

**NUCLEO INTEGRADOR CASO POSTOBON
ENTREGA PRODUCTIVIDAD**

ESTUDIANTES:

**NICOLE BERGSNEIDER
MARIA ALEJANDRA PRADA
EDUARD DIAZ C
ALEJANDRO DIAZ**

PROYECTO:

**SCHWIP SCHWAP
INCURSION DE BEBIDA GASEOSA NEGRA MEZCLADA CON NARANJA AL
MERCADO COLOMBIANO**

**ADMINISTRACION DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
UNIVERSIDAD PONTIFICIA
BOLIVARIANA**

**BUCARAMANGA
ABRIL DE 2015**

1. ANALISIS DEL SECTOR: COLOMBIA

Las bebidas no alcohólicas hacen parte del sector agroindustrial y representan el 8% de su producción total. Se trata de un mercado maduro de alta concentración donde los principales competidores son Femsa y Postobón. Sin embargo, la innovación y la incursión de nuevas marcas han permitido la diversificación y el posicionamiento de nuevos productos para satisfacer las necesidades de los clientes (Legiscomex, 2014)

El sector de bebidas no alcohólicas está conformado por una gran variedad de productos como las gaseosas, los jugos, las bebidas energizantes, el agua, las aguas saborizadas, las bebidas isotónicas y el té. En Colombia, el consumo per cápita de gaseosas se ubica entre 47 y 50 litros por año, mientras que para los jugos es de 5 litros por año.

Nuestra propuesta se basará en un Joint Venture entre la empresa Postobón y PEPSICO Internacional, en donde se tratará de incursionar una nueva bebida gaseosa ya que esta abastece el mercado de este producto el cual nos permite tener una viabilidad de acceso en el mercado Colombiano del nuevo producto SchwiP Schwap. Según encuestas realizadas a 100 personas se pudo determinar que el consumo en Colombia de bebidas gaseosas es alto, lo cual nos da un acercamiento de factibilidad a la incursión de la nueva bebida innovadora en Colombia.

8.1 Postobón:

La empresa nació en Medellín en 1904 y su principal objetivo es la fabricación y distribución de bebidas gaseosas. Su estrategia se caracteriza principalmente en la elaboración de productos diferenciados, enfocados hacia la innovación, la diversificación de su portafolio y en la creación de procesos que le ofrezcan mejoras al sistema de distribución nacional. La incursión al mercado de bebidas suaves le ha permitido alcanzar un liderazgo relevante frente a otras compañías. Se destaca que esta empresa desde 1970 maneja la franquicia de Pepsico en Colombia (Legiscomex,2014).

Postobón maneja desde hace mas de 30 anos en Colombia la franquicia de Pepsico, lo cual nos permite tener acceso a licencia de una nueva marca para nuestro país. El mercado de Postobón en Colombia abarca una gran parte de la población ya que manejan precios asequibles para todos los estratos y es una de las marcas mas reconocidas nacionalmente.

8.2 Matriz DOFA Postobón:

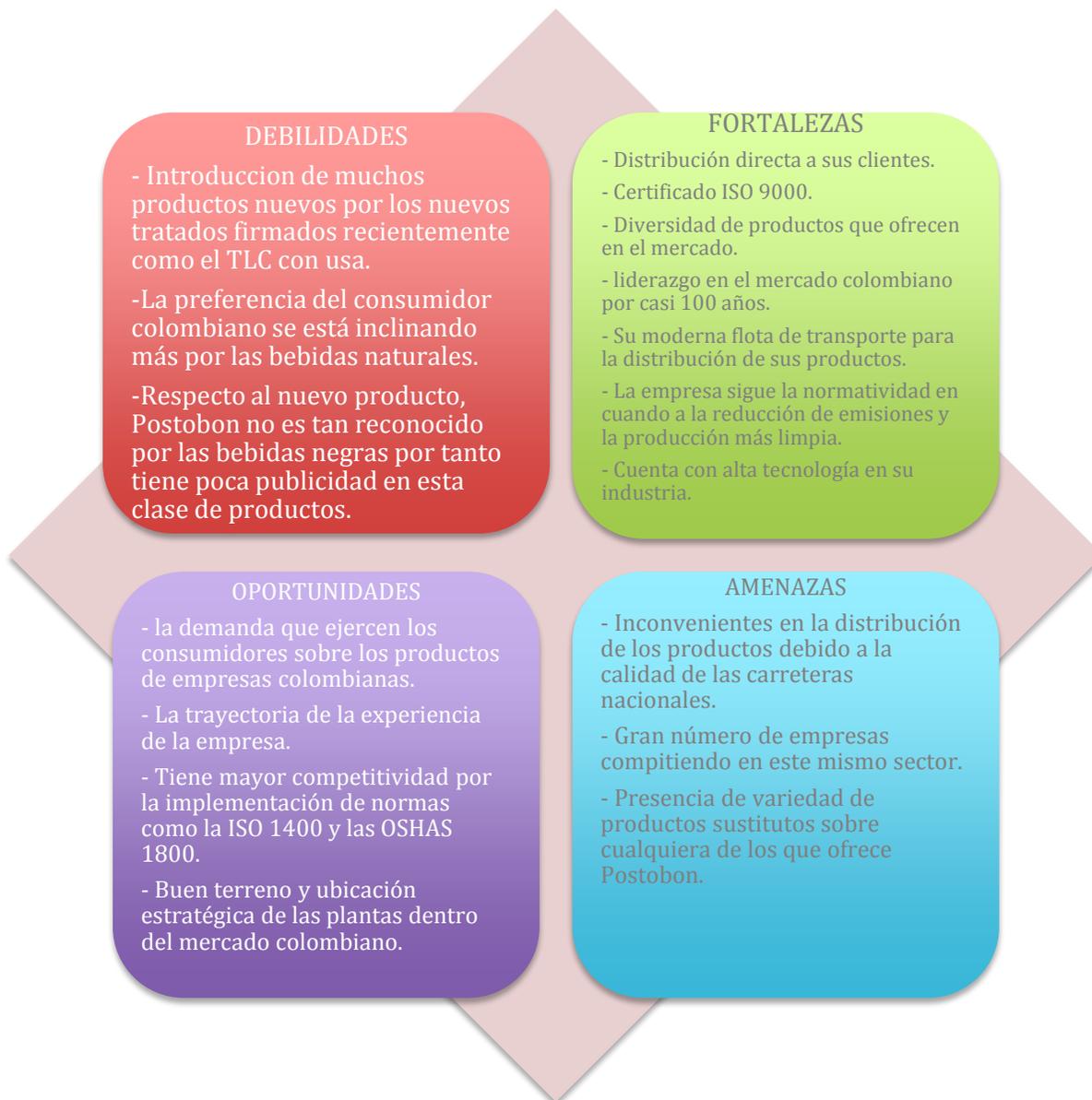


Tabla No 1: Clasificación arancelaria de bebidas no alcohólicas en Colombia

Subpartida arancelaria	Descripción
220110	Agua mineral y agua gaseada
220210	Agua, incluidas el agua mineral y la gaseada, con adición de azúcar u otro edulcorante o aromatizada
220290	*Las demás

Fuente: Elaborado por Legiscomex.com con información del Arancel electrónico - Legis
*Incluye té, bebidas energizantes y bebidas hidratantes.

De acuerdo con el Arancel Armonizado de Colombia, las bebidas no alcohólicas se clasifican bajo la partida 22.02, que hace referencia a agua, incluidas el agua mineral y la gaseada, con adición de azúcar u otro edulcorante o aromatizada, y demás bebidas no alcohólicas, excepto los jugos de frutas u otros frutos.

8.3 Exportaciones e Importaciones en Colombia

Tabla No 2: Balanza Comercial de bebidas no alcohólicas en Colombia. 2013

Tabla 2: Balanza Comercial de bebidas no alcohólicas en Colombia, 2013

Balanza Comercial de las bebidas no alcohólicas del 2013 en Colombia, valor USD			
Bebidas	Exportaciones	Importaciones	Balanza Comercial
Gaseosas	3.581.828	9.205.179	-5.623.351
Aqua normal y gaseada	294.450	953.613	-659.163
Té, bebidas energizantes y bebidas hidratantes	10.275.419	18.773.406	-8.497.987
Total	14.151.697	28.932.198	-14.780.501

Fuente: Elaborado por Legiscomex.com con información del DANE y la DIAN

En la tabla de la Balanza comercial podemos analizar que en Colombia las bebidas no alcohólicas las gaseosas tienen un alto porcentaje en las exportaciones e importaciones en el país, quiere decir que es de alto consumo en Colombia lo cual nos representa un visto bueno hacia la aceptación en el mercado de nuestro nuevo producto.

8.4 Tendencias de Consumo

Las bebidas no alcohólicas se consumen en todas las poblaciones, siendo el estrato medio el mayor comprador con un 62% de participación, seguido por el bajo con un 29%, mientras el alto ocupa un 9% de la industria. Estas cifras están ligadas al crecimiento del país, ya que según datos del DANE (2013), el consumo per cápita de estos refrescos creció un 7% durante los últimos cinco años (2009–2013).

Esto nos indica a nosotros que en nuestro proyecto debemos tener en cuenta que la clase media es el mayor consumidor de bebidas no alcohólicas, por lo tanto tenemos que medir el precio y adaptarlo a esta parte importante de la población Colombiana.

El consumidor colombiano se siente atraído por los precios especiales y las promociones, específicamente aquellas que le obsequian otro producto (pague uno lleve dos). Así mismo, las personas están optando por adquirir bienes más saludables, con menos contenido de azúcar, grasas, altas adiciones de fibra, calcio, descafeinados y deslactosados.

Las ciudades que consumen mayores cantidades de gaseosas son Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla, quienes sobresalen por ser las de mayor población.

Podemos analizar que en Colombia los consumidores se atraen por las promociones, así que para lograr la entrada en el mercado podemos promocionar algún elemento útil para el hogar que atraiga a ambos sexos y una edad promedio, para así lograr entrar al mercado Colombiano de una manera impactante con diferentes medios de publicidad para así generar curiosidad en la nueva bebida con sabor a naranja. En cuanto a las bebidas saludables, entraremos con un producto de alto contenido de azúcar pero a medida de que el producto se vaya adaptando al mercado Colombiano podremos incursionar igualmente la misma bebida Cero o Light que también la vende la empresa PEPSICO de la misma marca Schwip Schwap.

8.5 Canales de Comercialización

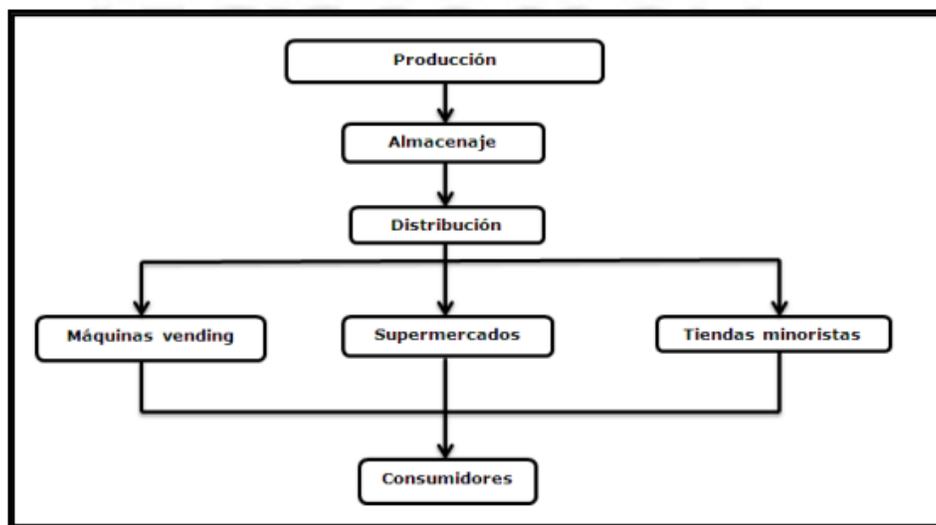
Los canales de comercialización de nuestro producto se hará de igual manera a como se hacen todas las bebidas no alcohólicas en Colombia con el esquema mostrado abajo en la gráfica No 1.

Están conformados por las grandes cadenas y los canales tradicionales. Las primeras hacen referencia a los supermercados, es decir, aquellos establecimientos que cuentan con una gran capacidad logística, que permiten el posicionamiento satisfactorio de los productos. Los canales tradicionales se basan principalmente en pequeñas tiendas minoristas y máquinas vending, con las que las empresas llegan a poblaciones de estratos medios y bajos, teniendo en cuenta el nicho objetivo de la entidad y la capacidad de distribución de la misma.

De esta misma manera manejaremos la comercialización de nuestro producto, ya que Postobón maneja este estándar y lo haremos de la misma manera para tener una gran aceptación en el mercado tanto como en tiendas como en supermercados.

Gráfica No 1: Esquema de canales de comercialización de bebidas no alcohólicas en Colombia

Gráfica 15: Esquema de los canales de comercialización de bebidas no alcohólicas en Colombia



Fuente: Elaborado por Legiscomex.com con información de Coca-Cola Company

2.

3. ANALISIS DE LA CADENA DE VALOR DEL SECTOR

16.1 Cadena de Valor

Cuenta con una cadena productiva sostenible, que permite producir cada vez mas con el menor impacto ambiental posible. Buscando así construir solidas relaciones con nuestros socios comerciales y extender criterios de sostenibilidad a toda nuestra cadena de valor

Grandes Cadenas de comercialización: En las cuales se ha logrado una importante capacidad logística, que le ha permitido posicionar satisfactoriamente sus productos.

Canal Tradicional: Conformado principalmente por pequeñas tiendas donde la compañía ha impulsado estrategias de posicionamiento, teniendo en cuenta el nicho objetivo de la entidad y capacidad de distribución de la misma.

Clientes:

El público objetivo es variado debido al amplio portafolio de productos que ofrece, los grupos de interés son niños y jóvenes de Colegios y Universidades, por su bajo valor adquisitivo. Contará con un call center de servicio al cliente.

Manufactura:

La manufactura de referencias, sus materias primas, empaques y almacenamiento son gestionados usando prácticas y sistemas tecnológicos para garantizar el aprovechamiento óptimos del mercado

Vendedor:

se encarga de surtir todas las tiendas; para que los vendedores puedan suministrar los productos P a sus clientes.

Proveedores:

Quiere convertir esos proveedores en verdaderos socios comerciales, buscando una comunicación permanente, directa, clara y de compromiso con ellos.

Almacenamiento:

cuenta con sus propias bodegas con el fin de utilizar de forma eficiente, las bodegas, centros de Producción y Distribución.

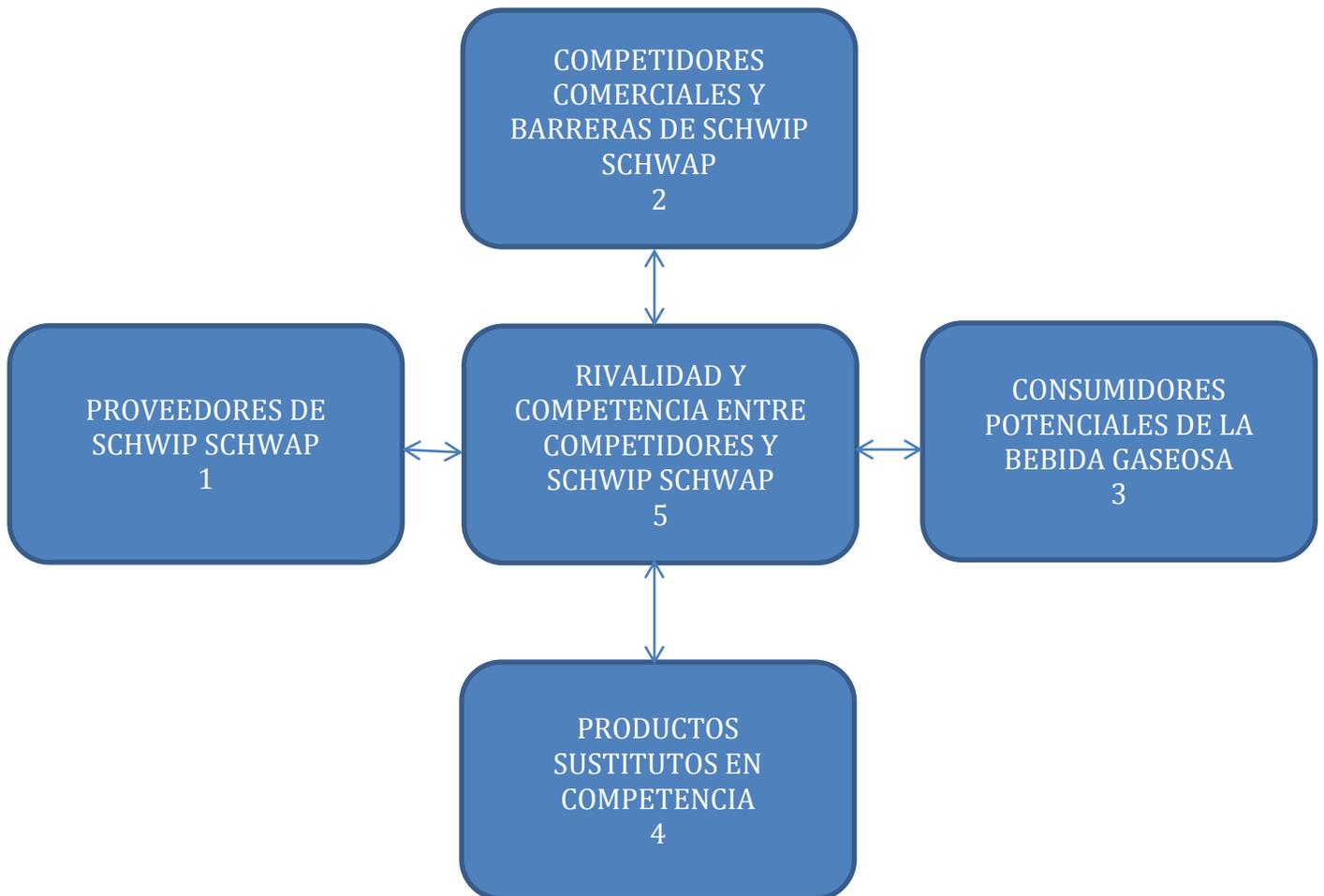
Logística de Entrada:

En cuanto al almacenamiento cuenta con sus propias bodegas, con el fin de utilizar de forma eficiente los espacios disponibles en las bodegas de los Centros de Producción y Distribución. De igual manera se han establecido planes de demarcación de áreas, instalación de estantería de supercarga y otros medios de manejo de materiales que se requieren para la adecuada manipulación y rotación de los productos terminados.

Logística de Salida:

Para la distribución y comercialización de los productos disponemos de una amplia red de transporte con más de tres mil vehículos de reparto, distribución y transporte liviano, como respaldo a una estructurada fuerza de ventas y de servicio al cliente, que permite llegar a todos los consumidores en los lugares más remotos del país.

3.2 Diamante de Porter



1. PROVEEDORES DE SCHWIP SCHWAP (Poder de negociación)

- Exigencia en la calidad de la materia prima.
- Garantía total en cuanto a satisfacción en tiempo, calidad y tipo de materia prima solicitada a los proveedores.
- Debido a que se realizan las compras de gran cantidad de materia prima por parte de la empresa Pepsico, el poder de negociación frente a los proveedores es grande, por lo tanto se busca el beneficio mutuo por medio de relaciones redituables y una estable cadena de valor en la que los proveedores formaran parte en el proceso de calidad de el producto.

2. COMPETIDORES COMERCIALES Y BARRERAS DE SCHWIP SCHWAP

La competencia incentiva la innovación y la productividad, por lo tanto la responsabilidad de este sector del producto es grande debido a que se compete con diferentes productos que cuentan ya con un posicionamiento rígido en el mercado colombiano. Los principales competidores de la bebida son:

- Coca Cola: Este producto y marca cuentan con el posicionamiento de mercado más arraigado en la mente de los colombianos como bebida gaseosa negra, no solo es diferenciador en sabor sino también en estrategias de mercado y productos y valor agregado, por lo tanto la competencia siempre será constante y agresiva.
- Té negro con gas: Este producto es nuevo en el mercado, nuevamente tiene un valor agregado y su sabor es diferenciador, manejamos una ventaja en cuanto a el posicionamiento de marca de ambos productos en comparación.
- Pepsi: Esta gaseosa será competencia directa en la entrada del producto Schwip Schwap, aunque pertenece a la misma línea de productos de la empresa, se tendrán que proporcionar estrategias de mercado que incentiven a la compra del nuevo producto sin dejar a un lado la demanda del ya existente.

3. CONSUMIDORES POTENCIALES DE LA BEBIDA GASEOSA

- Schwip Schwap está dirigido a cumplir la necesidad en cuanto a preferencia de bebida gaseosa para acompañar con comidas o tomar al instante de la sensación de sed.
- El target de mercado del producto está dirigido principalmente a personas de todas las edades y familias colombianas.
- Los clientes no solo adquieren el producto por su necesidad sino también por fidelización que se ira arraigando por medio de las campañas de publicidad y estrategias de mercadeo que posicionen el mercado en la mente de los colombianos, y que adicional a esto, los haga sentirse identificados con la bebida.
- Los clientes serán el punto central en la integración de la cadena de valor, pues trabajaremos siempre en pro de cumplir expectativas y necesidades de este por medio de precios y costos bajos, calidad en sabor y producto en general y satisfacción al momento y después de adquirirlo.

4. PRODUCTOS SUSTITUTOS EN COMPETENCIA

Los principales productos sustitutos en la competencia frente a Schwip Schwap en la cultura comercial colombiana son:

En la necesidad de demanda de una bebida negra:

- Coca Cola
- Pepsi

- Té con y sin gas
- Big Cola

En la necesidad de calmar la sed:

- Agua
- Jugos
- Té
- Jugos enlatados y envasados
- Coca – Cola
- Jugos del valle
- Jugos Hit
- Jugos Néctar
- Bebidas callejeras
- Granizadas
- Cerveza

Se genera competencia frente a estos productos sustitutos en los procesos de la organización y el valor agregado, con características como ser una bebida gaseosa, baja en azúcar, no ser completamente negra, tener un sabor diferenciador, precios y costos bajo y presentación innovador y fácil de cargar.

RIVALIDAD Y COMPETENCIA ENTRE COMPETIDORES

Todos estos factores se complementan para instruir a la organización cada vez más en un mercado donde la competencia se hace de forma continua y con herramientas de tecnología, mercadeo e infraestructura, debido a la alianza comercial entre Postobón y Pepsico, se cuenta con la infraestructura apropiada para competir frente actores importantes del mercado como Coca Cola y dejar atrás competidores interesados en diferentes aspectos y con ingresos más bajos de los prospectados.

4. ANALISIS DE LA COMPAÑIA

4.1 Postobón Colombia

- Atributos de marca: La empresa Postobon S.A, se caracteriza por su variedad, sabor, precio e innovación en sus presentaciones.
- Precio: El precio de los productos de la marca no suele ser el más alto del mercado pero tampoco el más bajo, ya que su renombre le ha brindado la posibilidad de ser líder en su categoría lo que le permite manejar calidad, presencia e innovación.
- Uso o Aplicación: Postobon, ha sido una marca presente en todos los eventos importantes del país, apoyando especialmente el deporte, la sensibilidad social y demás.

- Usuario: Postobon se muestra como una marca familiar para compartir en cada momento y ocasión, ya sea amigos, familia o en la oficina.
- Clase de producto: Cuando se habla de la marca se sabe que se dirige al sector de bebidas refrescantes.
- Competidores: La empresa Postobon S.A se ubica como empresa líder en Colombia, aunque hay otras marcas que abastecen el mercado siendo grandes competidores de la marca como lo son Coca-Cola, quizá su mayor competencia.
- País: Postobón S.A. es una de las empresas más importantes en el sector de bebidas no alcohólicas en Colombia, conformada el 11 de octubre de 1904 en la ciudad de Medellín por Gabriel Posada Villa y Valerio Tobón Olarte.

En sus inicios la empresa transportaba sus productos fuera de la ciudad de Medellín, en carretillas tiradas por mulas y a través de embarcaciones, en el año de 1906 construyeron las plantas de Cali y Manizales y en Bogotá en el año de 1909, mediante esta estrategia de expansión han conseguido llevar su marca y productos a casi todos los lugares del país. En su largo trayecto le han dado mucha importancia al respaldo del pueblo colombiano, haciendo un llamado a la preferencia de los consumidores por los productos colombianos y a la lealtad de marca. Sus principales fortalezas están fundamentadas en la innovación y en el amplio portafolio de productos y ha sido un fuerte competidor para Coca-cola, convirtiéndose en el líder de las bebidas no alcohólicas en el país. También cuenta con otro fuerte competidor como Big Cola que ingresó a Colombia en 2007 con la filosofía “Calidad Internacional a precio justo” – mas no barato- y con una estrategia de bajos precios, a lo cual Postobón respondió también con bajos costos. Postobón S.A tiene implementada una Estrategia de Diferenciación, a través de la innovación, la amplitud del portafolio de productos y el sistema de distribución propio a nivel nacional, que ha sido difícil de igualar para cualquier competidor (incluido Coca-Cola). Con la innovación se logra que los productos desean diferenciados de los demás, su fuerte relación con los clientes, el buen servicio que les presta al momento de una compra, crea fidelidad en el consumidor al momento de adquirir los productos, la publicidad acerca más a la gente, a través de los comerciales realizados en diferentes lugares del país, donde ellos pueden participar en la creación de “sonidos de tu casa”.

4.2 PEPSICO

PepsiCo Inc. es una empresa de capital abierto cuya tenencia de acciones se encuentra en manos de distintos inversionistas. Como compañía global ofrecen el más amplio portafolio de productos de alimentos y bebidas, que incluye 19 líneas de productos que generan cada una más de mil millones de dólares en ventas anuales. Sus principales negocios también

producen cientos de otros alimentos y bebidas que brindan alegría a las personas en más de 200 países y generan ingresos anuales cercanas a los 60 mil millones de dólares.

Es la segunda compañía más importante del mundo en la industria de alimentos y bebidas. Como Empresa cuentan con más de 100 marcas líderes en más de 200 países alrededor del mundo. La empresa emplea a más de 285.000 personas unidas por el compromiso único de crecimiento sostenido, invirtiendo en un futuro más saludable para las personas y nuestro planeta.

- **PepsiCo Bebidas:** es una empresa social y laboralmente responsable dedicada a la producción de reconocidas marcas de bebidas como Pepsi, Gatorade, Lipton Ice Tea, Seven Up y H2O. La compañía pertenece a PepsiCo Inc. y opera en el país en alianza con Postobón, empresa perteneciente a la organización Ardila Lülle y que desde 1904 ha producido, distribuido y comercializado distintas marcas de gaseosas, jugos y agua entre otros.

Participación en el Mercado:

Es una multinacional, la cual cuenta con una posición en el mercado sostenible, sus productos a nivel nacional y mundial se mantienen, por la variedad de productos, y sobre todo confiabilidad que ha tenido en sus clientes.

Distribución con los clientes:

Pepsico cuenta con una flota de transporte, para poder cumplir con las ventas distritales y nacionales, contamos con 3 plantas las cuales despachan producto para el resto del país, contando con un tiempo mínimo en trayectos y duración de un día en entrega de pedidos siendo local, y al resto del país dependiendo en lugar.

Ventaja Competitiva:

La compañía produce, distribuye y vende varias bebidas con y sin gas, aperitivos dulces y salados y otros alimentos y es la segunda compañía de alimentación del mundo.

Análisis de la Industria:

PepsiCo. se dedica a la industria alimenticia:

La industria alimentaria es la parte de la industria encargada de la elaboración, transformación, preparación, conservación y envasado de los alimentos de consumo humano y animal.

5. ANALISIS FINANCIERO

5.1 Análisis Horizontal POSTOBON S.A

ANALISIS HORIZONTAL DE POSTOBON SA								
DESCRIPCION	2012-2013		2011-2012		2010-2011		2009-2010	
	VARIACION ABSOLUTA	V. RELATIVA	VARIACION ABSOLUTA	V. RELATIVA	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION
Caja y Bancos	-\$ 244,23	-0,55%	\$ 7.354,12	19,70%	\$ 3.454,34	10,20%	-\$ 19.680,63	-36,75%
Inversiones Temporales	\$ 2.932,04	10,11%	-\$ 37.296,84	-56,25%	-\$ 14.737,89	-18,18%	-\$ 44.719,38	-35,56%
Clientes	\$ 232,41	0,58%	-\$ 1.621,18	-3,87%	\$ 11.927,57	39,84%	\$ 3.402,44	12,82%
Inventario	\$ 7.851,38	15,44%	-\$ 5.776,02	-10,20%	\$ 9.837,79	21,02%	\$ 4.260,50	10,02%
Anticipo de Impuestos y contribuc	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	-\$ 5.487,41	-100,00%	-\$ 26,79	-0,49%
Otros deudores	-\$ 12.715,81	-41,69%	-\$ 26.378,46	-46,38%	\$ 36.401,42	177,77%	-\$ 2.781,11	-11,96%
Diferidos	\$ 2.965,24	384,72%	\$ 113,69	17,30%	\$ 345,43	110,85%	-\$ 46,93	-13,09%
Activos corrientes	\$ 1.021,03	0,52%	-\$ 63.604,68	-24,49%	\$ 41.741,25	19,15%	-\$ 59.591,89	-21,47%
Activos Fijos	\$ 34.907,17	4,27%	\$ 183.105,52	28,87%	\$ 24.178,04	3,96%	\$ 118.105,64	24,00%
Activos intangibles (neto)	\$ 12.678,88	49,49%	-\$ 16.591,18	-39,31%	-\$ 3.497,93	-7,65%	\$ 36.705,09	407,72%
Inversiones	-\$ 2.539,41	-2,56%	\$ 13.955,29	16,36%	-\$ 314,03	-0,37%	\$ 5.885,36	7,38%
Otras cuentas por cobrar LP	\$ 14.917,11	1294,01%	-\$ 19.307,63	-94,37%	\$ 4.822,39	30,84%	-\$ 57.984,61	-78,76%
Deudores a Largo Plazo	-\$ 5.495,14	-21,72%	-\$ 12.196,01	-32,53%	\$ 14.208,61	61,02%	\$ 1.034,35	4,65%
Activo diferido	\$ 21.249,41	#i DIV/O!	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%
Otros activos a largo plazo	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%
Re-Valoraciones	-\$ 33.142,47	-4,31%	\$ 188.513,37	32,44%	\$ 41.762,58	7,74%	\$ 644,42	0,12%
Total activos largo plazo	\$ 42.575,54	2,45%	\$ 337.479,36	24,09%	\$ 81.159,67	6,15%	\$ 104.390,24	8,59%
TOTAL ACTIVOS	\$ 43.596,57	2,25%	\$ 273.874,68	16,49%	\$ 122.900,92	7,99%	\$ 44.798,35	3,00%
Obligaciones Financieras	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%
Proveedores	-\$ 10.183,14	-15,36%	\$ 328,19	0,50%	\$ 12.991,18	24,53%	-\$ 1.999,44	-3,64%
Cuentas por pagar(CP)	\$ 5.317,40	6,18%	\$ 16.673,89	24,04%	-\$ 13.862,99	-16,66%	-\$ 19.498,68	-18,98%
Obligaciones laborales	\$ 1.845,17	22,79%	\$ 1.860,75	29,84%	\$ 4.240,07	212,56%	\$ 484,04	32,04%
Impuestos por Pagar	-\$ 1.069,62	-2,84%	-\$ 24.529,12	-39,42%	\$ 33.478,18	116,46%	\$ 20.186,03	235,78%
Estimados y provisiones	\$ 584,86	22,82%	-\$ 184,29	-6,71%	\$ 572,48	26,33%	-\$ 2.304,53	-51,45%
Pasivo diferido	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%
Bonos y papeles comerciales	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%
Otros Pasivos a Corto Plazo	\$ 3.799,22	#i DIV/O!	\$ 0,00	0,00%	-\$ 925,33	-100,00%	\$ 808,62	692,85%
Total de Pasivo Corriente	\$ 293,88	0,15%	-\$ 5.850,56	-2,83%	\$ 36.493,59	21,46%	-\$ 2.323,95	-1,35%
Obligaciones financieras(Largo Plazo)	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%
Proveedores - Largo Plazo	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%
Cuentas por pagar (lp)	\$ 22.091,08	19,75%	\$ 13.813,14	14,09%	-\$ 33.936,09	-25,72%	-\$ 35.896,50	-21,39%
Obligaciones Laborales Largo Plazo	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	-\$ 470,78	-100,00%
Estimados y provisiones (Largo Plazo)	\$ 296,94	3,41%	-\$ 158,23	-1,79%	-\$ 215,13	-2,37%	\$ 1.126,51	14,17%
Diferidos(LP)	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%
Bonos y papeles comerciales - Largo Plazo	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%
Otros Pasivos Largo Plazo	-\$ 7.434,43	-57,51%	-\$ 15.789,25	-54,98%	\$ 28.717,54	#i DIV/O!	\$ 0,00	0,00%
Pasivos A Largo Plazo	\$ 14.953,61	11,20%	-\$ 2.134,35	-1,57%	-\$ 5.433,68	-3,85%	-\$ 35.240,77	-19,99%
TOTAL PASIVOS	\$ 15.247,48	4,56%	-\$ 7.984,91	-2,33%	\$ 31.059,92	9,98%	-\$ 37.564,73	-10,77%
Capital	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%
Superávit de capital	\$ 846,82	4,05%	\$ 10.347,48	97,75%	-\$ 657,21	-5,85%	-\$ 3.637,13	-24,44%
Otras Reservas	\$ 82.998,74	13,91%	\$ 86.556,75	16,96%	\$ 87.599,14	20,73%	\$ 91.148,39	27,50%
Revalorizacion del patrimonio	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	-\$ 37.815,07	-24,61%	-\$ 4.230,36	-2,68%
Capital de Acciones Preferentes	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%
Utilidades del Ejercicio	-\$ 22.354,00	-23,05%	-\$ 3.558,00	-3,54%	\$ 951,55	0,96%	-\$ 1.562,23	-1,54%
Ganancias Retenidas	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%
Superavit de la valoracion	-\$ 33.142,47	-4,31%	\$ 188.513,37	32,44%	\$ 41.762,58	7,74%	\$ 644,42	0,12%
Total Pasivo y Patrimonio Neto	\$ 43.596,57	2,25%	\$ 273.874,68	16,49%	\$ 122.900,92	7,99%	\$ 44.798,35	3,00%
Depreciación Acumulada	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%
Total de Patrimonio Neto	\$ 28.349,09	1,77%	\$ 281.859,59	21,38%	\$ 91.841,00	7,49%	\$ 82.363,08	7,20%
Otros Activos Corrientes	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%
Otras formas de participación de l	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%

Conclusiones:

Si analizamos la actividad financiera de la empresa Postobón S.A, podemos ver que desde los últimos cinco años se esta observando un desarrollo de la empresa, a pesar de que por algunos momentos se han quedado cortos en liquidez, han compensado en la disminución de los pasivos, la dinámica de la empresa se baso en mantener constante los niveles de endeudamiento para así no verse afectados mas adelante en su patrimonio como se ve en el aumento del ultimo, el efecto que se ve en la disminución de la caja de la empresa, el flujo de dinero se ve reflejado a los periodos en que la cartera aumento a disminuyo, además de las inversiones por parte de la empresa también aumentaron, disminuyeron la capacidad de respuesta a corto plazo de la compañía pero aumentaron el apalancamiento a largo plazo en cuestiones de proyectos e inversiones que se vieron reflejados en las ganancias activas al final de los 5 años.

El mejor año para Postobón claramente fue el 2011-2012, donde pudieron gracias a la disminución de la cartera, corregir el problema que tenían en cuanto a liquidez, pero vemos que en el 2009 no se presento este mismo fenómeno ya que aunque se disminuyó notoriamente la cartera de la compañía con los clientes el flujo de caja no aumento, ya que los residuos de dinero que se generaban de la recolección de cartera se destinaron a inversiones, que en el largo plazo se verían reflejadas en utilidades.

5.2 Analisis Horizontal del Estado de Resultados Postobon S.A

ANALISIS HORIZONTAL DEL ESTADO DE RESULTADOS-POSTOBON							
2012-2013		2011-2012		2010-2011		2009-2010	
VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
\$ 42.344,74	4,59%	\$ 53.233,64	6,13%	\$ 38.529,14	4,64%	\$ 55.083,62	7,10%
\$ 29.755,56	7,63%	\$ 9.232,74	2,42%	\$ 16.884,21	4,64%	\$ 7.609,45	2,14%
\$ 12.589,18	2,36%	\$ 44.000,91	9,01%	\$ 21.644,91	4,64%	\$ 47.474,17	11,33%
\$ 8.334,44	8,83%	-\$ 411,71	-0,43%	-\$ 2.340,58	-2,41%	-\$ 7.137,45	-6,84%
\$ 9.274,51	3,13%	\$ 55.260,95	22,89%	-\$ 5.619,03	-2,27%	\$ 37.107,31	17,68%
-\$ 5.019,78	-3,55%	-\$ 10.848,34	-7,13%	\$ 29.604,53	24,17%	\$ 17.504,31	16,67%
\$ 9.746,27	55,60%	-\$ 1.715,86	-8,92%	\$ 4.875,11	33,93%	-\$ 5.507,23	-27,71%
-\$ 6.908,99	-33,30%	\$ 1.999,27	10,66%	-\$ 3.909,73	-17,26%	\$ 1.278,86	5,98%
\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%
-\$ 21.675,04	-15,00%	-\$ 7.133,21	-4,71%	\$ 20.819,69	15,92%	\$ 24.290,40	22,81%
\$ 678,97	1,43%	-\$ 3.575,20	-7,01%	\$ 19.868,13	63,75%	\$ 25.852,63	486,50%
-\$ 22.354,00	-23,05%	-\$ 3.558,00	-3,54%	\$ 951,55	0,96%	-\$ 1.562,23	-1,54%

Conclusión:

Aunque para Postobon S.A según el balance general el 2011 fue el año mas productivo, en el estado de resultados vemos la misma situacion, aunque la variacion no fue mucha el 2011 fue el unico año que no tuvo variacion NEGATIVA, en el 2013 fue el año que tal vez menos ganancias se vieron y claramente fue que la empresa entro en grandes gastos de administracion, y las ventas disminuyeron notoriamente desde el periodo anterior, los

gastos operacionales estuvieron muy por encima de los ingresos operacionales en el mismo año, mientras que en el 2009 cuando hablabamos de una crisis del sector en postobon se vieron AUMENTADAS LAS VENTAS, quiere decir que para el 2009 postobon era una de las empresas mas competitivas y lideres del sector, gracias a su promocion y variedad de productos ofrecidas en el momento, hubo una reduccion de gastos y un aumento en los ingresos, Postobon supero al sector en cuestion de competitividad y rendimiento.

En el 2013 Postobon S.A no cuenta con el mismo éxito ya que ademas de verse afectado el sector lo hizo tambien la compañía, sin muestras de éxito sobre el desaceleramiento de los demás, Observamos finalmente que 2011 fue efectivamente el mejor año para la compañía, reflejándose en el aumento en las ventas para el 2012 residuo de una buena gestión el año anterior, esperamos para el 2014 poder contar con el mismo éxito.

ANALISIS HORIZONTAL DE POSTOBON SA								
DESCRIPCION	2012-2013		2011-2012		2010-2011		2009-2010	
	VARIACION ABSOLUTA	V. RELATIVA	VARIACION ABSOLUTA	V. RELATIVA	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION
Caja y Bancos	-\$ 244,23	-0,55%	\$ 7.354,12	19,70%	\$ 3.454,34	10,20%	-\$ 19.680,63	-36,75%
Inversiones Temporales	\$ 2.932,04	10,11%	-\$ 37.296,84	-56,25%	-\$ 14.737,89	-18,18%	-\$ 44.719,38	-35,56%
Clientes	\$ 232,41	0,58%	-\$ 1.621,18	-3,87%	\$ 11.927,57	39,84%	\$ 3.402,44	12,82%
Inventario	\$ 7.851,38	15,44%	-\$ 5.776,02	-10,20%	\$ 9.837,79	21,02%	\$ 4.260,50	10,02%
Anticipo de Impuestos y contribuc	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	-\$ 5.487,41	-100,00%	-\$ 26,79	-0,49%
Otros deudores	-\$ 12.715,81	-41,69%	-\$ 26.378,46	-46,38%	\$ 36.401,42	177,77%	-\$ 2.781,11	-11,96%
Diferidos	\$ 2.965,24	384,72%	\$ 113,69	17,30%	\$ 345,43	110,85%	-\$ 46,93	-13,09%
Activos corrientes	\$ 1.021,03	0,52%	-\$ 63.604,68	-24,49%	\$ 41.741,25	19,15%	-\$ 59.591,89	-21,47%
Activos Fijos	\$ 34.907,17	4,27%	\$ 183.105,52	28,87%	\$ 24.178,04	3,96%	\$ 118.105,64	24,00%
Activos intangibles (neto)	\$ 12.678,88	49,49%	-\$ 16.591,18	-39,31%	-\$ 3.497,93	-7,65%	\$ 36.705,09	407,72%
Inversiones	-\$ 2.539,41	-2,56%	\$ 13.955,29	16,36%	-\$ 314,03	-0,37%	\$ 5.885,36	7,38%
Otras cuentas por cobrar LP	\$ 14.917,11	1294,01%	-\$ 19.307,63	-94,37%	\$ 4.822,39	30,84%	-\$ 57.984,61	-78,76%
Deudores a Largo Plazo	-\$ 5.495,14	-21,72%	-\$ 12.196,01	-32,53%	\$ 14.208,61	61,02%	\$ 1.034,35	4,65%
Activo diferido	\$ 21.249,41	#i DIV/O!	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%
Otros activos a largo plazo	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%
Re-Valoraciones	-\$ 33.142,47	-4,31%	\$ 188.513,37	32,44%	\$ 41.762,58	7,74%	\$ 644,42	0,12%
Total activos largo plazo	\$ 42.575,54	2,45%	\$ 337.479,36	24,09%	\$ 81.159,67	6,15%	\$ 104.390,24	8,59%
TOTAL ACTIVOS	\$ 43.596,57	2,25%	\$ 273.874,68	16,49%	\$ 122.900,92	7,99%	\$ 44.798,35	3,00%
Obligaciones Financieras	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%
Proveedores	-\$ 10.183,14	-15,36%	\$ 328,19	0,50%	\$ 12.991,18	24,53%	-\$ 1.999,44	-3,64%
Cuentas por pagar(CP)	\$ 5.317,40	6,18%	\$ 16.673,89	24,04%	-\$ 13.862,99	-16,66%	-\$ 19.498,68	-18,98%
Obligaciones laborales	\$ 1.845,17	22,79%	\$ 1.860,75	29,84%	\$ 4.240,07	212,56%	\$ 484,04	32,04%
Impuestos por Pagar	-\$ 1.069,62	-2,84%	-\$ 24.529,12	-39,42%	\$ 33.478,18	116,46%	\$ 20.186,03	235,78%
Estimados y provisiones	\$ 584,86	22,82%	-\$ 184,29	-6,71%	\$ 572,48	26,33%	-\$ 2.304,53	-51,45%
Pasivo diferido	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%
Bonos y papeles comerciales	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%
Otros Pasivos a Corto Plazo	\$ 3.799,22	#i DIV/O!	\$ 0,00	0,00%	-\$ 925,33	-100,00%	\$ 808,62	692,85%
Total de Pasivo Corriente	\$ 293,88	0,15%	-\$ 5.850,56	-2,83%	\$ 36.493,59	21,46%	-\$ 2.323,95	-1,35%
Obligaciones financieras(Largo Plazo)	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%
Proveedores - Largo Plazo	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%
Cuentas por pagar (lp)	\$ 22.091,08	19,75%	\$ 13.813,14	14,09%	-\$ 33.936,09	-25,72%	-\$ 35.896,50	-21,39%
Obligaciones Laborales Largo Plazo	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	-\$ 470,78	-100,00%
Estimados y provisiones (Largo Plazo)	\$ 296,94	3,41%	-\$ 158,23	-1,79%	-\$ 215,13	-2,37%	\$ 1.126,51	14,17%
Diferidos(LP)	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%
Bonos y papeles comerciales - Largo Plazo	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%
Otros Pasivos Largo Plazo	-\$ 7.434,43	-57,51%	-\$ 15.789,25	-54,98%	\$ 28.717,54	#i DIV/O!	\$ 0,00	0,00%
Pasivos A Largo Plazo	\$ 14.953,61	11,20%	-\$ 2.134,35	-1,57%	-\$ 5.433,68	-3,85%	-\$ 35.240,77	-19,99%
TOTAL PASIVOS	\$ 15.247,48	4,56%	-\$ 7.984,91	-2,33%	\$ 31.059,92	9,98%	-\$ 37.564,73	-10,77%
Capital	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%
Superávit de capital	\$ 846,82	4,05%	\$ 10.347,48	97,75%	-\$ 657,21	-5,85%	-\$ 3.637,13	-24,44%
Otras Reservas	\$ 82.998,74	13,91%	\$ 86.556,75	16,96%	\$ 87.599,14	20,73%	\$ 91.148,39	27,50%
Revalorización del patrimonio	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	-\$ 37.815,07	-24,61%	-\$ 4.230,36	-2,68%
Capital de Acciones Preferentes	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%
Utilidades del Ejercicio	-\$ 22.354,00	-23,05%	-\$ 3.558,00	-3,54%	\$ 951,55	0,96%	-\$ 1.562,23	-1,54%
Ganancias Retenidas	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%
Superavit de la valoración	-\$ 33.142,47	-4,31%	\$ 188.513,37	32,44%	\$ 41.762,58	7,74%	\$ 644,42	0,12%
Total Pasivo y Patrimonio Neto	\$ 43.596,57	2,25%	\$ 273.874,68	16,49%	\$ 122.900,92	7,99%	\$ 44.798,35	3,00%
Depreciación Acumulada	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%
Total de Patrimonio Neto	\$ 28.349,09	1,77%	\$ 281.859,59	21,38%	\$ 91.841,00	7,49%	\$ 82.363,08	7,20%
Otros Activos Corrientes	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%
Otras formas de participación de l	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%

Si analizamos la actividad financiera de la empresa Postobon S.A, podemos ver que desde los últimos cinco años se está observando un desarrollo de la empresa, a pesar de que por algunos momentos se han quedado cortos en liquidez, han compensado en la disminución de los pasivos, la dinámica de la empresa se basó en mantener constante los niveles de endeudamiento para así no verse afectados más adelante en su patrimonio como se ve en el aumento del último, el efecto que se ve en la disminución de la caja de la empresa, el flujo de dinero se ve reflejado a los periodos en que la cartera aumento a disminuyo, además de las inversiones por parte de la empresa también aumentaron, disminuyeron la capacidad de respuesta a corto plazo de la compañía pero aumentaron el apalancamiento a largo plazo en cuestiones de proyectos e inversiones que se vieron reflejados en las ganancias activas al final de los 5 años.

El mejor año para Postobón claramente fue el 2011-2012, donde pudieron gracias a la disminución de la cartera, corregir el problema que tenían en cuanto a liquidez, pero vemos que en el 2009 no se presentó este mismo fenómeno ya que aunque se disminuyó NOTORIAMENTE la cartera de la compañía con los clientes el flujo de caja no aumento, ya que los residuos de dinero que se generaban de la recolección de cartera se destinaron a inversiones, que en el largo plazo se verían reflejadas en utilidades.

5.3 Análisis Vertical del Balance general Postobón S.A

ANALISIS VERTICAL DE POSTOBON SA										
DESCRIPCION	2013	PORCENTAJE	2012	PORCENTAJE	2011	PORCENTAJE	2010	PORCENTAJE	2009	PORCENTAJE
Caja y Bancos	\$44.437,97	2,25%	\$44.682,20	2,31%	\$37.328,08	2,25%	\$33.873,74	2,20%	\$53.554,37	3,59%
Inversiones Temporales	\$31.943,81	1,61%	\$29.011,77	1,50%	\$66.308,61	3,99%	\$81.046,50	5,27%	\$125.765,88	8,42%
Clientes(Cuentas por cobrar comercio)	\$40.478,79	2,05%	\$40.246,38	2,08%	\$41.867,56	2,52%	\$29.939,99	1,95%	\$26.537,55	1,78%
Inventario	\$58.709,30	2,97%	\$50.857,92	2,63%	\$56.633,94	3,41%	\$46.796,15	3,04%	\$42.535,65	2,85%
Anticipo de Impuestos y contribucion a saldo	\$0,00	0,00%	\$0,00	0,00%	\$0,00	0,00%	\$5.487,41	0,36%	\$5.514,20	0,37%
Otros deudores	\$17.784,21	0,90%	\$30.500,02	1,58%	\$56.878,48	3,43%	\$20.477,06	1,33%	\$23.258,17	1,56%
Diferidos	\$3.735,99	0,19%	\$770,75	0,04%	\$657,06	0,04%	\$311,63	0,02%	\$358,56	0,02%
Activos Fijos	\$852.339,24	43,09%	\$817.432,07	42,26%	\$634.326,55	38,20%	\$610.148,51	39,68%	\$492.042,87	32,96%
Activos intangibles (neto)	\$38.297,32	1,94%	\$25.618,44	1,32%	\$42.209,62	2,54%	\$45.707,55	2,97%	\$9.002,46	0,60%
Inversiones	\$96.691,54	4,89%	\$99.230,95	5,13%	\$85.275,66	5,14%	\$85.589,69	5,57%	\$79.704,33	5,34%
Otras cuentas por cobrar (a largo plazo)	\$16.069,89	0,81%	\$1.152,78	0,06%	\$20.460,41	1,23%	\$15.638,02	1,02%	\$73.622,63	4,93%
Deudores a Largo Plazo	\$19.802,08	1,00%	\$25.297,22	1,31%	\$37.493,23	2,26%	\$23.284,62	1,51%	\$22.250,27	1,49%
Activo diferido	\$21.249,41	1,07%	\$0,00	0,00%	\$0,00	0,00%	\$0,00	0,00%	\$0,00	0,00%
Otros activos a largo plazo	\$0,00	0,00%	\$0,00	0,00%	\$0,00	0,00%	\$0,00	0,00%	\$0,00	0,00%
Re-Valoraciones	\$736.473,05	37,23%	\$769.615,52	39,79%	\$581.102,15	34,99%	\$539.339,57	35,08%	\$538.695,15	36,09%
TOTAL ACTIVOS	\$1.978.012,59	100,00%	\$1.934.416,02	100,00%	\$1.660.541,34	100,00%	\$1.537.640,42	100,00%	\$1.492.842,07	100,00%
TOTAL PORCENTAJES	100,00%									
Obligaciones Financieras	\$0,00	0,00%	\$0,00	0,00%	\$0,00	0,00%	\$0,00	0,00%	\$0,00	0,00%
Proveedores	\$56.101,36	16,06%	\$66.284,50	19,84%	\$65.956,31	19,28%	\$52.956,13	17,03%	\$54.964,57	15,77%
Cuentas por pagar(CP)	\$91.357,21	26,15%	\$86.039,81	25,75%	\$69.365,92	20,27%	\$83.228,91	26,76%	\$102.727,59	29,47%
Obligaciones laborales	\$9.940,77	2,85%	\$8.095,60	2,42%	\$6.234,85	1,82%	\$1.994,78	0,64%	\$1.510,74	0,43%
Impuestos por Pagar	\$36.626,71	10,48%	\$37.696,33	11,28%	\$62.225,45	18,19%	\$28.747,27	9,24%	\$8.561,24	2,46%
Estimados y provisiones	\$3.147,31	0,90%	\$2.562,45	0,77%	\$2.746,74	0,80%	\$2.174,26	0,70%	\$4.478,79	1,28%
Pasivo diferido	\$0,00	0,00%	\$0,00	0,00%	\$0,00	0,00%	\$0,00	0,00%	\$0,00	0,00%
Bonos y papeles comerciales	\$0,00	0,00%	\$0,00	0,00%	\$0,00	0,00%	\$0,00	0,00%	\$0,00	0,00%
Otros Pasivos a Corto Plazo	\$3.799,22	1,09%	\$0,00	0,00%	\$0,00	0,00%	\$925,33	0,30%	\$116,71	0,03%
Obligaciones financieras(Largo Plazo)	\$0,00	0,00%	\$0,00	0,00%	\$0,00	0,00%	\$0,00	0,00%	\$0,00	0,00%
Proveedores - Largo Plazo	\$0,00	0,00%	\$0,00	0,00%	\$0,00	0,00%	\$0,00	0,00%	\$0,00	0,00%
Cuentas por pagar (lp)	\$133.928,00	38,33%	\$111.836,92	33,47%	\$98.023,78	28,65%	\$131.959,87	42,42%	\$167.856,37	48,15%
Obligaciones Laborales Largo Plazo	\$0,00	0,00%	\$0,00	0,00%	\$0,00	0,00%	\$0,00	0,00%	\$470,78	0,14%
Estimados y provisiones (Largo Plazo)	\$9.002,08	2,58%	\$8.705,14	2,61%	\$8.863,37	2,59%	\$9.078,50	2,92%	\$7.951,99	2,28%
Diferidos (LP)	\$0,00	0,00%	\$0,00	0,00%	\$0,00	0,00%	\$0,00	0,00%	\$0,00	0,00%
Bonos y papeles comerciales - Largo Plazo	\$0,00	0,00%	\$0,00	0,00%	\$0,00	0,00%	\$0,00	0,00%	\$0,00	0,00%
Otros Pasivos Largo Plazo	\$5.493,86	1,57%	\$12.928,29	3,87%	\$28.717,54	8,39%	\$0,00	0,00%	\$0,00	0,00%
TOTAL PASIVOS	\$349.396,53	100,00%	\$334.149,05	100,00%	\$342.133,36	100,00%	\$311.074,04	100,00%	\$348.638,77	100,00%
TOTAL PORCENTAJES	100,00%									
Capital	\$120,95	0,01%	\$120,95	0,01%	\$120,95	0,01%	\$120,95	0,01%	\$120,95	0,01%
Superávit de capital	\$21.779,88	1,34%	\$20.933,06	1,31%	\$10.585,58	0,80%	\$11.242,79	0,92%	\$14.879,92	1,30%
Otras Reservas	\$679.770,86	41,74%	\$596.772,12	37,29%	\$510.215,37	38,70%	\$422.616,23	34,46%	\$331.467,84	28,97%
Revalorización del patrimonio	\$115.824,07	7,11%	\$115.824,07	7,24%	\$115.824,07	8,79%	\$153.639,14	12,53%	\$157.869,50	13,80%
Capital de Acciones Preferentes	\$0,00	0,00%	\$0,00	0,00%	\$0,00	0,00%	\$0,00	0,00%	\$0,00	0,00%
Utilidades del Ejercicio	\$74.647,25	4,58%	\$97.001,25	6,06%	\$100.559,25	7,63%	\$99.607,70	8,12%	\$101.169,93	8,84%
Ganancias Retenidas	\$0,00	0,00%	\$0,00	0,00%	\$0,00	0,00%	\$0,00	0,00%	\$0,00	0,00%
Superavit de la valoración	\$736.473,05	45,22%	\$769.615,52	48,09%	\$581.102,15	44,08%	\$539.339,57	43,97%	\$538.695,15	47,08%
Depreciación Acumulada	\$0,00	0,00%	\$0,00	0,00%	\$0,00	0,00%	\$0,00	0,00%	\$0,00	0,00%
Total de Patrimonio Neto	\$1.628.616,06	100,00%	\$1.600.266,97	100,00%	\$1.318.407,38	100,00%	\$1.226.566,38	100,00%	\$1.144.203,30	100,00%
TOTAL PORCENTAJES	100,00%									
Otros Activos Corrientes	\$0,00	0,00%	\$0,00	0,00%	\$0,00	0,00%	\$0,00	0,00%	\$0,00	0,00%
Otras formas de participación de los accionistas	\$0,00	0,00%	\$0,00	0,00%	\$0,00	0,00%	\$0,00	0,00%	\$0,00	0,00%

Conclusiones:

Casi la mitad de los activos totales de la empresa Postobón s.a están conformados por el valor de activos fijos de la empresa.

La empresa Postobón s.a no maneja activos a largo plazo en sus cuentas financieras.

Las revaloraciones de los activos de la empresa Postobón, son constantemente representativas con valores entre 34 y 39% del resultado de cuentas de activos totales desde el año 2009 al 2013.

Los años 2011 y 2012 presentan los mayores valores en endeudamiento por parte de clientes en Otros deudores, representando casi el 4% y 2% de activos totales en los años respectivos.

Las inversiones temporales de la empresa Postobón s.a se han reducido en casi un 90% debido a que el en año 2009 representaron casi un 9% de los activos totales y fueron disminuyendo constantemente hasta reflejar el 1.61% de los activos totales del año 2013.

5.4 Conclusiones del análisis vertical aplicado al balance general de los años 2009, 2010, 2011, 2012 y 2013 de la empresa Postobón s.a

1. Podemos concluir que Postobon s.a no maneja endeudamientos o cuotas por pagar a sus proveedores a largo plazo.
2. Las cuentas por pagar del estado de resultados de Postobón, presentan una baja en su valor y porcentaje entre los años 2009 y 2013.
3. El año 2009 presenta casi el mismo valor que el que presenta el estado de resultados del año 2013, se debe al valor entre cuentas por pagar a largo y corto plazo así como el pago a proveedores.
4. La empresa Postobon no presenta pasivos a largo plazo, por lo tanto no adquiere endeudamiento a cuotas diferidas tampoco.

5.5 Análisis y conclusiones del análisis vertical aplicado al balance general de los años 2009, 2010, 2011, 2012 y 2013 de la empresa Postobón s.a

1. El Capital en el patrimonio de la empresa Postobón refleja menos del 1% de las cuentas, por lo que podemos deducir que con esta pequeña cantidad de inversión, se desarrollan ganancias y actividades comerciales de valores mayores en casi un 100%.
2. Postobón cuenta con reservas de capital que crecen desde un 28,97% hasta un 41,74 en el patrimonio de la empresa, lo que significa que han estado

aumentando en casi un 90% con el paso de los años 2009, 2010, 2011, 2012 y 2013.

3. Postobón cuenta con una representación del 0% en depreciación acumulada en su patrimonio.

5.6 Análisis Horizontal del Estado de Resultados Postobon S.A

ANALISIS HORIZONTAL DEL ESTADO DE RESULTADOS-POSTOBON							
2012-2013		2011-2012		2010-2011		2009-2010	
VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
\$ 42.344,74	4,59%	\$ 53.233,64	6,13%	\$ 38.529,14	4,64%	\$ 55.083,62	7,10%
\$ 29.755,56	7,63%	\$ 9.232,74	2,42%	\$ 16.884,21	4,64%	\$ 7.609,45	2,14%
\$ 12.589,18	2,36%	\$ 44.000,91	9,01%	\$ 21.644,91	4,64%	\$ 47.474,17	11,33%
\$ 8.334,44	8,83%	-\$ 411,71	-0,43%	-\$ 2.340,58	-2,41%	-\$ 7.137,45	-6,84%
\$ 9.274,51	3,13%	\$ 55.260,95	22,89%	-\$ 5.619,03	-2,27%	\$ 37.107,31	17,68%
-\$ 5.019,78	-3,55%	-\$ 10.848,34	-7,13%	\$ 29.604,53	24,17%	\$ 17.504,31	16,67%
\$ 9.746,27	55,60%	-\$ 1.715,86	-8,92%	\$ 4.875,11	33,93%	-\$ 5.507,23	-27,71%
-\$ 6.908,99	-33,30%	\$ 1.999,27	10,66%	-\$ 3.909,73	-17,26%	\$ 1.278,86	5,98%
\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%
-\$ 21.675,04	-15,00%	-\$ 7.133,21	-4,71%	\$ 20.819,69	15,92%	\$ 24.290,40	22,81%
\$ 678,97	1,43%	-\$ 3.575,20	-7,01%	\$ 19.868,13	63,75%	\$ 25.852,63	486,50%
-\$ 22.354,00	-23,05%	-\$ 3.558,00	-3,54%	\$ 951,55	0,96%	-\$ 1.562,23	-1,54%

Aunque para Postobon S.A según el balance general el 2011 fue el año mas productivo, en el estado de resultados vemos la misma situacion, aunque la variacion no fue mucha el 2011 fue el unico año que no tuvo variacion NEGATIVA, en el 2013 fue el año que tal vez menos ganancias se vieron y claramente fue que la empresa entro en grandes gastos de administracion, y las ventas disminuyeron notoriamente desde el periodo anterior, los gastos operacionales estuvieron muy por encima de los ingresos operacionales en el mismo año, mientras que en el 2009 cuando hablamos de una crisis del sector en postobon se vieron AUMENTADAS LAS VENTAS, quiere decir que para el 2009 postobon era una de las empresas mas competitivas y lideres del sector, gracias a su promocion y variedad de productos ofrecidas en el momento, hubo una reduccion de gastos y un aumento en los ingresos, Postobon supero al sector en cuestion de competitividad y rendimiento.

En el 2013 Postobon S.A no cuenta con el mismo éxito ya que ademas de verse afectado el sector lo hizo tambien la compañía, sin muestras de éxito sobre el desaceleramiento de los demás, Observamos finalmente que 2011 fue efectivamente el mejor año para la compañía, reflejándose en el aumento en las ventas para el 2012 residuo de una buena gestión el año anterior, esperamos para el 2014 poder contar con el mismo éxito.

5.7 Analisis Vertical del Estado de Resultados Postobon S.A

ANALISIS VERTICAL DE ESTADO DE RESULTADOS				
DESCRIPCIÓN	2013	PORCENTAJE	2012	PORCENTAJE
Ventas	\$964.628,63	100,00%	\$922.283,89	100,00%
Costo de ventas	\$419.721,55	43,51%	\$389.965,99	42,28%
Utilidad Bruta	\$544.907,08	56,49%	\$532.317,90	57,72%
Utilidad Bruta	100,00%		100,00%	
Gastos de administracion	\$102.775,43	18,86%	\$94.440,99	17,74%
Gastos de ventas	\$305.908,10	56,14%	\$296.633,59	55,72%
Utilidad Operacional	\$136.223,54	25,00%	\$141.243,32	26,53%
Utilidad Operacional	100,00%		100,00%	
Utilidad antes de impuestos (Gastos operacionales)	\$122.785,82	100,00%	\$144.460,86	100,00%
Utilidad antes de impuestos	100,00%		100,00%	
Impuestos de renta	\$48.138,58	39,21%	\$47.459,61	32,85%
Utilidad neta	\$74.647,25	60,79%	\$97.001,25	67,15%

RESULTADOS POSTOBÓN S.A					
2011	PORCENTAJE	2010	PORCENTAJE	2009	PORCENTAJE
\$869.050,25	100,00%	\$830.521,11	100,00%	\$775.437,49	100,00%
\$380.733,25	43,81%	\$363.849,04	43,81%	\$356.239,59	45,94%
\$488.316,99	56,19%	\$466.672,08	56,19%	\$419.197,91	54,06%
100,00%		100,00%		100,00%	
\$94.852,70	19,42%	\$97.193,28	20,83%	\$104.330,73	24,89%
\$241.372,64	49,43%	\$246.991,67	52,93%	\$209.884,36	50,07%
\$152.091,66	31,15%	\$122.487,13	26,25%	\$104.982,82	25,04%
100,00%		100,00%		100,00%	
\$151.594,07	100,00%	\$130.774,38	100,00%	\$106.483,98	100,00%
100,00%		100,00%		100,00%	
\$51.034,81	33,67%	\$31.166,68	23,83%	\$5.314,05	4,99%
\$100.559,25	66,33%	\$99.607,70	76,17%	\$101.169,93	95,01%

1. Las utilidades después de costos de venta representan entre un 54% y 57% del total de ingresos de la empresa Postobon s. A
2. El porcentaje de utilidades del año 2012 ha sido el más representativo en el total de ingresos de la empresa con un 57.72%.
3. Los impuestos de renta tienen un crecimiento llamativo en el balance general, pues pasar de significar un 4,99% del total de utilidad antes de impuestos a representar un 39.21% en la del año 2013.

5.8 Análisis del sector de bebidas.

ANALISIS HORIZONTAL DEL BALANCE GENERAL SECTOR BEBIDAS								
DESCRIPCION	2012-2013		2011-2012		2010-2011		2009-2010	
	V. Absoluta	V. Relativa	V. Absoluta	V. Relativa	V. Absoluta	V. Relativa	V. Absoluta	V. Relativa
Caja y Bancos	-\$ 874,12	-16,91%	-\$ 115,42	-2,18%	-\$ 2.541,81	-32,48%	\$ 4.119,48	111,13%
Inversiones Temporales	\$ 171,23	13,38%	-\$ 852,39	-39,99%	-\$ 1.612,27	-43,06%	\$ 351,05	10,35%
Cientes(Cuentas por cobrar come	\$ 17.593,90	108,03%	-\$ 53,98	-0,33%	\$ 5.593,35	52,04%	-\$ 25.984,17	-70,74%
Inventario	\$ 442,56	5,41%	\$ 625,05	8,27%	\$ 600,74	8,63%	\$ 84,22	1,23%
Anticipo de Impuestos y contribuc	-\$ 1.231,72	-42,80%	\$ 962,08	50,22%	-\$ 4,60	-0,24%	\$ 246,06	14,69%
Otros deudores	-\$ 16.704,18	-80,17%	-\$ 1.251,94	-5,67%	\$ 9.072,53	69,71%	\$ 10.433,37	404,07%
Diferidos	\$ 161,78	39,33%	-\$ 4,05	-0,98%	-\$ 17,47	-4,04%	-\$ 197,20	-31,30%
Activos corrientes	\$ 2.631,04	5,06%	-\$ 1.471,72	-2,76%	\$ 8.804,17	19,73%	-\$ 10.976,75	-19,75%
Activos Fijos	\$ 3.161,04	5,31%	\$ 5.654,59	10,50%	-\$ 3.516,69	-6,13%	\$ 4.087,78	7,67%
Activos intangibles (neto)	-\$ 2.593,06	-15,28%	-\$ 1.001,82	-5,57%	-\$ 2.349,92	-11,56%	-\$ 420,43	-2,03%
Inversiones	\$ 3.573,75	7,76%	\$ 2.002,43	4,55%	\$ 3.886,41	9,68%	\$ 3.108,21	8,39%
Otras cuentas por cobrar (a largo p	\$ 372,88	22,29%	-\$ 218,71	-11,56%	\$ 37,07	2,00%	-\$ 688,80	-27,09%
Deudores a Largo Plazo	\$ 175,29	7,84%	\$ 64,85	2,99%	\$ 734,33	51,15%	-\$ 579,10	-28,74%
Activo diferido	\$ 93,53	3,91%	-\$ 130,03	-5,15%	-\$ 263,34	-9,44%	-\$ 1.009,75	-26,59%
Otros activos a largo plazo	\$ 4,19	16,03%	-\$ 7,20	-21,60%	-\$ 830,08	-96,14%	-\$ 330,78	-27,70%
Re-Valoraciones	\$ 2.975,42	4,02%	\$ 8.870,34	13,63%	-\$ 2.827,66	-4,17%	\$ 828,57	1,24%
Total activos largo plazo	\$ 11.898,36	5,99%	\$ 15.892,82	8,70%	-\$ 9.938,57	-5,16%	\$ 4.973,61	2,65%
TOTAL ACTIVOS	\$ 18.040,64	7,30%	\$ 14.077,60	6,04%	-\$ 4.302,14	-1,81%	-\$ 6.003,14	-2,47%
Obligaciones Financieras	\$ 5.197,40	266,72%	-\$ 5.820,19	-74,92%	\$ 3.300,29	73,86%	-\$ 8.780,12	-66,27%
Proveedores	\$ 477,29	4,89%	\$ 1.572,22	19,20%	\$ 609,10	8,03%	-\$ 384,78	-4,83%
Cuentas por pagar(CP)	-\$ 1.281,66	-9,10%	\$ 357,78	2,61%	\$ 3.621,52	35,82%	\$ 537,32	5,61%
Obligaciones laborales	-\$ 184,31	-15,08%	\$ 310,96	34,13%	\$ 39,63	4,55%	\$ 50,94	6,21%
Impuestos por Pagar	\$ 210,16	1,55%	\$ 3.565,17	35,69%	\$ 2.578,81	34,80%	\$ 843,04	12,84%
Estimados y provisiones	-\$ 1.258,44	-37,40%	\$ 317,69	10,43%	\$ 418,05	15,90%	-\$ 1.010,04	-27,76%
Pasivo diferido	-\$ 61,99	-92,01%	\$ 48,94	265,55%	\$ 2,17	13,35%	\$ 1,90	13,23%
Bonos y papeles comerciales	\$ 4.472,82	83,24%	-\$ 297,28	-5,24%	\$ 5.670,61	#! DIV/0!	\$ 0,00	0,00%
Otros Pasivos a Corto Plazo	\$ 556,38	36,67%	\$ 62,33	4,28%	-\$ 394,45	-21,33%	\$ 916,90	98,32%
Total de Pasivo Corriente	\$ 12.887,30	27,93%	-\$ 1.890,33	-3,94%	\$ 13.093,93	37,48%	-\$ 7.824,85	-18,30%
Obligaciones financieras(Largo Pla	-\$ 4.596,40	-72,25%	\$ 5.523,65	658,99%	-\$ 5.872,82	-87,51%	\$ 6.568,12	4596,31%
Proveedores - Largo Plazo	\$ 16,92	251,79%	-\$ 16,83	-71,46%	\$ 9,11	63,09%	-\$ 3,12	-17,77%
Cuentas por pagar (lp)	\$ 259,52	11,43%	\$ 2,67	0,12%	-\$ 280,76	-11,01%	-\$ 3.439,03	-57,43%
Obligaciones Laborales Largo Plazo	-\$ 392,60	-88,10%	\$ 369,06	482,05%	\$ 50,16	190,00%	-\$ 4,28	-13,95%
Estimados y provisiones (Largo Pla	-\$ 470,38	-8,92%	\$ 175,44	3,44%	-\$ 180,30	-3,41%	\$ 806,43	18,03%
Diferidos(LP)	\$ 126,15	17,98%	\$ 700,59	80527,59%	-\$ 74,24	-98,84%	\$ 39,49	110,86%
Bonos y papeles comerciales - Larg	-\$ 10.433,11	-54,69%	-\$ 3.913,66	-17,02%	-\$ 6.399,69	-21,78%	\$ 445,30	1,54%
Otros Pasivos Largo Plazo	-\$ 318,68	-48,51%	-\$ 405,88	-38,19%	\$ 892,17	522,62%	-\$ 97,85	-36,44%
Pasivos A Largo Plazo	-\$ 12.993,51	-40,64%	\$ 907,56	2,92%	-\$ 13.149,57	-29,74%	\$ 4.315,07	10,81%
TOTAL PASIVOS	-\$ 106,20	-0,14%	-\$ 460,31	-0,59%	-\$ 578,10	-0,73%	-\$ 3.509,78	-4,25%
Capital	-\$ 87,79	-2,31%	\$ 15,90	0,42%	-\$ 7,94	-0,21%	\$ 1.218,92	47,30%
Superávit de capital	\$ 486,24	4,23%	\$ 1.931,28	20,22%	\$ 3.014,19	46,11%	-\$ 1.180,21	-15,29%
Otras Reservas	\$ 7.339,47	15,76%	-\$ 2.595,79	-5,28%	\$ 4.030,13	8,93%	\$ 5.843,72	14,87%
Revalorizacion del patrimonio	-\$ 593,67	-4,15%	\$ 707,41	5,20%	-\$ 1.213,93	-8,20%	-\$ 547,35	-3,56%
Capital de Acciones Preferentes	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%
Utilidades del Ejercicio	-\$ 531,06	-1,95%	\$ 5.650,79	26,26%	\$ 2.069,91	10,64%	-\$ 8.491,50	-30,39%
Ganancias Retenidas	\$ 59,36	33,51%	\$ 343,07	206,77%	-\$ 671,03	-132,85%	-\$ 167,91	-24,95%
Superavit de la valoracion	-\$ 28.517,22	-27,05%	\$ 36.278,44	52,47%	\$ 1.252,97	1,85%	\$ 830,96	1,24%
Total Pasivo y Patrimonio Neto	\$ 14.531,04	5,80%	\$ 14.419,45	6,11%	-\$ 1.134,39	-0,48%	-\$ 6.003,14	-2,47%
Depreciación Acumulada	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%
Total de Patrimonio Neto	\$ 18.146,84	10,74%	\$ 14.537,91	9,42%	-\$ 3.724,04	-2,36%	-\$ 2.493,36	-1,55%
Otros Activos Corrientes	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%
Otras formas de participación de l	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%

Conclusiones:

Podemos ver que en el 2009 no solamente postobon sufrió una disminución en la liquidez de la empresa, sino todo el sector en general, a pesar de que los pasivos en el 2009 se disminuyeron claramente, aun así no fue suficiente para dar un reflejo en el flujo de caja de las empresas pertenecientes del sector, las inversiones en el sector estuvieron estables con buenos resultados en un constante aumento, este análisis nos puede reflejar que quizá el peor año para el sector de bebidas en Colombia fue el 2009, y vemos que el problema que tenía anteriormente postobon fue un problema más del sector que de la empresa en general

al analizar la situación del sector de bebidas de Colombia, encontramos que es una de las regiones del mayor crecimiento en América del Sur: aunque disminuyó la economía un pequeño porcentaje en 2009, pero para el 2010 la economía se recuperó (4.4%); a la vez, en 2009 la tasa de desempleo cayó a 2% desde 7.67% el año anterior. El sector de bebidas colombiano refleja esta fortaleza en la economía: durante 2010 Colombia produjo unos 30 millones de hectolitros de gaseosas, y se anticipa que este sector aumente con un promedio de 2% anualmente hasta 2014. Postobón y Femsá (Coca-Cola) lo dominan casi igualmente, también hay otras compañías menores como Big Cola. Aunque sean más populares las gaseosas, la cerveza también goza de una tasa de crecimiento anual impresionantes de 4.5%.

fuentes: <http://www.ipf.com.co/>

5.9 Análisis Horizontal del sector de bebidas

ANALISIS HORIZONTAL DEL BALANCE GENERAL SECTOR BEBIDAS

DESCRIPCION	2012-2013		2011-2012		2010-2011		2009-2010	
	V. Absoluta	V. Relativa	V. Absoluta	V. Relativa	V. Absoluta	V. Relativa	V. Absoluta	V. Relativa
Caja y Bancos	-\$ 874,12	-16,91%	-\$ 115,42	-2,18%	-\$ 2.541,81	-32,48%	\$ 4.119,48	111,13%
Inversiones Temporales	\$ 171,23	13,38%	-\$ 852,39	-39,99%	-\$ 1.612,27	-43,06%	\$ 351,05	10,35%
Clientes(Cuentas por cobrar come	\$ 17.593,90	108,03%	-\$ 53,98	-0,33%	\$ 5.593,35	52,04%	-\$ 25.984,17	-70,74%
Inventario	\$ 442,56	5,41%	\$ 625,05	8,27%	\$ 600,74	8,63%	\$ 84,22	1,23%
Anticipo de Impuestos y contribuc	-\$ 1.231,72	-42,80%	\$ 962,08	50,22%	-\$ 4,60	-0,24%	\$ 246,06	14,69%
Otros deudores	-\$ 16.704,18	-80,17%	-\$ 1.251,94	-5,67%	\$ 9.072,53	69,71%	\$ 10.433,37	404,07%
Diferidos	\$ 161,78	39,33%	-\$ 4,05	-0,98%	-\$ 17,47	-4,04%	-\$ 197,20	-31,30%
Activos corrientes	\$ 2.631,04	5,06%	-\$ 1.471,72	-2,76%	\$ 8.804,17	19,73%	-\$ 10.976,75	-19,75%
Activos Fijos	\$ 3.161,04	5,31%	\$ 5.654,59	10,50%	-\$ 3.516,69	-6,13%	\$ 4.087,78	7,67%
Activos intangibles (neto)	-\$ 2.593,06	-15,28%	-\$ 1.001,82	-5,57%	-\$ 2.349,92	-11,56%	-\$ 420,43	-2,03%
Inversiones	\$ 3.573,75	7,76%	\$ 2.002,43	4,55%	\$ 3.886,41	9,68%	\$ 3.108,21	8,39%
Otras cuentas por cobrar (a largo p	\$ 372,88	22,29%	-\$ 218,71	-11,56%	\$ 37,07	2,00%	-\$ 688,80	-27,09%
Deudores a Largo Plazo	\$ 175,29	7,84%	\$ 64,85	2,99%	\$ 734,33	51,15%	-\$ 579,10	-28,74%
Activo diferido	\$ 93,53	3,91%	-\$ 130,03	-5,15%	-\$ 263,34	-9,44%	-\$ 1.009,75	-26,59%
Otros activos a largo plazo	\$ 4,19	16,03%	-\$ 7,20	-21,60%	-\$ 830,08	-96,14%	-\$ 330,78	-27,70%
Re-Valoraciones	\$ 2.975,42	4,02%	\$ 8.870,34	13,63%	-\$ 2.827,66	-4,17%	\$ 828,57	1,24%
Total activos largo plazo	\$ 11.898,36	5,99%	\$ 15.892,82	8,70%	-\$ 9.938,57	-5,16%	\$ 4.973,61	2,65%
TOTAL ACTIVOS	\$ 18.040,64	7,30%	\$ 14.077,60	6,04%	-\$ 4.302,14	-1,81%	-\$ 6.003,14	-2,47%
Obligaciones Financieras	\$ 5.197,40	266,72%	-\$ 5.820,19	-74,92%	\$ 3.300,29	73,86%	-\$ 8.780,12	-66,27%
Proveedores	\$ 477,29	4,89%	\$ 1.572,22	19,20%	\$ 609,10	8,03%	-\$ 384,78	-4,83%
Cuentas por pagar(CP)	-\$ 1.281,66	-9,10%	\$ 357,78	2,61%	\$ 3.621,52	35,82%	\$ 537,32	5,61%
Obligaciones laborales	-\$ 184,31	-15,08%	\$ 310,96	34,13%	\$ 39,63	4,55%	\$ 50,94	6,21%
Impuestos por Pagar	\$ 210,16	1,55%	\$ 3.565,17	35,69%	\$ 2.578,81	34,80%	\$ 843,04	12,84%
Estimados y provisiones	-\$ 1.258,44	-37,40%	\$ 317,69	10,43%	\$ 418,05	15,90%	-\$ 1.010,04	-27,76%
Pasivo diferido	-\$ 61,99	-92,01%	\$ 48,94	265,55%	\$ 2,17	13,35%	\$ 1,90	13,23%
Bonos y papeles comerciales	\$ 4.472,82	83,24%	-\$ 297,28	-5,24%	\$ 5.670,61	#1 DIV/0!	\$ 0,00	0,00%
Otros Pasivos a Corto Plazo	\$ 556,38	36,67%	\$ 62,33	4,28%	-\$ 394,45	-21,33%	\$ 916,90	98,32%
Total de Pasivo Corriente	\$ 12.887,30	27,93%	-\$ 1.890,33	-3,94%	\$ 13.093,93	37,48%	-\$ 7.824,85	-18,30%
Obligaciones financieras(Largo Pla	-\$ 4.596,40	-72,25%	\$ 5.523,65	658,99%	-\$ 5.872,82	-87,51%	\$ 6.568,12	4596,31%
Proveedores - Largo Plazo	\$ 16,92	251,79%	-\$ 16,83	-71,46%	\$ 9,11	63,09%	-\$ 3,12	-17,77%
Cuentas por pagar (lp)	\$ 259,52	11,43%	\$ 2,67	0,12%	-\$ 280,76	-11,01%	-\$ 3.439,03	-57,43%
Obligaciones Laborales Largo Plazo	-\$ 392,60	-88,10%	\$ 369,06	482,05%	\$ 50,16	190,00%	-\$ 4,28	-13,95%
Estimados y provisiones (Largo Pla	-\$ 470,38	-8,92%	\$ 175,44	3,44%	-\$ 180,30	-3,41%	\$ 806,43	18,03%
Diferidos(LP)	\$ 126,15	17,98%	\$ 700,59	80527,59%	-\$ 74,24	-98,84%	\$ 39,49	110,86%
Bonos y papeles comerciales - Larg	-\$ 10.433,11	-54,69%	-\$ 3.913,66	-17,02%	-\$ 6.399,69	-21,78%	\$ 445,30	1,54%
Otros Pasivos Largo Plazo	-\$ 318,68	-48,51%	-\$ 405,88	-38,19%	\$ 892,17	522,62%	-\$ 97,85	-36,44%
Pasivos A Largo Plazo	-\$ 12.993,51	-40,64%	\$ 907,56	2,92%	-\$ 13.149,57	-29,74%	\$ 4.315,07	10,81%
TOTAL PASIVOS	-\$ 106,20	-0,14%	-\$ 460,31	-0,59%	-\$ 578,10	-0,73%	-\$ 3.509,78	-4,25%
Capital	-\$ 87,79	-2,31%	\$ 15,90	0,42%	-\$ 7,94	-0,21%	\$ 1.218,92	47,30%
Superávit de capital	\$ 486,24	4,23%	\$ 1.931,28	20,22%	\$ 3.014,19	46,11%	-\$ 1.180,21	-15,29%
Otras Reservas	\$ 7.339,47	15,76%	-\$ 2.595,79	-5,28%	\$ 4.030,13	8,93%	\$ 5.843,72	14,87%
Revalorizacion del patrimonio	-\$ 593,67	-4,15%	\$ 707,41	5,20%	-\$ 1.213,93	-8,20%	-\$ 547,35	-3,56%
Capital de Acciones Preferentes	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%
Utilidades del Ejercicio	-\$ 531,06	-1,95%	\$ 5.650,79	26,26%	\$ 2.069,91	10,64%	-\$ 8.491,50	-30,39%
Ganancias Retenidas	\$ 59,36	33,51%	\$ 343,07	206,77%	-\$ 671,03	-132,85%	-\$ 167,91	-24,95%
Superavit de la valoracion	-\$ 28.517,22	-27,05%	\$ 36.278,44	52,47%	\$ 1.252,97	1,85%	\$ 830,96	1,24%
Total Pasivo y Patrimonio Neto	\$ 14.531,04	5,80%	\$ 14.419,45	6,11%	-\$ 1.134,39	-0,48%	-\$ 6.003,14	-2,47%
Depreciación Acumulada	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%
Total de Patrimonio Neto	\$ 18.146,84	10,74%	\$ 14.537,91	9,42%	-\$ 3.724,04	-2,36%	-\$ 2.493,36	-1,55%
Otros Activos Corrientes	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%
Otras formas de participación de l	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%

Conclusiones:

Podemos ver que en el 2009 no solamente postobon sufrió una disminución en la liquidez de la empresa, sino todo el sector en general, a pesar de que los pasivos en el 2009 se disminuyeron claramente, aun así no fue suficiente para dar un reflejo en el flujo de caja de las empresas pertenecientes del sector, las inversiones en el sector estuvieron estables con buenos resultados en un constante aumento, este análisis nos puede reflejar que quizá el peor año para el sector de bebidas en Colombia fue el 2009, y vemos que el problema que tenía anteriormente postobon fue un problema más del sector que de la empresa en general al analizar la situación del sector de bebidas de Colombia, encontramos que es una de las regiones del mayor crecimiento en América del Sur: aunque disminuyó la economía un pequeño porcentaje en 2009, pero para el 2010 la economía se recuperó (4.4%); a la vez, en 2009 la tasa de desempleo cayó a 2% desde 7.67% el año anterior. El sector de bebidas colombiano refleja esta fortaleza en la economía: durante 2010 Colombia produjo unos 30 millones hectolitros de gaseosas, y se anticipa que este sector aumente con un promedio de 2% anualmente hasta 2014. Postobón y Femsá (Coca-Cola) lo dominan casi igualmente, también hay otras compañías menores como Big Cola. Aunque sean más populares las gaseosas, la cerveza también goza de una tasa de crecimiento anual impresionantes de 4.5%.

fuentes: <http://www.ipf.com.co/>

5.10 Análisis Vertical del Balance General Sector

ANALISIS VERTICAL DEL SECTOR					
DESCRIPCION	2013,00%	2012%	2011%	2010%	2009
Caja y Bancos	1,62%	2%	2%	3%	2%
Inversiones Temporales	0,55%	1%	1%	2%	1%
Cientes(Cuentas por cobrar comercio)	12,78%	7%	7%	5%	15%
Inventario	3,25%	3%	3%	3%	3%
Anticipo de Impuestos y contribucion a saldo	0,62%	1%	1%	1%	1%
Otros deudores	1,56%	8%	9%	5%	1%
Diferidos	0,22%	0%	0%	0%	0%
Activos corrientes	20,59%	21%	23%	19%	23%
Activos Fijos	23,64%	24%	23%	24%	22%
Activos intangibles (neto)	5,42%	7%	8%	9%	9%
Inversiones	18,72%	19%	19%	17%	15%
Otras cuentas por cobrar (a largo plazo)	0,77%	1%	1%	1%	1%
Deudores a Largo Plazo	0,91%	1%	1%	1%	1%
Activo diferido	0,94%	1%	1%	1%	2%
Otros activos a largo plazo	0,01%	0%	0%	0%	0%
Re-Valoraciones	29,01%	30%	28%	29%	28%
Total activos largo plazo	79,41%	80%	78%	81%	77%
TOTAL ACTIVOS	100,00%	100%	100%	100%	100%
Obligaciones Financieras	2,70%	1%	3%	2%	5%
Proveedores	3,86%	4%	3%	3%	3%
Cuentas por pagar(CP)	4,83%	6%	6%	4%	4%
Obligaciones laborales	0,39%	0%	0%	0%	0%
Impuestos por Pagar	5,19%	5%	4%	3%	3%
Estimados y provisiones	0,79%	1%	1%	1%	1%
Pasivo diferido	0,00%	0%	0%	0%	0%
Bonos y papeles comerciales	3,71%	2%	2%	0%	0%
Otros Pasivos a Corto Plazo	0,78%	1%	1%	1%	0%
Total de Pasivo Corriente	22,27%	18%	20%	15%	18%
Obligaciones financieras(Largo Plazo)	0,67%	3%	0%	3%	0%
Proveedores - Largo Plazo	0,01%	0%	0%	0%	0%
Cuentas por pagar (lp)	0,95%	1%	1%	1%	2%
Obligaciones Laborales Largo Plazo	0,02%	0%	0%	0%	0%
Estimados y provisiones (Largo Plazo)	1,81%	2%	2%	2%	2%
Diferidos(LP)	0,31%	0%	0%	0%	0%
Bonos y papeles comerciales - Largo Plazo	3,26%	8%	10%	12%	12%
Otros Pasivos Largo Plazo	0,13%	0%	0%	0%	0%
Pasivos A Largo Plazo	7,16%	13%	13%	19%	16%
TOTAL PASIVOS	29,43%	31%	33%	33%	34%
Capital	1,40%	2%	2%	2%	1%
Superávit de capital	4,51%	5%	4%	3%	3%
Otras Reservas	20,34%	19%	21%	19%	16%
Revalorizacion del patrimonio	5,17%	6%	6%	6%	6%
Capital de Acciones Preferentes	0,00%	0%	0%	0%	0%
Utilidades del Ejercicio	10,05%	11%	9%	8%	11%
Ganancias Retenidas	0,09%	0%	0%	0%	0%
Superavit de la valoracion	29,01%	42%	29%	29%	28%
Total Pasivo y Patrimonio Neto	100,00%	100%	100%	100%	100%
Depreciación Acumulada	0,00%	0%	0%	0%	0%
Total de Patrimonio Neto	70,57%	67%	65%	67%	66%

-En el año 2009, el total de activos a largo plazo representaron un 77% del total de los activos del sector, y los activos a largo plazo del 2010 representaron un 81% del total de activos; para estos dos casos se podrían resaltar los activos fijos ya que en el 2009 representaron un 22% del total de activos, y en el 2010 representaron un 24%, también resaltamos las inversiones donde en el 2010 tuvieron un porcentaje significativo del 17% del total de activos, y en el 2009 las inversiones fueron del 15%; esto quiere decir que este sector no se está quedando estancado con lo que ya tienen, sino que están haciendo una inversión fuerte año tras año para expandirse y no dejarse absorber por la competitividad de sectores en Colombia.

-En el 2013 los clientes (Cuentas por cobrar comercio), representaron un 12,78% del total de activos cuando en el 2012 representaron un 7%; esto corresponde a las deudas que los terceros tienen con la empresa, lo que indica que en el 2013 tuvo un porcentaje significativo sobre el total de activos, lo cual es un factor que debe revisar la empresa ya que no es bueno que este indicador sea tan alto, porque los préstamos son buenos, pero a su vez representan un alto riesgo para la economía de la empresa.

-En el 2010 el total de pasivo corriente represento un 15% sobre el total del pasivo + patrimonio neto, cuando en el 2011, represento un 20%; en el 2011 el indicador que influyo en este porcentaje fueron los bonos y papeles comerciales con un 2%, lo que indica un punto negativo para la empresa, ya que esto representa la venta de bonos ordinarios o convertibles en acciones, quienes hacen parte de las deudas de la empresa, entre menos deudas mejor.

-En el 2012 el total de pasivos represento un 31%, sobre el total de pasivo y patrimonio neto, resaltando en este caso, indicadores como las obligaciones financieras a largo plazo con un porcentaje del 3%, lo cual indica que es malo ya que la empresa está adquiriendo bastantes préstamos de alguna entidad financiera. En el 2013, este indicador represento tan solo un 0,67% del total de pasivo y patrimonio neto.

-En el 2013 las utilidades del ejercicio fueron de un porcentaje del 10,05% sobre el total pasivo y patrimonio neto, mientras que en el 2012 este indicador represento un 11%. Para este caso, una explicación hacia este “bajo” porcentaje de la utilidad en el 2013, pudo ser que la empresa estaba más enfocada en los impuestos por pagar con un porcentaje del 5,19%, también se enfoco en las obligaciones financieras con un 2,70% lo cual son indicadores del pasivo corriente que no deberían estar tan altos, por tanto se reduciría la utilidad de este año.

5.11 Análisis Horizontal del Estado de resultados Sector Bebidas.

2012-2013		2011-2012		2010-2011		2009-2010	
V. Absoluta	V. Relativa	V. Absoluta	V. Relativa	V. Absoluta	V. Relativa	V. Absoluta	V. Relativa
\$ 10.523,37	6,96%	\$ 21.542,05	16,60%	\$ 26.097,01	25,18%	-\$ 22.246,10	-17,67%
\$ 3.788,68	5,68%	\$ 8.084,71	13,79%	\$ 9.600,19	19,59%	-\$ 5.983,45	-10,88%
\$ 573,27	0,63%	\$ 15.790,48	21,06%	\$ 20.325,10	37,20%	-\$ 16.262,65	-22,94%
-\$ 344,22	-2,86%	\$ 811,03	7,23%	\$ 2.639,05	30,75%	-\$ 2.970,02	-25,71%
-\$ 2.171,45	-4,73%	\$ 8.302,61	22,10%	\$ 9.798,31	35,27%	-\$ 5.623,40	-16,84%
\$ 4.371,60	13,85%	\$ 5.912,07	23,05%	\$ 7.369,86	40,32%	-\$ 7.669,22	-29,56%
-\$ 4.199,92	-34,98%	\$ 1.350,04	12,67%	\$ 4.303,39	67,74%	-\$ 11.713,64	-64,84%
-\$ 689,56	-3,12%	\$ 4.102,40	22,81%	\$ 6.172,47	52,25%	-\$ 19.600,06	-62,39%
\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%
\$ 5.723,76	13,08%	\$ 9.384,33	27,29%	\$ 10.646,47	44,85%	-\$ 15.555,64	-39,59%
\$ 1.353,38	13,87%	\$ 1.751,54	21,87%	\$ 3.720,61	86,75%	-\$ 361,58	-7,78%
\$ 6.847,95	21,72%	\$ 6.609,99	26,53%	\$ 5.471,10	28,13%	-\$ 15.194,07	-43,86%

En el sector esta claramente que hubo una crisis en el año 2009, debido a la crisis en general a pesar de que las empresas recortaron gastos, las ventas no fueron suficientes para tapar este hueco, El mismo caso lo vemos para el 2013 donde las ventas tambien disminuyeron, las empresas recortaron gastos pero no recibieron ingresos para cubrir estos deficit. El 2011 efectivamente fue el mejor año para el sector, donde las ventas tuvieron su punto mas alto, los ingresos tambien y apesar de que las empresas entraron en gastos no fue motivo para verse afectadas sus utilidades.

5.12 Análisis Vertical del Estado de Resultados Sector Bebidas

ANALISIS VERTICAL DE ESTADO DE RESULTADOS POSTOBÓN					
DESCRIPCIÓN	2013	2012	2011	2010	2009
Ventas	100%	100%	100%	100%	100%
Costo de ventas	44%	44%	45%	47%	44%
Utilidad Bruta	56%	60%	58%	53%	56%
Utilidad Bruta					
Gastos de administracion	13%	13%	15%	16%	16%
Gastos de ventas	48%	51%	50%	51%	47%
Utilidad Operacional	39%	35%	34%	33%	37%
Utilidad Operacional					
Utilidad antes de impuestos (Gastos operacionales e	100%	100%	100%	100%	100%
Utilidad antes de impuestos					
Impuestos de renta	22%	22%	23%	18%	12%
Utilidad neta	78%	72%	72%	82%	88%

Conclusiones:

Para le año 2013 la utilidad neta finalizo en un 78%, en el 2012, la utilidad neta fue del 72%; El aumento sustancial de la utilidad neta del 2013, se debe a que los gastos de ventas

también disminuyeron con un porcentaje del 48%, y las ventas aumentaron con un valor de 161.808,75 pesos colombianos, mientras que los gastos de ventas disminuyeron finalizando con un porcentaje del 48%.

En el año 2010 la utilidad neta finalizo con un porcentaje del 82%, en el 2011 la utilidad neta fue de 72%; el indicador que mas tuvo influencia en este resultado fue el impuesto de renta que aumento considerablemente finalizando con un porcentaje del 23%.

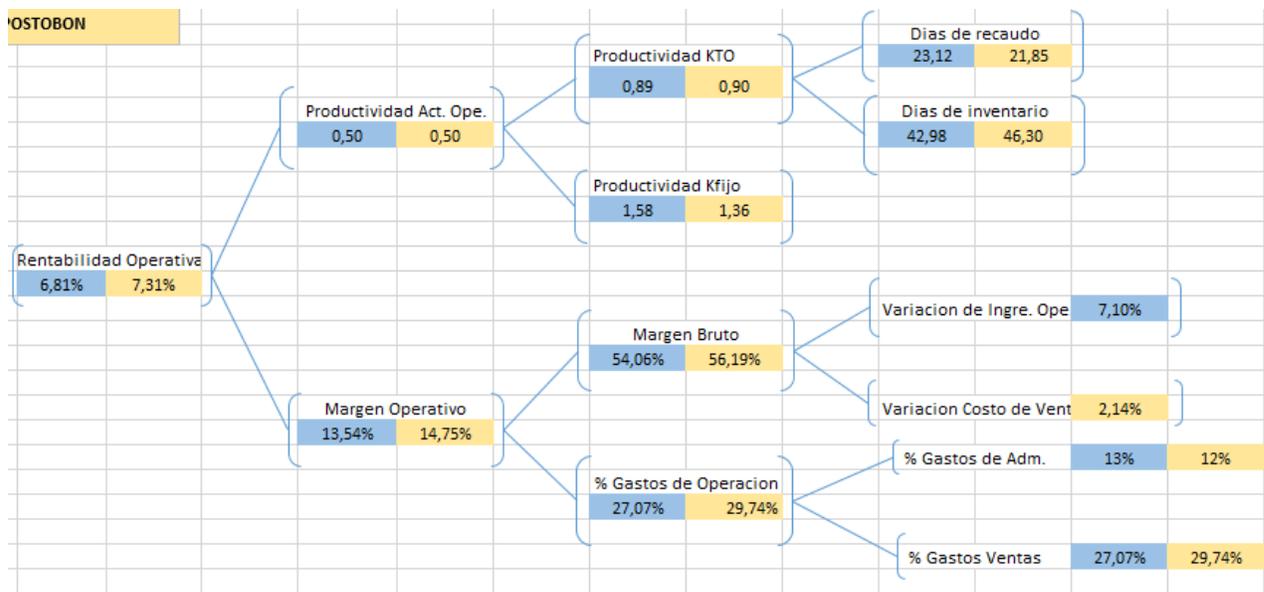
6. INDICADORES

INDICADORES FINANCIEROS POSTOBON						
	2013	2012	2011	2010	2009	
VENTAS	\$964.628,63	\$922.283,89	\$869.050,25	\$830.521,11	\$775.437,49	
DEUDORES NETO	58.263,00	70.746,40	98.746,04	50.417,05	49.795,72	
INVENTARIOS	\$58.709,30	\$50.857,92	\$56.633,94	\$46.796,15	\$42.535,65	
KTO	1.081.600,93	1.043.888,21	1.024.430,23	927.734,31	867.768,86	
Propiedad, Planta y equipo neto	\$852.339,24	\$817.432,07	\$634.326,55	\$610.148,51	\$492.042,87	
Propiedad, Planta y equipo neto	852.339,24	817.432,07	634.326,55	610.148,51	492.042,87	
KTO	1.081.600,93	1.043.888,21	1.024.430,23	927.734,31	867.768,86	
Propiedad Planta y equipo	852.339,24	817.432,07	634.326,55	610.148,51	492.042,87	
Otros Activos Operacionales	93.942,80	196.069,04	165.711,70	137.262,58	181.434,34	
ACTIVO OPERACIONAL	2.027.882,97	2.057.389,32	1.824.468,48	1.675.145,40	1.541.246,07	
ANALISIS DE RENTABILIDAD						
	2013	2012	2011	2010	2009	
UTILIDAD NETA	74647,25	97001,25	100559,25	99607,7	101169,93	
TOTAL PATRIMONIO	1628616,06	1600266,97	1318407,38	1226566,38	1144203,3	
RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO	4,58%	6,06%	7,63%	8,12%	8,84%	
	2013	2012	2011	2010	2009	
Utilidad Neta	74647,25	97001,25	100559,25	99607,7	101169,93	
Total Activos	1978012,59	1934416,02	1660541,34	1537640,42	1492842,07	
RENTABILIDAD ACTIVOS TOTALES	3,77%	5,01%	6,06%	6,48%	6,78%	
	2013	2012	2011	2010	2009	
Utilidad Operacional	136223,54	141243,32	152091,66	122487,13	104982,82	
Activo Operacional	2027882,97	2057389,32	1824468,48	1675145,4	1541246,07	
RENTABILIDAD OPERACIONAL	6,718%	6,865%	8,336%	7,312%	6,812%	
INDICADORES DE PRODUCTIVIDAD						
	2013	2012	2011	2010	2009	
Ventas	964628,63	922283,89	869050,25	830521,11	775437,49	
Total Activos	1978012,59	1934416,02	1660541,34	1537640,42	1492842,07	
PRODUCTIVIDAD ACTIVO TOTAL	0,49	0,48	0,52	0,54	0,52	
	2013	2012	2011	2010	2009	
Ventas	\$964.628,63	\$922.283,89	\$869.050,25	\$830.521,11	\$775.437,49	
Activo Operacional	2027882,97	2057389,32	1824468,48	1675145,4	1541246,07	
PRODUCTIVIDAD ACTIVO OPERACIONAL	0,48	0,45	0,48	0,50	0,50	
	2013	2012	2011	2010	2009	
Ventas	\$964.628,63	\$922.283,89	\$869.050,25	\$830.521,11	\$775.437,49	
Propiedad, planta y equipo	\$852.339,24	\$817.432,07	\$634.326,55	\$610.148,51	\$492.042,87	
PRODUCTIVIDAD PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	1,13	1,13	1,37	1,36	1,58	
	2013	2012	2011	2010	2009	
Ventas	\$964.628,63	\$922.283,89	\$869.050,25	\$830.521,11	\$775.437,49	
KTO	1.081.600,93	1.043.888,21	1.024.430,23	927.734,31	867.768,86	
PRODUCTIVIDAD KTO	0,89	0,88	0,85	0,90	0,89	

INDICADORES ACTIVIDAD					
	2013	2012	2011	2010	2009
Promedio Deudores	58.263,00	70.746,40	98.746,04	50.417,05	49.795,72
Ventas Totales	\$964.628,63	\$922.283,89	\$869.050,25	\$830.521,11	\$775.437,49
DIAS DE RECAUDO	21,74	27,61	40,91	21,85	23,12
	2013	2012	2011	2010	2009
Inventario	\$58.709,30	\$50.857,92	\$56.633,94	\$46.796,15	\$42.535,65
Costo de Venta	\$419.721,55	\$389.965,99	\$380.733,25	\$363.849,04	\$356.239,59
DIAS DE INVENTARIO	50,35564173	46,94986658	53,54987619	46,30110883	42,98464974
ROTACIÓN DE INVENTARIOS	7,15	7,67	6,72	7,78	8,38
	2013	2012	2011	2010	2009
Proveedores	56101,36	66284,5	65956,31	52965,13	54964,57
Compras	\$419.721,55	\$389.965,99	\$380.733,25	\$363.849,04	\$356.239,59
Periodo de pago	48,11878161	61,19102848	62,36458623	52,40482921	55,5447675
	2013	2012	2011	2010	2009
Ingreso Operacional (ventas)	\$964.628,63	\$922.283,89	\$869.050,25	\$830.521,11	\$775.437,49
Deudores	58.263,00	70.746,40	98.746,04	50.417,05	49.795,72
ROTACION DE CARTERA	16,556	13,036	8,801	16,473	15,572
	2013	2012	2011	2010	2009
Compras	\$419.721,55	\$389.965,99	\$380.733,25	\$363.849,04	\$356.239,59
Proveedores	58.263,00	70.746,40	98.746,04	50.417,05	49.795,72
ROTACION DE PROVEEDORES	477.984,550	460.712,390	479.479,290	414.266,090	406.035,310
	2013	2012	2011	2010	2009
Inventario	\$58.709,30	\$50.857,92	\$56.633,94	\$46.796,15	\$42.535,65
Costo de ventas	\$419.721,55	\$389.965,99	\$380.733,25	\$363.849,04	\$356.239,59
PERIODO DE REPOSICION	50,356	46,950	53,550	46,301	42,985
MARGENES DE UTILIDAD					
	2013	2012	2011	2010	2009
Utilidad Bruta	\$544.907,08	\$532.317,90	\$488.316,99	\$466.672,08	\$419.197,91
Ventas	\$964.628,63	\$922.283,89	\$869.050,25	\$830.521,11	\$775.437,49
MARGEN BRUTO	56,489%	57,717%	56,190%	56,190%	54,060%
	2013	2012	2011	2010	2009
Ventas	\$964.628,63	\$922.283,89	\$869.050,25	\$830.521,11	\$775.437,49
Costo Ventas	\$419.721,55	\$389.965,99	\$380.733,25	\$363.849,04	\$356.239,59
% COSTO DE VENTAS	43,51%	42,28%	43,81%	43,81%	45,94%
	2013	2012	2011	2010	2009
Utilidad Operacional	136223,54	141243,32	152091,66	122487,13	104982,82
Ventas	\$964.628,63	\$922.283,89	\$869.050,25	\$830.521,11	\$775.437,49
MARGEN OPERACIONAL	14,122%	15,315%	17,501%	14,748%	13,539%
	2013	2012	2011	2010	2009
Gastos Operacionales	\$305.908,10	\$296.633,59	\$241.372,64	\$246.991,67	\$209.884,36
Ventas	\$964.628,63	\$922.283,89	\$869.050,25	\$830.521,11	\$775.437,49
% Gastos Operacionales	31,7%	32,2%	27,8%	29,7%	27,1%
	2013	2012	2011	2010	2009
Utilidad Neta	74647,25	97001,25	100559,25	99607,7	101169,93
Ventas	\$964.628,63	\$922.283,89	\$869.050,25	\$830.521,11	\$775.437,49
MARGEN NETO	7,738%	10,518%	11,571%	11,993%	13,047%

INDICADORES DE LIQUIDEZ						
	2013	2012	2011	2010	2009	
Activo Corriente	197090,07	196069,04	259673,72	217932,47	277524,36	
Pasivo Corriente	200972,59	200678,71	206529,27	170035,68	172359,63	
RAZON CORRIENTE	0,98	0,98	1,26	1,28	1,61	
	2013	2012	2011	2010	2009	
Activo Corriente	197.090,07	196.069,04	259.673,72	217.932,47	277.524,36	
Inventarios	\$58.709,30	\$50.857,92	\$56.633,94	\$46.796,15	\$42.535,65	
Pasivo Corriente	200.972,59	200.678,71	206.529,27	170.035,68	172.359,63	
PRUEBA ACIDA	0,689	0,724	0,983	1,006	1,363	
	2013	2012	2011	2010	2009	
Activo Corriente	197.090,07	196.069,04	259.673,72	217.932,47	277.524,36	
Pasivo Corriente	58.709,30	50.857,92	56.633,94	46.796,15	42.535,65	
CAPITAL DE TRABAJO	138.380,770	145.211,120	203.039,780	171.136,320	234.988,710	
INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO						
	2013	2012	2011	2010	2009	
Total Pasivo	349396,53	334149,05	342133,96	311074,04	348638,77	
Total Activo	1978012,59	1934416,02	1660541,34	1537640,42	1492842,07	
NIVEL DE ENDEUDAMIENTO	0,177	0,173	0,206	0,202	0,234	
	2013	2012	2011	2010	2009	
Pasivos Corrientes	\$200.972,59	\$200.678,71	\$206.529,27	\$170.035,68	\$172.359,63	
Total Activo	1978012,59	1934416,02	1660541,34	1537640,42	1492842,07	
ENDEUDAMIENTO A CORTO PLAZO	0,102	0,104	0,124	0,111	0,115	
	2013	2012	2011	2010	2009	
Gastos Financieros	102775,43	94440,99	94852,7	97193,28	104330,73	
Utilidad Operativa	136223,54	141243,32	152091,66	122487,13	104982,82	
COBERTURA DE INTERESES	0,754	0,669	0,624	0,793	0,994	

7. ARBOLES DE RENTABILIDAD 2009-2010



RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO: Los socios o dueños de la empresa, obtuvieron un rendimiento sobre su inversión de 8,84% el cierre de 2009, mientras que en el 2010 se presenta un aumento de rentabilidad de 8,12%.

RENTABILIDAD ACTIVOS TOTALES: La Utilidad Neta positiva del 2009 correspondió al 6,78% % con respecto al Activo Total del año 2009, es decir, que por cada \$100 pesos invertidos en Activos Totales se ganaron \$6,78 de utilidad, para el año 2010 la Utilidad correspondió al 6,48% es decir que para el año siguiente Postobon logró aumentar su utilidad neta en una variación de 0,3%

RENTABILIDAD OPERACIONAL: En el año 2009 La Compañía por cada \$100 de Activos Operativos obtuvo \$6,81 para el año siguiente la compañía aumenta en la Utilidad con una variación del 0,50%

PRODUCTIVIDAD ACTIVOS TOTALES: Los Activos Totales de la compañía rotaron 0,52 veces en el año 2009, es decir, que por cada \$100 invertidos en Activos Totales se obtuvieron \$0,52 de ingreso operacionales, en cambio en el año 2010 los activos rotaron 0,54 veces al año, es decir que por cada \$100 invertidos en Activos totales se aumentaron \$0,02 pesos en el ingreso operacional.

PRODUCTIVIDAD ACTIVO OPERACIONAL: Los Activos Operacionales de la compañía rotaron 0,50 veces en el año 2009, es decir, que por cada \$100 invertidos en Activos Operacionales se obtuvieron \$0,50 de ingreso operacionales y para el año 2010 se mantuvo la rotación de inventarios con \$0,50 pesos de ingreso operacional por cada \$100 invertidos en Activos Operacionales.

PRODUCTIVIDAD PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO: En el año 2009 por cada \$100 de Propiedad, Planta y Equipos se obtuvo \$1,58 de ingresos operacionales. A comparación del año 2010 el capital fijo fue 1,36 veces es decir \$0,22 pesos menos por cada \$100 invertidos en capital fijo en el año anterior.

PRODUCTIVIDAD KTO: En el año 2009 por cada \$100 que la empresa mantiene invertido en capital de trabajo operativo (KTO), se generaron \$0,89 de ventas, para el año siguiente aumento en \$0,1 pesos en las ventas generadas.

DÍAS RECAUDO: En el año 2009 Postobon tardó en promedio 23 días en recuperar su cartera o cuentas por cobrar, es decir que la totalidad de la cartera se convierte en efectivo, en promedio cada 23 días para el año 2010 los días de recaudo disminuyeron 2 días con respecto al año anterior.

DÍAS INVENTARIO: En los dos años analizados se observa que ha aumentado en el año 2010 con respecto al año 2009, Postobon convierte sus inventarios en efectivo o a cuentas por cobrar cada 3 días más que el año anterior.

MARGEN BRUTO: Postobon generó una utilidad bruta 54,0% en el año 2009, es decir , por cada \$100 vendidos en el año 2010 generó \$2,3 de utilidad bruta más que en el año anterior.

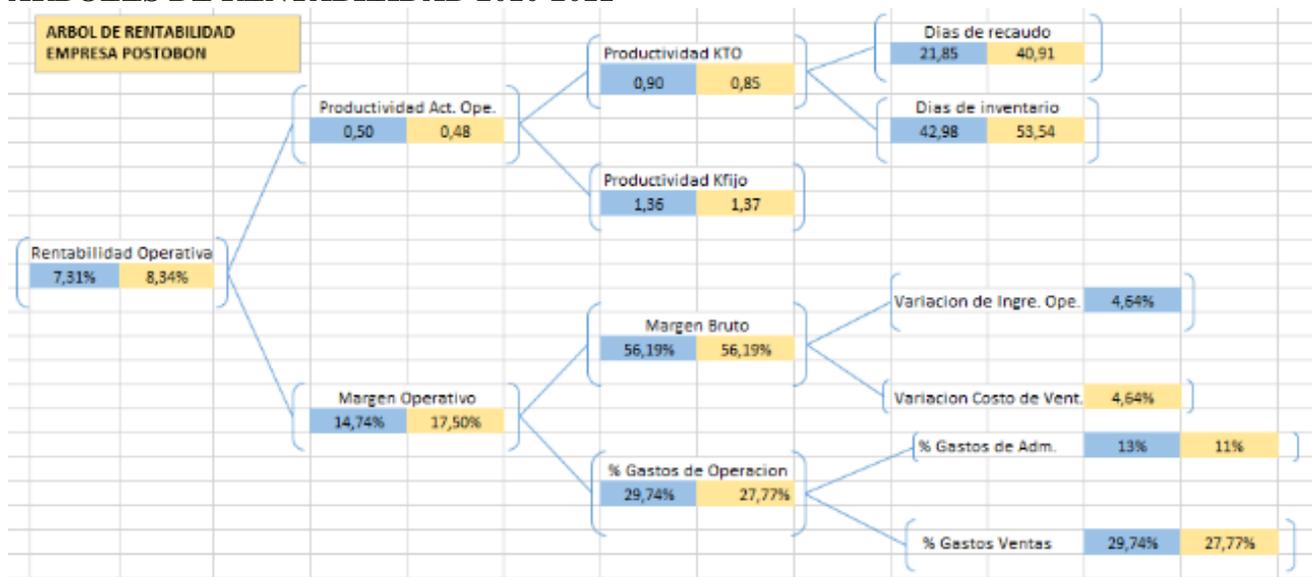
MARGEN OPERACIONAL: La compañía generó una utilidad operacional de 13,54% en el año 2009, es decir, por cada \$100 vendidos en el año generó \$13,54 de utilidad operacional.

MARGEN NETO: La utilidad neta correspondió a un 13,047% de los ingresos operacionales en el año 2009. Lo anterior equivale a decir que de cada peso vendido generó \$13,047 pesos de utilidad neta para el año siguiente (2010) la empresa generó \$1,053 pesos más de utilidad neta.

RAZÓN CORRIENTE: La Razón Corriente de Postobon cuenta con en 1,28 el año del 2010 de 1,61 en el año 2009. Los anteriores datos nos indican que por cada peso que la empresa debe en el corto plazo, cuenta con \$1,28 es decir \$0,33 pesos menos para responder por esas obligaciones.

PRUEBA ÁCIDA: Por cada \$1 que debía a corto plazo la compañía en el año 2009, contaba con \$1,363 en activos de fácil realización, sin tener que recurrir a la venta de inventarios, para el año 2010 por cada \$1 que debía a corto plazo la empresa disminuyó en activos de fácil realización \$0,67 pesos.

ARBOLES DE RENTABILIDAD 2010-2011



RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO: Los socios o dueños de la empresa, obtuvieron un rendimiento sobre su inversión de 8,12% el cierre de 2010, mientras que en el 2011 se presenta un aumento finalizando en 7,63%

RENTABILIDAD ACTIVOS TOTALES: La Utilidad Neta positiva de 2010 correspondió al -0,42% con respecto al Activo Total del año 2011, es decir, que por cada \$100 pesos invertidos en Activos Totales se ganaron \$0,42 de utilidad neta.

RENTABILIDAD OPERACIONAL: En el año 2011 La Compañía por cada \$100 de Activos Operativos obtuvo \$8,34 de Utilidad para atender compromisos a bancos y propietarios, quien fue 1,32% mas que el año anterior.

PRODUCTIVIDAD ACTIVOS TOTALES: Los Activos Totales de la compañía rotaron 0,54 veces en el año 2010, es decir, que por cada \$100 invertidos en Activos Totales se obtuvieron \$0,54 de ingreso operacionales, mientras que en el 2011 finalizó con un 0,52%, es decir 0,2% menos que el año anterior.

PRODUCTIVIDAD ACTIVO OPERACIONAL: Los Activos Operacionales de la compañía rotaron 0,50 veces en el año 2010, es decir, que por cada \$100 invertidos en Activos Operacionales se obtuvieron \$0,50 de ingreso operacionales, mientras que en el año 2011 los activos operacionales rotaron 0,48 veces, es decir, 0,2 menos que el año anterior.

PRODUCTIVIDAD PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO: En el año 2010 por cada \$100 de Propiedad, Planta y Equipos se obtuvo \$1,36 de ingresos operacionales. A comparación del año 2011 el capital fijo fue \$1,37 veces.

PRODUCTIVIDAD KTO: En el año 2011 por cada \$100 que la empresa mantiene invertido en capital de trabajo operativo (KTO), se generaron \$0,85 de ventas, lo que significa que disminuyó \$0,5 respecto al año anterior.

DÍAS RECAUDO: En el año 2011 la empresa Postobon tardó en promedio 41 días en recuperar su cartera o cuentas por cobrar, es decir que la totalidad de la cartera se convierte en efectivo, y en el año 2010 fueron de 22 días, casi la mitad respecto al 2011.

DÍAS INVENTARIO: En los dos años analizados se observa que ha aumentado en el año 2011 con respecto al año 2010, Postobon convierte sus inventarios en efectivo o a cuentas por cobrar cada 47 días en promedio.

MARGEN BRUTO: Postobon generó una utilidad bruta 56,19% en el año 2011, es decir, por cada \$100 vendidos en el año 2011 generó \$56,19 de utilidad bruta, lo que significa que el margen bruto se mantuvo en su mismo porcentaje en los dos años analizados.

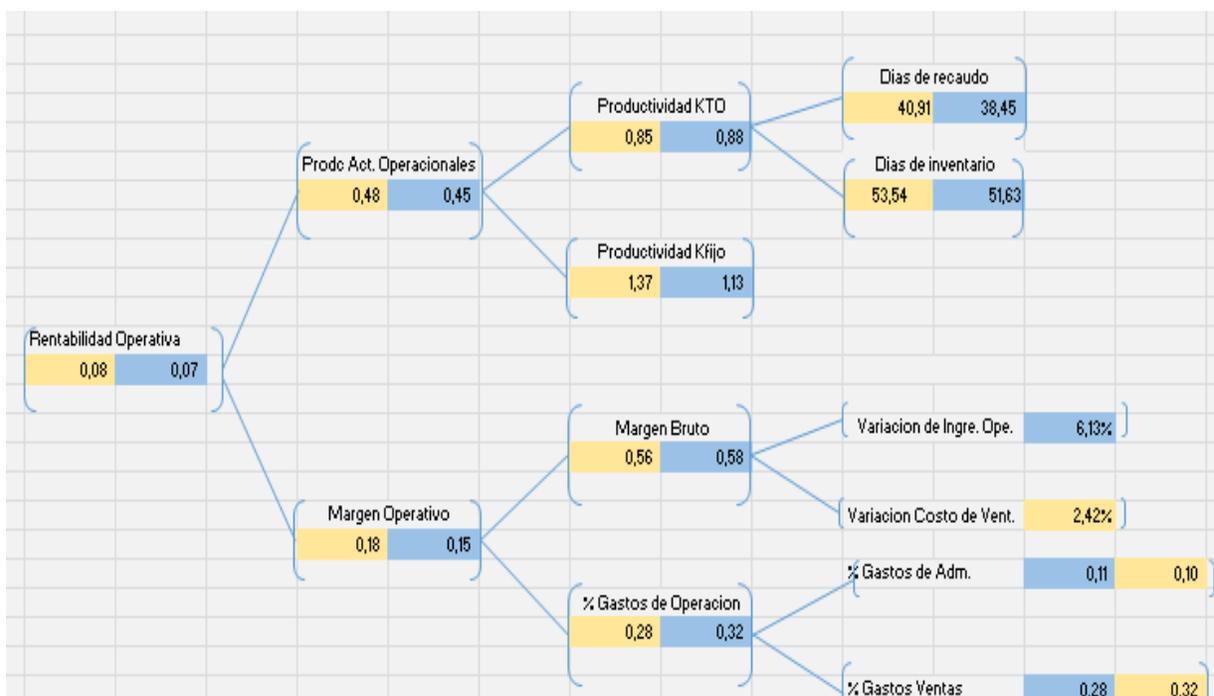
MARGEN OPERACIONAL: La compañía generó una utilidad operacional de 17,50% en el año 2011, es decir, por cada \$100 vendidos en el año generó \$17,50 de utilidad operacional.

MARGEN NETO: La utilidad neta correspondió a un 11,57% de los ingresos operacionales en el año 2011. Lo anterior equivale a decir que de cada peso vendido generó \$11,57 pesos de utilidad neta., mientras que en el año anterior fue de 11,99%, es decir disminuyó 0,42.

RAZÓN CORRIENTE: La Razón Corriente de Postobon cuenta con 1,28 en el año del 2010, 1,26 en el año 2011. Los anteriores datos nos indican que por cada peso que la empresa debe en el corto plazo, cuenta con \$1,28 y \$1,26 respectivamente, para responder por esas obligaciones.

PRUEBA ÁCIDA: Por cada \$1 que debía a corto plazo la compañía en el año 2011, contaba con \$0,98 en activos de fácil realización, sin tener que recurrir a la venta de inventarios.

ARBOLES DE RENTABILIDAD 2011-2012



RENTABILIDAD OPERATIVA: Los socios de Postobon, obtuvieron un rendimiento sobre su inversión de un 8% en el año 2011, lo que significa que la rentabilidad operativa de la empresa bajó en el siguiente año casi un 1% pues refleja una rentabilidad de 7%.

PRODUCTIVIDAD DE ACTIVOS OPERACIONALES: El desempeño de los activos operacionales en el año 2012 bajo en un 3% en relación a su actividad en el año 2011.

MARGEN OPERATIVO: La utilidad operativa de las ventas del año 2012, siguen mostrando una baja del 0.01% en relación al 18 % del año 2011.

PRODUCTIVIDAD KTO: La productividad del capital de trabajo de Postobón refleja un decrecimiento de 0.5% en relación al año 2011.

PRODUCTIVIDAD KTO FIJO: La productividad de la propiedad, planta y equipo de la empresa Postobón s A en el año 2012, muestra una baja notoria de 0.20% en relación al año pasado.

MARGEN BRUTO: Postobon generó una utilidad bruta 56,19% en el año 2011, es decir , por cada \$100 vendidos en el año 2011 generó \$56,19 de utilidad bruta, lo que significa que el margen bruto se incrementó en un 2% el siguiente año (2012).

GASTOS DE OPERACIONES: Los gastos operacionales se incrementaron en un 0.4 en el año 2012 a relación del año 2011 donde se presentó una cifra de 0.28%.

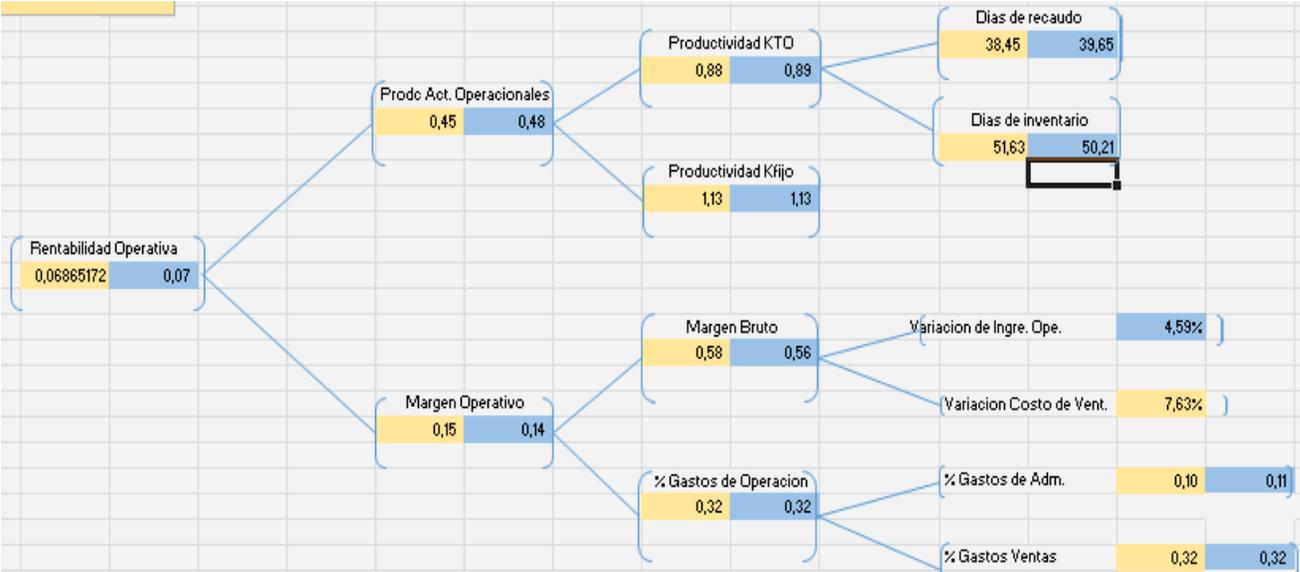
DÍAS DE RECAUDO: La empresa Postobon disminuyo su rango de tiempo de recaudo de cuentas por cobrar de 40.91 en el año 2011 a 38.45 en el 2012.

DÍAS DE INVENTARIO: Postobon convierte sus inventarios en efectivo o a cuentas por cobrar en un lapso de tiempo de 51 a 54 días, reflejando una baja en la cifra en el año 2012 respecto al año anterior.

GASTOS ADMINISTRATIVOS: Los gastos administrativos del año 2012 (10%) disminuyeron en un 1% en relación a los gastos del periodo pasado 11% (2011).

GASTOS DE VENTAS: Los gastos de ventas de la empresa Postobon, incrementaron en un 4%, reflejando un 32% en el año 2012 contra un 28% del 2011.

ARBOLES DE RENTABILIDAD 2012-2013



RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO: La rentabilidad de la empresa en el año 2013 refleja un aumento menos visible que el del periodo de los años pasados, sin embargo es un crecimiento de casi un 1%, comparando el año 2012 al 2013.

PRODUCTIVIDAD DE ACTIVOS OPERACIONALES: El desempeño de los activos operacionales en el año 2013 subió un 3% en relación a su actividad en el año 2012.

MARGEN OPERATIVO: La utilidad operativa de las ventas del año 2013, siguen mostrando una baja del 1% en relación al 15% del año 2012.

PRODUCTIVIDAD KTO: La productividad del capital de trabajo de Postobón en el año 2013 refleja un crecimiento de 1% en relación al año 2012.

PRODUCTIVIDAD KTO FIJO: La productividad de la propiedad, planta y equipo de la empresa Postobón s A en el año 2013, muestra un valor constante al año 2012, por lo tanto las cifras se mantienen igual.

MARGEN BRUTO: Postobon generó una utilidad bruta 58% en el año 2012, es decir, por cada \$100 vendidos en el año 2012 generó \$58 de utilidad bruta, lo que significa que el margen bruto del año 2013 disminuyó casi en 2 COP.

GASTOS DE OPERACIONES: Los gastos operacionales de ambos años (2012-2013) mantuvieron una proporción idéntica, reflejando un 32%.

DÍAS DE RECAUDO: La empresa Postobon aumento su rango de tiempo de recaudo de cuentas por cobrar a diferencia de los periodos pasados, en el año 2013 paso a recaudar cada 39.65 días en comparación al año pasado con 38.45 días.

DÍAS DE INVENTARIO: Postobon convierte sus inventarios en efectivo o a cuentas por cobrar en un lapso de tiempo de 50 a 52 días, reflejando una baja en la cifra en el año 2013 respecto al año anterior.

GASTOS ADMINISTRATIVOS: Los gastos administrativos del año 2013 (11%) aumentaron en un 1% en relación a los gastos del periodo pasado 10% (2012).

GASTOS DE VENTAS: Los gastos de ventas de la empresa Postobon, se mantuvieron constantes en la relación de ambos años. (2012-2013).