluar las externalidades y valorar impactos ambientales, sociales y económicos en la cadena de valor, la Organización emplea un modelo bajo la metodología true value, el cual complementa con análisis sobre riesgos climáticos, físicos y de transición que permiten orientar los esfuerzos hacia la prevención de riesgos y la generación de soluciones sostenibles con el fin de crear un mayor valor a largo plazo para la sociedad y el medioambiente.

En 2024 Grupo Nutresa avanzó en la consolidación y expansión del Sistema de Gestión de Continuidad de negocio mediante la profundización del análisis en la cadena de abastecimiento y en el escenario de inhabilidad de tecnologías. Asimismo, avanzó en el modelo de actuación frente a escenarios catastróficos desde frentes transversales para los Negocios en aspectos como infraestructura y diseño, seguridad y seguros, entre otros. Estos esfuerzos buscan apoyar la gestión ante la materialización de eventos de riesgo y fortalecer la adaptabilidad y la capacidad de recuperación de la Organización ante desafíos emergentes, todo lo cual evidencia que la resiliencia organizacional es un pilar fundamental.

Finalmente, para fortalecer la resiliencia, la Compañía ha impulsado la gestión de crisis como un elemento clave para la continuidad del Negocio; es así como durante 2024 realizó actualizaciones al *Manual de crisis* y desarrolló formaciones a los comités de Presidencia de los Negocios respecto de sus lineamientos principales y marcos de actuación.

Colaboradores Negocio Chocolates.



Transformación digital



Diseñado con inteligencia artificial con los parámetros de ciberseguridad de Grupo Nutresa.

Estrategia y avances

Enfoque estratégico
[GRI 3-3]

Principales avances [GRI 3-3]

Explorar nuevas tecnologías.

- **Exploración de gemelos digitales,** que son réplicas virtuales de procesos o sistemas físicos que permiten monitorear y optimizar su desempeño en tiempo real, para mejorar la toma de decisiones y la eficiencia en la atención en restaurantes y en el proceso comercial *go to market* para el Negocio Alimentos al Consumidor.
- **Cinco**
  activaciones a través del programa Misión para desarrollar capacidades digitales en 437 colaboradores en los Negocios Chocolates, Galletas y Servicios al Consumidor, y en Belina y Servicios Nutresa, en Colombia, Costa Rica y Panamá.
- **Automatización o digitalización** de 103 iniciativas, con un ahorro aproximado de 1888 horas mensuales.
- **USD 154.808**
  en ahorros por la optimización de licencias de Office de Windows al migrarlas a Google Workspace.
- **Implementación de** herramientas que facilitan el acceso a la información para el proceso comercial.
- Desarrollo de la fase I del modelo para la Torre de Control logística para mejorar visibilidad y control del transporte.

Incorporar la inteligencia artificial (IA) para impulsar las ventas, fortalecer la competitividad y enriquecer la experiencia del cliente, bajo un marco responsable y ético.

- **Construcción del marco conceptual** y hoja de ruta para la exploración de casos de uso de la IA: más de 20 casos de uso explorados en áreas como Ventas, Mercadeo, Producción y Logística.
- **Construcción y divulgación** de una política para el uso e implementación segura de la IA.
- **Implementación de controles técnicos** para limitar el acceso a soluciones no homologadas y definición de la arquitectura de referencia de tecnología.
- **23**
  pruebas de concepto desarrolladas para definir casos de escalamiento de IA entre procesos comerciales, regulatorios y de apoyo, con automatización para agentes conversacionales y visión artificial.
- **16.000**
  licencias implementadas de inteligencia artificial generativa en todas las geografías, que generan un ahorro estimado de 15 horas mensuales por persona.



Colaboradores de Fonal, Medellín, Colombia.

Acciones destacadas

Consolidación del ecosistema digital Pideky: innovación para la relación con clientes

En 2024, Pideky se consolidó como un ecosistema digital estratégico para Grupo Nutresa con una representación del 6,2% del total de las ventas de la Organización. Con más de 85.000 clientes y 160.000 pedidos mensuales en Colombia, y con una frecuencia de uso en Marketplace de 2,5 veces, la plataforma se consolida como un canal para fortalecer la relación con clientes y potenciar su crecimiento. La nueva versión, disponible en móvil y web, amplía sus funcionalidades y alcance, mejora la experiencia del usuario y asegura la propiedad intelectual de la Compañía. Gracias a estas mejoras, Pideky también impulsó un crecimiento del 15% en las ventas de los clientes, optimizó la gestión de referencias y cobertura de productos agotados, y permitió transacciones por COP 200.000 millones, con lo que certifica su impacto como una herramienta innovadora en la transformación digital de Grupo Nutresa.



Diseñado con inteligencia artificial con los parámetros de ciberseguridad de Grupo Nutresa.

Programa Misión: desarrollo de talento digital para la transformación de Grupo Nutresa

El desarrollo de talento digital fortalece la capacidad de los colaboradores para adoptar herramientas tecnológicas que optimicen la productividad, la eficiencia y la innovación. Mediante la formación en nuevas competencias, los colaboradores han podido revisar y rediseñar procesos, y aplicar sus conocimientos para mejorar sus áreas de trabajo. En 2024, la Organización capacitó a 437 colaboradores en talento digital dentro de los Negocios Chocolates, Galletas, Alimentos al Consumidor, en la marca Belina y en Servicios Nutresa, en Colombia, Costa Rica y Panamá. Este programa resultó en la automatización o digitalización de 103 iniciativas, con un ahorro generado de 1.888 horas mensuales aproximadamente, lo que refuerza la capacidad de la Organización para avanzar en su estrategia digital con un equipo altamente capacitado.

Modelo de inteligencia artificial: impulso hacia la innovación responsable

Grupo Nutresa implementó un marco estratégico para guiar el uso ético y responsable de la inteligencia artificial (IA) y asegurar su integración efectiva en las operaciones. Este enfoque incluye la identificación, priorización y escalamiento de casos de uso con métricas claras de éxito. En total, exploró más de 20 casos de uso, destacándose la gestión de contenidos mediante IA generativa y la aplicación de visión artificial para la detección del sueño en conductores de la flota logística. Además, estableció una política de gobierno que garantiza el uso responsable, transparente y seguro de la IA en todas las áreas de la Compañía para fortalecer la confianza en la tecnología y su integración dentro de la estrategia corporativa.



Colaboradores de Servicios Nutresa, Medellín, Colombia.

Descripción de riesgos y oportunidades

Con la transformación digital existen riesgos asociados a la evolución de la tecnología *core* de la Organización, a la aplicación de nuevas tecnologías como la IA, a la dependencia de proveedores y al retorno de la inversión, así como a la arquitectura tecnológica, por lo cual Grupo Nutresa desarrolló un mapa de riesgos y el plan de oportunidades actuales y emergentes.

Si bien la centralización del *core* facilita la gestión, implica la dependencia de un único sistema. Por otro lado, la analítica distribuida, pese a sus ventajas, dificulta la gestión de datos y requiere de una atención especial.

Es crucial adoptar la IA con velocidad y aprovechar el talento y los datos de calidad disponibles. Sin embargo, también es fundamental tener conciencia sobre los riesgos de ciberseguridad, sesgos y posibles malos usos.

La Organización debe considerar diversos riesgos al implementar nuevas tecnologías. Entre ellos, la resistencia al cambio, las vulnerabilidades de seguridad, la dependencia de proveedores y la dificultad para medir el retorno de la inversión.

Finalmente, la gestión de arquitecturas desacopladas implica retos importantes. Es vital asegurar la correcta administración de los servicios y la seguridad entre interfaces, para lo cual resulta crucial fortalecer la integración y el monitoreo, y contar con personal especializado y con herramientas de automatización que permitan optimizar la eficiencia.

La transformación digital en Grupo Nutresa se consolida como un proceso integral que abarca áreas clave para la eficiencia y la innovación. Pideky, la analítica de datos y la IA son fundamentales en este proceso. Asimismo, la evolución hacia arquitecturas en la nube y el uso de nuevas tecnologías mitigan los riesgos asociados a esta capacidad.

Pideky es una herramienta digital que les permite a las marcas de Grupo

Nutresa transmitir sus propuestas de valor con mayor velocidad y personalización. Próximamente ofrecerá servicios adicionales y portafolio de terceros, lo cual generará nuevas fuentes de ingresos.

En relación con la data y la analítica, es una oportunidad la combinación de arquitectura centralizada con analítica distribuida porque aumenta la eficiencia, optimiza procesos e impulsa la innovación, al tiempo que fortalece la seguridad y el gobierno de datos y consolida una cultura *data-driven*.

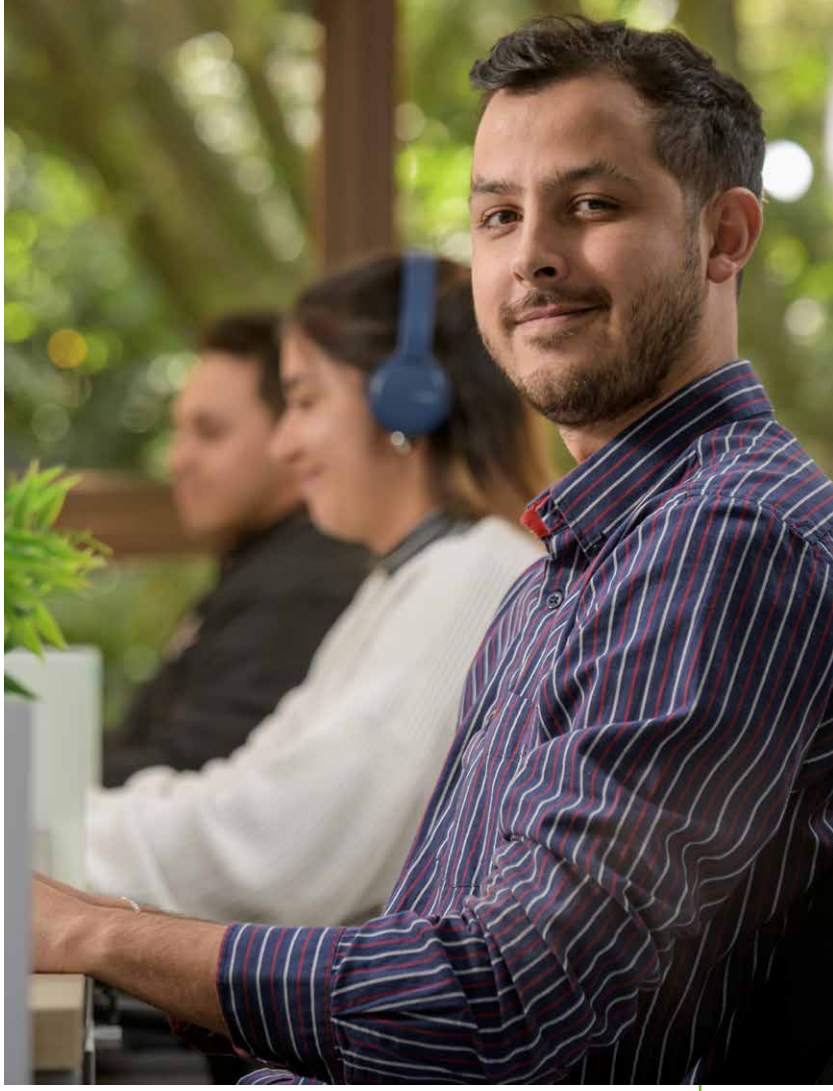
Por su parte, la IA ofrece la oportunidad de crear nuevos productos y servicios, mejorar condiciones comerciales, conocer mejor al cliente, abrir nuevos mercados y adaptarse rápidamente.

La incorporación de procesos cada vez más digitalizados, la apertura y adopción de nuevas tecnologías y la interacción con el componente humano generan amenazas internas y externas. Por eso Grupo Nutresa aborda estos desafíos de forma integrada con procesos, tecnología y con la realización de estrategias de inversión en tecnologías de ciberseguridad como un habilitador; además, con el diseño de procesos adecuados y seguros, y con la formación continua del talento que considere los elementos anteriores para proteger los activos digitales y minimizar el impacto de los riesgos derivados de los ciberataques.

Finalmente, para el *core* tecnológico, la arquitectura desacoplada brinda agilidad, escalabilidad, facilita la personalización y, además, mejora la productividad y la optimización energética para apoyar el logro de los objetivos de sostenibilidad.

Prospectiva y tendencias

La transformación digital en Grupo Nutresa se está consolidando como un proceso integral que abarca diversas áreas clave para mejorar la eficiencia, la competitividad y la innovación. Pideky, como ecosistema digital, fortalece la digitalización del canal minorista y la conexión entre consumidores y microcomerciantes, e incrementa la llegada de las marcas, genera ingresos adicionales y mejora la competitividad. A su vez, la analítica de datos y la IA desempeñarán un papel crucial al proporcionar una base sólida para la automatización de procesos, la personalización de la experiencia del cliente y la innovación en productos y servicios, todo ello bajo marcos éticos estrictos.



Colaboradores del Negocio Cafés, Colombia.

El aprovechamiento de nuevas tecnologías, como Web3, Internet de las Cosas, computación en la nube, *big data* y automatización inteligente de procesos, permitirá una mayor agilidad y eficiencia operativa al optimizar la cadena de suministro y la toma de decisiones. En este entorno, la evolución hacia arquitecturas en nubes híbridas, integraciones con API y la utilización de *blockchain* en la gestión de la cadena de suministro garantizan que Grupo Nutresa se mantenga a la vanguardia en el uso de tecnología sostenible y escalable, alineada con los principios de sostenibilidad.

Metas, indicadores y progreso

La transformación digital en Grupo Nutresa es una capacidad que cuenta con una estrategia definida y nueve campos de actuación que tienen que ver con la evolución de llegada al mercado, con los procesos que soportan la operación y con potenciar las marcas, adoptar nuevas tecnologías, mejorar la cadena de suministro, incursionar en nuevos modelos de negocio y fortalecer la cultura digital.

Para ello la Organización ha dispuesto los recursos con el fin de lograr su estrategia, teniendo como foco al cliente y al consumidor, y orientada a mejorar las ventas, obtener más competitividad y generar una mejor experiencia para los públicos, así:

Ecosistema de relacionamiento con clientes

Pideky es una herramienta que centra su estrategia en desarrollar un ecosistema de relacionamiento con clientes a través de soluciones y activos digitales. Les permite a los clientes acceder al portafolio completo de productos, servicios y atributos de la propuesta de valor de la Compañía de forma omnicanal.

En 2024, la Organización logró escalar la solución y penetrar el 80% de los clientes en Barranquilla, Bogotá, Bucaramanga, Cali, Cartagena, Cúcuta, Ibagué, Manizales, Medellín, Neiva, Pereira, Santa Marta y Valledupar, en Colombia, con un alcance de 85.000 clientes y una frecuencia de uso en la plataforma Marketplace de 2,5 veces. También obtuvo un *drop size* de COP 125.000 y una variación promedio de +15% en los clientes digitales. Los pedidos alcanzaron un valor de COP 200 millones, que representan aproximadamente el 30% de las ventas totales de estos clientes por medio de la aplicación digital y el 10% del segmento total en la geografía.

Para 2025, el plan de expansión comprende el resto del país, incluyendo ciudades secundarias y capitales regionales, para alcanzar una penetración de 120.000 clientes. La Organización ampliará los activos digitales con una solución para grandes clientes, extendiendo el alcance a los canales de autoservicios y mayoristas. Además, se impulsará la solución en las redes de *food service* a través de La Recetta. En la Región Estratégica ejecutará pilotos en los Negocios Tresmontes Lucchetti, en Chile, y en Alimentos al Consumidor, en República Dominicana. Finalmente, fortalecerá las capacidades de la solución con otros fabricantes aliados que la probaron en 2024 para ampliar la oferta de valor y los portafolios del Marketplace.

Colaborador Servicios Nutresa,
Medellín, Colombia.





Colaborador de Opperar, Medellín, Colombia.

Data y analítica

La estrategia se centra en construir una cultura *data-driven* en Grupo Nutresa, donde los datos se convierten en un activo estratégico para impulsar la innovación, la eficiencia y el crecimiento sostenible. Para ello el foco se fija en dos pilares: el gobierno de datos, gracias a la gestión de datos maestros, y la analítica, con la implementación de herramientas de autoservicio, modelos de control y analítica distribuida.

En 2024, la Organización avanzó en esos dos temas estratégicos: gobierno de datos y analítica. En relación con el gobierno de datos, formalizó la gestión de datos maestros mediante mesas de gobierno para clientes y productos, con la participación de las áreas responsables. También diseñó e implementó una arquitectura de manejo de datos maestros (MDM) para el gobierno de datos maestros de clientes y productos en Colombia.

En cuanto a la analítica, implementó una herramienta que facilita el acceso a la información para el proceso comercial, y la fase I del modelo para la Torre de Control de transportes de Opperar a fin de mejorar la visibilidad y el control. En relación con la analítica distribuida, aprobó e inició un piloto en las áreas Financiera y Comercial. Finalmente, desarrolló un modelo de recomendación de productos agotados para comercio electrónico.

En 2025 finalizará la implementación de los sistemas MDM de producto y cliente en Colombia, y comenzará en los Negocios de la región. Igualmente, implementará la analítica distribuida en el proceso comercial transversal y financiero, evolucionará los modelos analíticos en línea con la evolución del *core* transaccional y consolidará la analítica con IA generativa.

Inteligencia artificial (IA)

Grupo Nutresa, en línea con sus objetivos estratégicos, incorpora la inteligencia artificial (IA) a sus capacidades para impulsar las ventas, fortalecer la competitividad y enriquecer la experiencia del cliente, siempre bajo un marco responsable y ético.

Durante 2024 realizó diversas iniciativas para la incorporación de la IA. En primer lugar construyó un marco conceptual y una hoja de ruta para la exploración de casos de uso. Asimismo, definió escenarios de exploración que garantizan la confidencialidad de la información. En este sentido, exploró más de 20 casos de uso en áreas como Ventas, Mercadeo, Producción y Logística, entre otras. Además, definió la Política Para el Uso e Implementación de Seguridad de la IA, alineada con la Política de Seguridad de la Información. Para complementar lo anterior llevó a cabo controles técnicos para limitar el acceso a soluciones no homologadas y definió la arquitectura de referencia de tecnología para la incorporación de la IA.

Para 2025 proyecta la implementación de IA en áreas como Logística, Comercial, Comunicaciones y Mercadeo. Adicionalmente, desarrollará la estrategia de gestión del cambio para la apropiación de las políticas y lineamientos de IA, e identificará los roles y habilidades necesarios para su adopción con una estrategia de *reskilling* y *upskilling*.

Nuevas tecnologías

Grupo Nutresa busca identificar, monitorear, entender, probar y adoptar nuevas tecnologías que potencien la llegada al mercado y brinden nuevas herramientas a los habilitadores de la transformación digital.

En 2024 rediseñó el modelo de exploración para priorizar tecnologías y casos de uso, en el marco de la estrategia y las necesidades de la Organización, y exploró dos casos de uso de gemelos digitales en el proceso comercial *go to market* y en la operación de los restaurantes de Alimentos al Consumidor.

En relación con el *blockchain*, lanzó la solución de fidelización Pideky Escala para los colaboradores de Servicios Nutresa y gestionó el ecosistema mediante 2NV, NTT DATA, Microsoft, GoToCloud, AWS y Google, con la obtención de recursos por USD 8.135.

El programa Misión Digital realizó cinco activaciones para desarrollar talentos digitales en diferentes Negocios y geografías, lo que permitió la automatización de iniciativas con un ahorro de 1.888 horas mensuales.

Para 2025 proyecta la evolución de dos casos de uso en gemelos digitales (gestión de filas en restaurantes y *go to market*). Con ambos espera obtener USD 10.000 en recursos para la exploración de nuevas tecnologías, además de que revisará y rediseñará 50 procesos con ahorros en productividad o ventas, explorará la analítica de la cadena de suministro y definirá el escalamiento de Pideky Escala. Finalmente, diseñará e implementará un proceso de exploración de tecnologías emergentes con el ecosistema de ciencia, tecnología e innovación, y avanzará en el desarrollo de la capacidad de impresión 3D en Novaventa y en los Negocios Chocolates y Pastas.

Diseñado con inteligencia artificial, de acuerdo con los parámetros de ciberseguridad de Nutresa.



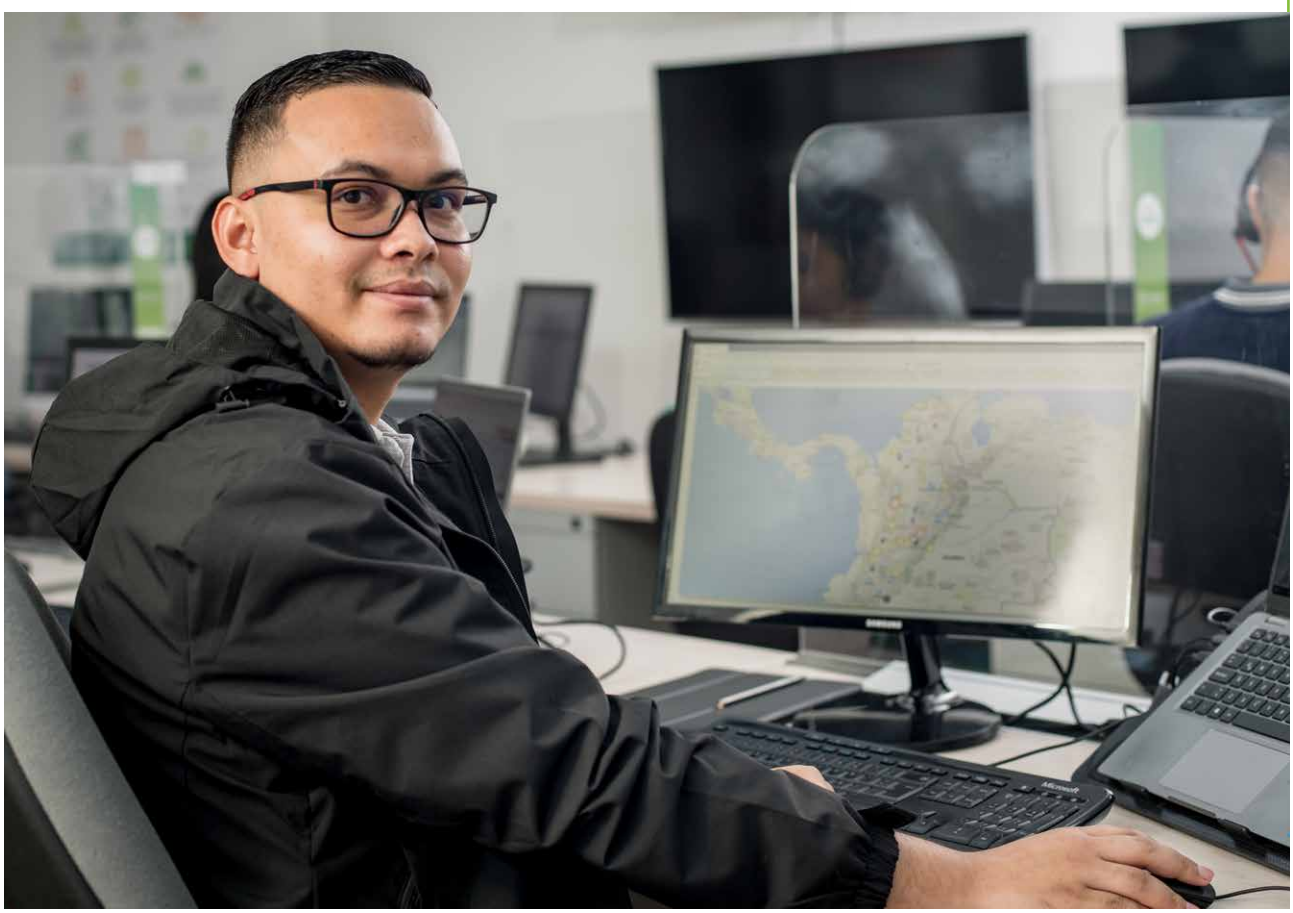
Core tecnológico

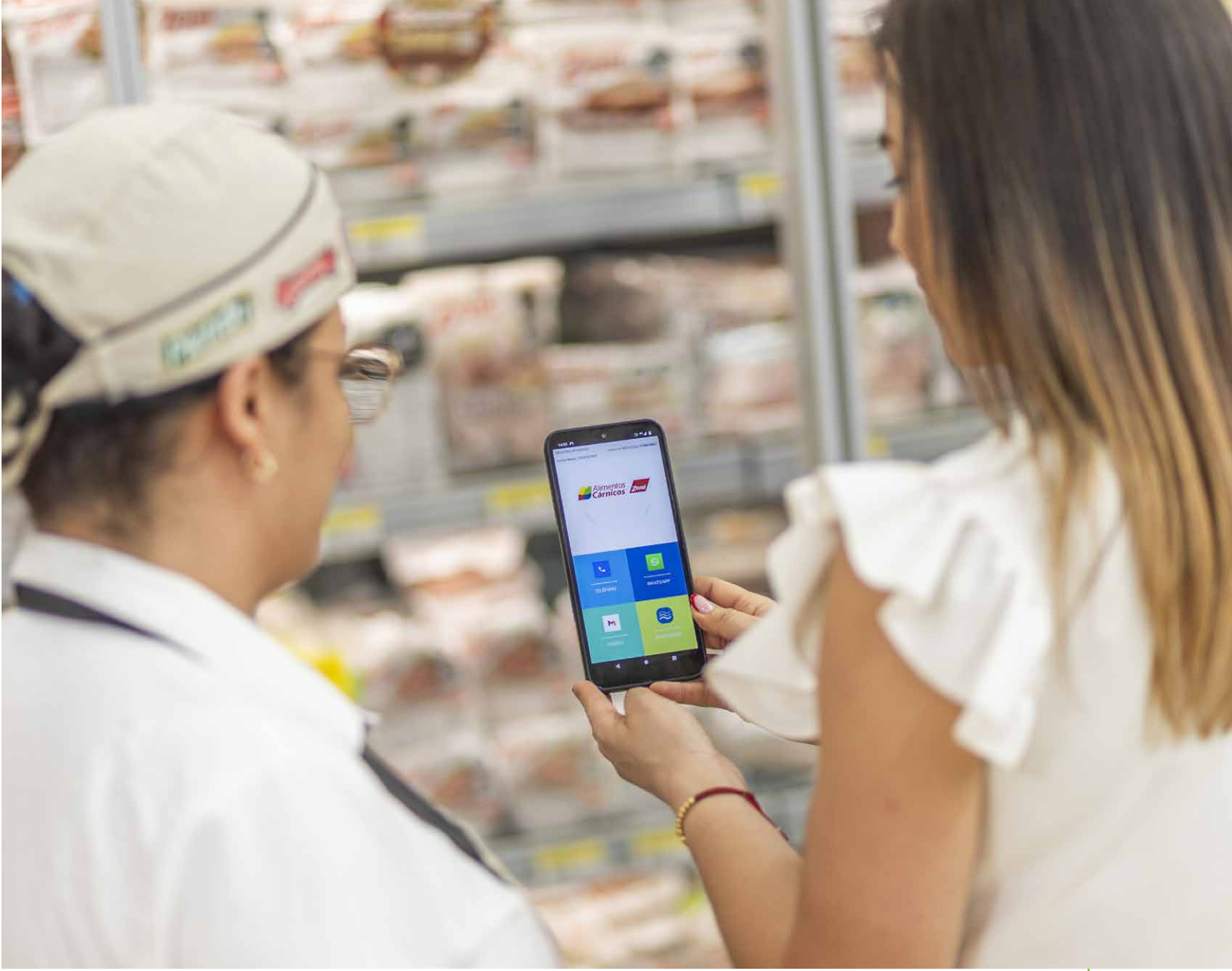
Grupo Nutresa está modernizando su ecosistema tecnológico mediante la exploración, selección, implementación e integración de soluciones escalables y seguras, incluyendo tecnologías 4.0. Esta estrategia busca fortalecer las capacidades de la cadena de valor, optimizar los modelos de llegada al mercado y fomentar una organización orientada al uso de datos.

La Compañía ha avanzado en la gestión de la relación con clientes, y en la implementación de plataformas CRM en Colombia, República Dominicana, Centroamérica y Ecuador. También lanzó una aplicación de escucha activa y fortaleció las plataformas de comercio electrónico y marcas. En operaciones incorporó tecnologías IoT en plantas de producción que aumentan y agilizan la capacidad de captura de datos para optimizar la toma de decisiones y generar ahorros. Además, exploró soluciones para modernizar los procesos de talento y financieros, e inició la transición hacia una arquitectura desacoplada, potenciando la continuidad del *journey to cloud* y mejorando la integración de sistemas. La inversión en transformación digital en la Compañía fue de COP 38 millones, con más de 1.000 personas capacitadas en las nuevas soluciones tecnológicas.

Para 2025 la Organización continuará impulsando las capacidades de los Negocios a través del apoyo a la revisión de procesos comerciales, financieros, cadena de suministro y talento humano; explorará e implementará tecnologías de mercado y 4.0 en una arquitectura desacoplada; estructurará nuevos centros de excelencia con equipos de expertos para soportar las nuevas operaciones; y extenderá servicios a todas las geografías para apalancar su desarrollo.

Colaborador de Opperar, Medellín, Colombia.





Visita comercial de Alimentos Cárnicos, Colombia.

Ciberseguridad

La Organización prioriza la seguridad de su información y de las aplicaciones tecnológicas porque son fundamentales para la toma de decisiones y para garantizar la continuidad de sus operaciones. Para lograr esto ha implementado un enfoque integral que incluye:

- Estructura de gobierno y gestión con comités especializados en ciberseguridad. Ellos establecen las políticas, procedimientos y reglas para la Organización.
- Alineación con la estrategia de Grupo Nutresa para su priorización.
- Plan maestro de seguridad, que detalla las acciones tendientes a la protección de la información en todos los frentes: procesos, tecnología y personas.
- Priorización de programas enfocados en diferentes aspectos de la seguridad, desde el gobierno y la protección de la información hasta la protección de entornos operativos y la prevención de ataques de *ransomware*.
- Planeación proactiva en prevención de riesgos y protección de la integridad, confidencialidad y disponibilidad de la información.

En resumen, Grupo Nutresa está construyendo una sólida infraestructura de seguridad de la información para proteger sus activos más valiosos y garantizar la continuidad de sus Negocios.

Gestión responsable del mercadeo



Colaboradores Negocio Cafés, Colombia.

Estándares e indicadores asociados al asunto material

SASB

Processed Foods: FB-PF

- FB-PF-270a.1

Estrategia y avances

Enfoque estratégico
[GRI 3-3]

Principales avances [GRI 3-3]

Fortalecer el modelo de gestión de categorías, marcas, redes y experiencias.

- **Ajuste de las propuestas de valor en el portafolio de las marcas** para atender los retos y las necesidades del mercado y ofrecer soluciones que garanticen la accesibilidad a los consumidores en términos de empaques, tamaños y desembolsos.
- **Avance en la definición del propósito superior de 41 marcas,** consolidando la metodología de Marcas con Propósito e integrando la sostenibilidad como eje estratégico. De estas, 21 completaron su propósito, mientras las demás continúan avanzando en etapas distintas.

Gestionar las categorías y marcas líderes.

- **Consolidación de 50 marcas** líderes en 75 categorías, con una participación en ventas del 54,5% y un crecimiento anual compuesto del 10,7% teniendo en cuenta los últimos cuatro años.

Proteger y gestionar responsablemente la información de consumidores, compradores, clientes e invitados.

- **Cumplimiento y supervisión** de las políticas y requerimientos de los registros de bases de datos para garantizar la protección de datos. Enriquecimiento de las políticas para tal fin.
- **Gestión adecuada de la información,** con apoyo en los procesos de analítica avanzada, para proteger la privacidad de las audiencias.
- **Identificación, mejoramiento y calidad** de los compromisos, acuerdos y declaraciones con los consumidores, compradores e invitados.



Visita a uno de nuestros puntos Novaventa en la Vía, Colombia.

Acciones destacadas

Reconocimientos en Colombia, Costa Rica y Guatemala destacan la capacidad de las marcas de Grupo Nutresa para generar conexión y resultados excepcionales

Las marcas Festival, Drácula y Chiky recibieron reconocimientos en Colombia, Costa Rica y Guatemala por ser inspiradoras, generar impacto y liderar en diferentes mercados y contextos.

En los Effie Awards Colombia 2024, que premian las campañas de mercadeo y publicidad más efectivas, las marcas Festival y Drácula obtuvieron dos galardones cada una. La primera fue reconocida con dos Effies de Plata en las categorías respuesta a la crisis y *snacks, postres y golosinas* por su campaña "Festival ¡somos todos los sabores!", que resaltó la diversidad y cercanía de la marca con sus consumidores.

Por su parte, Drácula se destacó con un Effie de Plata en *marketing innovation solutions* por la campaña "Halloween no empieza hasta que no llega Drácula" y un Effie de Bronce en *marketing experiencial*-productos por "Drácula, la paleta que se convirtió en entretenimiento", con lo que reafirmó su lugar como un ícono cultural en Halloween.

En Centroamérica, la marca de galletas Chiky fue premiada como icónica, tanto en Costa Rica como en Guatemala, por su sólido *brand equity* y su posicionamiento como una de las marcas más queridas por los consumidores.

Temporada Halloween y Drácula, una marca transversal de Grupo Nutresa

La temporada de Halloween sigue siendo un evento clave en mercados donde Grupo Nutresa opera. En 2024 la temporada fue un éxito en Colombia, Perú, Ecuador, México y Centroamérica con las marcas Nucita, Tikys y Drácula, con resultados en ventas muy positivos.

En Colombia, la marca Drácula lideró con un portafolio completo, que incluyó barras de chocolate, bombones de fresa y galletas Wafer rellena y recubierta de chocolate, todo con empaques innovadores y logrando extender la experiencia de la marca a estas nuevas categorías. Además, amplió su presencia con malteadas exclusivas en El Corral, a cuyos restaurantes también llegó la experiencia de la marca Drácula.

Para fortalecer la temporada en otros países, se lanzó en Estados Unidos y Centroamérica la innovación Nucita Ojo de Zombie.



Colaborador del Negocio Chocolates, Medellín, Colombia.

Lucchetti: 120 años de liderazgo y conexión en Chile

Lucchetti celebró sus 120 años en Chile con una campaña que reforzó su posicionamiento y conexión emocional con los consumidores. A través de un diseño conmemorativo en sus empaques y una campaña multicanal en televisión, redes sociales y puntos de venta, la marca destacó su legado y su visión de futuro bajo el mensaje "Los años que estuvimos y estaremos contigo". Este enfoque aumentó su visibilidad en medios, impulsó su presencia en el *ranking* de las Top 40 Marcas Ciudadanas de Chile y le permitió ganar premios de creatividad publicitaria, con lo que fortaleció su liderazgo y relevancia en el mercado chileno.



Alianza Chocolisto, - Sajú.

Descripción de riesgos y oportunidades

Las tendencias de los consumidores hacia la salud, la sostenibilidad y la personalización representan riesgos y oportunidades para una gestión responsable del mercadeo. Los cambios en las expectativas y comportamientos de los consumidores pueden generar desafíos, entre ellos, la necesidad de adaptar rápidamente los portafolios de productos, garantizar la transparencia en la comunicación y responder a exigencias regulatorias más estrictas. Algunos de los riesgos son:

- **Desconexión con las tendencias saludables:** Preferencia por alimentos orgánicos, bajos en azúcar, sin conservantes o a base de plantas por la tensión que se genera entre estas propuestas y los mayores desembolsos que tienden a tener para el comprador.
- **Demanda de sostenibilidad:** Expectativas de empaques ecológicos, ingredientes responsables y transparencia en la cadena de suministro.
- **Búsqueda de personalización:** Creciente interés en productos que se adapten a necesidades específicas, como dietas especializadas o regionalización de sabores.

Para hacerles frente a estos riesgos, la Organización avanza desde las diferentes categorías y marcas en la investigación continua de las preferencias del consumidor para atender las necesidades identificadas y anticipar propuestas de valor relevantes para los varios segmentos de consumidor. Además, continúa innovando con líneas de productos saludables y sostenibles, al igual que con propuestas de valor que ofrecen bienestar y placer, respondiendo a las necesidades del mercado, y en el mejoramiento de las matrices nutricionales de los productos. Asimismo, comunica esfuerzos de sostenibilidad y de las marcas con propósito porque son un factor relevante y cada vez más determinante para los consumidores y las audiencias.

También identifica riesgos relacionados con los hábitos y comportamientos del comprador, como el incremento del comercio electrónico, desde donde aumenta la competencia con marcas nativas digitales que aprovechan la conveniencia, la personalización *online* y la omnicanalidad.

Desde este frente, Grupo Nutresa desarrolla estrategias omnicanal para combinar la experiencia en tiendas físicas y digitales con el fortalecimiento de la presencia en plataformas de comercio electrónico y la asociación con *marketplaces* locales y globales.

Finalmente, en Colombia el impuesto a los comestibles ultraprocesados industrialmente (ICUI) ha tenido un impacto importante sobre el consumo de alimentos en el país. Varias categorías de la Organización se han visto impactadas por esta situación, teniendo en cuenta que este impuesto ha implicado un mayor desembolso en algunos productos para los consumidores. Además, los precios de algunos productos se han visto afectados por la volatilidad en los costos de las materias primas, especialmente el azúcar, el cacao, el café y la proteína cárnica. Adicionalmente, el entorno continúa siendo altamente competitivo con el crecimiento de las marcas privadas en algunas categorías y de las tiendas de descuento.

Algunos segmentos de consumidores y compradores están ajustando sus hábitos de consumo y priorizan la elección de productos por precio debido a las presiones económicas actuales. Las tiendas de descuento continúan su dinámica de crecimiento y una proporción importante de los hogares en Colombia están comprando en estas. Algunas marcas como Tosh, Saltín, Dux, Festival, Matiz, Doria, Zenú, Ranchera y Pietrán están presentes en estas tiendas, considerando las necesidades de los compradores que acuden a estos canales, con resultados positivos.

Alimentos Cárnicos, Colombia.



Prospectiva y tendencias

Los nuevos estilos de vida generan cambios en los hábitos de consumo de algunas categorías de alimentos. Continúa en aumento la conciencia de los consumidores sobre la salud holística, es decir, la salud física, mental y ambiental, lo cual impacta el consumo de alimentos. Las personas demandan información clara sobre la influencia de los productos en su bienestar, mientras que políticas como los sellos para alimentos ultraprocesados fomentan nuevas creencias y comportamientos. Esto genera un impacto directo en categorías específicas de Grupo Nutresa y reconfigura la demanda hacia opciones más saludables y sostenibles.

La inseguridad alimentaria, que afecta a una parte significativa de la población, y las limitaciones del mercado laboral, como la informalidad y la presión por incrementos salariales, restringen el desarrollo social. Las compañías de alimentos tienen el reto de ofrecer soluciones permanentes a personas con dificultades económicas para resolver sus necesidades.

Asimismo, el auge del comercio electrónico y la necesidad de estrategias omnicanal plantean retos para garantizar una experiencia fluida en puntos de contacto digitales y físicos.

El mercado también enfrenta la presión de *startups* y marcas locales que destacan por su agilidad e innovación. Esto obliga a diferenciarse mediante la calidad, la autenticidad y una comunicación más emocional que conecte con los valores del consumidor. Además, modelos emergentes como suscripciones y plataformas de entrega rápida exigen explorar nuevas formas de distribución.

Para mitigar estos riesgos, el foco de la Compañía se encuentra en el entendimiento de las necesidades para anticiparlas, satisfacerlas y así entregar y capturar valor en el mercado a partir de la innovación constante, alianzas estratégicas con plataformas digitales y campañas que refuercen la relevancia cultural y emocional de las marcas. Este enfoque proactivo permite responder a un entorno cambiante y capitalizar oportunidades de crecimiento en mercados clave.



Infusiones TOSH, Colombia.

Los diferentes sectores económicos seguirán enfrentando desafíos tan importantes como la digitalización acelerada, la sostenibilidad como prioridad, la gestión del talento, la adaptación regulatoria, la gestión de la incertidumbre económica y la atención al crecimiento y contracción en los diferentes segmentos de la población.

Finalmente, macrotendencias como cambio en los ejes de poder, escasez de recursos, hiperconectividad, transformaciones demográficas, globalización, cambio climático, urbanización y movilidad seguirán evolucionando y materializando su impacto, estableciendo tanto riesgos como oportunidades, según la postura y la gestión de las organizaciones frente a sus manifestaciones.

Metas, indicadores y progreso

Gestión de categorías y marcas líderes

A través de la capacidad corporativa, categorías, marcas, redes y experiencias, Grupo Nutresa busca lograr la preferencia de consumidores, compradores, invitados y clientes, al ofrecer marcas líderes en categorías relevantes que brindan nutrición, bienestar y placer, y que generan experiencias memorables con redes comerciales efectivas.

La Organización participa en 75 categorías que pertenecen a las industrias de consumo masivo y restaurantes. Estas se agrupan en 18 macrocategorías. Algunas de las principales son: *snacks*, bebidas no alcohólicas, refrigerados y platos listos, despensa, restaurantes, heladerías y mascotas.

Grupo Nutresa cuenta con un amplio portafolio de marcas para atender y satisfacer las necesidades de los diferentes segmentos de consumidores y compradores en los mercados en los que participa. Uno de los principales pilares es el desarrollo de marcas líderes tanto en Colombia como en los países de la región donde tiene presencia. Las marcas líderes son aquellas que ocupan el primer, segundo o tercer lugar en participación de mercados en una categoría dentro de la geografía en la cual participan. 50 de las marcas de Grupo Nutresa son líderes, y en conjunto han tenido un crecimiento anual compuesto del 10,7% teniendo en cuenta los últimos cuatro años , soportado principalmente por el desempeño de las marcas líderes en Colombia, Chile y Centroamérica, entre otras regiones.

Para apalancar el crecimiento permanente de las marcas líderes, la Organización ha desarrollado capacidades estratégicas y herramientas como el modelo de segmentación de consumidores, el modelo de posicionamiento, el programa Marcas con Propósito, el modelo de gestión de portafolio, el modelo de entendimiento y gestión del comprador, el modelo de gestión de precios, entre otras.

Modelo de gestión de categorías, marcas, redes y experiencias



Los modelos mencionados forman parte del modelo de gestión de categorías, marcas, redes y experiencias, un modelo de modelos para la gestión comercial de mercadeo y ventas. Este reúne capacidades que buscan crear, comunicar y capturar valor, con apoyo en la investigación, la analítica y la consultoría. Y es una representación de cómo Grupo Nutresa entiende el mercado y gestiona las categorías y marcas. Su centro es el entendimiento y la interpretación de los consumidores, compradores, clientes e invitados para lograr una efectiva gestión comercial de mercado y de ventas.

Marcas con Propósito

Grupo Nutresa continúa fortaleciendo los procesos de sus marcas con el programa Marcas con Propósito, el cual brinda herramientas para abordar los desafíos que implican las tres dimensiones de la sostenibilidad: social, ambiental y económica. En 2024 mantuvo la evolución y consolidación del programa con el proceso de definición del propósito superior de 41 marcas.

"Hacer del mundo un lugar más justo y sostenible al darles a todas las manos* que tocan nuestro chocolate posibilidades de trascender" es el propósito de la marca Cordillera, que cobró vida gracias a su programa Atenea: Mujeres que Trascienden, iniciativa que busca empoderar a las mujeres cacaocultoras a través del desarrollo de capacidades en transformación y emprendimiento en productos de chocolatería, en educación financiera y en liderazgo y empoderamiento femenino. Además, impulsa una cadena de valor más equitativa, diversa, inclusiva y próspera. En 2024 se graduaron 101 participantes en la zona de Urabá, en Antioquia, Colombia, y fueron fortalecidos nueve emprendimientos incubados y desarrollados en 288 horas de formación.

En esta misma línea, marcas como Chocolisto y Zenú siguen apostando por los niños y niñas del país con programas como Academia de Pasiones, de Chocolisto, y Alimentando Talentos, de Zenú, proyectos que lograron mejorar las condiciones de los niños en diferentes territorios de Colombia.

Chocolisto, en un trabajo conjunto con diversos aliados, ha logrado impactar a más de 800 niños al romper barreras visuales con la entrega de lentes recetados para mejorar su visión y su futuro, y ha graduado a 180 niños y niñas de su academia, potenciando así pasiones como el dibujo, la fotografía y la escritura creativa.

Zenú, con su propósito "Inspirar y facilitar oportunidades para que las personas alimenten sus talentos y pasiones promoviendo su progreso", en 2024 impulsó el desarrollo de capacidades en niños deportistas de escuelas de ciclismo patrocinadas por la marca con la formación en tres componentes: habilidades sociales, práctica deportiva y nutrición. En total, 107 niños, niñas y jóvenes de los municipios de Amagá, Jardín, Rionegro y Yarumal, en Antioquia, Colombia, fueron beneficiados.

Marcas como Tosh, Livean, Cordillera, Doria, Kibo y Chocolisto, que llevan varios años trabajando en su propósito superior, han fortalecido sus programas y vinculado a aliados estratégicos. El Corral, por su parte, extendió el alcance de su propósito con la intención de beneficiar tanto al campo como a toda su cadena de valor.

Zenú y Pietrán avanzaron en la definición de su propósito y han puesto en marcha sus respectivos programas con enfoque en educación de calidad. Además, han tenido avances importantes marcas como Sello Rojo, Saltín Noel, Noel, Pozuelo, Tribío, Monticello, Pideky y Bon, entre otras.

Zenú patrocina a niños, niñas y jóvenes deportistas en escuelas de ciclismo, Colombia.




1 FIN DE LA POBREZA
2 HAMBRE CERO
3 SALUD Y BIENESTAR
4 EDUCACIÓN DE CALIDAD
5 IGUALDAD DE GÉNERO
8 TRABAJO DECENTE Y CRECIMIENTO ECONÓMICO
10 REDUCCIÓN DE LAS DESIGUALDADES
12 PRODUCCIÓN Y CONSUMO RESPONSABLES
13 ACCIÓN POR EL CLIMA
15 VIDA DE ECOSISTEMAS TERRESTRES
16 PAZ, JUSTICIA E INSTITUCIONES SÓLIDAS
OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE
POZUELO
ES... MUUUCHA GALLETA!
Festival
Saltín noel
noel
chiky
Crem Helado
Jet
CORDILLERA
DESDE 1920
EL CORRAL
LA RECETA ORIGINAL
Kibo
NUTRITIVAMENTE DELICIOSO
Doria
Pietrán
TOSH
LYNE
DUCALES
Zenú
CHOCO LISTO
Livean
tribio
Café SELLO ROJO
novaventa



Negocio Helados, Colombia.

Marca Nutresa

Con la marca corporativa, Grupo Nutresa busca conectar a todos los grupos relacionados con su propósito superior "Construir un mundo mejor donde el desarrollo sea para todos" y aportarle al crecimiento de las marcas a través de una comunicación transparente, oportuna y cercana para mantener altos estándares de reputación, enmarcados en una visión de futuro y confianza.

En ese sentido, Marca Nutresa continúa trabajando en campañas como Nutresa Retoma y la plataforma Somos. Nutresa Retoma es el modelo de circularidad de empaques que busca generar alternativas de cierre de ciclos tangibles para la sociedad, y beneficiar al planeta y a las personas; mientras que Somos es la plataforma que le permite a Grupo Nutresa comunicar efectivamente los desarrollos en la dimensión social.

Focos estratégicos para las marcas

Para afrontar los retos del mercado, las marcas de Grupo Nutresa trabajan con firmeza en los siguientes pilares fundamentales: fortalecimiento del capital de marca, desarrollo y gestión de categorías relevantes en nuevos espacios de mercado, innovación relevante y efectiva, y revenue growth management. A continuación se explica el objetivo de cada uno de ellos y se describen algunos ejemplos ilustrativos de avances de algunas marcas, seleccionados entre muchos otros.

Fortalecimiento del capital de marca

Con este pilar la Organización busca continuar fortaleciendo las marcas con propuestas de valor diferenciadas y la generación de experiencias memorables que permitan la preferencia del consumidor.

Zenú trabajó en la definición e implementación de su propósito y programa de marca, y en la búsqueda de ganar relevancia en diferentes momentos de consumo.

Asimismo, con el objetivo de potenciar el consumo en el segmento de galletas saborizadas en los países de la región, la Compañía avanzó en el fortalecimiento de la conexión emocional con los consumidores de las marcas Ducales, Dux, Bokitas y Club Extra.

La marca Drácula, por su parte, se consolida como la protagonista de la temporada de Halloween al ampliar su portafolio de productos más allá de los helados hacia otras categorías como golosinas de chocolates, galletas y malteadas; esto constituye un ejemplo muy importante de fortalecimiento de una marca reconocida y consolidada.

Finalmente, El Corral, Bon y Leños y Carbón continúan consolidando sus marcas con la generación de indicadores muy positivos de conocimiento, prueba, *top of mind*, preferencia y salud de marca.

Negocio Cafés, Colombia.



Desarrollo y gestión de categorías relevantes en nuevos espacios de mercado

Con este pilar la Compañía tiene el objetivo de continuar explorando categorías de interés en las diferentes geografías, entendiendo y dimensionando el tamaño de las oportunidades.

Para lograrlo avanza en su apuesta de desarrollo en la categoría de mascotas capitalizando experiencias y explorando mercados como Estados Unidos a través de la marca AbiMar Foods, que desarrolló un *snack* para mascotas. Además, lanzó en Colombia el helado Dukan, una alternativa nutritiva y refrescante para las mascotas. A su vez, el Grupo continúa consolidando su presencia en esta categoría en Costa Rica con la marca Belina.

En el mercado de Estados Unidos también lanzó Kibo Veggie Crunch, un *snack* con buena fuente de proteína, mínimo de ingredientes y *always baked, never fried*; se trata de una alternativa alineada con las tendencias globales del segmento *plant-based*.

Por su parte, la marca Matiz desarrolló el primer café con sabor a Baileys en Colombia, lo cual marcó el ingreso de los cafés tostados y molidos *premium* saborizados al país con una propuesta de *co-branding* que combina el poder de dos marcas importantes, como lo son Matiz y Baileys. Adicionalmente, la nueva marca de cápsulas Centto lanzó la referencia de cápsulas de café con sabor a *brownie* y chocolate Matiz / Montblanc.

Innovación relevante y efectiva

La Compañía, a través de sus marcas, busca crear productos y soluciones que satisfagan las necesidades cambiantes de los consumidores. Este pilar es desarrollado con más amplitud en el capítulo correspondiente a innovación. Aquí algunos ejemplos:

En Centroamérica Club Extra y Bokitas ingresaron al segmento de *snack crackers* con Cheddar Bites, una innovación diferenciada y valorizada. Por otra parte, con el propósito de dinamizar la categoría de bebidas de chocolate, la marca Corona avanzó



Colaboradoras Negocio Chocolates, Colombia.

en la renovación de la plataforma de chocolates en polvo con el lanzamiento de los productos Corona Instantáneo, Tradicional y Clavos y Canela; mientras en la categoría de pastas Doria amplió su portafolio libre de gluten con la integración de nuevas fuentes de proteína vegetal.

Como veremos a continuación, la innovación forma parte fundamental del foco de revenue growth management.

Revenue growth management

Este pilar comprende la gestión estratégica de precios y la simplificación y optimización del portafolio. Con respecto a la gestión de precios, el objetivo de la Compañía es implementar estrategias de precios dinámicas y efectivas que permitan capitalizar el mayor valor posible de sus productos y servicios, a la vez que garantice la accesibilidad para los consumidores. Para lograrlo ha desarrollado modelos y herramientas para la gestión de precios de las marcas, y hoy el 68% de las ventas de Grupo Nutresa se apoyan en estos modelos, aplicados en diferentes geografías como Colombia, Chile, Centroamérica y República Dominicana y el Caribe.

La Organización ha desarrollado soluciones para facilitar el acceso a los compradores ante las alzas de precios que han afectado al mercado. Con ese objetivo, el Negocio Cárnicos, con la marca Zenú, lanzó varios productos como Salchicha Manguera, Chorizos y Tocinetas; el Negocio Chocolates, con las marcas Gol, Jet y Jumbo, lanzó las referencias Gol Melo, Jet Caramel y Jumbo Flow; el Negocio Helados lanzó la paleta Crem Helado y el Mini Chococono; el Negocio Pastas, con la marca Monticello, desarrolló un portafolio de menor desembolso en pastas y aceites. Además, la marca Cordillera desarrolló, para la industria *food service,* una solución para varios países de la región como México, Colombia, Ecuador y Perú, y los países de Centroamérica. Por su parte, en restaurantes, El Corral realizó campañas como Corralazos y Antójate para entregar alternativas de bajo desembolso para sus invitados.

Con respecto a la simplificación y optimización del portafolio, las herramientas de gestión de portafolio le han permitido a la Organización avanzar en la priorización de este según el potencial de mercado, en la gestión del portafolio infaltable y en la definición de los productos por retirar del mercado para darles lugar a otros que generen volúmenes incrementales. En este sentido, en gestión de portafolio la Compañía avanzó en 2024 con la depuración de 208 referencias de baja eficiencia en las 31 categorías más importantes en ventas del Grupo en Colombia.

Creciente generación de valor

La estrategia comercial de Grupo Nutresa, apoyada en marcas líderes y potentes redes de venta y distribución, le ha permitido diferenciarse y mantener el liderazgo en participación en numerosas categorías dentro de un mercado altamente competitivo y dinámico.

La fortaleza de Grupo Nutresa en participación de mercado está soportada por la presencia en categorías valiosas y relevantes, las propuestas de valor de sus marcas líderes, una sólida estrategia de llegada al mercado respaldada por las redes de ventas y distribución consolidadas, y una eficaz estrategia de abastecimiento.

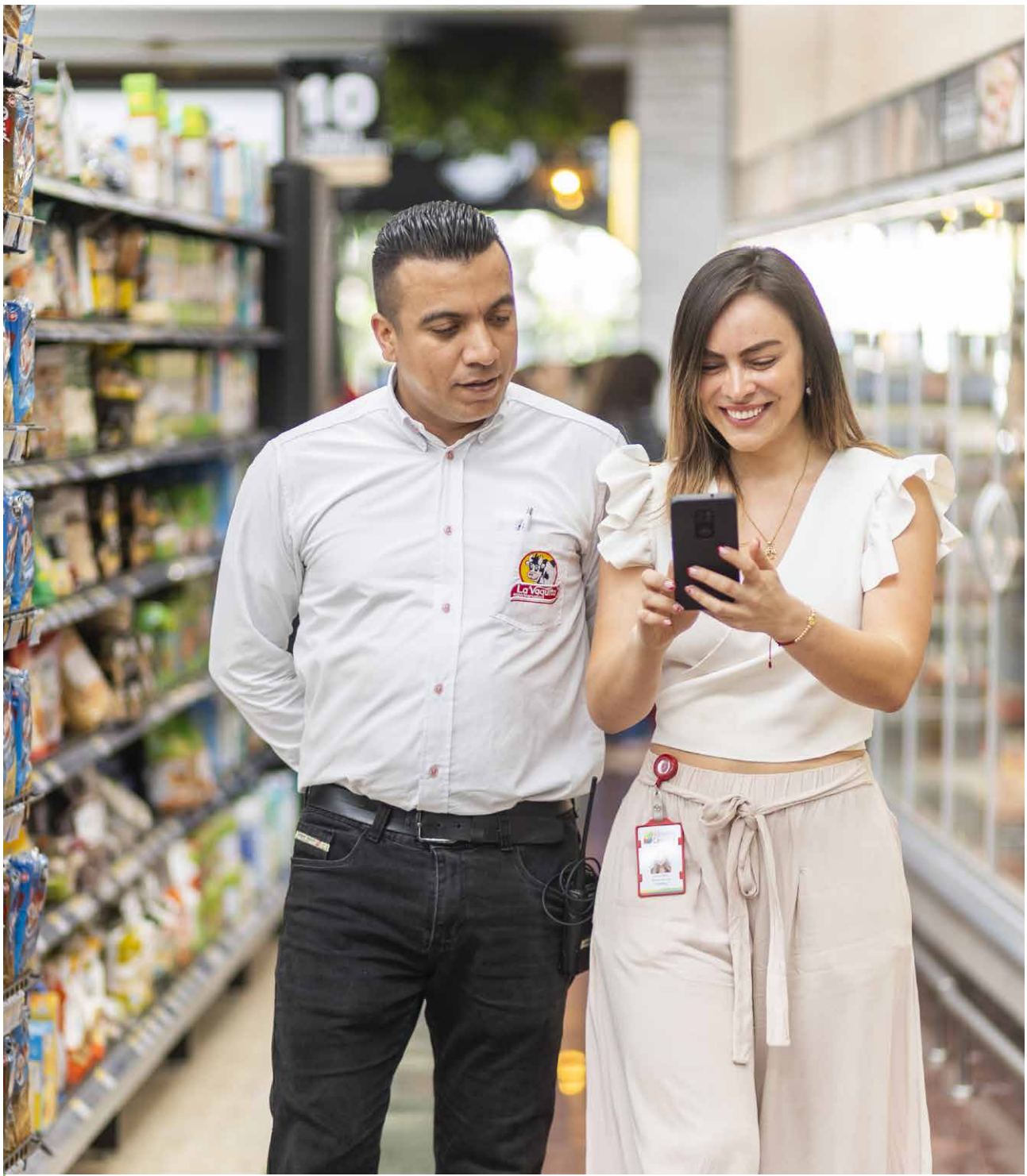
Para el logro de una creciente generación de valor en un entorno competitivo retador, la Organización continúa trabajando de manera constante y contundente en la búsqueda de proteger el liderazgo y la participación de mercado de las marcas, las cuales tienen un rol claro y diferenciado en cada una de las geografías en las que participan, fortalecer continuamente la competitividad y potenciar sus marcas y redes a través del modelo de gestión de categorías, marcas, redes y experiencias.

Generación y distribución de valor [GRI 201-1]

	2021	2022	2023	**2024**
Ingresos por ventas netas	12.738.271	17.038.823	18.906.264	18.589.986
Ingresos por inversiones financieras	101.254	150.120	172.672	59.453
Ingresos por ventas de propiedad, planta y equipo	40.498	7.791	6.344	4.186
Valor económico, directo, generado	12.880.023	17.196.734	19.085.280	18.653.625
Gastos de funcionamiento	9.144.813	13.739.307	13.659.514	13.113.178
Salarios	1.175.166	1.377.558	1.664.266	1.754.137
Prestaciones	557.142	653.339	741.167	726.236
Dividendos a los accionistas	323.006	433.953	618.135	520.002
Pagos de intereses a los proveedores de crédito.	119.762	239.605	544.113	526.120
Pagos al gobierno	332.520	574.564	539.109	660.802
Inversión Social	159.656	139.474	157.832	189.304
Beneficios	137.880	152.432	214.615	224.253
Valor económico, directo, distribuido (parcial, se suma a gestión humana)	**11.949.945**	**17.309.305**	**18.138.751**	**17.714.032**
valor económico retenido	**930.078**	**- 112.571**	**946.529**	**939.593**
Auxilios (Desde 2020 icluye calidad de vida)	120.179	132.626	186.255	198.429
Fondos mutuos aporte compañía	17.316	19.437	27.930	25.268
Educacion superior	385	369	430	556
Calidad de vida	0	0	0	0
Total Beneficios	**137.880**	**152.432**	**214.615**	**224.253**

[FB-PF-270a.1] El 5,8% de pauta publicitaria recibida por personas menores de 12 años que promueven productos que cumplen con las pautas dietéticas, suscritos con la Cámara de Alimentos de la ANDI y adoptados en todas las geografías.

Capacidades de llegada al mercado



Visita comercial Negocio Cárnicos, Colombia.

Estrategia y avances

Enfoque estratégico
[GRI 3-3]

Principales avances [GRI 3-3]

Fortalecer las redes de distribución a partir de eficiencias en toda la cadena de valor.

- **Optimización del modelo** de distribución de canales (redes masivas y especializadas) y gestión de modelos de distribución a través de terceros.
- **Desarrollo de planes** de productividad en redes de distribución.
- **Mejoras en distribución** numérica en Estados Unidos, Centroamérica, Colombia y Chile.

Generar experiencias coherentes y conectadas en mundos físicos y digitales.

- **Implementación de Salesforce** CRM como solución omnicanal para 10 Negocios.
- **Incorporación de tecnologías IoT** en 1.600 *vending machine* de Novaventa. (Instalación telémetros)
- **Revisión del ecosistema digital** de restaurantes para articular la data y los planes de fidelización.

Optimizar las estrategias de llegada al mercado y aportar a la productividad y la competitividad.

- **Gestión de portafolio** con base en segmentación
- **Exploración de nuevos canales** y modelos de negocio.
- **Nuevas estrategias** de desarrollo de cliente como apalancador de crecimiento y fidelización.
- **Implementación de planes** de recuperación de volúmenes.

Potenciar las capacidades digitales.

- **85.000** **clientes** transando COP 200.000 millones de sus ventas a través de Pideky y COP 83.600 Millones en La Recetta Digital.
- **COP 264.158 millones** en ventas dentro de plataformas de *ecommerce* de clientes digitales o *bricks & clicks* (híbridos físico-digitales).
- **COP 1,245 billones** **en ventas,** un crecimiento del 25,6% gracias a la estrategia de *retailers* digitales.

Aumentar la satisfacción y lealtad de los clientes y grupos relacionados con la optimización de su experiencia.

- **Evolución de programas** de voz del cliente a través de la herramienta Medallia y obtención de un índice de satisfacción de 86,1 y de lealtad de 61,5 en Colombia.
- **Implementación de herramienta Salesforce** CRM para transformar la experiencia de los clientes.



Colaborador Negocio Alimentos al consumidor, Colombia.

Acciones destacadas

Laboratorio de Innovación Comercial Nutresa: validación estratégica de nuevas oportunidades de mercado

El Laboratorio de Innovación (LAB) de Comercial Nutresa es una iniciativa estratégica que les permite a los Negocios experimentar y validar de manera controlada cualquier innovación antes de su lanzamiento al mercado. Esta acción se destaca por su enfoque en obtener *insights* tempranos de los productos, facilitar la perfección de las estrategias de llegada al mercado y maximizar las probabilidades de éxito comercial. Entre las principales experimentaciones realizadas están:

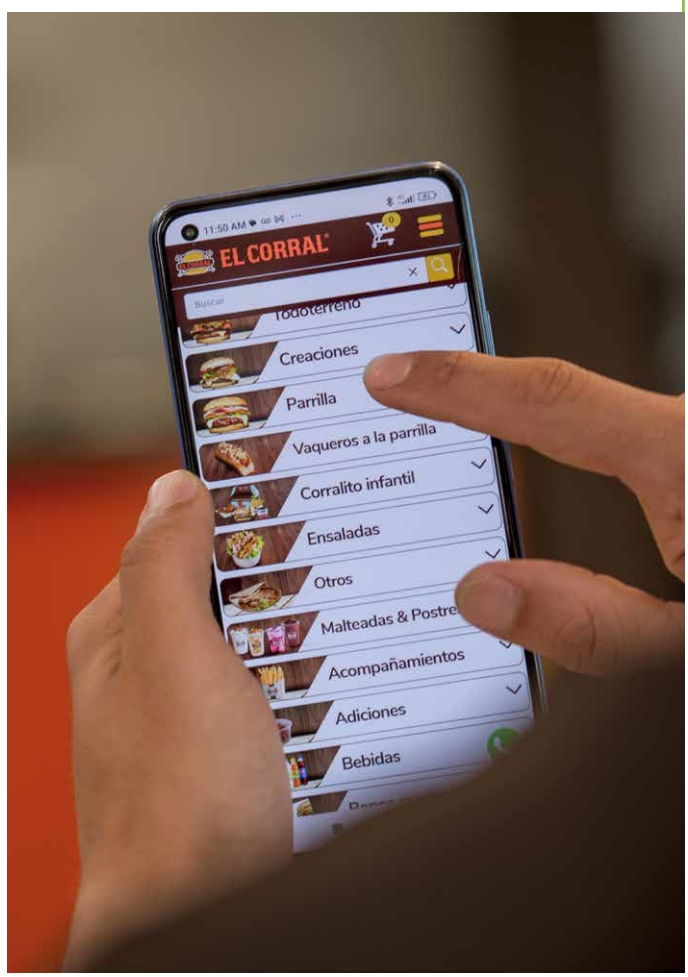
- **Cofiboom.** Validación de conceptos, canales, exhibición, categorías, usabilidad y cadena de valor, lo que asegura que el producto se alinee con las expectativas del consumidor y las capacidades de la Compañía.
- **VECO.** Implementación de máquinas expendedoras en minimercados y puntos de consumo local para optimizar la accesibilidad y el consumo de productos en ubicaciones estratégicas.
- **Logicexpress.** Prueba del modelo de entrega en última milla mediante la instalación de casilleros en tiendas y supermercados para mejorar la eficiencia de la distribución y la experiencia del consumidor.
- **Puntas Bocatto.** Validación del concepto e intención de compra a través de plataformas de comercio electrónico como www.tiendanutresaencasa.com para ajustar la oferta y los canales de venta digital.

Este enfoque integral y experimental fortalece la capacidad de la Organización para tomar decisiones informadas y ajustadas a las necesidades reales del mercado, mejorar la competitividad y ganar adaptabilidad con las tendencias cambiantes del consumidor.

Optimización de rutas y eficiencia comercial con I-Route

Esta iniciativa consiste en el desarrollo de una herramienta avanzada de modelación de rutas, diseñada para optimizar los tiempos de diseño *go to market* y generar eficiencias en la llegada al mercado. Permite, además, una planificación más ágil y precisa, reducir los costos operativos y mejorar la cobertura en los puntos de venta. Desde julio de 2024, I-Route ha sido implementada en 120 zonas, tanto directas como indirectas, lo que representa el 10% del total de las zonas del país. Esta iniciativa le ha servido a la Organización para mejorar la eficiencia en las rutas de distribución, optimizar el uso de recursos y acelerar la comercialización de productos para fortalecer la competitividad y la capacidad de respuesta ante las necesidades del mercado.

Plataforma e-commerce Hamburguesas El Corral, Colombia.





Logística Comercial Nutresa, Colombia.

Sakura: optimización de la eficiencia operacional y sostenibilidad en el Negocio Cárnicos

Esta iniciativa tiene como objetivo mejorar la flexibilidad y eficiencia global de las operaciones en el Negocio Cárnicos mediante la implementación de una célula de trabajo dedicada a evaluar y ajustar el modelo de distribución asegurando un equilibrio entre costos, eficiencia operativa y el cumplimiento de la propuesta de valor para los clientes. Con Sakura la Compañía espera generar un impacto positivo en ebitda de COP 2.000 millones a diciembre de 2024 y lograr una reducción significativa de kilómetros recorridos y consumo de combustible, lo cual impacta positivamente en la huella de carbono, con una disminución de emisiones equivalentes a siete toneladas por mes.

Descripción de riesgos y oportunidades

El año 2025 tendrá desafíos considerables que podrían impactar tanto la estabilidad operativa como la competitividad en el mercado.

La volatilidad de los precios de las materias primas, junto con los impactos del cambio climático, pone en riesgo la estabilidad de la cadena de abastecimiento y, por ende, la disponibilidad de productos en el mercado.

La entrada de nuevos competidores, con foco de competencia en el precio, puede generar altas presiones competitivas. Estos nuevos jugadores pueden captar cuotas de mercado rápidamente, lo que obliga a la Compañía a replantear sus estrategias para mantener el posicionamiento y atender a los desafíos de cara al poder adquisitivo de los compradores en los ámbitos nacional e internacional.

En un entorno cada vez más digital, Grupo Nutresa se enfrenta a riesgos asociados a la adecuada adopción digital del cliente, la ciberseguridad y datos maes-

tros y fallos tecnológicos que pueden ocasionar interrupciones en las ventas, pérdidas de clientes y costos adicionales.

Grupo Nutresa cuenta con oportunidades clave para consolidar su presencia en el mercado, diversificar sus operaciones y adaptarse a nuevas exigencias, entre ellas los *discounters*, que continúan ganando terreno impulsados por la demanda de productos de calidad a precios accesibles. Esta tendencia ofrece la oportunidad de reforzar la presencia y replantear las propuestas de valor. Por otro lado, existen oportunidades para aumentar la penetración de productos en hogares al fortalecer la oferta en nuevas categorías y portafolios diferenciados para lograr incremento en ventas.

La expansión hacia nuevos canales de venta y formatos de comercialización representa una oportunidad para llegar a más consumidores: el comercio electrónico sigue siendo una de las mayores oportunidades para esta expansión. Fortalecer la presencia en plataformas digitales y optimizar la experiencia de compra en línea de clientes y Novaempresarios permitirá acceder a un público más amplio, mejorar la eficiencia en las ventas y reducir costos operativos.

Los consumidores, especialmente aquellos de las nuevas generaciones, están adoptando tendencias que los llevan a relacionarse de formas diferentes con las empresas. Aprovechar estas ventajas le brinda a la Compañía una oportunidad de capturar nuevos nichos de mercado y fortalecerse en aquellos donde tiene presencia y posiciones competitivas relevantes.

En lo que a nuevos modelos de distribución se refiere, los avances tecnológicos han auspiciado el desarrollo de diferentes esquemas de llegada al mercado. Estos les permiten a las empresas conectar eficazmente con el consumidor final, reducir los costos y ofrecer un servicio más ágil y personalizado. La automatización en los procesos productivos y operativos representa una oportunidad clave para mejorar la eficiencia y reducir costos.



Colaboradora Negocio Alimentos al consumidor, Colombia.

Prospectiva y tendencias

En el contexto actual de la Región Estratégica donde tiene presencia, Grupo Nutresa continúa enfrentando un panorama desafiante caracterizado por factores internos y externos que impactan directamente la capacidad de afianzar la llegada al mercado con eficiencia y competitividad. Los efectos inflacionarios globales, la carga impositiva para los alimentos que continúa prevista para 2025, las presiones significativas sobre la estructura de costos, entre otros factores, instan a reforzar la eficiencia operativa. Asimismo, la pérdida de capacidad adquisitiva de los compradores, derivada de la racionalización del gasto, intensifica la necesidad de ofrecer propuestas de valor diferenciadas que se adapten a las nuevas condiciones del mercado. Además, la reducción de la jornada laboral, particularmente en Co-

lombia, plantea desafíos para la productividad, con estrategias innovadoras que mantengan los niveles de desempeño y garanticen la sostenibilidad del Negocio.

Para responder a este desafío es necesario potenciar la capacidad de generar diferenciación en los mercados, así como explorar y consolidar la presencia en el canal B2B y evolucionar los modelos de comercio digital para avanzar hacia una verdadera omnicanalidad que fortalezca la experiencia del cliente y de la Organización. Por otro lado, para los Negocios se hace necesario digitalizar la experiencia como pilar fundamental para alinear el enfoque comercial y responder a las expectativas de un mercado en constante transformación.

Finalmente, el desarrollo de geografías constituye una oportunidad para expandir la presencia y diversificar las fuentes de ingreso, asegurando una estrategia de *go to marke*t ágil y adaptada a un entorno globalizado.

Estos desafíos generan un incremento de los costos operativos, lo cual puede limitar los recursos para invertir en innovación, diferenciación y estrategias de mercado necesarias para mantener la competitividad. En consecuencia, pueden disminuirse las capacidades de ofrecer propuestas de valor atractivas que se adapten a las prioridades cambiantes de los consumidores.

De otro lado, la pérdida de capacidad adquisitiva y la racionalización del gasto por parte de los compradores obligan a las empresas a competir en un mercado más sensible al precio, que limita la capacidad de implementar iniciativas de alto impacto.

Responder adecuadamente a estos desafíos es fundamental para capitalizar oportunidades en los mercados, fortalecer relaciones sólidas y adaptarse a un entorno en constante evolución para garantizar un crecimiento sostenible a largo plazo.

Metas, indicadores y progreso

Adaptabilidad y fortaleza de marcas y redes

Los resultados del año reflejan un contexto desafiante, marcado por un cambio en las dinámicas de demanda del consumidor, quien ha adoptado un enfoque más racional en sus decisiones de

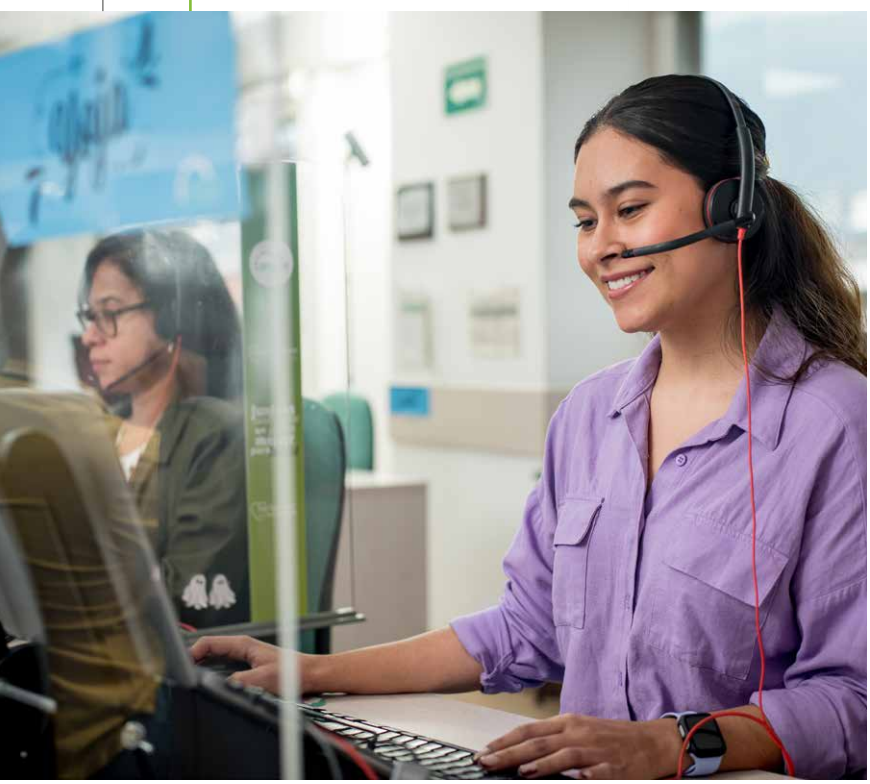


Colaboradores Negocio Chocolates, Colombia.

compra. A pesar de este reto, la gestión de las redes comerciales, la mezcla de portafolios y la solidez de las marcas han permitido responder de manera estratégica, mantener la relevancia de las geografías clave y fortalecer la relación con los grupos relacionados que continúan confiando en la Organización.

Consolidación de capacidades en geografías

El conocimiento de las regiones sigue siendo clave para impulsar el desempeño de los Negocios, especialmente en un contexto donde alcanzar los resultados proyectados ha sido retador. La implementación de modelos y planes enfocados en consolidar las capacidades de Grupo Nutresa ha sido esencial para fortalecer la posición en las diversas geografías. En este sentido, se destaca que Colombia continúa manteniendo su fortaleza en el mercado; y que Estados Unidos se consolida como segunda geografía en la Región Estratégica, avanzando en su proceso de expansión, al igual que Centroamérica y Chile, donde la Organización enfoca esfuerzos en generar mayor tracción y capitalizar sus ventajas competitivas.



Colaboradora Opperar, Colombia.

Resultados comerciales y financieros

Las ventas consolidadas del año de Grupo Nutresa ascienden a COP 18,6 billones. Colombia representó el 60,03% de las ventas, y el mercado internacional contribuyó con el 39,97 % restante. El ebitda consolidado es de 12,8%. Un 6,7% de las ventas se transaron sobre plataformas digitales.

Modelo de gestión de marcas y redes

A pesar de la incertidumbre que actualmente viven los mercados, el modelo de gestión de marcas y redes de la Organización proporciona las herramientas necesarias para enfrentar los desafíos con mayor agilidad y confianza.

Los conocimientos y sinergias entre los Negocios y las redes de distribución fortalecen las experiencias de marca e impulsan la capitalización de oportunidades en mercados internacionales.

La actualización de los modelos de llegada al mercado en diversas regiones responde a las necesidades emergentes, adaptándose a las exigencias de aquellas. Esto lo complementa con una ejecución impecable en la gestión del punto de venta, un diferencial de las redes de Grupo Nutresa. Este enfoque genera confianza y seguridad en los diferentes actores del mercado, garantiza el abastecimiento de categorías y marcas, y refuerza la conexión con los clientes, incluso en contextos desafiantes.

Internacionalización como habilitador para la captura de oportunidades

El modelo de internacionalización de Grupo Nutresa se consolida como una herramienta estratégica para gestionar oportunidades en categorías, marcas y experiencias. La capacidad de fortalecer las redes de distribución y diseñar modelos adaptados a las necesidades de cada mercado asegura un desarrollo sostenido y una

expansión efectiva en nuevas geografías. El logro competitivo de la Compañía se basa en una gestión de marcas y redes planificada estratégicamente y con propuestas de valor alineadas a las necesidades de los diferentes actores del mercado. Esto, sumado a una adecuada gestión de canales y clientes, ha ayudado a desarrollar un modelo replicable en diversas geografías que fortalece el Índice de Desarrollo de Geografías (IDG). Este índice avanzó en 1,7 puntos en 2024, con un cierre de un 46,2 y el destacado desempeño de las geografías Perú, Caribe y CAM.

Nuevas tecnologías

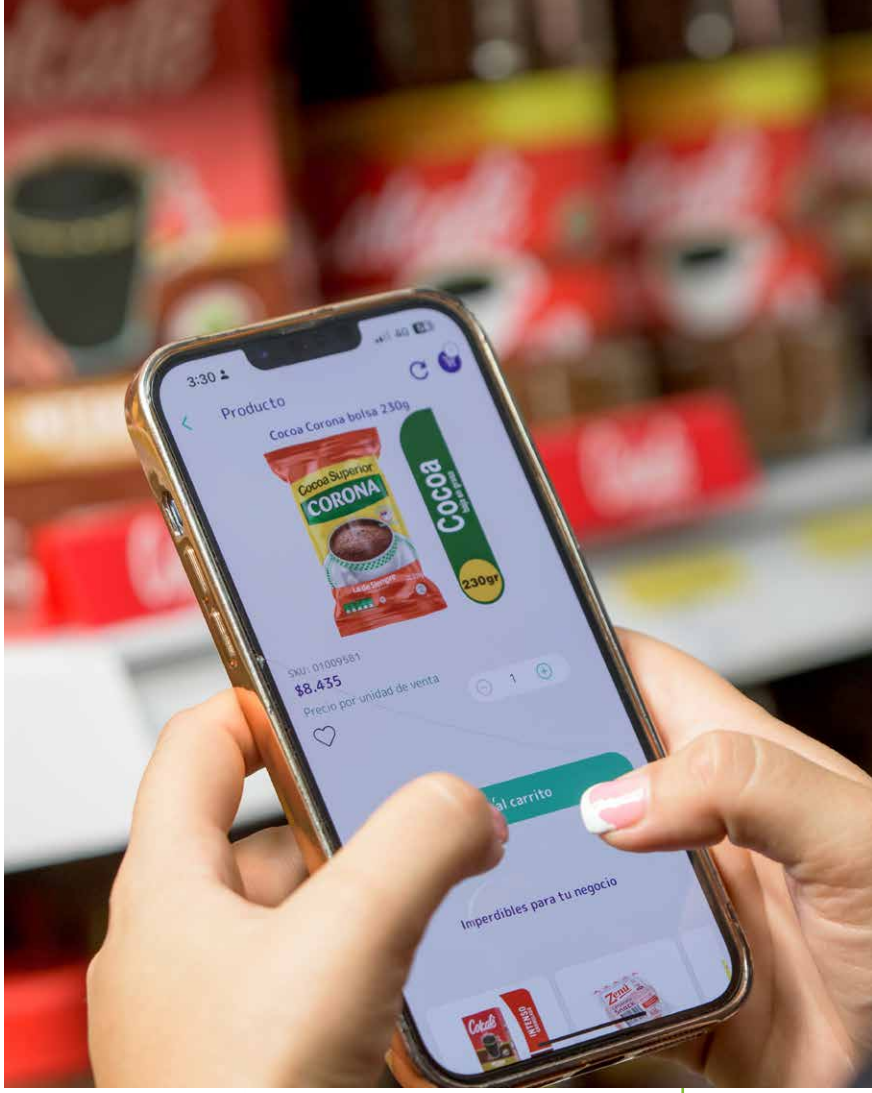
La implementación de nuevas tecnologías, como inteligencia artificial (IA), analítica avanzada y robótica, entre otras, genera mayores posibilidades y cercanía con el mercado, disminuye fricciones en su relacionamiento con los procesos de la Organización y aporta a la generación de experiencias diferenciadas. Para Grupo Nutresa, las nuevas tecnologías son fundamentales en el desarrollo de la llegada al mercado (esta información está desarrollada a profundidad en el capítulo sobre transformación digital).

Gestión de clientes digitales

Con la recomposición del mercado han desaparecido algunos comercios del segmento *pure players*, clientes que atienden a su consumidor sólo de manera digital.

Para equilibrar las ventas digitales, la Compañía evolucionó la gestión en el segmento de los *bricks & clicks*, clientes que tienen puntos de venta físicos y canales digitales, con el desarrollo de un modelo de gestión que comprende el entrenamiento a las figuras comerciales para que puedan gestionar el formato digital.

Adicionalmente, en clientes agregadores como Rappi, plataforma para generar mayor visibilidad y posicionamiento de las marcas, implementó un modelo de gestión personalizado, en el cual aumentaron las ventas de la Compañía en Colombia en 2,5 veces desde 2020, llegando a COP 76.000 millones aproximadamente. Además, está desarrollando la capacidad de los equipos comerciales de las redes y Negocios con capacidades especializadas para la atención de los formatos digitales de sus clientes en Colombia, Chile y Ecuador.



Plataforma e-commerce Pideky, Colombia.

Visión de futuro

Los desafíos futuros exigen identificar prácticas que generen valor económico, social y ambiental por medio del equilibrio de modelos de llegada en geografías, portafolios, categorías y marcas. Esto impulsa la adaptación de la cadena de valor, la innovación y el desarrollo, con una visión de futuro conectada a la sociedad para lograr resultados sostenibles y compartidos. Un mundo híbrido, con expresión física y digital, para llegar a los consumidores y clientes habilita y exige una adaptación interna en perfiles y procesos.



Abastecimiento Responsable y Productivo

Avance del
68% en la meta del 100% de las materias primas abastecidas productiva y sostenieblemente, conservando la biodiversidad a través de 262 iniciativas.

16.477 personas capacitadas en asuntos sociales, ambientales y productivos, que contribuyen a fortalecer el abastecimiento responsable.

Programa para la Sostenibilidad de Empresas Cafeteras

A través del Negocio Cafés, la Organización trabaja con familias caficultoras para transformar sus fincas en Empresas Cafeteras Sostenibles, este programa con una inversión superior a COP 8.000 millones, ha beneficiado a 908 familias caficultoras en Huila, Santander, Cauca, Valle del Cauca y Antioquia.

Productor de café de Timaná, Huila, Colombia.



Estados financieros

Estados financieros consolidados

Informe del Revisor Fiscal sobre los estados financieros consolidados

A los señores Accionistas de Grupo Nutresa S. A.

Opinión

He auditado los estados financieros consolidados adjuntos de Grupo Nutresa S. A. y sus subsidiarias, los cuales comprenden el estado de situación financiera consolidado al 31 de diciembre de 2024 y los estados consolidados de resultados integrales, de cambios en el patrimonio y de flujos de efectivo por el año terminado en esa fecha, y las notas a los estados financieros que incluyen un resumen de las políticas contables significativas.

En mi opinión, los estados financieros consolidados adjuntos, fielmente tomados de los registros de consolidación, presentan razonablemente, en todos los aspectos significativos, la situación financiera de Grupo Nutresa S. A. y sus subsidiarias al 31 de diciembre de 2024 y los resultados de sus operaciones y sus flujos de efectivo por el año terminado en esa fecha, de conformidad con las Normas de Contabilidad y de Información Financiera Aceptadas en Colombia.

Bases para la opinión

Efectué mi auditoría de acuerdo con las Normas de Auditoría de Información Financiera Aceptadas en Colombia. Mis responsabilidades de acuerdo con dichas normas se describen más adelante en la sección de Responsabilidades del Revisor Fiscal en relación con la auditoría de los estados financieros consolidados de este informe.

Soy independiente de Grupo Nutresa S. A. y sus subsidiarias de conformidad con el Código de Ética para Profesionales de la Contaduría del Consejo de Normas Internacionales de Ética para Contadores (IESBA - por su sigla en inglés) junto con los requerimientos de ética que son aplicables a mi auditoría de los estados financieros en Colombia y he cumplido las demás responsabilidades de ética de conformidad con esos requerimientos y con el Código de Ética del IESBA.

Considero que la evidencia de auditoría que obtuve es suficiente y apropiada para proporcionar una base para mi opinión de auditoría.

Asuntos clave de la auditoría

Los asuntos clave de la auditoría son aquellos asuntos que, según mi juicio profesional, han sido de la mayor significatividad en mi auditoría de los estados financieros del año. Estos asuntos han sido tratados en el contexto de mi auditoría de los estados financieros en su conjunto y en la formación de mi opinión sobre éstos, y no expreso una opinión por separado sobre esos asuntos.

© 2025 PricewaterhouseCoopers. PwC se refiere a las Firmas colombianas que hacen parte de la red global de PricewaterhouseCoopers International Limited, cada una de las cuales es una entidad legal separada e independiente. Todos los derechos reservados.

A los señores Accionistas de Grupo Nutresa S. A.

Asunto clave de auditoría	Modo en el que el asunto clave se ha tratado en la auditoría
Plusvalías Las plusvalías generadas como consecuencia de las diferentes combinaciones de negocio que ha realizado el Grupo en los países en los que opera, participan de forma importante en el activo total de Grupo Nutresa S. A. al 31 de diciembre de 2024, tal y como se detalla en la Nota 18 a los estados financieros, las plusvalías ascienden a $2,5 billones. Para determinar si existe deterioro, la Administración de Grupo Nutresa S. A. realiza una evaluación anual o cuando se producen cambios en circunstancias o eventos que indiquen que el valor contable pudiera no ser recuperable. Como se describe en las Notas 3.3.1 y 3.3.11, la determinación del valor recuperable se realiza mediante el cálculo del valor razonable menos los costos de disposición de las unidades generadoras de efectivo a las que están asociadas las plusvalías, basados en planes estratégicos aprobados por la Junta Directiva del Grupo. Dicha determinación, es un asunto clave en la auditoría, puesto que el valor razonable corresponde a un cálculo complejo que requiere del uso de un alto grado de juicio en la estimación de los flujos de efectivo. Estos flujos pueden verse afectados significativamente por la evolución futura del entorno macroeconómico, competitivo, regulatorio, en cada uno de los países donde opera Grupo Nutresa S. A.	He realizado procedimientos de auditoría, con la colaboración de expertos en valoración de PwC sobre el proceso llevado a cabo por la Administración de Grupo Nutresa S. A. para determinar el valor recuperable de las unidades generadoras de efectivo a las que se asocian las plusvalías. Los procedimientos realizados, incluyen: • Reuniones de entendimiento sobre la razonabilidad del modelo financiero utilizado por la Administración de Grupo Nutresa S. A. para determinar el valor recuperable de las unidades generadoras de efectivo. • Comprobación de la consistencia de los datos utilizados para el cálculo del valor razonable menos los costos de disposición con los planes estratégicos aprobados por la Junta Directiva de Grupo Nutresa S. A. • Análisis del nivel de cumplimiento de los planes estratégicos aprobados por la Junta Directiva. • Evaluación de las hipótesis clave utilizadas para la determinación del valor recuperable, retando su razonabilidad y coherencia, para lo cual he realizado pruebas para comparar dichas hipótesis contra información del mercado. • Revisión de la integridad matemática del cálculo y realización de sensibilidades sobre las variables relevantes. Con base en los procedimientos desarrollados, las discusiones e información obtenida de los expertos de PwC, el análisis de la metodología y el trabajo desarrollado sobre los supuestos e hipótesis utilizados por la Administración, concluí que dichos supuestos son apropiados y las estimaciones son razonables.

A los señores Accionistas de Grupo Nutresa S. A.

Otra información

La Administración es responsable de la otra información. La otra información comprende el informe especial de grupo empresarial, disposiciones legales y evaluación sobre el desempeño de los sistemas de revelación de información y control de la información financiera que obtuvimos antes de la fecha de este informe de auditoría, pero no se incluyen en los estados financieros, ni en mis informes como Revisor Fiscal, ni en el informe de gestión sobre el cual me pronunció en el informe del revisor fiscal de los estados financieros separados en la sección de “Informe sobre otros requerimientos legales y reglamentarios” de acuerdo con los requerimientos definidos en el Artículo 38 de la Ley 222 de 1995.

Mi opinión sobre los estados financieros no cubre la otra información y no expreso ninguna forma de conclusión que proporcione un grado de seguridad sobre esta. En relación con mi auditoría de los estados financieros, mi responsabilidad es leer la otra información y, al hacerlo, considerar si existe una inconsistencia material entre la otra información y los estados financieros o con el conocimiento que he obtenido en la auditoría o si parece que existe una incorrección material en la otra información por algún otro motivo. Si, basándome en el trabajo que he realizado, concluyo que existe una incorrección material en esta otra información, estoy obligado a informar de ello. No tengo nada que informar al respecto.

Responsabilidades de la Administración y de los encargados de la dirección sobre los estados financieros consolidados

La Administración es responsable por la adecuada preparación y presentación razonable de los estados financieros consolidados adjuntos, de acuerdo con las Normas de Contabilidad y de Información Financiera Aceptadas en Colombia, y por el control interno que la Administración considere necesario para que la preparación de estos estados financieros consolidados esté libre de error material debido a fraude o error.

En la preparación de los estados financieros consolidados, la Administración es responsable de la evaluación de la capacidad del Grupo de continuar como negocio en marcha, revelando, según corresponda, las cuestiones relacionadas con el principio de negocio en marcha y utilizando el principio contable de negocio en marcha, excepto si la Administración tiene la intención de liquidar el Grupo o de cesar sus operaciones, o bien que no exista otra alternativa más realista que hacerlo.

Los encargados de la dirección son responsables por la supervisión del proceso de reporte de información financiera del Grupo.

A los señores Accionistas de Grupo Nutresa S. A.

Responsabilidades del Revisor Fiscal en relación con la auditoría de los estados financieros consolidados

Mi objetivo es obtener una seguridad razonable de si los estados financieros consolidados en su conjunto están libres de error material, debido a fraude o error, y emitir un informe de auditoría que contiene mi opinión. Seguridad razonable es un alto grado de seguridad, pero no garantiza que una auditoría realizada de conformidad con las Normas de Auditoría de Información Financiera Aceptadas en Colombia siempre detecte un error material cuando éste exista. Los errores pueden deberse a fraude o error y se consideran materiales si, individualmente o de forma agregada, puede preverse razonablemente que influyan en las decisiones económicas que los usuarios toman basándose en los estados financieros consolidados.

Como parte de una auditoría de conformidad con las Normas de Auditoría de Información Financiera Aceptadas en Colombia, aplico mi juicio profesional y mantengo una actitud de escepticismo profesional durante toda la auditoría. También:

- Identifico y valoro los riesgos de error material en los estados financieros consolidados, debido a fraude o error; diseño y aplico procedimientos de auditoría para responder a dichos riesgos; y obtengo evidencia de auditoría suficiente y adecuada para proporcionar una base para mi opinión. El riesgo de no detectar un error material debido a fraude es más elevado que en el caso de un error material debido a error, ya que el fraude puede implicar colusión, falsificación, omisiones deliberadas, manifestaciones intencionadamente erróneas o la elusión del control interno.

- Obtengo un entendimiento del control interno relevante para la auditoría con el fin de diseñar procedimientos de auditoría que sean apropiados en las circunstancias.

- Evalúo lo adecuado de las políticas contables aplicadas y la razonabilidad de las estimaciones contables y las correspondientes revelaciones efectuadas por la Administración.

- Concluyo sobre lo adecuado de la utilización, por la Administración, del principio contable de negocio en marcha y, basándome en la evidencia de auditoría obtenida, concluyo sobre si existe o no una incertidumbre material relacionada con hechos o con condiciones que puedan generar dudas significativas sobre la capacidad del Grupo para continuar como negocio en marcha. Si concluyera que existe una incertidumbre material, se requiere que llame la atención en mi informe de auditoría sobre la correspondiente información revelada en los estados financieros consolidados o, si dichas revelaciones no son adecuadas, que exprese una opinión modificada. Mis conclusiones se basan en la evidencia de auditoría obtenida hasta la fecha de mi informe de auditoría. Sin embargo, hechos o condiciones futuros pueden causar que el Grupo deje de ser un negocio en marcha.

- Evalúo la presentación global, la estructura y el contenido de los estados financieros consolidados, incluida la información revelada, y si los estados financieros consolidados representan las transacciones y hechos subyacentes de un modo que logran la presentación razonable.

- Obtengo evidencia de auditoría suficiente y adecuada sobre la información financiera de las entidades o actividades del Grupo para expresar una opinión sobre los estados financieros consolidados. Soy responsable de la dirección, supervisión y realización de la auditoría del Grupo. Sigo siendo el único responsable de mi opinión de auditoría.

A los señores Accionistas de Grupo Nutresa S. A.

Comunico a los encargados de la dirección, entre otras cuestiones, el alcance y el momento de realización de la auditoría planificados y los hallazgos significativos de la auditoría, así como cualquier deficiencia significativa del control interno que identifique en el transcurso de la auditoría.

También proporcioné a los encargados de la dirección de la Entidad una declaración sobre mi cumplimiento de los requerimientos de ética aplicables en relación con la independencia y les he comunicado todas las relaciones y otros asuntos de los que se puede esperar razonablemente que pueden afectar mi independencia y, en caso de presentarse, las correspondientes salvaguardas.

Entre los asuntos que han sido objeto de comunicación con los responsables de la dirección de la Entidad, determiné las que han sido de mayor significatividad en la auditoría de los estados financieros del periodo actual y que son, en consecuencia, los asuntos claves de la auditoría. He descrito estos asuntos en mi informe de auditoría salvo que las disposiciones legales o reglamentarias prohíban revelar públicamente un asunto o, en circunstancias extremadamente poco frecuentes, determine que un asunto no se debería comunicar en mi informe porque cabe razonablemente esperar que las consecuencias adversas de hacerlo superarían los beneficios del interés público de la misma.

Joaquín Guillermo Molina M.
Revisor Fiscal
Tarjeta Profesional No. 47170 – T
Designado por PwC Contadores y Auditores S. A. S.
10 de febrero de 2025

Estados financieros **consolidados**

Certificación de los Estados Financieros

Los suscritos Representante Legal y el Contador General de Grupo Nutresa S. A.

CERTIFICAMOS:

28 de enero de 2025

Que en forma previa hemos verificado las afirmaciones contenidas en los estados financieros consolidados, al 31 de diciembre de 2024 y 2023, conforme al reglamento, y que las mismas se han tomado fielmente de los estados financieros de la Compañía Matriz y sus subsidiarias debidamente certificados y dictaminados.

De acuerdo con lo anterior, en relación con los estados financieros mencionados, manifestamos lo siguiente:

1. Los activos y pasivos existen y las transacciones registradas se han realizado durante dichos años.
2. Todos los hechos económicos realizados han sido reconocidos.
3. Los activos representan derechos y los pasivos representan obligaciones, obtenidos o a cargo de las compañías.
4. Todos los elementos han sido reconocidos por los importes apropiados, de acuerdo con normas de contabilidad y de información financiera aceptadas en Colombia.
5. Los hechos económicos que afectan a las compañías han sido correctamente clasificados, descritos y revelados.
6. Los estados financieros y sus notas no contienen vicios, errores, diferencias o imprecisiones materiales que afecten la situación financiera, patrimonial y las operaciones de las compañías. Así mismo, se han establecido y mantenido adecuados procedimientos y sistemas de revelación y control de la información financiera, para su adecuada presentación a terceros y usuarios de la misma.

Carlos Ignacio Gallego Palacio
Presidente

Jaime León Montoya Vásquez
Contador General
T.P. 45056-T

Estados financieros **consolidados**

Certificación de los estados financieros Ley 964 de 2005

Señores
Accionistas
Grupo Nutresa S.A.
Medellín

El suscrito Representante Legal de Grupo Nutresa S. A.

CERTIFICA:

28 de enero de 2025

Que los estados financieros consolidados y las operaciones de la Compañía Matriz y sus subsidiarias al 31 de diciembre de 2024 y 2023, no contienen vicios, diferencias, imprecisiones o errores que impidan conocer la verdadera situación patrimonial de la misma, además, de acuerdo con lo requerido por la Circular 012 de 2022, que la información contenida en este reporte comprende todos los aspectos materiales del negocio.

Lo anterior para efectos de dar cumplimiento al artículo 46 de la Ley 964 de 2005 y al numeral 7.4.1.2.7 de la circular 012 de 2022.



Carlos Ignacio Gallego Palacio
Presidente

Estado de Situación Financiera Consolidado

Al 31 de diciembre (Valores expresados en millones de pesos colombianos)

Activo	Notas	Diciembre 2024	Diciembre 2023
Activo corriente			
Efectivo y equivalentes de efectivo	9	1.128.399	1.068.071
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar, neto	10	2.118.559	1.703.828
Inventarios, neto	11	2.447.873	2.232.801
Activos biológicos		182.095	227.475
Otros activos	12	539.202	549.378
Activos no corrientes mantenidos para la venta		97	246
Total activo corriente		**$6.416.225**	**$5.781.799**
Activo no corriente			
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar, neto	10	48.401	37.227
Inversiones en asociadas y negocios conjuntos	13	259.337	261.050
Inversiones patrimoniales medidas a valor razonable	14	164.415	134.244
Propiedades, planta y equipo, neto	15	4.344.601	3.967.953
Activos por derechos de uso	16	1.007.565	935.746
Propiedades de inversión	17	7.794	8.109
Plusvalía	18	2.463.605	2.378.919
Otros activos intangibles	19	1.391.983	1.357.578
Activo por impuesto diferido	20.4	821.992	810.538
Otros activos	12	16.544	15.667
Total activo no corriente		**$10.526.237**	**$9.907.031**
TOTAL ACTIVOS		**$16.942.462**	**$15.688.830**
Pasivo			
Pasivo corriente			
Obligaciones financieras	21	567.649	757.727
Pasivos por derechos de uso	22	207.565	179.891
Proveedores y cuentas por pagar	23	2.041.127	1.924.834
Impuesto sobre la renta e impuestos por pagar	20.2	433.511	378.278
Pasivo por beneficios a empleados	24	333.523	308.503
Provisiones		7.595	5.740
Otros pasivos	25	110.437	148.300
Total pasivo corriente		**$3.701.407**	**$3.703.273**
Pasivo no corriente			
Obligaciones financieras	21	3.836.502	3.346.230
Pasivos por derechos de uso	22	925.843	856.141
Pasivo por beneficios a empleados	24	216.919	219.492
Pasivo por impuesto diferido	20.4	1.135.480	1.112.389
Provisiones		7.458	7.054
Total pasivo no corriente		**$6.122.202**	**$5.541.306**
Total pasivo		**$9.823.609**	**$9.244.579**
Patrimonio			
Capital emitido	27.1	2.301	2.301
Prima en emisión de capital	27.1	117.170	117.170
Reservas y resultados acumulados	27.2	4.883.140	4.702.396
Otro resultado integral acumulado	28	1.282.669	825.318
Utilidad del período		751.281	720.483
Patrimonio atribuible a las participaciones controladoras		**$7.036.561**	**$6.367.668**
Participaciones no controladoras	27.4	82.292	76.583
Total patrimonio		**$7.118.853**	**$6.444.251**
Total pasivo y patrimonio		**$16.942.462**	**$15.688.830**

Las notas son parte integral de los estados financieros consolidados

Carlos Ignacio Gallego Palacio
Presidente
(Ver certificación adjunta)

Jaime León Montoya Vásquez
Contador General - T.P. 45056-T
(Ver certificación adjunta)

Joaquín Guillermo Molina Morales
Revisor Fiscal - T.P. No. 47170-T
Designado por PwC Contadores y Auditores S. A. S.
(Ver opinión adjunta)

Estado de resultados integrales Consolidado

Del 1 de enero al 31 de diciembre (valores expresados en millones de pesos colombianos)

Operaciones continuadas	Notas	Diciembre 2024	Diciembre 2023
Ingresos operacionales provenientes de contratos con clientes	**7.1**	**$18.589.956**	**$18.906.264**
Costos de ventas	29	(10.961.472)	(11.508.293)
Utilidad bruta		**$7.628.484**	**$7.397.971**
Gastos de administración	29	(737.361)	(747.758)
Gastos de venta	29	(4.682.271)	(4.543.681)
Gastos de producción	29	(343.281)	(352.391)
Diferencia en cambio de activos y pasivos operativos	30	(28.611)	(60.914)
Otros ingresos, netos operacionales		4.036	34.930
Utilidad operativa		**$1.840.996**	**$1.728.157**
Ingresos financieros	31.1	59.149	77.354
Gastos financieros	31.2	(728.099)	(791.709)
Dividendos		304	95.318
Diferencia en cambio de activos y pasivos no operativos	30	39.428	(101.551)
Participación en asociadas y negocios conjuntos	13	(10.787)	(2.696)
Otros egresos netos operacionales		(18.700)	(2.776)
Utilidad antes de impuesto de renta e interés no controlante		**$1.182.291**	**$1.002.097**
Impuesto sobre la renta corriente	20.3	(438.769)	(321.770)
Impuesto sobre la renta diferido	20.3	21.832	59.288
Utilidad del periodo de operaciones continuadas		**$765.354**	**$739.615**
Utilidad neta del periodo		**$765.354**	**$739.615**
Resultado del período atribuible a:			
Participaciones controladoras		751.281	720.483
Participaciones no controladoras	27.4	14.073	19.132
Utilidad neta del periodo		**$765.354**	**$739.615**
Utilidad por acción (*)			
Básica, atribuible a las participaciones controladoras (en pesos)		1.641,23	1.573,95
(*) Calculados sobre 457.755.869 acciones.			
OTRO RESULTADO INTEGRAL			
Partidas que no serán reclasificados posteriormente al resultado del período:			
Pérdidas actuariales de planes de beneficios definidos	28	(3.588)	(10.366)
Inversiones patrimoniales medidas a valor razonable	14	3.508	(516.327)
Efectos escisión	5	-	(2.583.922)
Impuesto diferido de los componentes que no serán reclasificados	28	(2.530)	4.881
Total partidas que no serán reclasificados posteriormente al resultado del período		**$(2.610)**	**$(3.105.734)**
Partidas que pueden ser reclasificados posteriormente al resultado del período:			
Participación en el resultado integral de asociadas y negocios conjuntos	13	13.629	(20.225)
Retiro por liquidación en el resultado integral en inversiones de negocios conjuntos		(3.125)	-
Retiro por venta en el resultado integral en inversiones de asociadas		(1.086)	-
Diferencias en cambio por conversión de negocios en el extranjero	28	405.890	(1.006.915)
Cobertura de flujo de efectivo	28	45.110	(68.829)
Impuesto diferido renta de componentes que serán reclasificados	28	(19.438)	33.951
Impuesto diferido por liquidación en inversiones de negocios conjuntos		1.094	-
Impuesto diferido por venta en inversiones de asociadas		380	-
Total partidas que pueden ser reclasificadas posteriormente al resultado del período		**$442.454**	**$(1.062.018)**
Otro resultado integral, neto de impuestos		**$439.844**	**$(4.167.752)**
RESULTADO INTEGRAL TOTAL DEL PERÍODO		**$1.205.198**	**$(3.428.137)**
Resultado integral total atribuible a:			
Participaciones controladoras		1.188.895	(3.433.514)
Participaciones no controladoras		16.303	5.377
Resultado integral total		**$1.205.198**	**$(3.428.137)**

Las notas son parte integral de los estados financieros consolidados

Carlos Ignacio Gallego Palacio
Presidente
(Ver certificación adjunta)

Jaime León Montoya Vásquez
Contador General - T.P. 45056-T
(Ver certificación adjunta)

Joaquín Guillermo Molina Morales
Revisor Fiscal - T.P. No. 47170-T
Designado por PwC Contadores y Auditores S. A. S.
(Ver opinión adjunta)

Estado de cambios en el patrimonio Consolidado

Del 1 de enero al 31 de diciembre (valores expresados en millones de pesos colombianos)

	Capital emitido	Prima en emisión de capital	Reservas y resultados acumulados	Utilidad del período	Otro resultado integral acumulado	Total patrimonio atribuible a las participaciones controladoras	Participaciones no controladoras	**Total**
Saldo al 31 de diciembre de 2023	**$2.301**	**$117.170**	**$4.702.396**	**$720.483**	**$825.318**	**$6.367.668**	**$76.583**	**$6.444.251**
Resultado del período	-	-	-	751.281	-	751.281	14.073	765.354
Otro resultado integral del período	-	-	-	-	437.614	437.614	2.230	439.844
Resultado integral del período	**-**	**-**	**-**	**$751.281**	**$437.614**	**$1.188.895**	**$16.303**	**$1.205.198**
Traslado a resultados de ejercicios anteriores	-	-	720.483	(720.483)	-	-	-	-
Dividendos distribuidos en efectivo (Nota 27.3)	-	-	(520.002)	-	-	(520.002)	(10.598)	(530.600)
Realizaciónes de otros resultados integrales	-	-	(19.737)	-	19,737	-	-	-
Otros movimientos patrimoniales	-	-	-	-	-	-	4	4
Saldo al 31 de diciembre de 2024	**$2.301**	**$117.170**	**$4.883.140**	**$751.281**	**$1.282.669**	**$7.036.561**	**$82.292**	**$7.118.853**

Saldo al 31 de diciembre de 2022	**$2.301**	**$546.832**	**$4.310.253**	**$882.976**	**$4.974.019**	**$10.716.381**	**$88.316**	**$10.804.697**
Resultado del período	-	-	-	720,483	-	720,483	19,132	739,615
Otro resultado integral del período	-	-	-	-	(1,570,075)	(1,570,075)	(13.755)	(1,583,830)
Efectos de escisión (Nota 5)	-	-	-	-	(2,583,922)	(2,583,922)	-	(2,583,922)
Resultado integral del período	**$-**	**$-**	**$-**	**$720.483**	**$(4.153.997)**	**$(3.433.514)**	**$5.377**	**$(3.428.137)**
Traslado a resultados de ejercicios anteriores	-	-	882,976	(882.976)	-	-	-	-
Dividendos distribuidos en efectivo (Nota 27.3)	-	-	(618.135)	-	-	(618.135)	(16.907)	(635.042)
Realizaciónes de otros resultados integrales	-	-	(5.296)	-	5,296	-	-	-
Efectos de escisión (Nota 5)	-	(429.662)	133.997	-	-	(295.665)	-	(295.665)
Otros movimientos patrimoniales	-	-	(1.399)	-	-	(1.399)	(203)	(1.602)
Saldo al 31 de diciembre de 2023	**$2.301**	**$117.170**	**$4.702.396**	**$720.483**	**$825.318**	**$6.367.668**	**$76.583**	**$6.444.251**

Las notas son parte integral de los estados financieros consolidados

Carlos Ignacio Gallego Palacio
Presidente
(Ver certificación adjunta)

Jaime León Montoya Vásquez
Contador General - T.P. 45056-T
(Ver certificación adjunta)

Joaquín Guillermo Molina Morales
Revisor Fiscal - T.P. No. 47170-T
Designado por PwC Contadores y Auditores S. A. S.
(Ver opinión adjunta)

Estado de Flujos de Efectivo Consolidado

Del 1 de enero al 31 de diciembre (valores expresados en millones de pesos colombianos)

	Diciembre 2024	Diciembre 2023
Flujos de efectivo de actividades de operación		
Cobros procedentes de las ventas de bienes y servicios	18.268.918	18.797.773
Pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios	(13.113.178)	(13.659.514)
Pagos a y por cuenta de los empleados	(2.821.915)	(2.702.272)
Impuestos a las ganancias y otros impuestos	(431.388)	(463.979)
Otras (salidas) entradas de efectivo	(137.848)	135.787
Flujos de efectivo netos procedentes de actividades de operación	**$ 1.764.589**	**$ 2.107.795**
Flujos de efectivo de actividades de inversión		
Efectivo y equivalentes recibido de adquisiciones	99	-
Inversiones patrimoniales medidas a valor razonable (Nota 14)	(16.900)	(180)
Compras de patrimonio de asociadas y negocios conjuntos (Nota 13)	-	(61.435)
Importes procedentes por disminución de aportes en asociadas y negocios conjuntos (Nota 13)	-	1.514
Importe procedente por venta de aportes en asociadas (Nota 13)	6.000	-
Compras de propiedades, planta y equipo (Nota 15)	(539.847)	(449.754)
Importes procedentes de la venta de activos productivos	4.186	6.344
Adquisición de intangibles y otros activos productivos (Nota 19)	(51.244)	(47.092)
Desinversión neta en activos mantenidos para la venta	141	3.656
Dividendos recibidos	304	125.847
Intereses recibidos	52.330	58.252
Flujos de efectivo netos usados en actividades de inversión	**$(544.931)**	**$ (362.848)**
Flujos de efectivo de actividades de financiación		
Aumento obligaciones financieras	651.796	258.603
Pagos de obligaciones financieras	(393.763)	(397.647)
Dividendos pagados (Nota 27.3)	(683.511)	(587.489)
Intereses pagados	(526.120)	(544.113)
Arrendamientos pagados (Nota 22)	(237.399)	(216.698)
Comisiones y otros gastos financieros	(77.965)	(69.665)
Otras (salidas) entradas de efectivo	(1.862)	1.103
Flujos de efectivo netos usados en actividades de financiación	**$(1.268.824)**	**$(1.555.906)**
(Disminución) aumento de efectivo y equivalente al efectivo por operaciones	(49.166)	189.041
Efecto de la variación en la tasa de cambio sobre el disponible	109.494	(181.217)
Aumento neto de efectivo y equivalente al efectivo	**$60.328**	**$7.824**
Efectivo y equivalentes de efectivo al inicio del período	1.068.071	1.060.247
Efectivo y equivalentes de efectivo al final del período	**$1.128.399**	**$1.068.071**

Las notas son parte integral de los estados financieros consolidados

Carlos Ignacio Gallego Palacio
Presidente
(Ver certificación adjunta)

Jaime León Montoya Vásquez
Contador General - T.P. 45056-T
(Ver certificación adjunta)

Joaquín Guillermo Molina Morales
Revisor Fiscal - T.P. No. 47170-T
Designado por PwC Contadores y Auditores S. A. S.
(Ver opinión adjunta)

Notas a los estados financieros consolidados

Períodos entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 2024 y 2023 (Valores expresados en millones de pesos colombianos, excepto los valores en monedas extranjeras, tasa de cambio y cantidad de acciones).

NOTA 1

INFORMACIÓN CORPORATIVA

1.1 Entidad y objeto social de la matriz y las compañías subsidiarias

Grupo Nutresa S. A. y sus sociedades subsidiarias (en adelante, Grupo Nutresa, el Grupo, o Nutresa, indistintamente) constituyen un grupo integrado y diversificado de la industria de alimentos que opera principalmente en Colombia y Latinoamérica.

La sociedad matriz dominante es Grupo Nutresa S. A., una sociedad anónima de nacionalidad colombiana, constituida el 12 de abril de 1920, con domicilio principal en la ciudad de Medellín y con vigencia hasta el 12 de abril de 2050. El objeto social de la Compañía Matriz consiste en la inversión o aplicación de recursos o disponibilidades en empresas organizadas, bajo cualquiera de las formas autorizadas por la ley, sean nacionales o extranjeras, y que tengan por objeto la explotación de cualquier actividad económica lícita, o en bienes corporales o incorporales con la finalidad de precautelación del capital.

A continuación, se informa en relación con las compañías subsidiarias, el nombre, actividad principal, domicilio principal, moneda funcional y porcentaje de participación mantenido por Grupo Nutresa:

			% Participación	
Denominación	**Actividad principal**	**Moneda funcional**	**2024**	2023
Colombia				
Industria Colombiana de Café S. A. S.	Producción de café y productos relacionados.	COP	100,00%	100,00%
Compañía Nacional de Chocolates S. A. S.	Producción de chocolates, sus derivados y otros productos relacionados.	COP	100,00%	100,00%
Compañía de Galletas Noel S. A. S.	Producción de galletas, cereales, entre otros.	COP	100,00%	100,00%
Industria de Alimentos Zenú S. A. S.	Producción y comercialización de carnes y sus derivados.	COP	100,00%	100,00%
Productos Alimenticios Doria S. A. S.	Producción de pastas alimenticias, harinas y cereales.	COP	100,00%	100,00%
Molinos Santa Marta S. A. S.	Molturación de granos.	COP	100,00%	100,00%
Alimentos Cárnicos S. A. S.	Producción de carnes y sus derivados.	COP	100,00%	100,00%
Tropical Coffee Company S. A. S.	Montaje y explotación de industrias de café.	COP	100,00%	100,00%
Inverlogy S. A. S.	Producción o fabricación de material de empaque.	COP	100,00%	100,00%
Pastas Comarrico S. A. S.	Producción de pastas alimenticias, harinas y cereales.	COP	100,00%	100,00%
Novaventa S. A. S.	Comercialización de alimentos y otros artículos mediante canal de venta directa.	COP	100,00%	100,00%
La Recetta Soluciones Gastronómicas Integradas S. A. S.	Distribución de alimentos mediante canal institucional.	COP	70,00%	70,00%
Meals Mercadeo de Alimentos de Colombia S. A. S.	Producción y comercialización de helados, bebidas lácteas, entre otros.	COP	100,00%	100,00%
Servicios Nutresa S. A. S.	Prestación de servicios empresariales especializados.	COP	100,00%	100,00%
Setas Colombianas S. A.	Producción, procesamiento y comercialización de champiñones.	COP	99,51%	99,51%
Gestión Cargo Zona Franca S. A. S.	Prestación de servicios logísticos.	COP	100,00%	100,00%
Comercial Nutresa S. A. S.	Comercialización de productos alimenticios.	COP	100,00%	100,00%
Industrias Aliadas S. A. S.	Prestación de servicios relacionados con el café.	COP	100,00%	100,00%
Opperar Colombia S. A. S.	Prestación de servicios de transporte y logística.	COP	100,00%	100,00%
IRCC S. A. S. - Industria de Restaurantes Casuales S. A. S.	Producción de alimentos y operación de establecimientos de alimentos al consumidor.	COP	100,00%	100,00%

Denominación	Actividad principal	Moneda funcional	% Participación 2024	% Participación 2023
LYC S. A. S.	Producción de alimentos y operación de establecimientos de alimentos al consumidor.	COP	100,00%	100,00%
PJ COL S. A. S.	Producción de alimentos y operación de establecimientos de alimentos al consumidor.	COP	100,00%	100,00%
New Brands S. A.	Producción de lácteos y helados.	COP	100,00%	100,00%
Schadel Ltda. Schalin Del Vecchio Ltda.	Producción de alimentos y operación de establecimientos de alimentos al consumidor.	COP	99,88%	99,88%
Productos Naturela S. A. S.	Producción y comercialización de alimentos saludables y funcionales.	COP	60,00%	60,00%
Atlantic FS S. A. S.	Comercialización de productos alimenticios	COP	70,00%	70,00%
Procesos VA S. A. S.	Procesamiento de productos cárnicos	COP	100,00%	100,00%
Basic Kitchen S. A. S.	Comercialización de productos alimenticios	COP	80,00%	80,00%
CI Nutrading S. A. S.	Comercialización y gestión logística.	COP	100,00%	100,00%
Chile				
Tresmontes Lucchetti S. A.	Prestación de servicios empresariales especializados.	CLP	100,00%	100,00%
Nutresa Chile S. A.	Gestión financiera y de inversiones.	CLP	100,00%	100,00%
Tresmontes Lucchetti Servicios S. A.	Gestión financiera y de inversiones.	CLP	100,00%	100,00%
Tresmontes S. A.	Producción y comercialización de alimentos.	CLP	100,00%	100,00%
Lucchetti Chile S. A.	Producción de pastas alimenticias, harinas y cereales.	CLP	100,00%	100,00%
Novaceites S. A.	Producción y comercialización de aceites vegetales.	CLP	50,00%	50,00%
Tresmontes Lucchetti Inversiones S. A.	Gestión financiera y de inversiones.	USD	100,00%	100,00%
Costa Rica				
Compañía Nacional de Chocolates DCR, S. A.	Producción de chocolates y sus derivados.	CRC	100,00%	100,00%
Compañía de Galletas Pozuelo DCR S. A.	Producción de galletas y otros relacionados.	CRC	100,00%	100,00%
Compañía Americana de Helados S. A.	Producción y venta de helados.	CRC	100,00%	100,00%
Servicios Nutresa CR S. A.	Prestación de servicios empresariales especializados.	CRC	100,00%	100,00%
Industrial Belina Montes de Oro S. A.	Producción y comercialización de productos para animales	CRC	100,00%	100,00%
Belina Nutrición Animal S. A.	Distribución y comercialización de productos para animales	CRC	100,00%	100,00%
Guatemala				
Comercial Pozuelo Guatemala S. A.	Distribución y comercialización de productos alimenticios.	QTZ	100,00%	100,00%
Distribuidora POPS S. A.	Comercialización de helados.	QTZ	100,00%	100,00%
México				
Nutresa S. A. de C.V.	Producción y comercialización de productos alimenticios.	MXN	100,00%	100,00%
Tresmontes Lucchetti México S. A. de C.V.	Producción y comercialización de alimentos.	MXN	100,00%	100,00%
Aliados Comerciales Alternativos	Comercialización de productos alimenticios	MXN	100,00%	100,00%
Panamá				
Alimentos Cárnicos de Panamá S. A.	Producción de carnes y sus derivados.	PAB	100,00%	100,00%
American Franchising Corp. (AFC)	Gestión financiera y de inversiones.	USD	100,00%	100,00%
Estados Unidos de América				
Abimar Foods Inc.	Producción y comercialización de productos alimenticios.	USD	100,00%	100,00%
Cordialsa Usa, Inc.	Comercialización de productos alimenticios.	USD	100,00%	100,00%
Kibo Foods LLC	Producción y comercialización de productos alimenticios.	USD	100,00%	100,00%
Cameron's Coffee & Distribution Company	Producción de café y productos relacionados.	USD	100,00%	100,00%
CCDC OPCO Holding Corporation	Gestión financiera y de inversiones.	USD	100,00%	100,00%

Denominación	Actividad principal	País	Moneda funcional	% Participación 2024	% Participación 2023
Otros países					
Corporación Distribuidora de Alimentos Cordialsa S.A.S.	Comercialización de productos alimenticios.	Ecuador	USD	100,00%	100,00%
Comercial Pozuelo El Salvador S. A. de C.V.	Distribución y comercialización de productos alimenticios.	El Salvador	USD	100,00%	100,00%
Americana de Alimentos S. A. de C.V.	Comercialización de productos alimenticios.	El Salvador	USD	100,00%	100,00%
Comercial Pozuelo Nicaragua S. A.	Comercialización de productos alimenticios.	Nicaragua	NIO	100,00%	100,00%
Industrias Lácteas Nicaragua S. A.	Comercialización y gestión logística.	Nicaragua	NIO	100,00%	100,00%
Compañía Nacional de Chocolates del Perú S. A.	Producción de bebidas y alimentos.	Perú	PEN	100,00%	100,00%
Helados Bon S. A.	Producción y comercialización de helados, bebidas lácteas, entre otros.	República Dominicana	DOP	81,18%	81,18%
Compañía de Galletas Pozuelo de República Dominicana S.R.L.	Gestión financiera y de inversiones.	República Dominicana	DOP	100,00%	100,00%
Nutresa South África (PTY) Ltd	Comercialización de productos alimenticios	Sudáfrica	ZAR	100,00%	100,00%
Nutresa Shanghai Trading Co. Ltd	Prestación de servicios empresariales y comercialización.	China	CNY	100,00%	0,00%
Evome Trading LLC	Comercialización de productos alimenticios.	Emiratos Árabes Unidos	AED	100,00%	0,00%

Tabla 1

Ver en la Nota 28.4 la descripción de las siglas utilizadas para las monedas más representativas y sus principales impactos en los estados financieros consolidados de Grupo Nutresa.

Cambios en el perímetro de consolidación

Se presentaron los siguientes cambios en el perímetro de consolidación durante el período:

2024: En junio se constituyó Evome Trading LLC.

2023: En diciembre se constituyó Nutresa Shanghai Trading Co. Ltd que se dedicará a la prestación de servicios y comercialización de productos.

En octubre se liquidó Inversiones Tresmontes S. A.

El 12 abril, Promociones y Publicidad Las Américas S. A., según el acta de sesión de la Junta de Accionista se aprobó, a partir de esa fecha, la liquidación de la sociedad.

En enero Belina Importaciones e Innovaciones Dos Mil S. A. se fusiona con Belina Nutrición Animal S. A., bajo convenio de fusión por absorción.

NOTA 2

BASES DE PREPARACIÓN

Los estados financieros consolidados de Grupo Nutresa para el período comprendido entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 2024 se han preparado de acuerdo con las Normas de Contabilidad y de Información Financiera Aceptadas en Colombia para preparados de información Grupo 1, las cuales estan fundamentadas en las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), junto con sus interpretaciones, marco de referencia conceptual, los fundamentos de conclusión y las guías de aplicación autorizadas y emitidas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB por sus siglas en inglés), incluidas en el Decreto Único Reglamentario 2420 de 2015 y decretos posteriores que lo han modificado y actualizado, y otras disposiciones legales definidas por las entidades de vigilancia que pueden diferir en algunos aspectos de los establecidos por otros organismos de control del Estado.

2.1 Bases de medición

Los estados financieros consolidados han sido preparados sobre la base del costo histórico, excepto por la medición a valor razonable de ciertos instrumentos financieros como se describe en las políticas contables más adelante. Los importes en libros de los activos y pasivos reconocidos que han sido designados como partidas cubiertas en coberturas del valor razonable, que de otro modo se contabilizarían por su costo amortizado, se han ajustado para registrar los cambios en los valores razonables atribuibles a los riesgos que se cubren en las relaciones de cobertura eficaces.

2.2 Moneda funcional y de presentación

Los estados financieros consolidados son presentados en pesos colombianos, que a la vez es la moneda funcional y la moneda de presentación de Grupo Nutresa. Sus cifras

están expresadas en millones de pesos colombianos, excepto la utilidad básica por acción y la tasa representativa del mercado que se expresan en pesos colombianos, y las divisas (por ejemplo, dólares, euros, libras esterlinas, entre otros) que se expresan en unidades.

2.3 Clasificación de partidas en corrientes y no corrientes

Grupo Nutresa presenta los activos y pasivos en el estado de situación financiera clasificados como corrientes y no corrientes. Un activo se clasifica como corriente cuando la entidad: espera realizar el activo o tiene la intención de venderlo o consumirlo en su ciclo normal de operación; mantiene el activo principalmente con fines de negociación; espera realizar el activo dentro de los doce meses siguientes después del período sobre el que se informa; o el activo es efectivo o equivalente al efectivo a menos que éste se encuentre restringido por un período mínimo de doce meses después del cierre del período sobre el que se informa. Todos los demás activos se clasifican como no corrientes. Un pasivo se clasifica como corriente cuando la entidad espera liquidar el pasivo en su ciclo normal de operación o lo mantiene el pasivo principalmente con fines de negociación.

NOTA 3

POLÍTICAS CONTABLES SIGNIFICATIVAS

3.1 Bases de consolidación

3.1.1 Inversiones en subsidiarias

Los estados financieros consolidados incluyen la información financiera de Grupo Nutresa y sus compañías subsidiarias al 31 de diciembre de 2024 y su correspondiente información comparativa al 31 de diciembre de 2023. Una subsidiaria es una entidad controlada por alguna de las empresas que conforman el Grupo Nutresa. El control existe cuando alguna de las empresas del Grupo tiene el poder para dirigir las actividades relevantes de la subsidiaria, que generalmente son las actividades de operación y financiación con el propósito de obtener beneficios de sus actividades y está expuesta, o tiene derecho, a los rendimientos variables de ésta.

Las políticas y prácticas contables son aplicadas en forma homogénea por la Compañía Matriz y sus compañías subsidiarias las cuales, para el caso de las compañías subsidiarias ubicadas en el exterior, no difieren sustancialmente de las prácticas contables utilizadas en los países de origen, y/o se ha efectuado su homologación para aquellas que generan un impacto significativo en los estados financieros consolidados.

Todos los saldos y transacciones entre subsidiarias, y las utilidades o pérdidas no realizadas fueron eliminados en el proceso de consolidación.

Los estados financieros de las subsidiarias se incluyen en los estados financieros consolidados desde la fecha de adquisición hasta la fecha en la que Grupo Nutresa pierde su control; cualquier participación residual que retenga se mide a valor razonable; las ganancias o pérdidas que surjan de esta medición se reconocen en el otro resultado integral del período.

Los estados financieros separados anuales son los que sirven de base para la distribución de dividendos y otras apropiaciones por parte de los accionistas. Los estados financieros consolidados de fin de ejercicio se presentan a la Asamblea de Accionistas sólo con carácter informativo.

Consolidación de sociedades en las cuales Grupo Nutresa posee menos de la mayoría de los derechos de voto:

El Grupo considera que ejerce el control sobre las actividades relevantes de Novaceites S. A. a pesar de que la participación actual del 50% no le otorga la mayoría de los derechos de voto. Esta conclusión se basa en la composición del Directorio de Novaceites S. A., la vinculación de la Administración de TMLUC con la Gerencia General de la Compañía, y el nivel de involucramiento de TMLUC en sus procesos contables y comerciales.

Sociedades en las cuales Grupo Nutresa posee la mayoría de los derechos de voto, pero no tiene el control:

El Grupo considera que no ejerce el control sobre las actividades relevantes de Industrias Alimenticias Hermo de Venezuela S. A. y Cordialsa Noel Venezuela S. A. a pesar de poseer el 100% de la participación. Las condiciones cambiantes del mercado venezolano, incluyendo la regulación al mercado cambiario y el acceso limitado a la compra de divisas mediante los sistemas oficiales, sumado a otros controles gubernamentales como el control de precios y rentabilidad, importaciones, y leyes laborales, entre otros, limita la capacidad de mantener un nivel de producción normal, disminuye la capacidad de la Administración de tomar y ejecutar decisiones operativas, restringe la posibilidad de acceder a la liquidez resultante de esas operaciones, y la realización de estos beneficios a sus inversionistas en otros países a través del pago de dividendos. La Administración de Grupo Nutresa, considera que esta situación se mantendrá en el futuro previsible, y por lo tanto se configura una pérdida de control sobre dicha inversión de acuerdo con los postulados establecidos en la NIIF 10. Razones que sirvieron para soportar que a partir del 1 de octubre de 2016 estas inversiones se clasificaron como instrumentos financieros medidos a valor razonable con cambios en el otro resultado integral.

Esta clasificación contable no compromete la opera-

ción productiva y comercial de Grupo Nutresa en Venezuela, su equipo de colaboradores, ni sus relaciones con clientes y proveedores.

3.1.2 Interés no controlador

Las participaciones no controladoras en los activos netos de las subsidiarias consolidadas se presentan de forma separada dentro del patrimonio de Grupo Nutresa. El resultado del período y el otro resultado integral también se atribuyen a las participaciones no controladoras y controladoras.

Las compras o ventas de participación en subsidiarias, a las participaciones no controladoras que no implican una pérdida de control, y se reconocen directamente en el patrimonio.

Grupo Nutresa considera las transacciones con el interés minoritario como transacciones con los accionistas de la Compañía. Cuando se llevan a cabo adquisiciones del interés minoritario, la diferencia entre la contraprestación pagada y la participación adquirida sobre el valor en libros de los activos netos de la subsidiaria se reconocen como transacciones de patrimonio; por lo anterior, no se reconoce una plusvalía producto de esas adquisiciones.

3.2 Inversiones en asociadas y negocios conjuntos

Una asociada es una entidad sobre la cual Grupo Nutresa posee influencia significativa sobre las decisiones de política financiera y de operación, sin llegar a tener control o control conjunto. Un negocio conjunto es una entidad que Grupo Nutresa controla de forma conjunta con otros participantes, donde éstos mantienen un acuerdo contractual que establece el control conjunto sobre las actividades relevantes de la entidad.

En la fecha de adquisición, el exceso del costo de adquisición sobre la participación en el valor razonable neto de los activos identificables, pasivos y pasivos contingentes asumidos de la asociada o negocio conjunto, se reconoce como plusvalía. La plusvalía se incluye en el valor en libros de la inversión, y no se amortiza ni se somete individualmente a pruebas de deterioro de su valor.

Los resultados, activos y pasivos de la asociada o negocio conjunto se incorporan en los estados financieros consolidados mediante el método de participación. Bajo este método la inversión se registra inicialmente al costo, y se ajusta con los cambios en la participación de Grupo Nutresa sobre los activos netos de la asociada o negocio conjunto después de la fecha de adquisición menos cualquier pérdida por deterioro de valor de la inversión. Las pérdidas de la asociada o negocio conjunto que exceden la participación de Grupo Nutresa en la inversión se reconocen como una provisión sólo cuando es probable la salida de beneficios económicos y existe la obligación legal o implícita.

Cuando es aplicable el método de participación, se realizan los ajustes necesarios para homologar las políticas contables de la asociada o negocio conjunto con las de Grupo Nutresa, se incorpora la porción que le corresponde a Grupo Nutresa en las ganancias o pérdidas obtenidas por la medición de los activos netos a valor razonable en la fecha de adquisición, y se eliminan las ganancias y pérdidas no realizadas procedentes de las transacciones entre Grupo Nutresa y la asociada o negocio conjunto, en la medida de la participación de Grupo Nutresa en la asociada o negocio conjunto. El método de participación se aplica desde la fecha de adquisición hasta cuando se pierde la influencia significativa o control conjunto sobre la entidad.

La participación en la utilidad o pérdida de una asociada o negocio conjunto se presenta en el estado de resultados integrales del período, neta de impuestos y participaciones no controladoras en las subsidiarias de la asociada o negocio conjunto; la participación en los cambios reconocidos directamente en el patrimonio y en el otro resultado integral de la asociada o negocio conjunto se presentan en el estado de cambios en el patrimonio y en el otro resultado integral, consolidados. Los dividendos recibidos en efectivo de la asociada o negocio conjunto se reconocen reduciendo el valor en libros de la inversión.

Grupo Nutresa analiza la existencia de indicadores de deterioro de valor y si es necesario, reconoce en el resultado las pérdidas por deterioro en la inversión en la asociada o negocio conjunto.

Cuando se pierde la influencia significativa sobre la asociada o el control conjunto sobre el negocio conjunto, Grupo Nutresa mide y reconoce cualquier inversión residual que conserve en ella a su valor razonable. La diferencia entre el valor en libros de la asociada o negocio conjunto (teniendo en cuenta las partidas correspondientes de otro resultado integral) y el valor razonable de la inversión residual retenida, con el valor procedente de su venta, se reconoce en el resultado del período.

3.3 Políticas contables significativas

Grupo Nutresa y sus subsidiarias aplican las políticas y procedimientos contables de su matriz. A continuación, se detallan las políticas contables significativas que Grupo Nutresa aplica en la preparación de sus estados financieros consolidados:

3.3.1 Combinaciones de negocios y plusvalía

Se consideran combinaciones de negocios aquellas operaciones mediante las cuales se produce la unión de dos o más entidades o unidades económicas en una única entidad o grupo de sociedades.

Las combinaciones de negocios se contabilizan por el método de adquisición. Los activos identificables adquiridos, los pasivos y los pasivos contingentes asumidos de la adquirida se reconocen a valor razonable a la fecha de adquisición; los gastos de adquisición se reconocen en el

resultado del período y la plusvalía como un activo en el estado de situación financiera consolidado.

La contraprestación transferida en la adquisición se mide como el valor razonable de los activos transferidos, los pasivos incurridos o asumidos y los instrumentos de patrimonio emitidos por Grupo Nutresa, incluyendo cualquier contraprestación contingente, para obtener el control de la adquirida.

La plusvalía se mide como el exceso de la suma de la contraprestación transferida, el valor de cualquier participación no controladora, y cuando es aplicable, el valor razonable de cualquier participación previamente mantenida en la adquirida, sobre el valor neto de los activos adquiridos, los pasivos y los pasivos contingentes asumidos en la fecha de adquisición. La ganancia o pérdida resultante de la medición de la participación previamente mantenida puede reconocerse en los resultados del período o en el otro resultado integral, según proceda. En períodos anteriores sobre los que se informa, la adquirente pudo haber reconocido en otro resultado integral los cambios en el valor de su participación en el patrimonio de la adquirida. Si así fuera, el importe que fue reconocido en otro resultado integral deberá reconocerse sobre la misma base que se requeriría si la adquirente hubiera dispuesto directamente de la anterior participación mantenida en el patrimonio. Cuando la contraprestación transferida es inferior al valor razonable de los activos netos de la adquirida, la correspondiente ganancia es reconocida en el resultado del período, en la fecha de adquisición.

Para cada combinación de negocios, a la fecha de adquisición, Grupo Nutresa elige medir la participación no controladora por la parte proporcional de los activos identificables adquiridos, los pasivos y los pasivos contingentes asumidos de la adquirida o por su valor razonable.

Cualquier contraprestación contingente de una combinación de negocios se clasifica como pasivo o patrimonio y se reconoce a valor razonable en la fecha de adquisición. Los cambios posteriores en el valor razonable de una contraprestación contingente, clasificada como pasivo financiero se reconocen en el resultado del período o en el otro resultado integral, cuando se clasifica como patrimonio no se vuelve a medir y su liquidación posterior se reconoce dentro del patrimonio. Si la contraprestación no clasifica como un pasivo financiero se mide conforme a la NIIF aplicable.

La plusvalía adquirida en una combinación de negocios se asigna, en la fecha de adquisición, a las unidades generadoras de efectivo de Grupo Nutresa, que se espera serán beneficiadas con la combinación, independientemente de si otros activos o pasivos de la adquirida se asignan a esas unidades.

Cuando la plusvalía forma parte de una unidad generadora de efectivo, y parte de la operación dentro de tal unidad se vende, la plusvalía asociada con la operación vendida se incluye en el valor en libros de la operación al momento de determinar la ganancia o pérdida por la disposición de la operación. La plusvalía que se da de baja se determina con base en el porcentaje vendido de la operación, que es la relación del valor en libros de la operación vendida y el valor en libros de la unidad generadora de efectivo.

3.3.2 Conversión de saldos y transacciones en moneda extranjera

Las transacciones que se efectúan en una moneda diferente a la moneda funcional del Grupo se convierten utilizando el tipo de cambio vigente en la fecha de la transacción. Posteriormente, los activos y pasivos monetarios denominados en moneda extranjera son convertidos utilizando los tipos de cambio de la fecha de cierre de los estados financieros, que se toma de la información publicada por la entidad oficial encargada de certificar esta información; las partidas no monetarias que se miden a su valor razonable se convierten utilizando las tasas de cambio a la fecha en la que se determina su valor razonable, y las partidas no monetarias que se miden a costo histórico se convierten utilizando las tasas de cambio vigentes a la fecha de las transacciones originales.

Todas las diferencias de cambio surgidas de activos y pasivos operativos, se reconoce en el estado de resultados como parte de los ingresos y egresos operacionales; las diferencias en cambio de otros activos y pasivos, se reconoce como parte del ingreso o gasto financiero, a excepción de las partidas monetarias que proveen una cobertura eficaz para una inversión neta en un negocio en el extranjero y las provenientes de inversiones en acciones clasificadas como de valor razonable a través de patrimonio. Estas partidas y sus efectos impositivos se reconocen en el otro resultado integral hasta la disposición de la inversión neta, momento en el que se reconocen en el resultado del período.

Subsidiarias extranjeras

Para la presentación de los estados financieros consolidados de Grupo Nutresa, la situación financiera y el resultado de las subsidiarias cuya moneda funcional es diferente a la moneda de presentación del Grupo y cuya economía no se encuentra catalogada como hiperinflacionaria se convierten como sigue:

- Activos y pasivos, incluyendo la plusvalía y cualquier ajuste al valor razonable de los activos y pasivos surgidos de la adquisición, se convierten al tipo de cambio de cierre del período.
- Ingresos y gastos se convierten al tipo de cambio promedio mensual.

Las diferencias cambiarias resultantes de la conversión de las subsidiarias en el extranjero se reconocen en el otro resultado integral, en una cuenta contable separada denominada “Reservas para conversión negocios en el

extranjero"; al igual que las diferencias de cambio de las cuentas por cobrar o por pagar de largo plazo que hagan parte de la inversión neta en el extranjero. En la disposición del negocio en el extranjero, la partida del otro resultado integral que se relaciona con la subsidiaria en el extranjero se reconoce en el resultado del período.

Principales monedas y tasas de cambio

A continuación, presentamos la evolución de las tasas de cambio de cierre a pesos colombianos de las monedas extranjeras que corresponden a la moneda funcional de las subsidiarias de Grupo Nutresa, y que tienen un impacto significativo en los estados financieros consolidados:

		Diciembre 2024	Diciembre 2023
Dólar	USD	4.409,15	3.822,05
Balboa	PAB	4.409,15	3.822,05
Colón	CRC	8,60	7,25
Córdoba	NIO	120,39	104,36
Peso chileno	CLP	4,42	4,36
Peso dominicano	DOP	71,90	65,61
Peso mexicano	MXN	214,97	226,24
Quetzal	GTQ	572,15	488,31
Sol peruano	PEN	1.169,54	1.029,37

Tabla 2

3.3.3 Efectivo y equivalentes de efectivo

El efectivo y equivalentes de efectivo en el estado de situación financiera y en el estado de flujos de efectivo incluyen el dinero en caja y bancos, las inversiones de alta liquidez fácilmente convertibles en una cantidad determinada de efectivo y sujetas a un riesgo insignificante de cambios en su valor, con un vencimiento de tres meses o menos desde la fecha de su adquisición. Estas partidas se registran inicialmente al costo histórico, y se actualizan para reconocer su valor razonable a la fecha de cada período contable.

3.3.4 Instrumentos financieros

Un instrumento financiero es un contrato que da lugar a un activo financiero en una entidad y, simultáneamente, a un pasivo financiero o instrumento de capital en otra entidad. Los activos y pasivos financieros se reconocen inicialmente a su valor razonable más (menos) los costos de transacción directamente atribuibles, excepto para aquellos que se miden posteriormente a valor razonable.

Al momento del reconocimiento inicial, Grupo Nutresa clasifica sus activos financieros para la medición posterior a costo amortizado o a valor razonable dependiendo del modelo de negocio de Grupo Nutresa para gestionar los activos financieros y las características de los flujos de efectivo contractuales del instrumento; o como derivados designados como instrumentos de cobertura en una cobertura eficaz, según corresponda.

(i) Activos financieros medidos a costo amortizado

Un activo financiero se mide posteriormente a costo amortizado, usando la tasa de interés efectiva, si el activo es mantenido dentro de un modelo de negocio cuyo objetivo es mantenerlos para obtener los flujos de efectivo contractuales y los términos contractuales del mismo otorgan, en fechas específicas, flujos de efectivo que son únicamente pagos del capital e intereses sobre el valor del capital pendiente. El importe en libros de estos activos se ajusta por cualquier estimación de pérdida crediticia esperada reconocida. Los ingresos por intereses de estos activos financieros se incluyen en "intereses e ingresos similares" utilizando el método de la tasa de interés efectiva.

Grupo Nutresa ha definido que el modelo de negocio para los activos financieros es recibir los flujos de caja contractuales, razón por la cual son incluidos en esta categoría, el Grupo evalúa si los flujos de efectivo de los instrumentos financieros representan únicamente pagos de capital e intereses. Al realizar esta evaluación, el Grupo considera si los flujos de efectivo contractuales son consistentes con un acuerdo de préstamo básico, es decir, el interés incluye solo la contraprestación por el valor del dinero en el tiempo, el riesgo crediticio, otros riesgos crediticios básicos y un margen de ganancia consistente con un acuerdo de préstamo básico. Cuando los términos contractuales introducen una exposición al riesgo o a la volatilidad y son inconsistentes con un acuerdo de préstamo básico, el activo financiero relacionado se clasifica y mide al valor razonable con cambios en resultados.

Las cuentas por cobrar por ventas se miden por el valor de los ingresos menos el valor de las pérdidas por deterioro esperadas, de acuerdo al modelo definido por el Grupo. Estas cuentas por cobrar se reconocen cuando todos los riesgos y beneficios se trasladan al tercero.

(ii) Activos financieros medidos a valor razonable con cambios en otro resultado integral

Los activos financieros que se mantienen para el cobro de flujos de efectivo contractuales y para vender los activos, donde los flujos de efectivo de los activos representan solo pagos de principal e intereses, y que no son designados al valor razonable con cambios en resultados, se miden al valor razonable con cambios en otro resultado integral.

Para las inversiones en instrumentos de patrimonio que no se mantienen para propósitos de negociación, Grupo Nutresa elige de manera irrevocable presentar las ganancias o pérdidas por la medición a valor razonable en otro resultado integral. En la disposición de las inversiones a valor razonable a través del otro resultado integral, el valor acumulado de las ganancias o pérdidas es transferido directamente a las ganancias retenidas y no se reclasifican al resultado del período. Los dividendos

recibidos en efectivo de estas inversiones se reconocen en resultado del período.

Los valores razonables de las inversiones con cotización bursátil se basan en su precio de cotización vigente. Si el mercado para un instrumento financiero no es activo (o el instrumento no cotiza en bolsa) el Grupo establece su valor razonable usando técnicas de valuación. Estas técnicas incluyen el uso de los valores observados en transacciones recientes efectuadas bajo los términos de libre competencia, la referencia a otros instrumentos que son sustancialmente similares, análisis de flujos de efectivo descontados y modelos de opciones haciendo máximo uso de información de mercado y depositando el menor grado de confianza posible en información interna específica de la entidad.

(iii) Activos financieros medidos a valor razonable con cambios en el resultado del período

Los activos financieros diferentes de aquellos medidos a costo amortizado o a valor razonable con cambios en otro resultado integral se miden posteriormente a valor razonable con cambios reconocidos en el resultado del período. Una pérdida o ganancia en un instrumento de deuda que se mide posteriormente al valor razonable con cambios en resultados y no es parte de una relación de cobertura se reconoce en el estado de resultados para el periodo en el que surge, a menos que surja de instrumentos de deuda que fueron designados al valor razonable o que no son mantenidos para negociar.

(iv) Deterioro de activos financieros al costo amortizado

El Grupo evalúa, de manera prospectiva, las pérdidas crediticias esperadas asociadas con los instrumentos de deuda contabilizados al costo amortizado y al valor razonable con cambios en otro resultado integral y con la exposición derivada de los compromisos de préstamo y los contratos de garantía financiera. El Grupo reconoce una provisión para pérdidas en cada fecha de presentación. La medición de las pérdidas crediticias esperadas refleja:

- Una cantidad imparcial y ponderada de probabilidad que se determina mediante la evaluación de un rango de posibles resultados;
- El valor del dinero en el tiempo; e
- Información razonable y respaldada disponible sin incurrir en costos o esfuerzos indebidos en la fecha de presentación acerca de hechos pasados, condiciones actuales y previsiones de condiciones económicas futuras.

(v) Baja en cuentas

Un activo financiero o una parte de él, es dado de baja del estado de situación financiera cuando se vende, transfiere, expiran o Grupo Nutresa pierde control sobre los derechos contractuales o sobre los flujos de efectivo del instrumento. Un pasivo financiero o una parte de él es dado de baja del estado de situación financiera cuando la obligación contractual ha sido liquidada o haya expirado. Cuando un pasivo financiero existente es reemplazado por otro proveniente de la misma contraparte bajo condiciones sustancialmente diferentes, o si las condiciones de un pasivo existente se modifican de manera sustancial, tal intercambio o modificación se trata como una baja del pasivo original y el reconocimiento de un nuevo pasivo, y la diferencia en los valores respectivos en libros se reconocen en el estado de resultados integrales del periodo.

(vi) Modificación

En algunas circunstancias, la renegociación o modificación de los flujos de efectivo contractuales de un activo financiero pueden llevar a la baja en cuentas de un activo financiero existente. Cuando la modificación de un activo financiero da lugar a la baja en cuentas de un activo financiero existente y el reconocimiento posterior de un activo financiero modificado, éste se considera un activo financiero nuevo. Por consiguiente, la fecha de la modificación se tratará como la fecha de reconocimiento inicial de ese activo financiero.

(vii) Pasivos financieros

Los pasivos financieros se miden posteriormente a costo amortizado, usando la tasa de interés efectiva. Los pasivos financieros incluyen saldos con proveedores y cuentas por pagar, obligaciones financieras, y otros pasivos financieros derivados. Esta categoría también incluye los instrumentos financieros derivados tomados por el Grupo y que no se designan como instrumentos de cobertura en relaciones de cobertura eficaces.

Se clasifican como obligaciones financieras las obligaciones contraídas mediante la obtención de recursos provenientes de establecimientos de crédito, o de otras instituciones financieras del país o del exterior.

Los pasivos financieros se dan de baja en cuentas cuando están cancelados (es decir, cuando la obligación especificada en el contrato se cumpla, cancele o expire).

(viii) Compensación de instrumentos financieros

Los activos y los pasivos financieros son objeto de compensación de manera que se informe el valor neto en el estado de situación financiera consolidado, solamente si (i) existe, en el momento actual, un derecho legalmente exigible de compensar los valores reconocidos, y (ii) existe la intención de liquidarlos por el valor neto, o de realizar los activos y cancelar los pasivos en forma simultánea.

(ix) Instrumentos financieros derivados y coberturas

Un derivado financiero es un instrumento financiero cuyo valor cambia como respuesta a los cambios en una variable observable de mercado (tal como un tipo de interés,

tasa de cambio, el precio de un instrumento financiero o un índice de mercado, incluyendo las calificaciones crediticias), cuya inversión inicial es muy pequeña en relación con otros instrumentos financieros con respuesta similar a los cambios en las condiciones de mercado y que se liquida, generalmente, en una fecha futura.

En el curso normal de los negocios las compañías realizan operaciones con instrumentos financieros derivados, con el único propósito de reducir su exposición a fluctuaciones en el tipo de cambio y de tasas de interés de obligaciones en moneda extranjera. Estos instrumentos incluyen entre otros, contratos swap, forward, opciones y futuros de commodities de uso propio.

Los derivados se clasifican dentro de la categoría de activos o pasivos financieros, según corresponda la naturaleza del derivado, y se miden a valor razonable con cambios en el estado de resultados, excepto aquellos que hayan sido designados como instrumentos de cobertura.

Los contratos de commodities celebrados con el objetivo de recibir o entregar una partida no financiera de acuerdo con las compras, ventas o necesidades de utilización esperadas por la entidad, se consideran "derivados de uso propio", y su efecto se reconoce como parte del costo del inventario.

Grupo Nutresa designa y documenta ciertos derivados como instrumentos de cobertura contable para cubrir:

- los cambios en el valor razonable de activos y pasivos reconocidos o compromisos en firme (coberturas de valor razonable),
- la exposición a las variaciones en los flujos de caja de transacciones futuras altamente probables, (coberturas de flujo de efectivo) y
- coberturas de una inversión neta en el extranjero.

El Grupo espera que las coberturas sean altamente eficaces en lograr compensar los cambios en el valor razonable o las variaciones en los flujos de efectivo. El Grupo evalúa permanentemente las coberturas, al menos trimestralmente, para determinar que realmente éstas hayan sido altamente eficaces a lo largo de los períodos para los cuales fueron designadas.

3.3.5 Inventarios

Se clasifican como inventarios los bienes mantenidos para ser vendidos en el curso normal de la operación, en proceso de producción con vistas a esa venta o en forma de materiales o suministros, para ser consumidos en el proceso de producción, o en la prestación de servicios.

Los inventarios se valúan al menor entre el costo de adquisición o fabricación, y el valor neto realizable. El costo es determinado utilizando el método de costos promedio. El valor neto realizable es el precio estimado de venta del inventario dentro del curso normal de operaciones, disminuyendo los gastos variables de venta aplicables. Cuando el valor neto de realización está por debajo del costo en libros, se reconoce el deterioro como un ajuste en el estado de resultados disminuyendo el valor del inventario.

Los inventarios se valoran utilizando el método del promedio ponderado y su costo incluye los costos directamente relacionados con la adquisición y aquellos incurridos para darles su condición y ubicación actual. El costo de los productos terminados y de productos en proceso comprende materia prima, mano de obra directa, otros costos directos y gastos indirectos de fabricación.

Los descuentos comerciales, rebajas y otras partidas similares se deducen del costo de adquisición del inventario.

En el caso de commodities, el costo del inventario incluye cualquier ganancia o pérdida por las operaciones de cobertura de adquisiciones de la materia prima.

3.3.6 Activos biológicos

Los activos biológicos mantenidos por Grupo Nutresa se miden, desde su reconocimiento inicial, al valor razonable menos los gastos necesarios para realizar la venta; los cambios se reconocen en el estado de resultados del período. Los productos agrícolas que procedan de activos biológicos se miden a su valor razonable menos los gastos necesarios para la venta en el momento de la recolección o cosecha, cuando son trasladados al inventario.

Cuando su valor razonable no pueda ser medido de forma fiable, se medirán al costo y se evaluará permanentemente la existencia de indicadores de deterioro.

3.3.7 Propiedades, planta y equipo

Las propiedades, planta y equipo incluyen el importe de los terrenos, inmuebles, muebles, vehículos, maquinaria y equipo, equipos de informática y otras instalaciones de propiedad de las entidades consolidadas, y que son utilizados en el giro normal de los negocios del Grupo.

Las propiedades, planta y equipo se miden al costo, neto de la depreciación acumulada y de pérdidas por deterioro del valor acumuladas, si las hubiera. El costo incluye el precio de adquisición, los costos directamente relacionados a la ubicación del activo en el lugar y las condiciones necesarias para que opere en la forma prevista por Grupo Nutresa, los costos por préstamos de los proyectos de construcción que toman un período de un año o más para ser completados si se cumplen los requisitos de reconocimiento, y el valor presente del costo esperado para el desmantelamiento del activo después de su uso, si los criterios de reconocimiento para una provisión se cumplen.

Los descuentos comerciales, rebajas y otras partidas similares se deducen del costo de adquisición del activo.

Para los componentes significativos de propiedades, planta y equipo que deben ser reemplazados periódicamente, el Grupo da de baja el componente reemplazado

y reconoce el componente nuevo como un activo con su correspondiente vida útil específica, y lo deprecia según corresponda. Del mismo modo, cuando se efectúa un mantenimiento de gran envergadura, su costo se reconoce como un reemplazo del importe en libros del activo en la medida en que se cumplan los requisitos para su reconocimiento. Todos los demás gastos rutinarios de reparación y mantenimiento se reconocen en los resultados a medida que se incurren.

Las mejoras sustanciales realizadas sobre propiedades de terceros se reconocen como parte de los activos fijos de Grupo Nutresa y se deprecian por el menor tiempo entre la vida útil de la mejora realizada o el plazo del arrendamiento.

La depreciación inicia cuando el activo está disponible para su uso y se calcula en forma lineal a lo largo de la vida útil estimada del activo de la siguiente manera:

Edificios	20 a 60 años
Maquinaria y equipo de producción (*)	10 a 40 años
Equipo de transporte	3 a 10 años
Equipo de cómputo	3 a 10 años
Equipo de oficina	5 a 10 años

Tabla 3

(*) Alguna maquinaria vinculada con la producción es depreciada usando el método de horas producidas, según sea la forma más adecuada en la que se refleje el consumo de los beneficios económicos del activo.

Los valores residuales, vidas útiles y métodos de depreciación se revisan en cada cierre de ejercicio, y se ajustan prospectivamente en caso de que sea requerido. Los factores que pueden influenciar el ajuste son: cambios en el uso del activo, desgaste significativo inesperado, avances tecnológicos, cambios en los precios de mercado, entre otros.

Un componente de propiedades, planta y equipo o cualquier parte significativa del mismo reconocida inicialmente, se da de baja al momento de su venta o cuando no se espera obtener beneficios económicos futuros por su uso o venta. Cualquier ganancia o pérdida resultante al momento de dar de baja el activo (calculado como la diferencia entre el ingreso neto procedente de la venta y el importe neto en libros del activo) se incluye en el estado de resultados del período.

En cada cierre contable, Grupo Nutresa, evalúa sus activos para identificar indicios, tanto externos como internos, de reducciones en sus valores recuperables. Si existen evidencias de deterioro, los bienes de uso son sometidos a pruebas para evaluar si sus valores contables son plenamente recuperables. De acuerdo con la NIC 36 “Deterioro de los activos” las pérdidas por reducciones en el valor recuperable son reconocidas por el monto en el cual el valor contable del activo (o grupo de activos) excede su valor recuperable (el mayor entre su valor razonable menos los costos de disposición y su valor en uso) y es reconocido en el estado de resultados del período como deterioro de otros activos.

Cuando el valor en libros exceda al valor recuperable, se ajusta el valor en libros hasta su valor recuperable, modificando los cargos futuros en concepto de depreciación, de acuerdo con su nueva vida útil remanente.

Plantaciones en desarrollo: es una planta viva que se utiliza en la elaboración o suministro de productos agrícolas, se espera que produzca durante más de un periodo, y tiene una probabilidad remota de ser vendida como productos agrícolas, excepto por ventas incidentales de raleos y podas.

3.3.8 Activos y pasivos por derechos de uso

Un contrato de arrendamiento es un acuerdo por el cual un arrendador cede a un arrendatario, a cambio de un pago o una serie de pagos, el derecho a utilizar un activo durante un periodo de tiempo determinado.

El Grupo es arrendador y arrendatario de diversas propiedades, equipos y vehículos. Los contratos de arriendo generalmente se realizan por períodos fijos de 1 a 15 años, pero pueden tener opciones de extensión. Los términos de arrendamiento se negocian de forma individual y contienen una amplia gama de términos y condiciones diferentes.

Las opciones de extensión y terminación incluidas en los arrendamientos del Grupo se utilizan para maximizar la flexibilidad operativa en términos de gestión de contratos. La mayoría de las opciones de extensión y terminación mantenidas son ejercitables de manera simultánea por el Grupo y por la contraparte respectiva.

Contabilidad del arrendatario

Los arrendamientos se reconocen como un activo por derecho de uso y un pasivo correspondiente en la fecha en que el activo arrendado está disponible para su uso por el Grupo. Cada pago de arrendamiento se asigna entre el pasivo y el costo financiero. El costo financiero se carga a los resultados durante el período de arrendamiento a fin de producir una tasa de interés periódica constante sobre el saldo restante del pasivo para cada período. El activo por derecho de uso se deprecia durante la vida útil más corta del activo y el plazo de arrendamiento en línea recta.

Los activos y pasivos que surgen de un arrendamiento son medidos inicialmente sobre una base de valor presente. Los pasivos por arrendamientos incluyen el valor presente neto de los siguientes pagos de arrendamiento:

- Pagos fijos (incluyendo pagos fijos sustanciales), menos cualquier incentivo de arrendamiento por cobrar
- Pago de arrendamiento variable basado en un índice o tasa
- Montos que se espera que pague el arrendatario bajo garantías de valor residual
- El precio de ejercicio de una opción de compra si el

arrendatario está razonablemente seguro de ejercer esa opción, y
- Pagos de multas por finalizar el arrendamiento, si la condición del arrendamiento refleja que el arrendatario ejerció esa opción.

Los pagos por arrendamientos se descuentan utilizando una tasa de descuento, que se calcula con la tasa de interés de cada país, contemplando la duración del contrato y la clase de activo.

Los activos de derechos de uso se miden al costo y comprenden lo siguiente:
- El monto de la medición inicial del pasivo por arrendamiento
- Todo pago de arrendamiento realizado en o antes de la fecha de inicio
- Todo costo inicial directo, y
- Costos de desmantelamiento y restauración.

Los pagos asociados con arrendamientos a corto plazo y arrendamientos de activos de bajo valor se reconocen bajo el método lineal como un gasto en el estado de resultados. Los arrendamientos a corto plazo tienen un plazo de 12 meses o menos. Los activos de bajo valor comprenden los equipos de cómputo y artículos pequeños del mobiliario de oficina.

Los periodos promedios de depreciación para los activos por derecho de uso son:

Edificios	7 a 15 años
Maquinaria y equipo de producción	3 a 4 años
Equipo de cómputo y comunicación	3 a 4 años
Equipo de Transporte	5 a 10 años

Tabla 4

Contabilidad del arrendador

Cuando los activos son arrendados bajo la modalidad de arrendamiento financiero, el valor presente de los pagos futuros del arrendamiento se reconoce como una cuenta por cobrar. La diferencia entre el importe bruto a cobrar y el valor presente de la cuenta por cobrar se reconoce como ingresos financieros.

La cuenta por cobrar es amortizada asignando cada uno de los cánones entre los ingresos financieros y la amortización del capital en cada período contable, de tal manera que el reconocimiento de los ingresos financieros refleje en cada uno de los periodos, una tasa de rendimiento constante sobre la inversión financiera neta que el arrendador ha realizado en el arrendamiento financiero.

Cuando los activos son arrendados en régimen de arrendamiento operativo, el activo se incluye en el estado de situación financiera según la naturaleza del bien. Los ingresos de arrendamientos operativos se reconocen durante el término del contrato de arrendamiento sobre una base de línea recta.

3.3.9 Propiedades de inversión

Se reconocen como propiedades de inversión los terrenos y edificios que tiene Grupo Nutresa con el fin de obtener una renta o plusvalía, en lugar de mantenerlas para su uso o venta en el curso ordinario de las operaciones.

Las propiedades de inversión se miden inicialmente al costo. El costo de adquisición de una propiedad de inversión comprende su precio de compra y cualquier desembolso directamente atribuible. El costo de una propiedad de inversión autoconstruida es su costo a la fecha en que la construcción o desarrollo estén terminados.

Con posterioridad al reconocimiento inicial, las propiedades de inversión se miden al costo neto de la depreciación acumulada y de pérdidas por deterioro del valor acumuladas, si las hubiera.

La depreciación se calcula en forma lineal a lo largo de la vida útil estimada del activo entre 20 y 60 años. Los valores residuales y las vidas útiles se revisan y ajustan prospectivamente en cada cierre de ejercicio, en caso de que sea requerido.

Las propiedades de inversión se dan de baja, ya sea en el momento de su disposición, o cuando se retira del uso en forma permanente, y no se espera ningún beneficio económico futuro. La diferencia entre el producido neto de la disposición y el valor en libros del activo se reconoce en resultado del período en el que fue dado de baja.

Se realizan transferencias a, o desde, las propiedades de inversión, solamente cuando exista un cambio en su uso. Para el caso de una transferencia desde una propiedad de inversión hacia propiedad, planta y equipo, el costo tomado en cuenta para su contabilización posterior es el valor en libros a la fecha del cambio de uso.

3.3.10 Activos intangibles

Un activo intangible es un activo identificable, de carácter no monetario y sin apariencia física. Los activos intangibles adquiridos en forma separada se miden inicialmente a su costo. El costo de los activos intangibles adquiridos en combinaciones de negocios es su valor razonable a la fecha de adquisición. Después del reconocimiento inicial, los activos intangibles se contabilizan al costo menos cualquier amortización y cualquier pérdida acumuladas por deterioro del valor.

Las vidas útiles de los activos intangibles se determinan como finitas. Los activos intangibles con vidas útiles finitas se amortizan a lo largo de su vida útil de forma lineal y se evalúan para determinar si tuvieron algún deterioro de valor, siempre que haya indicios de que el activo intangible pudiera haber sufrido dicho deterioro. El período de amortización y el método de amortización para un activo intangible con una vida útil finita se revisan al menos al cierre de cada período. Los cambios en la vida útil esperada o en el patrón esperado de consumo de los beneficios económicos futuros del activo se contabilizan al cambiar el período o método de amortización, según

corresponda, y se tratan como cambios en las estimaciones contables. El gasto por amortización de activos intangibles con vidas útiles finitas se reconoce en el estado de resultados integrales del período. La vida útil de los activos intangibles con vida finita está comprendida entre 3 y 99 años.

Las ganancias o pérdidas que surgen cuando se da de baja un activo intangible se miden como la diferencia entre el valor obtenido en la disposición y el valor en libros del activo, y se reconoce en el estado de resultados del período.

Cambio de estimaciones contables en las marcas

La Administración del Grupo ha asignado vida útil a las marcas identificadas en las combinaciones de negocios realizadas, cuya vida útil había sido determinada como indefinida, debido a que, al analizar los factores relevantes, no existía un límite previsible del periodo a lo largo del cual se esperaba que el activo generará entradas flujos netos de efectivo para Grupo. Los cambios en el entorno económico y regulatorio; en los hábitos de los consumidores; las tendencias medioambientales; las etiquetas requeridas por algunos gobiernos para la distribución de algunos alimentos, los impuestos adicionales a los ultraprocesados; la existencia de otros sustitutos; la competencia de mercado, entre otros, justifican la necesidad de la asignación de una vida útil.

Al 31 de diciembre de 2024, el efecto registrado en resultados por la amortización de las marcas asciende a $29.403.

Suponiendo que los activos se mantengan hasta el final de la vida útil estimada y no se presenten cambios en las vidas, los siguientes serían los efectos en los resultados por la amortización:

2024 $29.403
2025 $23.420
2026 $23.420
2027 $22.897
2028 $22.897 y siguientes.

Costos de investigación y desarrollo

Los costos de investigación se contabilizan como gastos a medida que se incurre en ellos. Los desembolsos directamente relacionados con el desarrollo en un proyecto individual se reconocen como activo intangible cuando Grupo Nutresa puede demostrar:

- La factibilidad técnica de finalizar el activo intangible para que esté disponible para su uso o venta;
- Su intención de finalizar el activo y su capacidad de utilizar o vender el activo;
- Cómo el activo generará beneficios económicos futuros;
- La disponibilidad de recursos para finalizar el activo; y
- La capacidad de medir de manera fiable el desembolso durante el desarrollo.

En el estado de situación financiera, los activos que surgen de desembolsos por desarrollo se contabilizan al costo menos la amortización y las pérdidas acumuladas por deterioro del valor.

La amortización del activo comienza cuando el desarrollo ha sido completado y el activo se encuentra disponible para ser utilizado. Se amortiza a lo largo del período del beneficio económico futuro esperado. Durante el período de desarrollo el activo se somete a pruebas de deterioro anuales para determinar si existe pérdida de su valor.

Los costos de investigación y los costos de desarrollo que no califican para su capitalización se contabilizan como gastos en el resultado del período.

3.3.11 Deterioro de valor de activos no financieros, unidades generadoras de efectivo y plusvalía

Grupo Nutresa evalúa si existe algún indicio de que un activo o unidad generadora de efectivo pueda estar deteriorado en su valor; y estima el valor recuperable del activo o unidad generadora de efectivo, en el momento en que detecta un indicio de deterioro, o anualmente para la plusvalía, activos intangibles con vida útil indefinida y los que aún no se encuentran en uso.

Grupo Nutresa, utiliza su juicio en la determinación de las Unidades Generadoras de Efectivo (UGE) para efectos de las pruebas de deterioro de valor, y ha definido como UGE's las entidades legalmente constituidas dedicadas a la producción, asignando a cada una de ellas los activos netos de las entidades legalmente constituidas dedicadas a la prestación de servicios a las unidades productoras (en forma transversal o individual). La evaluación del deterioro se realiza al nivel de la UGE o Grupo de UGE's que contiene el activo a evaluar.

El valor recuperable de un activo es el mayor valor entre el valor razonable menos los gastos de venta, ya sea de un activo o de una unidad generadora de efectivo, y su valor en uso, y se determina para un activo individual, salvo que el activo no genere flujos de efectivo que sean sustancialmente independientes de los de otros activos o grupos de activos; en este caso el activo deberá agruparse a una unidad generadora de efectivo. Cuando el valor en libros de un activo o de una unidad generadora de efectivo exceda su valor recuperable, el activo se considera deteriorado y se reduce el valor a su monto recuperable.

Al calcular el valor en uso o el valor razonable, los flujos de efectivo estimados, ya sea de un activo o de una unidad generadora de efectivo, se descuentan a su valor presente mediante una tasa de descuento que refleja las consideraciones de mercado del valor del dinero en el tiempo y los riesgos específicos del activo. Para la aplicación del valor razonable se descontarán los gastos de disposición.

Las pérdidas por deterioro del valor de operaciones continuadas se reconocen en el estado de resultados in-

tegrales del período en aquellas categorías de gastos que correspondan con la función del activo deteriorado. Las pérdidas por deterioro atribuibles a una unidad generadora de efectivo se asignan inicialmente a la plusvalía y una vez agotado éste, de forma proporcional, con base en el valor en libros de cada activo, a los demás activos no corrientes de la unidad generadora de efectivo.

El deterioro del valor para la plusvalía se determina evaluando el valor recuperable de cada unidad generadora de efectivo (o grupo de unidades generadoras de efectivo) a las que se relaciona la plusvalía. Las pérdidas por deterioro de valor relacionadas con la plusvalía no se pueden revertir en períodos futuros.

Para los activos en general, excluida la plusvalía, al final de cada período, se efectúa una evaluación sobre si existe algún indicio de que las pérdidas por deterioro del valor reconocidas previamente ya no existen o hayan disminuido. Si existe tal indicio, Grupo Nutresa efectúa una estimación del valor recuperable del activo o de la unidad generadora de efectivo. Una pérdida por deterioro del valor reconocida previamente solamente se revierte si hubo un cambio en los supuestos utilizados para determinar el valor recuperable de un activo desde la última vez en que se reconoció la última pérdida por deterioro del valor. La reversión se limita de manera tal que el valor en libros del activo no exceda su monto recuperable, ni exceda el valor en libros que se hubiera determinado, neto de la depreciación, si no se hubiese reconocido una pérdida por deterioro del valor para el activo en los años anteriores. Tal reversión se reconoce en el estado de resultados integrales del período.

3.3.12 Impuestos

Comprende el valor de los gravámenes de carácter general obligatorio a favor del Estado y a cargo de las compañías, por concepto de las liquidaciones privadas que se determinan sobre las bases impositivas del período fiscal, de acuerdo con las normas tributarias del orden nacional y territorial que rigen en cada uno de los países donde operan las subsidiarias de Grupo Nutresa.

a) Impuesto sobre la renta

(i) Corriente

Los activos y pasivos corrientes por el impuesto sobre la renta del período se miden por los valores que se espera recuperar o pagar a la autoridad fiscal. El gasto por impuesto sobre la renta se reconoce en el impuesto corriente de acuerdo con la depuración efectuada entre la renta fiscal y la utilidad o pérdida contable afectada por la tarifa del impuesto sobre la renta del año corriente y conforme con lo establecido en las normas tributarias de cada país. Las tasas y las normativas fiscales utilizadas para computar dichos valores son aquellas que estén aprobadas al final del período sobre el que se informa, en los países en los que Grupo Nutresa opera y genera utilidades imponibles. Los activos y los pasivos corrientes por el impuesto sobre la renta se compensan si se relacionan con la misma autoridad fiscal y se tiene la intención de liquidarlos por el valor neto o a realizar el activo y a liquidar el pasivo de forma simultánea.

(ii) Diferido

El impuesto sobre la renta diferido se reconoce utilizando el método del pasivo calculado sobre las diferencias temporarias entre las bases fiscales de los activos y pasivos y sus valores en libros. El impuesto diferido pasivo se reconoce generalmente para todas las diferencias temporarias imponibles, y el impuesto diferido activo se reconoce para todas las diferencias temporarias deducibles y por la compensación futura de créditos y pérdidas fiscales no utilizadas en la medida en que sea probable la disponibilidad de ganancias impositivas futuras contra las cuales se puedan imputar. Los impuestos diferidos no son objeto de descuento financiero.

Los activos y pasivos por impuestos diferidos no se reconocen si la diferencia temporaria surge del reconocimiento inicial de un activo o un pasivo en una transacción que no constituya una combinación de negocios y que, al momento de la transacción no afectó ni la ganancia contable ni la ganancia o pérdida fiscal; y para el caso del pasivo por impuesto diferido cuando surja del reconocimiento inicial de la plusvalía.

Los pasivos por impuestos diferidos relacionados con las inversiones en asociadas y participaciones en negocios conjuntos, no se reconocen cuando la oportunidad de la reversión de las diferencias temporarias se pueda controlar y sea probable que dichas diferencias no se reversen en el futuro cercano y los activos por impuestos diferidos relacionados con las inversiones en asociadas y participaciones en negocios conjuntos, se reconocen solamente en la medida en que sea probable que las diferencias temporarias se revertirán en un futuro cercano y sea probable la disponibilidad de ganancias impositivas futuras contra las cuales se imputarán esas diferencias deducibles. Los pasivos por impuestos diferidos relacionados con la plusvalía se reconocen en la medida en que sea probable que las diferencias temporarias se reviertan en el futuro.

El valor en libros de los activos por impuesto diferido se revisa en cada fecha de presentación y se reducen en la medida en que ya no sea probable que exista suficiente ganancia impositiva para utilizar la totalidad o una parte del activo por dicho impuesto. Los activos por impuesto diferido no reconocidos se reevalúan en cada fecha de presentación y se reconocen en la medida en que sea probable que las ganancias impositivas futuras permitan su recuperación.

Los activos y pasivos por impuesto diferido se miden a las tasas fiscales que se espera se apliquen en el período

en que el activo se realice o el pasivo se cancele, con base en las tasas y normas fiscales que fueron aprobadas a la fecha de presentación, o cuyo procedimiento de aprobación se encuentre próximo a completarse para tal fecha.

El impuesto diferido se reconoce en el resultado del período, excepto el relacionado con partidas reconocidas fuera del resultado, en estos casos se presentará directamente en las utilidades acumuladas en el patrimonio. Ver nota 20.4.

3.3.13 Beneficios a empleados

a) Beneficios de corto plazo

Son beneficios (diferentes de los beneficios por terminación) que se espera liquidar totalmente antes de los doce meses siguientes al final del período anual sobre el que se informa en el que los empleados hayan prestado los servicios relacionados. Los beneficios de corto plazo se reconocen en la medida en que los empleados prestan el servicio, por el valor esperado a pagar.

b) Otros beneficios a los empleados a largo plazo

Son retribuciones (diferentes de los beneficios post-empleo y de los beneficios por terminación) cuyo pago no vence dentro de los doce (12) meses siguientes al cierre del período anual en el cual los empleados han prestado sus servicios, tales como prima de antigüedad, sistema de compensación variable e intereses a las cesantías retroactivas. El costo de los beneficios a largo plazo se distribuye en el tiempo que medie entre el ingreso del empleado y la fecha esperada de la obtención del beneficio. Estos beneficios se proyectan hasta la fecha de pago y se descuentan a través del método de unidad de crédito proyectada.

c) Pensiones y otros beneficios post-empleo

(i) Planes de contribuciones definidas

Los aportes a los planes de contribuciones definidas se reconocen como gastos en el estado de resultados integrales a medida que se devenga la aportación de estos.

(ii) Planes de beneficios definidos

Son planes de beneficios post-empleo aquellos en los que Grupo Nutresa tiene la obligación legal o implícita de responder por los pagos de los beneficios que quedaron a su cargo. Las compañías subsidiarias con domicilio en Colombia, Ecuador, México y Perú tienen pasivo actuarial por disposición legal.

El costo de este beneficio se determina mediante el método de la unidad de crédito proyectada. El pasivo se mide anualmente por el valor presente de los pagos futuros esperados que son necesarios para liquidar las obligaciones derivadas de los servicios prestados por los empleados en el período corriente y en los anteriores.

La actualización del pasivo por ganancias y pérdidas actuariales se reconoce en el estado de situación financiera contra los resultados acumulados a través del otro resultado integral. Estas partidas no se reclasificarán a los resultados del período en períodos posteriores; el costo de los servicios pasados y presentes, y el interés neto sobre el pasivo se reconoce en el resultado del período, distribuido entre el costo de ventas, y los gastos de administración, de venta y de distribución, así mismo como las ganancias y pérdidas por reducciones de los beneficios y las liquidaciones no rutinarias.

El interés sobre el pasivo se calcula aplicando la tasa de descuento a dicho pasivo.

Los pagos efectuados al personal jubilado se deducen de los valores provisionados por este beneficio.

d) Beneficios por terminación

Son proporcionados por la terminación del período de empleo como consecuencia de la decisión de la entidad de resolver el contrato del empleado antes de la fecha normal de retiro; o la decisión del empleado de aceptar una oferta de beneficios a cambio de la terminación de un contrato de empleo. Los beneficios por terminación se medirán de acuerdo con lo establecido en las normas legales y los acuerdos establecidos entre Grupo Nutresa y el empleado en el momento en que se publique oficialmente la decisión de terminar el vínculo laboral con el empleado.

3.3.14 Provisiones, pasivos y activos contingentes

a) Provisiones

Las provisiones se reconocen cuando, como consecuencia de un suceso pasado, Grupo Nutresa tiene una obligación presente, legal o implícita, cuya liquidación requiere una salida de recursos que se considera probable y que se puede estimar con certeza.

En los casos en los que Grupo Nutresa espera que la provisión se reembolse en todo o en parte, el reembolso se reconoce como un activo separado, únicamente en los casos en que tal reembolso sea prácticamente cierto.

Las provisiones se miden por la mejor estimación de la Administración de los desembolsos requeridos para liquidar la obligación presente. El gasto correspondiente a cualquier provisión se presenta en el estado de resultados integrales del período, neto de todo reembolso. El aumento de la provisión debido al paso del tiempo se reconoce como un gasto financiero.

b) Pasivos contingentes

Las obligaciones posibles que surgen de eventos pasados y cuya existencia será confirmada solamente por la ocurrencia o no ocurrencia de uno a más eventos futu-

ros inciertos que no están enteramente bajo el control de Grupo Nutresa o las obligaciones presentes, que surgen de eventos pasados, pero que no es probable, sino posible, que una salida de recursos que incluye beneficios económicos sea requerida para liquidar la obligación o el monto de la obligación no puede ser medido con suficiente confiabilidad, no se reconocen en el estado de situación financiera, en cambio se revelan como pasivos contingentes.

c) Activos contingentes

Los activos de naturaleza posible, surgidos a raíz de sucesos pasados, cuya existencia ha de ser confirmada sólo por la ocurrencia, o en su caso por la no ocurrencia, de uno o más eventos inciertos en el futuro, que no están enteramente bajo el control de Grupo Nutresa, no se reconocen en el estado de situación financiera, en cambio se revelan como activos contingentes cuando es probable su ocurrencia. Cuando el hecho contingente sea cierto se reconoce el activo y el ingreso asociado en el resultado del período.

3.3.15 Ingresos ordinarios

Activos de contratos

Un activo de contrato es el derecho del Grupo a recibir un pago a cambio de bienes o servicios que el Grupo ha transferido a un cliente, cuando ese derecho está supeditado a otra cosa que no sea el paso del tiempo (por ejemplo, la facturación o entrega de otros elementos parte del contrato). El Grupo percibe los activos de contratos como activos corrientes, ya que se espera realizarlos dentro del ciclo operativo normal.

Los costos de contratos elegibles para capitalización como costos incrementales al obtener un contrato se reconocen como un activo de contrato. Los costos de suscripción de contratos se capitalizan al ser incurridos si el Grupo espera recuperar dichos costos. Los costos de suscripción de contratos constituyen activos no corrientes en la medida que se espera recibir los beneficios económicos de dichos activos en un periodo mayor a doce meses. Los contratos se amortizan de forma sistemática y consistente con la transferencia al cliente de los servicios una vez se han reconocido los ingresos correspondientes. Los costos de suscripción de contratos capitalizados se deterioran si el cliente se retira o si el monto en libros del activo supera la proyección de los flujos de caja descontados que están relacionados con el contrato.

Pasivos de contratos

Los pasivos de contratos constituyen la obligación del Grupo a transferir bienes o servicios a un cliente, por los cuales el Grupo ha recibido un pago por parte del cliente final o si el monto está vencido.

Grupo Nutresa reconoce los ingresos provenientes de contratos con clientes con base en lo establecido en la NIIF 15:

- Identificación de contratos con clientes: un contrato se define como un acuerdo entre dos o más partes, el cual crea derechos y obligaciones exigibles y establece criterios que se deben cumplir para cada contrato.
- Identificación de las obligaciones de desempeño en el contrato: una obligación de desempeño es una promesa en un contrato con un cliente para la transferencia de un bien o servicio.
- Determinación del precio de la transacción: el precio de la transacción es el monto del pago al que el Grupo espera tener derecho a cambio de la transferencia de los bienes o servicios prometidos a un cliente, sin tener en cuenta los montos recibidos en representación de terceros.
- Distribuir el precio de la transacción entre las obligaciones de desempeño del contrato: en un contrato que tiene más de una obligación de desempeño, Grupo Nutresa distribuye el precio de la transacción entre las obligaciones de desempeño en montos que representen el monto de la consideración a la que el Grupo espera tener derecho a cambio de cumplir cada obligación de desempeño.
- Reconocimiento de ingresos cuando (o a medida que) Grupo Nutresa cumple una obligación de desempeño.

Grupo Nutresa cumple sus obligaciones de desempeño en un punto específico del tiempo.

El ingreso se mide con base en la consideración especificada en el contrato con el cliente, y excluye los montos recibidos en representación de terceros. El Grupo reconoce ingresos cuando transfiere el control sobre un bien. El ingreso se presenta neto del impuesto al valor agregado (IVA), reembolsos y descuentos y tras eliminar las ventas al interior del Grupo.

El Grupo evalúa sus planes de ingreso con base en criterios específicos para determinar si actúa como principal o como agente.

El ingreso se reconoce en la medida que es probable que los beneficios económicos fluyan hacia el Grupo y si es posible medir de forma confiable los ingresos y costos, en caso de que los haya.

Los criterios específicos de reconocimiento enumerados a continuación también deberán cumplirse para que los ingresos sean reconocidos.

a) Venta de bienes

Los ingresos de actividades ordinarias procedentes de la venta de bienes se reconocen cuando el control sobre los productos ha sido transferido.

b) Prestación de servicios

Los ingresos procedentes de la prestación de servicios se reconocen cuando estos son prestados o en función al grado de terminación (o grado de avance) de los contratos.

c) Fidelización clientes

El Grupo otorga puntos a sus clientes por compras, bajo el programa de plan de fidelización, los cuales pueden ser canjeados en el futuro por premios como productos de hogar, viajes, anchetas, decoración del hogar, descuentos, entre otros. Los puntos son medidos a su valor razonable, el cual corresponde al valor del punto percibido por el cliente, considerando las diferentes estrategias de redención. El valor razonable del punto se calcula al final de cada período contable. La obligación de proporcionar estos puntos es registrada en el pasivo como un ingreso diferido y corresponde a la porción de beneficios pendientes por redimir valorados a su valor razonable.

3.3.16 Gastos de producción

Se registran en cuentas de gastos de producción los costos indirectos que no hayan contribuido a dar a los inventarios su condición y ubicación actual y que no son necesarios para el proceso productivo.

3.3.17 Subvenciones

Las subvenciones del Gobierno se reconocen cuando existe seguridad razonable de que éstas se recibirán y de que se cumplirán todas las condiciones ligadas a ellas. Cuando la subvención se relaciona con una partida de gastos, se reconoce como ingresos sobre una base sistemática a lo largo de los períodos en los que los costos relacionados que se pretenden compensar se reconocen como gasto. Cuando la subvención se relaciona con un activo, se contabiliza como un ingreso diferido y se reconoce en resultados sobre una base sistemática a lo largo de la vida útil estimada del activo correspondiente.

3.3.18 Valor razonable

Es el precio que sería recibido por vender un activo o pagado por transferir un pasivo en una transacción ordenada entre participantes del mercado independientes, en la fecha de la medición.

Grupo Nutresa utiliza técnicas de valuación que son apropiadas en las circunstancias y para las cuales se tiene suficiente información disponible para medir al valor razonable, maximizando el uso de datos observables relevantes y minimizando el uso de datos no observables.

El valor razonable se determina:

- Con base en precios cotizados en mercados activos para activos o pasivos idénticos a los que el Grupo puede acceder en la fecha de la medición (nivel 1).
- Con base en técnicas de valuación comúnmente usadas por los participantes del mercado que utilizan variables distintas de los precios cotizados que son observables para los activos o pasivos, directa o indirectamente (nivel 2).
- Con base en técnicas de valuación internas de descuento de flujos de efectivo u otros modelos de valoración, utilizando variables estimadas por Grupo Nutresa no observables para el activo o pasivo, en ausencia de variables observadas en el mercado (nivel 3).

Los juicios incluyen datos tales como el riesgo de liquidez, el riesgo de crédito y la volatilidad. Los cambios en las hipótesis acerca de estos factores podrían afectar al valor razonable resultante de los instrumentos financieros.

3.3.19 Segmentos de operación

Un segmento operativo es un componente de Grupo Nutresa que desarrolla actividades de negocio de las que puede obtener ingresos de las actividades ordinarias e incurrir en costos y gastos, sobre el cual se dispone de información financiera y cuyos resultados de operación son revisados regularmente por la máxima autoridad en la toma de decisiones de operación de Grupo Nutresa, que es su Junta Directiva, para decidir sobre la asignación de los recursos a los segmentos y evaluar su rendimiento.

La información financiera de los segmentos operativos se prepara bajo las mismas políticas contables utilizadas en la elaboración de los estados financieros consolidados de Grupo Nutresa.

Se presenta información financiera por separado para aquellos segmentos de operación que superan los límites cuantitativos del 10% de los ingresos, EBITDA y resultado operacional, así como los segmentos de información considerados relevantes para la toma de decisiones por parte de la Junta Directiva; los demás segmentos se presentan agrupados en una categoría de “Otros segmentos”.

3.3.20 Utilidad básica por acción

Las utilidades básicas por acción se calculan dividiendo el resultado del período atribuible a los tenedores de acciones ordinarias entre el promedio ponderado de acciones ordinarias en circulación durante el período.

El número de acciones promedio ponderado en circulación para los períodos terminados el 31 de diciembre de 2024 y 2023 fue 457.755.869.

Para calcular las utilidades por acción diluidas, se ajusta el resultado del período atribuible a los tenedores de acciones ordinarias y el promedio ponderado del número de acciones en circulación por todos los efectos dilusivos inherentes a las acciones ordinarias potenciales.

3.3.21 Partes relacionadas

Grupo Nutresa evalúa permanentemente sus partes relacionadas y aplica los siguientes criterios para la identificación de las mismas, los cuales han sido tomados de NIC 24-Información a Revelar sobre Partes Relacionadas:

1. Una parte relacionada es una persona o entidad que está relacionada con Grupo Nutresa
   a. Una persona, o un familiar cercano a esa persona, está relacionada con Grupo Nutresa si esa persona:

i. ejerce control o control conjunto sobre Grupo Nutresa;
ii. ejerce influencia significativa sobre Grupo Nutresa; o
iii. es miembro del personal clave de la gerencia de Grupo Nutresa

b. Una entidad está relacionada con Grupo Nutresa si le son aplicables cualquiera de las condiciones siguientes:
i. La entidad y Grupo Nutresa son miembros del mismo grupo
ii. Una entidad es una asociada o un negocio conjunto de la otra entidad.
iii. Ambas entidades son negocios conjuntos de la misma tercera parte.
iv. Una entidad es un negocio conjunto de una tercera entidad y la otra entidad es una asociada de la tercera entidad.
v. La entidad está controlada o controlada conjuntamente por una persona identificada en (a).
vi. Una persona identificada en (a)(i) tiene influencia significativa sobre la entidad o es un miembro del personal clave de la gerencia de la entidad.
vii. vii) La entidad o cualquier miembro de un grupo del cual es parte proporciona servicios del personal clave de la gerencia a Grupo Nutresa.

2. Familiares cercanos a una persona son aquellos miembros de la familia de los que se podría esperar que influyeran a, o fueran influidos por esa persona en sus relaciones con Grupo Nutresa e incluyen:
a. los hijos de esa persona y el cónyuge o persona con análoga relación de afectividad;
b. los hijos del cónyuge de esa persona o persona con análoga relación de afectividad; y
c. personas dependientes de esa persona, o el cónyuge de esa persona o persona con análoga relación de afectividad.

3. Personal clave de la gerencia son aquellas personas que tienen autoridad y responsabilidad para planificar, dirigir y controlar las actividades de Grupo Nutresa, directa o indirectamente, incluyendo cualquier director o administrador (sea o no ejecutivo) de Grupo Nutresa.

Grupo Nutresa considera los siguientes casos en su análisis, los cuales no son considerados como partes relacionadas:

a. Dos entidades por el mero hecho de tener en común un director o administrador u otro miembro del personal clave de la gerencia o porque un miembro del personal clave de la gerencia de una entidad tenga influencia significativa sobre la otra entidad.
b. Dos participantes en un negocio conjunto, por el mero hecho de tener control conjunto sobre el negocio conjunto.
c. (i) proveedores de financiación; (ii) sindicatos; (iii) entidades de servicios públicos; y (iv) departamentos y agencias de un gobierno que no controla, controla conjuntamente o influye de forma significativa a la entidad que informa. Simplemente en virtud de sus relaciones normales con la entidad (aun cuando puedan afectar la libertad de acción de una entidad o participar en su proceso de toma de decisiones).
d. Un cliente, proveedor, franquiciador, distribuidor o agente en exclusiva con los que una entidad realice un volumen significativo de transacciones, simplemente en virtud de la dependencia económica resultante.

3.3.22 Importancia relativa o materialidad

La información es material si su omisión, inexactitud u ocultamiento puede influir razonablemente en las decisiones que toman los usuarios primarios de los estados financieros de propósito general, con base en estos, los cuales proporcionan información financiera sobre una entidad informante específica. La materialidad o la importancia relativa depende de la naturaleza o magnitud de la información, o de ambas. La entidad evalúa si la información en cuestión, individualmente o en combinación con otra, es material o tiene importancia relativa en el contexto de sus estados financieros tomados en su conjunto.

3.4 Cambios en políticas contables

3.4.1 Nuevas normas y enmiendas adoptadas por la Compañía en 2024

El Grupo ha aplicado las siguientes enmiendas por primera vez en sus estados financieros anuales con corte al 31 de diciembre de 2024:

- Revelación de políticas contables materiales: Enmiendas a la NIC 1.
- Definición de estimados contables: Enmiendas a la NIC 8.
- Impuesto diferido relacionado con activos y pasivos provenientes de una única transacción: Enmiendas a la NIC 12.
- Modificación a la NIIF 16 Arrendamientos – Reducciones de Alquiler Relacionadas con el COVID 19 más allá del 30 de junio de 2021.

3.4.2 Nueva normatividad incorporada al marco contable aceptado en Colombia cuya aplicación es obligatoria a partir del 1 de enero de 2027

El Decreto 1271 de 2024 adicionó el Anexo Técnico Normativo 01 de 2024 del Grupo 1 a los anexos incorporados en el Decreto 2420 de 2015 contentivo de la Norma de Información Financiera NIIF 17 contratos de seguro.

3.4.2.1 NIIF 17 Contratos de Seguros

La NIIF 17 Contratos de Seguro establece principios para el reconocimiento, medición, presentación e información a revelar de los contratos de seguro emitidos. También requiere principios similares a aplicar a contratos de reaseguro mantenidos y a contratos de inversión emitidos con componentes de participación discrecional. El objetivo es asegurar que las entidades proporcionen información relevante de forma que represente fielmente esos contratos para evaluar el efecto que los contratos dentro del alcance de la NIIF 17 tienen sobre la situación financiera, el rendimiento financiero y los flujos de efectivo de una entidad.

La NIIF 17 deroga la NIIF 4 Contratos de Seguro que era una norma provisional que permitió a las entidades usar una amplia variedad de prácticas contables para los contratos de seguro, reflejando los requerimientos de contabilidad nacionales y variaciones de esos requerimientos. Algunas prácticas anteriores de contabilización de seguros permitidas según la NIIF 4 no reflejaban adecuadamente las situaciones financieras subyacentes verdaderas o el rendimiento financiero de los contratos de seguro.

El artículo 2 del Decreto 1271 de 2024 adicionó el artículo 1.1.4.1.4 al Decreto 2420 de 2015, incluyendo simplificaciones para la implementación de la Norma Internacional de Información Financiera NIIF 17, contratos de seguro, que deben aplicar los preparadores de información financiera del Grupo 1 y que sean vigilados por la Superintendencia Financiera de Colombia.

La administración está evaluando actualmente las implicaciones detalladas de la aplicación de la nueva norma en los estados financieros.

3.4.3 Nueva normatividad emitida por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB por su sigla en inglés) que aún no ha sido incorporada al marco contable aceptado en Colombia

3.4.3.1 Venta o aporte de activos entre un inversionista y su asociada o negocio conjunto: Enmiendas a la NIIF 10 y a la NIC 28

El IASB ha realizado enmiendas de alcance limitado a la NIIF 10 Estados financieros consolidados y a la NIC 28 Inversiones en asociadas y negocios conjuntos.

En diciembre de 2015, el IASB decidió aplazar la fecha de aplicación de esta modificación hasta que el IASB haya finalizado su proyecto de investigación sobre el estándar de método de participación.

3.4.3.2 Reforma fiscal internacional - reglas modelo del segundo pilar

En mayo de 2023, el IASB realizó modificaciones de alcance limitado a la NIC 12 que proporcionan un alivio temporal del requisito de reconocer y revelar impuestos diferidos que surjan de la ley tributaria promulgada o sustancialmente promulgada que implementa las reglas modelo del Pilar Dos, incluida la ley tributaria que implementa las reglas calificadas. impuestos internos mínimos complementarios descritos en dichas normas.

3.4.3.3 NIC 7 y NIIF 7 Acuerdos de financiación de proveedores

Estas modificaciones requieren divulgaciones para mejorar la transparencia de los acuerdos de financiación de proveedores y sus efectos sobre los pasivos, los flujos de efectivo y la exposición al riesgo de liquidez de una empresa. Los requisitos de divulgación son la respuesta del IASB a las preocupaciones de los inversores de que los acuerdos de financiación de proveedores de algunas empresas no son suficientemente visibles, lo que dificulta el análisis de los inversores.

3.4.3.4 NIIF 16 – Pasivos por arrendamientos en una venta con arrendamiento posterior (Leaseback)

Estas modificaciones incluyen requisitos para transacciones de venta y arrendamiento posterior en la NIIF 16 para explicar cómo una entidad contabiliza una venta y arrendamiento posterior después de la fecha de la transacción. Las transacciones de venta y arrendamiento posterior en las que algunos o todos los pagos de arrendamiento son pagos de arrendamiento variables que no dependen de un índice o tasa tienen más probabilidades de verse afectadas.

3.4.3.5 Modificaciones a la NIC 21 – Falta de intercambiabilidad

En agosto de 2023, el IASB modificó la NIC 21 para ayudar a las entidades a determinar si una moneda es convertible a otra moneda y qué tipo de cambio al contado utilizar cuando no lo sea.

3.4.3.6 Modificaciones a la Clasificación y Medición de Instrumentos Financieros – Modificaciones a las NIIF 9 y NIIF 7

El 30 de mayo de 2024, el IASB emitió modificaciones específicas a las NIIF 9 y NIIF 7 para responder a las preguntas recientes que surgieron en la práctica e incluir nuevos requisitos no solo para las instituciones financieras sino también para las entidades corporativas.

3.4.3.7 NIIF 18 Presentación y revelación en estados financieros

La NIIF 18 reemplazará a la NIC 1 Presentación de estados financieros, introduciendo nuevos requisitos que ayudarán a lograr la comparabilidad del desempeño financiero de entidades similares y brindarán información más relevante y transparencia a los usuarios. Si bien la NIIF 18 no

afectará el reconocimiento o medición de partidas en los estados financieros, se espera que sus impactos en la presentación y revelación sean generalizados, en particular aquellos relacionados con el estado de desempeño financiero y la provisión de medidas de desempeño definidas por la administración dentro de los estados financieros.

3.4.3.8 NIIF 19 Subsidiarias sin obligación pública de rendir cuentas

La NIIF 19, emitida en mayo de 2024, permite que ciertas subsidiarias elegibles de entidades matrices que informan según las Normas de Contabilidad NIIF apliquen requisitos de divulgación reducidos.

3.4.4 Nueva normatividad emitida por el Consejo de Normas Internacionales de Sostenibilidad (ISSB por su sigla en inglés) que aún no ha sido incorporada al marco contable aceptado en Colombia

3.4.4.1 NIIF1 S1 - Requisitos generales para la divulgación de información financiera relacionada con la sostenibilidad

Este estándar incluye el marco central para la divulgación de información material sobre riesgos y oportunidades relacionados con la sostenibilidad a lo largo de la cadena de valor de una entidad.

3.4.4.2 NIIF1 S2 - Divulgaciones relacionadas con el clima

Esta es la primera norma temática emitida que establece requisitos para que las entidades divulguen información sobre riesgos y oportunidades relacionados con el clima.

NOTA 4

JUICIOS, ESTIMACIONES Y SUPUESTOS CONTABLES SIGNIFICATIVOS

La preparación de los estados financieros consolidados del Grupo requiere que la Administración deba realizar juicios, estimaciones y supuestos contables que afectan los montos de ingresos y gastos, activos y pasivos, y revelaciones relacionadas como así también la revelación de pasivos contingentes al cierre del período sobre el que se informa. El Grupo ha basado sus supuestos y estimaciones considerando los parámetros disponibles al momento de la preparación de los presentes estados financieros consolidados. En este sentido, la incertidumbre sobre tales supuestos y estimaciones podría dar lugar en el futuro a resultados que podrían requerir de ajustes significativos a los importes en libros de los activos o pasivos afectados.

En la aplicación de las políticas contables del Grupo, la Administración ha realizado los siguientes juicios y estimaciones, que tienen efecto significativo sobre los importes reconocidos en los presentes estados financieros consolidados:

- Evaluación de la existencia de indicadores de deterioro de valor para los activos, la plusvalía y valoración de activos para determinar la existencia de pérdidas de deterioro de valor (activos financieros y no financieros).
- Hipótesis empleadas en el cálculo actuarial de las obligaciones post-empleo y de largo plazo con los empleados.
- Vida útil y valores residuales de las propiedades, planta y equipo e intangibles.
- Determinación de la existencia de arrendamientos financieros u operativos, en función de la transferencia de riesgos y beneficios de los activos arrendados.
- Recuperabilidad de los activos por impuestos diferidos.

NOTA 5

EFECTOS ESCISIÓN

Esta escisión consiste en una escisión simétrica de Grupo Nutresa S. A. sin disolverse, para separar las inversiones que Grupo Nutresa S. A. tiene en Sura y en Argos, de tal manera que tanto en Grupo Nutresa S. A. como en la escindida Sociedad Portafolio S. A. haya total coincidencia de todos los accionistas en Grupo Nutresa al corte del 14 de diciembre de 2023 en igual proporción, dicha operación contiene todo lo relacionado a estas inversiones patrimoniales sin afectar el flujo de efectivo.

El 14 de diciembre de 2023 mediante la escritura publica 3838, se perfeccionó el proyecto de escisión conforme a la celebración de acuerdos materiales entre accionistas.

Estado de situación financiera

Activo	Diciembre 2023 sin efectos de escisión	Escisión	Diciembre 2023
Activo corriente			
Efectivo y equivalentes de efectivo	1.068.071	-	1.068.071
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar, neto	1.735.509	31.681	1.703.828
Inventarios	2.232.801	-	2.232.801
Activos biológicos	227.475	-	227.475
Otros activos	549.378	-	549.378
Activos no corrientes mantenidos para la venta	246	-	246
Total activo corriente	**$5.813.480**	**$31.681**	**$5.781.799**
Activo no corriente			
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar, neto	37.227	-	37.227
Inversiones en asociadas y negocios conjuntos	261.050	-	261.050
Inversiones patrimoniales medidas a valor razonable	3.013.831	2.879.587	134.244
Propiedades, planta y equipo, neto	3.967.953	-	3.967.953
Activos por derechos de uso	935.746	-	935.746
Propiedades de inversión	8.109	-	8.109
Plusvalía	2.378.919	-	2.378.919
Otros activos intangibles	1.357.578	-	1.357.578
Activo por impuesto diferido	810.538	-	810.538
Otros activos	15.667	-	15.667
Total activo no corriente	**$12.786.618**	**$ 2.879.587**	**$9.907.031**
Total activos	**$18.600.098**	**$2.911.268**	**$15.688.830**
Pasivo			
Pasivo corriente			
Obligaciones financieras	757.727	-	757.727
Pasivos por derechos de uso	179.891	-	179.891
Proveedores y cuentas por pagar	1.924.834	-	1.924.834
Impuesto sobre la renta e impuestos por pagar	378.278	-	378.278
Pasivo por beneficios a empleados	308.503	-	308.503
Provisiones	5.740	-	5.740
Otros pasivos	148.300	-	148.300
Total pasivo corriente	**$3.703.273**	**$ -**	**$3.703.273**
Pasivo no corriente			
Obligaciones financieras	3.346.230	-	3.346.230
Pasivos por derechos de uso	856.141	-	856.141
Pasivo por beneficios a empleados	219.492	-	219.492
Pasivo por impuesto diferido	1.112.389	-	1.112.389
Provisiones	7.054	-	7.054
Total pasivo no corriente	**$5.541.306**	**$-**	**$5.541.306**
Total pasivo	**9.244.579**	**$-**	**$9.244.579**
Patrimonio			
Capital emitido	2.301	-	2.301
Prima en emisión de capital	546.832	429.662	117.170
Reservas y resultados acumulados	4.568.399	(133.997)	4.702.396
Otro resultado integral acumulado	3.409.240	2.583.922	825.318
Utilidad del período	752.164	31.681	720.483
Patrimonio atribuible a las participaciones controladoras	**$9.278.936**	**$2.911.268**	**$6.367.668**
Participaciones no controladoras	76.583	-	76.583
Total patrimonio	**$9.355.519**	**$2.911.268**	**$6.444.251**
Total pasivo y patrimonio	**$18.600.098**	**$2.911.268**	**$15.688.830**

Tabla 5

Estado de Resultados integrales - Acumulado

Operaciones continuadas	2023 sin efectos de escisión	Escisión	2023
Ingresos operacionales provenientes de contratos con clientes	**$18.906.264**	**$-**	**$18.906.264**
Costos de ventas	(11.508.293)	-	(11.508.293)
Utilidad bruta	**$7.397.971**	**$-**	**$7.397.971**
Gastos de administración	(747.758)	-	(747.758)
Gastos de venta	(4.543.681)	-	(4.543.681)
Gastos de producción	(352.391)	-	(352.391)
Diferencia en cambio de activos y pasivos operativos	(60.914)	-	(60.914)
Otros ingresos netos operacionales	34.930	-	34.930
Utilidad operativa	**$1.728.157**	**$-**	**$1.728.157**
Ingresos financieros	77.354	-	77.354
Gastos financieros	(791.709)	-	(791.709)
Dividendos	126.999	31.681	95.318
Diferencia en cambio de activos y pasivos no operativos	(101.551)	-	(101.551)
Participación en asociadas y negocios conjuntos	(2.696)	-	(2.696)
Otros egresos	(2.776)	-	(2.776)
Utilidad antes de impuesto de renta e interés no controlante	**$1.033.778**	**$31.681**	**$1.002.097**
Impuesto sobre la renta corriente	(321.770)	-	(321.770)
Impuesto sobre la renta diferido	59.288	-	59.288
Utilidad del periodo de operaciones continuadas	**$771.296**	**$31.681**	**$739.615**
Utilidad neta del periodo	**$771.296**	**$31.681**	**$739.615**
Resultado del período atribuible a:			
Participaciones controladoras	752.164	31.681	720.483
Participaciones no controladoras	19.132	-	19.132
Utilidad neta del periodo	**$771.296**	**$31.681**	**$739.615**

Tabla 6

NOTA 6

ESTADO DE RESULTADOS CUARTO TRIMESTRE (NO AUDITADO)

A continuación, se presenta el estado de resultados y un análisis de sus principales rubros para el período comprendido entre el 1 de octubre y el 31 de diciembre.

Operaciones continuadas	Notas	Octubre-Diciembre 2024	Octubre-Diciembre 2023
Ingresos operacionales provenientes de contratos con clientes	a	**5.071.550**	**4.620.281**
Costos de ventas	e	(3.068.283)	(2.740.406)
Utilidad bruta		**2.003.267**	**1.879.875**
Gastos de administración	e	(200.556)	(197.706)
Gastos de venta	e	(1.262.535)	(1.183.729)
Gastos de producción	e	(94.519)	(96.326)
Diferencia en cambio de activos y pasivos operativos		3.029	(25.697)
Otros (egresos) ingresos, netos operacionales		(2.758)	18.106
Utilidad operativa		**445.928**	**394.523**
Ingresos financieros		15.954	20.915
Gastos financieros	d	(185.278)	(195.873)
Dividendos		13	(31.681)
Diferencia en cambio de activos y pasivos no operativos		19.117	(17.542)
Participación en asociadas y negocios conjuntos		1.372	(1.719)
Otros egresos netos operacionales		(21.218)	-
Utilidad antes de impuesto de renta e interés no controlante		**275.888**	**168.623**
Impuesto sobre la renta corriente	c	(103.333)	(64.952)
Impuesto sobre la renta diferido	c	4.896	29.118
Utilidad del periodo de operaciones continuadas		**177.451**	**132.789**
Utilidad neta del ejercicio		**177.451**	**132.789**
Resultado del período atribuible a:			
Participaciones controladoras		173.735	127.728
Participaciones no controladoras		3.716	5.061
Utilidad neta del ejercicio	b	**177.451**	**132.789**
EBITDA	b	**583.394**	**509.789**

Tabla 7

a. Ingresos de actividades ordinarias

- Ingreso de actividades ordinarias por segmentos

	Cuarto trimestre					
	Clientes Externos		Inter-segmentos		Total	
	2024	2023	**2024**	2023	**2024**	2023
Galletas	941.449	865.917	2.495	2.589	943.944	868.506
Cárnicos	806.001	788.238	23.206	22.659	829.207	810.897
Chocolates	910.725	708.641	13.476	10.299	924.201	718.940
Café	741.983	695.840	1.790	2.653	743.773	698.493
TMLUC	438.160	409.158	-	-	438.160	409.158
Alimentos al consumidor	384.662	351.095	-	17	384.662	351.112
Helados	187.102	206.174	(9.646)	991	177.456	207.165
Pastas	145.366	144.196	56	97	145.422	144.293
Red distribución terceros	264.336	220.441	-	-	264.336	220.441
Food Service	169.047	152.709	-	-	169.047	152.709
Otros	82.719	77.872	-	-	82.719	77.872
Total segmentos	**5.071.550**	**4.620.281**	**31.377**	**39.305**	**5.102.927**	**4.659.586**
Ajustes y eliminaciones					(31.377)	(39.305)
Consolidado					**5.071.550**	**4.620.281**

Tabla 8

Ingreso de actividades ordinarias por segmentos

	Cuarto trimestre	
	2024	2023
Colombia	2.992.690	2.806.517
Estados Unidos	708.030	570.280
Centroamérica	552.246	493.397
Chile	298.403	284.233
México	147.941	145.168
República Dominicana y Caribe	99.407	85.121
Perú	119.235	109.218
Ecuador	53.541	53.674
Otros	100.057	72.673
Total	**5.071.550**	**4.620.281**

Tabla 9

- Ingreso de actividades ordinarias por tipo de producto

	Cuarto trimestre	
	2024	2023
Alimentos	3.337.552	3.046.715
Bebidas	1.182.313	1.082.433
Otros	551.685	491.133
Total	**5.071.550**	**4.620.281**

Tabla 10

b. EBITDA (No auditado)

	Cuarto trimestre	
	2024	2023
Utilidad operativa	**445.928**	**394.523**
Depreciaciones y amortizaciones	95.772	88.190
Depreciaciones por derechos de uso	41.921	36.775
Diferencia en cambio no realizada de activos y pasivos operativos	(227)	(9.699)
EBITDA	**583.394**	**509.789**

Tabla 11

- EBITDA por segmentos de operación

	Cuarto trimestre							
	Utilidad operativa		Depreciaciones y amortizaciones		Diferencia en cambio no realizada de activos y pasivos operativos		EBITDA	
	2024	2023	**2024**	2023	**2024**	2023	**2024**	2023
Galletas	89.657	62.634	21.600	19.480	(2.027)	(2.850)	109.230	79.264
Cárnicos	97.423	75.698	17.155	16.474	1.290	(2.043)	115.868	90.129
Chocolates	53.884	52.907	17.156	16.670	(2.754)	(2.219)	68.286	67.358
Café	55.529	73.124	14.253	13.978	2.833	2.870	72.615	89.972
TMLUC	39.205	39.505	14.194	10.173	(155)	(2.095)	53.244	47.583
Alimentos al consumidor	56.899	44.217	26.403	23.924	41	41	83.343	68.182
Helados	18.293	26.833	9.643	9.573	160	(383)	28.096	36.023
Pastas	10.441	11.274	3.961	3.619	744	(1.260)	15.146	13.633
Red distribución terceros	9.134	1.634	8.541	6.998	(14)	(176)	17.661	8.456
Food Service	5.873	9.363	1.672	1.064	204	(1.934)	7.749	8.493
Otros	9.590	(2.666)	3.115	3.012	(549)	350	12.156	696
Total segmentos	**445.928**	**394.523**	**137.693**	**124.965**	**(227)**	**(9.699)**	**583.394**	**509.789**

Tabla 12

Grupo Nutresa revela el EBITDA porque la gerencia considera que esta medición es relevante para un mejor entendimiento del rendimiento financiero del Grupo. Este no es una medición de desempeño definida en las Normas de Contabilidad e Información Financiera Aceptadas en Colombia.

c. Gasto por impuesto de renta

	Cuarto trimestre	
	2024	2023
Impuesto de renta corriente	103.333	64.952
Total impuesto corriente	**103.333**	**64.952**
Impuesto sobre la renta diferido	(4.896)	(29.118)
Total gasto por impuesto	**98.437**	**35.834**

Tabla 13

d. Gastos financieros

	Cuarto trimestre	
	2024	2023
Intereses de préstamos	125.069	140.072
Intereses por arrendamientos financieros	7	1
Total gastos por intereses	**125.076**	**140.073**
Beneficios a empleados	11.541	11.957
Gasto financiero por derechos de uso	28.008	26.213
Otros gastos financieros	20.653	17.630
Total gastos financieros	**185.278**	**195.873**

Tabla 14

e. Gastos por naturaleza

	Cuarto trimestre	
	2024	2023
Consumo de inventarios y otros costos	2.489.094	2.199.340
Beneficios de empleados	724.804	671.372
Otros servicios (1)	484.729	467.912
Otros gastos (2)	171.295	156.519
Servicios de transporte	178.452	163.898
Depreciaciones y amortizaciones	95.772	88.190
Depreciaciones por derechos de uso	41.921	36.775
Servicios de maquila	37.706	37.736
Servicios temporales	58.583	51.444
Energía y gas	77.974	68.793
Material publicitario	40.837	50.176
Mantenimiento	66.814	55.305
Impuestos diferentes a impuesto de renta	45.637	44.239
Arrendamientos	26.746	24.486
Honorarios	47.436	64.185
Seguros	27.265	25.309
Deterioro de activos	10.828	12.488
Total	**4.625.893**	**4.218.167**

Tabla 15

(1) Otros servicios incluyen mercadeo, aseo y vigilancia, espacios en canales, alimentación, servicios públicos, plan de acción comercial, software, bodegaje.
(2) Los otros gastos incluyen repuestos, gastos de viaje, envases y empaques, combustibles y lubricantes, contribuciones y afiliaciones, comisiones, taxis y buses, suministros y edificaciones, papelería y útiles de oficina, suministros de aseo y laboratorio, gastos legales y licencias y premios.

NOTA 7

SEGMENTOS DE OPERACIÓN

Los segmentos de operación reflejan la estructura de Grupo Nutresa y la forma en que la Administración, en especial la Junta Directiva, evalúa la información financiera para la toma de decisiones en materia operativa. Para la Administración, los negocios son considerados combinando áreas geográficas y tipo de productos. Los segmentos para los cuales se presenta información financiera son:

- **Cárnicos:** Producción y comercialización de carnes procesadas (salchichas, salchichones, jamones, mortadelas y hamburguesas), carnes maduradas (jamón serrano, chorizo español, salami), platos listos congelados, productos larga vida (enlatados) y champiñones.
- **Galletas:** Producción y comercialización de galletas dulces de las líneas saborizadas, cremadas y wafers, saladas tipo cracker y pasabocas, y de alimentos saludables y funcionales.
- **Chocolates:** Producción y comercialización de chocolatinas, chocolate (en barra y modificadores), golosinas de chocolate, pasabocas, barras de cereal y nueces.
- **TMLUC:** Es la sigla de Tresmontes Lucchetti. En esta unidad de negocio se producen y comercializan: bebidas instantáneas frías, pastas, café, snacks, aceites comestibles, jugos, sopas, postres y té.
- **Café**: Producción y comercialización de cafés tostados y molidos, café soluble (en polvo, granulado y liofilizado) y extractos de café.
- **Alimentos al consumidor:** Formatos establecidos para venta directa al consumidor como restaurantes y heladerías. Se ofrecen productos como hamburguesas, carnes preparadas, pizzas, helados y yogures.
- **Helados:** Incluye paletas de agua o leche, conos, litros de helados, postres, vasos y galletas de helado.
- **Pastas:** Se producen y comercializan en Colombia pastas alimenticias en los formatos de corta, larga, al huevo, con verduras, con mantequilla e instantáneas.
- **Otros red distribución terceros:** distribución de productos de terceros a través de las redes propias del Grupo
- **Otros Food Service:** Lider en soluciones integrales de alimentación para el mercado institucional y restaurantes
- **Otros:** Emprendimientos y mascotas, entre otros.

La Junta Directiva supervisa los resultados operativos de las unidades de negocio de manera separada con el propósito de tomar decisiones sobre la asignación de recursos y evaluar su rendimiento financiero. El rendimiento financiero de los segmentos se evalúa sobre la base de los ingresos operacionales y el EBITDA generado, los cuales, se miden de forma uniforme con los estados financieros consolidados. Las operaciones de financiación, inversión y la gestión de impuestos son administrados de manera centralizada, por lo tanto, no son asignados a los segmentos de operación.

Los informes de gestión y los que resultan de la contabilidad del Grupo, utilizan en su preparación las mismas políticas descritas en la nota de criterios contables y no existen diferencias a nivel total entre las mediciones de los resultados, respecto de los criterios contables aplicados.

Las transacciones entre segmentos corresponden principalmente a ventas de productos terminados, materias primas y servicios. El precio de venta entre segmentos corresponde al costo del producto ajustado con un margen de utilidad. Estas transacciones se eliminan en el proceso de consolidación de estados financieros.

Los activos y pasivos son gestionados por la Administración de cada una de las subsidiarias de Grupo Nutresa; no se realiza asignación por segmentos.

No existen clientes individuales cuyas transacciones representen más del 10% de los ingresos de Grupo Nutresa.

7.1 Ingresos operacionales provenientes de contratos con clientes:

Los ingresos son reconocidos una vez se ha transferido

el control al cliente. Algunos bienes son vendidos con descuentos que se reconocen en el momento en que se factura el ingreso y otros con el cumplimiento de metas por parte del cliente. Los ingresos se reconocen netos de estos descuentos. La experiencia acumulada se utiliza para estimar y proporcionar los descuentos, utilizando el método del valor esperado, y los ingresos solo se reconocen en la medida en que sea muy probable que no se produzca una reversión significativa. Se reconoce un pasivo de reembolso (incluido en las cuentas comerciales y otras cuentas por pagar) por los descuentos por volumen esperados pagaderos a los clientes en relación con las ventas realizadas hasta el final del período del informe. Ningún elemento de financiamiento se considera presente, ya que las ventas se realizan con un plazo de crédito que en algunos casos puede llegar hasta 90 días, lo que es consistente con la práctica del mercado. Grupo Nutresa no reconoce garantía sobre los productos que comercializa.

Al 31 de diciembre de 2024 y 2023, el Grupo no incurrió en costos incrementales para obtener contratos con sus clientes, ni en otros costos asociados a la ejecución del contrato.

a. Ingreso de actividades ordinarias por segmentos

	Acumulado a diciembre					
	Clientes Externos		Inter-segmentos		Total	
	2024	2023	**2024**	2023	**2024**	2023
Galletas	3.452.234	3.551.129	9.701	10.424	3.461.935	3.561.553
Cárnicos	2.938.213	3.033.210	82.863	83.796	3.021.076	3.117.006
Chocolates	3.045.103	2.811.432	49.948	49.721	3.095.051	2.861.153
Café	2.686.751	3.052.500	8.219	9.584	2.694.970	3.062.084
TMLUC	1.730.240	1.859.824	-	-	1.730.240	1.859.824
Alimentos al consumidor	1.415.685	1.355.059	3	104	1.415.688	1.355.163
Helados	763.134	856.125	2.385	2.046	765.519	858.171
Pastas	590.826	618.670	85	304	590.911	618.974
Red distribución terceros	1.030.762	853.266	-	-	1.030.762	853.266
Food Service	611.479	588.503	-	-	611.479	588.503
Otros	325.529	326.546	-	-	325.529	326.546
Total segmentos	**18.589.956**	**18.906.264**	**153.204**	**155.979**	**18.743.160**	**19.062.243**
Ajustes y eliminaciones					(153.204)	(155.979)
Consolidado					**18.589.956**	**18.906.264**

Tabla 16

b. Información por áreas geográficas

El desglose de las ventas realizadas a clientes externos, detallado por las principales ubicaciones geográficas donde el Grupo opera, fue el siguiente:

	Acumulado a diciembre	
	2024	2023
Colombia	11.159.295	11.199.415
Estados Unidos	2.389.101	2.487.619
Centroamérica	2.020.072	2.018.775
Chile	1.081.759	1.198.854
México	630.967	711.074
República Dominicana y Caribe	383.412	379.527
Perú	358.864	367.790
Ecuador	197.201	213.751
Otros	369.285	329.459
Total	**18.589.956**	**18.906.264**

Tabla 17

La información de las ventas se realiza considerando la ubicación geográfica del cliente final.

c. Información por tipos de productos

Dado que algunos segmentos de operación se definen también como ubicación geográfica, se presentan los ingresos por ventas a clientes externos por categoría de productos:

	Acumulado a diciembre	
	2024	2023
Alimentos	12.058.943	12.107.818
Bebidas	4.436.172	4.767.037
Otros	2.094.841	2.031.409
Total	**18.589.956**	**18.906.264**

Tabla 18

d. Calendario de reconocimiento de ingresos de actividades ordinarias:

Grupo Nutresa transfiere los bienes que comercializa en un momento concreto en el tiempo. No posee obligaciones de desempeño que se satisfagan a lo largo del tiempo. Los contratos que posee el Grupo con sus clientes son de corto plazo.

7.2 EBITDA (No auditado)

Acumulado a diciembre

	Utilidad operativa		Depreciaciones y amortizaciones (Nota 29)		Diferencia en cambio no realizada de activos y pasivos operativos (Nota 30)		EBITDA	
	2024	2023	**2024**	2023	**2024**	2023	**2024**	2023
Galletas	368.703	349.309	80.362	77.433	5.179	(5.826)	454.244	420.916
Cárnicos	360.325	224.924	63.495	63.303	1.968	(2.439)	425.788	285.788
Chocolates	192.965	276.289	67.406	66.680	154	(1.180)	260.525	341.789
Café	299.369	281.480	55.280	55.794	(1.846)	1.709	352.803	338.983
TMLUC	189.044	165.253	56.251	45.507	(337)	295	244.958	211.055
Alimentos al consumidor	189.768	188.047	97.693	84.320	5	157	287.466	272.524
Helados	98.170	129.761	37.664	35.216	292	(387)	136.126	164.590
Pastas	53.336	43.935	15.931	14.607	1.948	(2.051)	71.215	56.491
Red distribución terceros	44.640	22.591	30.737	26.026	113	(145)	75.490	48.472
Food Service	19.863	33.828	5.777	4.030	2.179	(1.984)	27.819	35.874
Otros	24.813	12.740	12.243	12.110	306	1.619	37.362	26.469
Total segmentos	**1.840.996**	**1.728.157**	**522.839**	**485.026**	**9.961**	**(10.232)**	**2.373.796**	**2.202.951**

Tabla 19

Grupo Nutresa revela el EBITDA porque la Gerencia considera que esta medición es relevante para un mejor entendimiento del rendimiento financiero del Grupo. Esta no es una medición de desempeño definida en las Normas de Contabilidad e Información Financiera Aceptadas en Colombia.

NOTA 8

INVERSIONES EN SUBSIDIARIAS

A continuación, se detalla la información financiera de las principales subsidiarias que representan el 90% del patrimonio bruto de Grupo Nutresa. Esta información fue tomada de los estados financieros individuales de las subsidiarias al 31 de diciembre, certificados y dictaminados con sujeción a lo prescrito por las normas legales vigentes en cada país donde opera, los cuales son homologados para aplicar de manera homogénea las políticas y prácticas contables de la matriz, y convertidos al peso colombiano para el proceso de consolidación.

	2024					2023				
	Activo	Pasivo	Patrimonio	Resultado del período	Otro resultado integral del período	Activo	Pasivo	Patrimonio	Resultado del período	Otro resultado integral del período
Subsidiarias participadas directa o indirectamente al 100% por Grupo Nutresa										
Grupo Nutresa S. A.	7.302.430	29.422	7.273.008	750.443	449.414	6.803.099	199.222	6.603.877	720.587	(4.151.606)
Compañía de Galletas Noel S. A. S.	3.930.683	1.621.743	2.308.940	176.956	242.268	2.875.230	966.223	1.909.007	188.410	(345.876)
Alimentos Cárnicos S. A. S.	2.969.722	1.740.694	1.229.028	174.286	24.019	2.664.297	1.583.831	1.080.466	95.423	(324.781)
Compañía Nacional de Chocolates S. A. S.	3.059.217	1.660.357	1.398.860	74.222	140.964	2.481.415	1.297.742	1.183.673	83.788	(240.583)
Nutresa Chile S. A.	1.663.142	-	1.663.142	9.164	-	1.628.993	403	1.628.590	83.718	-
Industria Colombiana de Café S. A. S.	1.811.882	1.159.193	652.689	100.553	5.046	1.808.848	1.182.634	626.214	(16.935)	(105.665)
Tresmontes S. A.	1.746.100	568.719	1.177.381	58.661	2.203	1.606.501	563.634	1.042.867	11.862	17.952
Servicios Nutresa S. A. S.	1.405.810	1.380.051	25.759	7.218	744	1.680.101	1.661.724	18.377	9.272	(469)

Continúa en la siguiente página

	2024					2023				
	Activo	Pasivo	Patrimonio	Resultado del período	Otro resultado integral del período	Activo	Pasivo	Patrimonio	Resultado del período	Otro resultado integral del período
Subsidiarias participadas directa o indirectamente al 100% por Grupo Nutresa										
American Franchising Corp. (AFC)	1.525.665	906	1.524.759	(165)	(12.333)	1.335.560	4.342	1.331.218	(447)	(3.732)
Compañía de Galletas Pozuelo DCR S. A.	1.746.788	204.130	1.542.658	121.029	-	1.361.840	171.951	1.189.889	105.391	-
Abimar Foods Inc.	1.165.763	578.362	587.401	21.993	128	988.257	499.807	488.450	86.101	(8.533)
Meals Mercadeo de Alimentos de Colombia S. A. S.	954.719	608.228	346.491	33.142	7.397	910.207	598.250	311.957	44.388	(9.076)
Lucchetti Chile S. A.	825.317	230.931	594.386	9.191	100	755.101	180.068	575.033	13.745	1.399
IRCC S. A. S. - Industria de Restaurantes Casuales S. A. S.	594.518	513.100	81.418	21.806	164	531.937	472.489	59.448	15.278	(708)
Comercial Nutresa S. A. S.	639.162	564.958	74.204	64.386	95	560.730	437.935	122.795	45.672	(569)
Compañía Nacional de Chocolates del Perú S. A.	594.780	133.362	461.418	19.131	-	483.551	95.748	387.803	33.017	20
Novaventa S. A. S.	493.398	381.654	111.744	76.331	321	491.971	276.112	215.859	60.624	(214)
Tresmontes Lucchetti S. A.	550.129	319.727	230.402	21.516	416	477.602	271.620	205.982	45.184	3.067
Productos Alimenticios Doria S. A. S.	443.784	328.870	114.914	32.873	8.286	414.324	277.803	136.521	17.330	(12.257)
Gestión Cargo Zona Franca S. A. S.	640.698	415.292	225.406	(7.153)	-	522.571	170.644	351.927	8.567	-
Tresmontes Lucchetti México S. A. de C.V.	452.525	127.794	324.731	52.425	111	399.236	111.384	287.852	52.175	1.786
Industria de Alimentos Zenú S. A. S.	326.557	134.282	192.275	19.471	6.029	329.318	128.791	200.528	26.852	(6.647)
Tresmontes Lucchetti Inversiones S. A.	320.298	6.285	314.013	(2.601)	-	250.429	25.369	225.059	(1.419)	-
Cameron's Coffee & Distribution Company	282.704	85.663	197.041	29.798	-	210.170	67.810	142.360	34.438	-
Cordialsa Usa, Inc.	260.496	164.563	95.933	25.893	-	167.711	109.302	58.409	22.640	-
Tresmontes Lucchetti Servicios S. A.	238.148	64.637	173.511	31.938	-	184.588	45.855	138.732	33.143	-
Compañía Americana de Helados S. A.	226.117	40.999	185.118	7.934	-	186.103	37.331	148.773	11.567	-
Nutresa S. A. de C.V.	225.289	75.974	149.315	17.089	(554)	181.379	40.656	140.723	16.505	(269)
Alimentos Cárnicos de Panamá S. A.	207.407	62.544	144.863	4.355	(231)	176.058	54.473	121.584	(6.779)	(260)
CCDC OPCO Holding Corporation	182.509	79	182.430	(71)	-	158.207	-	158.207	48.514	-
Belina Nutrición Animal S. A.	163.506	15.704	147.802	20.412	-	123.693	17.765	105.928	17.712	-
Compañía Nacional de Chocolates DCR, S. A.	146.276	41.696	104.580	5.835	-	115.400	32.625	82.775	649	-
Comercial Pozuelo Guatemala S. A.	122.625	72.522	50.103	10.352	-	91.511	58.680	32.831	2.067	-
Molinos Santa Marta S. A. S.	111.790	37.061	74.729	13.966	1	147.445	39.087	108.359	20.773	(6)
PJ COL S. A. S.	104.820	71.887	32.933	1.397	-	98.045	66.510	31.536	523	-
Otras sociedades (*)	816.922	492.329	324.593	1.358	345	782.189	481.903	300.286	15.534	866
Subsidiarias con participaciones no controladoras										
La Recetta Soluciones Gastronómicas Integradas S. A. S.	98.670	96.591	2.079	453	-	90.604	88.978	1.626	263	-
Helados Bon S. A.	190.112	104.243	85.869	33.699	(448)	130.654	63.410	67.244	35.333	(753)
Atlantic FS S. A. S.	241.281	140.530	100.751	10.508	2.718	176.075	88.550	87.525	18.439	(2.722)
Setas Colombianas S. A.	81.385	22.407	58.978	7.656	-	81.753	23.290	58.463	9.520	-
Novaceites S. A.	81.685	22.305	59.380	8.217	-	95.847	32.478	63.369	12.703	-
Schadel Ltda. Schalin Del Vecchio Ltda.	19.517	14.703	4.814	(227)	-	19.581	14.540	5.041	(405)	
Productos Naturela S. A. S.	5.627	982	4.645	243	-	5.264	645	4.619	435	-
Basic Kitchen S.A.S.	23.651	6.118	17.533	1.353	-	20.652	3.651	17.001	1.641	-

Tabla 20

(*) El patrimonio en otras sociedades por $324.593 (2023: $300.286) incluyen las siguientes sociedades:, Industrias Aliadas S. A. S. , Servicios Nutresa Costa Rica S. A., Molinos Santa Marta S. A. S., Corp. Distrib. de Alimentos Cordialsa S. A. S., LYC S. A. S., Pastas Comarrico S. A. S., Opperar Colombia S. A. S., Distribuidora POPS S. A., Inverlogy S. A. S., Industrial Belina Montes de Oro S. A., Tropical Coffee Company S. A. S., Comercial Pozuelo Nicaragua S. A., New Brands S. A., Comercial Pozuelo El Salvador S. A. de C. V., KIBO FOODS LLC, Industrias Lácteas Nicaragua S. A., Nutresa South Africa, Aliados Comerciales Alternativos S de R.L. de C.V., Procesos VA S. A. S., C.I. Nutrading S. A. S., Nutresa Shanghai Trading Co. Ltd, Evome Trading LLC.

NOTA 9

EFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFECTIVO

El efectivo y equivalentes de efectivo a 31 de diciembre incluía lo siguiente:

	2024	2023
Caja y bancos (*)	839.316	697.393
Inversiones temporales	289.083	370.678
Total	**1.128.399**	**1.068.071**

Tabla 21

Las colocaciones a corto plazo se realizan por períodos variables entre un día y tres meses, según las necesidades de efectivo inmediatas del Grupo, y devengan intereses a las tasas de interés de las respectivas colocaciones a corto plazo. Los saldos en bancos devengan intereses a tasas variables sobre la base de las tasas diarias de depósitos bancarios. La rentabilidad promedio del efectivo y sus equivalentes en todas las monedas es de 5,36% (2023: 6,88%).

Sobre los valores no existen restricciones para su disponibilidad.

NOTA 10

DEUDORES COMERCIALES Y OTRAS CUENTAS POR COBRAR, NETO

Los deudores comerciales y otras cuentas por cobrar se detallan a continuación:

	2024	2023
Clientes	2.040.803	1.677.557
Cuentas por cobrar a trabajadores	51.752	44.163
Cuentas por cobrar a partes relacionadas	12.279	8.175
Préstamos a particulares	9.304	9.400
Otras cuentas por cobrar	102.449	45.254
Deterioro de valor	(49.627)	(43.494)
Total deudores y cuentas por cobrar	**2.166.960**	**1.741.055**
Porción corriente	**2.118.559**	**1.703.828**
Porción no corriente	**48.401**	**37.227**

Tabla 22

A 31 de diciembre, las cuentas por cobrar a clientes presentan la siguiente estratificación:

	2024	2023
No vencidas	1.315.688	1.241.128
Hasta 90 días	546.680	372.137
Entre 91 y 180 días	102.244	24.936
Entre 181 y 365 días	69.302	37.439
Más de 365 días	6.889	1.917
Total	**2.040.803**	**1.677.557**

Tabla 23

Para garantizar el cobro de las deudas comerciales y otras cuentas por cobrar se constituyen pagarés en blanco con cartas de instrucciones, se solicitan anticipos, garantías bancarias y en algunos casos garantías prendarias. Para las deudas de los empleados se constituyen hipotecas, prendas y se suscriben pagarés.

De acuerdo con la evaluación realizada por el Grupo sobre la pérdida esperada y el análisis de cartera al 31 de diciembre de 2024, no se encuentra evidencia objetiva de que los saldos por cobrar vencidos presenten riesgos materiales de deterioro que impliquen ajustes al deterioro registrado en los estados financieros en esas fechas.

La conciliación del deterioro reconocido sobre las cuentas por cobrar se presenta a continuación:

	2024	2023
Valor en libros a 1 de enero	**43.494**	**43.669**
Pérdida por deterioro reconocida durante el período	46.898	42.210
Utilizaciones durante el período	(40.816)	(36.699)
Reversión de pérdida por deterioro durante el período	(404)	(1.673)
Diferencia en cambio	852	(2.125)
Otros cambios	(397)	(1.888)
Valor en libros a 31 de diciembre	**49.627**	**43.494**

Tabla 24

El valor en libros de las cuentas por cobrar a clientes está denominado en las siguientes monedas:

	2024	2023
Pesos colombianos	852.859	800.121
Dólares de los Estados Unidos de América	584.479	379.635
Otras monedas	603.465	497.801
Total	**2.040.803**	**1.677.557**

Tabla 25

NOTA 11

INVENTARIOS

El saldo de inventarios al 31 de diciembre comprendía:

	2024	2023
Materias primas	665.782	731.202
Productos en proceso	179.213	147.003
Productos terminado	1.035.451	897.058
Material de empaque	188.138	177.137
Materiales y repuestos consumibles	153.948	137.327
Inventarios en tránsito	227.735	146.853
Ajustes al valor neto realizable	(2.394)	(3.779)
Total	**2.447.873**	**2.232.801**

Tabla 26

El costo de los inventarios reconocido como costo de la mercancía vendida durante el período con respecto a las operaciones continuas en el estado de resultados consolidados corresponde a $10.146.164 (2023: $10.625.280).

Se realizaron castigos de inventarios reconocidos en el gasto por $79.849 durante el período 2024 (2023: $98.880); estos castigos se encuentran dentro del rango normal esperado por el Grupo, de acuerdo con el proceso productivo y asociado a factores propios del tipo de producto como las fechas de vencimiento, la rotación y el manejo de alimentos.

El deterioro de los inventarios es determinado en función a un análisis efectuado sobre las condiciones y la rotación de las existencias, la estimación se registra con cargo a los resultados del ejercicio, por valor de $1.139 (2023: $2.621).

Al 31 de diciembre de 2024 y 2023, los inventarios no tienen restricciones o gravámenes que limiten su negociabilidad o realización y no se tienen inventarios comprometidos como garantía de pasivos. El Grupo espera realizar sus inventarios en un plazo inferior a 12 meses.

NOTA 12

OTROS ACTIVOS

Los otros activos estaban compuestos por:

	Notas	Diciembre 2024	Diciembre 2023
Impuestos corrientes	20.2	367.823	399.276
Gastos pagados por anticipado (*)		65.542	50.218
Instrumentos financieros derivados	21.5	105.837	99.884
Total otros activos corrientes		**539.202**	**549.378**
Impuestos no corrientes	20.2	1.236	1.230
Otros		15.308	14.437
Total otros activos no corrientes		**16.544**	**15.667**
Total otros activos		**555.746**	**565.045**

Tabla 27

(*) Los gastos pagados por anticipado corresponden principalmente a seguros por $32.982 (2023: $22.354), arrendamientos por $74 (2023 $83).

NOTA 13

INVERSIONES EN ASOCIADAS Y NEGOCIOS CONJUNTOS

Las inversiones en asociadas y negocios conjuntos se presentan a continuación:

Asociadas	País	% participación	2024	2023
Bimbo de Colombia S.A.	Colombia	40%	167.907	184.067
Dan Kaffe Sdn. Bhd	Malasia	44%	61.911	43.067
Estrella Andina S.A.S.	Colombia	30%	21.261	20.996
Wellness Food Company S.A.S.	Colombia	23,33%	684	720
Internacional Ejecutiva de Aviación S.A.S.	Colombia	0% (2023 - 25%)	-	3.622
Negocios conjuntos				
Oriental Coffee Alliance Sdn. Bhd	Malasia	0% (2023 - 50%)	-	1.012
Oriental Coffe Alliance, Inc	Filipinas	50%	7.574	7.566
Total asociadas y negocios conjuntos			**259.337**	**261.050**

Tabla 28

		Acumulado a diciembre					
			2024			2023	
	País	% participación	Participación en el resultado del período	Participación en el otro resultado integral	Dividendos recibidos	Participación en el resultado del período	Participación en el otro resultado integral
Asociadas							
Bimbo de Colombia S.A.	Colombia	40%	(20.015)	3.855	-	(13.966)	(1.8289
Dan Kaffe Sdn. Bhd	Malasia	44%	9.529	9.315	(8.083)	10.371	(15.4849
Estrella Andina S.A.S.	Colombia	30%	265	-	-	196	-
Wellness Food Company S.A.S.	Colombia	23,33%	(36)	-	-	(67)	-
Internacional Ejecutiva de Aviación S.A.S.	Colombia	0% (2023 - 25%)	211	(267)	-	568	(930)
Negocios conjuntos							
Oriental Coffee Alliance Sdn. Bhd	Malasia	0% (2023 - 50%)	(23)	-	-	(889)	406
Oriental Coffee Alliance, Inc	Filipinas	50%	(718)	726	-	1.091	(2.389)
Total asociadas y negocios conjuntos			**(10.787)**	**13.629**	**(8.083)**	**(2.696)**	**(20.225)**

Tabla 29

Bimbo de Colombia S. A. es una sociedad anónima con domicilio en Tenjo-Colombia dedicada principalmente a la elaboración de productos de panadería.

Dan Kaffe Sdn. Bhd es una sociedad con domicilio en Johor Bahru – Malasia, dedicada a la producción de extracto congelado de café y café instantáneo seco. Es un aliado estratégico para el negocio de café por sus altos estándares de producción, ubicación ideal y potencial de crecimiento, ya que permite combinar la experiencia de clase mundial de Colcafé en el café soluble con profundo conocimiento del socio japonés del mercado asiático, el sabor y los ingredientes, tecnologías avanzadas, capacidades de aprovisionamiento de materias primas y red comercial generalizada en toda la región.

Estrella Andina S. A. S. es una sociedad simplificada por acciones domiciliada en Bogotá – Colombia, dedicada a la comercialización de comidas preparadas en tiendas de café.

Wellness Food Company S. A. S. es una sociedad por acciones simplificadas con domicilio en Itagüí – Colombia, dedicada principalmente a la elaboración de productos lácteos y otros tipos de expendio de comidas preparadas.

Internacional Ejecutiva de Aviación S.A.S. es una sociedad dedicada a la prestación de servicios de transporte aéreo comercial público, no regular de pasajeros, correo y carga, incluyendo la realización de vuelos chárter en rutas nacionales e internacionales de acuerdo con la regulación vigente y los convenios internacionales sobre aviación civil, así como la realización de actividades y servicios complementarios y conexos a dicho servicio de transporte aéreo.

Oriental Coffee Alliance Sdn. Bhd es una sociedad con domicilio en Kuala Lumpur – Malasia, dedicada a la venta de productos de Dan Kaffe Malaysia (DKM), así como la de algunos productos de Colcafé y del Grupo en el continente asiático. Esta asociación con Mitsubishi Corporation le permite a Grupo Nutresa avanzar en los objetivos inicialmente trazados con la adquisición de DKM, de ampliar su papel en la industria global del café, diversificar la producción y el origen de sus cafés solubles, e incursionar en el mercado de rápido crecimiento de café en Asia.

Oriental Coffee Alliance Inc. es una sociedad con domicilio en Taguig – Filipinas, conformada con el objetivo de participar, realizar y desarrollar los negocios de compra, venta, distribución y comercialización además de celebrar todo tipo de contratos de exportación, importación, compra, adquisición, venta y otras disposiciones, por cuenta propia como principal o representativo como representante de manufactura, intermediario de mercancías, indentador, comerciante a comisión, factor o agente en el envío de productos relacionados con el café, incluyendo, pero no limitado a, café instantáneo, productos listos para beber, extracto de café y café tostado y molido, pero excluyendo granos verdes para proporcionar dirección, supervisión y apoyo, incluidos, entre otros, marketing y ventas, a las afiliadas y / o subsidiarias incorporadas, incluidas las futuras afiliadas y/o subsidiarias que puedan incorporarse, que realizarán los negocios de fabricación y comercialización, y desarrollar oportunidades comerciales relacionadas con el café y otros productos alimenticios en países asiáticos y en otros lugares. Esta Compañía hace parte de la estrategia de Grupo Nutresa de asociación con Mitsubishi Corporation, la cual le permite avanzar en los objetivos inicialmente trazados con la adquisición de DKM de incursionar en el mercado, el cual es de rápido crecimiento de café en Asia.

A continuación, se presenta el movimiento del valor en libros de las inversiones en asociadas y negocios conjuntos:

	2024	2023
Saldo inicial al 1 de enero	**261.050**	**232.133**
Capitalizaciones y adquisiciones [3]	-	61.435
Disminución y/o descapitalizaciones [4]	-	(1.514)
Retiro de inversión por venta [2]	(3.566)	-
Retiro de inversión [1]	(989)	-
Dividendos recibidos	-	(8.083)
Participación en el resultado del periodo	(10.787)	(2.696)
Participación en el otro resultado integral	13.629	(20.225)
Saldo al 31 de diciembre	**259.337**	**261.050**

Tabla 30

(1) En marzo de 2024 se realizó la liquidación de Oriental Coffee Alliance Sdn, Bhd, por $ 989.

(2) En abril de 2024 se realizó la venta de Internacional Ejecutiva de Aviación S.A.S.

(3) El 31 de mayo de 2023 Grupo Nutresa aceptó la oferta de suscripción de 3.200 acciones ordinarias de Bimbo de Colombia S. A. por valor de $60.000, las cuales han sido pagadas en su totalidad durante 2023.

El 4 de diciembre de 2023 se realizó una ampliación de Capital en Oriental Coffee Alliance, en la cual Industria Colombiana de Café S. A. S. invirtió un valor de $1.435, para la cual se realizó una nueva emisión de acciones preferentes sin generar cambios en el porcentaje de participación.

(4) El 3 de noviembre de 2023, la compañía Oriental Coffee Alliance Sdn. Bhd realizó un retorno parcial de inversión a Industria Colombiana de Café S. A. S. por valor de $1.514, el cual no afectó el número de acciones de la Compañía ni el porcentaje de participación de Colcafé en esta inversión.

Al 31 de diciembre de 2024, se recibió $0 (2023: $8.083) por concepto de dividendos de la asociada Dan Kaffe Sdn. Bhd.

Ninguna de las asociadas y negocios conjuntos mantenidos por el Grupo se encuentra listada en un mercado de valores, por lo tanto, no existe un precio de mercado cotizado y comparable para la inversión.

A continuación, se presenta la información financiera resumida sobre las entidades asociadas y negocios conjuntos utilizada en la aplicación del Método de Participación Patrimonial:

	2024				2023			
Asociadas	Activo	Pasivo	Patrimonio	Resultado del período	Activo	Pasivo	Patrimonio	Resultado del período
Bimbo de Colombia S.A.	870.673	450.907	419.766	(50.039)	912.104	451.936	460.168	(34.915)
Dan Kaffe Sdn. Bhd	177.182	28.570	148.612	21.588	161.362	37.198	124.164	23.570
Estrella Andina S.A.S.	158.096	87.054	71.042	884	143.096	72.938	70.158	655
Wellness Food Company S.A.S.	881	640	241	(155)	985	588	397	(285)
Internacional Ejecutiva de Aviación S.A.S.	-	-	-	-	134.238	132.814	1.424	2.270
Negocios conjuntos								
Oriental Coffee Alliance Sdn. Bhd	-	-	-	-	181	134	47	-
Oriental Coffee Alliance, Inc	22.000	6.160	15.840	(1.436)	15.782	2.745	13.037	404

Tabla 31

Ninguna de las asociadas y negocios conjuntos mantenidos por el Grupo se encuentra listada en un mercado de valores, por lo tanto, no existe un precio de mercado cotizado y comparable para la inversión.

NOTA 14

INVERSIONES PATRIMONIALES MEDIDAS A VALOR RAZONABLE

Grupo Nutresa clasifica como instrumentos de patrimonio medidos a valor razonable con cargo a los otros resultados integrales las inversiones de portafolio que no son mantenidas para negociar.

El resultado del período incluye los ingresos por los dividendos sobre dichos instrumentos, y que son reconocidos por Nutresa en la fecha en que se establece el derecho a recibir los pagos futuros, que es la fecha del decreto de dividendos, por parte de la compañía emisora. Los otros resultados integrales incluyen las variaciones en el valor razonable de estos instrumentos financieros.

El detalle de los instrumentos financieros se presenta a continuación:

Valor en libros	2024	2023
Sura SAC	78.763	48.089
Clara Foods	29.630	25.684
Jumbotail Technologies	25.833	20.608
Otras sociedades	30.189	39.863
Total	**164.415**	**134.244**

Tabla 32

Movimientos año

2024	Saldo inicial	Utilidad (Pérdida) por medición a valor razonable	Efectos por conversión	Compras	Saldo final	Ingreso por dividendos
Sura SAC	48.089	14.727	-	15.947	78.763	-
Clara Foods	25.684	-	3.946	-	29.630	-
Jumbotail Technologies	20.608	5.225	-	-	25.833	-
Otras sociedades	39.863	(16.444)	5.817	953	30.189	304
	134.244	**3.508**	**9.763**	**16.900**	**164.415**	**304**

Tabla 33

Movimientos año

2023	Saldo inicial	Pérdida (Utilidad) por medición a valor razonable	Efectos por conversión	Compras	Efectos escisión	Saldo final	Ingreso por dividendos
Grupo de Inversiones Suramericana S.A.	2.605.353	(713.370)	-	-	(1.891.983)	-	59.551
Grupo Argos S.A.	781.030	206.574	-	-	(987.604)	-	35.492
Sura SAC	47.344	745	-	-	-	48.089	-
Clara Foods	32.324	-	(6.640)	-	-	25.684	-
Jumbotail Technologies	25.907	(5.299)	-	-	-	20.608	-
Otras sociedades	55.082	(4.977)	(10.422)	180	-	39.863	275
	3.547.040	**(516.327)**	**(17.062)**	**180**	**(2.879.587)**	**134.244**	**95.318**

Tabla 34

(1) Corresponde a las acciones que fueron objeto de escisión. Ver nota 5.

El valor del dividendo por acción decretado para el año 2023 por parte de Grupo de Inversiones Suramericana S. A. fue de $1.280 pesos anuales por acción, estos fueron pagados en forma trimestral por valor de $320 pesos; por su parte, Grupo Argos S. A. decretó, dividendos por $575 pesos anuales por acción, estos fueron pagados en forma trimestral por valor de $143,75 pesos.

El ingreso por dividendos reconocidos a diciembre de 2023 para las inversiones de portafolio corresponde al dividendo decretado y pagado por los emisores hasta la fecha de la escisión.

A 31 de diciembre de 2024 y 2023 no hay cuentas por cobrar por concepto de dividendos de instrumentos financieros.

NOTA 15

PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO, NETO

A continuación, se presenta el movimiento de las propiedades, planta y equipo durante el período:

2024

	Terrenos	Edificios	Maquinaria y equipo de producción	Equipo de transporte	Equipo de cómputo	Equipo de oficina	Mejoras en propiedad ajena	Activos en curso	Plantaciones en producción (*)	Plantaciones en desarrollo (*)	Total
Costo	833.459	1.146.595	3.755.815	36.829	57.567	46.391	205.235	473.023	25.251	9.995	6.590.160
Depreciaciones y/o deterioro	-	(402.389)	(1.976.048)	(30.581)	(43.752)	(36.131)	(130.506)	-	(2.800)	-	(2.622.207)
Saldo al 1 de enero de 2024	**833.459**	**744.206**	**1.779.767**	**6.248**	**13.815**	**10.260**	**74.729**	**473.023**	**22.451**	**9.995**	**3.967.953**
Adquisiciones	-	30	22.759	2.658	3.618	706	14.665	495.273	-	-	539.709
Ventas	-	-	-	(456)	(1)	(17)	-	-	-	-	(474)
Retiros	-		(1.977)	(17)	(66)	(5)	(524)	-	(16)	-	(2.605)
Depreciaciones	-	(42.668)	(205.015)	(2.810)	(4.858)	(3.594)	(18.100)	-	(1.446)	-	(278.491)
Recuperación deterioro	-	-	704	-	-	-	-	-	-	-	704
Traslados	-	60.151	322.997	2.208	4.904	4.297	3.435	(397.992)	3.048	(3.048)	-
Otros	-	-	-	-	1	-	311	-	-	-	312
Efecto de las diferencias por conversión	23.618	22.774	57.826	661	246	442	1.955	9.833	-	-	117.355
Capitalizaciones y consumo	-	-	-	-	-	-	-	-	-	138	138
Costo	857.077	1.253.028	4.184.977	45.074	59.604	46.125	222.497	580.137	28.279	7.085	7.283.883
Depreciaciones y/o deterioro	-	(468.535)	(2.207.916)	(36.582)	(41.945)	(34.036)	(146.026)	-	(4.242)	-	(2.939.282)
Saldo al 31 de diciembre de 2024	**857.077**	**784.493**	**1.977.061**	**8.492**	**17.659**	**12.089**	**76.471**	**580.137**	**24.037**	**7.085**	**4.344.601**

2023

	Terrenos	Edificios	Maquinaria y equipo de producción	Equipo de transporte	Equipo de cómputo	Equipo de oficina	Mejoras en propiedad ajena	Activos en curso	Plantaciones en producción (*)	Plantaciones en desarrollo (*)	Total
Costo	882.913	1.209.120	3.845.634	44.601	60.664	55.382	198.332	328.626	18.266	16.549	6.660.087
Depreciaciones y/o deterioro	-	(403.198)	(1.975.659)	(36.877)	(45.815)	(42.106)	(118.138)	-	(1.536)	-	(2.623.329)
Saldo al 1 de enero de 2023	**882.913**	**805.922**	**1.869.975**	**7.724**	**14.849**	**13.276**	**80.194**	**328.626**	**16.730**	**16.549**	**4.036.758**
Adquisiciones	-	-	20.275	2.397	3.519	312	14.612	408.165	-	-	449.280
Ventas	(451)	(258)	(924)	(355)	(16)		-	-	-	-	(2.004)
Retiros	-	-	(3.122)	(78)	(54)	(11)	-	-	(38)	-	(3.303)
Depreciaciones	-	(40.556)	(216.909)	(3.040)	(5.662)	(4.117)	(18.687)	-	(1.268)	-	(290.239)
Deterioro	-	-	(463)	-	-	-	-	-		-	(463)
Traslados	(816)	29.418	204.951	401	1.637	2.156	902	(240.764)	7.027	(7.028)	(2.116)
Combinación de negocios	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Efecto de las diferencias por conversión	(48.187)	(50.320)	(94.016)	(801)	(458)	(1.356)	(2.292)	(23.004)	-	-	(220.434)
Capitalizaciones y consumo	-	-	-	-	-	-	-	-	-	474	474
Costo	833.459	1.146.595	3.755.815	36.829	57.567	46.391	205.235	473.023	25.251	9.995	6.590.160
Depreciaciones y/o deterioro	-	(402.389)	(1.976.048)	(30.581)	(43.752)	(36.131)	(130.506)	-	(2.800)	-	(2.622.207)
Saldo al 31 de diciembre de 2023	**833.459**	**744.206**	**1.779.767**	**6.248**	**13.815**	**10.260**	**74.729**	**473.023**	**22.451**	**9.995**	**3.967.953**

Tabla 35

(*) Las plantaciones de cacao propias, son experimentales y tienen como finalidad fomentar el desarrollo del cultivo de cacao a través de sistemas agroforestales (Cacao – Maderables) con los agricultores del país.

Actualmente se tiene un área sembrada de aproximadamente 483 hectáreas. La planta logra su máxima producción a los 7 años aproximadamente, con dos cosechas al año y una vida útil esperada de 25 años.

Al 31 de diciembre de 2024 y 2023 no se tienen propiedades, planta y equipo en garantía.

NOTA 16

ACTIVOS POR DERECHOS DE USO

A continuación, se presenta el movimiento de los activos por derechos de uso:

	Edificios	Equipo de transporte	Maquinaria y equipo de producción	Equipo de cómputo y comunicación	Total
Saldo al 1 de enero de 2024	**825.106**	**84.249**	**26.336**	**55**	**935.746**
Nuevos contratos (*)	166.750	61.009	16.534	155	244.448
Retiros	(19.415)	(7.747)	(1.695)	(13)	(28.870)
Depreciación	(114.639)	(29.985)	(11.920)	(93)	(156.637)
Efecto de las diferencias por conversión	12.723	(139)	294	-	12.878
Saldo al 31 de diciembre de 2024	**870.525**	**107.387**	**29.549**	**104**	**1.007.565**

Tabla 36

	Edificios	Equipo de transporte	Maquinaria y equipo de producción	Equipo de cómputo y comunicación	Total
Saldo al 1 de enero de 2023	**806.640**	**68.527**	**32.752**	**194**	**908.113**
Nuevos contratos (*)	169.549	54.430	10.154	92	234.225
Retiros	(11.958)	(10.803)	(676)	(133)	(23.570)
Depreciación	(102.645)	(27.574)	(12.379)	(65)	(142.663)
Efecto de las diferencias por conversión	(36.480)	(331)	(3.515)	(33)	(40.359)
Saldo al 31 de diciembre de 2023	**825.106**	**84.249**	**26.336**	**55**	**935.746**

Tabla 37

(*) Incluye actualización de los cánones de arrendamiento variable basado en un índice o en una tasa.

NOTA 17

PROPIEDADES DE INVERSIÓN

A continuación, se detalla el movimiento de las propiedades de inversión durante 2024 y 2023:

	Terrenos	Edificios	Total
Costo	4.717	5.814	10.531
Depreciaciones y/o deterioro	-	(2.422)	(2.422)
Saldo al 1 de enero de 2024	**4.717**	**3.392**	**8.109**
Depreciación	-	(315)	(315)
Costo	4.717	5.815	10.532
Depreciaciones y/o deterioro		(2.738)	(2.738)
Saldo al 31 de diciembre de 2024	**4.717**	**3.077**	**7.794**

Tabla 38

	Terrenos	Edificios	Total
Costo	4.717	5.814	10.531
Depreciaciones y/o deterioro	-	(2.106)	(2.106)
Saldo al 1 de enero de 2023	**4.717**	**3.708**	**8.425**
Depreciación	-	(316)	(316)
Costo	4.717	5.814	10.531
Depreciaciones y/o deterioro	-	(2.422)	(2.422)
Saldo al 31 de diciembre de 2023	**4.717**	**3.392**	**8.109**

Tabla 39

Al 31 de diciembre de 2024 y 2023 no existían compromisos materiales para la adquisición o construcción de propiedades de inversión.

Los ingresos incluidos en el resultado del período derivados de rentas provenientes de las propiedades de inversión ascendieron a $3.234 (2023: $2.080).

El valor razonable de las propiedades de inversión más significativas ascendió a $36.862 para 2024 (nota 34).

NOTA 18

PLUSVALÍA

El movimiento del valor en libros de las plusvalías asignadas a cada uno de los segmentos del Grupo fue el siguiente:

Segmento reportable	UGE	Saldo al 1 de enero de 2024	Diferencias por conversión	Saldo al 31 de diciembre 2024
Alimentos al consumidor	Grupo El Corral	534.811	-	534.811
	Grupo Pops	170.494	-	170.494
	Helados Bon	51.530	-	51.530
Café	CCDC OPCO Holding Corporation	242.132	37.193	279.325
	Industrias Aliadas S.A.S.	4.313	-	4.313
Cárnico	Setas Colombianas S.A.	906	-	906
Chocolates	Nutresa de México	191.546	11.801	203.347
Galletas	Abimar Foods Inc.	96.546	-	96.546
	Galletas Pozuelo	46.309	8.588	54.897
	Productos Naturela S.A.S.	1.248	-	1.248
Otros	Atlantic FS S.A.S	33.747	-	33.747
	Grupo Belina	68.077	12.625	80.702
TMLUC	Grupo TMLUC	937.260	14.479	951.739
Total		**2.378.919**	**84.686**	**2.463.605**

Tabla 40

Segmento reportable	UGE	Saldo al 1 de enero de 2023	Diferencias por conversión	Saldo al 31 de diciembre 2023
Alimentos al consumidor	Grupo El Corral	534.811	-	534.811
	Grupo Pops	170.494	-	170.494
	Helados Bon	51.530	-	51.530
Café	CCDC OPCO Holding Corporation	304.732	(62.600)	242.132
	Industrias Aliadas S.A.S.	4.313	-	4.313
Cárnico	Setas Colombianas S.A.	906	-	906
Chocolates	Nutresa de México	210.898	(19.352)	191.546
Galletas	Abimar Foods Inc.	96.546	-	96.546
	Galletas Pozuelo	51.010	(4.701)	46.309
	Productos Naturela S.A.S.	1.248	-	1.248
Otros	Atlantic FS S.A.S	33.747	-	33.747
	Grupo Belina	74.988	(6.911)	68.077
TMLUC	Grupo TMLUC	1.208.880	(271.620)	937.260
Total		**2.744.103**	**(365.184)**	**2.378.919**

Tabla 41

Tabla 41

Evaluación del deterioro de valor de las plusvalías

La plusvalía no está sujeta a amortización. El Grupo revisa anualmente la existencia de deterioro de valor comparando el valor en libros de los activos netos asignados a la Unidad Generadora de Efectivo (UGE) con su valor recuperable. Durante el período actual y anterior, no se reconocieron pérdidas por deterioro de valor de las plusvalías. Para cada UGE o grupo de UGE's objeto de evaluación, el valor recuperable es mayor que su valor en libros.

El importe recuperable para las UGE asociadas a todos los segmentos se estimó con base al valor razonable menos los costos de disposición (VRMCD), aplicando la metodología de flujos de caja descontados menos los costos de disposición. Para aplicar esta metodología se utiliza como tasa de descuento el costo promedio ponderado de capital (WACC por sus siglas en inglés), el cual pondera el costo de los accionistas con el costo de la deuda. La estimación de las variables tanto para el costo de capital como para la deuda se basa en información de mercado disponible a la fecha de valuación. Todos los flujos han sido descontados según la tasa específica para la región relevante e incorporando las variables determinantes de cada UGE en la estimación del WACC. La tasa de descuento promedio utilizada se encuentra en un rango establecido entre 6,79% y 13,05%(2023: entre 8,28% y 13,59%).

Los flujos de caja han sido proyectados para un período de 10 años, el cual recoge 5 años de planes explícitos y 5 años adicionales donde se proyecta un período de estabilización con una convergencia decreciente equivalente al comportamiento económico nominal esperado y al crecimiento de largo plazo en la perpetuidad, dando más consistencia a la evolución normal de los negocios y sus proyecciones; estos flujos han sido establecidos mediante la experiencia del Grupo, utilizando las mejores estimaciones por parte de la Administración y ajustándolas con base en los resultados históricos. Dichas proyecciones incluyen aquellos proyectos que se encuentran autorizados.

Los ingresos operacionales incluidos en los flujos futuros corresponden a los ingresos de los negocios que conforman la UGE o Grupo de UGE's, y el comportamiento proyectado considera la evolución esperada del mercado y las estrategias de crecimiento aprobadas por la Administración del Grupo en el período de proyección, determinante al momento de precisar la evolución del margen bruto, el cual incluye un estudio de los factores del costo a partir de las eficiencias proyectadas.

Grupo Nutresa utiliza una tasa de crecimiento específica que es superior a la tasa de crecimiento promedio a largo plazo para la industria y se encuentra en un rango entre 0% y 2,5%, dependiendo del desarrollo económico del país en que se encuentra localizada la UGE, e indexada a la inflación correspondiente.

Grupo Nutresa considera que no hay situaciones previsibles que puedan afectar los supuestos claves utilizados en la evaluación del deterioro de tal manera que el valor en libros de una UGE exceda su valor recuperable.

NOTA 19

OTROS ACTIVOS INTANGIBLES

	Marcas	Software y licencias	Concesiones y franquicias	Otros	Total
Costo	1.270.654	141.721	54.058	121.530	1.587.963
Amortización	(89.491)	(80.162)	(19.673)	(41.059)	(230.385)
Saldo al 1 de enero de 2024	**1.181.163**	**61.559**	**34.385**	**80.471**	**1.357.578**
Adquisiciones	-	45.087	-	6.157	51.244
Amortización (*)	(35.588)	(40.842)	(3.944)	(8.709)	(89.083)
Traslados	(84)	13.194	-	(13.110)	-
Efecto de las diferencias por conversión	63.316	26	142	8.760	72.244
Costo	1.334.050	173.332	54.366	127.823	1.689.571
Amortización	(125.243)	(94.308)	(23.783)	(54.254)	(297.588)
Saldo al 31 de diciembre de 2024	**1.208.807**	**79.024**	**30.583**	**73.569**	**1.391.983**

Tabla 42

	Marcas	Software y licencias	Concesiones y franquicias	Otros	Total
Costo	1.409.819	117.580	54.576	131.584	1.713.559
Amortización	(84.909)	(58.348)	(18.479)	(38.249)	(199.985)
Saldo al 1 de enero de 2023	**1.324.910**	**59.232**	**36.097**	**93.335**	**1.513.574**
Adquisiciones	-	34.723	-	12.369	47.092
Amortización	(5.238)	(36.637)	(1.194)	(7.968)	(51.037)
Traslados	-	5.321	-	(5.163)	158
Efecto de las diferencias por conversión	(138.509)	(1.216)	(518)	(12.102)	(152.345)
Otros	-	136	-	-	136
Costo	1.270.654	141.721	54.058	121.530	1.587.963
Amortización	(89.491)	(80.162)	(19.673)	(41.059)	(230.385)
Saldo al 31 de diciembre de 2023	**1.181.163**	**61.559**	**34.385**	**80.471**	**1.357.578**

Tabla 43

(*) Ver política contable 3.3.10.

Marcas

Corresponde a las marcas adquiridas mediante combinación de negocios o transacciones con terceros.

A continuación, se muestra el valor de las marcas asignadas a cada segmento y la clasificación por vida útil al 31 de diciembre:

	2024	
Segmento reportable	**Marcas vida útil definida**	**Total**
Alimentos al consumidor	256.049	256.049
Café	64.601	64.601
Cárnico	1.014	1.014
Chocolates	20.307	20.307
Galletas	289.197	289.197
Helados	261.792	261.792
Otros	4.989	4.989
TMLUC	310.858	310.858
Total	**1.208.807**	**1.208.807**

Tabla 44

	2023		
Segmento reportable	**Marcas vida útil definida**	**Marcas vida útil indefinida**	**Total**
Alimentos al consumidor	-	262.627	262.627
Café	-	56.949	56.949
Cárnico	1.157	-	1.157
Chocolates	-	19.459	19.459
Galletas	-	248.935	248.935
Helados	264.976	-	264.976
Otros	-	4.462	4.462
TMLUC	-	322.598	322.598
Total	**266.133**	**915.030**	**1.181.163**

Tabla 45

Deterioro del valor de las marcas con vida útil indefinida

Las marcas con vida útil definida, Grupo Nutresa considera que no hay situaciones que puedan afectar las proyecciones de los resultados esperados en los años remanentes de vida útil y, en su opinión, al 31 de diciembre de 2024 y 2023, no se tienen indicios de deterioro de activos intangibles con vida útil definida.

Las marcas que cuentan con vida útil indefinida fueron sometidas anualmente hasta el 31 de diciembre de 2023, a un análisis de deterioro utilizando la proyección de los flujos de caja futuros para la determinación de su valor razonable; en esta evaluación, se tenía en cuenta variables como la tasa de descuento, la tasa de crecimiento a largo plazo, entre otras variables, similares a las utilizadas en la evaluación del deterioro de las plusvalías (ver nota 18).

Durante 2024 y 2023 no se reconocieron pérdidas por deterioro de marcas.

NOTA 20

IMPUESTO SOBRE LA RENTA E IMPUESTOS POR PAGAR

20.1 Normatividad aplicable

Las disposiciones fiscales vigentes y aplicables establecen que las tasas nominales de impuesto sobre la renta para Grupo Nutresa son las siguientes:

	2023	**2024**	2025	2026	2027
Colombia	35,0	35,0	35,0	35,0	35,0
Chile	27,0	27,0	27,0	27,0	27,0
Costa Rica	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0
Ecuador	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0
El Salvador	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0
Estados Unidos	21,0	21,0	21,0	21,0	21,0
Guatemala	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0
México	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0
Nicaragua	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0
Panamá	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0
Perú	29,5	29,5	29,5	29,5	29,5
República Dominicana	27,0	27,0	27,0	27,0	27,0
Sudáfrica	28,0	28,0	28,0	28,0	28,0

Tabla 46

a) Colombia

La depuración de la renta fiscal tiene como base el reconocimiento de los ingresos y gastos devengados contablemente, a excepción de los contemplados expresamente en la normativa, tales como el momento de la realización para algunos ingresos, no deducibilidad de la diferencia en cambio no realizada, limitación en la deducción por atenciones a los empleados, clientes y proveedores, topes en las tasas de depreciación anual, cambios en la realización para el reconocimiento fiscal del plan de fidelización de clientes.

Por otra parte, las donaciones realizadas a las entidades pertenecientes al régimen tributario especial no son deducibles, pero se permite un descuento tributario del 25% sobre el valor donado, el cual no puede exceder del 25% del impuesto sobre la renta a cargo en el respectivo año gravable.

La firmeza de las declaraciones tributarias por regla general es de 3 años, sin embargo, para las empresas sometidas al régimen de precios de transferencia, la firmeza es de 12 años y las declaraciones que originen o compensen pérdidas fiscales quedarán en firme en 5 años. Adicionalmente, para el año 2024, las declaraciones que presenten un aumento del impuesto neto de renta en un porcentaje mínimo del 35% o del 25% respecto al año anterior, quedarán en firme en 6 meses o 12 meses, respectivamente.

b) Chile

En Chile, la ley de impuesto de renta incluye sistemas separados para las "rentas de capital" y las "rentas de trabajo". Las primeras se gravan con el Impuesto de Primera Categoría, que afecta principalmente a empresas. Este impuesto tiene una tasa fija de 27% sobre la base imponible, la cual se calcula efectuándose aumentos o disminuciones ordenados por la ley a la utilidad del periodo. El impuesto que se pague de esta manera es imputable contra el Adicional, que grava las rentas de fuente chilena, de personas naturales y jurídicas que residen fuera del país, según sea el caso. Las pérdidas fiscales se arrastran al periodo siguiente como parte de las deducciones.

c) México

El impuesto sobre la renta (ISR) grava la renta neta obtenida tanto por sociedades residentes como no residentes, con reglas específicas para cada una de ellas. La tasa de impuesto de renta de México es del 30%, la cual se aplica sobre el resultado fiscal del ejercicio, resultante de restar de los ingresos devengados en el periodo (incluyendo las ganancias de capital), los gastos incurridos para su generación (que se justifiquen a través de facturas u otros documentos legalmente aceptados) y las pérdidas fiscales pendientes de compensación de los últimos 10 años.

d) Costa Rica

El impuesto sobre la renta se calcula sobre la utilidad neta del ejercicio, que es el resultado de los ingresos brutos menos los costos y los gastos útiles y necesarios para generar la utilidad. La provisión para impuestos sobre la renta llevada a resultados incluye, el impuesto corriente gravable sobre la renta del ejercicio y el impuesto diferido aplicable a las diferencias temporarias entre partidas contables y fiscales. La deducción de intereses no bancarios se encuentra limitada a un 20% de la utilidad antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones (UAIIDA) por cada periodo gravable.

La tasa de impuesto a la renta es del 30% y la tarifa a las rentas y ganancias de capital es del 15%. Las pérdidas fiscales pueden ser compensadas en los 3 años siguientes a su generación.

e) Panamá

El impuesto sobre la renta corriente está sometido a una tasa del 25% sobre la renta neta gravable con base al monto que resulte mayor entre:

- La renta neta gravable que resulta de deducir de la renta gravable del contribuyente las rebajas concedidas mediante regímenes de fomento o producción y los arrastres de pérdidas legalmente autorizados; este cálculo se conocerá como el método tradicional.
- La renta neta gravable que resulte de aplicar al total de ingresos gravables el 4.67% (este cálculo se conocerá como el CAIIR –Cálculo alterno).

Las declaraciones de impuesto sobre la renta están sujetas a revisión por las autoridades fiscales por los 3 últimos años.

De acuerdo con la legislación fiscal panameña vigente, las empresas están exentas del pago de impuesto de renta por concepto de ganancias provenientes de fuente extranjera. También están exentos del pago de impuesto sobre la renta, los intereses ganados sobre depósitos a plazo en bancos locales, los intereses ganados sobre valores del Estado panameño y las inversiones en títulos valores emitidos a través de la Bolsa de Valores de Panamá.

Las pérdidas fiscales pueden ser deducibles del beneficio imponible de los cinco años siguientes, el 20% cada año, pero limitado al 50% del resultado fiscal de cada año.

f) Ecuador

El impuesto de renta está sometido a una tasa del 25% aplicable a la base imponible, que incluye la totalidad de ingresos gravados disminuidos con las devoluciones, descuentos, costos, gastos y deducciones imputables a tales ingresos y que se hayan realizado con el fin de obtener, mejorar o mantener los ingresos sujetos a impuesto de renta.

Las pérdidas fiscales pueden compensarse con las utilidades gravables dentro de los cinco años siguientes, sin que exceda del 25% de las utilidades obtenidas en cada año.

g) Estados Unidos

El impuesto sobre la renta corriente está sometido a una tasa del 21% sobre la renta gravable del ejercicio. Adicionalmente, aplica el impuesto especial sobre utilidades mantenidas en el exterior del 15% si se mantienen en efectivo y del 8% si se encuentran invertidas en activos.

h) Perú

El impuesto sobre la renta se calcula a una tarifa de 29.5%, sobre las utilidades fiscales del periodo, depurados acorde a la normativa vigente.

La autoridad tributaria del país tiene la facultad de fiscalizar y, de ser aplicable, corregir el impuesto a las correspondientes ganancias calculado por la Compañía, durante los 4 años posteriores al año de la presentación de la declaración jurada.

20.2 Activos y pasivos por impuestos

Los activos por impuestos se presentan en el estado de situación financiera dentro del rubro de "otros activos" corrientes y no corrientes. El saldo incluía:

	2024	2023
Impuesto de renta y complementarios (1)	306.771	315.181
Impuesto a las ventas	58.316	76.431
Otras reclamaciones	1.106	5.554
Otros impuestos	1.630	2.110
Total activos por impuesto corriente	**367.823**	**399.276**
Reclamaciones en proceso	1.236	1.230
Total activos por impuesto no corriente	**1.236**	**1.230**
Total activos por impuestos	**369.059**	**400.506**

Tabla 47

(1) Los activos por impuesto de renta y complementarios incluían autorretenciones por $97 (2023: $9.481), saldos a favor por $182.104 (2023: $217.419), anticipos de impuestos por $1.848 (2023: $6.131), descuentos tributarios por $121.231 (2023: $81.786) y retenciones de impuestos por $1.491 (2023: $364).

El saldo por pagar por impuestos corrientes comprendía:

	2024	2023
Impuesto de renta y complementarios (*)	83.813	86.847
Impuestos saludables	105.334	81.093
Impuesto a las ventas por pagar	130.945	117.793
Retenciones en la fuente por pagar	66.558	55.787
Otros impuestos	46.861	36.758
Total	**433.511**	**378.278**

Tabla 48

El Grupo aplica las leyes vigentes con criterio profesional para determinar y reconocer la provisión para el impuesto a las ganancias corriente y diferido en sus estados financieros consolidados. La determinación tributaria final depende de las nuevas exigencias normativas, la existencia de ganancias fiscales suficientes para el aprovechamiento de beneficios fiscales como el tratamiento de ingresos no gravados y deducciones especiales de acuerdo con la normativa vigente aplicable y al análisis de probabilidad de favorabilidad de las opiniones de expertos. El Grupo reconoce pasivos para situaciones observadas en auditorías tributarias preliminares, sobre la base de estimados, si corresponden a el pago de impuestos adicionales. Cuando el resultado tributario final de estas situaciones es diferente de los montos que fueron inicialmente registrados, las diferencias se imputan al impuesto a la renta corriente y diferido activo y pasivo, en el período en el que se determina este hecho.

Teniendo en cuenta los criterios y juicios en la determinación y reconocimiento de los impuestos mencionados, al 31 de diciembre de 2024, no se han identificado situaciones que generen incertidumbre tributaria y que deban ser reconocidas contablemente de acuerdo al marco definido por la CINIIF 23.

(*) Incluye la disminución del impuesto de renta por pagar realizado a través del mecanismo de obras por impuestos. Durante el 2022 se vincularon cuatro Compañías de Grupo Nutresa con una inversión total de $23.733, cuyos proyectos tienen como objetivo mejorar las condiciones para la formación y el desarrollo de competencias educativas de los Departamentos de Antioquia y Tolima, garantizar la educación inicial, cuidado y nutrición a niños y niñas menores de 5 años en Antioquia, la implementación de soluciones solares fotovoltaicas en Caquetá y el mejoramiento de la vía Dabeiba – Campamento en el departamento de Antioquia. A la fecha, estos proyectos se encuentran en liquidación y tienen un porcentaje de ejecución del 96%. Durante el año 2023 se realizó la solicitud de vinculación a seis proyectos a través de 3 compañías de Grupo Nutresa, con una inversión total de $34.610. A la fecha, estos proyectos tienen un porcentaje de ejecución del 85%. En el año 2024 se realizó la solicitud de vinculación de nueve proyectos a través de seis compañías de Grupo Nutresa, con una inversión total de $36.224. A la fecha, estos proyectos tienen un porcentaje de ejecución del 43%.

20.3 Gasto por impuesto a la renta

El gasto por impuesto de renta fue el siguiente:

	2024	2023
Impuesto de renta corriente	438.769	321.770
Total impuesto corriente	**438.769**	**321.770**
Impuesto diferido (Nota 20.4)	(21.832)	(59.288)
Total gasto por impuesto	**416.937**	**262.482**

Tabla 49

La variación del impuesto diferido obedece principalmente a la generación de pérdidas fiscales.

20.4 Impuesto a la renta diferido

El detalle del saldo del impuesto de renta diferido activo y pasivo fue el siguiente:

	2024	2023
Impuesto diferido activo		
Goodwill tributario TMLUC	-	903
Beneficios a empleados	75.731	77.802
Cuentas por pagar	25.019	22.982
Pérdidas fiscales	273.480	293.405
Deudores	16.510	15.803
Activos por derecho de uso	355.928	342.545
Derivados	30.874	30.897
Otros activos	44.450	26.201
Total impuesto diferido activo (1)	**821.992**	**810.538**
Propiedades, planta y equipo	329.785	335.407
Intangibles	411.504	412.808
Inversiones	8.355	13.583
Derivados	53.645	17.136
Inventarios	11.824	8.508
Pasivos por derecho de uso	309.529	305.456
Otros pasivos	10.838	19.491
Total impuesto diferido pasivo (2)	**1.135.480**	**1.112.389**
Impuesto diferido pasivo neto	**313.488**	**301.851**

Tabla 50

(1) El activo por impuesto diferido se reconoce y se soporta sobre la base de que el Grupo está generando rentas gravables positivas y se encuentra proyectada para generar a futuro las rentas suficientes para compensar créditos y pérdidas fiscales de periodos anteriores antes de su vencimiento, además de obtener beneficios fiscales futuros por el goodwill tributario en Chile, beneficios a empleados y demás rubros reconocidos en el activo por impuesto diferido. Las proyecciones de las rentas gravables y los datos reales anuales son revisadas para determinar el impacto y los ajustes sobre los valores del activo y su recuperabilidad en periodos futuros.

(2) El pasivo por impuesto diferido corresponde principalmente a intangibles por la diferencia en la amortización contable y fiscal de las marcas, y al impuesto diferido reconocido en el estado financiero consolidado, con relación a las plusvalías por combinaciones de negocios realizadas antes de 2013.De igual forma, corresponde también a la diferencia entre la depreciación contable y fiscal de la propiedad, planta y equipo y al reconocimiento por la diferencia entre lo contable y fiscal derivado de la entrada en vigencia en 2019 de la norma contable de arrendamientos financieros NIIF 16.

El movimiento del impuesto diferido durante el período fue el siguiente:

	2024	2023
Saldo inicial, pasivo neto	**301.851**	**363.777**
Gasto por impuestos diferidos reconocidos en el resultado del período (Nota 20.3)	(21.832)	(59.288)
Impuesto diferido asociado con componentes de otro resultado integral (*)	20.494	(38.832)
Efecto de la variación en las tasas de cambio de moneda extranjera	12.975	36.529
Otros	-	(335)
Saldo final, pasivo neto	**313.488**	**301.851**

Tabla 51

(*) El impuesto a las ganancias relacionado con componentes de otro resultado integral está determinado por nuevas mediciones de planes de beneficios a empleados por $-860 (2023: $-2.713), la participación en asociadas y negocios conjuntos que se contabilizan mediante el método de participación por $3.296 (2023: $-7.079), por los activos financieros medidos a valor razonable $3.390 (2023: $-2.168) y por coberturas de flujo de efectivo por $14.668 (2023: $-26.872).

20.5 Tasa efectiva de impuestos

La tasa de impuesto teórica es calculada utilizando el promedio ponderado de las tasas de impuestos establecidas en la norma tributaria de cada uno de los países donde operan las subsidiarias de Grupo Nutresa.

La tasa efectiva de impuestos se encuentra 3.65% por encima de la tasa teórica, principalmente por las donaciones realizadas durante el año, efecto que tiene el tratamiento de descuento tributario y que por tanto no es deducible, incrementando la tasa en 0.78% (2023: 0.35%) y por Otros gastos no deducibles como el mayor valor de impuesto de renta pagado por empresas de Colombia en el exterior, el 50% del gravamen a los movimientos financieros, la limitación de gastos al exterior y los costos y gastos de ejercicios anteriores, rubros que aumentan la tasa efectiva en 4.76% (2023: 3.35%).

Los efectos anteriores se encuentran contrarrestados por diferencias permanentes representadas en los siguientes rubros:

1. Por efecto del aumento del IPC en Chile, la corrección monetaria del capital tributario en este país ha implicado mayores ajustes, con un efecto en la tasa de -1.70% (2023: -3.54%).
1. La aplicación de normas estabilizadas en Colombia como la deducción especial por inversión en activos fijos reales productivos disminuye la tasa efectiva en -1,56% (2023: -1,69%).

De igual forma, considerando la escisión simétrica que se llevó a cabo en diciembre 2023, que separó las inversiones que Grupo Nutresa tenía en Sura y Argos, a partir

de 2024 ya no hay dividendos generados por estas inversiones en los resultados y por tanto, el efecto en la tasa efectiva de impuestos es 2024 $0 (2023: $-3,33%).

A continuación, se presenta la conciliación de la tasa de impuestos aplicable y la tasa efectiva de impuestos:

Acumulado a diciembre

		2024		2023	
	Notas	Valor	%	Valor	%
Utilidad contable antes de impuestos		**1.182.291**		**1.002.097**	
Gasto impuesto a la tasa impositiva aplicable		**373.795**	**31,62%**	**306.892**	**30,62%**
Dividendos de portafolio no gravados		-	0,00%	(33.355)	-3,33%
Deducción especial por activos fijos reales productivos		(18.410)	-1,56%	(16.946)	-1,69%
ICA y donaciones no deducibles		9.170	0,78%	3.552	0,35%
Corrección monetaria Chile		(20.073)	-1,70%	(35.451)	-3,54%
Gastos no deducibles		56.254	4,76%	33.535	3,35%
Otros efectos impositivos		16.201	1,37%	4.255	0,42%
Total gasto por impuestos	**20.3**	**416.937**	**35,27%**	**262.482**	**26,19%**

Tabla 52

20.6 Excesos de renta presuntiva y pérdidas fiscales

Al 31 de diciembre de 2024, las pérdidas fiscales de las compañías subsidiarias ascienden a $981.316 (2023: $1.044.602). A partir de la expedición de la Ley 1819 de 2016, la compensación de las pérdidas fiscales en Colombia tiene como límite 12 períodos gravables siguientes al año en que se generaron, sin embargo, para las Sociedades que tienen suscritos contratos de estabilidad jurídica, las pérdidas fiscales no tienen fecha de expiración. Así mismo, las pérdidas fiscales reconocidas en el activo por impuesto diferido correspondientes a Chile y a Estados Unidos, no tienen vencimiento. En México las pérdidas fiscales pueden ser compensadas en los 10 años siguientes a su fecha de generación y en Costa Rica, dentro de los 3 años siguientes.

Los excesos de renta presuntiva sobre la renta ordinaria de las compañías subsidiarias pendientes por compensar, ascienden a $36 (2023: $36). De acuerdo con las disposiciones tributarias vigentes en Colombia, los excesos de renta presuntiva sobre la renta ordinaria pueden ser compensados con la renta líquida ordinaria, dentro de los cinco años siguientes.

Fecha de expiración	Pérdidas fiscales	Excesos de renta presuntiva
2025	-	36
2026	3.762	-
2027	4.678	-
2032	18.716	-
2033	25.159	-
2034	31.482	-
2035	2.686	-
2036	11.862	-
Sin fecha de expiración	882.971	-
Total	**981.316**	**36**

Tabla 53

20.7 Información sobre procesos legales en curso

- A 31 de diciembre de 2024, las pérdidas fiscales de las compañías subsidiarias ascienden a $981.316 (2023: $1.044.602). A partir de la expedición de la Ley 1819 de 2016, la compensación de las pérdidas fiscales en Colombia tiene como límite 12 períodos gravables siguientes al año en que se generaron, sin embargo, para las Sociedades que tienen suscritos contratos de estabilidad jurídica, las pérdidas fiscales no tienen fecha de expiración. Así mismo, las pérdidas fiscales reconocidas en el activo por impuesto diferido correspondientes a Chile y a Estados Unidos, no tienen vencimiento. En México, las pérdidas fiscales pueden ser compensadas en los 10 años siguientes a su fecha de generación y en Costa Rica, dentro de los 3 años siguientes.
- Grupo Nutresa S. A. adelanta demanda por el desconocimiento de deducciones y compensación de pérdidas fiscales en las declaraciones de renta de los años gravables 2008, 2009 y 2014. Debido a que por estos años se solicitaron los saldos a favor generados, los procesos de determinación dieron lugar a procesos sancionatorios por la improcedencia de la devolución, lo cual hizo también necesaria la demanda contra las respectivas resoluciones.

NOTA 21

OBLIGACIONES FINANCIERAS

21.1 Pasivos financieros a costo amortizado

Las obligaciones financieras mantenidas por Grupo Nutresa son clasificadas como medidas utilizando el método del costo amortizado según el modelo de negocios del Grupo. A continuación, se presenta el valor en libros al cierre de los periodos informados:

	2024	2023
Préstamos	4.402.555	4.101.389
Arrendamientos	1.596	2.568
Total	**4.404.151**	**4.103.957**
Corriente	**567.649**	**757.727**
No corriente	**3.836.502**	**3.346.230**

Tabla 54

21.2 Maduración

Período	2024	2023
1 año (*)	567.649	757.727
2 a 5 años	2.362.168	1.897.302
Más de 5 años	1.474.334	1.448.928
Total	**4.404.151**	**4.103.957**

Tabla 55

(*) Incluye intereses por pagar.

21.3 Saldo por divisas

	2024		2023	
Moneda (*)	**Moneda original**	**COP**	**Moneda original**	**COP**
COP	3.806.219	3.806.219	3.574.627	3.574.627
CLP	23.902	105.761	23.763	103.547
USD	106	467.639	106	405.471
CRC	2.853	24.532	2.800	20.312
Total		**4.404.151**		**4.103.957**

Tabla 56

Los saldos por divisas se presentan después de coberturas cambiarias.

Para evaluar la sensibilidad del saldo de las obligaciones financieras frente a las variaciones en las tasas de cambio, se toman todas las obligaciones al 31 de diciembre de 2024 en monedas distintas a la moneda funcional de cada sociedad y que no cuentan con coberturas de flujo de caja. Un incremento del 10% en la tasa de cambio con referencia al dólar (COP/USD) no generaría un incremento en el saldo final dado que no hay endeudamiento en moneda distinta a la moneda funcional.

21.4 Tasas de interés

Las variaciones en las tasas de interés pueden afectar el gasto por intereses de los pasivos financieros referenciados a una tasa de interés variable. Para el Grupo, el riesgo de tasas de interés proviene principalmente de las operaciones de deuda, incluyendo los títulos representativos de deuda, el otorgamiento de créditos bancarios y arrendamientos financieros. Estos están expuestos a los cambios en las tasas base (IBR - DTF – TAB – BCCR) que son utilizadas para determinar la tasa aplicable sobre los bonos y préstamos.

La siguiente tabla muestra la estructura del riesgo financiero referenciado por la tasa:

Tasa	2024	2023
Deuda a tasa de interés variable	3.835.153	3.447.423
Deuda a tasa de interés fijo	568.998	656.534
Total	**4.404.151**	**4.103.957**
Tasa promedio	**10,36%**	**13,40%**

Tabla 57

Tasa	2024	2023
Deuda indexada IBR	3.704.524	3.247.191
Deuda indexada DTF	613	130.223
Deuda indexada TAB (Chile)	105.484	49.697
Deuda indexada BCCR (Costa Rica)	24.532	20.312
Total deuda a tasa de interés variable	**3.835.153**	**3.447.423**
Deuda a tasa de interés fijo	568.998	656.534
Total deuda	4.404.151	4.103.957
Tasa promedio	**10,36%**	**13,40%**

Tabla 58

Para dar una idea de la sensibilidad del gasto financiero a los tipos de interés, se ha supuesto un incremento de +100pb, escenario en el cual el gasto financiero anual del Grupo se incrementaría en $38.352 (2023: $34.474).

A continuación, se presenta información sobre el comportamiento de las principales tasas de referencia al cierre del periodo:

Tasa cierre	2024	2023
IPC	5,20%	9,28%
IBR (3 meses)	8,96%	11,98%
DTF EA (3 meses)	9,25%	12,69%
DTF TA (3 meses)	8,75%	11,77%
TAB (3 meses)	5,33%	8,37%
BCCR	6,43%	7,78%

Tabla 59

21.5 Instrumentos financieros derivados y coberturas

Grupo Nutresa no utiliza instrumentos financieros derivados con propósitos especulativos. Todos los instrumentos financieros derivados que utiliza Grupo Nutresa tienen como propósito gestionar y cubrir la exposición a riesgo de mercado.

Coberturas de deuda

Grupo Nutresa recurre al endeudamiento en dólares con el fin de obtener tasas de interés más competitivas en el mercado, y utiliza derivados financieros para mitigar el riesgo de la tasa de cambio en estas operaciones; estos derivados son designados como coberturas contables, lo que implica que la medición al valor razonable del instrumento derivado se reconoce como un ajuste al costo amortizado de la obligación financiera designada como partida cubierta.

También, para minimizar la volatilidad en las tasas de referencia, Grupo Nutresa realiza coberturas de tipo de interés. La valoración a mercado de estas coberturas se registra como "otros activos y otros pasivos financieros" según corresponda. La deuda con cobertura de tasa de interés variable a tasa fija asciende a USD $105.000.000 (diciembre 2023: USD $105.000.000) y $100.000 (diciembre 2023: $196.126) y la deuda con cobertura de tasa de interés fija a tasa variable asciende a $45.000 (diciembre 2023: $45.000).

Coberturas de valor razonable

Grupo Nutresa utiliza derivados financieros para cubrir el riesgo de mercado de inversiones, cuentas por cobrar o cuentas por pagar en moneda extranjera; estos derivados son designados como coberturas contables y la valoración a mercado del instrumento derivado se reconoce en el estado de situación financiera como un ajuste el valor razonable de la partida cubierta.

Cobertura de flujo de caja

Grupo Nutresa utiliza derivados financieros para gestionar y cubrir las posiciones de flujo de caja frente al dólar, en las diferentes geografías donde opera; estos derivados, designados como contabilidad de cobertura, son medidos a valor razonable, y se incluyen en el estado de situación financiera en las categorías de otros activos y otros pasivos corrientes, según corresponda.

Para las coberturas de tipo de interés, las diferencias acumuladas entre las tasas se reconocen como un mayor o menor valor del interés por pagar.

Efectividad de las coberturas

La efectividad de la cobertura se determina al inicio de la relación de cobertura y mediante evaluaciones periódicas de efectividad, para garantizar que exista una relación económica entre la partida cubierta y el instrumento de cobertura.

Para las coberturas de deuda, el Grupo realiza una evaluación cualitativa de la efectividad estableciendo al inicio relaciones de cobertura donde los términos críticos del instrumento de cobertura coinciden exactamente con los términos de la partida cubierta y mientras estos términos críticos no cambien el instrumento de cobertura será considerado altamente eficiente. Si llegase a ocurrir un cambio en los términos de la partida cubierta de manera que los términos críticos ya no coincidan exactamente con los términos críticos del instrumento de cobertura, el grupo utiliza el método de Dollar Offset para evaluar la efectividad.

Para las coberturas de valor razonable, el Grupo realiza una evaluación cualitativa de la efectividad estableciendo al inicio relaciones de cobertura donde los términos críticos del instrumento de cobertura coinciden exactamente con los términos de la partida cubierta y mientras estos términos críticos no cambien el instrumento de cobertura será considerado altamente eficiente. Si llegase a ocurrir un cambio en los términos de la partida cubierta de manera que los términos críticos ya no coincidan exactamente con los términos críticos del instrumento de cobertura, el grupo utiliza el método de Dollar Offset para evaluar la efectividad.

Para las coberturas de flujo de caja, el Grupo realiza una evaluación cualitativa de la efectividad midiendo periódicamente la exposición subyacente en cada una se sus geografías garantizando que exista una estrecha relación económica entre la exposición cubierta y el instrumento de cobertura. Si llegase a ocurrir un cambio en la exposición subyacente de manera que ya no coincidan con el instrumento de cobertura, el grupo utiliza el método de Dollar Offset para evaluar la efectividad.

Al cierre del ejercicio se concluye que todos los instrumentos de cobertura mantienen estrecha relación económica con las partidas cubiertas, sus flujos y condiciones y que además no existen elementos materiales relacionados con riesgo de crédito que puedan afectarla. Por lo que se concluye que todas las coberturas vigentes pueden considerarse altamente efectivas.
Finalmente,

A continuación, se presenta el detalle de los activos y pasivos por instrumentos financieros derivados:

	2024		2023	
	Activo	**Pasivo**	**Activo**	**Pasivo**
Coberturas				
Valor razonable de cobertura de tasa de interés	80.632	(8.488)	78.747	(7.745)
Valor razonable de tipos de cambio en proveedores y préstamos	-	18.115	-	(47.715)
Valor razonable de tipos de cambio en clientes o deudores	(31.943)	-	7.822	-
Valor razonable de tipos de cambio en flujos de caja	25.205	(15.531)	21.136	(62.430)
Total derivados de cobertura	**73.894**	**(5.904)**	**107.705**	**(117.890)**
Total instrumentos financieros derivados	**73.894**	**(5.904)**	**107.705**	**(117.890)**
Valor neto derivados financieros		**67.990**		**(10.185)**

Tabla 60

La valoración de instrumentos financieros derivados no designados no generó efectos en el estado de resultados.

Todos los derivados financieros son medidos mensualmente a valor razonable, de acuerdo con la metodología de valoración de Black Scholes. Estas partidas son clasificadas en el nivel 2 de la jerarquía de valor razonable, establecida en la NIIF 13.

(*) La valoración de los derivados se hace mensualmente según las condiciones de mercados, aumentando o disminuyendo el activo o pasivo reconocido en la apertura de la operación.

NOTA 22

PASIVOS POR DERECHOS DE USO

A continuación, se presenta el movimiento de los pasivos por derechos de uso:

	2024	2023
Saldo al inicio del periodo	**1.036.032**	**987.809**
Nuevos contratos (*)	244.173	233.499
Retiros	(36.356)	(24.581)
Intereses	108.390	101.609
Efecto de las diferencias por conversión	14.434	(44.582)
Diferencia en cambio	4.134	(1.024)
Pagos	(237.399)	(216.698)
Saldo al final del periodo	**1.133.408**	**1.036.032**
Porción corriente	**207.565**	**179.891**
Porción no corriente	**925.843**	**856.141**

Tabla 61

(*) Incluye actualización de los cánones de arrendamiento variable basado en un índice o una tasa.

NOTA 23

PROVEEDORES Y CUENTAS POR PAGAR

El saldo de los proveedores y cuentas por pagar se detalla a continuación:

	Notas	2024	2023
Proveedores		1.167.152	970.742
Costos y gastos por pagar		804.559	738.051
Dividendos por pagar	27.3	15.039	167.949
Retenciones y aportes de nómina		54.377	48.092
Total		**2.041.127**	**1.924.834**
Porción corriente		**2.041.127**	**1.924.834**

Tabla 62

NOTA 24

PASIVO POR BENEFICIOS A EMPLEADOS

A continuación, se presenta el saldo de los pasivos por beneficios a empleados:

	Notas	2024	2023
Beneficios corto plazo		**194.934**	**165.641**
Beneficio post-empleo		**154.542**	**143.814**
Planes aportaciones definidas		64.870	58.208
Planes de beneficios definidos	24.1	89.672	85.606
Otros beneficios a empleados largo plazo	**24.2**	**200.966**	**218.540**
Total pasivo por beneficios a empleados		**550.442**	**527.995**
Porción corriente		**333.523**	**308.503**
Porción no corriente		**216.919**	**219.492**

Tabla 63

24.1 Normatividad aplicable

Colombia:

Aportaciones definidas:

Cesantías: Auxilio equivalente a un mes de salario vigente por cada año de servicio y proporcionalmente por fracción de año. Las cesantías de todos los trabajadores que celebraron contratos laborales después de la entrada en vigor de la Ley 50 de 1990 y a los trabajadores antiguos que se acogieron a este sistema, son depositados en un fondo de cesantías y se contabilizan como un plan de aportaciones definidas.

El Gobierno colombiano permitió a las compañías que, sujeto a aprobación de sus empleados, transfirieran su obligación de auxilio de cesantía a los fondos privados de pensiones. Las cesantías de todos los trabajadores que celebraron contratos laborales después de la entrada en vigor de la Ley 50 de 1990 y a los trabajadores antiguos que se acogieron a este sistema, se contabilizan como un plan de aportaciones definidas.

Aportes a fondos de pensiones: El régimen de pensiones concede al trabajador la posibilidad de recibir una pensión vitalicia al finalizar su ciclo laboral, para que pueda contar con recursos fijos que le permitan una estabilidad económica en su vejez. El aporte al fondo de pensiones es del 16% del ingreso base de cotización del empleado. Este se divide en un 12% aportado por el empleador y un 4% a cargo del trabajador. Actualmente, Colombia tiene dos modalidades bajo las que se puede cotizar para jubilarse: Régimen de Ahorro Individual con Solidaridad (RAIS) y Régimen de Prima Media (RPM). El primero es manejado por los fondos privados y el segundo está a cargo de Colpensiones, una entidad pública.

Beneficios definidos:

Pensiones: Grupo Nutresa cuenta para el año 2024 con 137 beneficiarios (2023: 167) del plan de beneficios definidos por pago de pensiones de jubilación de acuerdo a las normas legales (modelo régimen solidario de prima media con prestación definida). El plan consiste en que el empleado a su retiro recibirá un monto mensual por concepto de pensión, reajustes pensionales de acuerdo con las normas legales, rentas de supervivencia, auxilio funerario y mesadas adicionales en junio y diciembre, establecidas legalmente. Estos valores dependen de factores tales como edad del empleado, años de servicio y salario. No existen actualmente empleados activos que puedan acceder a este beneficio.

Cesantías retroactivas: De acuerdo con las normas laborales colombianas, los empleados vinculados antes de la entrada en vigor de la Ley 50 de 1990, tienen derecho de recibir, un mes de salario vigente por cada año de servicio y proporcionalmente por fracción de año como auxilio de cesantía, por cualquier causa que termine el empleo, incluyendo: jubilación, discapacidad, muerte, entre otras. El beneficio se liquida en el momento de retiro del empleado con base en el último salario devengado. Pueden existir distribuciones antes de la fecha de retiro a solicitud del trabajador, las cuales no son distribuibles de manera obligatoria. La retroactividad de las cesantías se liquida a 163 trabajadores pertenecientes al régimen laboral anterior a la Ley 50 de 1990 (2023: 199 beneficiarios).

Ecuador:

Jubilación patronal: De acuerdo con disposiciones del Código del Trabajo, los empleados que por veinte y cinco años o más hubieren prestado sus servicios en forma continuada o interrumpida, tendrán derecho a ser jubilados por sus empleadores sin perjuicio de la jubilación que les corresponde en su condición de afiliados al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social - IESS. El cálculo consiste en la suma equivalente al 5% del promedio de la remuneración anual percibida de los cinco últimos años. Este rubro se multiplica por los años de servicio y el resultado se divide para el coeficiente de edad establecido en el Código del Trabajo.

Bonificación por desahucio: Es el aviso por escrito con el que una persona trabajadora le hace saber a la parte empleadora que su voluntad es dar por terminado el contrato de trabajo. El pago del beneficio es obligatorio, aun en los casos en que la relación laboral termine por acuerdo entre las partes de conformidad el numeral 2 del artículo 169 del Código del Trabajo. El empleador entregará al trabajador el veinticinco por ciento del equivalente a la última remuneración mensual por cada uno de los años de servicio prestados.

Chile:

Indemnizaciones: Corresponde a la obligación establecida en los contratos o convenios colectivos de trabajo por indemnización por años de servicio de los trabajadores. Los empleados tendrán derecho a un mes de remuneración por cada año laborado.

24.2 Pensiones y otros beneficios post-empleo

A continuación, se presentan la conciliación de los movimientos de los planes de beneficios definidos:

	Pensiones		Cesantias retroactivas		Otros planes beneficios definidos		Total	
	2024	2023	**2024**	2023	**2024**	2023	**2024**	2023
Valor presente de obligaciones a 1 de enero	**16.745**	**16.603**	**10.145**	**9.879**	**58.716**	**69.044**	**85.606**	**95.526**
(+) Costo del servicio	177	304	245	257	6.772	10.240	7.194	10.801
(+) Gastos por intereses	1.565	1666	708	792	3.931	10.446	6.204	12.904
(-) Rendimientos del plan	-	-	-	-	(535)	(9.080)	(535)	(9.080)
(+/-) Pérdidas (ingresos) actuariales	(843)	706	1.904	3.675	2.528	5.985	3.589	10.366
(-) Aportes al fondo del plan		-	-	-	535	(5.476)	535	(5.476)
(-) Pagos	(2.127)	(2.040)	(4.809)	(4.458)	(8.156)	(10.868)	(15.092)	(17.366)
(+/-) Otros	-	-	-	-	779	(1.965)	779	(1.965)
(+/-) Diferencia en tipo de cambio	264	(494)	-	-	1.128	(9.610)	1.392	(10.104)
Valor presente de obligaciones a 31 de diciembre	**15.781**	**16.745**	**8.193**	**10.145**	**65.698**	**58.716**	**89.672**	**85.606**

Tabla 64

Las ganancias y pérdidas actuariales se reconocen en el otro resultado integral.

A continuación, se presentan las estimaciones de los pagos por beneficios definidos sin descontar, previstas para los próximos cinco años para el Grupo:

Año de vencimiento	Valor sin descontar
2025	14.089
2026	11.381
2027	14.249
2028	14.413
2029	14.216
Años siguientes	361.501
Total	**429.849**

Tabla 65

El tiempo estimado para terminación de los beneficios es de 44 años (2023: 44 años).

De acuerdo con las normas fiscales aplicables en Colombia, el pasivo pensional se calcula utilizando variables establecidas por el regulador. La diferencia entre los cálculos del pasivo pensional, de acuerdo con las normas de contabilidad e información financiera aceptadas en Colombia y la norma fiscal, se detalla a continuación:

	Pasivo NIIF	Pasivo fiscal
Pasivo pensional cálculo actuarial	14.014	14.013
Tasa de descuento	9,6%	4,8%
Tasa de reajuste salarial	5,4%	10,0%

Tabla 66

Beneficios post-empleo en planes de aportaciones definidas

Con relación a los planes de aportaciones definidas, el Grupo cumple su obligación legal, realizando contribuciones de carácter predeterminado a una entidad pública o privada. En estos planes, el Grupo no tiene obligación legal ni implícita de realizar contribuciones adicionales en el caso en que el fondo no tenga suficientes activos para atender a los beneficios que se relacionen con los servicios que los empleados han prestado en el período corriente y en los anteriores.

El Grupo registró gastos por aportes patronales a planes de aportación definida para pensiones durante el periodo por $144.743 (2023: $130.360); y gastos por aportes a cesantías de Ley 50 durante el periodo por $78.694 (2023: $70.909).

24.3 Otros beneficios a empleados a largo plazo

Los beneficios a largo plazo incluyen principalmente primas de antigüedad y sistemas de remuneración variable.

La prima de antigüedad se paga al empleado por cada cinco años de prestación de servicios. El pasivo se reconoce de forma gradual a medida que el empleado presta los servicios que lo harán acreedor. Su medición se realiza anualmente mediante el uso de técnicas actuariales. Las ganancias y pérdidas actuales que surgen por la experiencia y de cambios en los supuestos actuariales, se cargan o abonan en el resultado del período en el que surgen.

El Grupo no tiene activos específicos destinados a respaldar los beneficios a largo plazo. El pasivo por beneficios largo plazo se determina de forma separada para cada plan, mediante el método de valoración actuarial de la unidad de crédito proyectada, usando supuestos actuariales a la fecha del período que se informa. El costo de servicio actual, costo de servicio pasado, costo por interés, ganancias y pérdidas actuariales, así como cualquier liquidación o reducción del plan, se reconoce inmediatamente en resultados.

A continuación, se presenta la conciliación de los movimientos de los otros beneficios a empleados largo plazo:

	Prima de antigüedad		Otros beneficios a largo plazo		Total	
	2024	2023	**2024**	2023	**2024**	2023
Valor presente de obligaciones a 1 de enero	**101.834**	**78.840**	**116.706**	**123.966**	**218.540**	**202.806**
(+) Costo del servicio	9.888	9.178	67.131	88.383	77.019	97.561
(+) Gastos por intereses	10.904	10.131	4.267	6.698	15.171	16.829
(+/-) (Ganancias) pérdidas actuariales	(1.279)	16.726	(19.559)	(24.872)	(20.838)	(8.146)
(+/-) Otros	22	2	(287)	10	(265)	12
(-) Pagos	(13.145)	(12.432)	(79.337)	(68.632)	(92.482)	(81.064)
(+/-) Diferencia en tipo de cambio	370	(611)	3.451	(8.847)	3.821	(9.458)
Valor presente de obligaciones a 31 de diciembre	**108.594**	**101.834**	**92.372**	**116.706**	**200.966**	**218.540**

Tabla 67

24.4 Gastos por beneficios a empleados

Los montos reconocidos como gastos por concepto de beneficios a empleados fueron:

	Acumulado a diciembre	
	2024	2023
Beneficios corto plazo	**2.497.178**	**2.381.564**
Beneficio post-empleo	**230.631**	**212.070**
Planes aportaciones definidas	223.437	201.269
Planes de beneficios definidos	7.194	10.801
Otros beneficios a empleados largo plazo	**51.480**	**70.883**
Beneficios por terminación del contrato	**22.307**	**28.540**
Total	**2.801.596**	**2.693.057**

Tabla 68

24.5 Supuestos actuariales

El promedio de los principales supuestos actuariales utilizados en la medición actuarial de los planes definidos y de largo plazo son:

	2024	2023
Tasa de descuento	5,5% - 10,6%	5,5% - 11%
Tasa de incremento salarial	1,3% - 6%	1,33% - 6,78%
Tasa de rotación de empleados	1% - 21.3%	1% - 20.89%

Tabla 69

La tasa de descuento se estima con los supuestos del rendimiento de los bonos de deuda soberana del país del compromiso, denominados en porcentajes según el plazo de la obligación. Las tasas de la curva de rendimiento real son obtenidas de la información que diariamente publica el mercado; esta hipótesis, está basada en que el mercado colombiano no tiene la suficiente liquidez y profundidad en los bonos corporativos de alta calidad.

La tabla que se utiliza es la de mortalidad de rentistas discriminada por sexo. Dicha tabla es emitida por la Superintendencia Financiera mediante la Resolución 1555 de 2010 para Colombia. Ecuador utiliza la TM IESS 2002 y República Dominicana emplea la tabla GAM-83.

Las tasas de incremento salarial se determinaron con base en el comportamiento histórico y las proyecciones de los índices de inflación y de precios al consumidor en cada uno de los países que opera el Grupo.

La tasa de rotación de empleados se estima con base en estudios de mercado y datos históricos de cada una de las subsidiarias. Por ejemplo, en Colombia y Panamá se utiliza la tabla 2003 SOA Pensión plan Turnover Study.

24.6 Análisis de sensibilidad

Un análisis cuantitativo de sensibilidad frente a un cambio en un supuesto clave significativo al 31 de diciembre de 2024 generaría el siguiente efecto sobre la obligación por beneficios definidos y de largo plazo:

	Pensiones	Cesantías retroactivas	Prima de antigüedad	Bonificación por retiro
Tasa de descuento +1%	(875)	(165)	(6.367)	(3.229)
Tasa de descuento -1%	895	173	7.152	3.870
Tasa de incremento salarial +1%	581	612	7.368	3.912
Tasa de incremento salarial -1%	(570)	(595)	(6.653)	(3.320)

Tabla 70

Los métodos y supuestos utilizados para preparar los análisis de sensibilidad del valor presente de las obligaciones no presentaron cambios frente a la metodología de Unidad de Crédito Proyectada (PUC), empleada el año anterior.

NOTA 25

OTROS PASIVOS

Al 31 de diciembre, otros pasivos comprendían:

	2024	2023
Instrumentos financieros derivados	30.038	77.248
Anticipos y avances recibidos	16.744	22.079
Pasivos de fidelización de clientes(*)	61.269	45.739
Devolución de mercancías		1.001
Otros	2.386	2.233
Total	**110.437**	**148.300**

Tabla 71

(*) Corresponde a pasivos originados con contratos con clientes.

NOTA 26

ARRENDAMIENTOS

26.1 Grupo Nutresa como arrendatario

El Grupo ha reconocido como arrendamientos aquellos contratos que no cumplen las condiciones para ser reconocidos como derechos de uso de acuerdo con NIIF 16.

El gasto de arrendamiento al 31 de diciembre de 2024 estaba compuesto de la siguiente forma:

	Bajo valor	Corto plazo	Variable	2024
Edificios	3.594	14.796	20.132	38.522
Equipo de cómputo	36.887	49	-	36.936
Equipo de oficina	832	1	46	879
Equipo de transporte	1.358	1.251	499	3.108
Maquinaria y equipo	6.631	6.988	1.339	14.958
Otros	4.730	1.281	-	6.011
Total gasto por arrendamiento	**54.032**	**24.366**	**22.016**	**100.414**

Tabla 72

El gasto de arrendamiento al 31 de diciembre de 2023 estaba compuesto de la siguiente forma:

	Bajo valor	Corto plazo	Variable	2023
Edificios	2.410	14.802	19.830	37.042
Equipo de cómputo	34.330	130	-	34.460
Equipo de oficina	523	1	56	580
Equipo de transporte	1.550	1.212	1.872	4.634
Maquinaria y equipo	5.667	8.555	900	15.122
Otros	3.619	1.584	-	5.203
Total gasto por arrendamiento	**48.099**	**26.284**	**22.658**	**97.041**

Tabla 73

26.2 Grupo Nutresa como arrendador

Grupo Nutresa tiene propiedades en arrendamiento operativo (principalmente edificios) a 31 de diciembre de 2024 se recibieron ingresos por $3.234 (2023: $2.080.

NOTA 27

PATRIMONIO

27.1 Capital emitido

Al 31 de diciembre de 2024 y 2023, el capital social de la sociedad Matriz presenta un saldo de $2.301, compuesto por un total de 457.755.869 acciones al 31 de diciembre de 2024 y 2023, que se encuentran totalmente suscritas y pagadas. No se han presentado cambios en la composición del capital durante el período actual y el período comparativo.

Sobre las emisiones de acciones realizadas en períodos anteriores, existe una prima en emisión de capital que presenta una disminución por efectos de la escisión en 2023 por $117.170.

Las acciones de Grupo Nutresa están inscritas en la Bolsa de valores de Colombia al 31 de diciembre de 2024 y su valor de cotización fue $79.000 por acción (2023: $45.000).

A 31 de diciembre de 2024, las acciones ordinarias se encuentran en poder de 8.299 (2023: 9.456 accionistas).

La estructura societaria de Grupo Nutresa al 31 de diciembre de 2024 y 2023 se presenta a continuación:

	2024		2023	
Grupo de Inversionistas	Número de acciones	% Participación	Número de acciones	% Participación
JGDB Holding S.A.S	200.186.073	43,7%	-	0,0%
Nugil S.A.S	159.381.162	34,8%	143.776.090	31,4%
Graystone Holding S.A.	56.692.661	12,4%	-	0,0%
Otros inversionistas	41.495.973	9,1%	105.730.373	23,1%
Grupo de Inversiones Suramericana S.A.	-	0,0%	163.005.625	35,6%
Grupo Argos S.A.	-	0,0%	45.243.781	9,9%
Total acciones en circulación	**457.755.869**	**100,00%**	**457.755.869**	**100,0%**

Tabla 74

27.2 Reservas y resultados acumulados

De las cuentas que conforman el patrimonio, las reservas y los resultados acumulados a 31 de diciembre de 2024 y 2023 estaban constituidas por:

	2024	2023
Reserva legal	81.943	81.943
Reservas ocasionales no distribuibles	1.692.594	1.692.594
Otras reservas y resultados acumulados	3.108.603	2.927.859
Total reservas y resultados acumulados	**4.883.140**	**4.702.396**

Tabla 75

Reserva legal: De acuerdo con la ley comercial colombiana, el 10% de la ganancia neta de cada año debe apropiarse como reserva legal, hasta que el saldo de esta sea equivalente por lo menos a 50% del capital suscrito. La reserva no es distribuible antes de la liquidación de la compañía, pero debe utilizarse para absorber pérdidas. El exceso sobre el mínimo requerido por ley es de libre disposición por parte de la Asamblea de Accionistas.
Reservas ocasionales no distribuibles: Corresponde a la reserva voluntaria aprobada por la Asamblea de Accionistas, en reunión del 18 de marzo de 2016, sobre las utilidades acumuladas generadas en el proceso de adopción por primera vez de NIIF.

En 2023 la reservas aumentan en $133.997 por la escisión que se protocolizó el 14 de diciembre de 2023, por los impactos de la adopción de NIIF en inversiones patrimoniales. Ver nota 5.

Otras reservas de readquisición de acciones: En la asamblea del 24 de marzo de 2020 se aprueba una reserva $300.000 para formular una o varias ofertas de readquisición de acciones, con cargo a la Reserva para Readquisición de Acciones, siempre que las acciones que se pretendan adquirir se hallen totalmente liberadas y se observen las normas aplicables sobre negociación de acciones en el mercado de valores. En el año 2021 se readquieren 2.367.589 acciones, el saldo de esta reserva en 2024 es de $247.964 (2023: $247.964).

Otras reservas y resultados acumulados: La Asamblea General de Accionistas de Grupo Nutresa S. A., en su reunión ordinaria del 21 de marzo de 2024, se aprobó el proyecto de distribución de utilidades, donde se dispuso que el monto total de la utilidad neta $720.483 se llevara a la Reserva ocasional a disposición de la Asamblea de Accionistas. En la Asamblea extraordinario del 28 de agosto de 2024, se decretó dividendo extraordinario por un valor de $520.002, adicionalmente se hizo realización de otros resultados integrales por valor de $ 19.737. En 2023 Asamblea General de Accionistas de Grupo Nutresa S. A., reservó de las utilidades del año 2022 el valor de $305.576 a disposición de la Asamblea de Accionistas y así mismo se retira $40.682 para pago de dividendos.

27.3 Distribución de dividendos

La Asamblea General de Accionistas de Grupo Nutresa S.A., en su reunión ordinaria del 21 de marzo de 2024, no decretó dividendos ordinarios para el periodo comprendido entre abril de 2024 y marzo de 2025.

La Asamblea Extraordinaria de Accionistas de Grupo Nutresa S.A., celebrada el 28 de agosto de 2024, decretó dividendo extraordinario por acción de 1.135,98 pesos sobre 457.755.869 acciones en circulación de la compañía, pagado el 3 de septiembre de 2024, para un total de $520.002, teniendo en cuenta que las negociaciones de acciones que se realicen entre el día del pago y los tres (3) días hábiles bursátiles anteriores a éste, no comprenden los derechos a percibir los dividendos correspondientes. Además, se decretó dividendos a los propietarios de interés no controlante de Setas de Colombia S.A., Helados Bon S. A., Novaceites S. A. y Basic Kitchen S.A.S. $10.598.

La Asamblea General de Accionistas de Grupo Nutresa S. A., en su reunión ordinaria del 21 de marzo de 2023, decretó un dividendo ordinario de $96,45 pesos por acción y por mes y un dividendo extraordinario trimestral por acción $48,24 pesos, equivalente a $1.350,36 pesos anuales por acción sobre 457.755.869 acciones en circulación, durante los meses de abril de 2023 a marzo de 2024 inclusive, para un total de $618.135.

Además, se decretaron dividendos a los propietarios de interés no controlante por $10.598 (2023: $16.907). Ver nota 27.4.

Durante 2024 se pagaron dividendos por $683.511 (2023: $587.489), que incluyen dividendos pagados a los propietarios de interés no controlante por $10.598 (2023: $16.907).

Al 31 de diciembre de 2024 se encuentran pendientes por pagar $15.039 (2023: $167.949) por este concepto.

	2024	2023
Dividendo decretado	520.002	618.135
Dividendo por pagar	15.039	167.949
Dividendo pagado	683.511	587.489
Dividendo decretado interes no controlante	10.598	16.907

Tabla 76

27.4 Participaciones no controladoras

La composición de la participación no controladora al 31 de diciembre de 2024 y 2023 fue la siguiente:

		% participación no controladora		**2024**				2023			
Subsidiaria	País de Origen	2024	2023	Participación no controladora en patrimonio	Ganancia neta atribuible a la participación no controladora	Dividendos decretados de subsidiarias con participaciones no controladoras	Dividendos decretados parte no controladoras	Participación no controladora en patrimonio	Ganancia neta atribuible a la participación no controladora	Dividendos decretados de subsidiarias con participaciones no controladoras	Dividendos decretados parte no controladoras
Novaceites S. A.	Chile	50,00%	50,00%	29.459	4.108	12.678	6.339	31.462	6.351	20.913	10.457
La Recetta Soluciones Gastronómicas Integradas S. A. S.	Colombia	30,00%	30,00%	666	136	-	-	530	79	-	-
Setas Colombianas S. A.	Colombia	0,49%	0,49%	289	38	7.140	35	287	47	6.634	32
Helados Bon S.A. (*)	República Dominicana	18,82%	18,82%	16.225	6.342	21.107	3.973	12.665	6.650	33.850	6.372
Schadel Ltda. Schalin del Vecchio Ltda.	Colombia	0,12%	0,12%	7	-	-	-	7		-	-
Productos Naturela S. A. S	Colombia	40,00%	40,00%	1.858	97	217	87	1.847	174	-	-
Atlantic FS S.A.S.	Colombia	30,00%	30,00%	30.281	3.082			26.384	5.503	-	-
Basic Kitchen S.A.S	Colombia	20,00%	20,00%	3.507	270	821	164	3.401	328	233	46
Total				**82.292**	**14.073**	**41.963**	**10.598**	**76.583**	**19.132**	**61.630**	**16.907**

Tabla 77

(*) El 18 de febrero de 2011 se suscribió entre los socios de Helados Bon un acuerdo de accionistas que contempla un derecho de put a favor de los accionistas minoritarios y un derecho de call a favor de Grupo Nutresa. Inicialmente, estos derechos tenían un plazo de vencimiento, el cual se extendió de manera indefinida por acuerdo entre las partes. Si los accionistas minoritarios llegarán a ejercer el derecho de put, el valor que Grupo Nutresa tendría que pagar por sus acciones, no afectaría el desempeño ni la gestión de la compañía. Desde el 2011, los accionistas minoritarios no han manifestado intención de ejercer el mencionado derecho.

NOTA 28

OTRO RESULTADO INTEGRAL

A continuación, se presenta el detalle de cada uno de los componentes del otro resultado integral acumulado en los estados financieros consolidados:

	Resultados actuariales (28.1)	Instrumentos patrimoniales (28.2)	Asociadas y negocios conjuntos (28.3)	Reservas por conversión (28.4)	Cobertira flujo de efectivo (28.5)	Total otro resultado integral acumulado	Interés no controlante	Total ORI atribuido al interés controlante
Saldo al 1 de enero de 2024	**(31.934)**	**(32.212)**	**3.117**	**868.010**	**20.700**	**827.681**	**(2.363)**	**825.318**
Utilidad (pérdida por nuevas mediciones)	(3.588)	3.508	9.418	-	45.110	54.448	-	54.448
Impacto por conversión del período	-	-	-	405.890	-	405.890	-	405.890
Impuesto sobre la renta asociado	860	(3.390)	(3.296)	-	(14.668)	(20.494)	-	(20.494)
Realización del ORI a utilidades acumuladas	19.737	-	-	-	-	19.737	-	19.737
Participaciones no controladoras en el ORI del período	-	-	-	-	-	-	(2.230)	(2.230)
Saldo al 31 de diciembre de 2024	**(14.925)**	**(32.094)**	**9.239**	**1.273.900**	**51.142**	**1.287.262**	**(4.593)**	**1.282.669**

Tabla 78

	Resultados actuariales (28.1)	Instrumentos patrimoniales (28.2)	Asociadas y negocios conjuntos (28.3)	Reservas por conversión (28.4)	Cobertira flujo de efectivo (28.5)	Total otro resultado integral acumulado	Interés no controlante	Total ORI atribuido al interés controlante
Saldo al 1 de enero de 2023	**(29.577)**	**3.065.869**	**16.263**	**1.874.925**	**62.657**	**4.990.137**	**(16.118)**	**4.974.019**
Pérdidas por nuevas mediciones	(10.366)	(516.327)	(20.225)	-	(68.829)	(615.74	-	(615.747)
Impacto por conversión del período	-	-	-	(1.006.915)	-	(1.006.915)	-	(1.006.915)
Impuesto sobre la renta asociado	2.713	2.168	7.079	-	26.872	38.832	-	38.832
Realización del ORI a utilidades acumuladas	5.296	-	-	-	-	5.296	-	5.296
Efectos escisión (Nota 5)	-	(2.583.922)	-	-	-	(2.583.922)	-	(2.583.922)
Participaciones no controladoras en el ORI del período	-	-	-	-	-	-	13755	13.755
Saldo al 31 de diciembre de 2023	**(31.934)**	**(32.212)**	**3.117**	**868.010**	**20.700**	**827.681**	**(2.363)**	**825.318**

Tabla 79

28.1 Resultados actuariales en nuevas mediciones de planes de beneficios definidos

El componente de nuevas mediciones de planes de beneficios definidos representa el valor acumulado de las ganancias o pérdidas actuariales, principalmente por pensiones de jubilación, cesantías retroactivas y otros beneficios por retiro en Colombia y Chile. El valor neto de las nuevas mediciones se transfiere a las utilidades acumuladas y no se reclasifica a los resultados del período.

Ver en la nota 24.2 información detallada sobre los planes post-empleo de beneficios definidos que dan lugar a estas ganancias y pérdidas actuariales.

28.2 Instrumentos patrimoniales - Instrumentos medidos a valor razonable con cambios en otros resultados integrales

El componente del otro resultado integral de instrumentos patrimoniales medidos a valor razonable a través de otros resultados integrales representa el valor acumulado de las ganancias o pérdidas por la medición a valor razonable, menos los montos transferidos a las utilidades acumuladas cuando estas inversiones han sido vendidas. Los cambios en el valor razonable no se reclasifican a los resultados del período.

28.3 Asociadas y negocios conjuntos - Participación en los otros resultados integrales acumulados

El componente del otro resultado integral de inversiones en asociadas y negocios conjuntos representa el valor acumulado de las ganancias o pérdidas por la participación en los otros resultados integrales de la participada. Estas utilidades acumuladas podrán ser trasladadas al resultado del período en los casos previstos por las normas contables.

Ver en la nota 13 información detallada sobre las inversiones en asociadas y negocios conjuntos.

28.4 Reservas por conversión de negocios en el extranjero

Los estados financieros consolidados de Grupo Nutresa incluyen subsidiarias extranjeras, ubicadas principalmente en Chile, Costa Rica, Estados Unidos, México, Perú, Panamá y otros países de Latinoamérica, que representan 40,99% y el 39,36% de los activos totales consolidados en diciembre de 2024 y 2023, respectivamente. Los estados financieros de estas subsidiarias son convertidos a pesos colombianos de acuerdo con las políticas contables de Grupo Nutresa.

A continuación, se presenta el impacto de las tasas de cambio en la conversión de activos, pasivos y resultados de las subsidiarias en el exterior reconocido en el otro resultado integral:

Acumulado a diciembre

		2024	2023
Chile	CLP	20.983	(566.430)
Costa Rica	CRC	211.278	(105.821)
Estados Unidos	USD	88.931	(132.755)
México	MXN	(23.976)	(37.748)
Perú	PEN	48.962	(76.197)
Panamá	PAB	33.707	(44.351)
Otros		26.005	(43.613)
Impacto por conversión del período		**405.890**	**(1.006.915)**
Reserva por conversión al inicio del período		868.009	1.874.924
Reserva por conversión al final del período		**1.273.899**	**868.009**

Tabla 80

La conversión de estados financieros en la preparación de estados financieros consolidados no genera efectos impositivos.

Las diferencias de conversión acumuladas se reclasifican a los resultados del periodo, parcial o totalmente, cuando se disponga la operación en el extranjero.

Ver en la nota 3.3.2 información sobre las principales tasas de cambio utilizadas en la conversión de los estados financieros de las compañías del exterior.

28.5 Cobertura flujo de efectivo

El componente del otro resultado integral coberturas de flujo de efectivo representa el valor de los instrumentos financieros utilizados para cubrir el efecto de la exposición al riesgo asociado al tipo de cambio. Estas utilidades acumuladas podrán ser trasladadas al resultado del período en los casos previstos por las normas contables.

NOTA 29

GASTOS POR NATURALEZA

Se presenta a continuación el detalle de los costos y gastos por naturaleza para el período:

	Notas	Acumulado a diciembre 2024	2023
Consumo de inventarios y otros costos		8.763.784	9.320.402
Beneficios de empleados	24.3	2.801.596	2.693.057
Otros servicios (1)		1.751.384	1.746.955
Otros gastos (2)		625.872	607.370
Servicios de transporte		642.431	653.821
Depreciaciones y amortizaciones (*)		366.202	342.363
Depreciaciones por derechos de uso (*)		156.637	142.663
Servicios de maquila		153.075	155.020
Servicios temporales		205.278	208.151
Energía y gas		295.644	279.296
Material publicitario		155.302	197.722
Mantenimiento		226.028	200.176
Impuestos diferentes a impuesto de renta		177.273	167.187
Arrendamientos	26	100.414	97.041
Honorarios		156.781	207.511
Seguros		98.653	88.090
Deterioro de activos		48.031	45.298
Total		**16.724.385**	**17.152.123**

Tabla 81

(1) Otros servicios incluyen mercadeo, aseo y vigilancia, espacios en canales, alimentación, servicios públicos, plan de acción comercial, software y bodegaje.
(2) Los otros gastos incluyen repuestos, gastos de viaje, envases y empaques, combustibles y lubricantes, contribuciones y afiliaciones, comisiones, taxis y buses, suministros de edificaciones, papelería y útiles de oficina, suministros de aseo y laboratorio, gastos legales y licencias y premios.
(*) Los gastos por depreciaciones y amortizaciones afectaron los resultados del período así:

	Acumulado a diciembre 2024	2023
Costo de ventas	183.892	193.827
Gastos de ventas	302.332	252.194
Gastos de administración	26.412	27.901
Gastos de producción	10.203	11.104
Total	**522.839**	**485.026**

Tabla 82

	Acumulado a diciembre 2024	2023
Realizada	(18.650)	(71.146)
No realizada	(9.961)	10.232
Diferencia en cambio operativa (*)	**(28.611)**	**(60.914)**
Diferencia en cambio no operativa	**39.428**	**(101.551)**
Ingreso total por diferencia en cambio	**10.817**	**(162.465)**

Tabla 83

(*) La diferencia en cambio operativa se distribuye en clientes $21.357 (2023: $-30.697), proveedores $-41.635 (2023: $84.550) y coberturas de flujo de efectivo $-8.333 (2023: $-114.767).

La nota 21.5 revela la información relacionada con las operaciones de cobertura que tienen impactos en las utilidades/pérdidas por diferencias en cambio.

NOTA 30

EFECTO DE LA VARIACIÓN EN LAS TASAS DE CAMBIO

A continuación, se presenta el detalle de las diferencias en cambio de los activos y pasivos reconocidos en el resultado del periodo:

NOTA 31

INGRESOS Y GASTOS FINANCIEROS

31.1 Ingresos financieros

El ingreso financiero reconocido en el estado de resultados se detalla de la siguiente manera:

	2024	2023
Intereses	57.352	76.835
Valoración beneficios a empleados	1.761	25
Otras	36	494
Total	**59.149**	**77.354**

Tabla 84

31.2 Gastos financieros

El gasto financiero reconocido en el estado de resultados se detalla de la siguiente manera:

	Acumulado a diciembre	
	2024	2023
Intereses de préstamos	513.777	571.883
Intereses por arrendamientos financieros	12	7
Otros intereses	-	4
Total gastos por intereses	**513.789**	**571.894**
Beneficios a empleados	27.839	48.422
Gasto financiero por derechos de uso	108.390	101.609
Otros gastos financieros	78.081	69.784
Total gastos financieros	**728.099**	**791.709**

Tabla 85

La disminución del gasto por intereses refleja un mayor costo promedio de deuda durante el año. Ver nota 21.4.

NOTA 32

UTILIDAD POR ACCIÓN

El importe de la ganancia por acción básica se calcula dividiendo la ganancia neta del ejercicio atribuible a los tenedores de instrumentos ordinarios de patrimonio de la controladora, por el promedio ponderado de acciones ordinarias en circulación durante el ejercicio.

A continuación, se muestra la información sobre ganancias y cantidad de acciones utilizadas en los cómputos de las ganancias por acción básica:

	2024	2023
Ganancia neta atribuible a los tenedores de instrumentos ordinarios de patrimonio de la controladora	**751.281**	**720.483**
Operaciones continuadas	751.281	720.483
Acciones en circulación	**457.755.869**	**457.755.869**
Utilidad neta por acción atribuible a las participaciones controladoras	**1.641,23**	**1.573,95**

Tabla 86

(*) En pesos colombianos.

No existen instrumentos de patrimonio con potenciales efectos dilutivos en la utilidad por acción.

De acuerdo con la normatividad societaria vigente en Colombia, aplicable a la sociedad matriz de Grupo Nutresa, la distribución y pago de dividendos a los accionistas de la matriz no se realiza sobre estados financieros consolidados, sino sobre los estados financieros separados de Grupo Nutresa S. A. A continuación, se presenta la utilidad neta y la utilidad por acción de Grupo Nutresa S. A., presentada en sus estados financieros para el período anual terminado el 31 de diciembre de 2024 y 2023.

	2024	2023
Utilidad neta	750.442	720.588
Utilidad por acción	1.639,39	1.574,18

Tabla 87

NOTA 33

OBJETIVOS Y POLÍTICA DE RIESGOS FINANCIEROS

Las actividades de la Compañía Matriz y sus subsidiarias están expuestas a diversos riesgos financieros: riesgo de mercado (incluyendo riesgo de tipo de cambio, riesgo de tasa de interés y riesgo por precios de insumos), riesgo de crédito de contraparte y riesgo de liquidez. La Política de Administración de Riesgos de la Compañía se centra en los riesgos que le impidan o ponen en peligro el logro de sus objetivos financieros, buscando minimizar los efectos potenciales adversos sobre la rentabilidad financiera.

El Grupo emplea instrumentos financieros derivados para cubrir algunos de los riesgos descritos anteriormente; asimismo, cuenta con un comité de riesgos que define y controla las políticas referentes a riesgos de mercado (precios de insumos, tasa de cambio, tasa interés) y crédito de contraparte.

33.1 Riesgo de tipo de cambio

El Grupo opera en el ámbito internacional y, por tanto, está expuesto al riesgo de tipo de cambio por operaciones con divisas, especialmente en dólar estadounidense. El riesgo de tipo de cambio surge principalmente de operaciones comerciales y pasivos, donde, en algunos casos, se emplean instrumentos financieros derivados para mitigarlo. Las normas básicas existentes permiten la libre negociación de divisas extranjeras a través de los bancos y demás instituciones financieras a tasas libres de cambio. No obstante, la mayoría de las transacciones en moneda extranjera todavía requieren aprobación oficial.

El impacto de la conversión de los estados financieros de las subsidiarias cuya moneda funcional es diferente al peso colombiano se presenta en la nota 28.4. La Matriz y sus subsidiarias tenían los siguientes activos y pasivos en moneda extranjera, contabilizados por su equivalente en pesos al 31 de diciembre.

	2024		2023	
Moneda	USD	COP	USD	COP
Activos corrientes	618.715.706	2.728.011	602.927.567	2.304.419
Activos no corrientes	956.249.242	4.216.246	1.012.897.997	3.871.347
Total activos	**1.574.964.948**	**6.944.257**	**1.615.825.564**	**6.175.766**
Pasivos corrientes	(107.057.899)	(472.034)	(161.509.010)	(617.296)
Pasivos no corrientes	(213.545.863)	(941.556)	(218.375.407)	(834.642)
Total pasivos	**(320.603.762)**	**(1.413.590)**	**(379.884.417)**	**(1.451.937)**
Posición neta, activa	**1.254.361.186**	**5.530.667**	**1.235.941.147**	**4.723.829**

Tabla 88

El Grupo también mantiene obligaciones en moneda extranjera que se encuentran expuesta al riesgo de tipo de cambio (los saldos de las obligaciones financieras en otras monedas se detallan en la nota 21.3).

Para evaluar la sensibilidad del saldo de las obligaciones financieras frente a las variaciones en las tasas de cambio, se toman todas las obligaciones a 31 de diciembre de 2024 en monedas distintas al peso colombiano, y que no cuentan con coberturas de flujo de caja. Un incremento del 10% en las tasas de cambio con referencia al dólar (COP/USD) no generaría un incremento en el saldo final dado que no hay endeudamiento en moneda distinta a la funcional de cada sociedad.

33.2 Riesgo de tasa de interés

Las variaciones en las tasas de interés pueden afectar el gasto por intereses de los pasivos financieros referenciados a una tasa de interés variable; asimismo, pueden modificar el valor razonable de los pasivos financieros que tienen una tasa de interés fija. Para la Compañía, el riesgo de tasas de interés proviene principalmente de las operaciones de deuda, incluyendo títulos representativos de deuda, otorgamiento de créditos de bancos y arrendamientos. Estos financiamientos se exponen al riesgo de tasa de interés, principalmente por los cambios en las tasas base (en su mayoría IBR – DTF- TAB – BCCR) que son utilizadas para determinar las tasas de interés aplicables sobre los bonos y préstamos. El Grupo utiliza instrumentos financieros derivados para cubrir parte del servicio de la deuda. La información sobre la estructura de riesgo financiero referenciado a tasa de interés fija y tasa de interés variable y las operaciones de cobertura correspondientes se encuentra en la nota 21.4.

Para dar una idea de la sensibilidad del gasto financiero a los tipos de interés, se ha supuesto una variación de +100pb en las tasas de interés de referencia de mercado, manteniendo el resto de las variables constantes; en este escenario, el gasto financiero del Grupo y, a su vez, la utilidad neta, cambiaría en $38.352 para cierre de 2024, otros componentes del patrimonio neto no habrían sido impactados.

33.3 Riesgo de precios de insumos

El Grupo está expuesto al riesgo de precio de los bienes y servicios que adquiere para el desarrollo de sus operaciones, para lo cual efectúa la negociación de contratos de compra para asegurar un suministro continuó y en algunos casos a precios fijos. También emplea instrumentos financieros derivados sobre commodities para cubrir este riesgo.

Dentro de las principales materias primas, que tienen riesgo de fluctuación en precios, está el café, que participa un 14,8% en el costo total de producción, el trigo que participa un 5,2%, las carnes de res y cerdo que participan el 9,0% y el cacao que participa el 11,4%.

33.4 Riesgo de crédito de contraparte

Los activos líquidos son invertidos principalmente en cuentas de ahorros, carteras colectivas e instrumentos de renta fija a corto plazo, los cuales cumplen con la política de riesgo del Grupo, tanto por monto como por emisor. Adicionalmente, el Grupo realiza evaluación al riesgo de crédito de contraparte a las entidades financieras con las que tiene relación. Al 31 de diciembre de 2024, el Grupo mantiene $1.128.399 (2023: $1.068.071) en efectivo e inversiones clasificadas como equivalentes de efectivo, en entidades del sector financiero con clasificación de riesgo igual o superior a AA-. Ninguna de estas inversiones presenta mora en el pago de los flujos de efectivo, ni han sido objeto de deterioro.

Con relación al riesgo de crédito en las ventas a terceros, el Grupo lleva a cabo procedimientos para la evaluación de clientes que incluyen la asignación de cupos de crédito y la evaluación crediticia del tercero, entre otros. La nota 10 revela información sobre las pérdidas por deterioro y el vencimiento de cartera.

33.5 Riesgo de liquidez

El Grupo está en capacidad de financiar sus requerimientos de liquidez y recursos de capital a través de diversas fuentes, incluyendo:

- Efectivo generado de las operaciones.
- Líneas de crédito corto y largo plazo.
- Emisiones de deuda a mediano y largo plazo.
- Emisión de acciones propias.

La Administración supervisa las proyecciones de liquidez del Grupo sobre la base de los flujos de caja esperados. La administración de liquidez del Grupo contempla, entre otros:(i) proyecciones de los flujos de efectivo y evaluación del nivel de activos líquidos necesarios para cumplir con estas proyecciones; (ii) seguimiento de la composición del capital de trabajo en el estado de situación financiera; y (iii) el mantenimiento de los planes de financiamiento de deuda.

El siguiente cuadro presenta el resumen del flujo de caja libre (no auditado):

	2024	2023
EBITDA (Nota 7.2)	**2.373.796**	**2.202.951**
Menos pagos de arrendamientos (Nota 22)	237.399	216.698
EBITDA ajustado	**2.136.397**	**1.986.253**
Partidas que no generan movimiento de efectivo	(1.749)	(4.445)
Inversión en capital de trabajo	(176.069)	373.267
CAPEX (*)	(586.905)	(490.502)
Impuestos en efectivo	(431.388)	(463.979)
Flujo de caja operativo	**940.286**	**1.400.594**

Tabla 89

(*) Las inversiones en CAPEX se presentan netas e incluyen compras de propiedades, planta y equipo, importes procedentes de la venta de activos productivos, y adquisición de intangibles y otros activos productivos.

NOTA 34

MEDICIÓN DEL VALOR RAZONABLE

El siguiente cuadro muestra la jerarquía en la medición del valor razonable de los activos y pasivos del Grupo:

2024	**Notas**	**Jerarquías de medición del valor razonable**			**Valor razonable de los activos**
Tipo de activo		Nivel 1	Nivel 2	Nivel 3	
Activos cuyo valor razonable se revela en las notas a los estados financieros		**-**	**36.862**	**-**	**36.862**
Propiedades de inversión	17	-	36.862	-	36.862
Activos/pasivos medidos a su valor razonable		**-**	**250.085**	**164.415**	**414.500**
*Recurrentes		-	250.085	-	250.085
Derivados financieros	21.5	-	67.990	-	67.990
Activos biológicos		-	182.095	-	182.095
*No recurrentes		-	-	164.415	164.415
Inversiones en acciones no cotizadas		-	-	164.415	164.415
Total		**-**	**286.947**	**164.415**	**451.362**

Tabla 90

2023	**Notas**	**Jerarquías de medición del valor razonable**			**Valor razonable de los activos**
Tipo de activo		Nivel 1	Nivel 2	Nivel 3	
Activos cuyo valor razonable se revela en las notas a los estados financieros	**-**	**-**	**41.573**	**-**	**41.573**
Propiedades de inversión	17	-	41.573	-	41.573
Activos/pasivos medidos a su valor razonable	**-**	**-**	**217.290**	**134.244**	**351.534**
*Recurrentes	-	-	217.290	-	217.290
Derivados financieros	21.5	-	(10.185)	-	(10.185)
Activos biológicos	-	-	227.475	-	227.475
*No recurrentes	-	-	-	134.244	134.244
Inversiones en acciones no cotizadas	-	-	-	134.244	134.244
Total Activos financieros	**-**	**-**	**258.863**	**134.244**	**393.107**

Tabla 91

Derivados Financieros. Todos los derivados financieros son medidos mensualmente a valor razonable, de acuerdo con la metodología de valoración de Black Scholes. Estas partidas son clasificadas en el nivel 2 de la jerarquía de valor razonable.

Las principales variables que usa la metodología de valoración son las siguientes:

- Tasa de cambio spot
- Tasa de cambio futura pactada
- Fecha de vencimiento
- Tasa libre de riesgo en COP y USD
- Volatilidades de la tasa de cambio

La valoración de instrumentos financieros derivados no designados no generó efectos en el estado de resultados, registrado como parte de la diferencia en cambio de activos y pasivos no financieros.

Inversiones en acciones no cotizadas. Corresponden a otras inversiones principalmente al programa Nutresa Venture.

NOTA 35

INFORMACIÓN A REVELAR SOBRE PARTES RELACIONADAS

El siguiente cuadro presenta los importes de las transacciones relevantes entre partes relacionadas al final del ejercicio:

2024

Compañía	Saldo por cobrar	Saldo por pagar	Compras de bienes y servicios	Ventas de bienes y servicios	Ingreso por dividendos	Dividendos pagados	Compras, capitalizaciones y/o descapitalizaciones
Asociadas y negocios conjuntos							
Bimbo de Colombia S.A.	11.427	789	5.565	74.095	-	-	-
Dan Kaffe (Malaysia) Sdn. Bhd	-	18	107	-	-	-	-
Estrella Andina S.A.S	-	-	-	-	-	-	-
Internacional Ejecutiva de Aviación S.A.S.	-	-	2.186	7	-	-	-
Oriental Coffee Alliance Sdn. Bhd	-	-	-	-	-	-	-
Wellness Food Company S.A.S.	4	-	-	24	-	-	-
Entidades con influencia significativa sobre la entidad							
Jgdb Holding S.A.S	-	-	-	-	-	226.998	-
Graystone Holdings S.A	-	-	-	-	-	50.877	-
Nugil S. A. S.	-	-	-	-	-	232.296	-
Compañía Internacional de Alimentos S.A.S.	33	-	-	86	-	-	-
Productos Yupi S.A.S	71	1.536	5.888	310	-	-	-
Otras partes relacionadas							
Fundacion Nutresa	-	872	21.002	7	-	-	-
Corporación Vidarium	744	-	3.661	181	-	-	-
Miembros junta directiva	**-**	**-**	**403**	**-**	**-**	**-**	**-**

Tabla 92

2023

Compañia	Saldo por cobrar	Saldo por pagar	Compras de bienes y servicios	Ventas de bienes y servicios	Ingreso por dividendos	Dividendos pagados	Compras, capitalizaciones y/o descapitalizaciones
Asociadas y negocios conjuntos							
Bimbo de Colombia S.A.	6.363	1.240	7.173	101.393	-	-	60.000
Dan Kaffe (Malaysia) Sdn. Bhd	-	-	207	18	8.083	-	-
Estrella Andina S.A.S.	-	-	-	1	-	-	-
Internacional Ejecutiva de Aviación S.A.S.	3	72	6.815	25	-	-	-
Oriental Coffee Alliance Sdn. Bhd	-	-	-	(150)	-	-	(79)
Wellness Food Company S.A.S.	3	-	-	12	-	-	-
Entidades con influencia significativa sobre la entidad							
Grupo de Inversiones Suramericana S.A.	411	1.336	46.995	16.340	59.551	146.495	-
Nugil S. A. S.	-	-	-	-	-	179.291	-
Compañía Internacional de Alimentos S.A.S.	68	188	690	111	-	-	-
Productos Yupi S.A.S.	80	1.210	4.602	234	-		-
Otras partes relacionadas							
Fundacion Nutresa	8	982	6.215	3	-	-	-
Corporación Vidarium	1.239	-	3.704	165	-	-	-
Miembros junta directiva	**-**	**219**	**1.349**	**-**	**-**	**-**	**-**

Tabla 93

Las compras y las ventas se realizaron a condiciones equivalentes a las del mercado. Los saldos pendientes no están garantizados y se espera que se liquiden en condiciones normales. No se han otorgado ni recibido garantías. No se ha reconocido ningún gasto en el periodo actual ni en periodos anteriores con respecto a cuentas incobrables o cuentas de cobro dudoso relacionados con los importes adeudados por partes relacionadas.

Durante el período se realizaron pagos por $142.362 (2023: $154.524) para empleados considerados como personal clave de la entidad.

NOTA 36

HECHOS POSTERIORES A LA FECHA SOBRE LA QUE SE INFORMA

Los presentes estados financieros consolidados fueron autorizados para su emisión por la Junta Directiva de Grupo Nutresa el 28 de enero de 2025.

La Asamblea de Accionistas de Grupo Nutresa S.A. (la Sociedad) en reunión extraordinaria del 27 de enero de 2025, eligió una nueva Junta Directiva; dicha Junta, en reunión de esa misma fecha, y en ejercicio de sus funciones, designó al Sr. Jaime Gilinski Bacal como Presidente y Representante Legal principal de la Sociedad, quien asume las funciones y responsabilidades propias del cargo. Así mismo, la Junta Directiva designó al Sr. Andrés Bernal Correa como Vicepresidente de Finanzas Corporativas, Representante Legal y Chief Strategy Officer de la Sociedad. Ambos asumen sus cargos desde el 27 de enero de 2025.

Estados financieros separados

Informe del Revisor Fiscal sobre el cumplimiento por parte de los administradores de las disposiciones estatutarias y de las órdenes e instrucciones de la Asamblea, sobre la existencia de adecuadas medidas de control interno, de conservación y custodia de los bienes de la sociedad o de terceros que estén en poder de la Compañía y sobre la efectividad de los controles del proceso de reporte financiero

A los señores Accionistas de Grupo Nutresa S. A.

Descripción del asunto principal

En desarrollo de mis funciones de Revisor Fiscal de Grupo Nutresa S. A. y en atención a lo establecido en los numerales 1 y 3 del artículo 209 del Código de Comercio y el Anexo 1 del Capítulo I del Título V de la Parte III de la Circular Básica Jurídica emitida por la Superintendencia Financiera de Colombia (Circular Externa 012 de 2022), me es requerido informar a la Asamblea si durante el año terminado el 31 de diciembre de 2024 en la Compañía hubo y fueron adecuadas las medidas de control interno, de conservación y custodia de sus bienes o de terceros en su poder y sobre el adecuado cumplimiento por parte de los administradores de la Compañía de ciertos aspectos regulatorios establecidos en diferentes normas legales y estatutarias.

Los criterios considerados para la evaluación de los asuntos mencionados en el párrafo anterior comprenden: a) los estatutos de la Compañía, las actas de Asamblea y las disposiciones legales y reglamentarias bajo la competencia de mis funciones como Revisor Fiscal; y b) los componentes del sistema de control interno que la dirección y los responsables del gobierno de la Entidad consideran necesarios para la preparación adecuada y oportuna de su información financiera.

Responsabilidad de la Administración

La Administración de la Entidad es responsable por establecer y mantener un adecuado sistema de control interno que permita salvaguardar sus activos o los de terceros en su poder y dar un adecuado cumplimiento a los estatutos y a las decisiones de la Asamblea.

Para dar cumplimiento a estas responsabilidades, la Administración debe aplicar juicios con el fin de evaluar los beneficios esperados y los costos conexos de los procedimientos de control que buscan suministrarle a la Administración seguridad razonable, pero no absoluta, de la salvaguarda de los activos contra pérdida por el uso o disposición no autorizado, que las operaciones de la Entidad se ejecutan y se registran adecuadamente y para permitir que la preparación de los estados financieros esté libre de incorrección material debido a fraude o error y de conformidad con las Normas de Contabilidad y de Información Financiera Aceptadas en Colombia.

PwC Contadores y Auditores S.A.S., Calle 7 Sur No. 42-70, Torre 2, Piso 11, Edificio Forum, Medellín, Colombia.
Tel: (60-4) 6040606, www.pwc.com/co

© 2025 PricewaterhouseCoopers. PwC se refiere a las Firmas colombianas que hacen parte de la red global de PricewaterhouseCoopers International Limited, cada una de las cuales es una entidad legal separada e independiente. Todos los derechos reservados.

A los señores Accionistas de Grupo Nutresa S. A.

Responsabilidad del Revisor Fiscal

Mi responsabilidad como Revisor Fiscal es realizar un trabajo de aseguramiento para expresar una conclusión, basado en los procedimientos ejecutados y en la evidencia obtenida, sobre si los actos de los administradores de la Entidad se ajustan a los estatutos y a las órdenes o instrucciones de la Asamblea, sobre si hay y son adecuadas las medidas de control interno establecidas por la Administración de la Entidad para salvaguardar sus activos o los de terceros en su poder y sobre la eficacia de los controles del proceso de reporte de información financiera.

Llevé a cabo mis funciones de conformidad con las normas de aseguramiento de la información aceptadas en Colombia. Estas normas requieren que cumpla con requerimientos éticos y de independencia establecidos en el Decreto 2420 de 2015, los cuales están fundados en los principios de integridad, objetividad, competencia profesional y debido cuidado, confidencialidad y comportamiento profesional, y que planifique y realice los procedimientos que considere necesarios con el objeto de obtener una seguridad sobre el cumplimiento por parte de los Administradores de la Entidad de los estatutos y las órdenes o instrucciones de la Asamblea, y sobre si hay y son adecuadas las medidas de control interno, de conservación y custodia de los bienes de la Entidad o de terceros que estén en poder de la Entidad al 31 de diciembre de 2024 y por el año terminado en esa fecha, en todos los aspectos importantes de evaluación, y de conformidad con la descripción de los criterios del asunto principal.

La Firma de contadores a la cual pertenezco y de la cual soy designado como Revisor Fiscal de la Entidad, aplica el Estándar Internacional de Control de Calidad No. 1 y, en consecuencia, mantiene un sistema comprensivo de control de calidad que incluye políticas y procedimientos documentados sobre el cumplimiento de los requisitos éticos, las normas profesionales y los requisitos legales y reglamentarios aplicables.

Procedimientos de aseguramiento realizados

Las mencionadas disposiciones de auditoría requieren que planee y ejecute procedimientos de aseguramiento para obtener una seguridad razonable de que los controles internos implementados por la Entidad son diseñados y operan efectivamente. Los procedimientos de aseguramiento seleccionados dependen del juicio del Revisor Fiscal, incluyendo la evaluación del riesgo de incorrección material en los estados financieros debido a fraude o error y que no se logre una adecuada eficiencia y eficacia de las operaciones de la Entidad. Los procedimientos ejecutados incluyeron pruebas selectivas del diseño y operación efectiva de los controles que consideré necesarias en las circunstancias para proveer una seguridad razonable que los objetivos de control determinados por la Administración de la Entidad son adecuados.

A los señores Accionistas de Grupo Nutresa S. A.

Los procedimientos de aseguramiento realizados fueron los siguientes:

- Revisión de los estatutos de la Entidad, actas de Asamblea de Accionistas, y otros órganos de supervisión, con el fin de verificar el adecuado cumplimiento por parte de los administradores de la Entidad de dichos estatutos y de las decisiones tomadas por la Asamblea de Accionistas.

- Indagaciones con la Administración sobre cambios o proyectos de reformas a los estatutos de la Entidad durante el período cubierto y validación de su implementación.

- Comprensión y evaluación de los componentes de control interno sobre el reporte financiero de la Entidad, tales como: ambiente de control, valoración de riesgos, información y comunicación, monitoreo de controles y actividades de control.

- Comprensión sobre cómo la Entidad ha respondido a los riesgos emergentes de los sistemas de información.

- Comprensión y evaluación del diseño de las actividades de control relevantes en el proceso de reporte de información financiera y su validación para establecer que las mismas fueron implementadas por la Entidad y operan de manera efectiva.

Considero que la evidencia de auditoría que obtuve es suficiente y apropiada para proporcionar una base para la conclusión que expreso más adelante.

Limitaciones inherentes

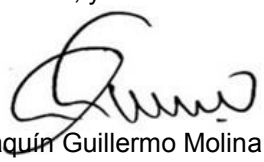
Debido a sus limitaciones inherentes, el control interno sobre información financiera puede no prevenir o detectar incorrecciones materiales debido a fraude o error. Así mismo, es posible que los resultados de mis procedimientos puedan ser diferentes o cambien de condición durante el periodo evaluado, debido a que mi informe se basa en pruebas selectivas ejecutadas durante el período. Adicionalmente, las proyecciones de cualquier evaluación de la efectividad del control interno a periodos futuros están sujetas al riesgo de que los controles se vuelvan inadecuados debido a cambios en las condiciones, o que el grado de cumplimiento de las políticas o procedimientos pueda deteriorarse.

Conclusión

Con base en la evidencia obtenida del trabajo efectuado y descrito anteriormente, y sujeto a las limitaciones inherentes planteadas, concluyo que, durante el año terminado el 31 de diciembre de 2024, los actos de los administradores de la Entidad se ajustan a los estatutos y a las órdenes o instrucciones de la Asamblea, existen y son adecuadas las medidas de control interno, de conservación y custodia de los bienes de la Entidad o de terceros que están en su poder y los controles sobre el reporte de información financiera operaron de manera efectiva.

A los señores Accionistas de Grupo Nutresa S. A.

Este informe se emite con destino a los señores Accionistas de Grupo Nutresa S. A., para dar cumplimiento a los requerimientos establecidos en los numerales 1 y 3 del artículo 209 del Código de Comercio, y no debe ser utilizado para ningún otro propósito.



Joaquín Guillermo Molina M.
Revisor Fiscal
Tarjeta Profesional No. 47170 – T
Designado por PwC Contadores y Auditores S. A. S.
10 de febrero de 2025

Informe del Revisor Fiscal sobre los estados financieros separados

A los señores Accionistas de Grupo Nutresa S. A.

Opinión

He auditado los estados financieros separados adjuntos de Grupo Nutresa S. A., los cuales comprenden el estado de situación financiera separado al 31 de diciembre de 2024 y los estados separados de resultados integrales, de cambios en el patrimonio y de flujos de efectivo por el año terminado en esa fecha, y las notas a los estados financieros que incluyen un resumen de las políticas contables significativas.

En mi opinión, los estados financieros separados adjuntos, fielmente tomados de los libros, presentan razonablemente, en todos los aspectos significativos, la situación financiera de Grupo Nutresa S. A. al 31 de diciembre de 2024 y los resultados de sus operaciones y sus flujos de efectivo por el año terminado en esa fecha, de conformidad con las Normas de Contabilidad y de Información Financiera Aceptadas en Colombia.

Bases para la opinión

Efectué mi auditoría de acuerdo con las Normas de Auditoría de Información Financiera Aceptadas en Colombia. Mis responsabilidades de acuerdo con dichas normas se describen más adelante en la sección de Responsabilidades del Revisor Fiscal en relación con la auditoría de los estados financieros separados de este informe.

Soy independiente de Grupo Nutresa S. A. de conformidad con el Código de Ética para Profesionales de la Contaduría del Consejo de Normas Internacionales de Ética para Contadores (IESBA – por su sigla en inglés) junto con los requerimientos de ética que son aplicables a mi auditoría de los estados financieros en Colombia y he cumplido las demás responsabilidades de ética de conformidad con esos requerimientos y con el Código de Ética del IESBA.

Considero que la evidencia de auditoría que obtuve es suficiente y apropiada para proporcionar una base para mi opinión de auditoría.

Asuntos clave de la auditoría

He determinado que no hay asuntos claves de auditoría para comunicar en mi informe.

PwC Contadores y Auditores S.A.S., Calle 7 Sur No. 42-70, Torre 2, Piso 11, Edificio Forum, Medellín, Colombia.
Tel: (60-4) 6040606, www.pwc.com/co

© 2025 PricewaterhouseCoopers. PwC se refiere a las Firmas colombianas que hacen parte de la red global de PricewaterhouseCoopers International Limited, cada una de las cuales es una entidad legal separada e independiente. Todos los derechos reservados.

A los señores Accionistas de Grupo Nutresa S. A.

Otra información

La Administración es responsable de la otra información. La otra información comprende el informe especial de grupo empresarial, disposiciones legales y evaluación sobre el desempeño de los sistemas de revelación de información y control de la información financiera que obtuve antes de la fecha de este informe de auditoría, pero no se incluyen en los estados financieros, ni en mis informes como Revisor Fiscal, ni en el informe de gestión sobre el cual me pronunció más adelante en la sección de “Informe sobre otros requerimientos legales y reglamentarios” de acuerdo con los requerimientos definidos en el artículo 38 de la Ley 222 de 1995. Mi opinión sobre los estados financieros no cubre la otra información y no expreso ninguna forma de conclusión que proporcione un grado de seguridad sobre esta. En relación con mi auditoría de los estados financieros, mi responsabilidad es leer la otra información y, al hacerlo, considerar si existe una inconsistencia material entre la otra información y los estados financieros o con el conocimiento que he obtenido en la auditoría o si parece que existe una incorrección material en la otra información por algún otro motivo. Si, basándome en el trabajo que he realizado, concluyo que existe una incorrección material en esta otra información, estoy obligado a informar de ello. No tengo nada que informar al respecto.

Responsabilidades de la Administración y de los encargados de la dirección de la Entidad sobre los estados financieros separados

La Administración es responsable por la adecuada preparación y presentación razonable de los estados financieros separados adjuntos, de acuerdo con las Normas de Contabilidad y de Información Financiera Aceptadas en Colombia, y por el control interno que la Administración considere necesario para que la preparación de estos estados financieros separados esté libre de error material debido a fraude o error.

En la preparación de los estados financieros separados, la Administración es responsable de la evaluación de la capacidad de la Entidad de continuar como negocio en marcha, revelando, según corresponda, las cuestiones relacionadas con el principio de negocio en marcha y utilizando el principio contable de negocio en marcha, excepto si la Administración tiene la intención de liquidar la Entidad o de cesar sus operaciones, o bien que no exista otra alternativa más realista que hacerlo.

Los encargados de la dirección de la Entidad son responsables por la supervisión del proceso de reporte de información financiera de la Entidad.

Responsabilidades del Revisor Fiscal en relación con la auditoría de los estados financieros separados

Mi objetivo es obtener una seguridad razonable de si los estados financieros separados en su conjunto están libres de error material, debido a fraude o error, y emitir un informe de auditoría que contiene mi opinión. Seguridad razonable es un alto grado de seguridad, pero no garantiza que una auditoría realizada de conformidad con las Normas de Auditoría de Información Financiera Aceptadas en Colombia siempre detecte un error material cuando éste exista. Los errores pueden deberse a fraude o error y se consideran materiales si, individualmente o de forma agregada, puede preverse razonablemente que influyan en las decisiones económicas que los usuarios toman basándose en los estados financieros separados.

A los señores Accionistas de Grupo Nutresa S. A.

Como parte de una auditoría de conformidad con las Normas de Auditoría de Información Financiera Aceptadas en Colombia, aplico mi juicio profesional y mantengo una actitud de escepticismo profesional durante toda la auditoría. También:

- Identifico y valoro los riesgos de error material en los estados financieros separados, debido a fraude o error; diseño y aplico procedimientos de auditoría para responder a dichos riesgos; y obtengo evidencia de auditoría suficiente y adecuada para proporcionar una base para mi opinión. El riesgo de no detectar un error material debido a fraude es más elevado que en el caso de un error material debido a error, ya que el fraude puede implicar colusión, falsificación, omisiones deliberadas, manifestaciones intencionadamente erróneas o la elusión del control interno.

- Obtengo un entendimiento del control interno relevante para la auditoría con el fin de diseñar procedimientos de auditoría que sean apropiados en las circunstancias.

- Evalúo lo adecuado de las políticas contables aplicadas y la razonabilidad de las estimaciones contables y las correspondientes revelaciones efectuadas por la Administración.

- Concluyo sobre lo adecuado de la utilización, por la Administración, del principio contable de negocio en marcha y, basándome en la evidencia de auditoría obtenida, concluyo sobre si existe o no una incertidumbre material relacionada con hechos o con condiciones que puedan generar dudas significativas sobre la capacidad de la Entidad para continuar como negocio en marcha. Si concluyera que existe una incertidumbre material, se requiere que llame la atención en mi informe de auditoría sobre la correspondiente información revelada en los estados financieros separados o, si dichas revelaciones no son adecuadas, que exprese una opinión modificada. Mis conclusiones se basan en la evidencia de auditoría obtenida hasta la fecha de mi informe de auditoría. Sin embargo, hechos o condiciones futuros pueden causar que la Entidad deje de ser un negocio en marcha.

- Evalúo la presentación global, la estructura y el contenido de los estados financieros separados, incluida la información revelada, y si los estados financieros separados representan las transacciones y hechos subyacentes de un modo que logran la presentación razonable.

Comunico a los encargados de la dirección de la Entidad, entre otras cuestiones, el alcance y el momento de realización de la auditoría planificados y los hallazgos significativos de la auditoría, así como cualquier deficiencia significativa del control interno que identifique en el transcurso de la auditoría.

También proporcioné a los encargados de la dirección de la Entidad una declaración sobre mi cumplimiento de los requerimientos de ética aplicables en relación con la independencia y les he comunicado todas las relaciones y otros asuntos de los que se puede esperar razonablemente que pueden afectar mi independencia y, en caso de presentarse, las correspondientes salvaguardas.

A los señores Accionistas de Grupo Nutresa S. A.

Informe sobre otros requerimientos legales y reglamentarios

La Administración también es responsable por el cumplimiento de aspectos regulatorios en Colombia relacionados con la gestión documental contable, la preparación de informes de gestión, el pago oportuno y adecuado de aportes al Sistema de Seguridad Social Integral y la implementación del Sistema Integral para la Prevención y Control del Riesgo de Lavado de Activos y de la Financiación del Terrorismo. Mi responsabilidad como Revisor Fiscal en estos temas es efectuar procedimientos de revisión para emitir una conclusión sobre su adecuado cumplimiento.

De acuerdo con lo anterior, concluyo que:

a) La contabilidad de la Compañía durante el año terminado el 31 de diciembre de 2024 ha sido llevada conforme a las normas legales y a la técnica contable y las operaciones registradas se ajustan a los estatutos y a las decisiones de la Asamblea de Accionistas y de la Junta Directiva.

b) La correspondencia, los comprobantes de las cuentas y los libros de actas y de registro de acciones se llevan y se conservan debidamente.

c) Existe concordancia entre los estados financieros separados que se acompañan y el informe de gestión preparado por los administradores. Los administradores dejaron constancia en dicho informe de gestión, que no entorpecieron la libre circulación de las facturas emitidas por los vendedores o proveedores.

d) La información contenida en las declaraciones de autoliquidación de aportes al Sistema de Seguridad Social Integral, en particular la relativa a los afiliados y a sus ingresos base de cotización, ha sido tomada de los registros y soportes contables. Al 31 de diciembre de 2024 la Compañía no se encuentra en mora por concepto de aportes al Sistema de Seguridad Social Integral.

e) La Compañía ha implementado el Sistema Integral para la Prevención y Control del Riesgo de Lavado de Activos y de la Financiación del Terrorismo de acuerdo con lo establecido en la Parte III del Título I del Capítulo VII de la Circular Básica Jurídica emitida por la Superintendencia Financiera.

En cumplimiento de las responsabilidades del Revisor Fiscal contenidas en los Numerales 1 y 3 del Artículo 209 del Código de Comercio, relacionadas con la evaluación de si los actos de los administradores de Grupo Nutresa S. A. se ajustan a los estatutos y a las órdenes y a las instrucciones de la Asamblea, si hay y son adecuadas las medidas de control interno, de conservación y custodia de los bienes de la Sociedad o de terceros que estén en su poder y sobre la efectividad de los controles del proceso de reporte financiero, emití un informe separado de fecha 10 de febrero de 2025.

Joaquín Guillermo Molina M.
Revisor Fiscal
Tarjeta Profesional No. 47170-T
Designado por PwC Contadores y Auditores S. A. S.
10 de febrero de 2025

Certificación de los estados financieros separados

Los suscritos Representante Legal y el Contador General de Grupo Nutresa S. A.

CERTIFICAMOS:

28 de enero de 2025

Que en forma previa hemos verificado las afirmaciones contenidas en los estados financieros de la Compañía, al 31 de diciembre de 2024 y 2023, conforme al reglamento, y que las mismas se han tomado fielmente de los libros y permite reflejar la situación patrimonial y los resultados de las operaciones de la Compañía.

De acuerdo con lo anterior, en relación con los estados financieros mencionados, manifestamos lo siguiente:

1. Los activos y pasivos de Grupo Nutresa S. A. existen y las transacciones registradas se han realizado en los años correspondientes.
2. Todos los hechos económicos realizados han sido reconocidos.
3. Los activos representan derechos y los pasivos representan obligaciones, obtenidos o a cargo de la Compañía.
4. Todos los elementos han sido reconocidos por los importes apropiados, de acuerdo con las Normas de Información Financiera aplicable en Colombia.
5. Los hechos económicos que afectan la Compañía han sido correctamente clasificados, descritos y revelados.
6. Los estados financieros y sus notas no contienen vicios, errores, diferencias o imprecisiones materiales que afecten la situación financiera, patrimonial y las operaciones de la Compañía. Así mismo, se han establecido y mantenido adecuados procedimientos y sistemas de revelación y control de la información financiera, para su adecuada presentación a terceros y usuarios de los mismos.



Carlos Ignacio Gallego Palacio
Presidente



Jaime León Montoya Vásquez
Contador General - T.P. 45056-T

Certificación de los estados financieros separados Ley 964 de 2005

Señores
Accionistas
Grupo Nutresa S. A.
Medellín

El suscrito Representante Legal de Grupo Nutresa S. A.

CERTIFICA:

28 de enero de 2025

Que los estados financieros y las operaciones de la Compañía al 31 de diciembre de 2024 y 2023, no contienen vicios, imprecisiones o errores que impidan conocer la verdadera situación patrimonial de la misma, además de acuerdo con lo requerido por la Circular 012 de 2022 que la información contenida en este reporte comprende todos los aspectos materiales del negocio.

Lo anterior para efectos de dar cumplimiento al artículo 46 de la Ley 964 de 2005 y al numeral 7.4.1.2.7 de la circular 012 de 2022.



Carlos Ignacio Gallego Palacio
Presidente

Estado de situación financiera separado

Al 31 de diciembre (valores expresados en millones de pesos colombianos)

Activo	**Notas**	**2024**	2023
Activo corriente			
Efectivo y equivalentes de efectivo	5	109	16.130
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar, neto	6	21.569	8.371
Otros activos	7	192	195
Total activo corriente		**$21.870**	**$24.696**
Activo no corriente			
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar, neto	6	64	107
Inversiones en subsidiarias	8	7.009.818	6.518.697
Inversiones en asociadas	9	189.852	209.405
Inversiones patrimoniales medidas a valor razonable		80.798	50.125
Activos por derecho de uso		25	50
Otros activos	7	3	19
Total activo no corriente		**$7.280.560**	**$6.778.403**
TOTAL ACTIVOS		**$7.302.430**	**$6.803.099**
Pasivo			
Pasivo corriente			
Proveedores y cuentas por pagar	11	15.875	188.588
Impuesto sobre la renta e impuestos por pagar	10.2	4.339	3.542
Pasivos por derecho de uso		29	50
Pasivo por beneficios a empleados	12	4.521	3.895
Total pasivo corriente		**$24.764**	**$196.075**
Pasivo no corriente			
Pasivo por beneficios a empleados	12	2.287	2.655
Pasivo por impuesto diferido	10.4	2.370	487
Pasivos por derecho de uso		1	5
Total pasivo no corriente		**$4.658**	**$3.147**
TOTAL PASIVO		**$29.422**	**$199.222**
Patrimonio			
Capital emitido	13.1	2.301	2.301
Prima en emisión de capital	13.1	117.170	117.170
Reservas	13.2	5.418.262	5.217.676
Resultados acumulados		(10.720)	3
Otro resultado integral acumulado	14	995.553	546.139
Utilidad del período		750.442	720.588
TOTAL PATRIMONIO		**$7.273.008**	**$6.603.877**
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		**$7.302.430**	**$6.803.099**

Las notas son parte integral de los estados financieros separados.

Carlos Ignacio Gallego Palacio
Presidente
(Ver certificación adjunta)

Jaime León Montoya Vásquez
Contador General - T.P. 45056-T
(Ver certificación adjunta)

Joaquín Guillermo Molina Morales
Revisor Fiscal - T.P. No. 47170-T
Designado por PwC Contadores y Auditores S. A. S.
(Ver opinión adjunta)

Estado de resultados integrales separado

Del 1 de enero al 31 de diciembre de (valores expresados en millones de pesos colombianos)

	Notas	2024	2023
Ingresos operacionales		**$748.606**	**$719.172**
Dividendos del portafolio		276	95.282
Participación en el resultado del periodo de las subsidiarias	8	767.905	637.159
Participación en el resultado del periodo de las asociadas	9	(19.575)	(13.269)
Utilidad bruta		**$748.606**	**$719.172**
Gastos de administración	15	(5.967)	(3.354)
Diferencia en cambio de activos y pasivos operativos	17	159	1.155
Otros egresos netos operacionales		3.522	(26)
Utilidad operativa		**$746.320**	**$716.947**
Ingresos financieros		30	4.599
Gastos financieros		(391)	(3.389)
Diferencia en cambio de activos y pasivos no operativos	17	6	(1.266)
Utilidad antes de impuesto de renta		**$745.965**	**$716.891**
Impuesto sobre la renta corriente	10.3	(293)	(947)
Impuesto sobre la renta diferido	10.3	4.770	4.644
Utilidad neta del ejercicio		**$750.442**	**$720.588**
Utilidad por acción (*)			
Básica, atribuible a las participaciones controladoras (en pesos)		1.639.39	1.574.18
(*) Calculados sobre 457.755.869 acciones.			
OTRO RESULTADO INTEGRAL			
Partidas que no serán reclasificados posteriormente al resultado del período:			
Pérdidas actuariales de planes de beneficios definidos	12.1	-	(4.760)
Inversiones patrimoniales medidas a valor razonable		14.727	(506.051)
Efectos escisión	1	-	(2.583.922)
Impuesto diferido de los componentes que no serán reclasificados	10.4	(5.777)	841
Total partidas que no serán reclasificados posteriormente al resultado del período		**$8.950**	**$(3.093.892)**
Partidas que pueden ser reclasificados posteriormente al resultado del período:			
Participación en el resultado integral de subsidiarias	8	428.115	(1.055.921)
Participación en el resultado integral de asociadas	9	3.588	(2.758)
Retiro por venta en el resultado integral en inversiones de asociadas		(1.086)	-
Impuesto diferido renta de componentes que serán reclasificados	10.4	(1.256)	965
Impuesto diferido por venta en inversiones de asociadas	10.4	380	-
Total partidas que pueden ser reclasificadas posteriormente al resultado del período		$429.741	$(1.057.714)
Otro resultado integral, neto de impuestos		**$438.691**	**$(4.151.606)**
RESULTADO INTEGRAL TOTAL DEL PERÍODO		**$1.189.133**	**$(3.431.018)**

Las notas son parte integral de los estados financieros separados.

Carlos Ignacio Gallego Palacio
Presidente
(Ver certificación adjunta)

Jaime León Montoya Vásquez
Contador General - T.P. 45056-T
(Ver certificación adjunta)

Joaquín Guillermo Molina Morales
Revisor Fiscal - T.P. No. 47170-T
Designado por PwC Contadores y Auditores S. A. S.
(Ver opinión adjunta)

Estado de cambios en el patrimonio separado

Del 1 de enero al 31 de diciembre de (valores expresados en millones de pesos colombianos)

	Capital emitido	Prima en emisión de capital	Reservas	Resultados acumulados	Utilidad del período	Otro resultado integral acumulado	**Total**
Saldo al 31 de diciembre de 2023	**$2.301**	**$117.170**	**$5.217.676**	**$ 3**	**$720.588**	**$546.139**	**$6.603.877**
Resultado del período	-	-	-	-	750.442	-	750.442
Otro resultado integral del período	-	-	-	-	-	438.691	438.691
Resultado integral del período	-	-	-	-	750.442	438.691	1.189.133
Traslado a resultados de ejercicios anteriores	-	-	-	720.588	(720.588)	-	-
Dividendos distribuidos en efectivo (Nota 13.3)	-	-	(520.002)	-	-	-	(520.002)
Apropiación de reservas (Nota 13.3)	-	-	720.588	(720.588)	-	-	-
Realizaciónes de otros resultados integrales	-	-	-	(10.723)	-	10.723	-
Saldo al 31 de diciembre de 2024	**$2.301**	**$117.170**	**$5.418.262**	**$ (10.720)**	**$750.442**	**$995.553**	**$7.273.008**

Saldo al 31 de diciembre de 2022	**$2.301**	**$546.832**	**$4.818.785**	**$3**	**$883.029**	**$4.697.745**	**$10.948.695**
Resultado del período	-	-	-	-	720.588	-	720.588
Otro resultado integral del período	-	-	-	-	-	(1.567.684)	(1.567.684)
Efectos de escisión (Nota 1)	-	-	-	-	-	(2.583.922)	(2.583.922)
Resultado integral del período	-	-	-	-	720.588	(4.151.606)	(3.431.018)
Traslado a resultados de ejercicios anteriores	-	-	-	883.029	(883.029)	-	-
Dividendos distribuidos en efectivo (Nota 13.3)	-	-	(618.135)	-	-	-	(618.135)
Apropiación de reservas (Nota 13.3)	-	-	883.029	(883.029)	-	-	-
Efectos de escisión (Nota 1)	-	(429.662)	133.997	-	-	-	(295.665)
Saldo al 31 de diciembre de 2023	**$2.301**	**$117.170**	**$5.217.676**	**$3**	**$720.588**	**$546.139**	**$6.603.877**

Las notas son parte integral de los estados financieros separados.

Carlos Ignacio Gallego Palacio
Presidente
(Ver certificación adjunta)

Jaime León Montoya Vásquez
Contador General - T.P. 45056-T
(Ver certificación adjunta)

Joaquín Guillermo Molina Morales
Revisor Fiscal - T.P. No. 47170-T
Designado por PwC Contadores y Auditores S. A. S.
(Ver opinión adjunta)

Estado de Flujos de Efectivo Separado

Del 1 de enero al 31 de diciembre de (valores expresados en millones de pesos colombianos)

	2024	2023
Flujos de efectivo de actividades de operación		
Dividendos recibidos	706.773	644.216
Dividendos pagados (Nota 13.3)	(672.932)	(570.600)
Cobros procedentes de las ventas de bienes y servicios	-	4
Pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios	(6.606)	(3.612)
Pagos a y por cuenta de los empleados	(12.436)	(15.463)
Impuestos a las ganancias	(1.295)	(38)
Otras (salidas) entradas de efectivo	(17.927)	25.838
Flujos de efectivo netos (usados en) procedentes de actividades de operación	**$ (4.423)**	**$80.345**
Flujos de efectivo de actividades de inversión		
Ventas (compras) de patrimonio de asociadas y negocios conjuntos	6.000	(60.000)
Capitalizaciones y/o compra de acciones (Nota 8)	(1.600)	(3.000)
Compras de otros instrumentos de patrimonio	(15.947)	-
Intereses recibidos	13	-
Otras entradas de efectivo	-	36
Flujos de efectivo netos usados en actividades de inversión	**$(11.534)**	**$(62.964)**
Flujos de efectivo de actividades de financiación		
Intereses pagados	(38)	(13)
Arrendamientos pagados	(29)	(30)
Otras salidas de efectivo	(3)	(16)
Flujos de efectivo netos usados en actividades de financiación	**$ (70)**	**$(59)**
(Disminución) aumento de efectivo y equivalente al efectivo por operaciones	(16.027)	17.322
Efecto de la variación en la tasa de cambio sobre el disponible	6	(1.267)
(Disminución) aumento neto de efectivo y equivalente al efectivo	**$(16.021)**	**$16.055**
Efectivo y equivalentes de efectivo al inicio del período	16.130	75
Efectivo y equivalentes de efectivo al final del período	**$109**	**$16.130**

Las notas son parte integral de los estados financieros separados.

Carlos Ignacio Gallego Palacio
Presidente
(Ver certificación adjunta)

Jaime León Montoya Vásquez
Contador General - T.P. 45056-T
(Ver certificación adjunta)

Joaquín Guillermo Molina Morales
Revisor Fiscal - T.P. No. 47170-T
Designado por PwC Contadores y Auditores S. A. S.
(Ver opinión adjunta)

Notas a los estados financieros separados

Períodos comprendidos entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 2024 y 2023 (Valores expresados en millones de pesos colombianos, excepto los valores en monedas extranjeras, tasa de cambio y cantidad de acciones)

NOTA 1

INFORMACIÓN CORPORATIVA

1.1 Entidad y objeto social

Grupo Nutresa S. A. (en adelante, Grupo Nutresa, la Compañía, o Nutresa, indistintamente) es una sociedad anónima de nacionalidad colombiana, constituida el 12 de abril de 1920, con domicilio principal en la ciudad de Medellín y con vigencia hasta el 12 de abril de 2050. El objeto social de la Compañía consiste en la inversión o aplicación de recursos o disponibilidades en empresas organizadas, bajo cualquiera de las formas autorizadas por la ley, sean nacionales o extranjeras, y que tengan por objeto la explotación de cualquier actividad económica lícita, o en bienes corporales o incorporales con la finalidad de precautelación del capital.

Es la sociedad dominante de Grupo Nutresa, un grupo integrado y diversificado de la industria de alimentos que opera principalmente en Colombia y Latinoamérica.

Los estados financieros separados anuales son los que sirven de base para la distribución de dividendos y otras apropiaciones por parte de los accionistas.

Escisión simétrica de Grupo Nutresa S. A.

La escisión objeto del Proyecto consistió en que Grupo Nutresa transfiriera a la Sociedad Beneficiaria que se creó por virtud de la escisión, denominada Sociedad Portafolio S. A., una porción de sus activos y patrimonio, en bloque.

Esta escisión consiste en una escisión simétrica de Grupo Nutresa S. A. sin disolverse, para separar las inversiones que Grupo Nutresa S. A. tiene en Sura y en Argos, de tal manera que tanto en Grupo Nutresa S. A. como en la escindida Sociedad Portafolio S. A. haya total coincidencia de todos los accionistas en Grupo Nutresa al corte del 14 de diciembre de 2023 en igual proporción, dicha operación contiene todo lo relacionado a estas inversiones patrimoniales sin afectar el flujo de efectivo.

El 14 de diciembre de 2023 mediante escritura publica 3838, se perfeccionó el proyecto de escisión conforme a la celebración de acuerdos materiales entre accionistas. Las siguientes porciones de activos y del patrimonio fueron transferidos a Sociedad Portafolio S. A.:

Estado de situación financiera

Activo	Diciembre 2023 sin efectos de escisión	Escisión	Diciembre 2023
Activo corriente			
Efectivo y equivalentes de efectivo	16.130	-	16.130
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar	40.052	31.681	8.371
Otros activos	195		195
Total activo corriente	**$56.377**	**$31.681**	**$24.696**
Activo no corriente			
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar	107	-	107
Inversiones en subsidiarias	6.518.697	-	6.518.697
Inversiones en asociadas	209.405	-	209.405
Inversiones patrimoniales medidas a valor razonable	2.929.712	2.879.587	50.125
Activos por derecho de uso	50	-	50
Otros activos	19	-	19
Total activo no corriente	**$9.657.990**	**$2.879.587**	**$6.778.403**
TOTAL ACTIVOS	**$9.714.367**	**$2.911.268**	**$6.803.099**
Pasivo			
Pasivo corriente			
Proveedores y cuentas por pagar	188.588	-	188.588
Impuesto sobre la renta e impuestos por pagar	3.542	-	3.542
Pasivos por derecho de uso	50	-	50
Pasivo por beneficios a empleados	3.895	-	3.895
Total pasivo corriente	**$196.075**	**-**	**$196.075**
Pasivo no corriente			
Pasivo por beneficios a empleados	2.655	-	2.655
Pasivo por impuesto diferido	487	-	487
Pasivos por derecho de uso	5	-	5
Total pasivo no corriente	**$ 3.147**	**-**	**$ 3.147**
TOTAL PASIVO	**$199.222**	**-**	**$199.222**
Patrimonio			
Capital emitido	2.301	-	2.301
Prima en emisión de capital	546.832	429.662	117.170
Reservas	5.083.679	(133.997)	5.217.676
Utilidades acumuladas	3	-	3
Otro resultado integral acumulado	3.130.061	2.583.922	546.139
Utilidad del período	752.269	31.681	720.588
TOTAL PATRIMONIO	**$9.515.145**	**$2.911.268**	**$6.603.877**
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	**$9.714.367**	**$2.911.268**	**$6.803.099**

Tabla1

Estado de resultados integrales

	2023 sin efectos de escisión	Escisión	2023
Ingresos operacionales	**$ 750.853**	**$31.681**	**$719.172**
Dividendos del portafolio	126.963	31.681	95.282
Participación en el resultado del periodo de las subsidiarias	637.159	-	637.159
Participación en el resultado del periodo de las asociadas	(13.269)	-	(13.269)
Utilidad bruta	**$750.853**	**$31.681**	**$719.172**
Gastos de administración	(3.354)	-	(3.354)
Diferencia en cambio de activos y pasivos operativos	1.155	-	1.155
Otros ingresos netos operacionales	(26)	-	(26)
Utilidad operativa	**$748.628**	**$31.681**	**$716.947**
Ingresos financieros	4.599	-	4.599
Gastos financieros	(3.389)	-	(3.389)
Diferencia en cambio de activos y pasivos no operativos	(1.266)	-	(1.266)
Utilidad antes de impuesto de renta	**$748.572**	**$31.681**	**$716.891**
Impuesto sobre la renta corriente	(947)	-	(947)
Impuesto sobre la renta diferido	4.644	-	4.644
Utilidad neta del ejercicio	**$752.269**	**$31.681**	**$ 720.588**

Tabla 2

NOTA 2

BASES DE PREPARACIÓN

Los estados financieros separados de Grupo Nutresa para el período comprendido entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 2024 se han preparado de acuerdo con las Normas de Contabilidad y de Información Financiera Aceptadas en Colombia para preparadores de información financiera Grupo 1, las cuales están fundamentadas en las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), junto con sus interpretaciones, marco de referencia conceptual, los fundamentos de conclusión y las guías de aplicación autorizadas y emitidas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB por sus siglas en inglés), incluidas en el Decreto Único Reglamentario 2420 de 2015 y decretos posteriores que lo han modificado y actualizado, y otras disposiciones legales definidas por las entidades de vigilancia que pueden diferir en algunos aspectos de los establecidos por otros organismos de control del Estado.

2.1 Bases de medición

Los estados financieros separados, han sido preparados sobre la base del costo histórico, excepto por la medición a valor razonable de ciertos instrumentos financieros, como se describe en las políticas descritas más adelante. Los importes en libros de los activos y pasivos reconocidos que han sido designados como partidas cubiertas en coberturas del valor razonable, que de otro modo se contabilizarían por su costo amortizado, se han ajustado para registrar los cambios en los valores razonables atribuibles a los riesgos que se cubren en las relaciones de cobertura eficaces.

2.2 Moneda funcional y de presentación

Los estados financieros separados son presentados en pesos colombianos, que a la vez es la moneda funcional y la moneda de presentación de Grupo Nutresa. Sus cifras están expresadas en millones de pesos colombianos, excepto la utilidad básica por acción y la tasa representativa del mercado que se expresan en pesos colombianos, y las divisas (por ejemplo, dólares, euros, libras esterlinas, entre otros) que se expresan en unidades.

2.3 Clasificación de partidas en corrientes y no corrientes

Grupo Nutresa presenta los activos y pasivos en el estado de situación financiera clasificados como corrientes y no corrientes. Un activo se clasifica como corriente cuando la entidad espera realizar el activo o tiene la intención de venderlo o consumirlo en su ciclo normal de operación; mantiene el activo principalmente con fines de negociación; espera realizar el activo dentro de los doce meses siguientes después del período sobre el que se informa; o el activo es efectivo o equivalente al efectivo a menos que este se encuentre restringido por un período mínimo de doce meses después del cierre del período sobre el que se informa. Todos los demás activos se clasifican como no corrientes. Un pasivo se clasifica como corriente cuando la entidad espera liquidar el pasivo en su ciclo normal de operación o lo mantiene principalmente con fines de negociación.

NOTA 3

POLÍTICAS CONTABLES SIGNIFICATIVAS

A continuación, se detallan las políticas contables significativas que Grupo Nutresa aplica en la preparación de sus estados financieros:

3.1 Inversiones en subsidiarias

Una subsidiaria es una entidad controlada por alguna de las empresas que conforman Grupo Nutresa. El control existe cuando alguna de las empresas del Grupo tiene el poder para dirigir las actividades relevantes de la subsidiaria, que generalmente son las actividades de operación y financiación, con el propósito de obtener beneficios de sus actividades y está expuesta, o tiene derecho, a los rendimientos variables de esta.

Las inversiones en subsidiarias se miden en los estados financieros separados de Grupo Nutresa utilizando el método de participación patrimonial según lo establecido por la normatividad en Colombia, donde la inversión se registra inicialmente al costo, y se ajusta con los cambios en la participación de Grupo Nutresa sobre los activos netos de la subsidiaria después de la fecha de adquisición menos cualquier pérdida por deterioro de valor de la inversión. Las pérdidas de la subsidiaria que exceden la participación de Grupo Nutresa en la inversión se reconocen como una provisión solo cuando es probable la salida de beneficios económicos y existe la obligación legal o implícita.

3.2 Inversiones en asociadas y negocios conjuntos

Una asociada es una entidad sobre la cual Grupo Nutresa posee influencia significativa sobre las decisiones de política financiera y de operación, sin llegar a tener control o control conjunto.

Un negocio conjunto es una entidad que Grupo Nutresa controla de forma conjunta con otros participantes, donde estos mantienen un acuerdo contractual que establece el control conjunto sobre las actividades relevantes de la entidad.

En la fecha de adquisición, el exceso del costo de adquisición sobre la participación en el valor razonable neto de los activos identificables, pasivos y pasivos contingentes asumidos de la asociada o negocio conjunto, se reconoce como plusvalía. La plusvalía se incluye como el valor en libros de la inversión, y no se amortiza ni se somete individualmente a pruebas de deterioro de su valor.

Las inversiones en asociadas o negocios conjuntos se miden en los estados financieros separados mediante el método de la participación. Bajo este método, la inversión se registra inicialmente al costo, y se ajusta con los cambios en la participación de Grupo Nutresa sobre los activos netos de la asociada o negocio conjunto después de la fecha de adquisición menos cualquier pérdida por deterioro de valor de la inversión. Las pérdidas de la asociada o negocio conjunto que exceden la participación de la Compañía en la inversión se reconocen como una provisión solo cuando es probable la salida de beneficios económicos y existe la obligación legal o implícita.

Cuando es aplicable el método de participación, se realizan los ajustes necesarios para homologar las políticas contables de la asociada o negocio conjunto con las de Grupo Nutresa se incorpora la porción que le corresponde a la Compañía en las ganancias o pérdidas obtenidas por la medición de los activos netos a valor razonable en la fecha de adquisición, y se eliminan las ganancias y pérdidas no realizadas procedentes de las transacciones entre Grupo Nutresa y la asociada o negocio conjunto, en la medida de la participación de Grupo Nutresa en la asociada o negocio conjunto. El método de participación se aplica desde la fecha de adquisición hasta cuando se pierde la influencia significativa o control conjunto sobre la entidad.

La participación en la utilidad o pérdida de una asociada o negocio conjunto se presenta en el estado de resultados integrales del período, neto de impuestos y participaciones no controladoras en las subsidiarias de la asociada o negocio conjunto; la participación en los cambios reconocidos directamente en el patrimonio y en el otro resultado integral de la asociada o negocio conjunto se presentan en el estado de cambios en el patrimonio y en el otro resultado integral. Los dividendos recibidos en efectivo de la asociada o negocio conjunto se reconocen reduciendo el valor en libros de la inversión.

Grupo Nutresa analiza periódicamente la existencia de indicadores de deterioro de valor y, si es necesario, reconoce pérdidas por deterioro en la inversión en la asociada o negocio conjunto. Las pérdidas de deterioro se reconocen en el resultado del período y se calculan como la diferencia entre el valor recuperable de la asociada o negocio conjunto, siendo este el mayor entre el valor en uso y su valor razonable menos los costos necesarios para su venta, y su valor en libros.

Cuando se pierde la influencia significativa sobre la asociada o el control conjunto sobre el negocio conjunto, Grupo Nutresa mide y reconoce cualquier inversión residual que conserve en ella a su valor razonable. La diferencia entre el valor en libros de la asociada o negocio conjunto (teniendo en cuenta las partidas correspondientes de otro resultado integral) y el valor razonable de la inversión residual retenida, con el valor procedente de su venta, se reconoce en el resultado del periodo.

3.3 Moneda extranjera

Las transacciones que se efectúan en una moneda diferente a la moneda funcional de la Compañía se convierten utilizando el tipo de cambio vigente en la fecha

de la transacción. Posteriormente, los activos y pasivos monetarios denominados en moneda extranjera son convertidos utilizando los tipos de cambio de la fecha de cierre de los estados financieros, que se toma de la información publicada por la entidad oficial encargada de certificar esta información; las partidas no monetarias que se miden a su valor razonable se convierten utilizando las tasas de cambio a la fecha en la que se determina su valor razonable, y las partidas no monetarias que se miden a costo histórico se convierten utilizando las tasas de cambio vigentes a la fecha de las transacciones originales.

Todas las diferencias de cambio surgidas de activos y pasivos operativos, se reconocen en el estado de resultados como parte de los ingresos y egresos operacionales; las diferencias en cambio de otros activos y pasivos se reconocen como parte del ingreso o gasto financiero, a excepción de las partidas monetarias que proveen una cobertura eficaz para una inversión neta en un negocio en el extranjero y las provenientes de inversiones en acciones clasificadas como de valor razonable a través de patrimonio. Estas partidas y sus efectos impositivos se reconocen en el otro resultado integral hasta la disposición de la inversión neta, momento en el que se reconocen en el resultado del período.

3.4 Efectivo y equivalentes de efectivo

El efectivo y equivalentes de efectivo en el estado de situación financiera y en el estado de flujos de efectivo incluyen el dinero en caja y bancos, las inversiones de alta liquidez fácilmente convertibles en una cantidad determinada de efectivo y sujetas a un riesgo insignificante de cambios en su valor, con un vencimiento de tres meses o menos desde la fecha de su adquisición. Estas partidas se registran inicialmente al costo histórico, y se actualizan para reconocer su valor razonable a la fecha de cada período contable anual.

3.5 Instrumentos financieros

Un instrumento financiero es un contrato que da lugar a un activo financiero en una entidad y, simultáneamente, a un pasivo financiero o instrumento de capital en otra entidad. Los activos y pasivos financieros se reconocen inicialmente a su valor razonable más (menos) los costos de transacción directamente atribuibles, excepto para aquellos que se miden posteriormente a valor razonable.

Al momento del reconocimiento inicial, Grupo Nutresa clasifica sus activos financieros para la medición posterior a costo amortizado o a valor razonable dependiendo del modelo de negocio de Grupo Nutresa para gestionar los activos financieros y las características de los flujos de efectivo contractuales del instrumento; o como derivados designados como instrumentos de cobertura en una cobertura eficaz, según corresponda.

(i) Activos financieros medidos a costo amortizado

Un activo financiero se mide posteriormente a costo amortizado, usando la tasa de interés efectiva, si el activo es mantenido dentro de un modelo de negocio cuyo objetivo es mantenerlo para obtener los flujos de efectivo contractuales y los términos contractuales del mismo otorgan, en fechas específicas, flujos de efectivo que son únicamente pagos del capital e intereses sobre el valor del capital pendiente. El importe en libros de estos activos se ajusta por cualquier estimación de pérdida crediticia esperada reconocida. Los ingresos por intereses de estos activos financieros se incluyen en "intereses e ingresos similares" utilizando el método de la tasa de interés efectiva.

La Compañía ha definido que el modelo de negocio para los activos financieros es recibir los flujos de caja contractuales, razón por la cual son incluidos en esta categoría. La Compañía evalúa si los flujos de efectivo de los instrumentos financieros representan únicamente pagos de capital e intereses. Al realizar esta evaluación, se considera si los flujos de efectivo contractuales son consistentes con un acuerdo de préstamo básico, es decir, el interés incluye solo la contraprestación por el valor del dinero en el tiempo, el riesgo crediticio, otros riesgos crediticios básicos y un margen de ganancia consistente con un acuerdo de préstamo básico. Cuando los términos contractuales introducen una exposición al riesgo o a la volatilidad y son inconsistentes con un acuerdo de préstamo básico, el activo financiero relacionado se clasifica y mide al valor razonable con cambios en resultados.

(ii) Activos financieros medidos a valor razonable con cambios en otro resultado integral

Los activos financieros que se mantienen para el cobro de flujos de efectivo contractuales y para vender los activos, donde los flujos de efectivo de los activos representan solo pagos de principal e intereses, y que no son designados al valor razonable con cambios en resultados, se miden al valor razonable con cambios en otro resultado integral.

Para las inversiones en instrumentos de patrimonio que no se mantienen para propósitos de negociación, Grupo Nutresa elige de manera irrevocable presentar las ganancias o pérdidas por la medición a valor razonable en otro resultado integral. En la disposición de las inversiones a valor razonable a través del otro resultado integral, el valor acumulado de las ganancias o pérdidas es transferido directamente a las ganancias retenidas y no se reclasifican al resultado del período. Los dividendos recibidos en efectivo de estas inversiones se reconocen en resultado del período.

Los valores razonables de las inversiones con cotización bursátil se basan en su precio de cotización vigente. Si el mercado para un instrumento financiero no es activo

(o el instrumento no cotiza en bolsa) la Compañía establece su valor razonable usando técnicas de valuación. Estas técnicas incluyen el uso de los valores observados en transacciones recientes efectuadas bajo los términos de libre competencia, la referencia a otros instrumentos que son sustancialmente similares, análisis de flujos de efectivo descontados y modelos de opciones haciendo máximo uso de información de mercado y depositando el menor grado de confianza posible en información interna específica de la entidad.

(iii) Activos financieros medidos a valor razonable con cambios en el resultado del período

Los activos financieros diferentes de aquellos medidos a costo amortizado o a valor razonable con cambios en otro resultado integral se miden posteriormente a valor razonable con cambios reconocidos en el resultado del período. Una pérdida o ganancia en un instrumento de deuda que se mide posteriormente al valor razonable con cambios en resultados y no es parte de una relación de cobertura se reconoce en el estado de resultados para el periodo en el que surge, a menos que surja de instrumentos de deuda que fueron designados al valor razonable o que no son mantenidos para negociar.

(iv) Deterioro de activos financieros al costo amortizado

La compañía evalúa, de manera prospectiva, las pérdidas crediticias esperadas asociadas con los instrumentos de deuda contabilizados al costo amortizado y al valor razonable con cambios en otro resultado integral y con la exposición derivada de los compromisos de préstamo y los contratos de garantía financiera. La Compañía reconoce una reserva para pérdidas para dichas pérdidas en cada fecha de presentación. La medición de las pérdidas crediticias esperadas refleja:

- una cantidad imparcial y ponderada de probabilidad que se determina mediante la evaluación de un rango de posibles resultados;
- el valor del dinero en el tiempo; e
- información razonable y respaldada disponible sin incurrir en costos o esfuerzos indebidos en la fecha de presentación acerca de hechos pasados, condiciones actuales y previsiones de condiciones económicas futuras.

(v) Baja en cuentas

Un activo financiero o una parte de él es dado de baja del estado de situación financiera cuando se vende, transfiere, expira o Grupo Nutresa pierde control sobre los derechos contractuales o sobre los flujos de efectivo del instrumento. Un pasivo financiero o una parte de él es dado de baja del estado de situación financiera cuando la obligación contractual ha sido liquidada o haya expirado. Cuando un pasivo financiero existente es reemplazado por otro proveniente de la misma contraparte bajo condiciones sustancialmente diferentes, o si las condiciones de un pasivo existente se modifican de manera sustancial, tal intercambio o modificación se trata como una baja del pasivo original y el reconocimiento de un nuevo pasivo, y la diferencia en los valores respectivos en libros se reconoce en el estado de resultados integrales del periodo.

(vi) Modificación

En algunas circunstancias, la renegociación o modificación de los flujos de efectivo contractuales de un activo financiero pueden llevar a la baja en cuentas de un activo financiero existente. Cuando la modificación de un activo financiero da lugar a la baja en cuentas de un activo financiero existente y el reconocimiento posterior de un activo financiero modificado, este se considera un activo financiero nuevo. Por consiguiente, la fecha de la modificación se tratará como la fecha de reconocimiento inicial de ese activo financiero.

(vii) Pasivos financieros

Los pasivos financieros se miden posteriormente a costo amortizado, usando la tasa de interés efectiva. Los pasivos financieros incluyen saldos con proveedores y cuentas por pagar, obligaciones financieras, y otros pasivos financieros derivados. Esta categoría también incluye los instrumentos financieros derivados tomados por la Compañía y que no se designan como instrumentos de cobertura en relaciones de cobertura eficaces.

Se clasifican como obligaciones financieras las obligaciones contraídas mediante la obtención de recursos provenientes de establecimientos de crédito, o de otras instituciones financieras del país o del exterior.

Los pasivos financieros se dan de baja en cuenta cuando están cancelados (es decir, cuando la obligación especificada en el contrato se cumpla, cancele o expire).

(viii) Compensación de instrumentos financieros

Los activos financieros y los pasivos financieros son objeto de compensación de manera que se informe el valor neto en el estado de situación financiera, solamente si (i) existe, en el momento actual, un derecho legalmente exigible de compensar los valores reconocidos, y (ii) existe la intención de liquidarlos por el valor neto, o de realizar los activos y cancelar los pasivos en forma simultánea.

3.6 Impuestos

Comprende el valor de los gravámenes de carácter general obligatorio a favor del Estado y a cargo de la Compañía, por concepto de la liquidación privada que se determinan sobre las bases impositivas del período fiscal, de acuerdo con las normas tributarias del orden nacional y territorial que se rigen en Colombia.

a) Impuesto sobre la renta

(i) Corriente

Los activos y pasivos corrientes por el impuesto sobre la renta del período se miden por los valores que se espera recuperar o pagar a la autoridad fiscal. El gasto por impuesto sobre la renta se reconoce en el impuesto corriente de acuerdo con la depuración efectuada entre la renta fiscal y la utilidad o pérdida contable afectada por la tarifa del impuesto sobre la renta del año corriente y conforme con lo establecido en las normas tributarias de cada país. Las tasas y las normativas fiscales utilizadas para computar dichos valores son aquellas que estén aprobadas al final del período sobre el que se informa. Los activos y los pasivos corrientes por el impuesto sobre la renta se compensan si se relacionan con la misma autoridad fiscal y se tiene la intención de liquidarlos por el valor neto o a realizar el activo y a liquidar el pasivo de forma simultánea.

(ii) Diferido

El impuesto sobre la renta diferido se reconoce utilizando el método del pasivo calculado sobre las diferencias temporarias entre las bases fiscales de los activos y pasivos y sus valores en libros. El impuesto diferido pasivo se reconoce generalmente para todas las diferencias temporarias imponibles, y el impuesto diferido activo se reconoce para todas las diferencias temporarias deducibles y por la compensación futura de créditos fiscales y pérdidas fiscales no utilizadas en la medida en que sea probable la disponibilidad de ganancias impositivas futuras contra las cuales se puedan imputar. Los impuestos diferidos no son objeto de descuento financiero.

Los activos y pasivos por impuestos diferidos no se reconocen si la diferencia temporaria surge del reconocimiento inicial de un activo o un pasivo en una transacción que no constituya una combinación de negocios y que, al momento de la transacción, no afectó ni la ganancia contable ni la ganancia o pérdida fiscal; y para el caso del pasivo por impuesto diferido cuando surja del reconocimiento inicial de la plusvalía.

Los pasivos por impuestos diferidos relacionados con las inversiones en asociadas y participaciones en negocios conjuntos, no se reconocen cuando la oportunidad de la reversión de las diferencias temporarias se pueda controlar y sea probable que dichas diferencias no se reversen en el futuro cercano y los activos por impuestos diferidos relacionados con las inversiones en asociadas y participaciones en negocios conjuntos, se reconocen solamente en la medida en que sea probable que las diferencias temporarias se revertirán en un futuro cercano y sea probable la disponibilidad de ganancias impositivas futuras contra las cuales se imputarán esas diferencias deducibles. Los pasivos por impuestos diferidos relacionados con la plusvalía, se reconocen en la medida en que sea probable que las diferencias temporarias se reviertan en el futuro.

El valor en libros de los activos por impuesto diferido se revisa en cada fecha de presentación y se reducen en la medida en que ya no sea probable que exista suficiente ganancia impositiva para utilizar la totalidad o una parte del activo por dicho impuesto. Los activos por impuesto diferido no reconocidos se reevalúan en cada fecha de presentación y se reconocen en la medida en que sea probable que las ganancias impositivas futuras permitan su recuperación.

Los activos y pasivos por impuesto diferido se miden a las tasas fiscales que se espera sean de aplicación en el período en que el activo se realice o el pasivo se cancele, con base en las tasas y normas fiscales que fueron aprobadas a la fecha de presentación, o cuyo procedimiento de aprobación se encuentre próximo a completarse para tal fecha.

El impuesto diferido se reconoce en el resultado del período, excepto el relacionado con partidas reconocidas fuera del resultado, en estos casos se presentará directamente en las utilidades acumuladas en el patrimonio.

3.7 Beneficios a empleados

a) Beneficios de corto plazo

Son beneficios (diferentes de los beneficios por terminación) que se espera liquidar totalmente antes de los doce meses siguientes al final del período anual sobre el que se informa, en el que los empleados hayan prestado los servicios relacionados. Los beneficios de corto plazo se reconocen en la medida en que los empleados prestan el servicio, por el valor esperado que se ha de pagar.

b) Otros beneficios a los empleados a largo plazo

Son retribuciones (diferentes de los beneficios post empleo y de los beneficios por terminación) cuyo pago no vence dentro de los doce meses siguientes al cierre del período anual en el cual los empleados han prestado sus servicios, tales como prima de antigüedad y sistema de compensación variable. El costo de los beneficios a largo plazo se distribuye en el tiempo que medie entre el ingreso del empleado y la fecha esperada de la obtención del beneficio. Estos beneficios se proyectan hasta la fecha de pago y se descuentan a través del método de unidad de crédito proyectada.

c) Pensiones y otros beneficios post empleo

Planes de beneficios definidos

Son planes de beneficios definidos aquellos en los que Grupo Nutresa tiene la obligación legal o implícita de responder por los pagos de los beneficios que quedaron a su cargo.

El costo de este beneficio se determina mediante el método de la unidad de crédito proyectada. El pasivo se mide anualmente por el valor presente de los pagos futuros esperados que son necesarios para liquidar las obligaciones derivadas de los servicios prestados por los empleados en el periodo corriente y en los anteriores.

La actualización del pasivo por ganancias y pérdidas actuariales se reconoce en el estado de situación financiera contra los resultados acumulados a través del otro resultado integral, estas partidas no se reclasificarán a los resultados del período en períodos posteriores; el costo de los servicios pasados y presentes, y el interés neto sobre el pasivo se reconoce en el resultado del período, distribuido entre el costo de ventas y los gastos de administración, de venta y de distribución, así mismo como las ganancias y pérdidas por reducciones de los beneficios y las liquidaciones no rutinarias.

El interés sobre el pasivo se calcula aplicando la tasa de descuento a dicho pasivo.

3.8 Provisiones, pasivos y activos contingentes

a) Provisiones

Las provisiones se reconocen cuando, como consecuencia de un suceso pasado, la Compañía tiene una obligación presente, legal o implícita, cuya liquidación requiere una salida de recursos que se considera probable y que se puede estimar con certeza.

En los casos en los que Grupo Nutresa espera que la provisión se reembolse en todo o en parte, el reembolso se reconoce como un activo separado, únicamente en los casos en que tal reembolso sea prácticamente cierto.

Las provisiones se miden por la mejor estimación de la Administración de los desembolsos requeridos para liquidar la obligación presente. El gasto correspondiente a cualquier provisión se presenta en el estado de resultados integrales del periodo, neto de todo reembolso. El aumento de la provisión debido al paso del tiempo se reconoce como un gasto financiero.

b) Pasivos contingentes

Las obligaciones posibles que surgen de eventos pasados y cuya existencia será confirmada solamente por la ocurrencia o no ocurrencia de uno a más eventos futuros inciertos que no están enteramente bajo el control de Grupo Nutresa o las obligaciones presentes, que surgen de eventos pasados, pero que no es probable, sino posible, que una salida de recursos que incluye beneficios económicos sea requerida para liquidar la obligación o el monto de la obligación no puede ser medido con suficiente confiabilidad, no se reconocen en el estado de situación financiera, en cambio se revelan como pasivos contingentes.

c) Activos contingentes

Los activos de naturaleza posible, surgidos a raíz de sucesos pasados, cuya existencia ha de ser confirmada solo por la ocurrencia, o en su caso por la no ocurrencia, de uno o más eventos inciertos en el futuro, que no están enteramente bajo el control de Grupo Nutresa, no se reconocen en el estado de situación financiera, en cambio se revelan como activos contingentes cuando es probable su ocurrencia. Cuando el hecho contingente sea cierto, se reconoce el activo y el ingreso asociado en el resultado del periodo.

3.9 Activos y pasivos por derecho de uso

Un contrato de arrendamiento es un acuerdo por el cual un arrendador cede a un arrendatario, a cambio de un pago o una serie de pagos, el derecho a utilizar un activo durante un periodo de tiempo determinado.

Grupo Nutresa es arrendatario de equipos de transporte. Los contratos de arriendo generalmente se realizan por períodos fijos de 1 a 5 años, pero pueden tener opciones de extensión. Los términos de arrendamiento se negocian de forma individual y contienen una amplia gama de términos y condiciones diferentes.

Las opciones de extensión y terminación incluidas en los arrendamientos se utilizan para maximizar la flexibilidad operativa en términos de gestión de contratos. La mayoría de las opciones de extensión y terminación mantenidas son ejercitables de manera simultánea por la Compañía y por la contraparte respectiva.

Contabilidad del arrendatario

Los arrendamientos se reconocen como un activo por derecho de uso y un pasivo correspondiente en la fecha en que el activo arrendado está disponible para su uso. Cada pago de arrendamiento se asigna entre el pasivo y el costo financiero. El costo financiero se carga a los resultados durante el período de arrendamiento a fin de producir una tasa de interés periódica constante sobre el saldo restante del pasivo para cada período. El activo por derecho de uso se deprecia durante la vida útil más corta del activo y el plazo de arrendamiento en línea recta.

Los activos y pasivos que surgen de un arrendamiento son medidos inicialmente sobre una base de valor presente. Los pasivos por arrendamientos incluyen el valor presente neto de los siguientes pagos de arrendamiento:

- Pago de arrendamiento variable basado en un índice o tasa.
- El precio de ejercicio de una opción de compra si el arrendatario está razonablemente seguro de ejercer esa opción.
- Pagos de multas por finalizar el arrendamiento, si la condición del arrendamiento refleja que el arrendatario ejerció esa opción.

Los pagos por arrendamientos se descuentan utilizando una tasa de descuento, contemplando la duración del contrato y la clase de activo.

Los activos de derechos de uso se miden al costo y comprenden lo siguiente:

- El monto de la medición inicial del pasivo por arrendamiento.
- Todo pago de arrendamiento realizado en o antes de la fecha de inicio.
- Todo costo inicial directo.

Los pagos asociados con arrendamientos a corto plazo y arrendamientos de activos de bajo valor se reconocen bajo el método lineal como un gasto en el estado de resultados. Los arrendamientos a corto plazo tienen un plazo de 12 meses o menos. Los activos de bajo valor comprenden los equipos de cómputo y artículos pequeños del mobiliario de oficina.

Los periodos promedios de depreciación para el equipo de transporte para los activos por derecho de uso son de 5 años.

3.10 Ingresos ordinarios

a) Ingresos por dividendos

Estos ingresos se reconocen cuando se establece el derecho de Grupo Nutresa a recibir el pago, que es generalmente cuando los accionistas decretan el dividendo, excepto cuando el dividendo represente una recuperación del costo de la inversión. Tampoco se reconoce ingreso por dividendos cuando el pago se realiza a todos los accionistas en la misma proporción en acciones del emisor.

b) Método de participación patrimonial

Bajo este método la inversión se registra inicialmente al costo, y se ajusta con los cambios en la participación de Grupo Nutresa sobre los activos netos de las subsidiarias y asociadas, después de la fecha de adquisición menos cualquier pérdida por deterioro de valor de la inversión.

c) Intereses

Para todos los instrumentos financieros valorados a costo amortizado, los ingresos o gastos por interés se reconocen con la tasa de interés efectiva. La tasa de interés efectiva es la tasa que descuenta exactamente los pagos futuros estimados de efectivo o los recibidos a través de la vida esperada del instrumento financiero o un período más corto, en el valor neto en libros del activo financiero o pasivo financiero.

3.11 Valor razonable

Es el precio que sería recibido por vender un activo o pagado por transferir un pasivo en una transacción ordenada entre participantes del mercado independientes, en la fecha de la medición. El valor razonable de todos los activos y pasivos financieros se determina a la fecha de presentación de los estados financieros, para reconocimiento o revelación en las notas a los estados financieros.

Grupo Nutresa utiliza técnicas de valuación que son apropiadas en las circunstancias y para las cuales se tiene suficiente información disponible para medir al valor razonable, maximizando el uso de datos observables relevantes y minimizando el uso de datos no observables.

El valor razonable se determina:

- Con base en precios cotizados en mercados activos para activos o pasivos idénticos a los que la Compañía puede acceder en la fecha de la medición (nivel 1).
- Con base en técnicas de valuación comúnmente usadas por los participantes del mercado que utilizan variables distintas de los precios cotizados que son observables para los activos o pasivos, directa o indirectamente (nivel 2).
- Con base en técnicas de valuación internas de descuento de flujos de efectivo u otros modelos de valoración, utilizando variables estimadas por Grupo Nutresa no observables para el activo o pasivo, en ausencia de variables observables en el mercado (nivel 3).

Los juicios incluyen datos tales como el riesgo de liquidez, el riesgo de crédito y la volatilidad. Los cambios en las hipótesis acerca de estos factores podrían afectar al valor razonable de los instrumentos financieros.

3.12 Partes relacionadas

Grupo Nutresa evalúa permanentemente sus partes relacionadas y aplica los siguientes criterios para la identificación de las mismas, los cuales han sido tomados de NIC 24-Información a Revelar sobre Partes Relacionadas:

1. relacionada es una persona o entidad que está relacionada con Grupo Nutresa
   - a. Una persona, o un familiar cercano a esa persona, está relacionada con Grupo Nutresa si esa persona:
     - i. ejerce control o control conjunto sobre Grupo Nutresa;
     - ii. ejerce influencia significativa sobre Grupo Nutresa; o
     - iii. es miembro del personal clave de la gerencia de Grupo Nutresa
   - b. Una entidad está relacionada con Grupo Nutresa si le son aplicables cualquiera de las condiciones siguientes:
     - i. La entidad y Grupo Nutresa son miembros del mismo grupo
     - ii. Una entidad es una asociada o un negocio conjunto de la otra entidad.
     - iii. Ambas entidades son negocios conjuntos de la misma tercera parte.
     - iv. Una entidad es un negocio conjunto de una tercera entidad y la otra entidad es una asociada de la tercera entidad.

v. La entidad está controlada o controlada conjuntamente por una persona identificada en (a).

vi. Una persona identificada en (a)(i) tiene influencia significativa sobre la entidad o es un miembro del personal clave de la gerencia de la entidad.

vii. La entidad o cualquier miembro de un grupo del cual es parte proporciona servicios del personal clave de la gerencia a Grupo Nutresa.

2. Familiares cercanos a una persona son aquellos miembros de la familia de los que se podría esperar que influyeran a, o fueran influidos por esa persona en sus relaciones con Grupo Nutresa e incluyen:
   a. los hijos de esa persona y el cónyuge o persona con análoga relación de afectividad;
   b. los hijos del cónyuge de esa persona o persona con análoga relación de afectividad; y
   c. ersonas dependientes de esa persona, o el cónyuge de esa persona o persona con análoga relación de afectividad.
3. Personal clave de la gerencia son aquellas personas que tienen autoridad y responsabilidad para planificar, dirigir y controlar las actividades de Grupo Nutresa, directa o indirectamente, incluyendo cualquier director o administrador (sea o no ejecutivo) de Grupo Nutresa.

Grupo Nutresa considera los siguientes casos en su análisis, los cuales no son considerados como partes relacionadas:

a. Dos entidades por el mero hecho de tener en común un director o administrador u otro miembro del personal clave de la gerencia o porque un miembro del personal clave de la gerencia de una entidad tenga influencia significativa sobre la otra entidad.

b. Dos participantes en un negocio conjunto, por el mero hecho de tener control conjunto sobre el negocio conjunto.

c. (i) proveedores de financiación; (ii) sindicatos; (iii) entidades de servicios públicos; y (iv) departamentos y agencias de un gobierno que no controla, controla conjuntamente o influye de forma significativa a la entidad que informa. Simplemente en virtud de sus relaciones normales con la entidad (aun cuando puedan afectar la libertad de acción de una entidad o participar en su proceso de toma de decisiones).

d. Un cliente, proveedor, franquiciador, distribuidor o agente en exclusiva con los que una entidad realice un volumen significativo de transacciones, simplemente en virtud de la dependencia económica resultante.

3.13 Utilidad por acción

Las utilidades por acción básicas se calculan dividiendo el resultado del período atribuible a los tenedores de acciones ordinarias entre el promedio ponderado de acciones ordinarias en circulación durante el periodo.

El promedio ponderado de las acciones en circulación al 31 de diciembre de 2024 y 2023 es de 457.755.869.

Para calcular las utilidades por acción diluidas, se ajusta el resultado del período atribuible a los tenedores de acciones ordinarias y el promedio ponderado del número de acciones en circulación por todos los efectos dilusivos inherentes a las acciones ordinarias potenciales.

3.14 Importancia relativa o materialidad

La información es material si su omisión, inexactitud u ocultamiento puede influir razonablemente en las decisiones que toman los usuarios primarios de los estados financieros de propósito general, con base en estos, los cuales proporcionan información financiera sobre una entidad informante específica. La materialidad o la importancia relativa depende de la naturaleza o magnitud de la información, o de ambas. La entidad evalúa si la información en cuestión, individualmente o en combinación con otra, es material o tiene importancia relativa en el contexto de sus estados financieros tomados en su conjunto.

3.15 Cambios en políticas contables

3.15.1 Nuevas normas y enmiendas adoptadas por la compañía en 2024

La Compañía ha aplicado las siguientes enmiendas por primera vez en sus estados financieros anuales con corte al 31 de diciembre de 2024:

- Revelación de políticas contables materiales: Enmiendas a la NIC 1.
- Definición de estimados contables: Enmiendas a la NIC 8.
- Impuesto diferido relacionado con activos y pasivos provenientes de una única transacción: Enmiendas a la NIC 12.
- Modificación a la NIIF 16 Arrendamientos – Reducciones de Alquiler Relacionadas con el COVID 19 más allá del 30 de junio de 2021.

3.15.2 Nueva normatividad incorporada al marco contable aceptado en Colombia cuya aplicación es obligatoria a partir del 1 de enero de 2027

El Decreto 1271 de 2024 adicionó el Anexo Técnico Normativo 01 de 2024 del Grupo 1 a los anexos incorporados en el Decreto 2420 de 2015 contentivo de la Norma de Información Financiera NIIF 17 contratos de seguro.

3.15.2.1 NIIF 17 Contratos de Seguros

La NIIF 17 Contratos de Seguro establece principios para el reconocimiento, medición, presentación e información a revelar de los contratos de seguro emitidos. También requiere principios similares a aplicar a contratos de reaseguro mantenidos y a contratos de inversión emitidos con componentes de participación discrecional. El ob-

jetivo es asegurar que las entidades proporcionen información relevante de forma que represente fielmente esos contratos para evaluar el efecto que los contratos dentro del alcance de la NIIF 17 tienen sobre la situación financiera, el rendimiento financiero y los flujos de efectivo de una entidad.

La NIIF 17 deroga la NIIF 4 Contratos de Seguro que era una norma provisional que permitió a las entidades usar una amplia variedad de prácticas contables para los contratos de seguro, reflejando los requerimientos de contabilidad nacionales y variaciones de esos requerimientos. Algunas prácticas anteriores de contabilización de seguros permitidas según la NIIF 4 no reflejaban adecuadamente las situaciones financieras subyacentes verdaderas o el rendimiento financiero de los contratos de seguro.

El artículo 2 del Decreto 1271 de 2024 adicionó el artículo 1.1.4.1.4 al Decreto 2420 de 2015, incluyendo simplificaciones para la implementación de la Norma Internacional de Información Financiera NIIF 17, contratos de seguro, que deben aplicar los preparadores de información financiera del Grupo 1 y que sean vigilados por la Superintendencia Financiera de Colombia.

La administración está evaluando actualmente las implicaciones detalladas de la aplicación de la nueva norma en los estados financieros.

3.15.3 Nueva normatividad emitida por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB por sus siglas en inglés) que aún no ha sido incorporada al marco contable aceptado en Colombia

3.15.3.1 Venta o aporte de activos entre un inversionista y su asociada o negocio conjunto: Enmiendas a la NIIF 10 y a la NIC 28

El IASB ha realizado enmiendas de alcance limitado a la NIIF 10 Estados Financieros Consolidados y a la NIC 28 Inversiones en Asociadas y Negocios Conjuntos.

En diciembre de 2015, el IASB decidió aplazar la fecha de aplicación de esta modificación hasta que el IASB haya finalizado su proyecto de investigación sobre el estándar de método de participación.

3.15.3.2 Reforma fiscal internacional - reglas modelo del segundo pilar

En mayo de 2023, el IASB realizó modificaciones de alcance limitado a la NIC 12 que proporcionan un alivio temporal del requisito de reconocer y revelar impuestos diferidos que surjan de la ley tributaria promulgada o sustancialmente promulgada que implementa las reglas modelo del Pilar Dos, incluida la ley tributaria que implementa las reglas calificadas. impuestos internos mínimos complementarios descritos en dichas normas.

3.15.3.3 NIC 7 y NIIF 7 Acuerdos de financiación de proveedores

Estas modificaciones requieren divulgaciones para mejorar la transparencia de los acuerdos de financiación de proveedores y sus efectos sobre los pasivos, los flujos de efectivo y la exposición al riesgo de liquidez de una empresa. Los requisitos de divulgación son la respuesta del IASB a las preocupaciones de los inversores de que los acuerdos de financiación de proveedores de algunas empresas no son suficientemente visibles, lo que dificulta el análisis de los inversores.

3.15.3.4 NIIF 16 – Pasivo por arrendamientos en una venta con arrendamiento posterior (Leaseback).

Estas modificaciones incluyen requisitos para transacciones de venta y arrendamiento posterior en la NIIF 16 para explicar cómo una entidad contabiliza una venta y arrendamiento posterior después de la fecha de la transacción. Las transacciones de venta y arrendamiento posterior en las que algunos o todos los pagos de arrendamiento son pagos de arrendamiento variables que no dependen de un índice o tasa tienen más probabilidades de verse afectadas.

3.15.3.5 Modificaciones a la NIC 21 – Falta de intercambiabilidad

En agosto de 2023, el IASB modificó la NIC 21 para ayudar a las entidades a determinar si una moneda es convertible a otra moneda y qué tipo de cambio al contado utilizar cuando no lo sea.

3.15.3.6 Modificaciones a Modificaciones a la Clasificación y Medición de Instrumentos Financieros – Modificaciones a las NIIF 9 y NIIF 7

El 30 de mayo de 2024, el IASB emitió modificaciones específicas a las NIIF 9 y NIIF 7 para responder a las preguntas recientes que surgieron en la práctica e incluir nuevos requisitos no solo para las instituciones financieras sino también para las entidades corporativas.

3.15.3.7 NIIF 18 Presentación y revelación en estados financieros

La NIIF 18 reemplazará a la NIC 1 Presentación de estados financieros, introduciendo nuevos requisitos que ayudarán a lograr la comparabilidad del desempeño financiero de entidades similares y brindarán información más relevante y transparencia a los usuarios. Si bien la NIIF 18 no afectará el reconocimiento o medición de partidas en los estados financieros, se espera que sus impactos en la presentación y revelación sean generalizados, en particular aquellos relacionados con el estado de desempeño financiero y la provisión de medidas de desempeño definidas por la administración dentro de los estados financieros.

3.15.3.8 NIIF 19 Subsidiarias sin obligación pública de rendir cuentas

La NIIF 19, emitida en mayo de 2024, permite que ciertas subsidiarias elegibles de entidades matrices que informan según las Normas de Contabilidad NIIF apliquen requisitos de divulgación reducidos

3.15.4 Nuevas Nueva normatividad emitida por el Consejo de Normas Internacionales de Sostenibilidad (ISSB por su sigla en inglés) que aún no ha sido incorporada al marco contable aceptado en Colombia adoptadas por la compañía en 2024

3.15.4.1 NIIF S1 - Requisitos generales para la divulgación de información financiera relacionada con la sostenibilidad

Este estándar incluye el marco central para la divulgación de información material sobre riesgos y oportunidades relacionados con la sostenibilidad a lo largo de la cadena de valor de una entidad.

3.15.4.2 NIIF S2 - Divulgaciones relacionadas con el clima

Esta es la primera norma temática emitida que establece requisitos para que las entidades divulguen información sobre riesgos y oportunidades relacionados con el clima.

NOTA 4

JUICIOS, ESTIMACIONES Y SUPUESTOS CONTABLES SIGNIFICATIVOS

La preparación de los estados financieros de Grupo Nutresa requiere que la gerencia deba realizar juicios, estimaciones y supuestos contables que afectan los montos de ingresos y gastos, activos y pasivos, y revelaciones relacionadas, así como también la revelación de pasivos contingentes al cierre del período sobre el que se informa. En este sentido, la incertidumbre sobre tales supuestos y estimaciones podría dar lugar en el futuro a resultados que podrían requerir ajustes significativos a los importes en libros de los activos o pasivos afectados.

En la aplicación de las políticas contables, la Administración ha realizado los siguientes juicios y estimaciones, que tienen efecto significativo sobre los importes reconocidos en los presentes estados financieros separados:

- Evaluación de la existencia de indicadores de deterioro de valor para los activos.
- Hipótesis empleadas en el cálculo actuarial de las obligaciones post-empleo y de largo plazo con los empleados.
- Supuestos utilizados para el cálculo del valor razonable de los instrumentos financieros.
- Recuperabilidad de los activos por impuestos diferidos.
- Determinación de control, influencia significativa o control conjunto sobre una inversión.
- Determinación de la existencia de arrendamientos financieros u operativos, en función de la transferencia de riesgos y beneficios de los activos arrendados.

NOTA 5

EFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFECTIVO

El efectivo y equivalentes de efectivo incluía lo siguiente:

	2024	2023
Caja y bancos (*)	104	16.125
Inversiones temporales	5	5
Total	**109**	**16.130**

Tabla 3

Las colocaciones a corto plazo se realizan por períodos variables entre un día y tres meses, según las necesidades de efectivo inmediatas del Grupo, y devengan intereses a las tasas de interés de las respectivas colocaciones a corto plazo. Los saldos en bancos devengan intereses a tasas variables sobre la base de las tasas diarias de depósitos bancarios. La rentabilidad promedio del efectivo y sus equivalentes en todas las monedas es de 1,1% (2023: 2,3%).

Sobre los valores no existen restricciones para su disponibilidad.

NOTA 6

DEUDORES COMERCIALES Y OTRAS CUENTAS POR COBRAR, NETO

El saldo de deudores comerciales y otras cuentas por cobrar comprendían los siguientes rubros:

	2024	2023
Cuentas por cobrar a trabajadores	24	72
Otras cuentas por cobrar a vinculados (*)	21.533	1.815
Otras cuentas por cobrar	76	6.591
Total deudores y cuentas por cobrar	**21.633**	**8.478**
Porción corriente	**21.569**	**8.371**
Porción no corriente	**64**	**107**

Tabla 4

(*) Las cuentas por cobrar a vinculados es principalmente a Servicios Nutresa S.A.S.

NOTA 7

OTROS ACTIVOS

Los otros activos estaban compuestos por:

	Notas	2024	2023
Impuestos	10.2	152	61
Gastos pagados por anticipado (*)		40	134
Total otros activos corrientes		**192**	**195**
Otros		3	19
Total otros activos no corrientes		**3**	**19**
Total otros activos		**195**	**214**

Tabla 5

(*) Los gastos pagados por anticipado corresponden principalmente a anticipos de servicios.

NOTA 8

INVERSIONES EN SUBSIDIARIAS

El detalle de las subsidiarias de Grupo Nutresa S. A. a la fecha del período sobre el que se informa se presenta a continuación:

		Valor en libros	
	% participación	2024	2023
Compañía de Galletas Noel S.A.S.	100%	2.324.994	1.936.667
Compañía Nacional de Chocolates S. A. S.	100%	1.359.635	1.156.602
Tropical Coffee Company S.A.S.	100%	18.035	18.904
Industria Colombiana de Café S.A.S.	100%	649.805	624.044
Industria de Alimentos Zenú S.A.S.	100%	190.820	199.097
Inverlogy S. A. S.	100%	24.802	24.196
Meals Mercadeo de Alimentos de Colombia S.A.S.	100%	317.201	282.732
Molinos Santa Marta S.A.S.	100%	74.657	108.218
Novaventa S.A.S.	93%	104.083	200.372
Pastas Comarrico S.A.S.	100%	15.796	18.514
Productos Alimenticios Doria S.A.S.	100%	113.751	135.874
Alimentos Cárnicos S.A.S.	100%	1.228.623	1.080.165
Setas Colombianas S.A.	94%	55.141	54.657
Compañía Nacional de Chocolates Perú S.A.	0,003%	13	11
La Recetta Soluciones Gastronómicas Integradas S.A.S.	70%	1.455	1.095
Gestión Cargo Zona Franca S.A.S.	83%	190.897	296.882
Comercial Nutresa S.A.S.	100%	75.041	123.633
Industrias Aliadas S.A.S	83%	56.971	66.045
Opperar Colombia S.A.S.	100%	3.420	3.024
Servicios Nutresa S. A. S.	100%	26.692	19.284
Productos Naturela S.A.S.	60%	3.936	3.924
Atlantic F. S. S.A.S.	70%	171.870	162.631
C.I. Nutrading S.A.S.	100%	2.180	2.126
Total		**7.009.818**	**6.518.697**

Tabla 6

A continuación, se presenta el detalle de los dividendos recibidos y el resultado de la aplicación del método de participación patrimonial sobre inversiones en subsidiarias durante los periodos sobre los cuales se informa:

	Acumulado a diciembre					
	2024			2023		
	Dividendos recibidos	Participación en el resultado del período	Participación en el otro resultado integral	Dividendos recibidos	Participación en el resultado del período	Participación en el otro resultado integral
Compañía de Galletas Noel S.A.S.	(16.779)	165.350	239.756	(88.298)	191.627	(348.981)
Compañía Nacional de Chocolates S. A. S.	-	62.069	140.964	(100.923)	91.074	(243.251)
Tropical Coffee Company S.A.S.	(900)	(43)	74	(5.000)	2.016	(93)
Industria Colombiana de Café S.A.S.	(79.124)	99.839	5.046	(64.100)	(11.799)	(106.072)
Industria de Alimentos Zenú S.A.S.	(30.178)	19.447	2.454	(21.336)	26.957	(10.185)
Inverlogy S. A. S.	-	606	-	(4.000)	74	-
Meals Mercadeo de Alimentos de Colombia S.A.S.	(4.995)	33.076	6.388	(22.024)	44.279	(4.266)
Molinos Santa Marta S.A.S.	(47.597)	14.035	1	-	20.703	(429)
Novaventa S.A.S.	(167.206)	70.620	297	(45.871)	56.112	(703)
Pastas Comarrico S.A.S.	(3.200)	482	-	(9.000)	81	-
Productos Alimenticios Doria S.A.S.	(61.428)	32.357	6.948	-	17.142	(13.033)
Alimentos Cárnicos S.A.S.	(49.742)	174.181	24.019	(80.536)	95.246	(324.344)
Setas Colombianas S.A.	(6.712)	7.196	-	(6.236)	8.940	-
Compañía Nacional de Chocolates Perú S.A.	-	1	1	(1)	1	(2)
La Recetta Soluciones Gastronómicas Integradas S.A.S.	-	360	-	-	204	-
Gestión Cargo Zona Franca S.A.S.	(99.169)	(6.816)	-	-	4.624	278
Comercial Nutresa S.A.S.	(113.073)	64.386	95	(39.997)	45.745	(741)
Industrias Aliadas S.A.S	(26.265)	17.187	4	(39.166)	23.239	(11)
Opperar Colombia S.A.S.	-	396	-	-	170	-
Servicios Nutresa S.A.S.	-	7.243	165	-	9.363	(511)
Productos Naturela S.A.S.	(131)	143	-	-	223	-
Atlantic F. S. S.A.S.	-	7.336	1.903	-	12.882	(1.906)
C.I. Nutrading S. A. S.	-	(1.546)	-	-	(1.744)	(1.671)
Total	**(706.499)**	**767.905**	**428.115**	**(526.488)**	**637.159**	**(1.055.921)**

Tabla 7

Durante el año 2024 se realizó capitalización a C.I. Nutrading S. A. S $1.600.

Durante el año 2023 se realizó capitalización a C.I. Nutrading S. A. S $3.000.

Los dividendos recibidos en subsidiarias se reconocen como un menor valor de la inversión como parte de la aplicación del método de participación.

Los dividendos recibidos de subsidiarias generan un efecto en el flujo de efectivo de $706.499 (2023: $526.488).

NOTA 9

INVERSIONES EN ASOCIADAS

A continuación, se presenta el detalle de las inversiones sobre las cuales Grupo Nutresa S. A. tiene influencia significativa y que son clasificadas como :

Asociadas	País	% participación	2024	2023	2024 Participación en el resultado del período	2024 Participación en el otro resultado integral	2023 Participación en el resultado del período	2023 Participación en el otro resultado integral
Bimbo de Colombia S.A.	Colombia	40,0%	167.907	184.067	(20.015)	3.855	(13.966)	(1.828)
Estrella Andina S.A.S.	Colombia	30,0%	21.261	20.996	265		196	-
Wellness Food Company S.A.S.	Colombia	23,3%	684	720	(36)		(67)	-
Internacional Ejecutiva de Aviación S.A.S.	Colombia	0% (2023 - 25%)		3.622	211	(267)	568	(930)
Total asociadas			**189.852**	**209.405**	**(19.575)**	**3.588**	**(13.269)**	**(2.758)**

Tabla 8

Bimbo de Colombia S. A.
Es una sociedad anónima con domicilio en Tenjo, Cundinamarca, dedicada principalmente a elaboración de productos de panadería.

Estrella Andina S. A. S.
Es una sociedad simplificada por acciones dedicada a la comercialización de comidas preparadas en cafeterías en la cual Nutresa tiene una participación del 30%, teniendo como socio mayoritario, con una participación del 70%, al Grupo Alsea.

Wellness Food Company S. A. S.
Es una sociedad simplificada por acciones dedicada a la elaboración de productos lácteos y otros tipos de expendio de comidas preparadas n. c. p. en la cual Nutresa tiene una participación del 23,3%.

Internacional Ejecutiva de Aviación S. A. S.
Es una empresa constituida como una sociedad por acciones simplificada con domicilio en Medellín dedicada al Transporte aéreo nacional de pasajeros, en la cual Nutresa tenía la participación del 25% durante 2023 y fue vendida en 2024.

Los movimientos de inversiones en asociadas se detallan a continuación:

	2024	2023
Saldo inicial al 1 de enero	**209.405**	**165.432**
Retiro de inversión por venta [1]	(3.566)	
Incremento de aportes [2]		60.000
Participación en el resultado del periodo	(19.575)	(13.269)
Participación en el resultado integral	3.588	(2.758)
Saldo al 31 de diciembre	**189.852**	**209.405**

Tabla 9

Incremento de aportes en asociadas y negocios conjuntos

1. En abril de 2024 se realizó la venta de Internacional Ejecutiva de Aviación S.A.S.
2. En mayo de 2023 Grupo Nutresa aceptó la oferta de suscripción de 3.200 acciones ordinarias de Bimbo de Colombia S. A. por valor de $60.000, las cuales fueron pagadas en tres cuotas iguales durante el año 2023.

Durante el período cubierto por estos estados financieros, no se recibió dividendos por esta inversión.

Ninguna de las asociadas mantenidas por Grupo Nutresa se encuentra listada en un mercado de valores, por lo tanto, no existe un precio de mercado cotizado para la inversión.

A continuación, se presenta información financiera resumida sobre las entidades asociadas:

Asociadas	2024 Activo	2024 Pasivo	2024 Patrimonio	2024 Resultado del periodo	2023 Activo	2023 Pasivo	2023 Patrimonio	2023 Resultado del periodo
Bimbo de Colombia S.A.	870.673	450.907	419.766	(50.039)	912.104	451.936	460.168	(34.915)
Estrella Andina S.A.S.	158.096	87.054	71.042	884	143.096	72.938	70.158	655
Wellness Food Company S.A.S.	881	640	241	(155)	985	588	397	(285)
Internacional Ejecutiva de Aviación S.A.S.	-	-	-	-	134.238	132.814	1.424	2.270

Tabla 10

NOTA 10

IMPUESTO SOBRE LA RENTA E IMPUESTO POR PAGAR

10.1 Normatividad aplicable

Las disposiciones fiscales vigentes y aplicables a la Compañía establece una tasa nominal de impuesto sobre la renta del 35% y una tarifa de ganancia ocasional del 15%.

De igual forma, a partir del año 2023 se encuentra en vigencia una tasa mínima de tributación del 15% cuyo cálculo considera un impuesto y una utilidad depurada, realizándose de forma consolidada para las empresas que pertenezcan a grupos empresariales.

La depuración de la renta gravable tiene como base el reconocimiento de los ingresos y gastos devengados contablemente, a excepción de los contemplados expresamente en la normativa, tales como el momento de la realización para algunos ingresos, no deducibilidad de la diferencia en cambio no realizada, limitación en la deducción por atenciones a los empleados, clientes y proveedores, topes en las tasas de depreciación anual.

Por otra parte, las donaciones realizadas a las entidades pertenecientes al régimen tributario especial no serán deducibles, pero permiten un descuento tributario del 25% sobre el valor donado, el cual no puede exceder del 25% del impuesto sobre la renta a cargo en el respectivo año gravable.

La firmeza de las declaraciones tributarias por regla general es de 3 años, sin embargo, para las empresas sometidas al régimen de precios de transferencia, la firmeza es de 5 años y las declaraciones que originen o compensen pérdidas fiscales quedarán en firme en 5 años. Adicionalmente, para el año 2024, las declaraciones que presenten un aumento del impuesto neto de renta en un porcentaje mínimo del 35% o del 25% respecto al año anterior, quedarán en firme en 6 meses o 12 meses, respectivamente.

10.2 Activos y pasivos por impuestos

Los activos por impuestos, se presentan en el estado de situación financiera dentro del rubro de "otros activos corrientes". El saldo incluía:

	2024	2023
Impuesto de renta y complementarios	91	-
Otros impuestos	61	61
Total activos por impuesto corriente	**152**	**61**

Tabla 11

El saldo por pagar por impuestos corrientes comprendía:

	2024	2023
Impuesto de renta y complementarios	-	908
Retenciones en la fuente por pagar	3.246	1.855
Otros impuestos	1.093	779
Total	**4.339**	**3.542**

Tabla 12

La Compañía aplica las leyes vigentes con criterio profesional para determinar y reconocer la provisión para el impuesto a las ganancias corriente y diferido en sus estados financieros separados. La determinación tributaria final depende de las nuevas exigencias normativas, la existencia de ganancias fiscales suficientes para el aprovechamiento de beneficios fiscales como el tratamiento de ingresos no gravados y deducciones especiales de acuerdo a la normativa vigente aplicable y al análisis de probabilidad de favorabilidad de las opiniones de expertos.

La Compañía reconoce pasivos para situaciones observadas en auditorías tributarias preliminares sobre la base de estimados de si corresponde el pago de impuestos adicionales. Cuando el resultado tributario final de estas situaciones es diferente de los montos que fueron inicialmente registrados, las diferencias se imputan al impuesto a la renta corriente y diferido activo y pasivo, en el período en el que se determina este hecho.

Adicionalmente, teniendo en cuenta los criterios y juicios en la determinación y reconocimiento de los impuestos mencionados, al 31 de diciembre de 2024, no se han identificado situaciones que generen incertidumbre tributaria y que deban ser reconocidas contablemente de acuerdo al marco definido por la CINIIF 23.

10.3 Gasto por impuesto a la renta

El gasto por impuesto de renta corriente y diferido fue el siguiente:

		Acumulado a diciembre	
	Notas	**2024**	2023
Impuesto de renta corriente		293	947
Total impuesto corriente		**293**	**947**
Impuesto diferido (*)	10.4	(4.770)	(4.644)
Total gasto por impuesto		**(4.477)**	**(3.697)**

Tabla 13

(*) La composición del impuesto de renta diferido surge principalmente del reconocimiento de inversiones.

10.4 Impuesto a la renta diferido

	2024	2023
Impuesto diferido pasivo		
Inversiones	2.393	2.877
Beneficios a empleados	-	(2.367)
Otros pasivos	(23)	(23)
Total impuesto diferido pasivo	**2.370**	**487**

Tabla 14

El movimiento del impuesto diferido durante el período fue el siguiente:

	2024	2023
Saldo inicial, pasivo neto	**487**	**6.937**
Gasto por impuestos diferidos reconocidos en el resultado del período	(4.770)	(4.644)
Impuesto diferido asociado con componentes de otro resultado integral	6.653	(1.806)
Saldo final, pasivo neto	**2.370**	**487**

Tabla 15

(*) El impuesto a las ganancias relacionado con componentes de otro resultado integral está determinado por nuevas mediciones de planes de beneficios a empleados por $0 (2023 $-1.666) y la participación en asociadas y negocios conjuntos que se contabilizan mediante el método de participación por $876 (2023 $-965) y por los activos financieros medidos a valor razonable $5.777 (2023 $825).

10.5 Tasa efectiva de impuestos

La tasa efectiva se encuentra significativamente por debajo de la tasa teórica por efecto principalmente de ingresos no gravados. Los ingresos recibidos por Grupo Nutresa corresponden al reconocimiento de las utilidades obtenidas por las compañías subsidiarias y reconocidas en los estados financieros separados de la Compañía mediante el método de participación patrimonial. La escisión simétrica que se llevó a cabo en diciembre 2023, que escindió las inversiones que Grupo Nutresa tenía en Sura y Argos, a partir de 2024 ya no hay dividendos generados por estas inversiones y, por tanto, el efecto en la tasa 2024 0%(2023: -4.65%).

Adicionalmente, la Compañía cuenta con la limitación de algunas deducciones que contrarrestan el anterior efecto, tales como el gravamen al movimiento financiero, provisiones de carácter permanente, costos y gastos de ejercicios anteriores, multas y sanciones, entre otras.

En el caso en cuestión, no se determina un impuesto a adicionar por efecto de la tasa mínima de tributación del 15% establecida en el parágrafo 6 del artículo 240 del Estatuto Tributario Nacional, toda vez que este cálculo debe realizarse considerando el procedimiento establecido para las empresas cuyos estados financieros se consolidan en Colombia, cálculo que se encuentra por encima de dicha tasa mínima.

A continuación, se presenta la conciliación de la tasa de impuestos aplicable y la tasa efectiva de impuestos:

	Notas	Acumulado a diciembre 2024 Valor	2024 %	2023 Valor	2023 %
Utilidad contable antes de impuestos		**745.965**		**716.891**	
Gasto impuesto a la tasa impositiva aplicable		261.088	35,00%	250.912	35,00%
Dividendos de portafolio no gravados		-	0,00%	(33.349)	-4,65%
Ingresos no gravados método de participación		(268.767)	-36,03%	(218.362)	-30,46%
Otros efectos impositivos		3.202	0,43%	(2.898)	-0,40%
Total gasto por impuestos	**9.3**	**(4.477)**	**-0,60%**	**(3.697)**	**-0,52%**

Tabla 16

10.6 Información sobre procesos legales en curso

La Compañía adelanta demanda por el desconocimiento de deducciones y compensación de pérdidas fiscales en las declaraciones de renta de los años gravables 2008,2009 y 2014. Estas declaraciones generaron saldos a favor que en su momento fueron devueltos, razón por la cual la DIAN procedió a solicitar el reintegro de dichos valores y a sancionar a la Compañía por devolución improcedente, lo que hizo necesaria también la demanda contra las resoluciones que impusieron esta sanción.

NOTA 11

PROVEEDORES Y CUENTAS POR PAGAR

El saldo correspondiente a proveedores y cuentas por pagar comprendía los siguientes rubros:

	Notas	2024	2023
Costos y gastos por pagar		604	10.316
Dividendos por pagar	13.3	14.880	167.811
Retenciones y aportes de nómina		368	374
Préstamos y cuentas por pagar a vinculados		23	10.087
Total		**15.875**	**188.588**

Tabla 17

NOTA 12

BENEFICIOS A EMPLEADOS

Los beneficios a empleados corresponden a todas las contraprestaciones originadas en planes o acuerdos formales, requerimientos legales, concedidas por la Compañía a cambio de los servicios prestados por los empleados o por indemnización por cese. Los beneficios comprenden todas las retribuciones realizadas directamente a los empleados o a sus beneficiarios o dependientes de empleados (cónyuge, hijos y otros) y/o a terceros, cuya liquidación se puede realizar mediante pagos en efectivo y/o suministro de bienes y servicios (beneficios no monetarios).

A continuación, se presenta el saldo de los pasivos por beneficios a empleados al 31 de diciembre:

	Notas	2024	2023
Beneficios corto plazo		**2.794**	**1.786**
Beneficio post-empleo		**16**	**15**
Planes aportaciones definidas		16	15
Otros beneficios a empleados largo plazo	**12.2**	**3.998**	**4.749**
Total pasivo por beneficios a empleados		**6.808**	**6.550**
Porción corriente		**4.521**	**3.895**
Porción no corriente		**2.287**	**2.655**

Tabla 18

12.1 Beneficios post-empleo – Planes de beneficios definidos

El pasivo por beneficios post-empleo se estima empleando la técnica actual de la unidad de crédito proyectada, que requiere el uso de supuestos financieros y demográficos, entre estos y sin limitarse a, tasa de descuento, índices de inflación, expectativa de incremento salarial, expectativa de vida y tasa de rotación de empleados. La estimación del pasivo, así como la determinación de los valores de los supuestos utilizados en la valoración, es realizada por un actuario externo independiente. Dado el horizonte de largo plazo de estos planes de beneficios, los estimados están sujetos a un grado significativo de incertidumbre, cualquier cambio en los supuestos actuariales impacta directamente el valor de la obligación por pensión y otros beneficios post-empleo.

A continuación, se presentan la conciliación de los movimientos de los planes de beneficios definidos:

	Activo del plan		Pasivo del plan		Beneficio neto	
	2024	2023	**2024**	2023	**2024**	2023
Valor presente de obligaciones a 1 de enero	**29.960**	**21.480**	**29.960**	**21.480**	**-**	**-**
(+) Costo del servicio		-		1.035	-	1.035
(+) Gastos por intereses		-		2.685	-	2.685
(-) Rendimientos del plan		4.563		-	-	(4.563)
(-) Pérdidas actuariales		-		4.760	-	4.760
(-) Aportes al fondo del plan	(29.960)	3.917	(29.960)	-	-	(3.917)
Valor presente de obligaciones a 31 de diciembre	**-**	**29.960**	**-**	**29.960**	**-**	**-**

Tabla 19

Las ganancias y pérdidas actuariales se reconocen en el estado de resultados en la sección de otros resultados integrales.

La Compañía estima que el tiempo para la terminación del beneficio es de 0 años (2023: 13 años).

12.2 Beneficios largo plazo

Los beneficios a largo plazo incluyen principalmente primas de antigüedad y sistemas de remuneración variable.

La prima de antigüedad se paga al empleado por cada cinco años de prestación de servicios. El pasivo se reconoce de forma gradual a medida que el empleado presta los servicios que lo harán acreedor. Su medición se realiza anualmente mediante el uso de técnicas actuariales. Las ganancias y pérdidas actuales que surgen por la experiencia y de cambios en los supuestos actuariales, se cargan o abonan en el resultado del período en el que surgen.

La Compañía no tiene activos específicos destinados a respaldar los beneficios a largo plazo. El pasivo por beneficios largo plazo se determina de forma separada para cada plan, mediante el método de valoración actuarial de la unidad de crédito proyectada, usando supuestos actuariales a la fecha del período que se informa. El costo de servicio actual, costo de servicio pasado, costo por interés, ganancias y pérdidas actuariales, así como cualquier liquidación o reducción del plan, se reconoce inmediatamente en resultados.

A continuación, se presenta la conciliación de los movimientos de los otros beneficios a empleados largo plazo:

	2024	2023
Valor presente de obligaciones a 1 de enero	**4.749**	**5.252**
(+) Costo del servicio	1.654	2.526
(+/-) Gastos por intereses	281	397
(+/-) Ganancias actuariales	(713)	(1.047)
(-) Pagos	(1.973)	(2.375)
(+/-) Otros	-	(4)
Valor presente de obligaciones 31 de diciembre	**3.998**	**4.749**

Tabla 20

12.3 Gastos por beneficios a empleados

Los montos reconocidos como gastos por concepto de beneficios a empleados fueron:

	Acumulado a diciembre	
	2024	2023
Beneficios corto plazo	**11.266**	**9.482**
Beneficio post-empleo	**271**	**1.273**
Planes aportaciones definidas	271	238
Planes de beneficios definidos	-	1.035
Otros beneficios a empleados largo plazo	893	1.209
Sub Total	**12.430**	**11.964**
Reembolso por contrato de mandato (*)	**(13.093)**	**(12.246)**
Recuperación	663	282
Total	**-**	**-**

Tabla 21

(*) En virtud del contrato de mandato, Grupo Nutresa S. A., transfiere a las compañías subsidiarias, el costo por beneficios a empleados correspondiente a los servicios corporativos prestado a cada una de ellas.

12.4 Supuestos actuariales

Los principales supuestos actuariales utilizados en la medición actuarial de los planes definidos y de largo plazo son:

	2024	2023
Tasa de descuento	10,40%	11,00%
Tasa de incremento salarial	6,00%	6,70%
Tasa de rotación de empleados	1,00%	1,00%

Tabla 22

Según los lineamientos prescritos por la norma vigente, para efectos de descuento se emplea la tasa de bonos corporativos de alta calidad cuyo vencimiento esté acorde a los beneficios establecidos. Sin embargo, el mercado colombiano no tiene la suficiente liquidez y profundidad en este tipo de bonos. Grupo Nutresa estableció su hipótesis de tasa de descuento basándose en el supuesto del rendimiento de los bonos de deuda soberana del país del compromiso, denominados en porcentajes según el plazo de la obligación. Las tasas de la curva de rendimiento real son obtenidas de la información que diariamente publica el mercado.

La tabla que se utiliza es la de mortalidad de rentistas discriminada por sexo. Dicha tabla es emitida por la Superintendencia Financiera mediante la Resolución 1555 de 2010 para Colombia.

Las tasas de incremento salarial se determinaron con base en el comportamiento histórico y las proyecciones de los índices de inflación y de precios al consumidor.

La tasa de rotación de empleados se estima con base en datos históricos de la Compañía.

12.5 Análisis de sensibilidad

Un análisis cuantitativo de sensibilidad frente a un cambio en un supuesto clave significativo al 31 de diciembre de 2024 generaría el siguiente efecto sobre la obligación por otros beneficios definidos y prima de antigüedad:

	Prima de antigüedad
Tasa de descuento +1%	36
Tasa de descuento -1%	39
Tasa de incremento salarial +1%	40
Tasa de incremento salarial -1%	38

Tabla 23

Los métodos y supuestos utilizados para preparar los análisis de sensibilidad del valor presente de las obligaciones fueron utilizando la misma metodología que para el cálculo actuarial a 31 de diciembre de 2023: Unidad de Crédito Proyectada. La sensibilidad no presenta limitaciones, ni cambios en los métodos y supuestos utilizados para preparar el análisis del periodo actual.

NOTA 13

PATRIMONIO

13.1 Capital emitido

Al 31 de diciembre de 2024 y 2023, el capital emitido de Grupo presenta un saldo de $2.301, compuesto por un total de 457.755.869 (2023: 457.755.869) acciones que se encuentran totalmente suscritas y pagadas. No se han presentado cambios en la composición del capital durante el período actual y el período comparativo.

Sobre las emisiones de acciones realizadas en períodos anteriores, existe una prima en emisión de capital que presenta una disminución por efectos de la escisión de 2023 por $117.170. Ver nota 1.

Las acciones de la Compañía están inscritas en la Bolsa de valores de Colombia al 31 de diciembre de 2024 su valor de cotización fue $79.000 por acción (2023: $45.000).

La estructura societaria de la Compañía al 31 de diciembre, se presenta a continuación:

	2024		2023	
Grupo de Inversionistas	Número de acciones	% Participación	Número de acciones	% Participación
JGDB Holding S.A.S	200.186.073	43,7%	-	0,0%
Nugil S.A.S	159.381.162	34,8%	143.776.090	31,4%
Graystone Holding S.A.	56.692.661	12,4%	-	0,0%
Otros inversionistas	41.495.973	9,1%	105.730.373	23,1%
Grupo de Inversiones Suramericana S.A.	-	0,0%	163.005.625	35,6%
Grupo Argos S.A.	-	0,0%	45.243.781	9,9%
Total acciones en circulación	**457.755.869**	**100,00%**	**457.755.869**	**100,0%**

Tabla 24

De acuerdo con el libro de registro de accionistas, a 31 de diciembre de 2024 se tienen 8.299 accionistas (2023: 9.456).

13.2 Reservas y utilidades acumuladas

De las cuentas que conforman el patrimonio, las reservas a 31 de diciembre de 2024 y 2023 estaban constituidas por:

	2024	2023
Reserva legal	3.787	3.787
Reservas ocasionales no distribuibles	1.692.594	1.692.594
Otras reservas	3.721.881	3.521.295
Total reservas y resultados acumulados	**5.418.262**	**5.217.676**
Utilidades acumuladas	(10.720)	3
Total	**5.407.542**	**5.217.679**

Tabla 25

Reserva legal: De acuerdo con la ley comercial colombiana, 10% de la ganancia neta de cada año debe apropiarse como reserva legal, hasta que el saldo de esta sea equivalente por lo menos a 50% del capital emitido. La reserva no es distribuible antes de la liquidación de la Compañía, pero debe utilizarse para absorber pérdidas. El exceso sobre el mínimo requerido por ley es de libre disposición por parte de la Asamblea de Accionistas.

Reservas ocasionales no distribuibles: Corresponde a la reserva voluntaria aprobada por la Asamblea de Accionistas, en reunión del 18 de marzo de 2016 sobre las utilidades acumuladas generadas en el proceso de adopción por primera vez de NIIF.

En 2023 las reservas aumentan en $133.997 por la escisión que se protocolizó el 14 de diciembre de 2023, por los impactos de la adopción de NIIF en inversiones patrimoniales. Ver nota 1.

Otras reservas: Corresponde a reservas voluntarias, sustancialmente de libre disposición por parte de la Asamblea de Accionistas.

Otras reservas de readquisición de acciones: En la asamblea del 24 de marzo de 2020 se aprueba una reserva de $300.000 para formular una o varias ofertas de readquisición de acciones, con cargo a la Reserva para Readquisición de Acciones, siempre que las acciones que se pretendan adquirir se hallen totalmente liberadas y se observen las normas aplicables sobre negociación de acciones en el mercado de valores. En el año 2021 se readquieren 2.367.589 acciones, el saldo de esta reserva en 2024 es de $247.964 (2023: $247.964).

Utilidades acumuladas: En 2024 corresponde a la realización de ORI de beneficios laborales. En 2023 corresponde principalmente a realización de instrumentos financieros por liquidación del Fondo Ganadero de Antioquia por $3.

13.1 Distribuciones de dividendos

La Asamblea General de Accionistas de Grupo Nutresa S.A., en su reunión ordinaria del 21 de marzo de 2024, no decretó dividendos ordinarios para el periodo comprendido entre abril de 2024 y marzo de 2025.

La Asamblea Extraordinaria de Accionistas de Grupo Nutresa S.A., celebrada el 28 de agosto de 2024, decretó dividendo extraordinario por acción de 1.135,98 pesos sobre 457.755.869 acciones en circulación de la compañía, pagado el 3 de septiembre de 2024, para un total de $520.002, teniendo en cuenta que las negociaciones de acciones que se realicen entre el día del pago y los tres (3) días hábiles bursátiles anteriores a éste, no comprenden los derechos a percibir los dividendos correspondientes.

La Asamblea General de Accionistas de Grupo Nutresa S. A. en su reunión ordinaria del 21 de marzo de 2023, decretó un dividendo ordinario de $96,45 pesos por acción y por mes y un dividendo extraordinario trimestral por acción $48,24 pesos, equivalente a $1.350,36 pesos anuales por acción sobre 457.755.869 acciones en circulación, durante los meses de abril de 2023 a marzo de 2024 inclusive, para un total de $618.135.

Al 31 de diciembre de 2024 se pagaron dividendos por $672.932 (2023: $570.600).

Las cuentas por pagar a 31 de diciembre de 2024 por $15.875 (diciembre 2023: $188.588) incluyen principalmente dividendos por pagar por $14.880 (diciembre 2023: $167.811) por este concepto.

Se registran como reservas las apropiaciones autorizadas por la Asamblea General de Accionistas, con cargo a los resultados del año para el cumplimiento de disposiciones legales o para cubrir los planes de expansión o necesidades de financiamiento. La Compañía lleva las utilidades del ejercicio a utilidades acumuladas y estas a reservas. El valor por apropiaciones es de $200.586 (2023: $264.894).

NOTA 14

OTRO RESULTADO INTEGRAL ACUMULADO

A continuación, se presenta el detalle de cada uno de los componentes del otro resultado integral acumulado en los estados financieros:

	(Pérdidas) y ganancias actuariales (14.1)	Instrumentos patrimoniales (14.2)	Asociadas y negocios conjuntos (14.3)	Subsidiarias (14.4)	Total otro resultado integral acumulado
Saldo al 1 de enero de 2024	**(10.723)**	**3.311**	**(905)**	**554.456**	**546.139**
Pérdidas por nuevas mediciones		14.727	2.502	428.115	445.344
Impuesto sobre la renta asociado		(5.777)	(876)		(6.653)
Realización Otros resultados integrales	10.723				10.723
Saldo al 31 de diciembre de 2024	**-**	**12.261**	**721**	**982.571**	**995.553**

Tabla 26

	(Pérdidas) y ganancias actuariales (14.1)	Instrumentos patrimoniales (14.2)	Asociadas y negocios conjuntos (14.3)	Subsidiarias (14.4)	Total otro resultado integral acumulado
Saldo al 1 de enero de 2023	**(7.629)**	**3.094.109**	**888**	**1.610.377**	**4.697.745**
Pérdidas por nuevas mediciones	(4.760)	(506.051)	(2.758)	(1.055.921)	(1.569.490)
Impuesto sobre la renta asociado	1.666	(825)	965		1.806
Efectos escisión		(2.583.922)			(2.583.922)
Saldo al 31 de diciembre de 2023	**(10.723)**	**3.311**	**(905)**	**554.456**	**546.139**

Tabla 27

Durante el periodo no se realizaron reclasificaciones de ganancias o pérdidas, previamente reconocidos en otro resultado integral a los resultados del periodo.

14.1 (Pérdidas) y ganancias actuariales en nuevas mediciones de planes de beneficios definidos

El componente de nuevas mediciones de planes de beneficios definidos representa el valor acumulado de las ganancias o pérdidas actuariales, principalmente por pensiones de jubilación y otros beneficios por retiros otorgados. El valor neto de las nuevas mediciones se transfiere a las utilidades acumuladas y no reclasifica a los resultados del periodo.

14.2 Inversiones patrimoniales medidas a valor razonable a través de patrimonio

El componente del otro resultado integral de inversiones patrimoniales medidas a valor razonable a través de patrimonio representa el valor acumulado de las ganancias o pérdidas por la medición a valor razonable menos los montos transferidos a las utilidades acumuladas cuando estas inversiones han sido vendidas. Los cambios en el valor razonable no se reclasifican a los resultados del período.

14.3 Inversiones en Asociadas - Participación en los otros resultados integrales acumulados

El componente del otro resultado integral de inversiones en asociadas y negocios conjuntos representa el valor acumulado de las ganancias o pérdidas por la participación en los otros resultados integrales de la participada. Estas utilidades acumuladas podrán ser trasladadas al resultado del período en los casos previsto por las normas contables.

Ver en la nota 9 información detallada sobre las inversiones en asociadas.

14.4 Subsidiarias - Participación en los otros resultados integrales acumulados

El componente del otro resultado integral de inversiones en subsidiarias representa el valor acumulado de las ganancias o pérdidas por la participación en los otros resultados integrales de la participada, menos los valores transferidos a las utilidades acumuladas cuando estas inversiones han sido vendidas. Estas utilidades acumuladas podrán ser trasladadas al resultado del período en los casos previstos por las normas contables.

Ver en la nota 8 información detallada sobre las inversiones en subsidiarias y la aplicación del método de participación patrimonial sobre los otros resultados integrales.

NOTA 15

GASTOS POR NATURALEZA

Se presenta a continuación el detalle de los gastos por naturaleza para el período de informe:

	Acumulado a diciembre	
	2024	2023
Impuestos diferentes a impuesto de renta	5.521	3.022
Otros gastos	179	155
Otros servicios	135	47
Seguros	132	120
Honorarios	-	10
Total	**5.967**	**3.354**

Tabla 28

Grupo Nutresa S. A. opera bajo la modalidad de oferta mercantil de prestación de servicios de mandato sin representación, ofreciendo servicios compartidos a las otras compañías del Grupo, por manejo gerencial integral. En virtud de este contrato, se transfiere a las compañías subsidiarias los gastos asociados a los servicios prestados a cada una de ellas.

NOTA 16

UTILIDAD POR ACCIÓN

El importe de la utilidad básica por acción se calcula dividiendo la ganancia neta del ejercicio atribuible a los tenedores de instrumentos ordinarios de patrimonio de la Compañía, por el promedio ponderado de acciones ordinarias en circulación durante el ejercicio.

A continuación, se muestra la información sobre ganancias y cantidad de acciones utilizadas en los cómputos de las ganancias por acción básica:

	2024	2023
Ganancia neta atribuible a los tenedores de instrumentos ordinarios de patrimonio	750.442	720.588
Acciones en circulación	457.755.869	457.755.869
Utilidad neta por acción atribuible a las participaciones controladoras	**1.639,39**	**1.574,18**

Tabla 29

No existen instrumentos de patrimonio con potenciales efectos dilutivos en la utilidad básica por acción.

De acuerdo con la normatividad societaria vigente en Colombia, la distribución y pago de dividendos a los accionistas de la matriz no se realiza sobre estados financieros consolidados, sino sobre los estados financieros separados de Grupo Nutresa S. A.

NOTA 17

EFECTO DE LA VARIACIÓN EN LAS TASAS DE CAMBIO

A continuación, se presenta el detalle de las diferencias en cambio de los activos y pasivos reconocidos en el resultado del periodo:

	Acumulado a diciembre	
	2024	2023
Realizada	160	1.137
No realizada	(1)	18
Diferencia en cambio operativa	**159**	**1.155**
Diferencia en cambio no operativa	6	(1.266)
Ingreso total por diferencia en cambio	**165**	**(111)**

Tabla 30

La diferencia en cambio operativa corresponde a proveedores $159 (2023: $1.155).

La diferencia en cambio no operativa corresponde a caja y bancos $6 (2023: -$1.266).

NOTA 18

INFORMACIÓN A REVELAR SOBRE PARTES RELACIONADAS

El cuadro presenta los importes detallados de las transacciones entre partes relacionadas al final de los ejercicios que se informan:

	2024						
Compañía	Compras de bienes y Servicios	Saldo por cobrar	Saldo por pagar	Ingreso por dividendos	Divi-dendos Pagados	Gastos por intereses	Compras y/o capita-lizaciones
Subsidiarias							
Alimentos Cárnicos S.A.S.	-	-	-	49.742	-	-	-
Comercial Nutresa S.A.S.	-	-	-	113.073	-	-	-
Compañía de Galletas Noel S.A.S.	-	-	-	16.779	-	-	-
Industria Colombiana de Café S.A.S.	-	-	-	79.124	-	-	-
IRCC S.A.S. - Industria de Restaurantes Casuales S.A.S.	4	103	23	-	-	-	-
Meals Mercadeo de Alimentos de Colombia S.A.S.	-	-	-	4.995	-	-	-
Molinos Santa Marta S.A.S	-	-	-	47.597	-	-	-
Tropical Coffee Company S.A.S.	-	-	-	900	-	-	-
Productos Naturela S.A.S.	-	-	-	131	-	-	-
Novaventa S.A.S.	-	-	-	167.206	-	-	-
Pastas Comarrico S.A.S.	-	-	-	3.200	-	-	-
Productos Alimenticios Doria S.A.S.	-	-	-	61.428	-	-	-
Servicios Nutresa S.A.S.	-	21.430	-		-	38	-
Setas Colombianas S.A.	-	-	-	6.712	-	-	-
Industria de Alimentos Zenú S.A.S.	-	-	-	30.178	-	-	-
Industrias Aliadas S.A.S.	-	-	-	26.265	-	-	-
Gestión Cargo Zona Franca S.A.S.	-	-	-	99.169	-	-	-
C.I. Nutrading S.A.S.	-	-	-	-	-	-	1.600
Total subsidiarias	**4**	**21.533**	**23**	**706.499**	**-**	**38**	**1.600**
Asociadas y negocios conjuntos							
Internacional Ejecutiva de Aviación S.A.S.	13	-	-	-	-	-	-
Entidades con influencia significativa sobre la entidad							
Jgdb Holding S.A.S	-	-	-	-	226.998	-	-
Graystone Holding S.A.	-	-	-	-	50.877	-	-
Nugil S.A.S.	-	-	-	-	232.296	-	-
Otras partes relacionadas							
Miembros junta directiva	**403**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**

Tabla 31

Compañía	2023 Compras de bienes y Servicios	Saldo por cobrar	Saldo por pagar	Ingreso por dividendos	Dividendos Pagados	Gastos por intereses	Compras y/o capitalizaciones
Subsidiarias							
Alimentos Cárnicos S.A.S.	-	-	-	80.536	-	-	-
Comercial Nutresa S.A.S.	-	-	-	39.997	-	-	-
Compañía de Galletas Noel S.A.S.	-	-	-	88.298	-	-	-
Compañía Nacional de Chocolates S.A.S.	-	-	-	100.923	-	-	-
Compañía Nacional de Chocolates del Perú S.A.	-	-	-	1	-	-	-
Industria Colombiana de Café S.A.S.	-	-	-	64.100	-	-	-
Inverlogy S.A.S.	-	-	-	4.000	-	-	-
IRCC S.A.S. - Industria de Restaurantes Casuales S.A.S.	25	1.815	20	-	-	-	-
Meals Mercadeo de Alimentos de Colombia S.A.S.	-	-	-	22.024	-	-	-
Tropical Coffee Company S.A.S.	-	-	-	5.000	-	-	-
Novaventa S.A.S.	-	-	-	45.871	-	-	-
Pastas Comarrico S.A.S.	-	-	-	9.000	-	-	-
Servicios Nutresa S.A.S.	-	-	10.067	-	-	13	-
Setas Colombianas S.A.	-	-	-	6.236	-	-	-
Industria de Alimentos Zenú S.A.S.	-	-	-	21.336	-	-	-
Industrias Aliadas S.A.S.	-	-	-	39.166	-	-	-
C.I. Nutrading S.A.S.	-	-	-	-	-	-	3.000
Total subsidiarias	**25**	**1.815**	**10.087**	**526.488**	**-**	**13**	**3.000**
Asociadas y negocios conjuntos							
Bimbo de Colombia S.A.	-	-	-	-	-	-	60.000
Internacional Ejecutiva de Aviación S.A.S.	121	-	71	-	-	-	-
Entidades con influencia significativa sobre la entidad							
Grupo de Inversiones Suramericana S.A.	120	-	9	59.551	146.495	-	-
Nugil S.A.S.	-	-	-		179.291	-	-
Otras partes relacionadas							
Miembros junta directiva	**1.349**	**-**	**219**	**-**	**-**	**-**	**-**

Tabla 32

Las compras y las ventas se realizaron en condiciones equivalentes al del mercado. Los saldos pendientes no están garantizados y se esperan liquidarse en condiciones normales. No se han otorgado ni recibido garantías. No se ha reconocido ningún gasto en el período actual ni en períodos anteriores con respecto a cuentas incobrables o cuentas de cobro dudoso relacionados con los importes adeudados por parte de relacionadas.

Durante el período se realizaron pagos por $8.899 (2023: $8.698) para empleados considerados como personal clave de la entidad.

NOTA 19

HECHOS POSTERIORES A LA FECHA SOBRE LA QUE SE INFORMA

Los presentes estados financieros separados fueron autorizados para su emisión por la Junta Directiva de Grupo Nutresa el 20 de febrero de 2025.

La Asamblea de Accionistas de Grupo Nutresa S.A. (la Sociedad) en reunión extraordinaria del 27 de enero de 2025, eligió una nueva Junta Directiva; dicha Junta, en reunión de esa misma fecha, y en ejercicio de sus funciones, designó al Sr. Jaime Gilinski Bacal como Presidente y Representante Legal principal de la Sociedad, quien asume las funciones y responsabilidades propias del cargo. Así mismo, la Junta Directiva designó al Sr. Andrés Bernal Correa como Vicepresidente de Finanzas Corporativas, Representante Legal y Chief Strategy Officer de la Sociedad. Ambos asumen sus cargos desde el 27 de enero de 2025.


Grupo
nutresa
gruponutresa.com