EVALUACIÓN DEL DESEMPEÑO FINANCIERO DEL SECTOR DE SUPERMERCADOS EN COLOMBIA DURANTE EL PERIODO 2014-2020

DANIELA ANDREA GIRALDO DUQUE

DUVAN ALEXIS TELLO HINOJOSA

UNIVERSIDAD DEL VALLE

FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN

PROGRAMA ACADÉMICO DE CONTADURÍA PÚBLICA

CALI, VALLE

2021

EVALUACIÓN DEL DESEMPEÑO FINANCIERO DEL SECTOR DE SUPERMERCADOS EN COLOMBIA DURANTE LOS AÑOS 2014-2020

DANIELA ANDREA GIRALDO DUQUE

DUVAN ALEXIS TELLO HINOJOSA

Monografía para optar por el título de Contador Público

Director: Jorge Alberto Rivera Godoy

Contador Público, Especialista en Finanzas, Doctor sobresaliente "Cum Laude" en Ciencias Económicas y Empresariales, Profesor Titular del Departamento de Contabilidad y Finanzas, Director del Grupo de Investigación en Generación del Valor Económico

UNIVERSIDAD DEL VALLE

FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN

PROGRAMA ACADÉMICO DE CONTADURÍA PÚBLICA

CALI, VALLE

2021

Resumen.

La investigación presentada en este trabajo tiene como objetivo evaluar el desempeño financiero del sector de supermercados en Colombia en el período 2014-2020, aplicando como metodología el análisis de los indicadores contables y de gestión de valor los cuales miden el crecimiento, eficiencia, eficacia, efectividad y valor económico agregado (EVA). Como principales resultados se resalta que tanto en ventas, activos y utilidad neta el sector obtuvo un crecimiento, así como en cada uno de los grupos evaluados; en cuanto al endeudamiento este se concentró en el corto plazo para todos los grupos evaluados. Las rotaciones de inventarios, activos fijos, y activos totales fue alta para los grupos medianas, pequeñas y pymes, mientras que la rotación de cartera tuvo mejor desempeño en el sector total y en las grandes empresas; finalmente el valor económico agregado (EVA) arrojo resultados negativos para el total sector y grandes, mientras que para los grupos restantes se obtuvieron resultados positivos.

Palabras Claves.

Valor económico agregado (EVA), Desempeño financiero, Indicador financiero de eficiencia, indicador financiero de eficacia, indicador financiero de crecimiento, indicador financiero de endeudamiento, indicador financiero de efectividad, sector de supermercados en Colombia.

AGRADECIMIENTOS.

A nuestros padres, hermanos y familia, quienes con su apoyo nos impulsaron a la culminación de este proyecto.

A nuestra querida Universidad del Valle, por una formación académica de calidad, además de una formación critica con respecto a la realidad social de nuestro país.

A cada uno de nuestros profesores, que por medio del amor a su profesión logran inspirarnos a ser profesionales de calidad y con espíritu de servicio a la sociedad colombiana.

Al profesor Jorge Alberto Rivera Godoy, por su orientación en el desarrollo del presente estudio.

Daniela Andrea Giraldo Duque.

Duván Alexis Tello Hinojosa.

CONTENIDO.

LISTA DE GRÁFICOS. 11

LISTA DE TABLAS. 17

LISTA DE ILUSTRACIONES..... 20

INTRODUCCIÓN. 21

1. DESCRIPCIÓN DEL SECTOR DE SUPERMERCADOS EN COLOMBIA. 23

1.1 Referente histórico del sector de supermercados en Colombia..... 24

1.2 Ventas del sector Comercio en general, Comercio al por menor y CIIU 4711 y 4719.. 28

1.2.1 Ventas de los grandes almacenes e hipermercados minoristas (GAHM) en Colombia durante los años 2014-2020. 29

1.3 Personal Ocupado directo en el sector de comercio en general, comercio al por menor y CIIU 4711 y 4719..... 30

1.3.1 Personal ocupado de forma directa por los grandes almacenes e hipermercados en Colombia durante los años 2014-2020. 31

1.4 Escenario económico de Colombia entre los años 2014 y 2020. 32

1.4.1 Producto Interno Bruto (PIB) en Colombia. 33

1.4.2 Comercio Exterior..... 37

1.4.3 Desempleo en Colombia. 38

1.4.4 Inflación en Colombia..... 41

1.4.5 Tasa de interés..... 43

2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA. 45

2.1 Aproximación del problema. 45

2.2 Delimitación del problema. 46

2.3 Estudios Previos. 46

2.4 Formulación del Problema. 54

2.5 Sistematización del Problema. 54

3. OBJETIVOS. 56

3.1 Objetivo general. 56

3.2 Objetivos específicos 56

4. JUSTIFICACIÓN 57

4.1 Académica. 57

4.2 Social. 57

4.3 Empresarial 57

4.4 Personal. 58

5. MARCO DE REFERENCIA 59

5.1 Marco Teórico. 59

5.1.1 La Gestión Basada en el Valor (GBV). 59

5.1.2 Valor Económico Agregado (EVA) 61

5.2 Marco Conceptual. 64

5.2.1 Diagnóstico financiero. 64

5.2.2 Razones financieras. 65

5.3 Marco legal. 72

6. METODOLOGÍA. 73

6.1 Tipo de Estudio. 73

6.2 Método de Investigación. 73

6.3 Fuentes de Información. 73

6.3.1 Fuentes Secundarias. 73

6.4 Técnicas de Investigación. 74

6.3.1 Análisis Documental. 74

6.5 Fases de la Investigación. 74

6.5.1 Fase I. 74

6.5.2 Fase II. 74

6.5.3 Fase III. 75

6.6 Población y depuración de la población. 75

6.6.1 Población. 75

6.6.2 Depuración de la población. 76

7. DESEMPEÑO FINANCIERO DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR DE SUPERMERCADOS EN COLOMBIA DURANTE LOS AÑOS 2014 – 2020. 77

7.1 Total empresas del sector de supermercados en Colombia. 77

7.1.1. Evaluación del Crecimiento. 79

7.1.2. Evaluación del endeudamiento. 80

7.1.3 Evaluación de la Eficiencia. 82

7.1.4 Evaluación de la Eficacia. 83

7.1.5 Evaluación de la efectividad. 85

7.1.6 Evaluación Valor Económico Agregado –EVA- 87

7.2 Grandes empresas del sector de supermercados en Colombia. 91

7.2.1 Evaluación del crecimiento. 92

7.2.2 Evaluación del endeudamiento. 93

7.2.3 Evaluación de la eficiencia. 94

7.2.4 Evaluación de la eficacia. 95

7.2.5 Evaluación de la efectividad. 97

7.2.6 Evaluación del Valor Económico Agregado –EVA- 100

7.3 Medianas empresas del sector de supermercados en Colombia. 104

7.3.1 Evaluación del crecimiento. 105

7.3.2 Evaluación del endeudamiento. 106

7.3.3 Evaluación de la eficiencia. 108

7.3.4 Evaluación de la eficacia. 110

7.3.5 Evaluación de la efectividad. 111

7.3.6 Evaluación del Valor Económico Agregado –EVA- 114

7.4 Pequeñas empresas del sector de supermercados en Colombia. 119

7.4.1 Evaluación del crecimiento. 120

7.4.2 Evaluación del endeudamiento. 121

7.4.3 Evaluación de la eficiencia. 122

7.4.4 Evaluación de la eficacia. 123

7.4.5 Evaluación de la efectividad. 125

7.4.6 Evaluación del Valor Económico Agregado –EVA-. 128

7.5 PYMES del sector de supermercados en Colombia. 133

7.5.1 Evaluación del crecimiento. 134

7.5.2 Evaluación del endeudamiento. 135

7.5.3 Evaluación de la eficiencia. 136

7.5.4 Evaluación de la eficacia. 138

7.5.5 Evaluación de la efectividad. 139

7.5.6 Evaluación del Valor Económico Agregado –EVA-. 141

8. COMPARACIÓN ENTRE GRUPOS DE EMPRESAS DEL SECTOR DE SUPERMERCADOS EN COLOMBIA. 146

8.1 Total empresas Vs Grandes empresas. 146

8.2. Total empresas Vs Medianas empresas. 148

8.3 Total empresas Vs Pequeñas empresas. 151

8.4 Total empresas Vs Pymes. 154

8.5 Grandes Vs Medianas. 157

8.6 Grandes empresas Vs Pequeñas empresas. 160

8.7 Grandes empresas Vs Pymes. 163

8.8 Medianas empresas Vs Pequeñas empresas. 165

8.9 Medianas empresas Vs Pymes. 168

8.10 Pequeñas empresas Vs Pymes. 171

9. COMPARACIÓN DEL SECTOR RETAIL CON ESTUDIOS EXTERNOS. 174

10. ESTUDIO REVISTA DINERO. 178

11. CONCLUSIONES. 181

12. LIMITACIONES. 186

13. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS. 187

LISTA DE GRÁFICOS.

Gráfico 1. Ventas del sector comercio en general, comercio al por menor y CIIU 4711 y 4719..... 28

Gráfico 2. Ventas de los grandes almacenes e hipermercados minoristas (GAHM) en Colombia durante los años 2014-2020. 30

Gráfico 3. Personal ocupado en el sector de comercio en general, comercio al por menor y CIIU 4711 y 4719. 31

Gráfico 4. Personal ocupado por los grandes almacenes e hipermercados minoristas (GAHM) en Colombia durante el periodo 2014-2020..... 32

Gráfico 5. PIB en Colombia entre los años 2014 al 2020..... 33

Gráfico 6. Ingreso per cápita en Colombia durante los años 2014-2020..... 36

Gráfico 7. Exportaciones e importaciones en Colombia durante el periodo 2014-2020.. 37

Gráfico 8. Tasa de desempleo y tasa de ocupación en Colombia durante el periodo 2014-2020..... 39

Gráfico 9. Inflación en Colombia durante los años 2014-2020. 41

Gráfico 10. Tasa de interés DTF en Colombia durante los años 2014-2020. 43

Gráfico 11. Indicadores de crecimiento del total de las empresas del sector de supermercados en Colombia. 80

Gráfico 12. Indicadores de endeudamiento del total de las empresas del sector de supermercados en Colombia. 81

Gráfico 13. Indicadores de eficiencia para el total de las empresas del sector de supermercados en Colombia. 83

Gráfico 14. Indicadores de eficacia para el total de las empresas del sector de supermercados en Colombia. 84

Gráfico 15. Indicadores de efectividad del sector de supermercados en Colombia. 85

Gráfico 16. Componentes del Rendimiento sobre el Activo -ROA- del total de las empresas del sector de supermercados en Colombia. 86

Gráfico 17. Componentes del Rendimiento sobre el patrimonio-ROE- del total de las empresas del sector de supermercados en Colombia. 87

Gráfico 18. Evaluación del Valor Económico Agregado -EVA- del total de las empresas del sector de supermercados en Colombia. 88

Gráfico 19. EVA/ANO, UODI/ANO, Ko del total de las empresas del sector de supermercados en Colombia. 88

Gráfico 20. Componentes del costo del capital -Ko-. 90

Gráfico 21. Indicadores de crecimiento de las grandes empresas del sector de supermercados en Colombia. 93

Gráfico 22. Indicadores de endeudamiento de las grandes empresas del sector de supermercados en Colombia. 94

Gráfico 23. Indicadores de eficiencia de las grandes empresas del sector de supermercados en Colombia. 95

Gráfico 24. Indicadores de eficacia de las grandes empresas del sector de supermercados en Colombia. 97

Gráfico 25. Indicadores de efectividad de las grandes empresas del sector de supermercados en Colombia. 98

Gráfico 26. Componentes del rendimiento sobre los activos -ROA- de las grandes empresas del sector de supermercados en Colombia. 99

Gráfico 27. Componentes del rendimiento sobre el patrimonio -ROE- de las grandes empresas del sector de supermercados en Colombia. 100

Gráfico 28. Evaluación del Valor Económico Agregado -EVA- para las grandes empresas del sector de supermercados en Colombia. 101

Gráfico 29. EVA/ANO, UODI/ANO, Ko de las grandes empresas del sector de supermercados en Colombia. 101

Gráfico 30. Comportamiento de los elementos que conforman el costo de capital -Ko-. 103

Gráfico 31. Indicadores de crecimiento de las medianas empresas del sector de supermercados en Colombia. 106

Gráfico 32. Indicadores de endeudamiento del grupo de las medianas empresas del sector de supermercados en Colombia. 108

Gráfico 33. Indicadores de eficiencia del grupo de las medianas empresas del sector de supermercados en Colombia. 109

Gráfico 34. Indicadores de eficacia del grupo de las medianas empresas del sector de supermercados en Colombia. 111

Gráfico 35. Indicadores de efectividad del grupo de las medianas empresas del sector de supermercados en Colombia. 112

Gráfico 36. Componentes del rendimiento sobre el activo -ROA- del grupo de las medianas empresas del sector de superercados en Colombia. 113

Gráfico 37. Componentes del rendimiento sobre el patrimonio -ROE- del grupo de las medianas empresas del sector de supermercados en Colombia. 114

Gráfico 38. Evaluación del Valor Económico agregado -EVA- del grupo de las medianas empresas del sector de supermercados en Colombia. 115

Gráfico 39. EVA/ANO, UODI/ANO, Ko del grupo de las medianas empresas del sector de supermercados en Colombia. 116

Gráfico 40. Componentes del costo de capital del grupo de las medianas empresas del sector de supermercados en Colombia. 118

Gráfico 41. Indicadores de crecimiento del grupo de las pequeñas empresas del sector de supermercados en Colombia. 120

Gráfico 42.Indicadores de endeudamiento del grupo de las pequeñas empresas del sector de supermercados en Colombia. 122

Gráfico 43. Indicadores de eficiencia de las pequeñas empresas del sector de supermercados en Colombia. 123

Gráfico 44. Indicadores de eficacia del grupo de las pequeñas empresas del sector de supermercados en Colombia. 125

Gráfico 45. Indicadores de efectividad de las pequeñas empresas del sector de supermercados en Colombia. 126

Gráfico 46. Componentes del rendimiento sobre el activo -ROA- de las pequeñas empresas del sector de supermercados en Colombia. 127

Gráfico 47. Componentes del rendimiento sobre el patrimonio -ROE- de las pequeñas empresas del sector de supermercados en Colombia. 128

Gráfico 48. Indicador de Valor Económico Agregado -EVA- de las pequeñas empresas del sector de supermercados en Colombia. 129

Gráfico 49. EVA/ANO, UODI/ANO y Ko de las pequeñas empresas del sector de supermercados en Colombia. 130

Gráfico 50. Componentes del costo de capital del trabajo -Ko-. 132

Gráfico 51. Indicadores de crecimiento de las empresas PYMES del sector de supermercados en Colombia. 135

Gráfico 52. Indicadores de endeudamiento de las empresas PYMES del sector de supermercados en Colombia. 136

Gráfico 53. Indicadores de eficiencia de las empresas PYMES del sector de supermercados en Colombia. 137

Gráfico 54. Indicadores de eficacia del grupo de las PYMES del sector de supermercados en Colombia. 138

Gráfico 55. Indicadores de efectividad de las empresas PYMES del sector de supermercados en Colombia. 139

Gráfico 56. Componentes del rendimiento sobre el activo -ROA- de las empresas PYMES del sector de supermercados en Colombia. 140

Gráfico 57. Componentes del rendimiento sobre el patrimonio -ROE- de las empresas PYMES del sector de supermercados en Colombia. 141

Gráfico 58. Evaluación del Valor Económico Agregado -EVA- de las empresas PYMES del sector de supermercados en Colombia. 142

Gráfico 59. EVA/ANO, UODI/ANO, Ko de las empresas PYMES del sector de supermercados en Colombia. 143

Gráfico 60. Componentes del costo de capital Ko..... 145

LISTA DE TABLAS.

Tabla 1. Empresas del sector retail en Colombia. 48

Tabla 2. Indicadores financieros de Almacenes LA 14 S.A. y del Sector Retail. 48

Tabla 3. Indicadores financiero sector Retail en Colombia. 53

Tabla 4. Clasificación de empresas por tamaño en Colombia. 76

Tabla 5. Población final del sector de supermercados en Colombia. 76

Tabla 6. Indicadores financieros del total de las empresas del sector de supermercados en Colombia. 78

Tabla 7. Factores que influyen en el UODI/ANO. 89

Tabla 8. Indicadores financieros de las grandes empresas del sector de supermercados en Colombia. 91

Tabla 9. Factores que influyen en el UODI/ANO. 102

Tabla 10. Indicadores financieros de las medianas empresas del sector de supermercados en Colombia. 104

Tabla 11. Factores que influyen en el UODI/ANO. 116

Tabla 12. Indicadores financieros de las pequeñas empresas del sector de supermercados en Colombia. 119

Tabla 13. Factores que influyen en el UODI/ANO. 130

Tabla 14. Indicadores financieros del grupo de las empresas -PYMES- del sector de supermercados en Colombia. 133

Tabla 15. Comparación del desempeño financiero del Total empresas Vs Grandes empresas del sector de supermercados en Colombia. 146

Tabla 16. Comparación del desempeño del Total empresas Vs Medianas empresas del sector de supermercados en Colombia. 149

Tabla 17. Comparación del desempeño del Total empresas Vs Pequeñas empresas del sector de supermercados en Colombia. 151

Tabla 18. Comparación de desempeño del Total empresas Vs PYMES del sector de supermercados en Colombia. 154

Tabla 19. Comparación del desempeño de las Grandes empresas Vs Medianas empresas del sector de supermercados en Colombia. 157

Tabla 20. Comparación del desempeño de las Grandes empresas Vs Pequeñas empresas del sector de supermercados en Colombia. 160

Tabla 21. Comparación del desempeño de las Grandes empresas Vs Pymes del sector de supermercados en Colombia. 163

Tabla 22.Comparación del desempeño de las Medianas empresas Vs Pequeñas empresas del sector de supermercados en Colombia. 165

Tabla 23. Comparación del desempeño de las Medianas empresas Vs Pymes del sector de supermercados en Colombia. 168

Tabla 24. Comparación del desempeño de las Pequeñas empresas Vs Pymes del sector de supermercados en Colombia. 171

Tabla 25. Comparación del desempeño financiero del Sector Retail del presente estudio Vs Sector Retail del estudio de Rincón et al (2017). 174

Tabla 26. Comparación del desempeño financiero de las Grandes empresas del estudio de Ayala y Cadavid (2018) Vs Grandes empresas del presente estudio. 176

Tabla 27. Indicadores de las grandes empresas del sector de supermercados en Colombia durante los años 2014-2020, con base en información de la Revista Dinero. 178

Tabla 28. Comparación del desempeño financiero de las Grandes empresas de la Revista Dinero Vs Grandes empresas del sector de supermercados en Colombia durante los años 2014 al 2020..... 179

LISTA DE ILUSTRACIONES.

Ilustración 1 Historia del Sector Retail en Colombia. 27

Ilustración 2. Ciclo de valor continuado. 61

Ilustración 3. Inductores del EVA. 63

INTRODUCCIÓN.

En el presente trabajo de investigación se realizó un diagnóstico financiero del sector de supermercados en Colombia durante el periodo 2014-2020, con el fin de determinar si dicho sector, estaba creando o destruyendo valor. Para la consecución de esta meta, se utilizaron indicadores financieros de crecimiento, endeudamiento, eficiencia, eficacia y efectividad, además del valor económico agregado –EVA-.

El documento se divide en los siguientes capítulos:

- Capítulo 1. Presentación del sector de supermercados en Colombia, además del entorno macroeconómico del país durante los años 2014-2020.
- Capítulo 2. Formulación y sistematización del problema. Además de la presentación de los estudios previos acerca del sector de supermercados.
- Capítulo 3. Objetivo general y específicos propuestos en la realización de la investigación.
- Capítulo 4. Justificación académica, social, económica y personal por la cuales se llevó a cabo esta investigación.
- Capítulo 5 y 6. Definición de los fundamentos teóricos, conceptuales y legales de la investigación; así como la metodología implementada para la realización del diagnóstico financiero.
- Capítulo 7. Se realizó el análisis de los indicadores de desempeño financiero para cada uno de los grupos de empresas, durante el periodo 2014-2020.

- Capítulo 8. Se realizó las comparaciones entre cada grupo de empresas del sector de supermercados en Colombia durante los años 2014-2020, con el fin de conocer que grupo presentó el mejor desempeño.
- Capítulo 9. Se compararon los resultados arrojados por el estudio de esta investigación con los resultados de otros estudios externos del sector retail en Colombia.
- Capítulo 10. Se realizó el análisis del estudio de la Revista Dinero y se comparó el mismo con los resultados obtenidos en el grupo de las Grandes empresas del sector de supermercados en Colombia durante los años 2014-2020 presentados en el capítulo 8 de este trabajo.
- Capítulo 10. Se expusieron las conclusiones de la investigación.
- Capítulo 11. Se presentaron algunas de las limitaciones y recomendaciones derivadas de la realización de la presente investigación.
- Finalmente, en el capítulo 12 se presentaron las referencias bibliográficas en la cuales se apoyó esta investigación.

1. DESCRIPCIÓN DEL SECTOR DE SUPERMERCADOS EN COLOMBIA.

De acuerdo con el DANE (2020a), la Clasificación Industrial Internacional (CIIU) tiene como objetivo principal brindar un conjunto de categorías de actividades económicas y productivas, que puedan utilizarse para la recopilación y representación de informes estadísticos o económicos en concordancia a dichas actividades.

En consecuencia de lo anterior, es necesario identificar cuáles son los CIIU o actividades económicas que conforman el sector de supermercados[1] en Colombia. Para el caso concreto de estudio, los CIIU que han sido investigados para el análisis financiero del sector de supermercados son: 4711 y 4719.

- ***CIIU 4711 (Comercio al por menor en establecimientos no especializados con surtido compuesto principalmente por alimentos, bebidas o tabaco).***

  Según el DANE (2020a), aquí se agrupan dichas empresas en las cuales los productos tales como alimentos, bebidas y tabaco representan como mínimo el 35% de sus ventas totales. En esta categoría se ubican las empresas cuyo surtido está compuesto principalmente por: alimentos (víveres en general), bebidas (alcohólicas y no alcohólicas) y tabaco.

  Además, dentro de esta actividad se incluye todo lo relacionado con la venta de mercancía para el consumo de los hogares, como lo es: vestuario, cosméticos, electrodomésticos, muebles, artículos de ferretería, entre otros productos.

[1] Según la RAE un supermercado es un establecimiento comercial de venta al por menor en el que se expenden o venden todo género de artículos alimenticios, bebidas, productos de limpieza entre otros, en el que el cliente se sirve a sí mismo y paga a la salida (RAE, 2021).

Suelen realizar estas actividades los denominados supermercados, cooperativas de consumidores y comisariatos; también se incluyen las tiendas, los graneros y demás establecimientos que se encuentren ubicados en barrios y pueblos (DANE, 2020a).

- ***CIIU 4719 (Comercio al por menor en establecimientos no especializados con surtido compuesto principalmente por productos diferentes de alimentos (víveres en general), bebidas y tabaco).***

  Este CIIU incluye la venta de artículos para el consumo de hogares, entre los cuales la venta de alimentos (víveres en general) bebidas y tabaco, no constituyen su actividad principal. Suelen realizar respectiva actividad los denominados almacenes generales, misceláneas, almacenes por departamentos con surtido compuesto, por ejemplo, de prendas de vestir, calzado, muebles, electrodomésticos, artículos de ferretería, cosméticos, joyería, artículos deportivos, productos de farmacia o droguería, entre otros. Normalmente, estas mercancías se comercializan en diferentes secciones o departamentos que funcionan bajo la dirección de una gerencia central.

  Además, se incluyen establecimientos como los nombrados bazares o cacharrerías con surtido diverso como cosméticos, artículos escolares, juguetería, entre otras cosas (DANE, 2020a).

1.1 Referente histórico del sector de supermercados en Colombia.

Antes de realizar algún estudio económico del sector de supermercados en Colombia para los años comprendidos entre el 2014 y 2020, es pertinente hacer una revisión histórica de su evolución, dando cuenta cuáles han sido las principales empresas que han catapultado a este sector a ser uno de los más reconocidos para los colombianos en la actualidad. De acuerdo con Ayala y

Cadavid (2018), la historia de los supermercados en Colombia se remonta desde hace más de un siglo; desarrollándose y teniendo un crecimiento hasta nuestros días.

- En 1905 se inaugura en la ciudad de Bogotá un negocio llamado Escudo Catalán, fundado por el señor José Carulla. Este negocio se hizo reconocido entre la clase alta de la capital, puesto que se comercializaban diferentes productos importados desde Europa, como lo eran: vinos, galletas y almendras. Años más tarde, las importaciones en Colombia se verían afectadas, de ahí que Escudo Catalán se vio obligado a diversificar sus líneas de productos, implementando: carnes, legumbres y vegetales.
- En 1922, Luis Eduardo Yepes fundó, en la ciudad de Barranquilla, Almacenes Ley. En el cual se vendían en primera instancia artículos novedosos para fiestas, pero con el pasar del tiempo se fueron incorporando más líneas de productos que satisfacían las diferentes necesidades de sus clientes.
- En 1949 se inaugura en la ciudad de Medellín Almacenes Éxito, fundado por el señor Gustavo Toro Quintero. Donde se promocionaban productos de calidad a bajos precios.
- En 1953, el señor Ricardo Char abrió, en la ciudad de Barranquilla, Súper-droguería Olímpica. Lugar en el que no solo se comercializaban productos farmacéuticos sino también abarrotes (víveres en general).
- En 1959, la firma Cadenalco (Gran Cadena de Almacenes Colombianos), compró Almacenes Ley.
- En 1960, en Barranquilla, el señor Jorge Azout inauguró la cadena de almacenes Vivero, que comercializaban saldos textiles.
- En 1964 se abre Almacenes la 14 en la ciudad de Cali, fundada por los hermanos Cardona; en el cual se vendían productos para el hogar y para el consumo de las familias caleñas.

- Para el año 1967, aparecen Almacenes Pomona en la ciudad de Bogotá, Fundado por el señor Jorge Bloch y su esposa. Allí ofrecían productos gourmet de alta calidad.
- Para el año 1993, la firma Cadenalco adquirió Almacenes Pomona, como ya lo había hecho años atrás con Almacenes Ley.
- En 1998 se inaugura el primer supermercado internacional en Colombia: *Carrefour*, una cadena francesa de supermercados. Su lema era *"*todo bajo un mismo techo".
- Un año más tarde, en 1999, Almacenes Éxito se convirtió en el mayor socio de la firma Cadenalco.
- En el año 2002 se fusionan las cadenas de supermercados Carulla y Vivero, se crea la nueva sociedad Carulla-vivero *S.A.* Empresa que implementó una estrategia multimarca, en donde los almacenes Carulla se enfocaban en niveles socio económicos medio-altos; y los almacenes Vivero a estratos de clase media. Asimismo, la sociedad adquirió la marca Surtimax, que atendía a los estratos más bajos.
- En 2007, en Colombia, ya habían incursionado los almacenes Price Smart, los cuales innovaron con su modalidad bajo ventas por membresías. En este mismo año, Almacenes Éxito adquirió la sociedad Carulla-Vivero, del mismo modo el grupo Casino -de origen francés- adquiere de forma inmediata el 61,5% del Grupo Éxito, consolidándose como el líder del mercado retail en Colombia.
- En el año 2010 se crea en Medellín la primera cadena de descuento en Colombia, Almacenes D1, fundado por Koba International. A partir de la llegada de Almacenes D1, comienza la era de los *hard-discounter* en Colombia.
- Para el año 2013 se inaugura Tiendas Ara en Colombia, otro formato de *hard-discounter*.
- En 2016, la cadena Justo y Bueno inaugura su primera tienda en Bogotá.

En la Ilustración 1., Rincón et al (2017), ilustran de manera resumida los principales actores que han dado vida al sector retail en Colombia.

Ilustración 1 Historia del Sector Retail en Colombia.

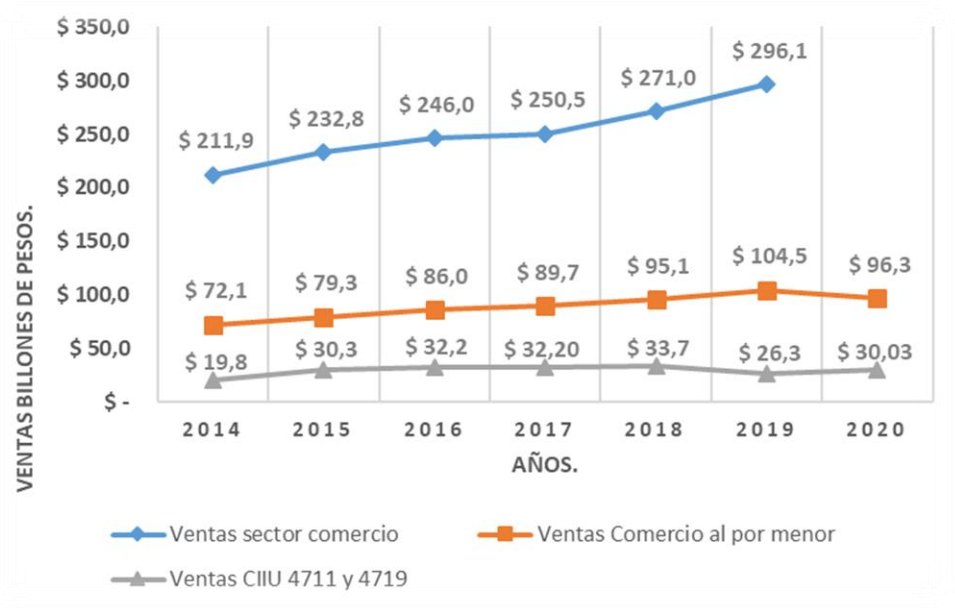


Fuente: Rincón et al., (2017).

1.2 Ventas del sector Comercio en general, Comercio al por menor y CIIU 4711 y 4719.

Como se observa en el Gráfico 1, las ventas del sector comercio en general tienen un incremento constante desde el año 2014 hasta el año 2019, consiguiendo un crecimiento de 39,7%. Pasando, en el año 2014, de una venta nominal de $211,9 billones de pesos a $296,1 billones de pesos para el año 2019.

Gráfico 1. Ventas del sector comercio en general, comercio al por menor y CIIU 4711 y 4719.



Fuente: Elaboración propia con información tomada del DANE (2016a, 2016b, 2017a, 2018a, 2019a, 2020b y 2021a).

En cuanto al comercio al por menor, se presentó una misma tendencia de crecimiento desde el año 2014 al 2019, pasando, en el 2014, de ventas nominales por un valor de $72,1 billones de pesos a $104,5 billones de pesos para el 2019, aumentando un 44,9%. Por el contrario, en el año

2020, se registró una caída en las ventas por un 7,8%. Cerrando este año con $96,3 billones de pesos, $8,2 billones de pesos menos en comparación con el año 2019.

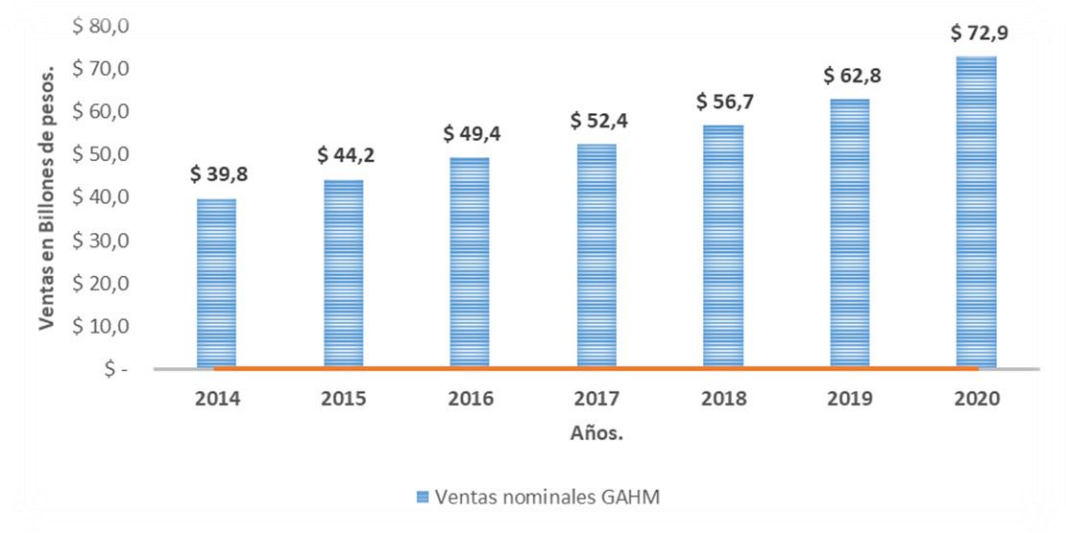
No pasa lo mismo con las ventas de los CIIU 4711 y 4719, que crecieron durante los cinco primeros años de estudio, incrementando cerca de un 70,4% del 2014 al 2018. Las ventas nominales pasan de un valor de $19,8 billones de pesos en el 2014 a $33,7 billones de pesos en el año 2018 (ver Gráfico 1). Durante el 2019, se observa un decrecimiento en las ventas de los CIIU 4711 y 4719 de un 21,8% en comparación con el año 2018. Para el 2020, se obtiene un aumento de un 14,0% en comparación con el año 2019, pasando de $26,3 billones de pesos en ventas en el 2019 a $30,03 billones de pesos en el 2020.

1.2.1 Ventas de los grandes almacenes e hipermercados minoristas (GAHM) en Colombia durante los años 2014-2020.

Los grandes almacenes e hipermercados minoristas, tuvieron unas ventas nominales por valor de $72,9 billones de pesos en lo corrido del 2020, lo que demuestra un incremento del 16,1% frente al año 2019.

Además, cabe señalar que las ventas nominales de los grandes almacenes e hipermercados minoristas han estado en un constante crecimiento desde el año 2014 hasta el año 2020, obteniendo un aumento próximo del 83,2%. Pasando de $39,8 billones de pesos vendidos en el año 2014 a $72,9 billones de pesos vendidos en el año 2020 (ver Gráfico 2).

Gráfico 2. Ventas de los grandes almacenes e hipermercados minoristas (GAHM) en Colombia durante los años 2014-2020.

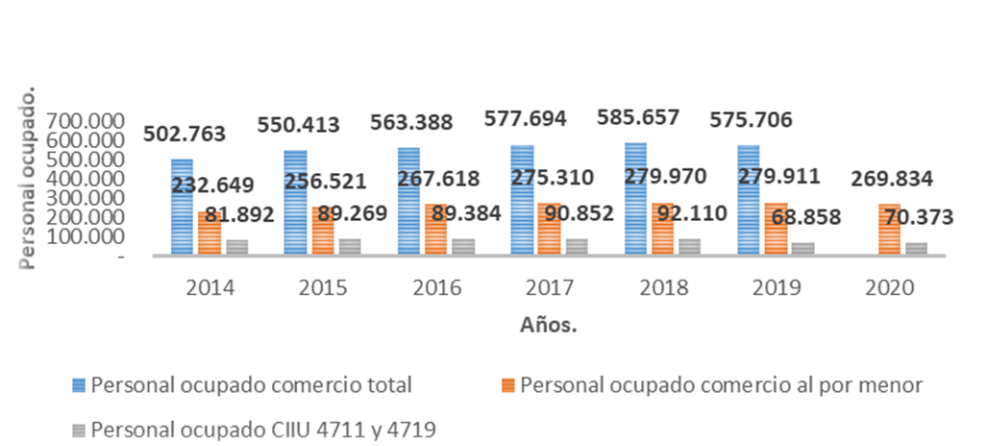


Fuente: Elaboración propia con información tomada del DANE (2015a. p. 17, 2016c. p. 18, 2017b. p. 17, 2018b. p. 14, 2019b. p. 15, 2020c. p. 14 y 2021a. p. 21)

1.3 Personal Ocupado directo en el sector de comercio en general, comercio al por menor y CIIU 4711 y 4719.

Desde el año 2014 hasta el 2018 se puede evidenciar que hubo un incremento en los puestos de trabajo contratados de forma directa en el sector de comercio en general, pasando de 502.763 personas ocupadas en el 2014 a 585.657 en el 2018, creciendo un 16,5%. Durante el 2019, se observa un decrecimiento del 1,7% del personal ocupado con respecto al año 2018 (ver Gráfico 3).

Gráfico 3. Personal ocupado en el sector de comercio en general, comercio al por menor y CIIU 4711 y 4719.



Fuente: Elaboración propia con información tomada del DANE (2016a, 2016b, 2017a, 2018a, 2019a, 2020b y 2021a).

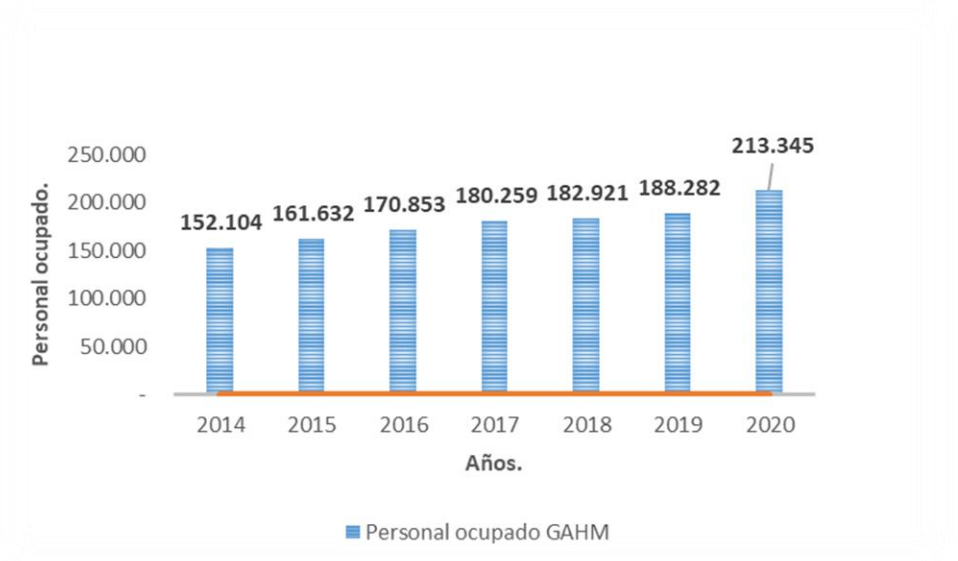
En el subsector de comercio al por menor se evidencia que el 2018 es el año en el cual más se genera empleo, alcanzado una cifra de 279.970 puestos de trabajos generados. Por el contrario, el año en el cual menos se generó empleo, fue el 2014, con 232.649 empleos.

En lo que concierne al personal ocupado, de acuerdo con los CIIU 4711 y 4719, se puede notar un incremento constante entre los años 2014 y 2018. Pasando de 81.892 empleos en el 2014 a 92.110 empleos en el 2018, siendo este el año con mejor comportamiento. En cambio, en el año 2019 se destruyeron 23.252 puestos de trabajo en relación con el 2018. El personal ocupado en el año 2020 incrementó a 70.373 personas.

1.3.1 Personal ocupado de forma directa por los grandes almacenes e hipermercados en Colombia durante los años 2014-2020.

El personal promedio ocupado por los grandes almacenes e hipermercados minoristas en Colombia durante el 2020 creció en relación con el año 2019, pasando de 188.282 personas ocupadas en el 2019 a 213.345 en el 2020, como se puede ver en el Gráfico 4.

Gráfico 4. Personal ocupado por los grandes almacenes e hipermercados minoristas (GAHM) en Colombia durante el periodo 2014-2020.



Fuente: Elaboración propia con información tomada del DANE (2015a. p. 18, 2016c. p. 19, 2017b. p. 18, 2018b. p. 15, 2019b. p. 15, 2020c. p. 14 y 2021a. p. 21)

Algo igual que en las ventas, se puede observar un crecimiento constante en el personal ocupado por los grandes almacenes e hipermercados minoristas en Colombia, pasando de 152.104 personas ocupadas en el 2014 a 213.345 en el 2020, alcanzando una tasa de crecimiento cercana a un 40,3%.

1.4 Escenario económico de Colombia entre los años 2014 y 2020.

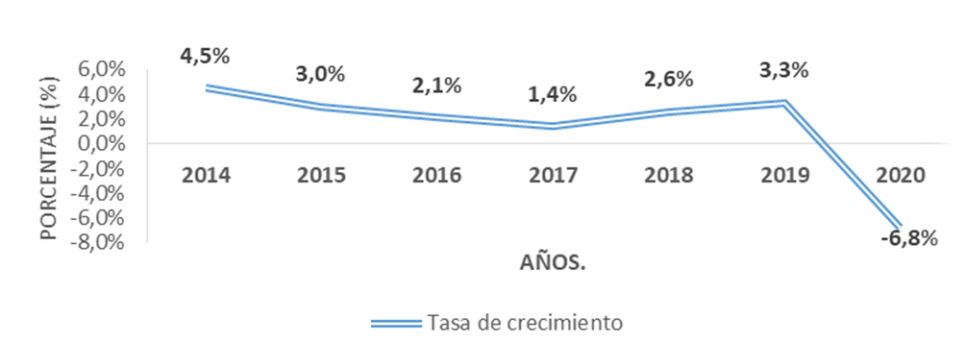
El sector de supermercados en Colombia se mueve dentro de un entorno económico ya establecido, por esta razón, se hace necesario estudiar algunas de las variables macroeconómicas más relevantes. Así, se logra entender de mejor forma el desempeño de este sector.

1.4.1 Producto Interno Bruto (PIB) en Colombia.

De acuerdo con el Banco de la República (2021a), el PIB es el valor de mercado de todos los bienes y servicios producidos en un país, usando los factores de producción disponibles para un periodo determinado. Además, por medio de este indicador se evalúa el crecimiento y desempeño de cada país.

Como es evidente en el Gráfico 5, el PIB en Colombia, a partir del año 2014 hasta el año 2017 ha venido en caída. Y en los años 2018 y 2019 se ve una leve mejoría en el crecimiento económico del país; a diferencia del 2020, que registró el peor desempeño en términos de PIB.

Gráfico 5. PIB en Colombia entre los años 2014 al 2020.



Fuente: Elaboración propia con información tomada del Banco de la República (2021b).

Con respecto a lo anterior, es necesario dar cuenta de los hechos económicos más relevantes que ocurrieron durante los años evaluados, para poder explicar el comportamiento de dicho indicador macroeconómico:

En el año 2014, según el diario La República (2015), Colombia fue el segundo país que más creció en América Latina con un PIB ubicado en un 4,5%. Aquel incremento se vio jalonado

por sectores como la construcción, que aportó un 9,9%. Así como el sector de comercio, participando con un 4,5% en el crecimiento de la economía colombiana.

Ahora bien, es importante mencionar que la economía colombiana estaba en un proceso de transición a una menor dependencia del sector minero-energético, que desde mediados del 2014 había presentado la caída en los precios internacionales de petróleo. Por lo que había golpeado de manera significativa el aporte de aquel sector al crecimiento económico del país (Portafolio, 2015a).

La economía colombiana en el 2015 creció en un 3,0%. De acuerdo con la Revista Semana (2016a), los sectores más destacados fueron los financieros e inmobiliarios con un 4,3%, seguido por el comercio, restaurantes y hoteles con un 4,1%. En el 2015, las exportaciones en Colombia decrecieron en un 35,1%, al igual que las importaciones en un 14,2%.

Durante el año 2016, se puede observar en el Gráfico 3, un desempeño del PIB inferior al del 2015, alcanzando tan solo un 2,1%. Este bajo crecimiento, según Asobancaria (2017), se explica por los bajos precios del crudo a nivel internacional y una fuerte ola del fenómeno del niño, lo que afectó al sector de gas y energía, además del sector agrícola.

Del mismo modo, se explica un débil crecimiento en la economía mundial. Así como una desaceleración en el comercio nacional en respuesta de un bajo consumo en los hogares colombianos; debido al alza en precios, el aumento de las tasas de interés por parte del Banco de la República y la devaluación del peso colombiano. Los sectores que impulsaron la economía para el año 2016 fueron: establecimientos financieros y seguros con un 5%, seguido de la construcción con un 3,5% (Portafolio, 2017a).

El PIB, en el 2017, se ubicó en un 1,4%, siendo uno de los años con peor desempeño en cuanto a este indicador. Los grupos que jalonaron la economía del país para ese año fueron el

sector agrícola (4,9%), actividades financieras (3,8%), servicios (3,4%) y comercio (1,2%) (Portafolio, 2018a). Cabe agregar, que el consumo de los hogares colombianos se vio disminuido por el incremento de la tarifa del IVA pasando del 16% al 19%.

Para el año 2018, el PIB en Colombia creció un 2,6% frente al año 2017; lo cual evidencia una dinámica de recuperación económica en casi todos los sectores. Los que mejor rendimiento tuvieron en el año 2018 fueron: actividades profesionales (5%), administración pública (4,1%) y comercio (3,1%).

En el 2019 se observa que el PIB creció un 3,3% frente al 2018, conforme con el Banco de la República (2019), los motores de la economía colombiana -durante este periodo- fueron el consumo y la inversión. Las actividades económicas que más contribuyeron al crecimiento fueron: comercio (4,9%), administración pública y defensa (4,9%) y actividades profesionales (3,7%).

Con base al Gráfico 5, el año con peor desempeño en términos de PIB es el 2020, con un PIB del 6,8% que, según el diario la Republica (2021), no se registraba una caída así desde el año 1975. Dicha contracción económica se dio principalmente por la llegada de la pandemia ocasionada por el virus COVID-19. Esto provocó que, no solo en Colombia sino a nivel mundial, se optaran por confinamientos totales para evitar una propagación acelerada del virus, así como una saturación del sistema de salud.

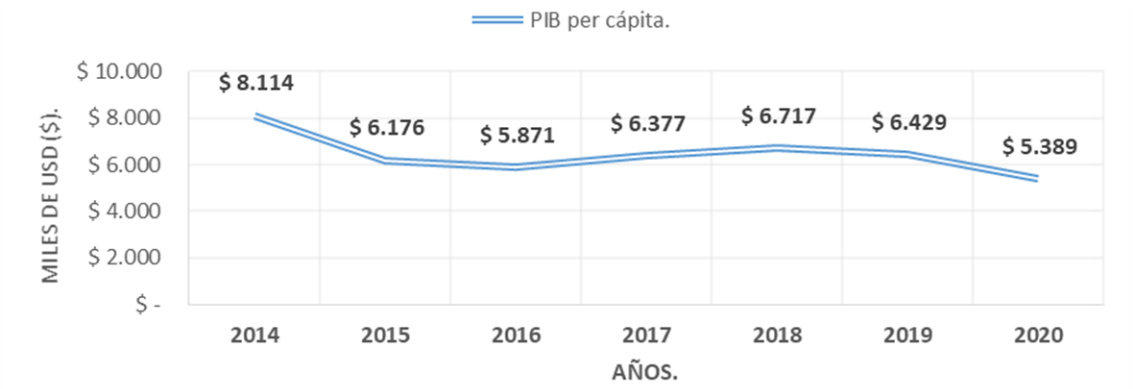
Estas medidas restrictivitas ocasionaron que todo el sistema productivo del país se paralizara, lo cual derivó en un decrecimiento de los sectores económicos. Tal y como el sector de comercio al por mayor y al por menor, reparación de vehículos automotores y motocicletas, transporte, almacenamiento y alojamiento, además del sector de servicios; que en su conjunto disminuyeron en un -15,1%. Al igual que sectores como la construcción y explotación de minas y canteras que decrecieron un -27,7% y -15,7% respectivamente (DANE, 2021b).

Acorde con el DANE (2021b), las actividades que jalonaron la economía en el año 2020 fueron: agricultura, caza, silvicultura y pesca, que crecieron en conjunto un 2,8%. De la misma forma, las actividades financieras e inmobiliarias crecieron un 2,1% y la administración pública un 1%.

1.4.1.1 Ingreso per cápita en Colombia.

El PIB per cápita intenta medir la riqueza material existente en un país a partir de la división del PIB total entre el número de habitantes (Oviedo y Lopeda, 2017).

Gráfico 6. Ingreso per cápita en Colombia durante los años 2014-2020.



Fuente: Elaboración propia con información tomada del Banco Mundial (2021).

En el Gráfico 6, se observa el ingreso per cápita de un habitante colombiano en un año. Es necesario aclarar, que el resultado de este indicador no refleja la realidad económica de una persona en Colombia, ya que existe una mala distribución de la riqueza y una brecha social cada día más grande.

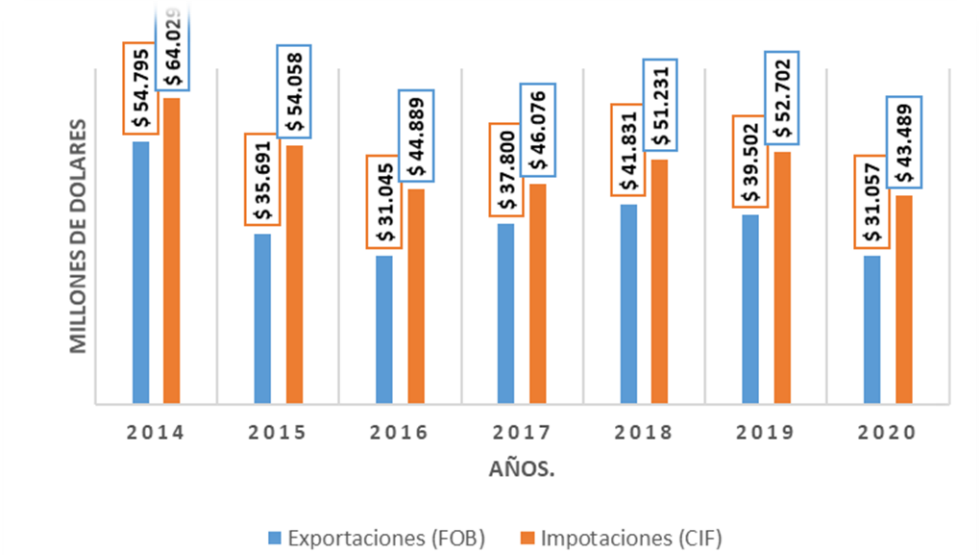
Según el Gráfico 6, el año con mejor PIB per cápita es el 2014, con USD $8.114, mientras que el PIB per cápita más bajo se registra en el año 2020 con USD $5.389.

1.4.2 Comercio Exterior.

En el Gráfico 7, se presenta el total de exportaciones e importaciones realizadas en Colombia durante los años 2014 y 2020. Se observa que existe una caída en las exportaciones del 2014 al 2016, pasando de USD $54.795 millones de FOB[2] en el 2014 a USD $ 31.045 millones de FOB en el 2016, consiguiendo una disminución de un 43,3%. Entre los años 2017 y 2018 se evidencia un incremento del 10,7%. Seguidamente en el año 2019 se registró una disminución en las exportaciones de un - 5,6% en relación con el 2018.

Finalmente, para el año 2020 se puede observar una caída en las exportaciones en un -21,4%. Pasando de USD$39.502 millones de FOB en el 2019 a USD$31.057 millones de FOB en el año 2020.

Gráfico 7. Exportaciones e importaciones en Colombia durante el periodo 2014-2020.



Fuente: Elaboración propia con información tomada del DANE (2015b, 2015c, 2016d, 2016e, 2017c, 2017d, 2018c, 2018d, 2019c, 2019d, 2020d, 2020e, 2021c y 2021d).

[2] El incoterm FOB significa franco a bordo, es decir que el vendedor (exportador) entrega la mercancía a bordo del buque designado por el comprador en el puerto de embarque. (Comercio y Aduanas, 2020)

En cuanto a las importaciones, como se expone el Gráfico 7, al igual que las exportaciones hay una tendencia a la baja ya que se pasa de USD$ 64.029 millones de CIF[3] en el 2014 a USD$ 44.889 millones de CIF en el 2016. Lo que representa una caída del -29,9%.

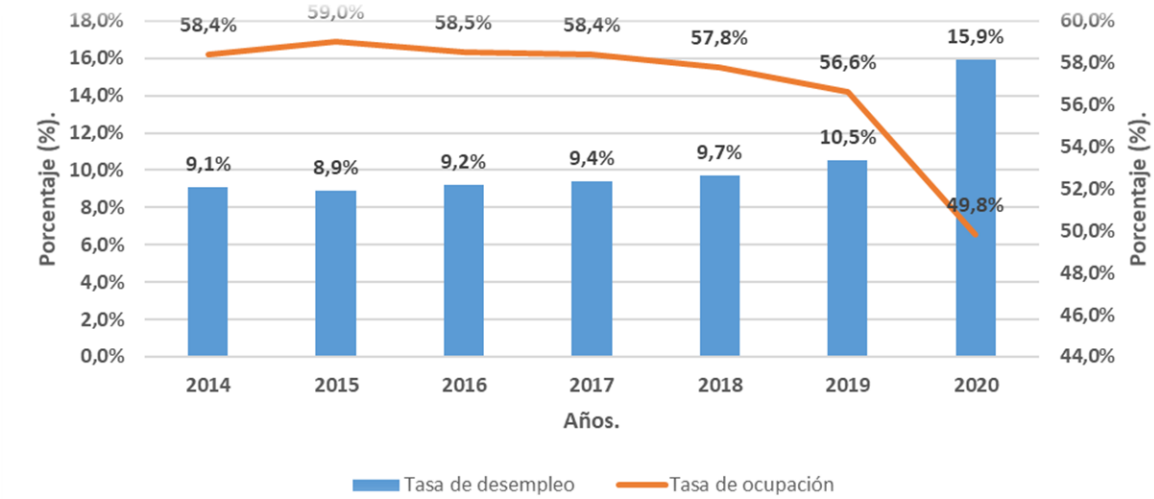
En los años 2017 y 2019, se puede observar un aumento constante en las importaciones de Colombia. Cambiando de USD$ 46.076 millones de CIF en el 2017 a USD$ 52.702 millones de CIF en el 2019, creciendo un 12,6%. En lo que se refiere al año 2020, se registra una disminución en las importaciones de un -17,5% a diferencia del año 2019.

1.4.3 Desempleo en Colombia.

En el Gráfico 8, la tasa de desempleo en Colombia durante el año 2014 fue de 9,1% y la tasa de ocupación fue de 58,4%. El empleo durante el año 2014 estuvo jalonado principalmente por las actividades inmobiliarias (9,9%), después por las actividades de transporte (7,5%), industria y manufactura (5,5%) y construcción (4,2%); fueron las principales ramas de la economía que impulsaron el empleo durante dicho año (DANE, 2015d).

[3] De acuerdo con el DANE (2021d), el termino CIF relaciona todos los costos de los fletes y seguros que se deben de pagar a la hora de la importación (p. 17).

Gráfico 8. Tasa de desempleo y tasa de ocupación en Colombia durante el periodo 2014-2020.



Fuente: Elaboración propia con información tomada del DANE (2015d, 2016f, 2017e, 2018e, 2019e, 2020f y 2021e).

Para el año 2015, según el DANE (2016f), la tasa de desempleo en Colombia se ubicó por primera vez, después de 15 años, por debajo del 9,0%. Siendo esta del 8,9%, como se observa en el Gráfico 8, y con una tasa de ocupación del 59,0%. De acuerdo con lo anterior, en el año 2015 se generaron 545.000 nuevos empleos comparado con el año 2014, los sectores económicos que más impulsaron la creación de aquellos empleos fueron comercio, servicios comunales, sector agrícola y actividades inmobiliarias.

En cuanto al año 2016, es evidente que la tasa de desempleo aumentó en 0,3 puntos porcentuales con respecto al año 2015, ubicándose en 9,2% (ver Gráfico 8). Esto sucede gracias al paro en el sector de transporte de carga en el mes de julio del 2016, asimismo, como en una menor dinámica de empleo en el sector de la construcción en el mes de marzo de ese año. La tasa de ocupación se ubicó en el año 2016 en un 58,5% y los sectores que más impulsaron la creación de empleo fueron: industria manufacturera, comercio e intermediación financiera (DANE, 2017e).

Durante el año 2017, la tasa de desempleo se ubicó en 9,4%, aumentando 0,2 puntos porcentuales en comparación con el año 2016, y una tasa de ocupación de 58,4% (ver Gráfico 8). Las actividades que más impulsaron la creación de puestos de trabajo fueron: almacenamiento y comunicación y actividades inmobiliarias (DANE, 2018e).

El año 2018, al igual que en los años 2016 y 2017, se puede observar un incremento en la tasa de desempleo en Colombia (9,7%), 0,3 puntos porcentuales más que en el año 2017 y una tasa de ocupación de 57,8% (ver Gráfico 8).

Las ramas de comercio, hoteles, restaurantes, servicios comunales, sociales y personales concentraron el 52,6% del total de empleos en el año 2018. Por su parte el sector de la industria y manufactura concentró, del total de personas ocupadas, un 14,1%, seguida por el sector de actividades inmobiliarias con un 9,5%, el sector de transporte con un 9,2% y por último el sector de construcción con un 7,7%.

De los siete años evaluados, entre el 2014 y 2018, la tasa de desempleo en Colombia se mantuvo en un dígito, no pasa lo mismo para los años 2019 y 2020. En el 2019 la tasa de desempleo en Colombia se ubicó en 10,5% (ver Gráfico 8), aumentando 0,8 puntos porcentuales en relación con el año 2018, los sectores económicos con mejor desempeño en la creación de nuevos empleos para este año fueron: comercio, hoteles y restaurantes con un 27,4%, servicios comunales, sociales y personales con un 19,1%, agricultura con un 16,6%, sector de la industria con un 12,4%, sector de transporte, comunicaciones y almacenamiento con un 7,5%, actividades inmobiliarias con un 7,2% y sector de la construcción con un 7,1% (DANE, 2020f).

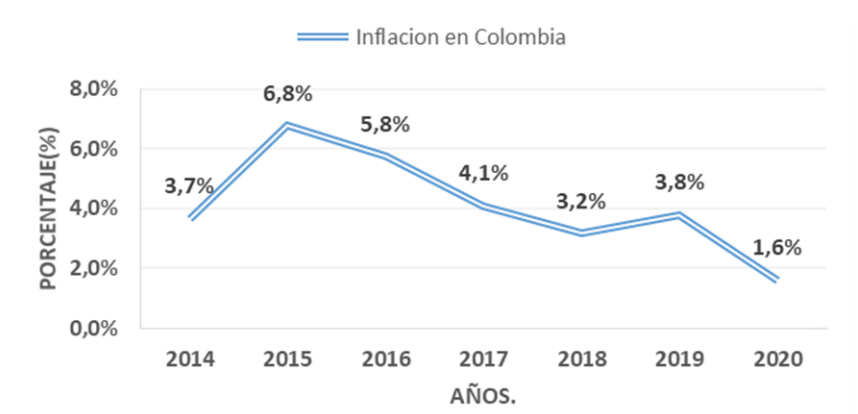
El año con peor rendimiento, en relación con el desempleo, se refiere al 2020, el cual registra una tasa de 15,9%, aumentando 5,4 puntos porcentuales en comparación con el año 2019. Además, se registra una reducción en la tasa de ocupación de -6,8 puntos porcentuales, pasando

de 56,6% en el año 2019 a 49,8% en el 2020. De acuerdo con el DANE (2021e), las ramas de comercio y reparación de vehículos decreció en un 2,4% en comparación con el 2019. Del mismo modo, actividades como entretenimiento y construcción decrecieron -2,2% y -1,0% respectivamente.

1.4.4 Inflación en Colombia.

Acorde con el Banco de la República (2021c), la inflación es el aumento sustancial, persistente y sostenido del nivel general de los precios a través del tiempo. La inflación está ligada al índice de precios al consumidor (IPC), el cual mide la evolución del costo promedio de una canasta de bienes y servicios representativa del consumo final de los hogares, entre los bienes y servicios que se evalúan son los siguientes: vivienda, educación, alimentos, transporte, vestuario, salud, diversión, comunicaciones y otros gastos (Banco de la República, 2021d)

Gráfico 9. Inflación en Colombia durante los años 2014-2020.



Fuente: Elaboración propia con información tomada del Banco de la República (2021e).

Con respecto al Gráfico 9, se puede notar que durante el año 2014 la inflación se situó en 3,7, dicha inflación tuvo un incremento en relación con el año 2013, ya que el grupo de alimentos tuvo un crecimiento en los precios; alimentos como tuberculos y platanos tuvieron un alza (36,2%),

frutas (13,1)% y hortalizas y legumbres con un 9,3%. Al igual, el grupo de la educación tambien tuvo un incremento del 4,5% y el grupo de vivienda y servicios públicos tuvieron un alza de 6,9% (Portafolio, 2015b).

Según el diario El País (2016), para el 2015 la inflación fue una de las más altas en los ultimos años, situada en 6,8%. Este crecimiento se vio jalonado por un aumento en los precios de los alimentos (10,9%), así como el incremento de 5,4% en los precios de la vivienda. El alza en los precios de los alimentos se dio, principalmente, por el duro golpe del fenomeno del niño en las cosechas, lo que aumentó los costos de producción.

En el año 2016, se observa una tendencia a la baja en cuanto a la inflación ubicandose en un 5,8%., cayendo 1,02 puntos porcentuales (ver Gráfico 9). Cabe mencionar que dicha inflación no se situó dentro de la meta establecida por el Banco de la Republica, que para ese año era del 4,0%. Lo anterior pasó porque aspectos como la salud crecieron por fuera de este indice (8,1%), así mismo los alimentos con un 7,2% (Portafolio, 2017b).

En el año 2017, se registró una reducción del 1,7% en la inflación frente al año 2016, quedando en un 4,1%. La reducción se puede explicar en el comportamiento favorable del grupo de alimentos que, durante todo el 2017, solo incrementó un 1,9%; registrando, así, un descenso del 5,3% con respecto al año 2016.

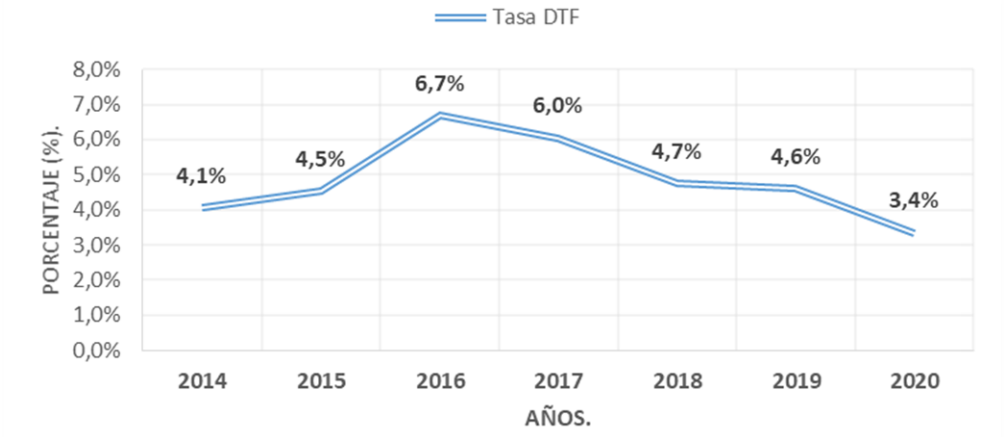
De acuerdo con la Revista Semana (2019), la inflación en el año 2018 se ubicó en un 3,2%. Según Juan Daniel Oviedo, director del DANE, para ese año, todos los grupos evaluados para calcular la inflación (vestuario, educación, vivienda, transporte entre otros), excepto el grupo de alimentos, crecieron por debajo en comparación con el año 2017. La inflación para el año 2019 aumentó 0,62 puntos porcentuales en comparación con el año 2018, ubicandose en 3,8%. Aquel aumento se vio impulsado por el alza de los precios de los alimentos (La República, 2020).

Conforme a la revista Portafolio (2021), el año 2020 registró una inflación de 1,6%, crifra no registrada desde los años 1955. De acuerdo con el director del DANE, Juan Daniel Oviedo, el rubro de la salud fue el que obtuvo el aumento mas importante en cuanto a precios, creciendo 4,9%. Para Oviedo, lo anterior se dio por la alta demanda de productos farmaceuticos, ocasionada por la pandemia. No pasa lo mismo con el rubro de la educación, el cual –en palabras de Oviedo- presionó la baja inflación (-7,2%).

Juan David Ballén, director de analisis y estrategia de la Casa de la Bolsa, afirma que una inflación de 1,61% está en línea con una de las recesiones economicas más fuertes de las que se tiene registro, provocada por el virus COVID-19. Lo que produjo un aumento en el desempleo, así como el deterioro de la demanda de los hogares (La República, 2021).

1.4.5 Tasa de interés.

Gráfico 10. Tasa de interés DTF en Colombia durante los años 2014-2020.



Fuente: Elaboración propia con información tomada del Banco de la República (2021f).

De acuerdo con el Banco de la República (2021f), la tasa de interés es el precio del dinero en el mercado financiero. Al igual que el precio de cualquier bien o servicio, cuando hay más dinero la tasa baja y cuando hay escasez de este la tasa sube.

Acorde con Oviedo y Lopeda (2017), cuando la tasa de interés sube, los demandantes desean comprar menos, es decir solicitan menos recursos en calidad de préstamos a los intermediarios financieros (bancos). Con una tasa de interés alta, los oferentes buscan colocar más recursos (en cuentas de ahorros, CDT, etc.).

Lo contrario sucede cuando la tasa de interés baja, los demandantes del mercado financiero solicitan más créditos y los oferentes retiran sus ahorros (Oviedo y Lopeda, 2017, p.25).

Asimismo, Oviedo y Lopeda (2017), dicen que existen dos tipos de tasas de interés: la tasa pasiva o de captación y la tasa activa o de colocación. La tasa de captación es la que pagan los intermediarios financieros a los oferentes, mientras que la tasa de colocación es aquella que reciben los intermediarios financieros a los demandantes por los préstamos otorgados.

En el Gráfico 10, se muestra la tasa de interés DTF[4] que en promedio han pagado los intermediarios financieros a sus clientes durante el periodo evaluado. Los años en los cuales se paga un mejor rendimiento a los oferentes por parte de los bancos son: 2016 (6,7%) y 2017 (6,0%). Mientras que el año en el que menos interés se le pago a los oferentes fue en el año 2020 (3,4%).

[4] La tasa DTF es la tasa que pagan los intermediarios financieros a CDT's a 90 días.

2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

2.1 Aproximación del problema.

En las últimas décadas, la mayoría de los consumidores colombianos han cambiado el lugar donde compraban sus productos para el consumo diario, como lo son: alimentos, productos de aseo, artículos para el hogar, ente otros. Esto debido a que dichos artículos eran suministrados, en su mayoría, por las famosas *"*tiendas de barrio" que, si bien no han quedado relegadas, sí han disminuido sus ventas con la llegada de los supermercados o almacenes de cadena (Éxito, La 14, Yumbo, entre otros); y los nuevos formatos de tiendas de descuento (D'Uno, Justo & Bueno y Ara).

El cambio de esta costumbre pasó y sigue pasando, dado que los supermercados le ofrecen al consumidor más variedad de productos, a mejores precios, a diferentes formas de pago y financiación (Bahamón, 2013), así como mayor comodidad a la hora de realizar sus compras.

Por esta razón, para el año 2020 las ventas de este sector eran aproximadamente de $72,9 billones de pesos, lo que representa una participación del 75,7% del total de ventas de comercio al por menor en Colombia (DANE, 2021a. p. 21). Asimismo, el sector de supermercados le genera al país alrededor de 213.345 empleos para ese mismo año (DANE, 2021a. p. 21). Basándose en lo anterior, se puede evidenciar que, el sector de supermercados, le proporciona al país grandes beneficios, de la misma forma que lo hace atractivo para posibles inversionistas extranjeros o nacionales. Sirvan de modelo los resultados obtenidos por la firma *A.T Kearny*, en el que Colombia ocupa el décimo lugar a nivel mundial y segundo lugar a nivel latinoamericano en el *"Índice Global de Desarrollo Minorista"* –GRDI- para el año 2017 y 2018 (Ayala y Cadavid, 2018).

Tomando como referencia los datos anteriormente suministrados, es notable la importancia del sector de Supermercados en Colombia. Por ello, es necesario realizar una evaluación financiera

de las empresas pertenecientes al sector durante los años comprendidos del 2014 hasta el año 2020, con el propósito de conocer la situación económica de estas empresas.

2.2 Delimitación del problema.

Las empresas, que han sido evaluadas, son catalogadas con los CIIU 4711 y 4719. Además de cumplir con esta condición, estas compañías deben tener sus estados financieros completos y disponibles en la plataforma Emis Profesional.

Una vez examinadas las compañías del sector de supermercados en Colombia que tenían la información completa y disponible se clasificaron de acuerdo a su tamaño: en grandes, medianas, pequeñas y Pymes, de acuerdo con sus activos totales. Lo anterior se hizo con el objetivo de realizar comparaciones según el tamaño de las empresas para, de esta forma, conocer cuál de estos tamaños empresariales tenía el mejor desempeño en los años evaluados.

De igual modo se procedió al cálculo de los siguientes indicadores de origen contable: crecimiento, eficiencia, endeudamiento, eficacia, efectividad y el indicador de la gestión basada en el valor, tal como el Valor Económico Agregado (EVA). Por medio de los cuales se busca determinar si el sector, para los años comprendidos entre el 2014 y 2020, generó o destruyó valor.

2.3 Estudios Previos.

En la búsqueda de los estudios previos se encontraron diferentes investigaciones que exponen las cualidades del sector de supermercados en Colombia y, a su vez, la historia de este. También, se hallaron diversos estudios financieros de algunas empresas del sector de supermercados, pero no del sector en general.

Con base a lo anterior, los antecedentes que han sido considerados para el desarrollo de esta investigación son: trabajos de grado y artículos de empresas privadas.

- ***Análisis de la situación Financiera de Almacenes LA 14 S.A a través de la comparación de cifras del Sector Retail en Colombia durante los años 2015 al 2017 (Ayala & Cadavid, 2018).***

Este trabajo de grado se basa en un análisis financiero realizado a la empresa vallecaucana Almacenes LA 14 S.A, dedicada a la comercialización de alimentos, tabaco, bebidas, productos de belleza, artículos para el hogar y demás (CIIU 4711 y 4719).

Los indicadores financieros escogidos por los autores para realizar el análisis financiero son los de liquidez, endeudamiento, eficiencia, eficacia y efectividad, los cuales miden el desempeño de Almacenes LA 14 S.A frente al sector retail en Colombia. Es relevante agregar que el "sector retail", estudiado en este trabajo de grado, no recoge todas las compañías que lo componen, sino aquellas que pertenecen al grupo de las grandes empresas (Grupo 1, según la normativa colombiana), como es el caso de Almacenes LA 14 S.A. De modo que sea posible poder comparar si la toma de decisiones en la compañía se realiza de forma correcta; además de conocer si su desempeño está por encima o por debajo de las empresas del sector. Las empresas escogidas por los autores se exhiben en la siguiente tabla:

Tabla 1. Empresas del sector retail en Colombia.

NIT	RAZÓN SOCIAL
890300346	Almacenes LA 14 S.A.
860039794	Caliypso barranquilla LTDA
890900943	Colombiana de Comercio S.A.
860075208	Comercializadora Calypso S.A.S.
900017447	Falabella de Colombia S.A.
900480569	Jerónimo Martins Colombia S.A.S
900319753	Pricesmart Colombia S.A.S
805028041	Supertiendas Cañaveral S.A.
805027024	Supermercado la Gran Colombia S.A.
890107487	Supertiendas y Droguerías Olímpica S.A.
860001584	Mercanelectro S.A.

Fuente: Elaboración propia con datos tomados de Ayala y Cadavid (2018).

Una vez seleccionadas las empresas, Ayala y Cadavid (2018) encontraron los siguientes resultados que se muestran en la Tabla 2:

Tabla 2. Indicadores financieros de Almacenes LA 14 S.A. y del Sector Retail.

	Almacenes LA 14 S.A			Sector Retail		
	2015	2016	2017	2015	2016	2017
Indicadores de eficiencia						
Rotación de inventario (veces)	5,89	6,88	8,44	5,21	5,8	5,89
Rotación de cartera (veces)	5,28	5,61	5,44	13,65	15,4	15,71
Rotación de activos fijos	1,81	2,11	1,95	3,26	3,18	3,05
Rotación de activos totales	0,82	0,86	0,77	1,43	1,46	1,41
Indicadores de endeudamiento						
Endeudamiento total	58,0%	61,0%	61,0%	59,0%	58,0%	60,0%
Endeudamiento a corto plazo	36,0%	40,0%	41,0%	64,0%	68,0%	72,0%
Leverage	137,0%	159,0%	159,0%	141,0%	139,0%	148,0%
Cubrimiento de intereses	72,0%	119,0%	76,0%	178,0%	148,0%	105,0%
Indicadores de eficacia						
Margen bruto	25,0%	28,0%	27,0%	19,0%	19,0%	18,0%
Margen operacional	3,0%	7,0%	5,0%	3,0%	3,0%	2,0%
Margen neto	2,0%	1,0%	1,0%	1,0%	0,0%	0,0%
Indicadores de efectividad						
Rentabilidad de activos ROA	1,0%	1,0%	1,0%	1,0%	0,0%	-1,0%
Rentabilidad de patrimonio ROE	3,0%	2,0%	2,0%	2,0%	0,0%	-1,0%

Fuente: Elaboración propia con información tomada de Ayala y Cadavid (2018).

- A nivel de eficiencia encontraron, que Almacenes LA 14 S.A. presenta una mejor rotación de inventarios que el sector retail, ya que rota su inventario cada mes y medio mientras que

el sector retail lo rota en promedio cada dos meses. En la rotación de cartera encontraron que el sector retail tiene un mejor desempeño que Almacenes LA 14 S.A. (ver Tabla 2).

Por otro lado, Ayala y Cadavid (2018) encontraron que el sector retail tiene una mejor rotación de activos fijos en comparación con Almacenes LA 14 S.A., puesto que el sector retail en promedio, por cada peso invertido en sus activos fijos, genera en ventas 3,16 pesos; mientras que Almacenes LA 14 S.A., por cada peso invertido en activos fijos, genera en ventas 1,96 pesos.

- En términos de rentabilidad, se puede decir que Almacenes LA 14 S.A. tuvo mejores resultados en comparación al sector retail. Lo anterior se observa en el comportamiento del margen bruto, ya que en los años evaluados para Almacenes LA 14 S.A., este, va en alza; simultáneamente, para el sector retail va en decrecimiento, tal y como se observa en la Tabla 2. De igual modo se puede percibir el impacto que tienen los gastos de administración y ventas en cuanto al margen operacional para ambos casos.
- En cuanto a endeudamiento, se evidencia que Almacenes la 14 S.A. concentra su deuda en los pasivos a largo plazo, mientras que el sector retail concentra su deuda en pasivos a corto plazo. Acorde con Ayala y Cadavid (2018), tanto Almacenes LA 14 S.A. como el sector retail, se comportan de manera similar con respecto al endeudamiento total: un 60% de la compañía les corresponde a terceros y un 40% a los accionistas.
- A nivel de efectividad, según Ayala y Cadavid (2018), Almacenes LA 14 S.A. tiene un mejor comportamiento con respecto al ROA y ROE en comparación con el sector retail.

- ***Análisis sectorial de las grandes superficies en Colombia (Bahamón. 2013).***

En este trabajo de grado se analizaron los inicios del sector de supermercados en Colombia, así como todas las transformaciones que el mismo ha sufrido con el paso del tiempo y también se tuvo en cuenta el impacto social que el sector ha generado. Al mismo tiempo, se analizaron las características más importantes del respectivo sector: la implementación de productos con marcas propias, las tarjetas de crédito ofrecidas por estos almacenes, estrategias de localización y promociones permanentes.

Por otra parte, los autores realizaron un análisis del entorno social, político, cultural y económico, en el cual desarrollan su actividad dichos establecimientos.

Bahamón (2013), resalta que este sector le ha generado al país grandes beneficios, como lo es la generación de empleos, mejor variedad en precios y productos para los consumidores, así como un nuevo cliente para las pymes colombianas, que se convierten en proveedores para estos grandes almacenes.

En esta instancia, es preciso señalar, con mayor profundidad, las características que implementan las grandes superficies en Colombia para atraer a más consumidores a sus establecimientos.

Uno de los conceptos implementados por el sector de supermercados, para brindar mayor comodidad en precios a sus clientes, son las marcas propias que según Bahamón (2013):

> Las grandes superficies ofrecen a los consumidores marcas propias con productos entre un 15 y un 30 por ciento más baratos que la marca líder, sin sacrificar calidad. Su estrategia se basa en el ahorro de los costos fijos (como publicidad, posicionamiento de la marca), pues la marca sombrilla de cada almacén de cadena es suficiente para impulsar los productos (p. 28).

Adicionalmente, las grandes superficies les brindan a sus clientes tarjetas de créditos que han sido resultado de alianzas con entidades financieras. Estas tarjetas de crédito facilitan la adquisición de los bienes, además de entregar beneficios adicionales, como los descuentos en compras o la acumulación de puntos (Bahamón, 2013).

Las grandes superficies, también, han sabido crear diferentes estrategias para atraer a nuevos compradores, como las estrategias de localización. Según Bahamón (2013), *"*se construyen almacenes más pequeños para conseguir una mayor rentabilidad por metro cuadrado*"* (p.30).

Por último, las grandes superficies han convertido las promociones en estrategias permanentes:

> Estas promociones no solo se dan en fechas como aniversarios, sino también en ciertos días y horarios de la semana donde se ofrecen promociones especiales. Los sistemas de fidelización incluyen descuentos especiales y acumulación de puntos para redimir, por ejemplo, en artículos para el hogar (Bahamón, 2013, p. 30).

Las promociones no solo son una estrategia clara para atraer a nuevos clientes, sino que, a su vez, les sirve a los almacenes como mecanismo de rotación de sus inventarios, además de evacuar mercancía pasada de moda y próxima a vencerse.

- ***Banco Davivienda: así va la competencia del Retail en Colombia (Davivienda, 2018).***

En este comunicado de prensa realizado por el grupo de corredores del *Banco Davivienda* para los inversionistas, se destaca el desempeño de los supermercados tradicionales: Éxito, Olímpica, Alkosto, Cencosud, Almacenes la 14 S.A.; y la llegada de los llamados *"hard-discounter",* como lo son D'uno, Ara y Justo y Bueno.

El informe indica que, para los años comprendidos entre 2014 al 2018, el Éxito es el supermercado que más participación tiene, aunque haya ido perdiendo presencia, ya que para el 2014 tenía una participación del 27,5% mientras que para el año 2018 tenía tan solo el 21%. En cambio, tiendas D'uno ha aumentado su participación, dado que para el año 2014 contaba con 1,6% mientras que para el año 2018 su participación era de 7,3%. Este suceso se debe a la apertura de nuevas sucursales en diferentes ciudades.

Además, se muestra el rendimiento de los supermercados con respecto al margen bruto, en el cual los mejores desempeños los tienen El Éxito y Olímpica, a diferencia de los *"hard-discounter"* y Almacenes la 14 S.A. que arrojan resultados negativos.

- ***Retail en Colombia 2010 – 2015: un estudio a partir del análisis financiero integral como elemento de soporte para la toma de decisiones (Rincón et al., 2017).***

De acuerdo con Rincón et al. (2017), el comercio al por menor representó para los años 2010 y 2014 el 12,0% del crecimiento del PIB en Colombia, tal como el 44,0% de los nuevos trabajos generados en el país durante ese período de tiempo.

Más aún las cadenas minoristas no solo crecen en los centros urbanos, sino que también crecen en las ciudades intermedias de más de 100.000 habitantes (Rincón et al., 2017).

En el desarrollo de este trabajo los autores identificaron 277 empresas que pertenecen al sector de almacenes de cadena, pero solo 66 empresas cumplían con la metodología utilizada por el DANE para clasificar a las grandes superficies:

> Los almacenes de cadena son aquellos que tienen un tamaño superior a 2500m2, además de poseer características de los almacenes por departamentos. Estos almacenes integran servicios diversos como: perfumería, perecederos, abarrotes,

gasolina, consumo local, limpieza, bebidas, textiles, mercado general y electrónico (Rincón et al., 2017, p. 23).

Ya escogidas estas empresas, los autores procedieron al cálculo de los indicadores financieros de endeudamiento, rentabilidad, eficiencia y liquidez. Los cuales arrojaron los resultados que se muestran en la Tabla 3:

Tabla 3. Indicadores financiero sector Retail en Colombia.

Sector Retail					
	2011	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**
Indicadores de endeudamiento					
Endeudamiento	28,4%	30,9%	34,5%	36,5%	48,3%
Apalancamiento	62,4%	44,8%	52,6%	57,4%	93,4%
Indicadores de eficacia					
Margen neto	3,2%	3,1%	1,9%	1,9%	3,0%
Margen operacional	0,8%	3,2%	2,3%	2,8%	4,1%
Indicadores de eficiencia					
Rotación de cobro	14	14	14	15	18
Rotación de inventarios	58	61	64	66	66
Indicadores de crecimiento					
Ventas	$ 25.557.767	$ 27.446.834	$ 28.667.748	$ 31.121.900	$ 33.241.390
Utilidad neta	$ 812.844	$ 862.511	$ 541.777	$ 601.540	$ 996.446
Indicadores de efectividad					
Rentabilidad del activos ROA	3,6%	3,0%	2,0%	2,0%	2,9%
Rentabilidad del patrimonio ROE	5,8%	4,4%	3,0%	3,2%	5,5%

Fuente: Elaboración propia con información tomada de Rincón et al. (2017).

- Se observa que las ventas del sector tienen un incremento constante todos los años de estudio obteniendo una tasa de crecimiento de 30,1%. Del mismo modo la utilidad neta presentó un comportamiento creciente del 22,6% durante el periodo evaluado (ver Tabla 3).
- El margen neto oscila entre 1,9% a 3,2%, mientras que el margen operacional obtuvo su mejor rendimiento en el año 2015 con 4,1%, y el pico más bajo se registró en el año 2011 con 0,8%.

- A nivel de efectividad, se puede notar, que el rendimiento de activos ha presentado un proceso de disminución, teniendo su pico más alto en el año 2011 con un 3,6% y el pico más bajo en los años 2013 y 2014 con un 2,0%. Ocurre lo mismo para el indicador ROE (rentabilidad del patrimonio), en el que el año con mejor desempeño es el 2011 con un 5,8%; y el año con peor desempeño (2013) con un 3,0%.
- El sector retail obtuvo unos altos indicadores de rotación de cartera, lo que señala que las cuentas por cobrar se recaudaron de forma constante. Además, se puede evidenciar una mejor gestión de cobro para los años 2014 y 2015.

  Del mismo modo el sector retail tuvo una alta rotación en los inventarios oscilando ente 58 veces al año y 66 veces.

2.4 Formulación del Problema.

¿Cuál es el desempeño financiero de los supermercados (CIIU: 4711 o 4719) colombianos para los periodos comprendidos entre los años 2014 y 2020, y cuál es el comportamiento cuando se agrupan por tamaño de empresa?

2.5 Sistematización del Problema.

- ¿Cómo determinar el desempeño financiero del sector de supermercados en Colombia por medio de los indicadores financieros tradicionales?
- ¿Cómo analizar el desempeño del sector de supermercados en Colombia a partir de la gestión basada en el valor y el indicador de valor económico agregado (EVA)?

- ¿El sector de supermercados en Colombia generó o destruyó valor entre los años 2014 a 2020? ¿Cuáles son los factores o causas que inciden en determinado resultado?
- ¿Qué impacto tiene el tamaño del supermercado en el comportamiento financiero?

3. OBJETIVOS.

3.1 Objetivo general.

Evaluar el desempeño financiero del sector de supermercados en Colombia para los años comprendidos entre el 2014 y 2020, como también de los supermercados agrupados por su tamaño.

3.2 Objetivos específicos.

- Analizar el desempeño financiero del sector de supermercados en Colombia a través de los indicadores contables tradicionales, como lo son: crecimiento, endeudamiento o riesgo, rentabilidad o eficacia, actividad o eficiencia y efectividad.
- Examinar financieramente las compañías que componen el sector de supermercados en Colombia por medio del indicador de gestión basada en el valor EVA, para así determinar si el sector de supermercados en Colombia destruye o crea valor en el periodo evaluado.
- Comparar los desempeños financieros de los grupos de empresas del sector de supermercados en Colombia.

4. JUSTIFICACIÓN

4.1 Académica.

El presente trabajo, pretende hacer un aporte que beneficie a los y las estudiantes de Contaduría Pública de la Universidad del Valle que deseen realizar investigaciones sobre la evaluación financiera de entidades dedicadas al comercio de mercancías. Suministrando una base teórica y una serie de referencias bibliográficas y estadísticas que sirvan de punto de partida para los próximos estudios a realizar.

4.2 Social.

El sector de supermercados contribuye a la generación de empleo a nivel nacional y tiene un aporte significativo al producto interno bruto del país, por lo que es beneficioso, para el Estado, conocer si dicho sector está generando o destruyendo valor. Lo anterior pensando en la contribución que hace el sector, no solo en la generación de empleos, sino, también, en la generación de inversión extranjera; y teniendo en cuenta los aportes que realiza este sector en cuestión de impuestos.

4.3 Empresarial.

El presente trabajo, también, se puede convertir en un punto de interés para los y las inversionistas que deseen hacer un análisis concienzudo de los resultados financieros que ha tenido el sector de supermercados en los últimos años. Para, de este modo, decidir entre invertir o no en

el sector. Igualmente, para las áreas administrativas, de este sector, que desean tomar decisiones que favorezcan el aprovechamiento de los recursos que este dispone.

4.4 Personal.

Por medio de la investigación a realizar, se pretende poner en práctica todos los conocimientos adquiridos en el transcurso de los años, en el Programa de Contaduría Pública de la Universidad del Valle.

Asimismo, por medio de la realización de esta investigación se busca optar por el título de Contador(a) Público de la Universidad del Valle.

5. MARCO DE REFERENCIA

Los marcos de referencia aportan los elementos necesarios para ubicar la investigación en un contexto puntual, donde se hace una descripción detallada de los elementos o conceptos con los cuales se enriquece la investigación. Aquello nos sirve como herramienta analítica para plantear una imagen general del trabajo realizado.

5.1 Marco Teórico.

Para el análisis financiero de las empresas que conforman el Sector de Supermercados en Colombia (CIIU 4719 o 4711) se entienden como fundamentos teóricos:

5.1.1 La Gestión Basada en el Valor (GBV).

Antes de la llegada de la gestión basada en el valor, las decisiones gerenciales iban encaminadas a la maximización de las utilidades financieras u operativas de los accionistas de la compañía, pero dicha utilidad no cubría todos los costos en los cuales incurría el inversionista o accionistas para que el negocio funcionara. Los costos que la utilidad operativa no cubría, eran los costos de oportunidad o costos de capital, que es la rentabilidad mínima que debe crear la compañía para generarle valor al accionista.

En otras palabras, ningún indicador contable daba cuenta sobre el costo o beneficio al que renuncia el accionista al invertir dinero en determinada compañía, puesto que los indicadores tradicionales como afirma Vera (2006):

> Se basan en cifras contables y estas le otorgan mayor importancia al corto plazo, sin considerar el riesgo ni el valor de dinero en el tiempo; así como tampoco incorporan la capacidad de la organización para generar efectivo, ya que considera más relevante la obtención de utilidades contables (p.157).

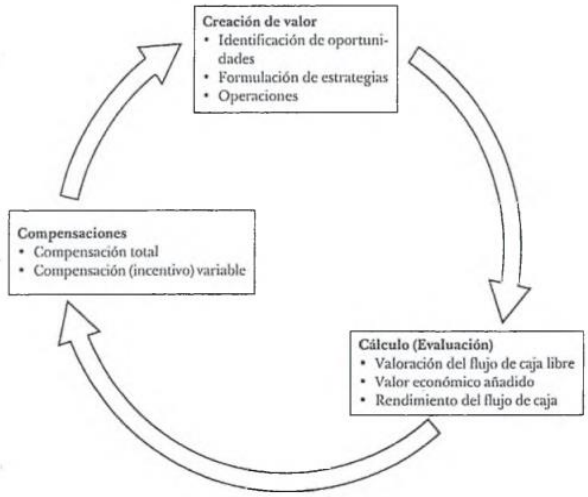
Por este motivo, nace la gestión basada en el valor, la cual considera que una decisión o inversión contribuye a la creación de valor cuando es capaz de retornar un monto de dinero superior a lo invertido inicialmente, y es capaz de cubrir todos los costos asociados, incluidos los costos de oportunidad de los recursos invertidos por los inversionistas (Vera, 2006).

Del mismo modo, según Vera (2006), la creación de valor se da cuando el rendimiento que recibe el accionista es superior al costo de oportunidad del capital invertido. Para, así, poder medir el valor que crea una compañía. Vera (2006), destaca tres indicadores que miden la creación de valor de una compañía:

- Valor económico agregado (EVA).
- Valor de flujo de caja agregado.
- Rendimiento del flujo de efectivo sobre la inversión.

Según Martin y Petty (2000), la gestión basada en el Valor debe ser siempre un ciclo que se retroalimente continuamente; justo como se muestra en la Ilustración 2, en la cual se identifican nuevas oportunidades de negocio a través de estrategias. Sin embargo, aquellas oportunidades deben ir acompañadas por trabajadores preparados, los cuales deben procurar trabajar en pro de la creación de valor, ya que al crear valor no solo verán beneficios los accionistas, sino los trabajadores serán beneficiados por medio de los incentivos. Cabe aclarar, que dicho ciclo de creación de valor se evalúa constantemente mediante de los indicadores de creación de valor.

Ilustración 2. Ciclo de valor continuado.



Fuente: Martin y Petty (2000, p. 24).

Rivera (2011), coincide que la gerencia basada en el valor, son un conjunto de técnicas o herramientas de gestión utilizadas para facilitar la administración de la compañía, y que por medio de esta se puede aumentar el valor del beneficio de los accionistas. Además, la generación de valor, según Rivera (2011), debe ser para todos los grupos de interés de la empresa.

Por último, la gestión basada en el valor debe de:

> Orientar sus esfuerzos hacia la mejora de la eficacia del proceso de toma de decisiones en todos los niveles jerárquicos de la estructura organizativa. Se trata por consiguiente de un enfoque en el que se han de implicar aquellos individuos sobre los que recae propiamente la gestión (Calvo y López, 1999, p.43).

5.1.2 Valor Económico Agregado (EVA).

El valor económico agregado es una de las metodologías que se utilizan para medir el desempeño financiero de una compañía (Oviedo y Lopeda, 2017), fundamentándose en la gestión basada en el valor. Según Vergiú y Bendezú (2007), el valor económico agregado o mejor

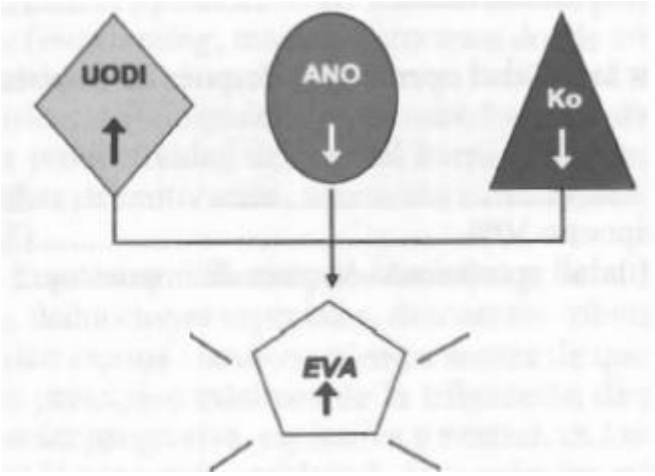
conocido por sus siglas "*EVA"* mide si la utilidad que arroja la compañía es capaz de cubrir el costo de capital empleado para la generación de utilidad en el proceso operativo. Asimismo, estos autores afirman que el EVA es la rentabilidad que debe de recibir el inversionista por el riesgo tomado al estar en determinado negocio, y si dicha rentabilidad no supera el costo del capital invertido, el inversionista debe pensar mejor en cambiar su inversión a otra actividad o negocio.

Del mismo modo, Rivera (2011) coincide que el EVA es una metodología que pretende optimizar la gestión empresarial a través de la medición, evaluación y control de la utilidad residual [5]. De acuerdo con Rivera (2011), el EVA en la compañía puede generar tres resultados diferentes:

- $UODI = Cargo\ de\ capital$; el EVA es igual a 0, la empresa no crea ni destruye valor alcanza su punto de equilibrio
- $UODI > Cargo\ de\ Capital$; la empresa crea valor, dicho valor será el beneficio para los accionistas.
- $UODI < Cargo\ de\ Capital$; la empresa destruye valor, dicha reducción de valor es asumida por el accionista.

[5] Utilidad residual=utilidad operacional después de impuestos-cargo por todo el capital invertido.

Ilustración 3. Inductores del EVA.



Fuente: Rivera (2011, p. 65).

En la Ilustración 3, se muestran cuáles son los inductores necesarios para el cálculo del EVA, los que son:

- UODI que es la utilidad operacional después de impuestos.
- ANO que es el activo neto operacional.
- Ko que es el costo del capital invertido.

De acuerdo con Vergiú y Bendezú (2007), el EVA define:

> Una gestión coherente que va desde definir una buena proyección y ejecución de las ventas, una logística con factores inamovibles de la negociación de calidad y precio y tener una organización comprometida con los objetivos de la empresa, por ejemplo, generar compensaciones de acuerdo con las metas establecidas, todo este desarrollo de gestión es en forma paralela lo cual determina una búsqueda continua para la generación de valor (p.46).

En conclusión, por medio de la aplicación del EVA la organización debe procurar que todas sus actividades se realicen de forma eficiente y económica (Vergiú y Bendezú, 2007).

5.2 Marco Conceptual.

En este apartado se definirán algunos conceptos importantes para el desarrollo de la investigación**.**

5.2.1 Diagnóstico financiero.

Para conseguir los objetivos que se plantean en una organización, contar con información útil es vital. La información debe contribuir a implementar planes y estrategias que den como resultado la consecución de los objetivos organizacionales.

Es en este aspecto donde cobra importancia el diagnóstico financiero, ya que es una evaluación que se realiza a una empresa, donde a partir de la información contable y financiera se procede a determinar los niveles de solvencia, eficiencia administrativa y operativa, rentabilidad y productividad que presenta la organización en un periodo determinado.

En palabras de García (2010), "el diagnóstico financiero desempeña un papel dinámico en el desarrollo de una empresa moderna, ya que esta consiste en técnicas de medición que utiliza el administrador financiero para evaluar la información contable, económica y financiera en un momento determinado*"* (p.180).

El diagnóstico financiero, además de evaluar la situación de la organización, es una herramienta que evidencia la efectividad de las decisiones administrativas que han sido tomadas, tal como el impacto de estas en la consecución de los objetivos empresariales.

El diagnóstico financiero se vale de varias técnicas para cumplir con su propósito, entre ellas encontramos las siguientes: análisis vertical, análisis horizontal, análisis del perfil de riesgo y el análisis de razones financieras. Para este trabajo, la única técnica que se utilizó es el análisis de razones financieras.

5.2.2 Razones financieras.

Para la presente investigación se entiende como indicadores financieros a las herramientas analíticas que se utilizan para evaluar el rendimiento de la empresa, a partir del análisis realizado a las cuentas de los Estados de Resultados y del Balance General. Según Córdoba (2012), la importancia de las razones financieras se halla en el análisis que se hace a raíz de los resultados obtenidos en el cálculo de ellas mismas.

En palabras de Mayes y Shank (2010), las razones financieras son el microscopio de un analista, porque permiten tener una mejor imagen de la salud financiera de una empresa y no solo ver los estados financieros sin pulir. Es decir, las razones financieras son un grupo de relaciones surgidas en la información financiera que son utilizadas para comparar y determinar el rumbo que tomará la organización.

Las razones financieras que serán utilizadas en este trabajo son: las razones de eficacia, eficiencia, endeudamiento o riesgo, efectividad y de crecimiento. Además de calcular y analizar el indicador de valor económico agregado.

5.2.1 Razones de eficiencia o actividad.

Según Mayes y Shank (2010), estas razones dan cuenta sobre la relación que tienen los activos de la empresa con la generación de ventas. Los indicadores que serán tenidos en cuenta en la presente investigación son:

- **Rotación de inventarios:** Según el INCP (2012), este indicador mide las veces que el inventario de la empresa se convierte en efectivo en el año, en efecto, mide la cantidad de veces que se vende al año dicho inventario.

$$\text{Rotación de inventarios: } \frac{Costo\ de\ la\ mercacia\ vendida}{Inventario\ de\ la\ mercancia} = veces.$$

- **Rotación de Cartera:** Mide la rapidez con que la empresa recauda el dinero que le adeudan terceros a través de las cuentas por cobrar.

  Rotación de cartera: $\frac{ingresos\ operacionales.}{cuentas\ por\ cobrar} = veces.$

- **Rotación de activos fijos:** Según el INCP (2012), este indicador mide cuántos pesos le genera a la compañía la inversión en activos fijos. Dicho indicador, mide cuánto les aporta a las ventas la inversión en activos fijos.

  Rotación activos fijos: $\frac{ingresos\ operacionales}{activos\ fijos} = veces$

- **Rotación en activos totales:** Este indicador mide el aporte que tienen los activos operacionales para la generación de ventas en la compañía.

  Rotación de activos totales: $\frac{ingresos\ operacionales}{activos\ totales} = veces$

5.2.2 Razones de rentabilidad o eficacia.

Son aquellas que permiten evaluar las utilidades de una empresa respecto a las ventas, los activos o la inversión de los propietarios. Las razones de rentabilidad que serán calculadas para la investigación son:

- **Margen bruto:** De acuerdo con el INCP (2012), el margen bruto mide el beneficio que obtiene la compañía en relación con el nivel de ventas y de costos de venta del producto. Entre mayor sea el indicador, mayor será la posibilidad de la empresa de cubrir los gastos operacionales y de financiación.

  Margen bruto: $\frac{Utilidad\ Bruta}{Ingresos\ Operativos} = \%$

- **Margen operacional:** Es la relación entre la utilidad operacional y los ingresos de la compañía. Con base a lo anterior, se puede decir que el margen operacional mide

el rendimiento de los activos operacionales de la compañía en el desarrollo de su objeto social.

Margen operacional: $\frac{Utilidad\ Operacional}{Ingresos\ Operativos} = \%$

- **Margen neto:** Permite medir si la compañía tiene la capacidad de convertir los ingresos en beneficios, por medio de esta ratio se logra observar si la compañía está realizando un eficiente control de los costos y gastos que en ella se presentan.

Margen neto**:** $\frac{Utilidad\ Neta}{Ingresos\ Operativos.} = \%$

5.2.3 Razones de apalancamiento o riesgo.

De acuerdo con Mayes y Shank (2010), estas razones describen la cantidad de fondos disponibles para "cubrir" ciertos gastos. Las razones de apalancamiento son muy similares a las razones de liquidez, ya que en ambos casos indican la capacidad que tiene la empresa de cubrir sus obligaciones. Las razones de endeudamiento o riesgo que serán utilizadas en la investigación son:

- **Nivel de endeudamiento:** Según el INCP (2012), este indicador mide el porcentaje de activos de la empresa que se encuentra financiado por terceros, ya sea recursos de corto o largo plazo.

Nivel de endeudamiento: $\frac{Pasivos\ Totales}{Activos\ Totales} = \%$

- **Endeudamiento a corto plazo:** Permite medir cual es el monto de las deudas con vencimiento inferior a un año.

Endeudamiento a corto plazo: $\frac{Pasivos\ a\ corto\ plazo}{Pasivos\ totales} = \%$

- **Apalancamiento:** Esta ratio permite medir la capacidad que tiene la empresa de generar un mayor porcentaje de inversión en cuanto a los recursos invertidos en esta.

  Apalancamiento financiero: $\frac{Activos\ Totales}{Patrimonio} = \%$

- **Apalancamiento financiero total:** Según el INCP (2012), este indicador mide el grado de compromiso del patrimonio de los asociados con respecto al de los acreedores de la compañía. Asimismo, el grado de riesgo de cada una de las partes que financian las operaciones.

  Apalancamiento financiero total**:** $\frac{Pasivos\ Totales}{Patrimonio} = \%$

5.2.4 Razones de Crecimiento.

Estas razones dan cuenta sobre el comportamiento de las ventas, activos totales y de la utilidad neta en un periodo determinado. Para el cálculo de determinado indicador se tienen en cuenta:

- **Ingresos operacionales**: Según las Normas de Información Financiera este es el importe pagado por la venta de bienes o la prestación de servicios que la compañía ofrezca.
- **Activos:** Son todos aquellos bienes, recursos, derechos que son o bien propiedad de la entidad o controlados por esta; de los cuales se esperan beneficios económicos futuros y que puedan ser medidos de forma fiable (IASB, 2009)
- **Utilidad neta:** Es el resultado que queda después de restarle o sumarle a la utilidad operacional lo correspondiente a gastos e ingresos no operacionales, incluyendo

reserva legal e impuestos. Dicha utilidad es la que es dividida entre los socios de la compañía.

5.2.5 Razones de Efectividad.

Los indicadores de efectividad permiten determinar en el sector si "la ejecución de actividades internas (eficiencia) y externa (eficacia) generan riqueza" (Oviedo, 2018, p 40). Las razones utilizadas en este trabajo serán:

- **Rentabilidad sobre los activos totales (ROA):** Esta ratio mide la relación que tienen los activos de la empresa en la generación de utilidades en esta.

$$\text{ROA: } \frac{Utilidad\ Operacional}{Activos\ totales}$$

También se puede representarse por medio del sistema DuPont de la siguiente manera: margen de utilidad operacional por rotación de activos totales.

- **Rentabilidad sobre el patrimonio (ROE):** Este indicador mide la capacidad que tiene la empresa de generar beneficios a raíz de la inversión realizada por los socios o accionistas.

$$\text{ROE: } \frac{Utilidad\ Neta}{Patrimonio}$$

También se puede representar por medio del sistema DuPont Ampliado de la siguiente manera: margen de utilidad neta por rotación de activos totales por apalancamiento financiero.

5.2.6 Valor Económico Agregado.

Además de los indicadores o razones contables anteriormente expuestas, es necesario analizar el valor económico agregado. Según Valencia (2011), el EVA se diferencia de los

indicadores contables tradicionales porque este mide el costo de oportunidad del accionista al invertir en un negocio determinado, adicionalmente considera el valor del dinero en el tiempo.

- **Medición del EVA:**

$$EVA = UODI - Cargo\ de\ Capital$$

$$EVA = UODI - ANO * Ko$$

Donde la UODI es la utilidad operacional después de impuestos y el cargo de capital se compone por los activos operacionales netos, poseídos al principio del periodo y por el costo del capital medio ponderado (Rivera, 2011).

- **Inductores del EVA.**

Utilidad Operacional Después de Impuestos.

La utilidad operacional después de impuestos, según Rivera (2011), se puede calcular de la siguiente manera:

$$UODI = utilidad\ operacional - impuestos.$$

Activos Netos Operacionales (ANO).

De acuerdo con Rivera (2011), los activos netos operacionales son iguales a la suma del capital de trabajo neto operacional (KFNO), y los activos fijos netos operacionales (AFNO). Su cálculo seria de la siguiente forma:

$$ANO = KFNO + AFNO.$$

En donde:

- El capital de trabajo neto se calcula de la siguiente forma:

$$KFNO = Activos\ Corrientes - Pasivos\ Corrientes\ sin\ costo\ explicito.$$

- AFNO, son los activos fijos netos operacionales.

Costo de Capital medio Ponderado (Ko).

Según Rivera (2011), el costo de capital medio ponderado (Ko) son todos los costos en los cuales incurre la empresa para poder financiar los activos netos operacionales de esta, con los cuales cumple su actividad económica. El costo de capital medio ponderado se calcula de la siguiente manera:

$$Ko = Ke\ (1 - L) + Ki(1 - t)L$$

En donde:

- Ke, es costo de financiación propia.
- L, es el coeficiente de endeudamiento que se calcula dividendo el pasivo con costo explicito entre el activo neto operacional.
- Ki, es el costo de la deuda. Este es el costo que asume una empresa cuando decide financiarse con deuda.
- t, es la tasa de impuestos para el periodo.

5.3 Marco legal.

Para la clasificación de las empresas según su tamaño se tuvieron en cuenta los siguientes decretos, que regulan el manejo contable y financiero de las empresas en Colombia:

- Decreto 2784 del 2012, en el cual se establece que las empresas que se catalogan en Colombia como "Grandes" son aquellas que sus activos totales son mayores a 30.000 SMMLV[6].
- Decreto 3022 de 2013, en el cual se establece que las empresas que se catalogan en Colombia como "Pymes" son aquellas que sus activos totales son mayores a 500 SMMLV y menores a 30.000 SMMLV.
- Ley 905 del 2004, la cual indica que las empresas que son clasificadas como medianas son aquellas tienen sus activos entre 5001 SMMLV y 30.000 SMMLV, y las pequeñas empresas son aquellas que tienen unos activos totales entre 501 SMMLV hasta 5000 SMMLV.

[6] Salario mínimo mensual legal vigente.

6. METODOLOGÍA.

6.1 Tipo de Estudio.

De acuerdo con Hernández et al. (2006), los estudios descriptivos son aquellos que "miden, evalúan o recolectan datos sobre diversos conceptos, aspectos, dimensiones o componentes del fenómeno a investigar" (p. 102)

Además, siguiendo con lo expuesto por Hernández et al (2006), el estudio descriptivo "busca especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice. Describe tendencias de un grupo o población" (p.102).

Por lo mencionado anteriormente se puede decir que el método de estudio utilizado en esta investigación es el método de descriptivo; ya que por medio de él se buscó las características más representativas del sector, así como los comportamientos financieros de este.

6.2 Método de Investigación.

En esta investigación se utiliza el método inductivo como lo formula Bernal (2006, pp. 60-61); ya que se parte de una muestra de la población del sector de supermercados en Colombia para dar conclusiones de manera generalizada a todo el sector.

6.3 Fuentes de Información.

6.3.1 Fuentes Secundarias.

Para el caso concreto de esta investigación las fuentes secundarias utilizadas son: la base de datos EMIS profesional, así como libros, tesis, artículos y revistas académicas. Además de comunicados de fuentes oficiales como el DANE y el Banco de la Republica.

6.4 Técnicas de Investigación.

6.3.1 Análisis Documental.

En el desarrollo de esta investigación se tuvieron en cuenta diferentes documentos académicos enfocados en el sector de supermercados en Colombia o sector Retail; así también como informes estadísticos desarrollados por el DANE en los cuales se detallan aspectos relevantes del sector de supermercados en Colombia, así como los estados financieros de las empresas que conforman este sector. Estos documentos proporcionaron información útil para la construcción de los antecedentes del sector de supermercados en Colombia, así como en la construcción del contexto económico de este.

6.5 Fases de la Investigación.

6.5.1 Fase I.

Se analizó la situación del sector de Supermercados en Colombia para los años comprendidos entre el 2014 al 2020.

En el desarrollo de esta fase, se realizó una búsqueda bibliográfica de documentos que dieran cuenta o se relacionaran con el sector de estudio. Por medio de estos documentos se construyó el entorno económico del sector, así como sus antecedentes.

6.5.2 Fase II.

En esta fase se analizó el comportamiento de los indicadores de origen contable, así como el comportamiento del EVA para los años 2014 al 2020, teniendo en cuenta el tamaño de las empresas: grandes, medianas, pequeñas, pymes y sector consolidado.

Por lo tanto, primero se procedió a la selección de las empresas pertenecientes al sector de estudio. Esta selección se realizó con base en los códigos CIIU 4711 y 4719.

Una vez seleccionadas las empresas, se procedió a descargar la información financiera necesaria para la realización de los indicadores; esta fue el estado se situación financiera o balance general y el estado de resultados. Los cuales se obtuvieron por medio de la plataforma Emis Profesional.

Posteriormente se clasificaron los estados financieros de las empresas de acuerdo con su tamaño, teniendo en cuenta el total de los activos; esto con el fin de realizar de forma posterior un análisis comparativo entre estos grupos. Una vez consolidados los estados financieros por tamaño se procedió al cálculo de los indicadores contables y de gestión de valor.

6.5.3 Fase III.

En esta fase se realizó un análisis comparativo de los indicadores contables y de gestión de cada grupo de empresas. Además, dar unas conclusiones de manera general para el sector de supermercados en Colombia.

6.6 Población y depuración de la población.

6.6.1 Población.

En esta investigación se realizó el análisis financiero de las empresas dedicadas al comercio al por menor en establecimientos especializados y no especializados con surtido compuesto principalmente por alimentos (víveres en general), bebidas (alcohólicas y no alcohólicas) y tabaco. Específicamente las empresas catalogadas con los CIIU 4711 y 4719.

Las empresas evaluadas del sector de supermercados son aquellas que tenían los Estados Financieros de manera completa en la base de datos Emis Profesional (ver Anexo 1). Se clasificó

la población por tamaño de empresa de acuerdo con sus activos fijos; como se observa en la Tabla 4.

Tabla 4. Clasificación de empresas por tamaño en Colombia.

Tamaño	SMMLV	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Grande	superiores a 30.000	$ 18.480	$ 19.331	$ 20.684	$ 22.132	$ 23.437	$ 24.843	$ 26.334
Mediana	entre 30.000 y 5.000	$ 3.080	$ 3.222	$ 3.447	$ 3.689	$ 3.906	$ 4.141	$ 4.389
Pequeña	entre 5.000 y 500	$ 308	$ 322	$ 345	$ 369	$ 391	$ 414	$ 439
Cifras expresadas en millones de pesos.								

Fuente: Elaboración propia con información tomada de la ley 905 del 2004.

6.6.2 Depuración de la población.

En el desarrollo de esta investigación se trabajó con todas las empresas del sector de supermercados en Colombia disponibles en la base de datos Emis Profesional, sin embargo, se realizó el estudio solo con aquellas empresas que tenían la información financiera de manera completa (balance general y estados de resultados).

Para realizar esta depuración, se tuvieron en cuenta todos los Estados Financieros de todas las empresas catalogadas como supermercados en la plataforma Emis Profesional; una vez obtenidos los informes financieros, se procedió a la revisión de cada uno de ellos para verificar cuáles tenían la información financiera de manera completa.

Una vez verificado lo anterior se procedió a realizar la agrupación de estas empresas de acuerdo a su tamaño: grandes, medianas, pequeñas y pymes. En la Tabla 5, se puede observar la población final del sector de supermercados en Colombia una vez realizada la depuración.

Tabla 5. Población final del sector de supermercados en Colombia.

CLASIFICACIÓN	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
GRANDE	26	31	37	38	34	39	30
MEDIANAS	59	72	62	63	61	80	49
PEQUEÑAS	83	67	61	52	37	86	51
PYMES	142	139	123	115	98	166	100
TOTAL SECTOR	**168**	**170**	**160**	**153**	**132**	**205**	**130**

Fuente: Elaboración propia con información obtenida de la plataforma Emis Profesional (2021).

7. DESEMPEÑO FINANCIERO DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR DE SUPERMERCADOS EN COLOMBIA DURANTE LOS AÑOS 2014 – 2020.

El estudio fue realizado con la población de las empresas del sector de supermercados En Colombia (CIIU 4711 y 4719), que figuraban en la base de datos Emis Profesional durante el periodo comprendido entre los años 2014 y 2020, correspondientes a 313 empresas (ver Anexo.1).

7.1 Total empresas del sector de supermercados en Colombia.

De acuerdo con el marco conceptual y la metodología descrita en los capítulos anteriores, se realizó los cálculos de los indicadores financieros para el total de las empresas del sector de supermercados en Colombia para los años 2014 al 2020. El resumen de los indicadores financieros se muestra en la Tabla 6.

Tabla 6. Indicadores financieros del total de las empresas del sector de supermercados en Colombia.

Indicadores Financieros del Sector de Supermercados en Colombia entre los años 2014-2020. (Consolidadas)									
	Indicador Financiero	**2014**	**2015**	**2016**	**2017**	**2018**	**2019**	**2020**	**Promedio**
	CRECIMIENTO								
1	Ventas (millones de pesos)	$ 159.717	$ 173.328	$ 204.090	$ 232.533	$ 294.530	$ 214.921	$ 339.927	$ 231.293
2	Utilidad neta (millones de pesos)	$ 1.794	$ 8.284	-$ 1.839	$ 2.584	$ 358	$ 7.120	$ 9.539	$ 3.977
3	Activos (millones de pesos)	$ 142.589	$ 173.190	$ 213.293	$ 219.279	$ 255.979	$ 179.574	$ 269.141	$ 207.578
	ROTACIÓN								
4	Rotación de inventarios (veces)	6,7	7,0	6,7	7,5	7,2	7,2	7,9	7,2
5	Rotación de cartera (veces)	20,4	20,0	25,0	26,3	27,6	26,2	24,4	24,3
6	Rotación de activos fijos (veces)	2,6	2,3	2,1	2,5	2,7	2,4	2,4	2,4
7	Rotación de activos totales (veces)	1,1	1,0	1,0	1,1	1,2	1,2	1,3	1,1
	ENDEUDAMIENTO								
8	Nivel de endudamiento (%)	34,8%	47,7%	49,7%	52,0%	54,8%	61,1%	63,7%	52,0%
9	Endudamiento a corto plazo (%)	78,8%	53,4%	59,2%	63,7%	68,3%	62,7%	61,8%	64,0%
10	Apalancamiento financiero (%)	153,3%	191,3%	198,7%	208,5%	221,4%	256,8%	275,5%	215,1%
11	Apalancamiento financiero total (%)	53,3%	91,3%	98,7%	108,5%	121,4%	156,8%	175,5%	115,1%
	MÁRGENES								
12	Márgen bruto (%)	21,2%	21,6%	20,6%	19,8%	19,7%	18,7%	18,3%	20,0%
13	Márgen operacional (%)	1,7%	3,2%	1,9%	0,4%	-0,3%	0,9%	1,2%	1,3%
14	Márgen neto (%)	1,1%	4,8%	-0,9%	1,1%	0,1%	3,3%	2,8%	1,8%
	RENDIMIENTO								
15	ROA (%)	1,9%	3,2%	1,9%	0,4%	-0,4%	1,1%	1,5%	1,4%
16	ROE (%)	1,9%	9,2%	-1,7%	2,5%	0,3%	10,2%	9,8%	4,6%
17	**EVA**	**-$ 5.964**	**-$ 4.023**	**-$ 6.084**	**-$ 6.690**	**-$ 7.979**	**-$ 4.128**	**-$ 3.185**	**-$ 5.436**
17.a	UODI (millones de pesos)	$ 2.060	$ 4.097	$ 2.965	$ 573	-$ 623	$ 1.366	$ 2.764	$ 1.886
17.b	ANO (millones de pesos)	$ 69.781	$ 68.436	$ 80.181	$ 78.395	$ 93.703	$ 58.137	$ 84.590	$ 76.175
17.b1	KTNO (millones de pesos)	$ 10.360	$ 157	-$ 6.352	-$ 5.712	-$ 4.413	-$ 4.381	-$ 10.295	-$ 2.948
17.b2	AFNO (millones de pesos)	$ 59.421	$ 68.279	$ 86.534	$ 84.107	$ 98.116	$ 62.518	$ 94.885	$ 79.123
18	**Costo de Capital**	**11,5%**	**11,9%**	**11,3%**	**9,3%**	**7,8%**	**9,5%**	**7,0%**	**9,7%**
18.a	Ki (%)	7,2%	8,0%	11,4%	9,8%	7,8%	7,4%	6,3%	8,3%
18.b	Ke (%)	12,8%	18,8%	14,5%	13,4%	12,1%	13,2%	9,5%	13,5%
18.c	L	17,3%	54,1%	54,2%	59,7%	61,5%	45,5%	46,6%	48,4%
18.d	t (%)	25,0%	25,0%	25,0%	34,0%	33,0%	33,0%	32,0%	29,6%
18.e	Ko (%)	11,5%	11,9%	11,3%	9,3%	7,8%	9,5%	7,0%	9,7%
18.f	UODI/ANO (%)	3,0%	6,0%	3,7%	0,7%	-0,7%	2,3%	3,3%	2,6%
18.g	EVA/ANO (%)	-8,5%	-5,9%	-7,6%	-8,5%	-8,5%	-7,1%	-3,8%	-7,1%

Fuente: Elaboración propia con base en información obtenida en la plataforma Emis Profesional (2021).

1. Para todas las poblaciones evaluadas, se utilizó como tasa de interés el promedio anual de la tasa de interés de crédito preferencial o corporativo, esto debido a que no se obtuvo una tasa de interés razonable al relacionar el gasto de financiero con el pasivo (ver Anexo.4).

2. Para todas las poblaciones evaluadas se utilizó la tarifa general del impuesto a la renta para personas jurídicas establecida por el gobierno, para los años evaluados (ver Anexo. 5).

3. Observación: Los numerales anteriormente citados, aplican para las tablas 6, 8, 10, 12 y 14.

7.1.1. Evaluación del Crecimiento.

En lo que respecta a las ventas totales del sector, se evidencia que tienen una tendencia a aumentar año tras año entre los periodos comprendidos del 2014 al 2018 (84,4%); no obstante, para el 2019 las ventas presentan una caída de un -27,0% en comparación con el 2018. Mientras que en el 2020 se obtiene un incremento en las ventas de un 58,2%, siendo este el año con mayores ventas del sector ($339.927 millones de pesos).

Durante los años 2014 y 2015 se resalta un aumento en las ventas de un 8,5%, este incremento en las ventas supera la inflación presentada en el 2015 en 1,7 puntos porcentuales (ver gráfico 9). Lo anterior evidencia que las empresas del sector tuvieron un aumento en sus ingresos ordinarios que no se vio afectado por la inflación. Esta misma tendencia, se puede observar en las ventas de los años 2016, 2017 y 2018.

No pasa lo mismo en el año 2019, en el cual se registró una contracción en las ventas del sector; que disminuyeron un 30,8% considerando la inflación de ese año. En el 2020 el sector tuvo un incremento significativo en el crecimiento de las ventas, registrando una variación positiva de un 56, 55% considerando la inflación. También cabe resaltar que el crecimiento de las ventas del sector estuvo por encima del crecimiento del PIB en Colombia para todos los años evaluados.

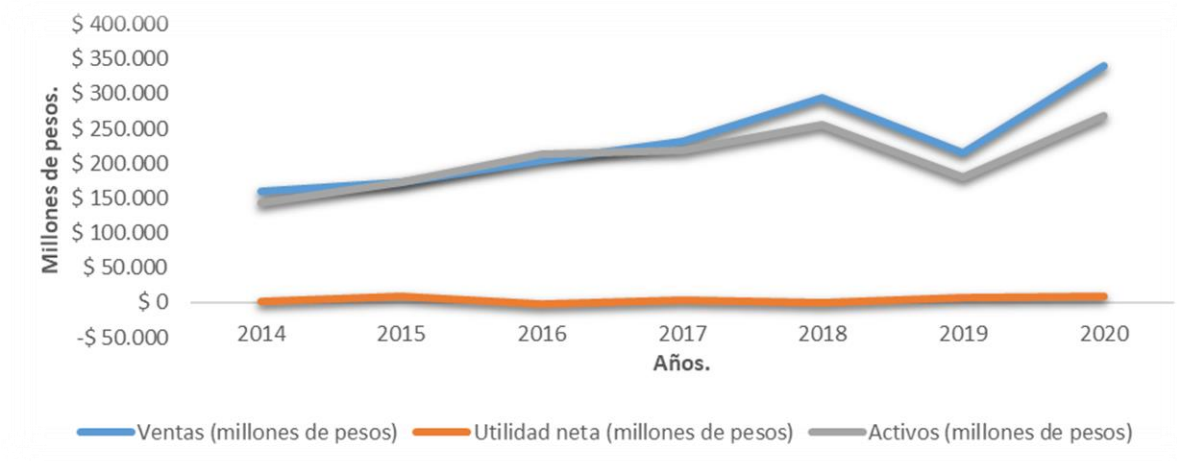
La utilidad neta aumentó en un 431,7%% durante todo el periodo evaluado, pasando de $1.794 millones de pesos en el año 2014 a $9.539 millones de pesos en el año 2020. Aunque ha presentado variaciones inestables durante el periodo estudiado, entre los años 2014 al 2015 el sector obtuvo un aumento de un 361,7%, pasando de una utilidad neta en el 2014 por valor de $1.794 millones de pesos a $8.284 millones de pesos en el 2015. No pasa lo mismo para el periodo 2016 en el cual el sector presenta una perdida por valor de (-$1.839) millones de pesos. A partir del año 2017 el sector nuevamente comienza a obtener utilidad neta, siendo la más baja la del año

2018 con $358 millones de pesos, pero a partir del año 2019 la utilidad neta crece por encima del promedio anual (ver Tabla 6).

Los activos totales del sector tienen una tendencia a aumentar entre el 2014 y el 2018, pasando de $142.589 millones de pesos en el 2014 a $255.979 millones de pesos en el 2018. Los mayores aumentos se pueden ver en el incremento de los activos financieros a largo plazo y el incremento constante de la propiedad plata y equipo, además del inventario.

En el 2019 se puede evidenciar una disminución en cuanto a los activos totales del sector en un -29,8% en relación con el año 2018, y una recuperación de este en el año 2020. Durante el septenio evaluado se presenta un crecimiento de los activos totales de un 88,7% como se puede observar en el Gráfico 11.

Gráfico 11. Indicadores de crecimiento del total de las empresas del sector de supermercados en Colombia.



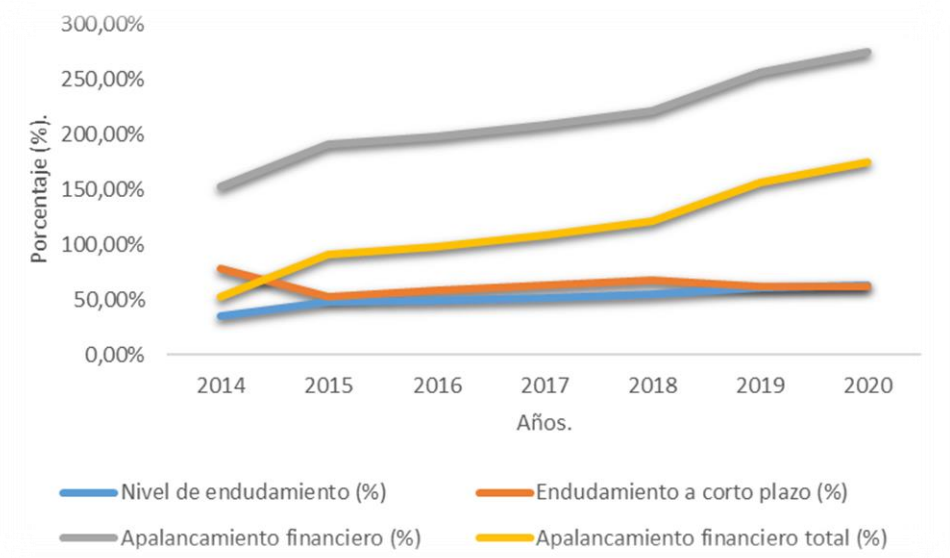
Fuente: Elaboración propia con base en información tomada de Emis Profesional (2021).

7.1.2. Evaluación del endeudamiento.

En cuanto a nivel de endeudamiento de total de las empresas del sector se puede observar, que en promedio el 52,0% de los activos se financiaron con recursos pertenecientes a los

acreedores. El nivel de endeudamiento tuvo una tendencia creciente en todo el periodo evaluado, pasando de 34,8% en el 2014 a 63,7% en el 2020 como se observa en el Gráfico 12.

Gráfico 12. Indicadores de endeudamiento del total de las empresas del sector de supermercados en Colombia.



Fuente: Elaboración propia con información obtenida de la plataforma Emis Profesional (2021).

El promedio de endeudamiento a corto plazo para el total de las empresas del sector de supermercados en Colombia alcanzó un 64,0% para los siete años evaluado. Esta tendencia ha sido variable teniendo su pico más alto en el año 2014 (78,8%) y el más bajo en el 2015 (53,4%).

A nivel de apalancamiento financiero, durante los años evaluados el promedio fue de 215,1%, mostrando una tendencia en general creciente de 122,2 puntos porcentuales del año 2014 al 2020 en lo que concierne a activos financiados con recursos propios.

Al igual que el apalancamiento financiero, el apalancamiento total mantuvo un crecimiento constante; pasando de 53,3% en el año 2014 a 175,5% en el año 2020 (ver Gráfico 12).

7.1.3 Evaluación de la Eficiencia.

La rotación de inventarios para el total de empresas del sector de supermercados en Colombia, en promedio fue de 7,2 veces al año, o 50 días. El año con mejor rotación fue el 2020 con 7,9 veces al año.

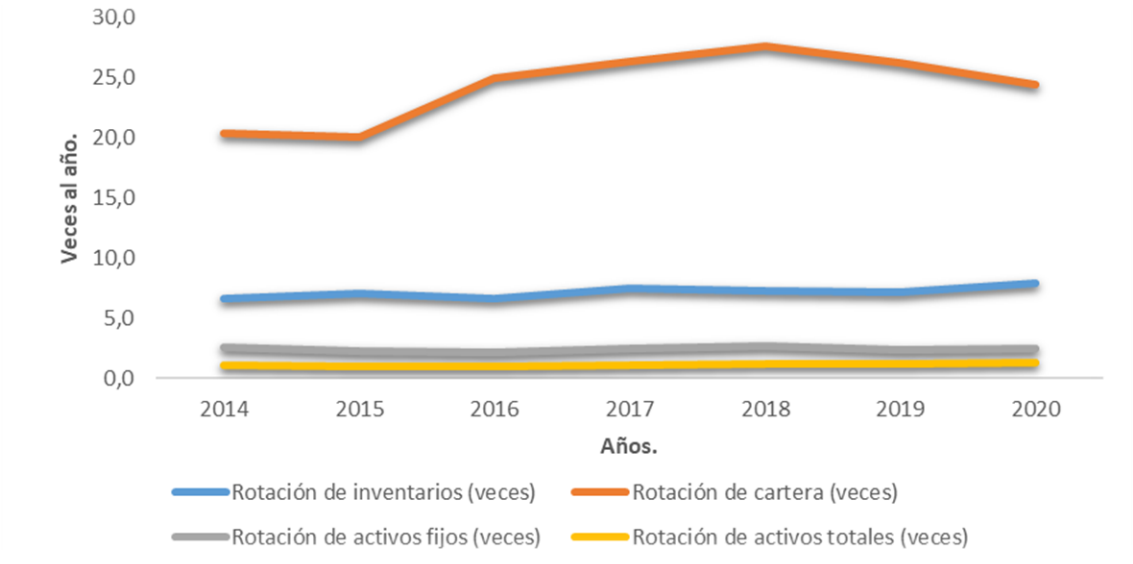
La rotación de cartera en promedio fue de 24,3 veces al año, lo que indica que el sector tiene un buen manejo de la cartera; ya que los saldos adeudos se recuperan en 15 días. El comportamiento de este indicador es variable en todo el septenio evaluado, obteniendo el mejor desempeño en el 2018 (27,6 veces) y el menos favorable en el 2015 (20,0 veces).

A nivel de rotación de activos fijos, en promedio rotan cada 2,4 veces, lo cual indica que por cada peso invertido en activos fijos se genera $2,4 pesos en ventas. El mejor desempeño se obtuvo en el año 2018 (2,7), mientras que el desempeño más bajo fue en el año 2016 (2,1).

Por último, la rotación de activos totales en promedio para el total de empresas del sector fue de 1,1. El año con mayor rotación es el año 2020 (1,3) mientras que la rotación más baja se registró en los años 2015 y 2016 (1,0).

En el Gráfico 13 se puede observar el comportamiento de los indicadores de eficiencia durante el período 2014 al 2020.

Gráfico 13. Indicadores de eficiencia para el total de las empresas del sector de supermercados en Colombia.



Fuente: Elaboración propia con información obtenida de la plataforma Emis Profesional (2021).

7.1.4 Evaluación de la Eficacia.

El margen de utilidad bruta para el periodo de estudio 2014-2020 fue variable, ya que durante los dos primeros años se presentó un leve crecimiento en el margen de la siguiente manera: inició en el 2014 con un 21,2%, en el 2015 se registró crecimiento de 0,4 puntos porcentuales quedando en 21,6%. A partir del año 2016 hasta el año 2020 se registró una caída constante de este indicador, pasando de 20,6% en el 2016 a 18,3% en el 2020. En promedio el margen bruto para el sector fue de 20,0%.

Con base en lo anterior se puede deducir que el sector tuvo a partir del año 2016 un aumento constante en los costos de venta de sus mercancías, sacrificando así margen de utilidad bruta.

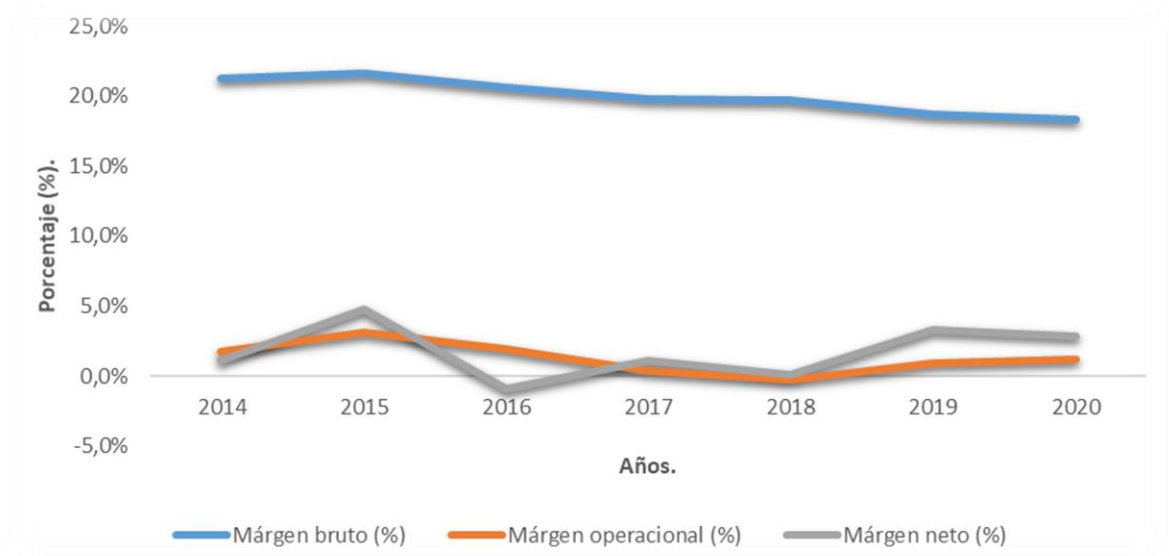
El margen de utilidad operacional en el periodo evaluado también, fue variable; en promedio fue del 1,3%. El margen operacional más significativo se presentó en el año 2015 con

un 3,2%, mientras que en el 2018 se registró un margen operacional negativo de -0,3%. De lo anteriormente expuesto se puede inferir que los gastos operacionales del sector son bastante altos, incluso mayores que sus ingresos operacionales en algunos de los años estudiados.

Por último, el margen de utilidad neta también presentó variaciones en sus resultados, siendo estos los siguientes: en el 2014 se situó en 1,1%, en el 2015 ascendió a 4,8%, siendo este el año con mejor desempeño. En el 2016 se registró una pérdida en la utilidad neta lo cual desemboco en un indicador negativo (-0,9%), en el 2017 hubo una recuperación en cuanto al indicador situándose en 1,1%, para el año 2018, este decreció a 0,1%; en el 2019 se registró un aumento considerable con respecto al 2018 quedando en 3,3% y cerrando en el año 2020 con un 2,8%.

En el Gráfico 14 se presentan los indicadores de eficacia del sector de supermercados.

Gráfico 14. Indicadores de eficacia para el total de las empresas del sector de supermercados en Colombia.



Fuente: Elaboración propia con información obtenida de la plataforma Emis Profesional (2021).

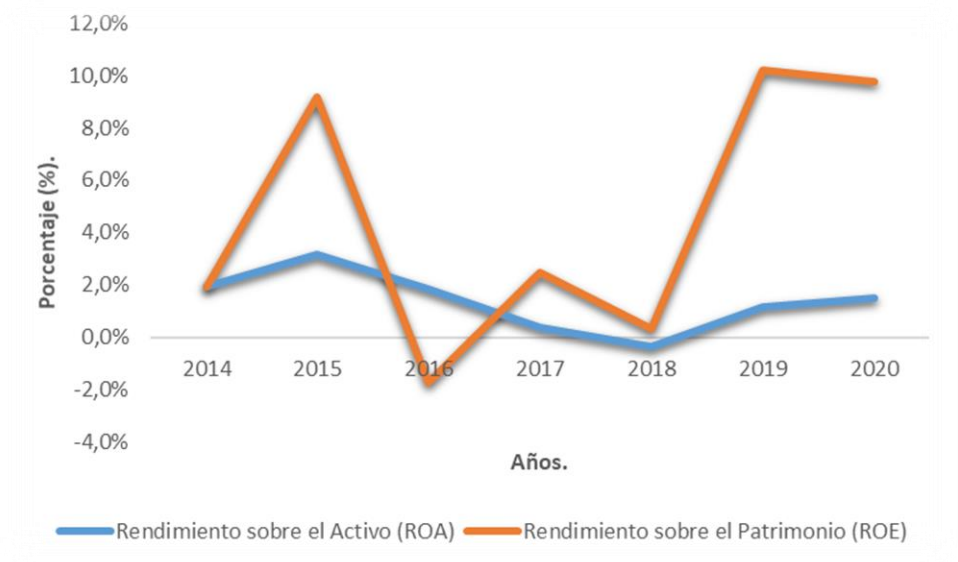
7.1.5 Evaluación de la efectividad.

El rendimiento del activo ROA se comportó de manera variable durante los años 2014 al 2020, el promedio de este indicador durante los siete años evaluados fue de 1,4%. El mejor desempeño se registró en el año 2015 con un 3,2%, y el peor desempeño se lo llevó el año 2018 con un -0,4%.

El rendimiento sobre el patrimonio ROE también se comportó de forma variable en los años objeto de estudio; el promedio del ROE durante los años 2014 al 2020 fue de 4,6%. El pico más alto se dio en el año 2019 con un 10,2% mientras que el pico más bajo se registró en el año 2016 con un resultado negativo (-1,7%).

En términos generales se puede decir que el ROE tiende a tener un mejor desempeño que el ROA en los años evaluados, salvó el año 2016 en donde el ROE tiene un comportamiento negativo (ver Gráfico 15).

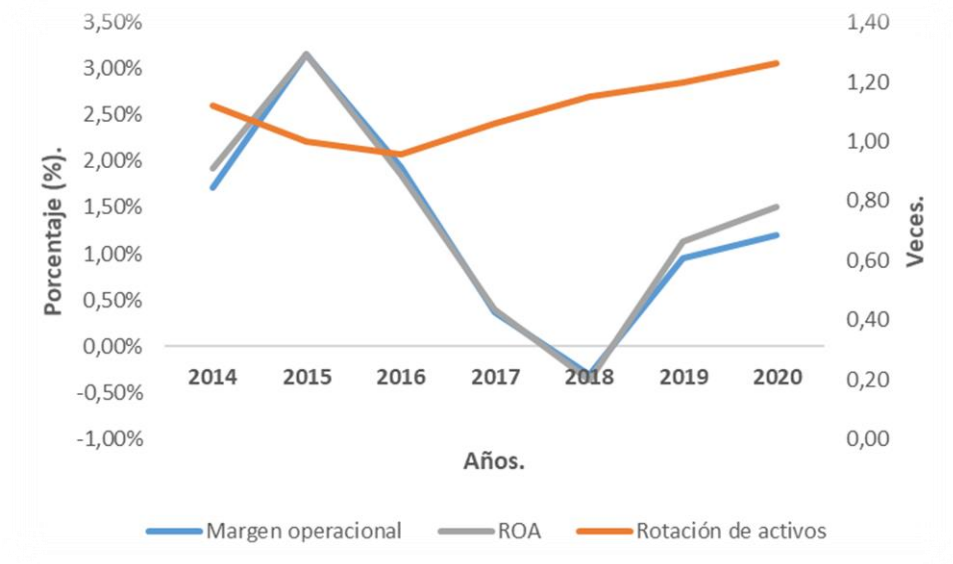
Gráfico 15. Indicadores de efectividad del sector de supermercados en Colombia.



Fuente: Elaboración propia con información tomada de la plataforma Emis Profesional (2021)

En el Gráfico 16 se observa que el elemento que más influye en la variación del rendimiento sobre el activo es el margen operacional, puesto que la rotación de los activos presenta un comportamiento constante durante los años estudiados, con un promedio de 1,1 veces. En concordancia con lo anterior se puede decir que el sector logra su mayor o menor efectividad en cuanto al indicador ROA, dependiendo en gran medida de la eficacia o control de los costos de producción, gastos administrativos y de ventas.

Gráfico 16. Componentes del Rendimiento sobre el Activo -ROA- del total de las empresas del sector de supermercados en Colombia.



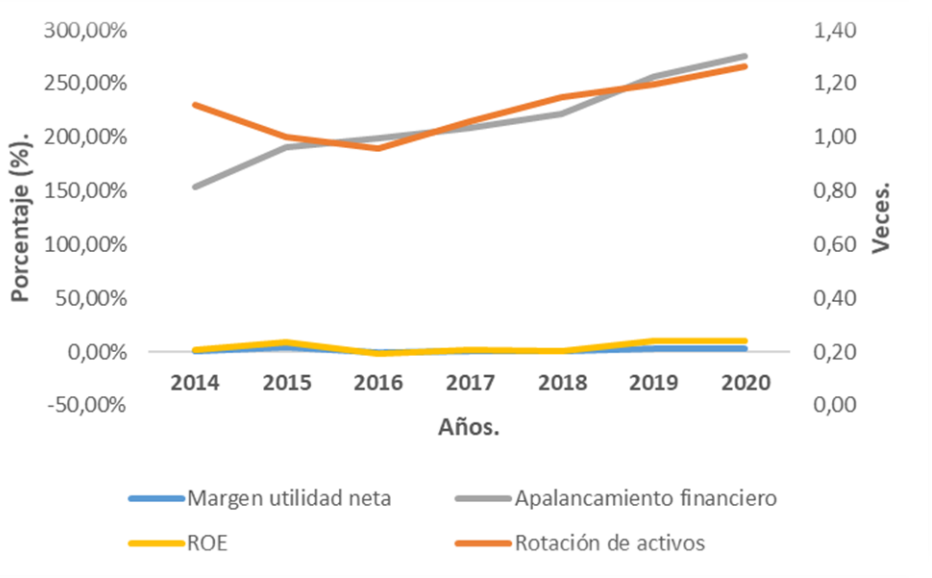
Fuente: Elaboración propia con información obtenida de la plataforma Emis profesional (2021).

Al evaluar de manera más profunda el rendimiento del patrimonio se puede observar que la rotación de activos es factor neutro en cuanto a su incidencia en el comportamiento del ROE. No pasa lo mismo con el margen neto el cual desempeña un factor importante en la evaluación de la efectividad en el indicador ROE. Además de lo anterior este indicador suma otro componente más que es, el apalancamiento financiero, el cual tiene comportamientos que van desde un 153,3% a un 275,5%.

La combinación de estos tres componentes hace que el rendimiento sobre el patrimonio tenga un mejor comportamiento en cuanto al ROA.

También cabe destacar que el comportamiento del ROA y del ROE se ve influenciado en mayor medida por los márgenes de utilidad operativa y neta respectivamente, ya que ambos tienen un comportamiento semejante al de estos márgenes.

Gráfico 17. Componentes del Rendimiento sobre el patrimonio-ROE- del total de las empresas del sector de supermercados en Colombia.

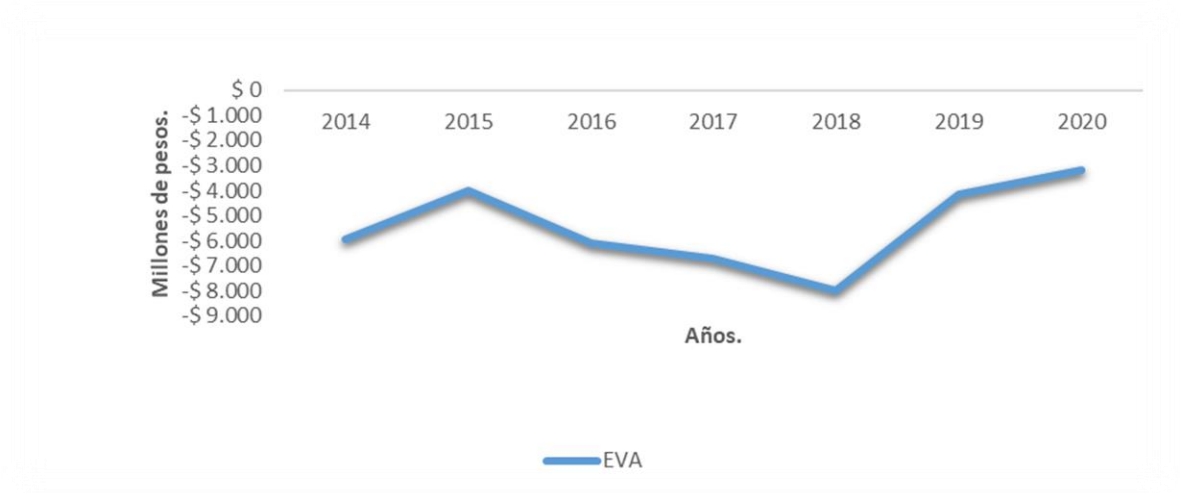


Fuente: Elaboración propia con información obtenida de Emis Profesional (2021).

7.1.6 Evaluación Valor Económico Agregado –EVA-.

Las empresas del sector de supermercados en Colombia destruyen valor en todo el periodo evaluado (ver Gráfico 18). En promedio destruyen -$5.436 millones de pesos anualmente; el año con más destrucción de valor fue el 2018 (-$7.979 millones de pesos), mientras que el 2015 fue el año con menos destrucción de valor (-$4.023 millones de pesos) de los siete años estudiados.

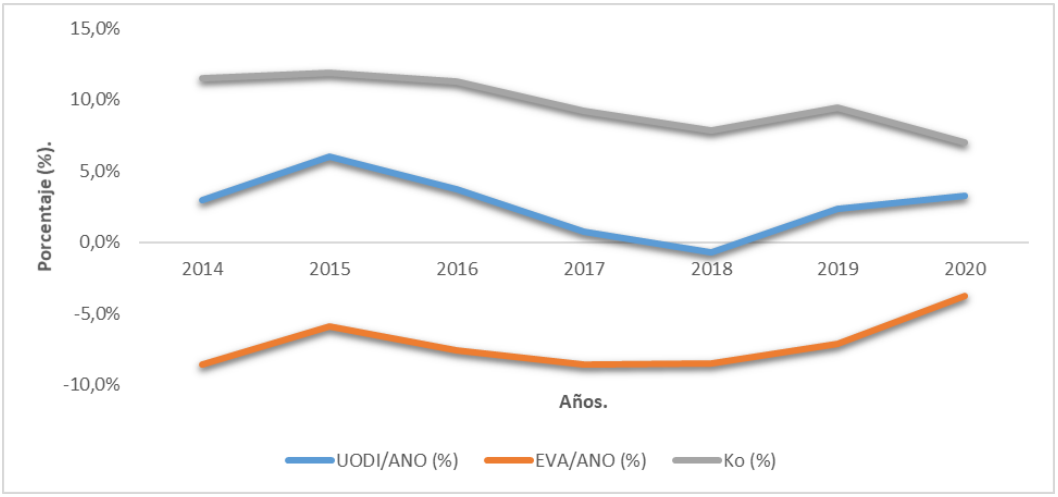
Gráfico 18. Evaluación del Valor Económico Agregado -EVA- del total de las empresas del sector de supermercados en Colombia.



Fuente: Elaboración propia con información obtenida de la plataforma Emis Profesional (2021).

Al realizar un análisis de la fórmula del EVA se obtuvo que el rendimiento del activo neto operacional está por debajo del costo del capital (Ko) durante el periodo 2014 al 2020. Además de que la UODI es menor al cargo de capital en todos los años de estudio, lo cual genera una pérdida de valor constante (ver Gráfico 19).

Gráfico 19. EVA/ANO, UODI/ANO, Ko del total de las empresas del sector de supermercados en Colombia.



Fuente: Elaboración propia con información obtenida de la plataforma Emis Profesional (2021).

El rendimiento del activo neto operacional (UODI/ANO) denota un comportamiento semejante al del ROA para ese período, obteniendo el rendimiento más significativo en el año 2015 (6,0%) y el más bajo en el 2018 (-0,7%).

La destrucción de valor del sector de supermercados en Colombia se puede sustentar en diferentes situaciones:

- Una baja rotación tanto en el activo neto operacional, así como en el activo fijo neto operacional. Lo cual pudo ocasionar mayores costos por mantenimiento, además de que estos activos no contribuyeron de manera significativa en la generación de ventas para el sector de supermercados.
- El margen UODI durante el periodo evaluado fue en promedio un 0,9% lo cual indica que los costos de ventas, los gastos de administración y ventas son bastante altos en el sector.

Tabla 7. Factores que influyen en el UODI/ANO.

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Promedio
Rotación ANO	2,3	2,5	2,5	3,0	3,1	3,7	4,0	3,0
Margen UODI	1,3%	2,4%	1,5%	0,2%	-0,2%	0,6%	0,8%	0,9%
Rendimiento ANO	3,0%	6,0%	3,7%	0,7%	-0,7%	2,3%	3,3%	2,6%

Fuente: Elaboración propia con información obtenida de la plataforma Emis Profesional (2021).

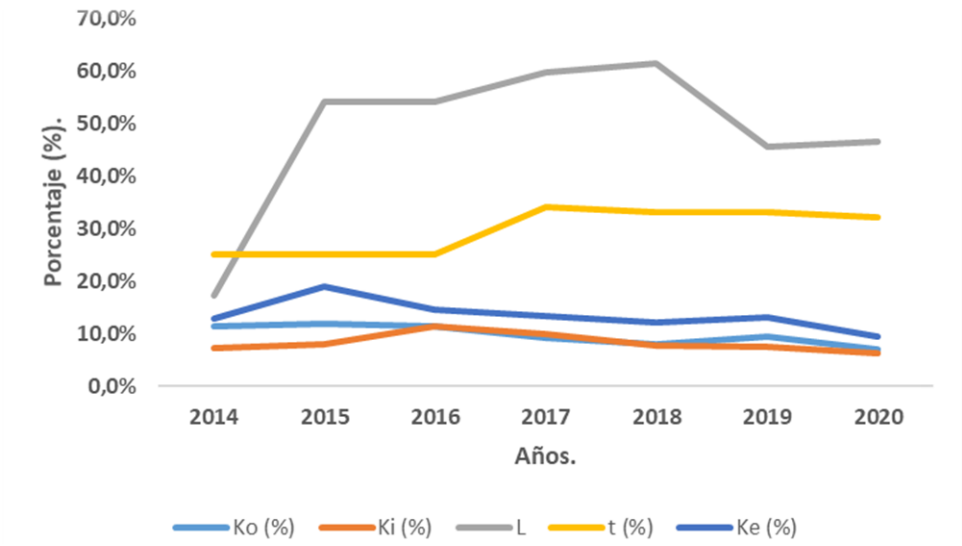
De acuerdo con la Tabla 6 los elementos del costo de capital (Ko), presentaron variaciones en lo corrido del periodo evaluado. El costo de la deuda promedio fue de 8,3%, presentando el pico más alto en el 2016 con 11,4% y el más bajo en el 2020 con 6,3%.

El costo del capital propio (Ke) también presentó variaciones en todo el septenio, en promedio fue de 13,5%, presentando el mayor costo de oportunidad en el año 2015 con 18,8% y el menor en el 2020 con 9,5%.

Entre los años 2014 y 2018 el coeficiente de endeudamiento en el total de empresas del sector obtuvo un crecimiento de 44,2 puntos porcentuales; mientras que en los años 2019 y 2020 el coeficiente estuvo por debajo del promedio anual (48,4%).

En el Gráfico 20 se puede observar el comportamiento de los elementos que conforman el costo del capital.

Gráfico 20. Componentes del costo del capital -Ko-.



Fuente: Elaboración propia con información tomada de la plataforma Emis Profesional (2021).

7.2 Grandes empresas del sector de supermercados en Colombia.

La Tabla 8 se muestra un resumen de los indicadores financieros calculados para el grupo de las grandes empresas del sector de supermercados en Colombia.

Tabla 8. Indicadores financieros de las grandes empresas del sector de supermercados en Colombia.

Indicadores Financieros del Sector de Supermercados en Colombia entre los años 2014-2020. (Grandes)									
	Indicador Financiero	**2014**	**2015**	**2016**	**2017**	**2018**	**2019**	**2020**	**Promedio**
	CRECIMIENTO								
1	Ventas (millones de pesos)	$ 946.905	$ 873.934	$ 816.657	$ 880.582	$ 1.079.230	$ 1.044.396	$ 1.392.373	$ 1.004.868
2	Utilidad neta (millones de pesos)	$ 4.559	$ 25.163	-$ 23.127	$ 106	-$ 16.417	$ 2.086	-$ 11.865	-$ 2.785
3	Activos (millones de pesos)	$ 898.705	$ 929.706	$ 905.943	$ 866.624	$ 967.624	$ 918.956	$ 1.142.837	$ 947.199
	ROTACIÓN								
4	Rotación de inventarios (veces)	6,4	6,8	6,4	7,4	7,1	7,0	7,8	7,0
5	Rotación de cartera (veces)	20,9	20,6	25,8	27,2	29,1	27,3	25,1	25,2
6	Rotación de activos fijos (veces)	2,4	2,1	2,0	2,4	2,6	2,3	2,3	2,3
7	Rotación de activos totales (veces)	1,1	0,9	0,9	1,0	1,1	1,1	1,2	1,1
	ENDEUDAMIENTO								
8	Nivel de endudamiento (%)	34,1%	47,4%	49,4%	51,9%	54,9%	61,1%	63,8%	51,8%
9	Endudamiento a corto plazo (%)	78,7%	52,6%	58,8%	63,5%	68,3%	62,4%	61,6%	63,7%
10	Apalancamiento financiero (%)	151,7%	190,2%	197,7%	207,8%	221,6%	257,0%	276,2%	214,6%
11	Apalancamiento financiero total (%)	51,7%	90,2%	97,7%	107,8%	121,6%	157,0%	176,2%	114,6%
	MÁRGENES								
12	Márgen bruto (%)	21,8%	22,2%	21,1%	20,1%	19,8%	19,0%	18,3%	20,3%
13	Márgen operacional (%)	1,7%	3,3%	1,8%	0,1%	-0,6%	0,8%	1,0%	1,2%
14	Márgen neto (%)	0,5%	2,9%	-2,8%	0,0%	-1,5%	0,2%	-0,9%	-0,2%
	RENDIMIENTO								
15	ROA (%)	1,8%	3,1%	1,7%	0,1%	-0,7%	0,9%	1,2%	1,1%
16	ROE (%)	0,8%	5,1%	-5,0%	0,0%	-3,8%	0,6%	-2,9%	-0,7%
17	**EVA**	**-$ 38.697**	#######	**-$ 27.009**	#######	**-$ 31.941**	**-$ 21.989**	**-$ 15.293**	**-$ 26.353**
17.a	UODI (millones de pesos)	$ 12.042	$ 21.323	$ 11.267	$ 704	-$ 4.693	$ 5.626	$ 9.592	$ 7.980
17.b	ANO (millones de pesos)	$ 440.280	$ 365.558	$ 339.850	$ 308.010	$ 350.048	$ 293.499	$ 355.100	$ 350.335
17.b1	KFNO (millones de pesos)	$ 60.823	-$ 5.217	-$ 31.402	-$ 27.175	-$ 21.996	-$ 28.727	-$ 50.400	-$ 14.871
17.b2	AFNO (millones de pesos)	$ 379.457	$ 370.775	$ 371.252	$ 335.185	$ 372.044	$ 322.226	$ 405.500	$ 365.206
18	**Costo de Capital**	**11,5%**	**11,8%**	**11,3%**	**9,2%**	**7,8%**	**9,4%**	**7,0%**	**9,7%**
18.a	Ki (%)	7,2%	8,0%	11,4%	9,8%	7,8%	7,4%	6,3%	8,3%
18.b	Ke (%)	12,8%	18,8%	14,5%	13,4%	12,1%	13,2%	9,5%	13,5%
18.c	L	16,7%	54,5%	54,6%	60,3%	62,5%	46,0%	47,1%	48,8%
18.d	t (%)	25,0%	25,0%	25,0%	34,0%	33,0%	33,0%	32,0%	29,6%
18.e	Ko (%)	11,5%	11,8%	11,3%	9,2%	7,8%	9,4%	7,0%	9,7%
18.f	UODI/ANO (%)	2,7%	5,8%	3,3%	0,2%	-1,3%	1,9%	2,7%	2,2%
18.g	EVA/ANO (%)	-8,8%	-6,0%	-7,9%	-9,0%	-9,1%	-7,5%	-4,3%	-7,5%

Fuente: elaboración propia con información obtenida de la base de datos Emis profesional (2021).

7.2.1 Evaluación del crecimiento.

Las ventas de las grandes empresas del sector de supermercados en promedio son de $ 1.004.868 millones de pesos durante todo el septenio, creciendo un 47,0% del 2014- 2020.

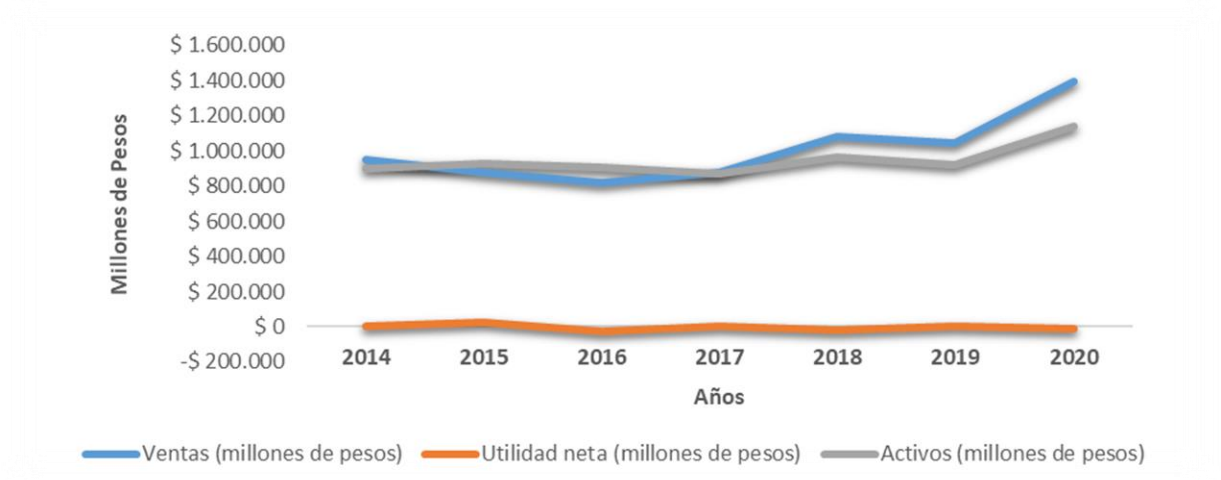
Aunque cabe aclarar que dicho crecimiento en las ventas no fue de manera constante durante los años estudiados: entre el 2014 y 2016 las ventas descienden un -13,8% pasando de $946.905 millones de pesos en el 2014 a $816.657 millones de pesos en el 2016; entre el 2017 y 2018 incrementaron un 22,6% pasando de $880.582 millones de pesos en el 2017 a $1.079.230 en el 2018. En el 2019 las ventas caen un -3,2% en relación con el 2018, y vuelven a repuntar en el año 2020 con $1.392.373 millones de pesos, siendo este el mejor año en términos de ventas.

La utilidad neta entre el periodo 2014-2020 tuvo un comportamiento variable, teniendo su pico más alto en el año 2015 con $25.163 millones de pesos y el más bajo en el año 2016 (-$23.127 millones de pesos). En promedio las grandes empresas del sector de supermercados en Colombia tienen una pérdida neta de -$2.785 millones de pesos.

Los activos totales de las grandes empresas del sector de supermercados son en promedio $947.199 millones de pesos. Este comportamiento tuvo diferentes variaciones durante el septenio estudiado: entre el 2014 y 2015 tienen un aumento pasando de $898.705 millones de pesos a $929.706 millones de pesos, entre los años 2016 y 2017 los activos disminuyen hasta alcanzar un valor de $866.624 millones de pesos. Ascienden en el año 2018 a $967.624 millones, para de nuevo descender en el 2019 a $918.956 millones de pesos; y por último incrementar un 24,4% en el 2020.

En el Gráfico 21 se muestra el comportamiento de los indicadores de crecimiento de las grandes empresas del sector.

Gráfico 21. Indicadores de crecimiento de las grandes empresas del sector de supermercados en Colombia.



Fuente: Elaboración propia con información obtenida de Emis profesional (2021).

7.2.2 Evaluación del endeudamiento.

Las grandes empresas del sector financian en promedio el 51,8% de los activos con recursos pertenecientes a los acreedores. El nivel de endeudamiento tiene un crecimiento constante durante todos los años analizados, alcanzado un crecimiento de 29,7 puntos porcentuales; pasando de 34,1% en el 2014 a 63,8% en el 2020.

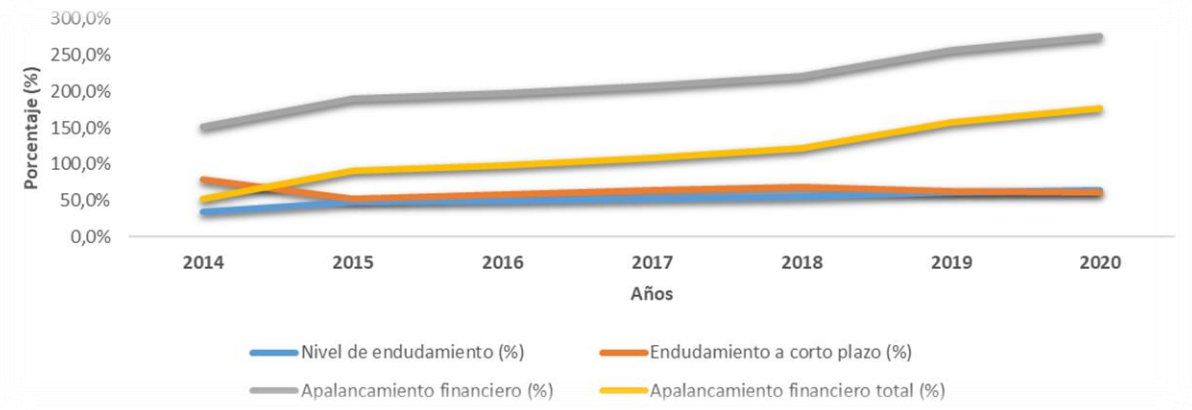
El endeudamiento a corto plazo para las grandes empresas del sector ha tenido un comportamiento variable durante los siete años, el índice más significativo se registró en el año 2014 con un 78,7% y el más bajo en el 2015 con un 52,6%. En promedio el endeudamiento a corto plazo para este grupo de empresas es de 63,7%.

El apalancamiento promedio durante el periodo 2014-2020 es de 214,6%, mostrando una tendencia de crecimiento de 124,5 puntos porcentuales en lo que respecta a los activos financiados con recursos propios.

El apalancamiento financiero total de las grandes empresas tuvo un incremento constante, pasando de 51,7% en el 2014 a 176,2% en el 2020. De lo anterior se puede deducir que la deuda en las grandes empresas es importante para la obtención de los activos.

En el Gráfico 22, se muestra el comportamiento de los indicadores de endeudamiento de las grandes empresas del sector de supermercados en Colombia.

Gráfico 22. Indicadores de endeudamiento de las grandes empresas del sector de supermercados en Colombia.



Fuente: Elaboración propia con información obtenida de la base de datos Emis profesional (2021).

7.2.3 Evaluación de la eficiencia.

La rotación de inventarios para las grandes empresas del sector de supermercados en Colombia, en promedio fue de 7,0 veces al año, o cada mes y medio. El año con mejor rotación fue el 2020 (7,8 veces), mientras que los años con la rotación de inventarios más baja fueron 2014 y 2016 con 6,4 veces cada uno.

Las grandes empresas del sector tienen una rotación de cartera promedio de 25,2 veces al año es decir que recuperan los saldos adeudos cada 14 días. El comportamiento de este indicador es variable durante los siete años: en el 2014 inicia con una rotación de 20,9 veces, en el 2015 decrece a 20,6 veces, asciende en el 2016 a 25,8 y continua su curva de crecimiento hasta el 2018

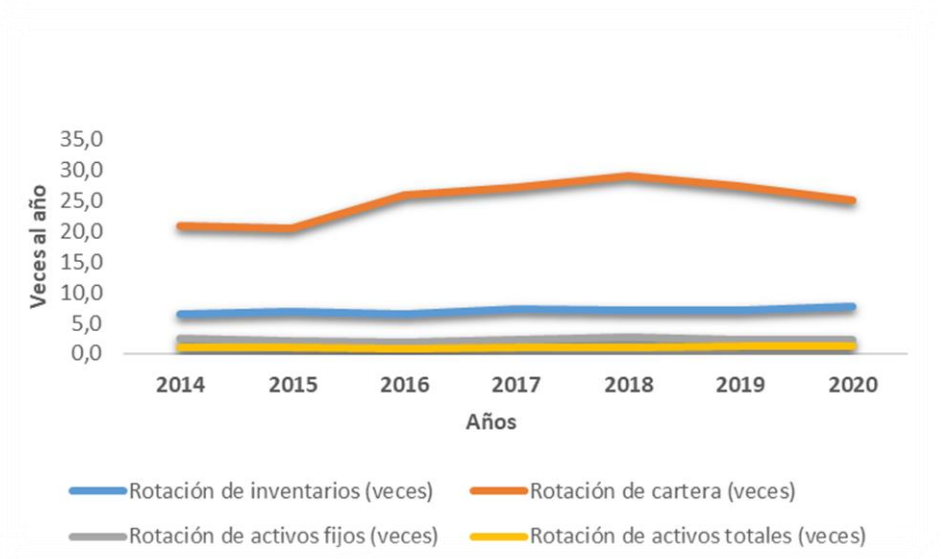
en donde se sitúa en 29,1 veces. A partir del 2019 el indicador cae, hasta llegar a 25,1 veces en el 2020.

La rotación de activos fijos en promedio es de 2,3 lo que indica que, por cada peso invertido en activos fijos, estos generan en ventas $2,3 pesos. El año con mayor rotación fue el año 2018 con 2,6 y el de más baja rotación fue el año 2016 con 2,0.

La rotación de los activos totales en promedio fue de 1,1. La rotación de activos totales más alta se registró en el año 2020 (1,2) y la más baja en el 2015 y 2016 con (0,9).

En el Gráfico 23 se muestra el comportamiento de los indicadores relacionados con la eficiencia de las grandes empresas del sector.

Gráfico 23. Indicadores de eficiencia de las grandes empresas del sector de supermercados en Colombia.



Fuente: Elaboración propia con información obtenida de la base de datos Emis profesional (2021).

7.2.4 Evaluación de la eficacia.

El margen de utilidad bruta para el septenio estudiado tuvo un comportamiento de forma variable; durante los dos primeros años se presentó un incremento en el margen, pasando de 21,8%

en el 2014 a 22,2% en el 2015. A partir del 2016 hasta el 2020 se registró un decrecimiento constante en el margen de utilidad bruta, pasando de 21,1% a 18,3% en el 2020. El margen de utilidad bruta en promedio fue de 20,3%.

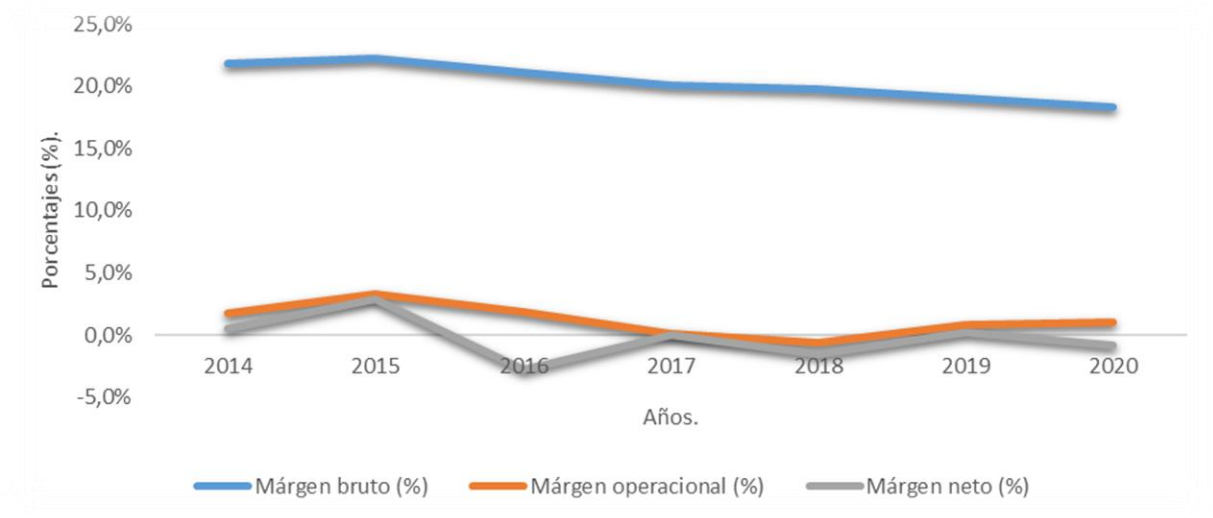
El comportamiento del margen operacional también tuvo altibajos en lo corrido del periodo evaluado; teniendo el mejor rendimiento en el año 2015 con un 3,3% y el peor desempeño se ubicó en el 2018 con un indicador negativo de -0,6%. El promedio del margen operacional para las grandes empresas del sector es de 1,2%, cabe resaltar el impacto que tienen los gastos administrativos y de venta en la utilidad operacional de este grupo de empresas.

El margen de utilidad neta presentó en los años comprendidos del 2014 al 2020 un promedio de -0,2%, lo que indica que en promedio el grupo de las grandes empresas presentan una pérdida neta. Esta tendencia negativa en el margen de utilidad neta se da en los años 2016, 2018 y 2020 presentando unos indicadores de -2,8%, -1,5% y -0,9% respectivamente.

El anterior comportamiento puede ser explicado por los altos gastos por intereses y otros gastos en los que incurren este grupo de empresas; estos gastos financieros superan en mayor medida la utilidad operacional (ver Anexo 2).

En el Gráfico 24 se muestra el desempeño de los indicadores de eficacia de las grandes empresas del sector de supermercados en Colombia.

Gráfico 24. Indicadores de eficacia de las grandes empresas del sector de supermercados en Colombia.



Fuente: Elaboración propia con información obtenida de la plataforma Emis profesional (2021).

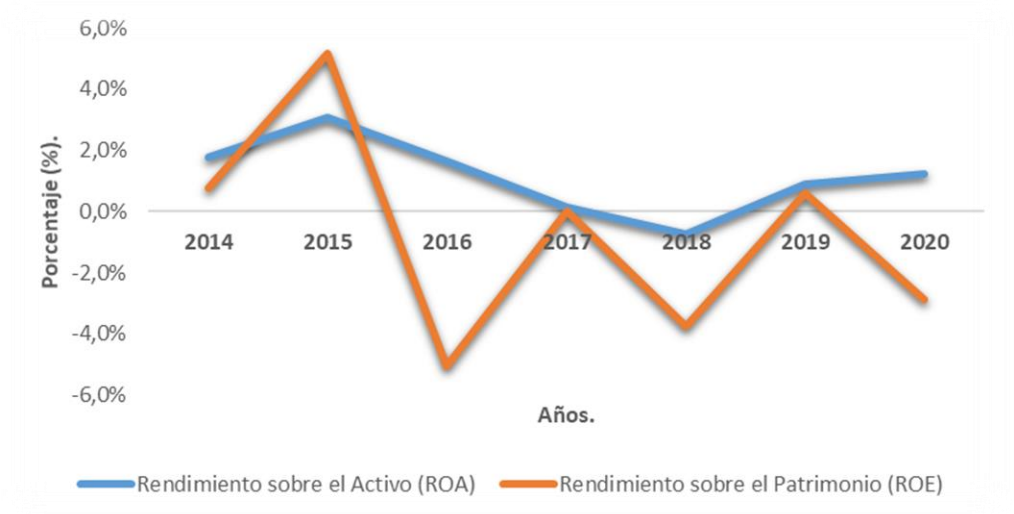
7.2.5 Evaluación de la efectividad.

El rendimiento sobre el activo –ROA- presentó variaciones constantes en lo corrido de los años estudiados. Entre el 2014 y 2015 este indicador creció 1,3 puntos porcentuales, pero a partir del año 2015 hasta el año 2018 decrece pasando de 3,1% en el 2015 a -0,7% en el 2018; en el 2019 el ROA tuvo un repunte de 1,6 puntos porcentuales quedando en 0,9% y finaliza el 2020 con un alza de 0,3 puntos porcentuales en relación con el 2019.

En promedio el ROA de las grandes empresas del sector se ubicó en 1,1%.

En términos de rendimiento sobre el patrimonio –ROE- el grupo de las grandes empresas del sector de supermercados en Colombia tuvo un promedio de -0,7%, lo anterior como resultado de las pérdidas generadas por este grupo durante los años evaluados. Así como el margen neto en los años 2016, 2018 y 2020, se generó un ROE negativo de -5,0%, -3,8% y -2,9% respectivamente.

Gráfico 25. Indicadores de efectividad de las grandes empresas del sector de supermercados en Colombia.

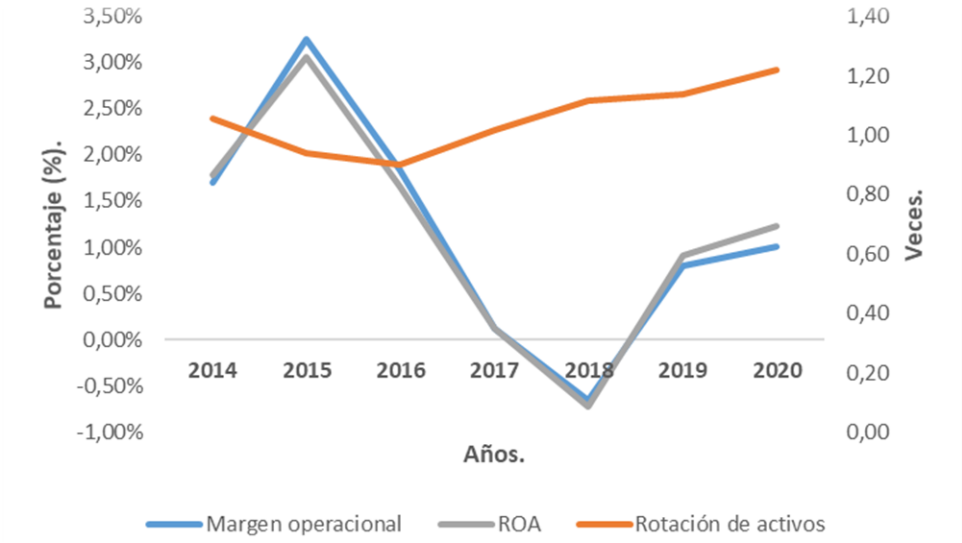


Fuente: Elaboración propia con información obtenida de la plataforma Emis profesional (2021).

De acuerdo con el Gráfico 25, el ROA tiene un mejor desempeño que el ROE para el grupo de las grandes empresas, salvo en el año 2015 en el cual el ROE tiene un pico más alto en el indicador que el ROA.

En el Gráfico 26, se observa que el factor que más incide en el comportamiento del rendimiento sobre los activos de las grandes empresas del sector es el margen operacional, puesto que la rotación de activos presenta un comportamiento constante durante los siete años evaluados con un promedio de 1,1. Al igual que el sector las grandes empresas logran su mayor o menor efectividad en cuanto al ROA, dependiendo en gran medida de la eficacia o control de los costos de producción, así como de los gastos administrativos y de ventas.

Gráfico 26. Componentes del rendimiento sobre los activos -ROA- de las grandes empresas del sector de supermercados en Colombia.

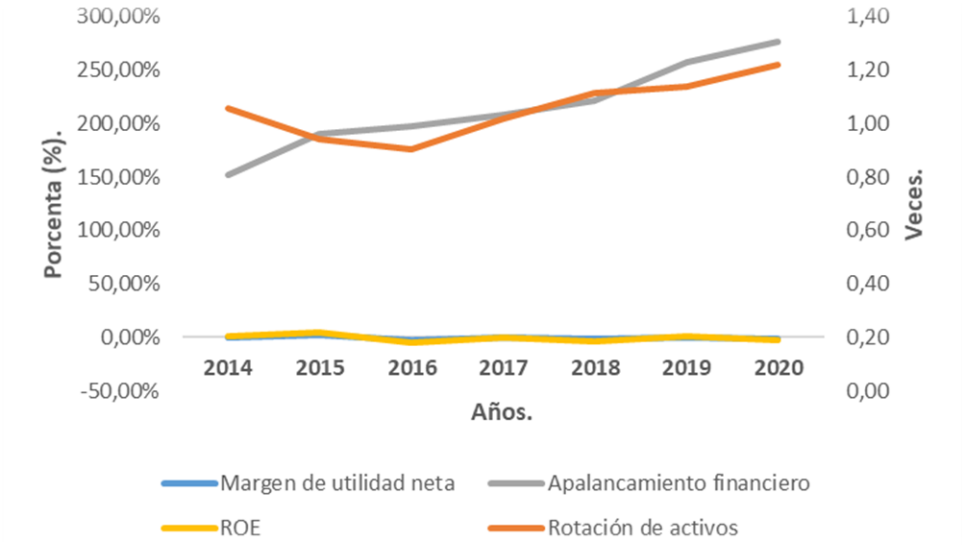


Fuente: Elaboración propia con información obtenida de la plataforma Emis profesional (2021).

Al analizar de forma más profunda el rendimiento sobre el patrimonio –ROE- se puede observar que la rotación de activos es factor neutro en cuanto a su incidencia en el comportamiento del ROE. Por otro lado, la utilidad neta desempeña un factor importante en la evaluación de la efectividad en cuanto al indicador ROE.

Además de lo anterior el ROE agrega a su cálculo, el apalancamiento financiero el cual tiene un comportamiento creciente en el periodo, pasando de 151,7% en el 2014 a 276,2% en el 2020.

Gráfico 27. Componentes del rendimiento sobre el patrimonio -ROE- de las grandes empresas del sector de supermercados en Colombia.



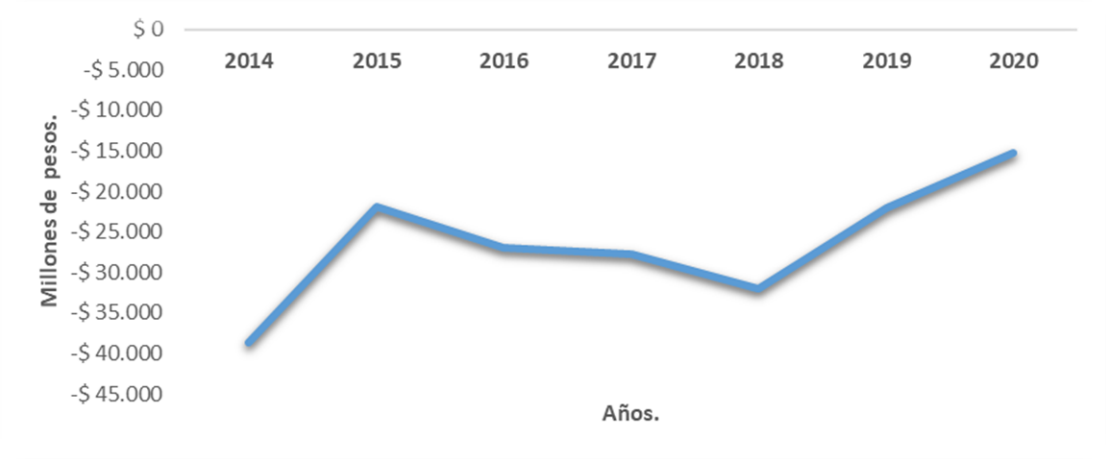
Fuente: Elaboración propia con información obtenida de la plataforma Emis profesional (2021).

7.2.6 Evaluación del Valor Económico Agregado –EVA-.

Las empresas grandes destruyen valor en todos los siete años de estudio (ver Gráfico 28). En promedio se destruyen -$26.353 millones de pesos anualmente.

La mayor destrucción de valor se da en el año 2014 con -$38.697 millones de pesos, mientras que el año que menos registra esta destrucción es el 2020 con -$15.293 millones de pesos.

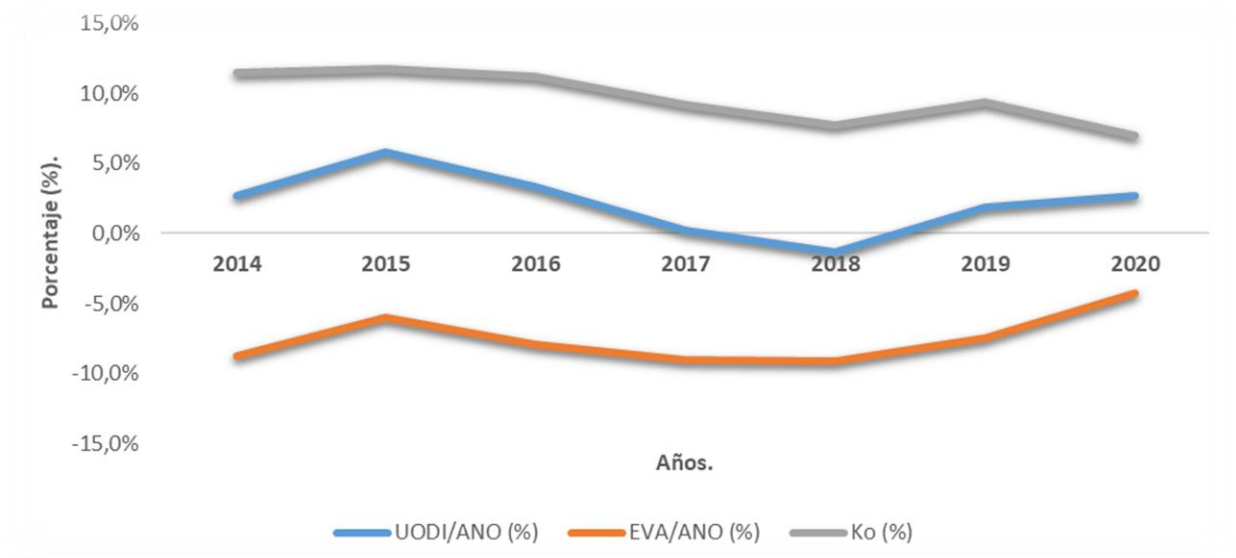
Gráfico 28. Evaluación del Valor Económico Agregado -EVA- para las grandes empresas del sector de supermercados en Colombia.



Fuente: Elaboración propia con información tomada de la plataforma Emis profesional (2021).

Al realizar un análisis de la fórmula del EVA se obtuvo que el rendimiento del activo neto operacional está por debajo del costo de capital (Ko) durante el septenio. Además, que la UODI es menor al cargo de capital en todos los años de estudio, lo cual conlleva a una pérdida de valor constante en las grandes empresas del sector.

Gráfico 29. EVA/ANO, UODI/ANO, Ko de las grandes empresas del sector de supermercados en Colombia.



Fuente: Elaboración propia con información obtenida en la plataforma Emis profesional (2021).

El rendimiento del activo neto operacional (UODI/ANO) tiene un comportamiento semejante al ROA para los siete años evaluados, obteniendo el rendimiento más significativo en el 2015 (5,8%) y el más bajo en el año 2018 (-1,3%).

Al igual que en el sector, la destrucción de valor del grupo de las grandes empresas del sector de supermercados en los años evaluados puede estar condicionada por:

- Una baja rotación tanto del activo neto operacional que en promedio rota 2,9 veces, lo cual significa que los activos netos operacionales por cada peso invertido en ellos generan en ventas $2,9 pesos.
- El margen UODI durante el periodo evaluado fue en promedio 0,9%, lo cual indica que el sector maneja unos altos costos por venta, así como unos altos gastos administrativos y de ventas.

Tabla 9. Factores que influyen en el UODI/ANO.

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Promedio
Rotación ANO	2,2	2,4	2,4	2,9	3,1	3,6	3,9	2,9
Margen UODI	1,3%	2,4%	1,4%	0,1%	-0,4%	0,5%	0,7%	0,9%
Rendimiento ANO	2,7%	5,8%	3,3%	0,2%	-1,3%	1,9%	2,7%	2,2%

Fuente: Elaboración propia con información obtenida de la plataforma Emis profesional (2021).

De acuerdo con la Tabla 8, el costo de capital promedio fue de 9,7%; el año con el costo de capital más alto fue el 2015 con 11,8% y en el 2020 el más bajo con 7,0%. El costo de la deuda promedio fue de 8,3%, presentando el pico más alto en el 2016 con 11,4%, y el más bajo en el 2020 con 6,3%.

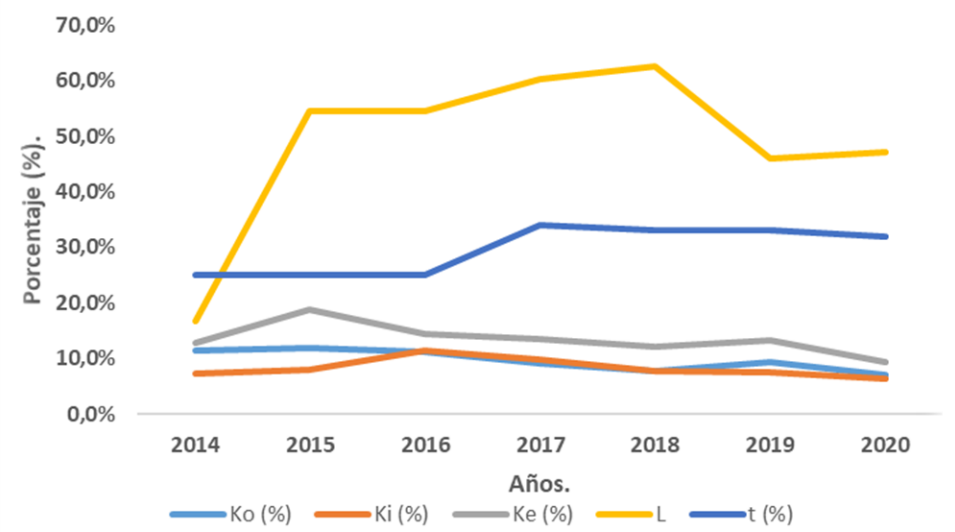
El costo del capital propio (Ke) también presentó variaciones en todo el septenio evaluado pasando de 12,8% en el 2014 a 9,5% en el 2020. En promedio el costo del capital propio es de 13,5%.

El coeficiente de endeudamiento (L) tuvo una tendencia creciente pasando de 16,7% en el 2014 a 47,1% en el 2020. En promedio el coeficiente de endeudamiento anual fue de 48,8%.

En cuanto a la tasa de impuestos (t), durante el periodo evaluado se obtuvo un comportamiento variable, en los años 2014, 2015, y 2016 la tasa de impuestos fue de 25,0%; mientras que en el año 2017 la tasa de impuestos fue la más alta del septenio con 34,0%, para los años 2018 y 2019 la tasa disminuyo a 33,0% y en el 2020 cerró en 32,0%.

En el Gráfico 30, se puede observar el comportamiento de los componentes del costo del capital (Ko).

Gráfico 30. Comportamiento de los elementos que conforman el costo de capital -Ko-.



Fuente: Elaboración propia con información obtenida de la plataforma Emis profesional (2021).

7.3 Medianas empresas del sector de supermercados en Colombia.

En la Tabla 10, se observan los indicadores financieros calculados para el grupo de las medianas empresas del sector de supermercados en Colombia para el periodo 2014-2020.

Tabla 10. Indicadores financieros de las medianas empresas del sector de supermercados en Colombia.

Indicadores Financieros del Sector de Supermercados en Colombia entre los años 2014-2020. (Medianas)									
	Indicador Financiero	**2014**	**2015**	**2016**	**2017**	**2018**	**2019**	**2020**	**Promedio**
	CRECIMIENTO								
1	Ventas (millones de pesos)	$ 29.001	$ 27.991	$ 31.908	$ 28.291	$ 30.713	$ 31.179	$ 34.006	$ 30.441
2	Utilidad neta (millones de pesos)	$ 934	$ 627	$ 765	$ 328	$ 1.485	$ 370	$ 1.397	$ 844
3	Activos (millones de pesos)	$ 7.937	$ 7.271	$ 8.030	$ 8.274	$ 13.237	$ 9.776	$ 10.522	$ 9.292
	ROTACIÓN								
4	Rotación de inventarios (veces)	10,0	10,2	10,8	9,9	10,4	10,9	10,6	10,4
5	Rotación de cartera (veces)	15,3	15,6	17,3	17,8	14,0	16,4	15,0	15,9
6	Rotación de activos fijos (veces)	15,6	17,0	15,6	11,3	5,5	9,4	10,1	12,1
7	Rotación de activos totales (veces)	3,7	3,8	4,0	3,4	2,3	3,2	3,2	3,4
	ENDEUDAMIENTO								
8	Nivel de endudamiento (%)	63,1%	62,4%	64,3%	60,3%	52,9%	60,8%	60,1%	60,6%
9	Endudamiento a corto plazo (%)	78,5%	78,0%	77,9%	71,0%	66,5%	73,3%	70,7%	73,7%
10	Apalancamiento financiero (%)	271,4%	265,6%	280,2%	251,8%	212,4%	254,9%	250,8%	255,3%
11	Apalancamiento financiero total(%)	171,4%	165,6%	180,2%	151,8%	112,4%	154,9%	150,8%	155,3%
	MÁRGENES								
12	Márgen bruto (%)	14,8%	14,0%	14,1%	14,1%	19,0%	14,6%	18,6%	15,6%
13	Márgen operacional (%)	2,3%	1,6%	3,1%	1,9%	5,8%	1,9%	5,3%	3,1%
14	Márgen neto (%)	3,2%	2,2%	2,4%	1,2%	4,8%	1,2%	4,1%	2,7%
	RENDIMIENTO								
15	ROA (%)	8,2%	6,3%	12,3%	6,5%	13,5%	6,1%	17,2%	10,0%
16	ROE (%)	31,9%	22,9%	26,7%	10,0%	23,8%	9,7%	33,3%	22,6%
17	**EVA**	**$ 92**	**-$ 163**	**$ 321**	**-$ 65**	**$ 540**	**-$ 89**	**$ 843**	**$ 211**
17.a	UODI (millones de pesos)	$ 491	$ 343	$ 743	$ 356	$ 1.197	$ 402	$ 1.231	$ 680
17.b	ANO (millones de pesos)	$ 3.794	$ 3.652	$ 3.427	$ 3.865	$ 7.034	$ 4.702	$ 5.025	$ 4.500
17.b1	KFNO (millones de pesos)	$ 2.124	$ 2.247	$ 1.983	$ 2.074	$ 2.287	$ 1.975	$ 2.614	$ 2.186
17.b2	AFNO (millones de pesos)	$ 1.669	$ 1.405	$ 1.443	$ 1.791	$ 4.747	$ 2.728	$ 2.411	$ 2.314
18	**Costo de Capital**	**10,5%**	**13,9%**	**12,3%**	**10,9%**	**9,3%**	**10,4%**	**7,7%**	**10,7%**
18.a	Ki (%)	7,2%	8,0%	11,4%	9,8%	7,8%	7,4%	6,3%	8,3%
18.b	Ke (%)	14,6%	19,4%	14,7%	13,2%	11,8%	13,5%	9,4%	13,8%
18.c	L	44,2%	41,3%	38,8%	34,5%	37,6%	36,1%	33,3%	38,0%
18.d	t (%)	25,0%	25,0%	25,0%	34,0%	33,0%	33,0%	32,0%	29,6%
18.e	Ko (%)	10,5%	13,9%	12,3%	10,9%	9,3%	10,4%	7,7%	10,7%
18.f	UODI/ANO (%)	12,9%	9,4%	21,7%	9,2%	17,0%	8,6%	24,5%	14,8%
18.g	EVA/ANO (%)	2,4%	-4,5%	9,4%	-1,7%	7,7%	-1,9%	16,8%	4,0%

Fuente: Elaboración propia con información obtenida de la plataforma Emis profesional (2021).

7.3.1 Evaluación del crecimiento.

El promedio de las ventas de las medianas empresas del sector de supermercados en Colombia fue de $30.441 millones de pesos. Creciendo cerca de un 17,3%, pasando de $29.001 millones de pesos en el 2014 a $34.006 millones de pesos en el 2020.

Este comportamiento en las ventas presentó altibajos a lo largo del septenio: iniciando en el 2014 con $29.001 millones de pesos, en el 2015 las ventas disminuyeron un -3,5% en comparación con el 2014. En el año 2016 las ventas ascienden a $31.908 millones de pesos, para de nuevo decrecer en el 2017 a $28.291 millones de pesos; a partir del año 2018 el crecimiento en las ventas se dio de manera constante pasando de $30.713 millones de pesos, a $31.179 millones de pesos en el 2019, para cerrar en el 2020 con $34.006 millones de pesos.

Al igual que en las ventas, la utilidad neta también tuvo variaciones en su comportamiento: inició en el 2014 con $934 millones de pesos, disminuyó en el 2015 a $627 millones de pesos, en el 2016 tuvo un incremento de $138 millones de pesos en relación con el 2015. El 2017 fue el año que presentó la más baja utilidad neta con $328 millones de pesos, y el año 2018 fue el de mejor desempeño con $1.485 millones de pesos; en el 2019 la utilidad neta disminuyó un -75,1% en comparación con el 2018, y cerró en el 2020 con un incremento de $1.027 millones de pesos con respecto al año 2019.

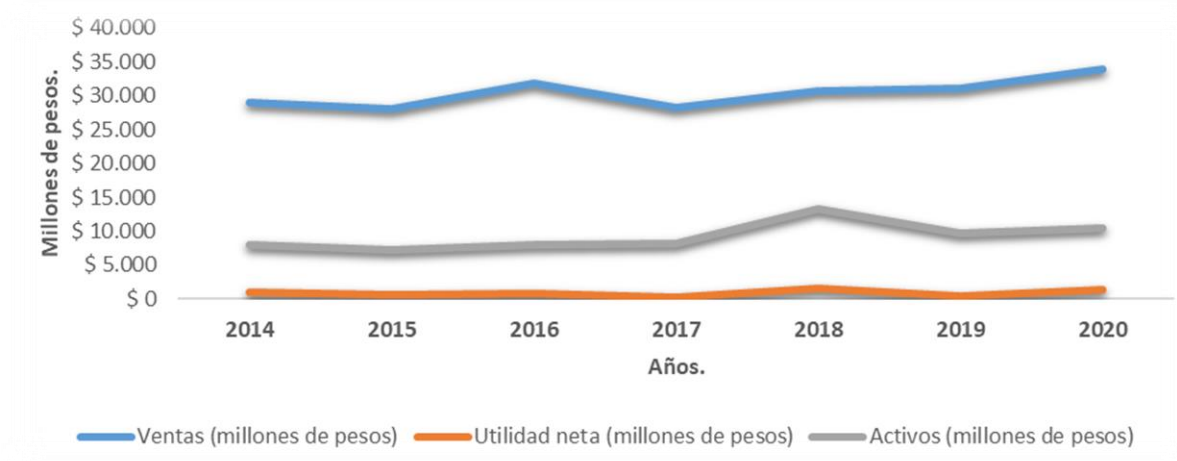
Los activos totales de las medianas empresas tuvieron un crecimiento del 32,6% en los siete años evaluados, pasando de $7.937 millones de pesos en el 2014 a $10.522 millones de pesos en el 2020; el promedio de los activos totales fue de $9.292 millones de pesos. El 2018 fue el año

con mejor desempeño con $13.237 millones de pesos, mientras que el año con el desempeño más bajo fue el 2015 con $7.271 millones de pesos.

Entre el 2015 y el 2018 los activos totales de las medianas empresas registraron un incremento del 82,1%, este incremento se puede explicar en el aumento de los activos financieros a largo plazo, así como del incremento constante de la propiedad planta y equipo, como de los inventarios.

En el Gráfico 31, se puede observar el desempeño que tiene el grupo de las medianas empresas del sector de supermercados en Colombia en cuanto a: ventas, utilidad neta y activos totales durante los siete años estudiados.

Gráfico 31. Indicadores de crecimiento de las medianas empresas del sector de supermercados en Colombia.



Fuente: Elaboración propia con información obtenida de la plataforma Emis profesional (2021).

7.3.2 Evaluación del endeudamiento.

El grupo conformado por las empresas medianas del sector de supermercados en Colombia presentó un nivel de endeudamiento promedio de 60,6% en los años estudiados. Este indicador

mostro cierta estabilidad en todo el periodo: empezó el 2014 en 63,1%, en el 2015 aumentó a 62,4%, en el 2016 siguió con una tendencia alcista ubicándose en 64,3%; disminuyó en el 2017 a 60,3%, en el 2018 se siguió con una tendencia a la baja quedando en 52,9%. En el 2019 volvió a repuntar a 60,8% y cerró en el 2020 con una leve disminución (60,1%).

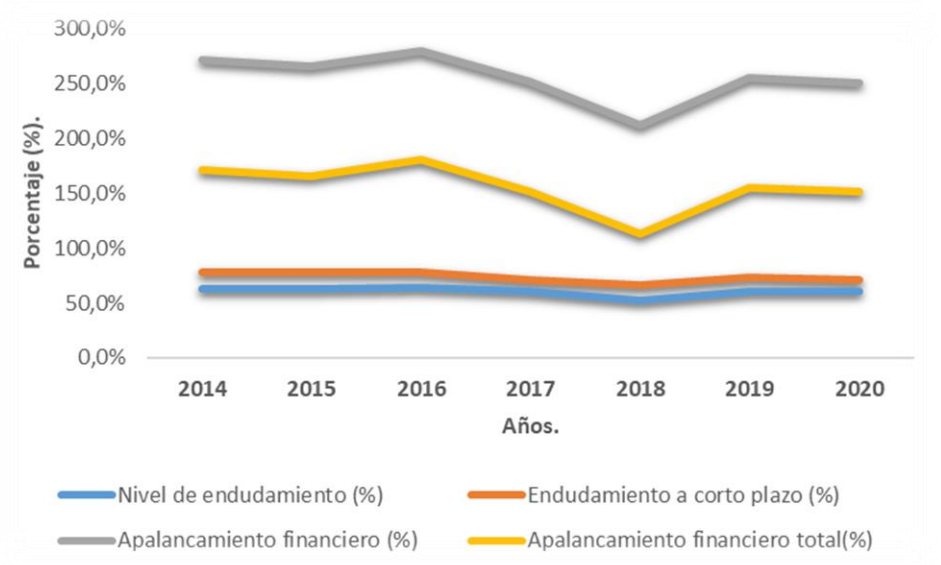
El promedio del endeudamiento a corto plazo alcanzó un 73,7% para los siete años de estudio, lo cual indica que las medianas empresas concentran su deuda en mayor medida en obligaciones inferiores a un año. Cabe resaltar que el indicador tuvo un comportamiento a la baja, pasando de 78,5% en el 2014 a un 70,7% en el 2020.

El apalancamiento financiero en promedio fue de 255,3% en el periodo 2014-2020, mostrando una tendencia decreciente de -20,6 puntos porcentuales, en cuanto a activos financiados con recursos propios.

Esta misma tendencia a la baja se presenta en el apalancamiento financiero total, pasando de 171,4% en el 2014 a 150,8% en el 2020. En promedio el apalancamiento financiero total fue de 155,3%, lo cual significa que, por cada peso invertido por los socios, estos adeudan $1,55 pesos.

En el Gráfico 32 se puede observar el desempeño de las empresas medianas del sector de supermercados en Colombia.

Gráfico 32. Indicadores de endeudamiento del grupo de las medianas empresas del sector de supermercados en Colombia.



Fuente: Elaboración propia con información obtenida de Emis profesional (2021).

7.3.3 Evaluación de la eficiencia.

La rotación de inventarios para el grupo de las medianas empresas del sector de supermercados en Colombia fue en promedio de 10,4 veces al año o cada 35 días. El año con mejor rotación fue el año 2019 con 10,9 veces, y el 2017 el de más baja rotación con 9,9 veces.

La rotación de cartera en promedio fue de 15,9 veces al año, lo anterior indica que el grupo de las medianas empresas recupera los saldos adeudos en 23 días. El indicador se comporta con cierta estabilidad durante el septenio evaluado, teniendo su pico más alto en el año 2017 con 17,8 veces y el más bajo en el año 2018 con 14,0 veces.

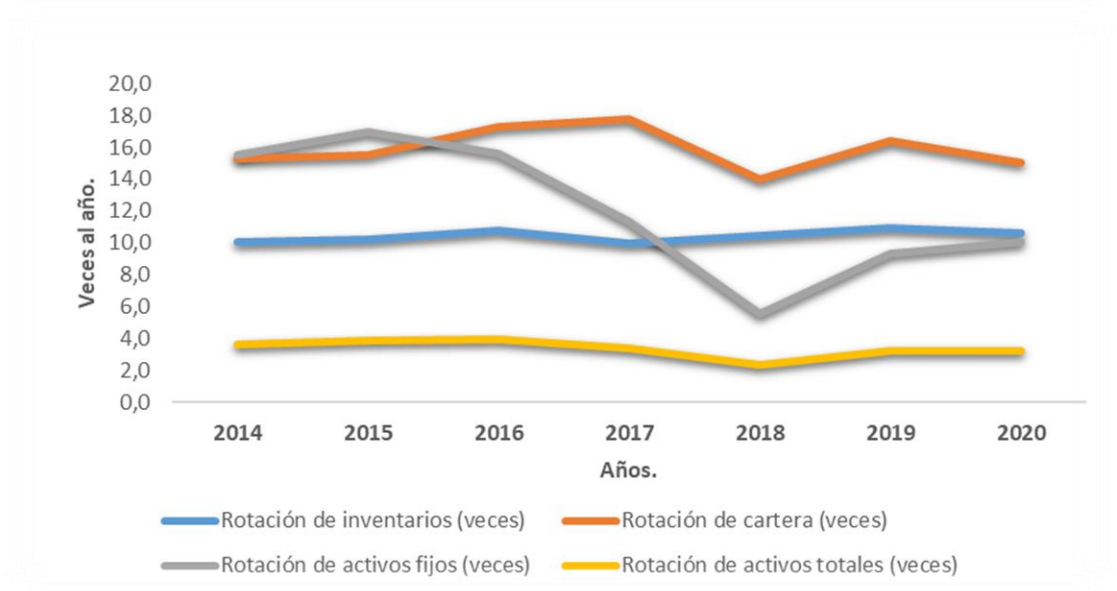
La rotación de activos fijos presentó una tendencia a la baja durante los años evaluados, oscilando entre 15,6 (2014), 17,0 (2015), 15,6 (2016), 11,3 (2017), 5,5 (2018), 9,4 (2019) y 10,1 (2020); lo anterior muestra un patrón de comportamiento decreciente de -35,3% entre los años 2014 al 2020. Este resultado negativo indica que los activos fijos con el pasar del tiempo no han

sido utilizados de manera eficiente en cuanto a la generación de ventas, por el grupo de las medianas empresas, o bien se ha realizado una mayor inversión en activos fijos la cual no se ha visto reflejado en un aumento en las ventas.

La rotación de activos totales en promedio fue de 3,4, lo que indica que, por cada peso invertido en activos, se generan $3,4 pesos en ventas. El año con mejor rotación es el 2016 con 4,0 y el año con la rotación más baja es el 2018 con 2,3.

En el Gráfico 33 se puede observar el comportamiento de los indicadores que miden la eficiencia que tiene el grupo de las medianas empresas en cuanto a la obtención de ingresos por medio de sus activos.

Gráfico 33. Indicadores de eficiencia del grupo de las medianas empresas del sector de supermercados en Colombia.



Fuente: Elaboración propia con información obtenida de la base de datos Emis profesional (2021).

7.3.4 Evaluación de la eficacia.

El margen de utilidad bruta en promedio fue de 15,6%, oscilando entre 14,0% y 19,0%, obteniendo un crecimiento de 3,8 puntos porcentuales entre el 2014 y 2020. Las variaciones más significativas del margen de utilidad bruta se registraron en los años 2018 y 2020 con 19,0% y 18,6% respectivamente; en concordancia con lo anterior, se puede decir que durante esos años el grupo de las medianas empresas aumentó el nivel de sus ventas, o realizó mejores negociaciones en cuanto al costo de las mercancías, lo cual se ve reflejado en un mayor porcentaje de rentabilidad bruta.

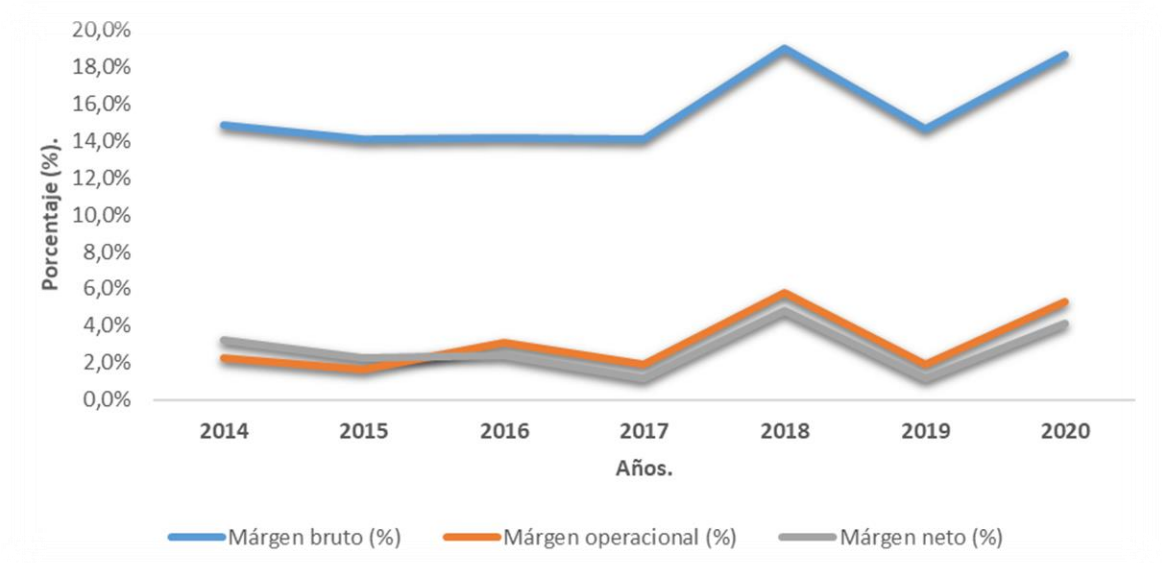
El margen de utilidad operacional presentó un comportamiento variable en el septenio evaluado: en el 2014 se ubicó en 2,3%, en el 2015 decreció a 1,6%, aumentó en el 2016 a 3,1%; en el 2017 volvió a descender a 1,9%, en el 2018 registró el aumento más significativo ubicándose en 5,8%, en el 2019 el margen volvió a caer a 1,9% y creció en el 2020 a 5,3%. En promedio el margen operacional fue de 3,1%.

Lo anterior permite considerar que los gastos de ventas y administrativos tuvieron un comportamiento variable, siendo estos más altos en los años 2014, 2015, 2016, 2017 y 2019.

El margen de utilidad neta presentó variaciones en lo corrido del periodo, registrando las variaciones más altas en los años 2014 (3,2%), 2018 (4,8%) y 2020 (4,1%), mientras que los otros años registraron un margen de utilidad neta inferior al del promedio (2,7%).

A continuación, se muestra el Gráfico 34 en el cual se evidencia el comportamiento de los indicadores de eficacia del grupo de las medianas empresas del sector de supermercados.

Gráfico 34. Indicadores de eficacia del grupo de las medianas empresas del sector de supermercados en Colombia.



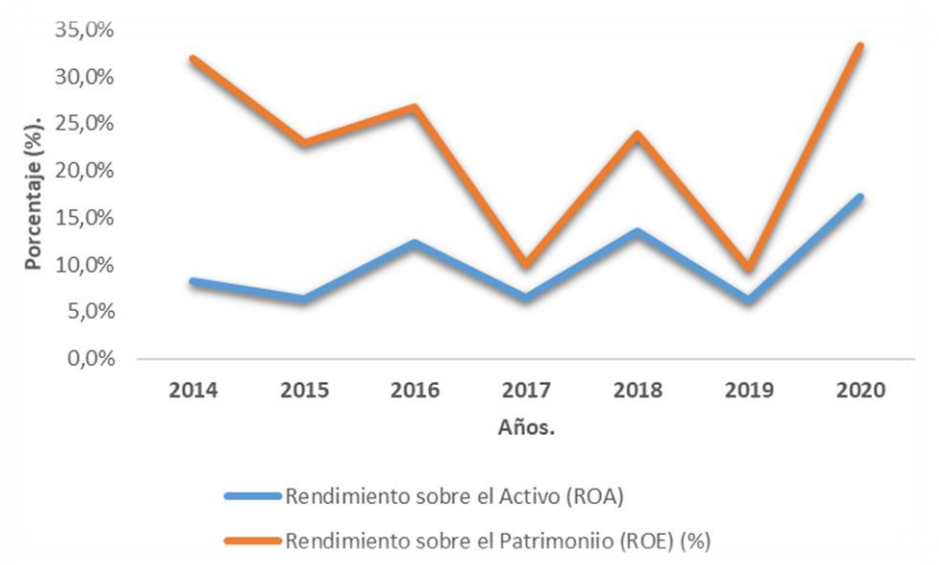
Fuente: Elaboración propia con información obtenida de la plataforma Emis profesional (2021).

7.3.5 Evaluación de la efectividad.

El rendimiento sobre el activo –ROA- durante los siete años de estudió tuvo un promedio de 10,0%. Registrando el aumento más significativo en el año 2020 con un 17,2%, mientras que el desempeño más bajo se dio en el año 2019 con 6,1%.

En cuanto al rendimiento sobre el patrimonio –ROE-, el grupo de las medianas empresas del sector de supermercados en Colombia tuvo un promedio de 22,6%. El comportamiento de esta ratio fue variable durante el periodo; en el 2014 comenzó con 31,9%, en el 2015 disminuyó a 22,9%, aumentó en el 2016 a 26,7%, en el 2017 descendió hasta 10,0%; volvió a repuntar en el 2018 a 23,8%, para nuevamente descender en el 2019 a 9,7%, y finalmente cerró en el 2020 con 33,3% (ver Gráfico 35).

Gráfico 35. Indicadores de efectividad del grupo de las medianas empresas del sector de supermercados en Colombia.



Fuente: Elaboración propia con información obtenida de la plataforma Emis profesional (2021).

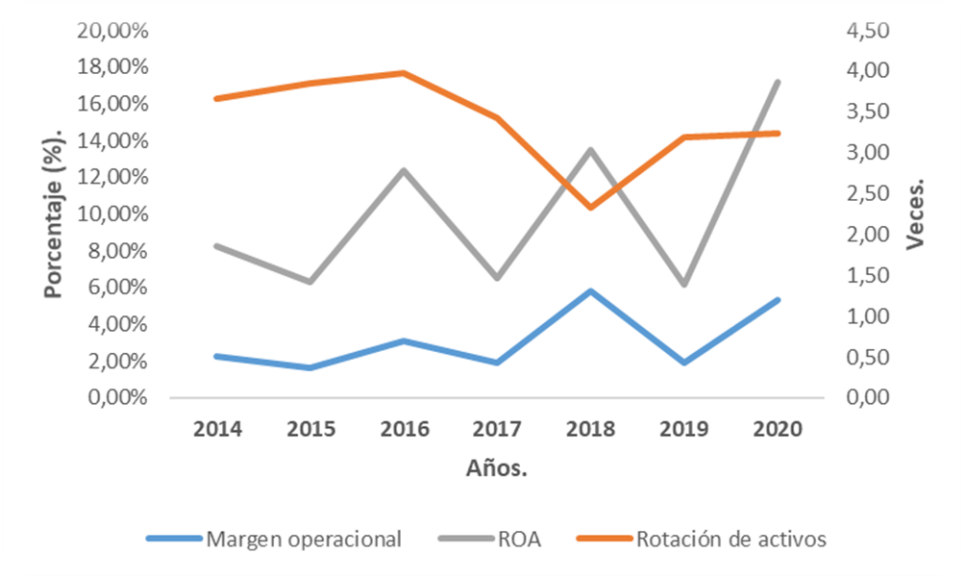
De acuerdo con el Gráfico 35, tanto el ROA como el ROE presentaron variaciones similares en cuanto a su desempeño. En ambos indicadores, el 2020 es el año con mejor desempeño, y el 2019 es el que tienen el desempeño más bajo.

En el Gráfico 36, se puede observar que el factor que más influyó en el comportamiento del ROA durante los años 2014-2020, para las medianas empresas del sector de supermercados en Colombia, es la utilidad operacional, esto debido a que la rotación de activos se mantuvo con una tendencia constante; con un promedio de 3,4. Además es importante resaltar que en los años en donde se obtuvo una mayor rentabilidad operacional, se obtiene un mejor desempeño en la ratio ROA.

Lo expuesto anteriormente se evidencia en los años 2016, 2018 y 2020, en los cuales el margen de utilidad operacional se situó en 3,1% (2016), 5,8% (2018) y 5,3% (2020) siendo estos los años con mejor rendimiento en cuanto a este indicador. Asimismo, estos años son los que

presentaron un mejor desempeño en el ROA, con los siguientes resultados: 12,3% (2016), 13,5% (2018) y 17,2% (2020).

Gráfico 36. Componentes del rendimiento sobre el activo -ROA- del grupo de las medianas empresas del sector de superercados en Colombia.

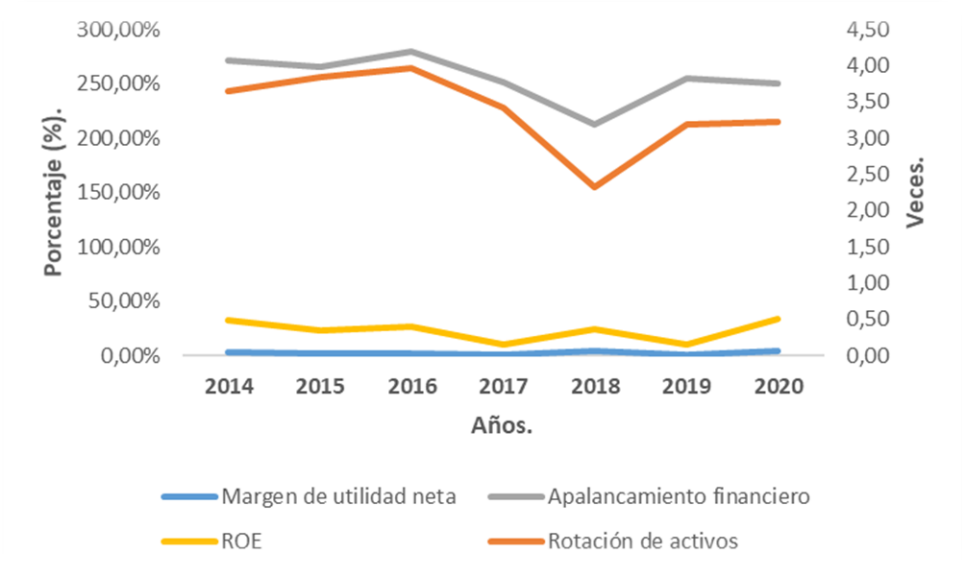


Fuente: Elaboración propia con información obtenida de la plataforma Emis profesional (2021).

El factor que influyó en mayor medida en el comportamiento del ROE fue el margen de la utilidad neta; la rotación de activos permanece con un promedio constante en el periodo evaluado (3,4). Además de lo anterior el ROE agrega en su cálculo, el apalancamiento financiero el cual ayudó a jalonar el rendimiento sobre el patrimonio en alguno de los años.

En el Gráfico 37 se observa el comportamiento de los componentes del ROE para los años 2014-2020.

Gráfico 37. Componentes del rendimiento sobre el patrimonio -ROE- del grupo de las medianas empresas del sector de supermercados en Colombia.



Fuente: Elaboración propia con información obtenida de la plataforma Emis profesional (2021).

7.3.6 Evaluación del Valor Económico Agregado –EVA-.

El valor económico agregado para el grupo de las medianas empresas del sector de supermercados en Colombia presentó valores positivos en cuatro de los siete años evaluados; los años que generaron valor fueron: 2014 ($92 millones), 2016 ($321 millones), 2018 ($540 millones) y 2020 ($843 millones).

En cambio, para los años 2015, 2017 y 2019 el grupo conformado por las medianas empresas destruyeron valor, esta destrucción fue por valor de -$163 millones (2015), -$65 millones (2017) y -$89 millones (2019). En promedio el grupo de las medianas empresas generó $211 millones

En el Gráfico 38 se observa el comportamiento del EVA durante el septenio evaluado.

Gráfico 38. Evaluación del Valor Económico agregado -EVA- del grupo de las medianas empresas del sector de supermercados en Colombia.

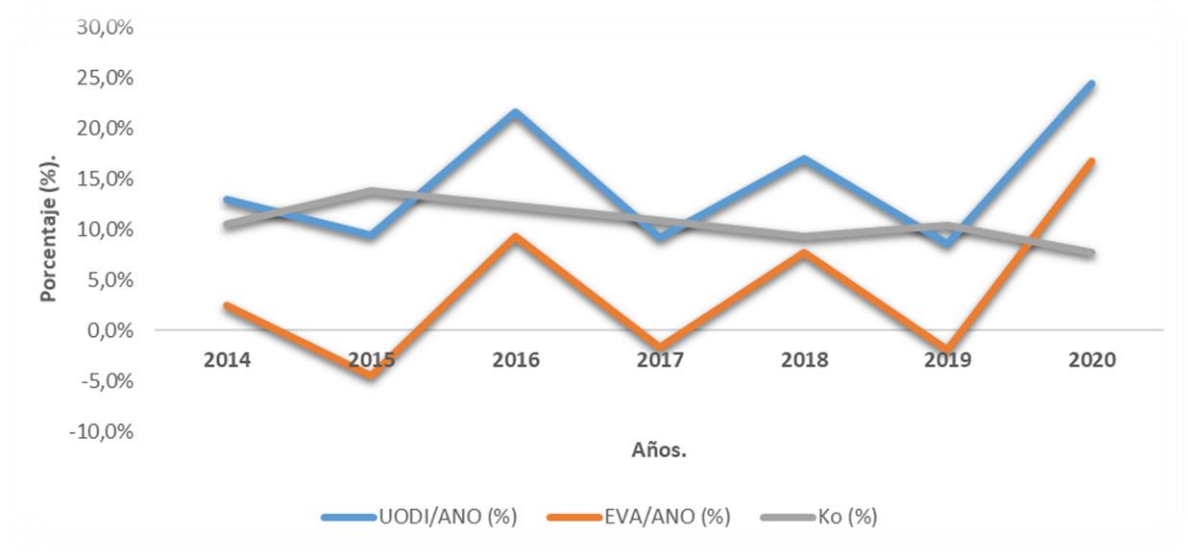


Fuente: Elaboración propia con información obtenida de la plataforma Emis profesional (2021).

Al realizar un análisis de la fórmula del EVA se obtuvo que la UODI es mayor que el cargo de capital en los años 2014, 2016, 2018 y 2020 lo cual hace que se genere valor durante esos años. No pasa lo mismo durante los años 2015, 2017 y 2019 en los cuales el cargo de capital supera la UODI. La razón EVA/ANO obtuvo un rendimiento por debajo del costo de capital (Ko), salvó en el año 2020.

El rendimiento del activo neto operacional (UODI/ANO) denota un comportamiento semejante al ROA para el periodo 2014-2020, obteniendo los mejores rendimientos en los años 2014 (12,9%), 2016 (21,7%), 2018 (17,0%) y 2020 (24,5%).

Gráfico 39. EVA/ANO, UODI/ANO, Ko del grupo de las medianas empresas del sector de supermercados en Colombia.



Fuente: Elaboración propia con información obtenida de la plataforma Emis profesional (2021).

Los resultados arrojados por el EVA en los años evaluados pueden sustentarse en diferentes situaciones:

- El factor que influenció de manera significativa en la destrucción de valor fue el bajo margen UODI para los años 2015 (1,2%), 2017 (1,3%), y 2019 (1,3%).
- La rotación del activo neto operacional durante los siete años tuvo un promedio de 7,1 veces, Estos resultados combinado con un margen UODI por encima del promedio (2,2%) hace que se generen resultados positivos en el EVA.

Tabla 11. Factores que influyen en el UODI/ANO.

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Promedio
Rotación ANO	7,6	7,7	9,3	7,3	4,4	6,6	6,8	7,1
Margen UODI	1,7%	1,2%	2,3%	1,3%	3,9%	1,3%	3,6%	2,2%
Rendimiento ANO	12,9%	9,4%	21,7%	9,2%	17,0%	8,6%	24,5%	14,8%

Fuente: Elaboración propia con información obtenida en la plataforma Emis profesional (2021).

De acuerdo con la Tabla 10, el costo de capital promedio fue de 10,7%; el año con el costo de capital más alto fue el 2015 con 13,9% y en el 2020 el más bajo con 7,7%. El costo de la deuda promedio fue de 8,3%, presentando el pico más alto en el 2016 con 11,4%, y el más bajo en el 2020 con 6,3%.

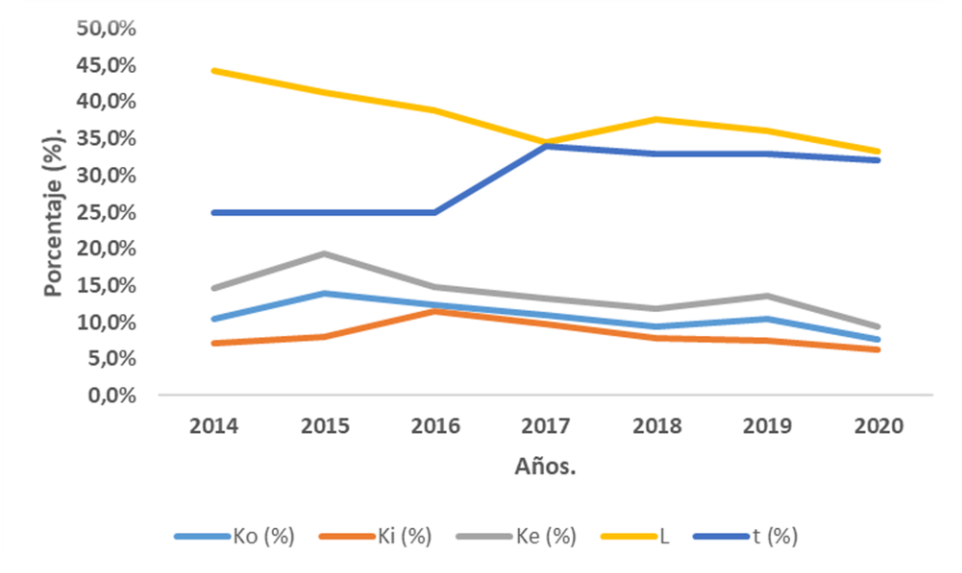
El costo del capital propio (Ke) también presentó variaciones en todo el septenio evaluado pasando de 14,6% en el 2014 a 9,4% en el 2020. En promedio el costo del capital propio es de 13,8%.

El coeficiente de endeudamiento (L) tuvo una tendencia decreciente pasando de 44,2% en el 2014 a 33,3% en el 2020. En promedio el coeficiente de endeudamiento anual fue de 38,0%.

En cuanto a la tasa de impuestos (t), durante el periodo evaluado se obtuvo un comportamiento variable, en los años 2014, 2015, y 2016 la tasa de impuestos fue de 25,0%; mientras que en el año 2017 la tasa de impuestos fue la más alta del septenio con 34,0%, para los años 2018 y 2019 la tasa disminuyo a 33,0% y en el 2020 cerró en 32,0%.

En el Gráfico 40, se puede observar el comportamiento de los componentes del costo del capital (Ko).

Gráfico 40. Componentes del costo de capital del grupo de las medianas empresas del sector de supermercados en Colombia.



Fuente: Elaboración propia con información obtenida de la base de datos Emis profesional (2021).

7.4 Pequeñas empresas del sector de supermercados en Colombia.

En la Tabla 12, se presentan los indicadores financieros calculados para el grupo de las pequeñas empresas del sector de supermercados en Colombia para el periodo 2014-2020.

Tabla 12. Indicadores financieros de las pequeñas empresas del sector de supermercados en Colombia.

Indicadores Financieros del Sector de Supermercados en Colombia entre los años 2014-2020. (Pequeñas)									
	Indicador Financiero	**2014**	**2015**	**2016**	**2017**	**2018**	**2019**	**2020**	**Promedio**
	CRECIMIENTO								
1	Ventas (millones de pesos)	$ 6.047	$ 5.350	$ 7.538	$ 6.408	$ 8.397	$ 9.688	$ 14.766	$ 8.313
2	Utilidad neta (millones de pesos)	$ 59	$ 223	$ 199	$ 536	$ 102	$ 414	$ 165	$ 243
3	Activos (millones de pesos)	$ 1.451	$ 1.460	$ 1.789	$ 1.860	$ 2.230	$ 2.225	$ 3.680	$ 2.099
	ROTACIÓN								
4	Rotación de inventarios (veces)	11,3	8,8	11,0	9,1	9,1	9,6	11,7	10,1
5	Rotación de cartera (veces)	16,1	13,2	20,4	14,6	21,1	20,4	21,9	18,2
6	Rotación de activos fijos (veces)	20,5	22,9	17,0	14,6	15,9	19,9	12,2	17,6
7	Rotación de activos totales (veces)	4,2	3,7	4,2	3,4	3,8	4,4	4,0	3,9
	ENDEUDAMIENTO								
8	Nivel de endudamiento (%)	60,2%	62,1%	59,3%	59,0%	54,6%	56,3%	56,5%	58,3%
9	Endudamiento a corto plazo (%)	83,3%	84,8%	84,2%	85,9%	77,6%	80,8%	74,4%	81,6%
10	Apalancamiento financiero (%)	251,5%	264,0%	245,7%	#####	220,1%	228,6%	230,1%	240,6%
11	Apalancamiento financiero total (%)	151,5%	164,0%	145,7%	#####	120,1%	128,6%	130,1%	140,6%
	MÁRGENES								
12	Márgen bruto (%)	14,4%	19,1%	17,0%	18,3%	15,4%	17,5%	15,3%	16,7%
13	Márgen operacional (%)	1,1%	4,0%	3,3%	8,8%	2,1%	5,1%	2,2%	3,8%
14	Márgen neto (%)	1,0%	4,2%	2,6%	8,4%	1,2%	4,3%	1,1%	3,3%
	RENDIMIENTO								
15	ROA (%)	4,5%	14,8%	14,1%	30,3%	7,8%	22,2%	8,8%	14,6%
16	ROE (%)	10,3%	40,3%	27,3%	70,4%	10,1%	42,6%	10,3%	30,2%
17	**EVA**	**-$ 22**	**$ 74**	**$ 100**	**$ 273**	**$ 13**	**$ 210**	**$ 72**	**$ 103**
17.a	UODI (millones de pesos)	$ 49	$ 162	$ 189	$ 372	$ 116	$ 331	$ 221	$ 206
17.b	ANO (millones de pesos)	$ 628	$ 580	$ 691	$ 895	$ 1.030	$ 1.109	$ 1.911	$ 978
17.b1	KFNO (millones de pesos)	$ 408	$ 398	$ 370	$ 539	$ 698	$ 747	$ 893	$ 579
17.b2	AFNO (millones de pesos)	$ 220	$ 182	$ 321	$ 356	$ 332	$ 362	$ 1.019	$ 399
18	**Costo de Capital**	**11,3%**	**15,2%**	**12,8%**	**11,1%**	**10,0%**	**10,9%**	**7,8%**	**11,3%**
18.a	Ki (%)	7,2%	8,0%	11,4%	9,8%	7,8%	7,4%	6,3%	8,3%
18.b	Ke (%)	13,4%	18,2%	13,6%	12,9%	10,9%	12,5%	9,2%	13,0%
18.c	L	26,3%	24,6%	16,6%	27,0%	15,0%	22,1%	28,0%	22,8%
18.d	t (%)	25,0%	25,0%	25,0%	34,0%	33,0%	33,0%	32,0%	29,6%
18.e	Ko (%)	11,3%	15,2%	12,8%	11,1%	10,0%	10,9%	7,8%	11,3%
18.f	UODI/ANO (%)	7,8%	27,9%	27,3%	41,6%	11,3%	29,8%	11,6%	22,5%
18.g	EVA/ANO (%)	-3,5%	12,7%	14,5%	30,5%	1,2%	19,0%	3,8%	11,2%

Fuente: Elaboración propia con información obtenida de la plataforma Emis profesional (2021).

7.4.1 Evaluación del crecimiento.

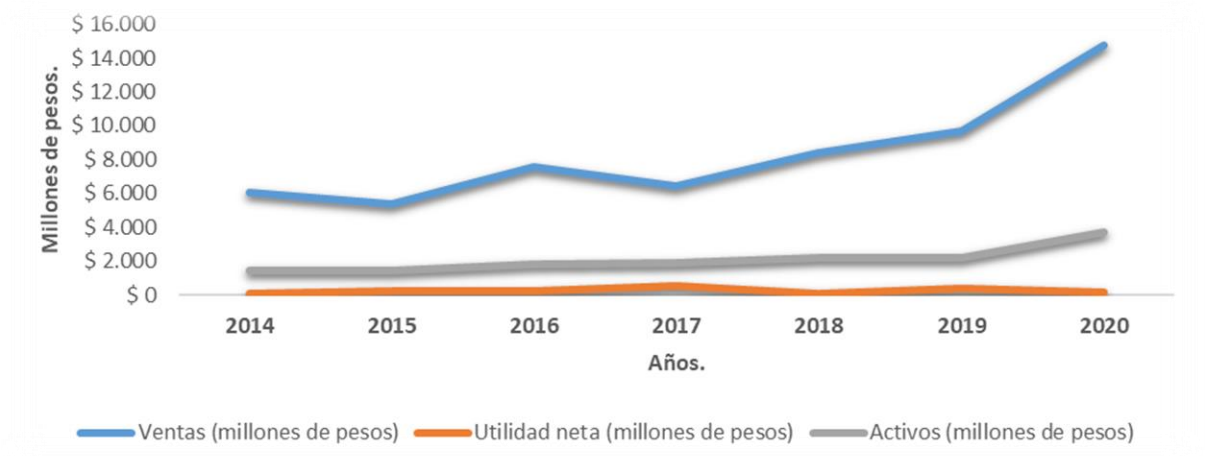
El promedio de las ventas del grupo de las pequeñas empresas del sector de supermercados en Colombia fue de $8.313 millones, creciendo en todo el periodo evaluado un 144,2%. El año con mejor desempeño fue el 2020 con $14.766 millones, y las ventas más bajas se dieron en el 2015 con $5.350 millones.

La utilidad neta en el periodo de estudio tuvo un comportamiento variable, inició en el 2014 con $59 millones, creció en el 2015 a $223 millones, en el 2016 disminuyó a $199 millones; en el 2017 de nuevo aumentó a $536 millones, para disminuir en el 2018 a $102 millones, volvió a repuntar en el 2019 a $414 millones y cerró en el año 2020 con una disminución ($165 millones).

Los activos totales tuvieron una tendencia creciente en todo el período evaluado, creciendo un 153,6%; pasando de $1.451 millones en el 2014 a $3.680 millones en el 2020. En promedio las pequeñas empresas del sector de supermercados tuvieron $2.099 millones en sus activos totales.

En el Gráfico 41 se observa el desempeño de los indicadores de crecimiento de las pequeñas empresas del sector de supermercados.

Gráfico 41. Indicadores de crecimiento del grupo de las pequeñas empresas del sector de supermercados en Colombia.



Fuente: Elaboración propia con información obtenida de Emis profesional (2021).

7.4.2 Evaluación del endeudamiento.

En cuanto a nivel de endeudamiento para las pequeñas empresas del sector, se puede observar que en promedio el 58,3% de los activos se financian con recursos pertenecientes a los acreedores. El nivel de endeudamiento presentó una tendencia decreciente, pasando de 60,2% en el 2014 a 56,5% en el 2020.

El promedio de endeudamiento a corto plazo para las pequeñas empresas del sector alcanzó un 81,6%, lo que indica que el grupo de las pequeñas empresas del sector concentra su deuda en mayor proporción en los pasivos inferiores a un año.

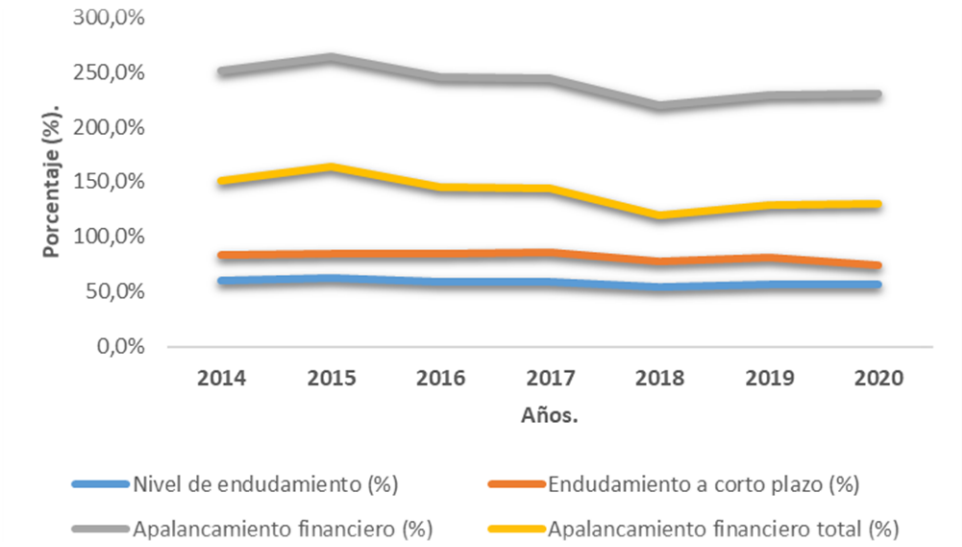
Esta ratio tiene un comportamiento a la baja en el septenio, disminuyendo un -10,7% del 2014 al 2020; pasando de 83,3% en el 2014 a 74,4% en el 2020.

El apalancamiento financiero en promedio durante los siete años evaluados fue del 240,6%; mostrando una tendencia a la baja de -21,4 puntos porcentuales en cuanto a activos financiados con recursos propios entre el periodo 2014-2020.

Al igual que los indicadores anteriores, el apalancamiento financiero total registró un comportamiento decreciente en el periodo objeto de estudio, pasando de 151,5% en el 2014 a 130,1% en el año 2020. En promedio el endeudamiento financiero total fue de 140,6%, lo anterior significa que, por cada peso en patrimonio, existe $1,4 en pasivos.

En el Gráfico 42 se muestran los indicadores de endeudamiento de las pequeñas empresas del sector de supermercados.

Gráfico 42.Indicadores de endeudamiento del grupo de las pequeñas empresas del sector de supermercados en Colombia.



Fuente: Elaboración propia con información obtenida de la plataforma Emis profesional (2021).

7.4.3 Evaluación de la eficiencia.

La rotación de inventarios en el grupo de las pequeñas empresas del sector de supermercados en Colombia fue en promedio de 10,1 veces al año o cada 36 días. El año con mejor rotación de inventarios fue el 2020 con 11,7 veces y el de menor rotación fue el año 2015 con 8,8 veces.

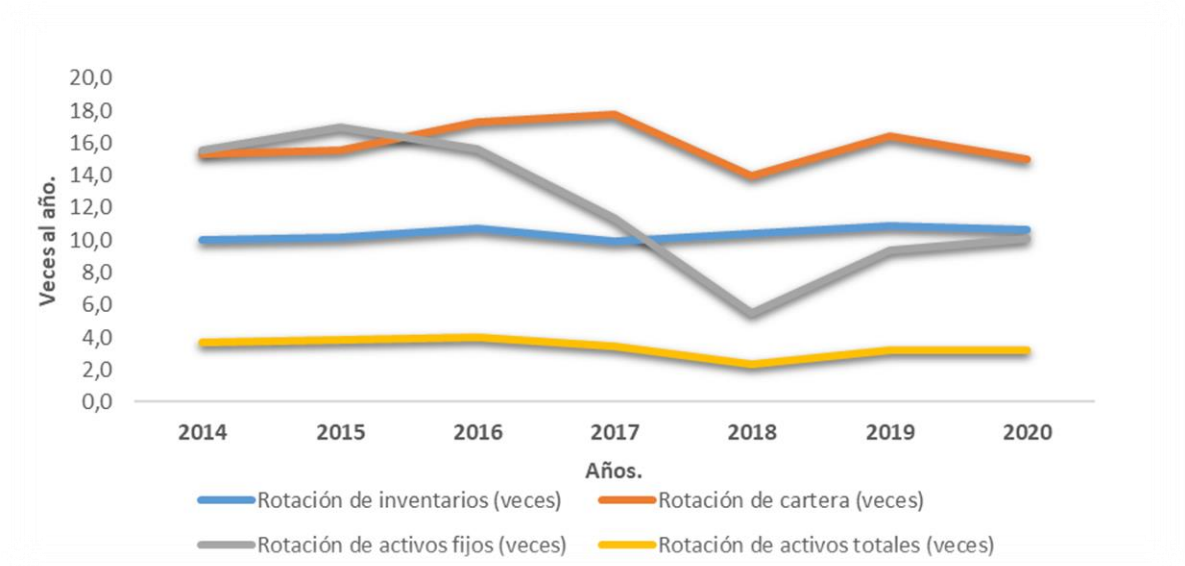
La rotación de cartera en promedio fue de 18,2 veces al año; lo cual indica que en promedio los saldos adeudo se recuperan en 20 días. El indicador crece un 36,0% a lo largo del periodo evaluado, pasando de 16,1 veces en el 2014 (22 días), a 21,9 veces en el 2020 (17 días).

La rotación de activos fijos oscilo entre: 20,5 (2014), 22,9 (2015), 17,0 (2016), 14,6 (2017), 15,9 (2018), 19,9 (2019) y 12,2 (2020); Lo expuesto anteriormente demuestra una tendencia a la baja de este indicador del -40,5%.

La rotación de activos totales en promedio para las pequeñas empresas del sector fue de 3,9, lo que indica que por cada peso invertido en activos el grupo de las pequeñas empresas genera $3,9 pesos en ventas. El año con mayor rotación fue el 2019 con 4,4 y el de más baja rotación fue el 2017 con 3,4.

A continuación, se muestra el Gráfico 43 en donde se evidencia el comportamiento de los indicadores de eficiencia de las pequeñas empresas del sector de supermercados en Colombia.

Gráfico 43. Indicadores de eficiencia de las pequeñas empresas del sector de supermercados en Colombia.



Fuente: Elaboración propia con información obtenida de la plataforma Emis profesional (2021).

7.4.4 Evaluación de la eficacia.

El margen de utilidad bruta durante los años evaluados tuvo variaciones, inició en el 2014 en 14,4%, aumentó en el 2015 a 19,1%, disminuyó en el 2016 a 17,0%, en el 2017 de nuevo aumentó a 18,3%; decreció en el 2018 a 15,4%, en el 2019 se ubicó en 17,5% y registró un descenso en el 2020 a 15,3%. En promedio el margen bruto fue de 16,7%.

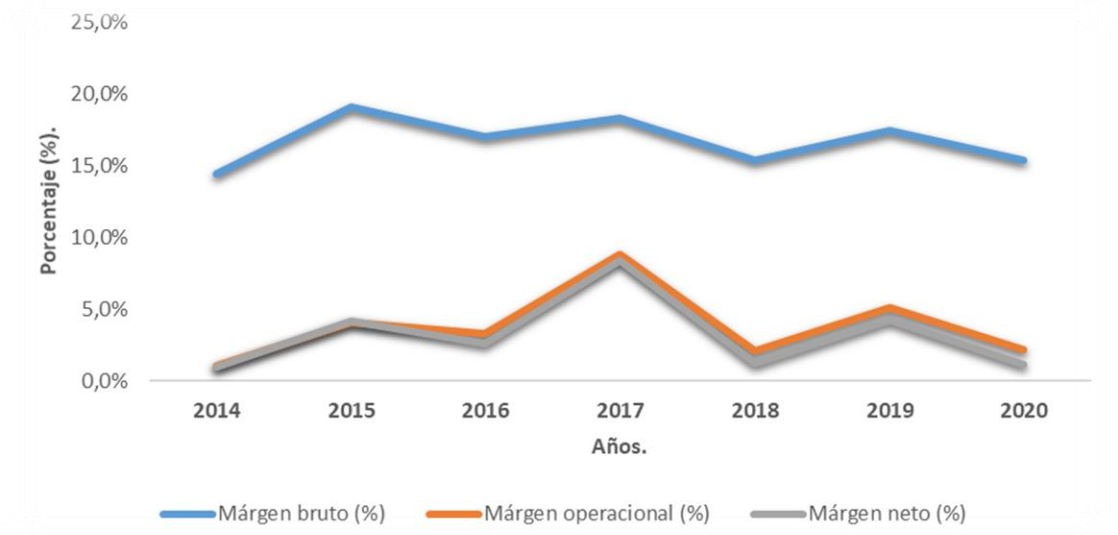
El margen de utilidad operacional en los años de estudio presentó un promedio de 3,8%. El margen más significativo se dio en el año 2017 con 8,8% y el más bajo en el año 2014 con 1,1%.

De lo anterior se puede inferir que los gastos operacionales de las pequeñas empresas son altos, además de que no se hace un control eficaz en los costos de producción, así como en los gastos administrativos y de ventas.

El margen de utilidad neta promedio para el septenio fue de 3,3%. El margen neto presentó variaciones a lo largo de los años evaluados: entre el 2014 y 2015 aumentó 3,2 puntos porcentuales, entre en 2015 y 2016 disminuyó -1,6 puntos porcentuales, entre el 2016 y 2017 tuvo el aumento más significativo (5,8 puntos porcentuales); entre el 2017 y 2018 disminuyó nuevamente 7,2 puntos porcentuales, entre el 2018 y 2019 el indicador volvió a repuntar con un crecimiento de 3,1 puntos porcentuales para finalmente cerrar con un decrecimiento del -3,2 puntos porcentuales. entre los años 2019 y 2020.

En el Gráfico 44 se presentan las variaciones de los indicadores de eficacia de las medianas empresas del sector de supermercados.

Gráfico 44. Indicadores de eficacia del grupo de las pequeñas empresas del sector de supermercados en Colombia.



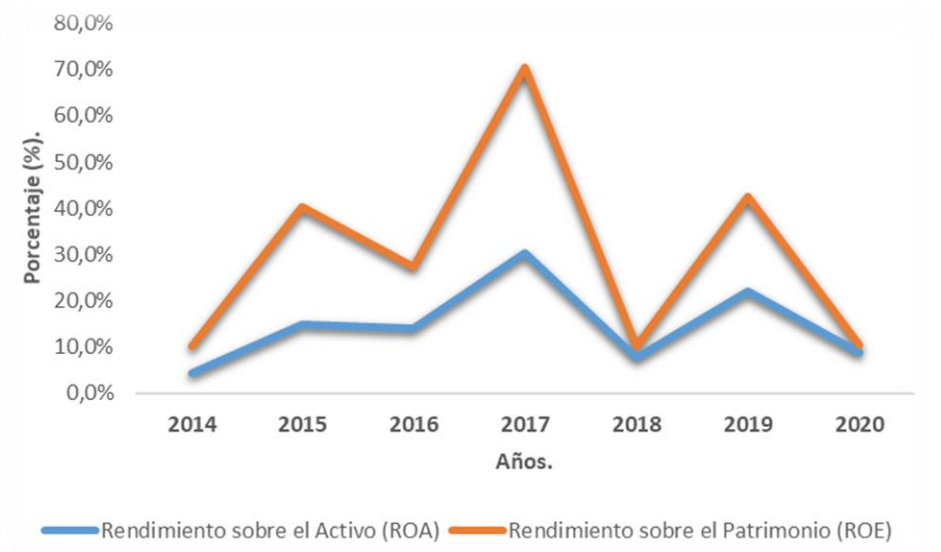
Fuente: Elaboración propia con información obtenida de la base de datos Emis profesional (2021).

7.4.5 Evaluación de la efectividad.

El rendimiento del activo –ROA- presentó un promedio del 14,6%, con un pico bajo en el 2014 (4,5%) y el pico más alto en el 2017 (30,3%). El rendimiento sobre el patrimonio tiene un comportamiento semejante al ROA, el pico más alto se registra en el 2017 con 70,4% y el más bajo en el 2014 con 10,3%; en promedio el ROE para los años de estudio fue de 30,2%.

En el Gráfico 45 se observa el comportamiento del ROA y del ROE de las pequeñas empresas del sector de supermercados en Colombia.

Gráfico 45. Indicadores de efectividad de las pequeñas empresas del sector de supermercados en Colombia.

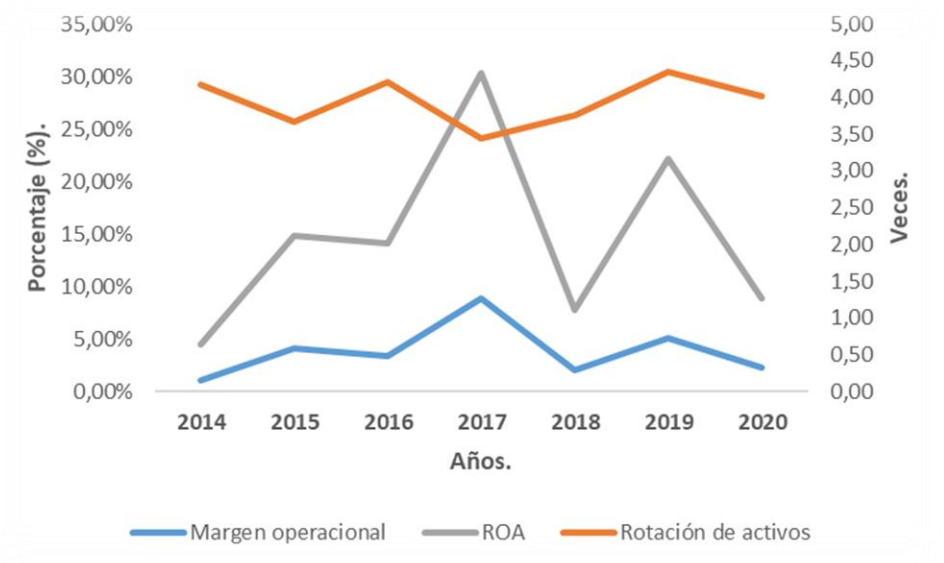


Fuente: Elaboración propia con información obtenida de la plataforma Emis profesional (2021).

De acuerdo con el Gráfico 46, el ROA y la utilidad operacional tienen un comportamiento semejante, en los años 2015, 2017 y 2019 presentan los mejores desempeños, mientras que en los años restantes se presentan los desempeños más bajos. En consecuencia, de lo anterior, se puede decir que el factor que determina el comportamiento del ROA es la utilidad operacional.

La rotación del activo se comporta de forma inversamente proporcional en los años en donde este es menor el ROA presenta sus picos más altos, y en donde la rotación de activos es mayor el ROA presenta sus picos más bajos (ver Gráfico 46).

Gráfico 46. Componentes del rendimiento sobre el activo -ROA- de las pequeñas empresas del sector de supermercados en Colombia.



Fuente: Elaboración propia con información obtenida de la plataforma Emis profesional (2021).

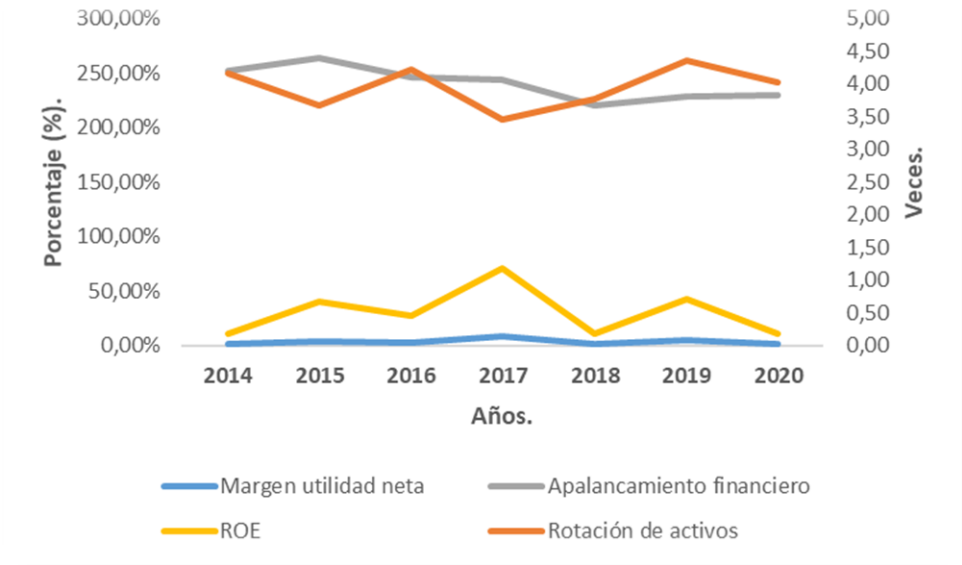
Al analizar de forma más profunda en rendimiento sobre el patrimonio –ROE- se observa que este tiene un comportamiento similar al del margen de utilidad neta, ambos presentan en los años 2015, 2017 y 2019 sus mejores resultados. Mientras que en los años restantes se presentan en ambos índices, las variaciones más bajas. Lo anterior significa que el ROE está determinado en gran medida por el comportamiento de la utilidad neta.

La rotación del activo presenta un comportamiento inversamente proporcional al del ROE, en los años donde el ROE tiene las mejores variaciones, la rotación del activo presenta los resultados más bajos; y en los años en los cuales el ROE presenta los resultados más bajos, la rotación del activo presenta las variaciones más altas.

Adicionalmente a los dos componentes anteriormente mencionados, la fórmula del ROE agrega el apalancamiento financiero, el cual sirve de palanca para aumentar el ROE. El

apalancamiento financiero presenta el pico más alto en el año 2015 (264,0%) y el más bajo en el 2018 (220,1%) (ver Gráfico 47).

Gráfico 47. Componentes del rendimiento sobre el patrimonio -ROE- de las pequeñas empresas del sector de supermercados en Colombia.



Fuente: Elaboración propia con información obtenida de la base de datos Emis profesional (2021).

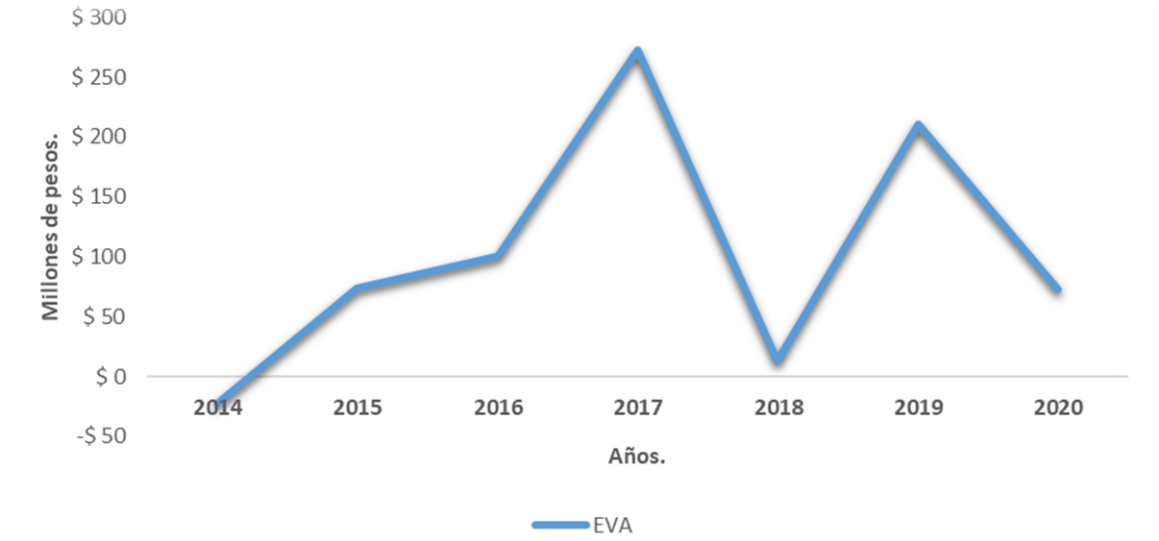
7.4.6 Evaluación del Valor Económico Agregado –EVA-.

Las empresas pequeñas del sector de supermercados en Colombia generaron valor en todos los años de estudió, salvo el año 2014 en donde se destruyó valor (-$22 millones). En promedio las pequeñas empresas del sector de supermercados generaron para sus accionistas una utilidad residual de $103 millones de pesos.

El EVA durante el septenio evaluado creció un 427,3%, pasando de destruir -$22 millones en el 2014 a generar $72 millones en el 2020. Los años en los cuales los socios obtuvieron una mayor utilidad residual fueron 2017 y 2019 con $273 millones y $210 millones respectivamente.

En el Gráfico 48 se muestra el comportamiento del EVA para los años evaluados.

Gráfico 48. Indicador de Valor Económico Agregado -EVA- de las pequeñas empresas del sector de supermercados en Colombia.



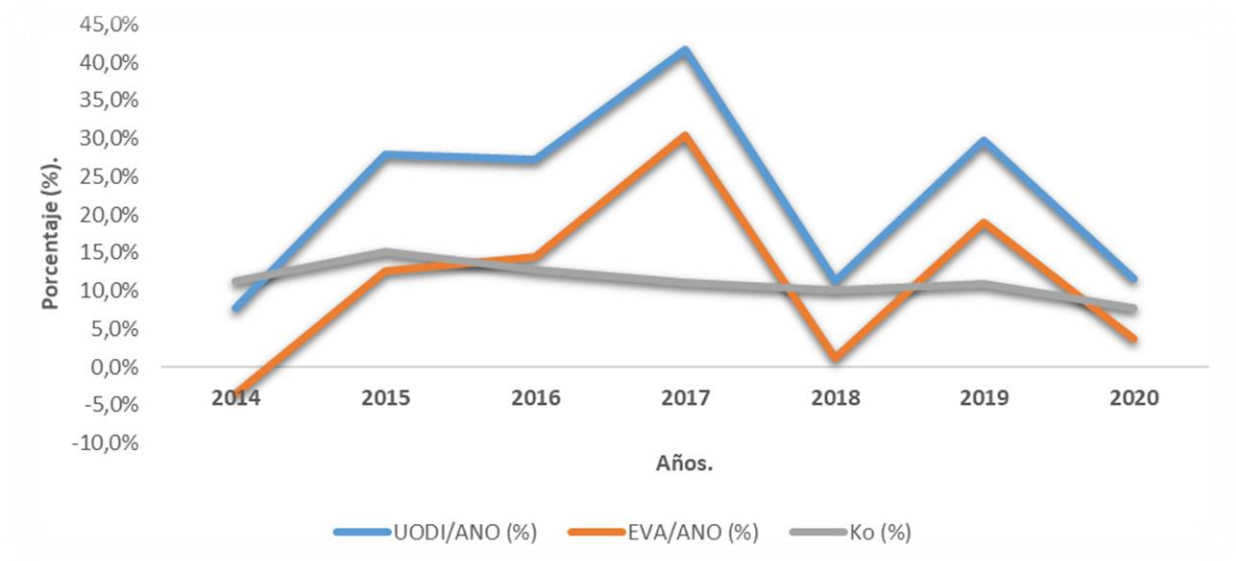
Fuente: Elaboración propia con información obtenida de la plataforma Emis profesional (2021).

Al realizar un análisis más profundo de la fórmula del EVA se obtuvo que el rendimiento del activo neto operacional (EVA/ANO) presentó un mejor comportamiento que el costo de capital (Ko) para los años 2016, 2017 y 2019; para el resto de los años evaluados el costo de capital fue mayor que el rendimiento del activo neto.

La UODI solo es menor al cargo de capital en el año 2014, para el resto de los años la UODI (utilidad operacional después de impuestos), es mayor que el cargo de capital; por ende, las empresas pequeñas del sector de supermercados generan valor.

El rendimiento del activo neto operacional (UODI/ANO) denota un comportamiento similar que el ROA y que el ROE durante los años evaluados; los mejores resultados en cuanto a estos indicadores se dan en los años 2015, 2017 y 2019.

Gráfico 49. EVA/ANO, UODI/ANO y Ko de las pequeñas empresas del sector de supermercados en Colombia.



Fuente: Elaboración propia con información obtenida de la plataforma Emis profesional (2021).

En la Tabla 13, se puede observar un análisis de los factores que inciden en el comportamiento del UODI/ANO, en donde:

- La rotación del activo neto operacional en promedio es de 8,8 lo que significa que por cada peso invertido en el ANO se generan $8,8 pesos en ventas.
- El margen UODI en promedio fue de 2,6%, en donde el comportamiento más bajo se dio en el 2014 con 0,8% y el más alto en el 2017 con 5,8%.

Tabla 13. Factores que influyen en el UODI/ANO.

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Promedio
Rotación ANO	9,6	9,2	10,9	7,2	8,2	8,7	7,7	8,8
Margen UODI	0,8%	3,0%	2,5%	5,8%	1,4%	3,4%	1,5%	2,6%
Rendimiento ANO	7,8%	27,9%	27,3%	41,6%	11,3%	29,8%	11,6%	22,5%

Fuente: Elaboración propia con información obtenida de la plataforma Emis profesional (2021).

De acuerdo con la Tabla 12, el costo de capital promedio fue de 11,3%; el año con el costo de capital más alto fue el 2015 con 15,2% y en el 2020 el más bajo con 7,8%. El costo de la deuda promedio fue de 8,3%, presentando el pico más alto en el 2016 con 11,4%, y el más bajo en el 2020 con 6,3%.

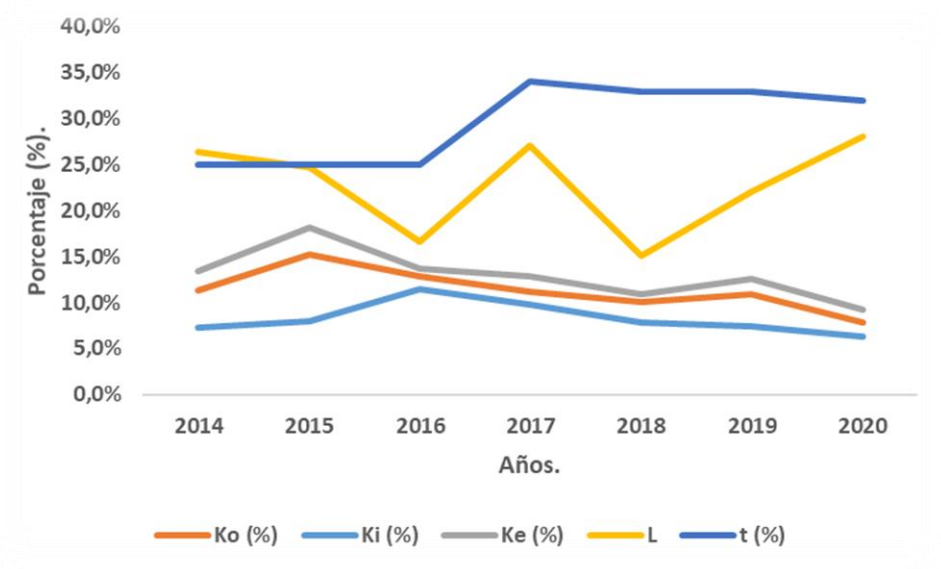
El costo del capital propio (Ke) también presentó variaciones en todo el septenio evaluado pasando de 13,4% en el 2014 a 9,2% en el 2020. En promedio el costo del capital propio es de 13,0%.

El coeficiente de endeudamiento (L) tuvo un comportamiento variable, registrando el pico más alto en el 2020 con 28,0% y el pico más bajo en el 2018 con 15,0%. En promedio el coeficiente de endeudamiento anual fue de 22,8%.

En cuanto a la tasa de impuestos (t), durante el periodo evaluado se obtuvo un comportamiento variable, en los años 2014, 2015, y 2016 la tasa de impuestos fue de 25,0%; mientras que en el año 2017 la tasa de impuestos fue la más alta del septenio con 34,0%, para los años 2018 y 2019 la tasa disminuyo a 33,0% y en el 2020 cerró en 32,0%.

En el Gráfico 50, se puede observar el comportamiento de los componentes del costo del capital (Ko).

Gráfico 50. Componentes del costo de capital del trabajo -Ko-.



Fuente: Elaboración propia con información tomada de la plataforma Emis Profesional (2021).

7.5 PYMES del sector de supermercados en Colombia.

En la Tabla 14 se muestran los indicadores financieros del grupo de empresas –PYMES- para el sector de supermercados en Colombia, para el periodo 2014-2020.

Tabla 14. Indicadores financieros del grupo de las empresas -PYMES- del sector de supermercados en Colombia.

Indicadores Financieros del Sector de Supermercados en Colombia entre los años 2014-2020. (PYMES)									
	Indicador Financiero	**2014**	**2015**	**2016**	**2017**	**2018**	**2019**	**2020**	**Promedio**
	CRECIMIENTO								
1	Ventas (millones de pesos)	$ 15.584	$ 17.077	$ 19.822	$ 18.396	$ 22.287	$ 20.045	$ 24.194	$ 19.629
2	Utilidad neta (millones de pesos)	$ 223	$ 432	$ 484	$ 674	$ 963	$ 372	$ 769	$ 560
3	Activos (millones de pesos)	$ 4.146	$ 4.470	$ 4.935	$ 5.374	$ 9.082	$ 5.864	$ 7.033	$ 5.843
	ROTACIÓN								
4	Rotación de inventarios (veces)	10,3	10,0	10,8	9,8	10,2	10,6	11,0	10,4
5	Rotación de cartera (veces)	15,5	15,1	17,8	17,2	14,7	17,2	16,7	16,3
6	Rotación de activos fijos (veces)	16,5	17,7	15,9	11,8	6,1	10,8	10,7	12,8
7	Rotación de activos totales (veces)	3,8	3,8	4,0	3,4	2,5	3,4	3,4	3,5
	ENDEUDAMIENTO								
8	Nivel de endudamiento (%)	62,6%	62,3%	63,4%	60,1%	53,1%	59,9%	59,2%	60,1%
9	Endudamiento a corto plazo (%)	79,5%	79,1%	79,0%	73,3%	67,5%	74,7%	71,7%	74,9%
10	Apalancamiento financiero (%)	267,0%	265,4%	273,3%	250,6%	213,1%	249,3%	244,9%	251,9%
11	Apalancamiento financiero total (%)	167,0%	165,4%	173,3%	150,6%	113,1%	149,3%	144,9%	151,9%
	MÁRGENES								
12	Márgen bruto (%)	14,7%	14,8%	14,7%	14,8%	18,5%	15,3%	17,6%	15,8%
13	Márgen operacional (%)	2,0%	2,0%	3,1%	4,4%	5,3%	2,7%	4,4%	3,4%
14	Márgen neto (%)	1,4%	2,5%	2,4%	3,7%	4,3%	1,9%	3,2%	2,8%
	RENDIMIENTO								
15	ROA (%)	7,5%	7,6%	12,6%	14,9%	13,0%	9,3%	15,0%	11,4%
16	ROE (%)	14,4%	25,7%	26,8%	31,4%	22,6%	15,8%	26,8%	23,3%
17	**EVA**	**$ 25**	**-$ 49**	**$ 211**	**$ 254**	**$ 341**	**$ 66**	**$ 450**	**$ 185**
17.a	UODI (millones de pesos)	$ 232	$ 256	$ 468	$ 530	$ 789	$ 365	$ 716	$ 479
17.b	ANO (millones de pesos)	$ 1.943	$ 2.172	$ 2.070	$ 2.522	$ 4.767	$ 2.841	$ 3.437	$ 2.822
17.b1	KTNO (millones de pesos)	$ 1.121	$ 1.356	$ 1.183	$ 1.380	$ 1.687	$ 1.338	$ 1.736	$ 1.400
17.b2	AFNO (millones de pesos)	$ 822	$ 816	$ 887	$ 1.142	$ 3.080	$ 1.502	$ 1.701	$ 1.421
18	**Costo de Capital**	**10,7%**	**14,0%**	**12,4%**	**10,9%**	**9,4%**	**10,5%**	**7,7%**	**10,8%**
18.a	Ki (%)	7,2%	8,0%	11,4%	9,8%	7,8%	7,4%	6,3%	8,3%
18.b	Ke (%)	14,3%	19,2%	14,5%	13,2%	11,7%	13,3%	9,4%	13,7%
18.c	L	40,8%	39,1%	35,1%	33,3%	35,7%	33,3%	31,8%	35,6%
18.d	t (%)	25,0%	25,0%	25,0%	34,0%	33,0%	33,0%	32,0%	29,6%
18.e	Ko (%)	10,7%	14,0%	12,4%	10,9%	9,4%	10,5%	7,7%	10,8%
18.f	UODI/ANO (%)	12,0%	11,8%	22,6%	21,0%	16,5%	12,9%	20,8%	16,8%
18.g	EVA/ANO (%)	1,3%	-2,2%	10,2%	10,1%	7,1%	2,3%	13,1%	6,0%

Fuente: Elaboración propia con información obtenida de la plataforma Emis profesional (2021).

7.5.1 Evaluación del crecimiento.

Las ventas en promedio del grupo de las PYMES, fue por valor de $19.629 millones de pesos durante los siete años evaluados, pasando de $15.584 millones de pesos en el 2014 a $24.194 millones de pesos en el 2020. Obteniendo una tasa de crecimiento del 55,2% durante el septenio estudiado.

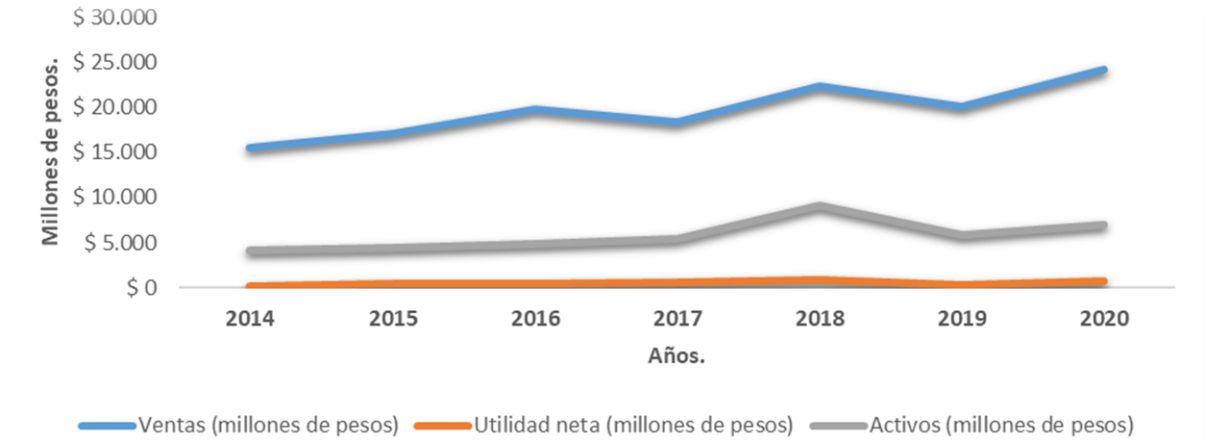
La utilidad neta durante el periodo 2014-2020 de las PYMES tuvo un comportamiento variable: en el 2014 inició con $223 millones, aumentó en el 2015 a $432 millones, en el 2016 creció de nuevo, y se ubicó en $484 millones; durante el 2017 se siguió con la misma tendencia de crecimiento incrementando $190 millones en comparación con el 2016, en el 2018 la utilidad neta se ubicó en $963 millones. En el 2019 disminuyó a $372 millones, para cerrar en el 2020 con un aumentó ($769 millones).

En promedió la utilidad neta del grupo de las PYMES fue $560 millones, obteniendo un crecimiento durante todo el septenio de 244,8%.

Los activos totales presentaron un crecimiento del 69,6% durante los siete años de estudio. En promedio los activos de las PYMES fueron por valor de $5.843 millones, registrando el pico más alto en el 2018 con $9.082 millones y el pico más bajo en el 2014 con $4.146 millones en activos totales.

En el Gráfico 51 se observa el desempeño a nivel de crecimiento de los activos, ingresos y utilidad neta de las empresas PYMES del sector de supermercados en Colombia.

Gráfico 51. Indicadores de crecimiento de las empresas PYMES del sector de supermercados en Colombia.



Fuente: Elaboración propia con información obtenida de la plataforma Emis profesional (2021).

7.5.2 Evaluación del endeudamiento.

En cuanto al nivel de endeudamiento para las empresas catalogadas como PYMES del sector, se puede observar que en promedio el 60,1% de los activos de las PYMES, se financian con recursos pertenecientes a los acreedores. El nivel de endeudamiento presentó una tendencia decreciente durante el periodo evaluado, pasando de 62,6% en el 2014 a 59,2% en el 2020; cayendo 3,4 puntos porcentuales durante el septenio.

El promedio de endeudamiento a corto plazo para las PYMES del sector de supermercados fue de 74,9%, lo cual significa que las PYMES concentran sus obligaciones en mayor medida, en deudas con vencimiento inferior a un año.

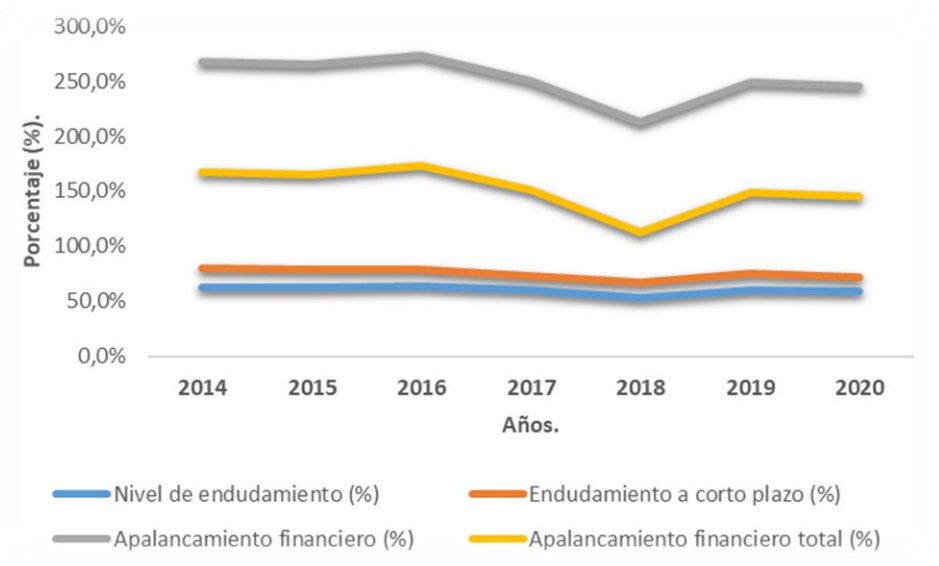
El apalancamiento financiero en promedio durante el periodo 2014-2020 fue del 251,9%, mostrando una tendencia decreciente pasando de 267,0% en el 2014 a 244,9% en el 2020.

El apalancamiento financiero total presentó un comportamiento semejante al del apalancamiento financiero, presentando una disminución de 22 puntos porcentuales entre los años 2014 al 2020. En promedio el apalancamiento financiero total para las empresas PYMES del sector

fue de 151,9%; lo anterior significa que, por cada peso invertido en patrimonio, existe $1,5 pesos en pasivos.

En el Gráfico 52 se presenta el comportamiento de los indicadores de endeudamiento de las empresas PYMES del sector de supermercados en Colombia.

Gráfico 52. Indicadores de endeudamiento de las empresas PYMES del sector de supermercados en Colombia.



Fuente: Elaboración propia con información obtenida de la plataforma Emis profesional (2021).

7.5.3 Evaluación de la eficiencia.

La rotación de inventarios de las PYMES fue en promedio 10,4 veces al año, o, cada 35 días. La rotación de inventarios presentó un comportamiento constante durante el periodo de estudio oscilando entre 9,8 veces a 11,0 veces al año.

La rotación de cartera durante el periodo 2014-2020 presentó el siguiente comportamiento: en el 2014 inició con 15,5 veces, en el 2015 disminuyó a 15,1 veces, aumentó a 17,8 veces en el 2016, en el 2017 decreció a 17,2 veces. Nuevamente disminuyó en el 2018 ubicándose en 14,7

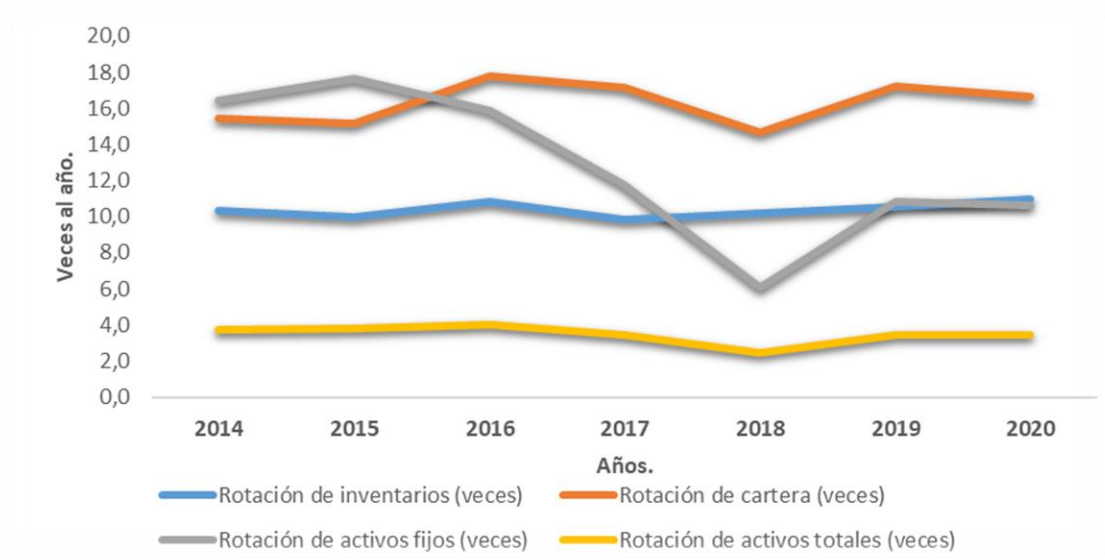
veces, aumentó en el 2019 a 17,2 veces y cerró en el 2020 con una rotación de cartera de 16,7 veces. En promedio el grupo de las PYMES recupera sus saldos adeudos en 22 días.

La rotación de activos fijos en promedio es de 12,8 teniendo su desempeño más significativo en el año 2015 (17,7) y el más bajo en el año 2018 (6,1). La rotación de activos fijos tuvo una variación negativa del -35,2%.

La rotación de los activos totales en promedio para el grupo de las PYMES fue de 3,5 lo cual significa que, por cada peso invertido en activos, se generan $3,5 pesos en ventas. El año con mayor rotación en los activos totales fue el 2016 (4,0) y el de menor rotación fue el año 2018 (2,5).

En el Gráfico 53, se observa el comportamiento que tienen los indicadores que evalúan la eficiencia.

Gráfico 53. Indicadores de eficiencia de las empresas PYMES del sector de supermercados en Colombia.



Fuente: Elaboración propia con información obtenida de la plataforma Emis profesional (2021).

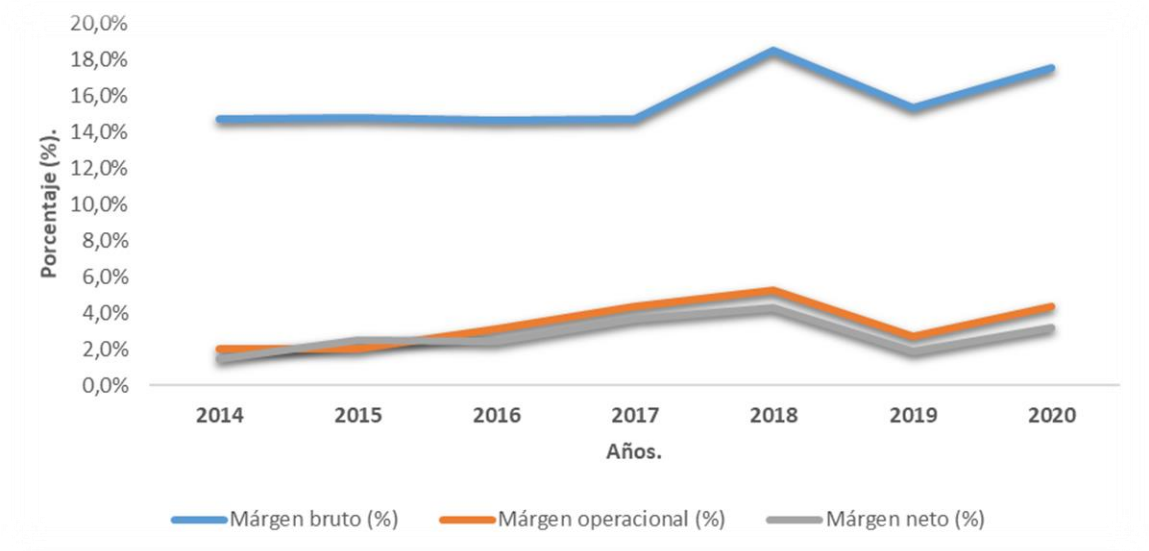
7.5.4 Evaluación de la eficacia.

El margen de utilidad bruto para el periodo de estudio tuvo una tendencia creciente: en el 2014 se ubicó en 14,7%, aumentó en el 2015 a 14,8%, en el 2016 disminuyó a 14,7%, en el 2017 se registró un leve aumento de 0,1 puntos porcentuales; en el 2018 aumentó a 18,5%, decreció en el 2019 a 15,3% y cerró en el 2020 con un incrementó de 2,3 puntos porcentuales con respecto al año 2019. En promedio el margen bruto fue de 15,8% en el periodo evaluado.

El margen de utilidad operacional fue en promedio 3,4% durante los siete años de estudio, registrando su mejor desempeño en el 2018 con 5,3% y el desempeño más bajo en el 2014 y 2015 con 2,0%. De acuerdo con lo anterior se puede decir que los gastos operacionales de ventas y de administración son bastante altos.

El margen de utilidad neta oscilo entre: 1,4% (2014), 2,5% (2015), 2,4% (2016), 3,7% (2017), 4,3% (2018), 1,9% (2019) y 3,2% (2020). En promedio el margen neto fue de 2,8% durante el periodo 2014-2020.

Gráfico 54. Indicadores de eficacia del grupo de las PYMES del sector de supermercados en Colombia.



Fuente: Elaboración propia con información obtenida de la plataforma Emis profesional (2021).

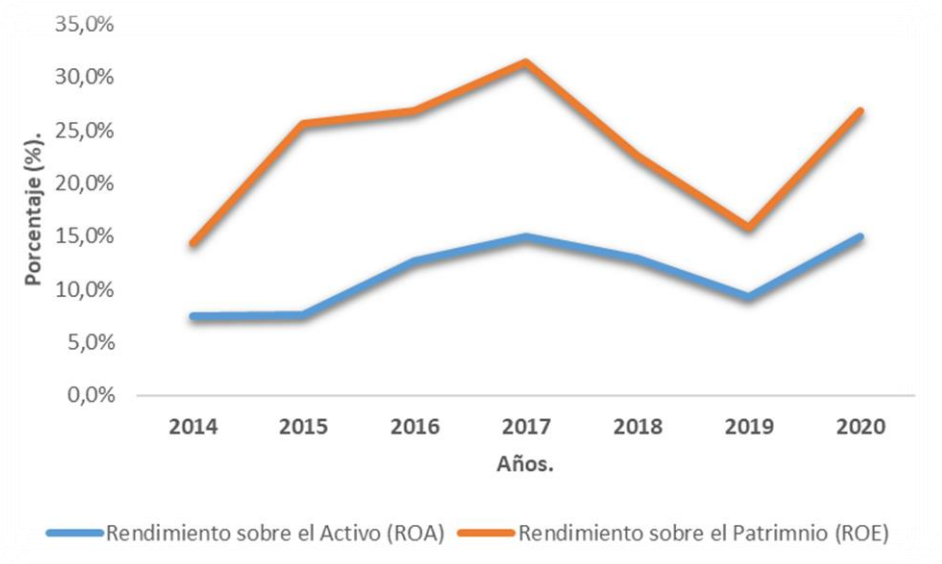
7.5.5 Evaluación de la efectividad.

El rendimiento sobre el activo –ROA- presentó variaciones en lo corrido de los años estudiados: entre el 2014 y 2017 este indicador creció en 7,4 puntos porcentuales, pasando de 7,5% en el 2014 a 14,9% en el 2017; en el 2018 el ROA se ubicó en 13,0%, disminuyendo 1,9 puntos porcentuales en comparación con el año 2017. Esta misma tendencia a la baja se presentó en el 2019, en el cual el ROA se ubicó en 9,3%, cerrando el año 2020 con un aumento de 5,7 puntos porcentuales en comparación con el 2019.

En cuanto al rendimiento sobre el patrimonio –ROE-, el grupo de las PYMES tuvo un promedio de 23,3%. Se obtuvo el mejor desempeño en el año 2017 con 31,4%, y el desempeño más bajo en el año 2014 con 14,4%.

En el Gráfico 55 se observa el comportamiento de los indicadores que evalúan la efectividad.

Gráfico 55. Indicadores de efectividad de las empresas PYMES del sector de supermercados en Colombia.



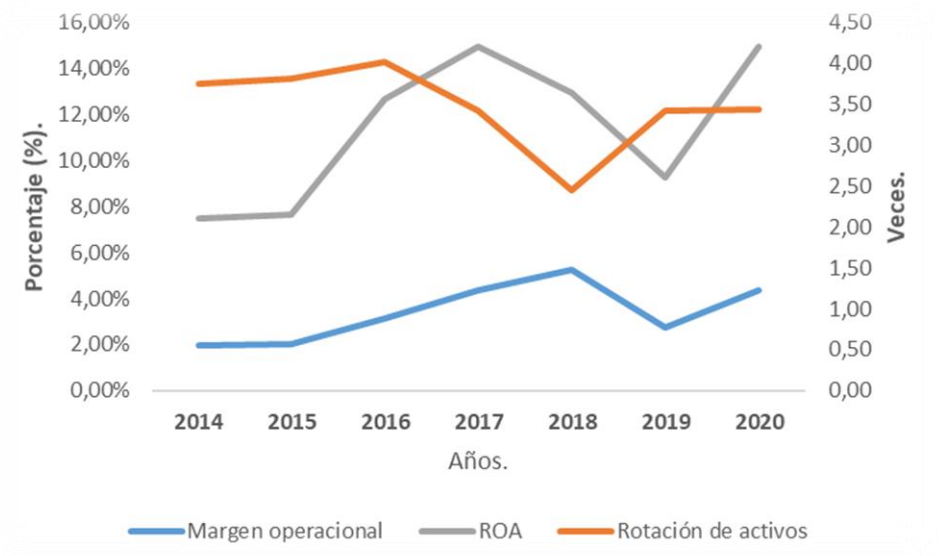
Fuente: Elaboración propia con información obtenida de la plataforma Emis profesional (2021).

De acuerdo con el Gráfico 55, el ROE tiene un mejor rendimiento que el ROA en todos los años evaluados.

En el Gráfico 56, se puede observar que el factor que más incide en el comportamiento del rendimiento sobre el activo, es el margen operacional. Lo anterior debido a que el ROA y el margen operacional presentan un comportamiento semejante.

No obstante, se debe aclarar que la rotación de activos ayuda a que el indicador ROA, obtenga un mejor desempeño; la rotación promedio de los activos fue de 3,5.

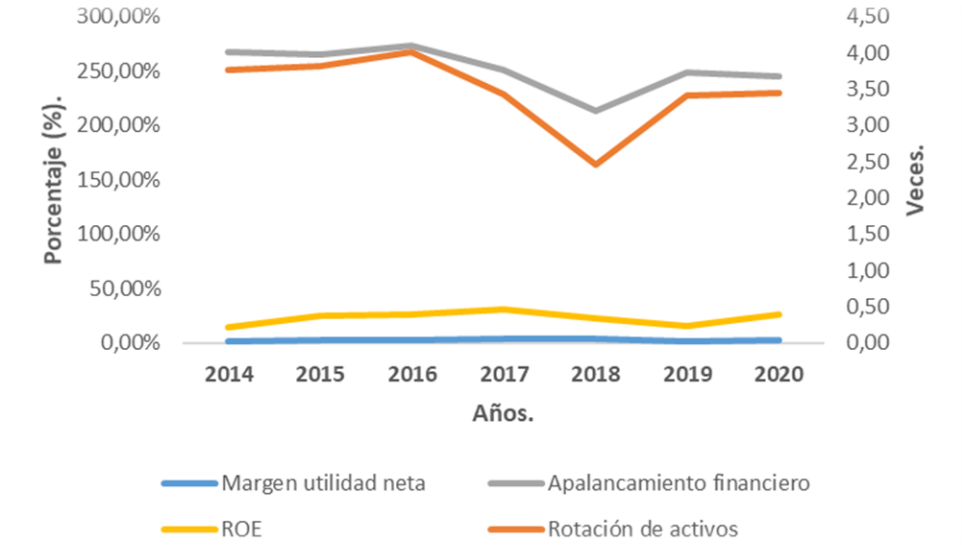
Gráfico 56. Componentes del rendimiento sobre el activo -ROA- de las empresas PYMES del sector de supermercados en Colombia.



Fuente: Elaboración propia con información obtenida de la base de datos Emis profesional (2021).

De acuerdo con Gráfico 57, el comportamiento del ROE depende en mayor medida del comportamiento del margen de utilidad neta. Pero su comportamiento en algunos de los años también se vio afectado por la rotación de activos, que en promedio fue de 3,5 y del apalancamiento financiero que tuvo un promedio de 251,9% en los años evaluados.

Gráfico 57. Componentes del rendimiento sobre el patrimonio -ROE- de las empresas PYMES del sector de supermercados en Colombia.



Fuente: Elaboración propia con información obtenida de la base de datos Emis profesional (2021).

7.5.6 Evaluación del Valor Económico Agregado –EVA-.

El grupo de las empresas PYMES del sector de supermercados en Colombia, obtuvo un promedio de $185 millones por concepto de EVA durante los años evaluados. Seis de los siete años estudiados generaron valor, oscilando entre los $25 millones a $450 millones; el único año en el cual se registró una destrucción de valor fue en el año 2015 (-$49 millones).

En el Gráfico 58 se observa el comportamiento del EVA durante todo el septenio.

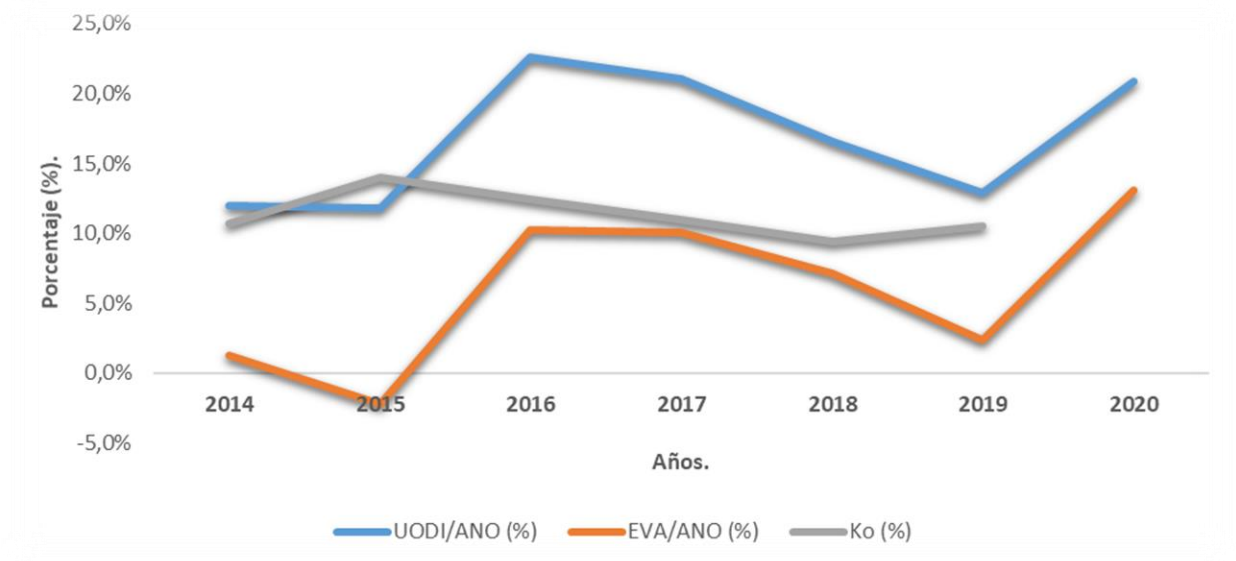
Gráfico 58. Evaluación del Valor Económico Agregado -EVA- de las empresas PYMES del sector de supermercados en Colombia.



Fuente: Elaboración propia con información obtenida de la plataforma Emis profesional (2021).

Al realizar una evaluación más profunda de la fórmula del EVA se obtuvo que el promedio del rendimiento del activo neto operacional (EVA/ANO) está por debajo del promedio del costo de capital (Ko) durante el periodo 2014-2020. La UODI es mayor que el cargo de capital en los años 2014,2016, 2017, 2018,2019 y 2020, tan solo en el año 2015 el cargo de capital supera a la UODI es por esto que se destruye valor en este año.

Gráfico 59. EVA/ANO, UODI/ANO, Ko de las empresas PYMES del sector de supermercados en Colombia.



Fuente: Elaboración propia con información obtenida de la plataforma Emis profesional (2021).

El comportamiento del EVA durante el septenio se puede explicar a partir de las siguientes situaciones:

- Un buen desempeño en la rotación del activo neto operacional registrando un promedio de 7,4.
- Un margen UODI que presenta una tendencia creciente en casi todos los años evaluados, siendo los años con menores márgenes el 2014 y 2015 con 1,5% y el año con mayor margen el año 2018 con 3,5%.

Tabla 19. *Factores que influyen en el UODI/ANO.*

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Promedio
Rotación ANO	8,0	7,9	9,6	7,3	4,7	7,1	7,0	7,4
Margen UODI	1,5%	1,5%	2,4%	2,9%	3,5%	1,8%	3,0%	2,4%
Rendimiento ANO	12,0%	11,8%	22,6%	21,0%	16,5%	12,9%	20,8%	16,8%

Fuente: Elaboración propia con información obtenida de la base de datos Emis profesional (2021).

De acuerdo con la Tabla 14, el costo de capital promedio fue de 10,8%; el año con el costo de capital más alto fue el 2015 con 14,0% y en el 2020 el más bajo con 7,7%. El costo de la deuda promedio fue de 8,3%, presentando el pico más alto en el 2016 con 11,4%, y el más bajo en el 2020 con 6,3%.

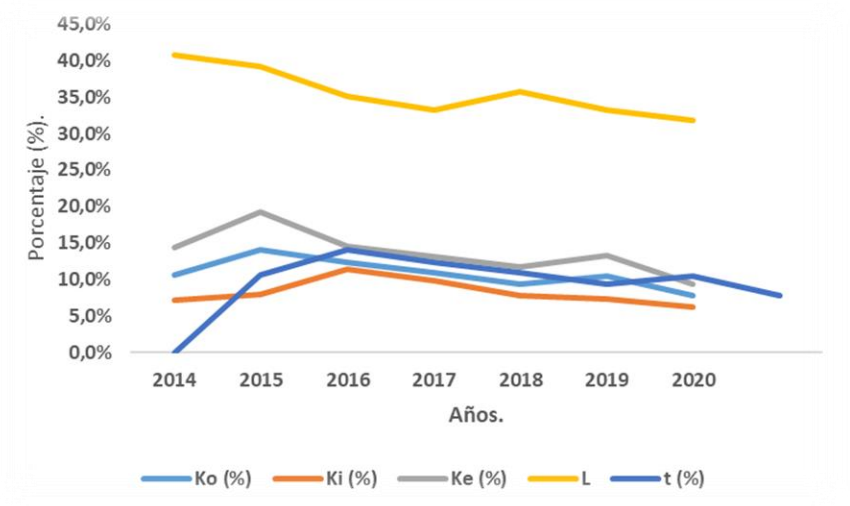
El costo del capital propio (Ke) también presentó variaciones en todo el septenio evaluado pasando de 14,3% en el 2014 a 9,4% en el 2020. En promedio el costo del capital propio es de 13,7%.

El coeficiente de endeudamiento (L) tuvo un comportamiento decreciente, pasando de 40,8% en el 2014 a 31,8% en el 2020.

En cuanto a la tasa de impuestos (t), durante el periodo evaluado se obtuvo un comportamiento variable, en los años 2014, 2015, y 2016 la tasa de impuestos fue de 25,0%; mientras que en el año 2017 la tasa de impuestos fue la más alta del septenio con 34,0%, para los años 2018 y 2019 la tasa disminuyo a 33,0% y en el 2020 cerró en 32,0%.

En el Gráfico 60, se puede observar el comportamiento de los componentes del costo del capital (Ko).

Gráfico 60. Componentes del costo de capital Ko.



Fuente: Elaboración propia con información tomada de la plataforma Emis Profesional (2021).

8. COMPARACIÓN ENTRE GRUPOS DE EMPRESAS DEL SECTOR DE SUPERMERCADOS EN COLOMBIA.

En el presente capítulo se muestran las comparaciones del comportamiento financiero entre los distintos grupos de empresas de sector de supermercados en Colombia durante el periodo 2014-2020.

8.1 Total empresas Vs Grandes empresas.

La Tabla 15 sintetiza la comparación entre los grupos Total empresas y Grandes empresas. El sector de supermercados en Colombia está constituido en promedio en un 21,0% por grandes empresas.

Tabla 15. Comparación del desempeño financiero del Total empresas Vs Grandes empresas del sector de supermercados en Colombia.

Indicador Financiero.	Evaluación del desempeño.
Crecimiento	Las ventas totales de ambos grupos presentaron un comportamiento creciente durante todo el septenio evaluado, el sector creció un 112,8% mientras que las grandes empresas crecieron un 47,0% El comportamiento de la utilidad neta para ambos grupos es diferente, mientras que la utilidad neta del sector creció un 431,7%, la utilidad neta de las grandes empresas decreció un -360,3% en el periodo 2014-2015. Los activos totales del sector crecen en mayor porcentaje que en las grandes empresas, el primero creció un 88,8% mientras que las grandes empresas crecieron tan solo un 27,2%.
	El nivel de endeudamiento en ambos grupos se comportó de manera semejante; en el sector, el nivel de endeudamiento en promedio fue de 52,0%%, mientras que para las grandes empresas fue de 51,8%

Endeudamiento	El endeudamiento a corto plazo en promedio para el septenio estudiado alcanzó un 64,0% para el sector y un 63,7% para las grandes. El apalancamiento financiero en promedio para el sector fue de 215,1%, mientras que el de las grandes empresas fue de 214,6%. El apalancamiento financiero total para el sector tuvo un promedio de 115,1%, mientras que para las grandes empresas fue de 114,6%. Lo que indica que las grandes empresas por cada peso en patrimonio tienen en deuda $1,14.
Eficiencia	La rotación de inventario para el total de empresas del sector fue de 7,2 veces, mientras que para las grandes empresas fue de 7,0 veces. Comportamiento casi similar ya que el sector realiza sus inventarios en 51 días mientras que las grandes empresas se tardan un día más (52 días). La rotación cartera para el sector fue de 24,3 veces y para las grandes empresas fue de 25,2. Este indicador muestra un comportamiento similar al anterior, pero en sentido contrario; en este caso las empresas se tardan un día menos que el sector en recuperar los saldos adeudos. La rotación de activos fijos para el sector fue de 2,4 mientras que para las grandes empresas fue de 2,3. Lo anterior indica que las grandes empresas por cada peso invertido en activos fijos, generaron en ventas $0,1 pesos menos que el sector. La rotación de activos totales para los dos grupos de empresas tuvo un comportamiento igual en el periodo 2014-2020, tanto para el sector como para las grandes empresas del sector la rotación de activos totales fue de 1,1 veces.
Eficacia	El margen de utilidad bruta presentó un promedio un poco más alto en las grandes empresas con 20,3% en comparación con el total de las empresas que tuvo un porcentaje de 20,0% No pasa lo mismo con el margen operacional, ya que en este el sector presentó un mejor promedio que las grandes. El sector obtuvo un 1,3% mientras que las grandes empresas obtuvieron un 1,2%.

	Esta misma tendencia se mantiene en el margen neto, en el cual el rendimiento del sector es mucho mejor que el de las grandes empresas. En el sector el margen es de 1,8%, mientras que en las grandes empresas el indicador arroja un margen negativo de -0,2%.
Efectividad	El ROA para el sector fue de 1,4% y para las grandes empresas de 1,1%. El comportamiento del ROA para ambos grupos se vio influenciado en mayor medida por el resultado del margen de utilidad operacional. Al igual que el ROA, el factor que más influenció en el comportamiento del ROE fue el margen de utilidad neta. En promedio el sector tuvo un ROE de 4,6%, mientras que las grandes empresas presentaron un rendimiento sobre el patrimonio –ROE- negativo de (-0,7%).
EVA	El indicador de valor económico agregado –EVA- para ambos grupos fue negativo, lo cual indica que tanto el sector como las grandes empresas destruyeron valor en todo el periodo 2014-2020. El sector destruyó en promedio -$5.436 millones, mientras que las grandes empresas destruyeron en promedio -$26.353 millones. El costo de capital promedio (Ko) tanto para el sector como para las grandes empresas fue de 9,7%. El activo neto operacional (ANO) para el sector fue de $76.175 millones y de las grandes empresas de $350.335 millones. La UODI promedio del sector fue de $1.886 millones y de las grandes empresas fue de $7.980 millones. De acuerdo con lo anterior se puede decir que la utilidad operativa después de impuestos (UODI) no logró cubrir el cargo de capital en ambos grupos.

Fuente: Elaboración propia con información obtenida de las Tablas 6 y 8.

8.2. Total empresas Vs Medianas empresas.

La Tabla 16 sintetiza la comparación entre los grupos Total de empresas y Medianas empresas. El sector de supermercados en Colombia durante el periodo 2014-2020 está constituido en promedio en un 39,9% por medianas empresas.

Tabla 16. Comparación del desempeño del Total empresas Vs Medianas empresas del sector de supermercados en Colombia.

Indicador Financiero.	Evaluación del desempeño.
Crecimiento	Las ventas promedio del total de empresas fueron por valor de $231.293 millones, mientras que en las medianas empresas tuvieron un promedio en ventas de $30.441 millones. Ambos grupos experimentaron un crecimiento en sus ventas entre los años 2014 al 2020. La utilidad neta del total de las empresas fue por valor de $3.977 millones, mientras que las medianas obtuvieron una utilidad neta de $844 millones Los activos del total de las empresas fueron en promedio de $207.578 millones mientras que en las medianas estos fueron de $9.292 millones de pesos.
Endeudamiento	El nivel de endeudamiento se comportó de manera diferente en ambos grupos, mientras que en el sector el nivel de endeudamiento creció un 83,1%; en las medianas empresas decreció un -4,8% en el periodo 2014-2020. El endeudamiento a corto plazo presentó una tendencia a la baja en el periodo 2014-2020 para ambos grupos. Mientras que en el sector decreció un -21,5%, en las medianas empresas decreció un -9,9% a lo largo del periodo evaluado. El promedio de apalancamiento financiero para el total de empresas fue de 215,1% y 255,3% para las medianas empresas. El apalancamiento financiero total en promedio para el total de empresas fue de 115,1%, y 155,3% para las medianas empresas del sector. Lo anterior indica que las medianas empresas del sector se financiaron en mayor medida con deuda externa.
Eficiencia	La rotación de inventarios tuvo un mejor desempeño en las medianas empresas del sector, rotando en promedio 10,4 veces al año; 3,2 veces más que el total de empresas del sector. Caso contrario sucedió con la rotación cartera, en la cual las medianas empresas del sector recuperan los saldos adeudos de manera más tardía en

	comparación con el total de empresas. Mientras que el total de empresas recuperó los saldos adeudos en 15 días, las medianas empresas se tomaron ocho días más para hacer efectivas las cuentas por cobrar (23 días). La rotación de activos fijos fue mayor para el grupo de las medianas empresas con 12,1 veces, mientras que en el total de empresas es de 2,4. Lo anterior indica que los activos fijos de las medianas empresas contribuyeron en mayor medida a la generación de ventas que el total de empresas. De igual forma la rotación de activos totales fue mayor para las medianas empresas del sector con 3,4 veces, 2,3 veces más que el total de empresas del sector.
Eficacia	El margen de utilidad bruta del grupo de las medianas empresas fue de 15,6%, 4,4 puntos porcentuales menos que el del total de empresas (20,0%). De lo anterior se puede inferir que en las medianas empresas el costo de venta crece en mayor medida que en el total de empresas. No pasó lo mismo con el margen operacional, ya que en el total de empresas el margen es inferior al de las medianas con 1,3% y 3,1% respectivamente. Con base en lo anterior se puede decir que los gastos de ventas y administrativos del total de empresas crecen en mayor medida que los gastos operacionales de las medianas empresas. Esta misma tendencia se mantuvo en el margen neto, en el cual el rendimiento de las medianas empresas (2,7%) fue mejor, que el del total de empresas del sector (1,8%).
Efectividad	El rendimiento sobre el activo –ROA- de las medianas empresas del sector fue mayor al del total de empresas, superándolo en 8,6 puntos porcentuales. Lo anterior se produjo debido a un mejor desempeño en el margen operacional en las medianas empresas, así como una rotación de activos totales mayor a la del sector. Al igual que el ROA, el factor que más influenció en el comportamiento del ROE fue el margen de utilidad neta. En promedio las medianas empresas del sector tuvieron un ROE de 22,6%%, mientras que el total de empresas del sector presentaron un rendimiento sobre el patrimonio –ROE- de 4,6%.

	Respecto al ROE en las medianas empresas del sector, el componente que sirvió para aumentar la rentabilidad de los propietarios fue el apalancamiento financiero que en promedio fue de 255,3% durante el periodo 2014-2020.
EVA	El indicador de valor económico agregado –EVA- tuvo un comportamiento diferente para ambos grupos; mientras que el sector destruyó valor (-$5.436 millones), las medianas empresas generaron $211 millones. El costo de capital promedio (Ko) para el sector fue de 9,7% y el de las medianas empresas fue de 10,7%. El activo neto operacional (ANO) para el sector fue de $76.175 millones y de las medianas empresas de $4.500 millones. La UODI promedio del sector fue de $1.886 millones y de las medianas empresas fue de $680 millones. Con base en lo anterior se puede decir que las medianas empresas utilizaron de mejor forma el activo neto operacional para la obtención de ventas y para la generación de UODI.

Fuente: Elaboración propia con información obtenida de las Tablas 6 y 10.

8.3 Total empresas Vs Pequeñas empresas.

La Tabla 17 sintetiza la comparación entre los grupos Total de empresas y Pequeñas empresas. El sector de supermercados en Colombia durante el periodo 2014-2020 está constituido en promedio en un 39,1% por pequeñas empresas.

Tabla 17. Comparación del desempeño del Total empresas Vs Pequeñas empresas del sector de supermercados en Colombia.

Indicador Financiero.	Evaluación del desempeño.
	Las ventas totales de ambos grupos presentaron un comportamiento creciente durante todo el septenio evaluado; el sector crece un 112,8% mientras que las pequeñas empresas obtuvieron un crecimiento mayor en sus ventas por valor de 144,2%. Las ventas más altas, tanto para el total de empresas como para

Crecimiento	las empresas pequeñas se presentaron en el año 2020 con $339.927 millones y $14.766 respectivamente. El comportamiento de la utilidad neta para ambos grupos es creciente; la utilidad neta para el total de empresas crece un 431,7%, y en las pequeñas empresas crece un 179,7% en el periodo 2014-2015. La utilidad neta más alta en el total de empresas se presentó en el año 2020 con $9.539 millones, mientras que en las pequeñas empresas se presentó en el año 2017 con $536 millones. Los activos totales de las pequeñas empresas crecen en mayor porcentaje que en el total de empresas, el primero crece un 153,6%% mientras que el segundo crece tan solo un 88,8%.
Endeudamiento	El nivel de endeudamiento (activos que se financian con recursos ajenos) se comporta de forma diferente en los dos grupos; en total de empresas, el nivel de endeudamiento tiene un comportamiento creciente pasando de 34,8% en el 2014 a 63,7% en el 2020. Mientras que, para las pequeñas empresas, tiene una tendencia a la baja pasando de 60,2% en el 2014 a 56,5% en el 2020. El endeudamiento a corto plazo en promedio para el septenio estudiado registró un 64,0% para el total de empresas, mientras que para las pequeñas empresas tuvo en promedio un 81,6%. Con base en lo anterior, se puede decir que las pequeñas empresas concentraron sus deudas en mayor medida en el corto plazo (inferior a un año). El apalancamiento financiero promedio durante los siete años de estudio para ambos grupos es de 227,9% (215,1% para el total de empresas y 240,6% para las pequeñas). El apalancamiento financiero total para el sector tuvo un promedio de 115,1%, mientras que para las pequeñas empresas fue de 140,6%. Lo que indica que las pequeñas empresas por cada peso en patrimonio tenían en deuda $1,4 pesos; $ 0,25 pesos más que en el sector total.
	La rotación de inventarios fue mayor para las pequeñas empresas del sector, que para el total de empresas; obteniendo los siguientes resultados 10,1 veces y 7,2 veces respectivamente.

Eficiencia	La rotación cartera para el total de empresas fue de 24,3 veces y para las pequeñas empresas fue de 18,2 veces. De acuerdo con este indicador las empresas pequeñas tardan más en hacer efectivas las cuentas por cobrar (cinco días más). La rotación de activos fijos para el total de empresas fue de 2,4 mientras que para las pequeñas empresas fue de 17,6. Lo anterior indica que las pequeñas empresas utilizan de forma más eficiente los activos fijos en cuanto a la generación de ventas. La rotación de activos totales en las pequeñas empresas tuvo un mejor comportamiento, 2,8 veces más, comparado con el total de empresas del sector (1,1 en el total de empresas y 3,9 veces en las pequeñas).
Eficacia	El margen de utilidad bruta presentó un promedio un poco más alto en el total de empresas con 20,0% en comparación con las pequeñas empresas, las cuales obtuvieron un porcentaje de 16,7% Este comportamiento no es el mismo en el margen operacional, en donde las pequeñas empresas registraron un mejor resultado en el periodo con 3,8%, que el total de empresas con 1,3%. Esta misma tendencia se mantuvo en el margen neto, en el cual el rendimiento del total de empres fue menor que el de las pequeñas empresas. En el total de empresas el margen fue de 1,8%, mientras que en las pequeñas empresas el indicador arroja un mejor desempeño 3,3%.
Efectividad	El ROA para el total de empresas del sector fue de 1,4%, mientras que para las pequeñas el indicador se ubicó por encima del 10% (14,6%). El comportamiento del ROA para ambos grupos se vio influenciado en mayor medida por el resultado del margen de utilidad operacional, adicionalmente en las pequeñas por una mejor rotación en los activos totales en comparación con el total de empresas. En promedio el total de empresas tuvo un ROE de 4,6%, mientras que las pequeñas empresas presentaron un rendimiento sobre el patrimonio –ROE- de 30,2%. El factor que más influenció en el resultado del total de empresas

	fue el margen de utilidad neta, mientras que en las pequeñas empresas este resultado fue jalonado por el apalancamiento financiero.
EVA	El indicador de valor económico agregado –EVA- presentó resultados diferentes en cada grupo; mientras que las pequeñas empresas generaron valor ($103 millones), el total de empresas destruyeron valor (-$5.436 millones). El costo de capital promedio (Ko) para el total de empresas fue de 9,7% y el de las pequeñas empresas fue de 11,3%. El activo neto operacional (ANO) para el sector fue de $76.175 millones y el de las pequeñas empresas de $978 millones. La UODI promedio del total de empresas fue de $1.886 millones y la de las pequeñas empresas fue de $206 millones. De acuerdo con lo anterior se puede decir en el total de empresas la UODI no logró cubrir los costos de capital, por el contrario, en las pequeñas empresas la UODI si logró cubrir los costos de capital y generar valor a los inversionistas.

Fuente: Elaboración propia con información obtenida de las Tablas 6 y 12.

8.4 Total empresas Vs Pymes.

La Tabla 18 sintetiza la comparación entre los grupos Total de empresas y Pymes. El sector de supermercados en Colombia durante el periodo 2014-2020 está constituido en promedio en un 79,0% por Pymes.

Tabla 18. Comparación de desempeño del Total empresas Vs PYMES del sector de supermercados en Colombia.

Indicador Financiero.	Evaluación del desempeño.
	Las ventas promedio del total de empresas fueron por valor de $231.293 millones, mientras que en las Pymes tuvieron un promedio en ventas de

Crecimiento	$19.629 millones. Ambos grupos experimentaron un crecimiento en sus ventas del 2014 al 2020. La utilidad neta del total de las empresas fue por valor de $3.977 millones, mientras que las Pymes obtuvieron una utilidad neta de $560 millones. Los activos del total de las empresas fueron en promedio de $207.578 millones mientras que en las Pymes estos fueron de $5.843 millones de pesos.
Endeudamiento	El nivel de endeudamiento se comportó de manera diferente en ambos grupos, mientras que en el sector el nivel de endeudamiento creció un 83,1%; en las Pymes decreció un -5,4% en el periodo 2014-2020. El endeudamiento a corto plazo presentó una tendencia a la baja en el periodo 2014-2020 para ambos grupos. Mientras que en el total de empresas decreció un -21,6%, pasando de 78,8% en el 2014 a 61,8% en el 2020. Las Pymes pasaron de 79,5% en el 2014 a 71,7% en el 2020, registrando un decrecimiento del -9,8% El promedio de apalancamiento financiero para el total de empresas fue de 215,1% y 251,9% para las Pymes. Por lo cual, en comparación con las Pymes, el total de empresas del sector financió sus activos en menor medida con capital propio. El apalancamiento financiero total en promedio para el total de empresas fue de 115,1%, y 151,9% para las Pymes. Lo anterior indica que las Pymes, se financiaron en mayor medida con deuda externa.
Eficiencia	La rotación de inventarios tuvo un mejor desempeño en las Pymes, rotando en promedio 10,4 veces al año, mientras que el total de empresas rota sus inventarios en promedio 7,2 veces. No pasa de igual forma con la rotación cartera, en la cual las Pymes recuperan los saldos adeudos de manera más tardía en comparación con el total de empresas. Mientras que el total de empresas recupera los saldos adeudos en 15 días, las Pymes se toman siete días más para hacer efectivas las cuentas por cobrar (22 días).

	La rotación de activos fijos es mayor para el grupo de las Pymes con 12,8 veces, mientras que en el total de empresas es de 2,4. Lo anterior indica que los activos fijos de las Pymes contribuyen más en la generación de ventas que el total de empresas. De igual forma la rotación de activos totales es mayor para las Pymes del sector con 3,5 veces; 2,4 veces más que el total de empresas del sector. Lo anterior indica que los activos son utilizados de manera más eficiente por las Pymes.
Eficacia	El margen de utilidad bruta del grupo de las Pymes es de 15,8%, 4,2 puntos porcentuales menos que el del total de empresas del sector. No pasa lo mismo con el margen operacional, ya que en el total de empresas el margen es inferior al de las Pymes con 1,3% y 3,4% respectivamente. Esta misma tendencia se mantiene en el margen neto, en el cual el rendimiento de las Pymes (2,8%) es mejor, que el del total de empresas del sector (1,8%).
Efectividad	El rendimiento sobre el activo –ROA- de las Pymes es mayor al del total de empresas, superándolo en 10,0 puntos porcentuales. Lo anterior se debe a un mejor desempeño en el margen operacional en las Pymes, así como un uso más eficiente de los activos totales. Al igual que el ROA, el factor que más influenció en el comportamiento del ROE fue el margen de utilidad neta. En promedio las Pymes tuvieron un ROE de 23,3%, mientras que el total de empresas del sector presentaron un rendimiento sobre el patrimonio –ROE- de 4,6%. Respecto al ROE, el componente que sirvió para aumentar la rentabilidad de los propietarios fue el apalancamiento financiero que en promedio fue de 251,9% durante el periodo 2014-2020 para las Pymes.
EVA	El indicador de valor económico agregado –EVA- tuvo un comportamiento diferente para ambos grupos; mientras que el sector destruyó valor (-$5.436 millones), las Pymes generaron $185 millones. El costo de capital promedio (Ko) para el sector fue de 9,7% y el de las Pymes fue de 10,8%.

	El activo neto operacional (ANO) para el sector fue de $76.175 millones y el de las Pymes de $2.822 millones. La UODI promedio del sector fue de $1.886 millones y de las Pymes fue de $479 millones. Con base en lo anterior se puede decir que las Pymes utilizaron de mejor forma el activo neto operacional para la obtención de ventas y para la generación de UODI.

Fuente: Elaboración propia con información obtenida de las Tablas 6 y 14.

8.5 Grandes Vs Medianas.

Una vez realizada la comparación del total de empresas con cada grupo de empresas, se presentan las comparaciones entre las Grandes empresas Vs Medianas empresas.

Tabla 19. Comparación del desempeño de las Grandes empresas Vs Medianas empresas del sector de supermercados en Colombia.

Indicador Financiero.	Evaluación del desempeño.
Crecimiento	Las ventas tuvieron un incremento en los dos grupos de empresas, en las grandes empresas en el 2014 inició con $946.095 millones y cerró en el 2020 con $1.392.373 millones; para las medianas empresas las ventas iniciaron en $29.001 millones en el 2014 y cerraron en el 2020 con $34.006 millones. La utilidad neta en las grandes empresas tuvo un decrecimiento de -360,3%, mientras que en las medianas empresas se obtuvo un crecimiento de 49,6%. El promedio de los activos totales para el grupo de las grandes fue de $947.199 millones, mientras que en las medianas fue por valor de $9.292 millones.
	El nivel de endeudamiento en los dos grupos tuvo un comportamiento diferente, mientras que en las grandes empresas creció un 87,1% en el periodo 2014-2020. En las medianas este indicador decreció un -4,9% durante los años de estudio.

Endeudamiento	El endeudamiento a corto plazo presentó una tendencia a la baja en el periodo 2014-2020 para ambos grupos. Mientras que en las grandes empresas decreció un -21,7%, pasando de 78,7% en el 2014 a 61,6% en el 2020. Las medianas empresas pasaron de 78,5% en el 2014 a 70,7% en el 2020, registrando un decrecimiento del -9,9%. El promedio de apalancamiento financiero para las grandes empresas fue de 214,6% y 255,3% para las medianas empresas. El apalancamiento financiero total en promedio para las grandes empresas fue de 114,6%, y 155,3% para las medianas. Lo anterior indica que las medianas empresas, se financiaron en mayor medida con deuda externa.
Eficiencia	La rotación de inventarios tiene un mejor desempeño en las medianas empresas, rotando en promedio 10,4 veces al año, mientras que las grandes empresas rotaron sus inventarios en promedio 7,0 veces. No pasa de igual forma con la rotación cartera, en la cual las medianas empresas recuperan los saldos adeudos de manera más tardía en comparación con las grandes empresas del sector. Mientras que las grandes empresas recuperan los saldos adeudos en 14 días, las medianas empresas se toman nueve días más para hacer efectivas las cuentas por cobrar (23 días). La rotación de activos fijos es mayor para el grupo de las medianas empresas con 12,1 veces, mientras que en las grandes empresas fue de 2,3. Lo anterior indica que los activos fijos de las empresas medianas contribuyeron de mayor forma en la generación de ventas en comparación con las grandes. De igual forma la rotación de activos totales es mayor para las empresas medianas del sector con 3,4 veces, 2,3 veces más que las grandes empresas del sector. Lo anterior indica que los activos fueron utilizados de manera más eficiente por las empresas medianas.
	El margen de utilidad bruta del grupo de las medianas fue de 15,6%, 4,7 puntos porcentuales menos que las grandes empresas del sector. No pasa lo mismo con el margen operacional, ya que, en las grandes empresas del sector, el margen operacional fue inferior al de las medianas; con 1,2% y 3,1% respectivamente.

Eficacia	Esta misma tendencia se mantiene en el margen neto, en el cual el rendimiento de las medianas empresas fue mejor (2,7%), mientras que en las grandes empresas se generó un margen negativo (-0,2%).
Efectividad	El rendimiento sobre el activo –ROA- de las medianas empresas es mayor al de las grandes empresas del sector, superándolo en 8,9 puntos porcentuales (10,0% en las medianas y 1,1% en las grandes). Lo anterior se debe a un mejor desempeño en el margen operacional en las medianas empresas, así como un uso más eficiente de los activos totales. Al igual que el ROA, el factor que más influenció en el comportamiento del ROE fue el margen de utilidad neta. En promedio las medianas empresas tuvieron un ROE de 22,6%, mientras que las grandes empresas del sector presentaron un rendimiento sobre el patrimonio –ROE- de -0,7%.
EVA	El indicador de valor económico agregado –EVA- tuvo un comportamiento diferente para ambos grupos; mientras que en las grandes empresas del sector se destruyó valor (-$26.353 millones), en el grupo de las medianas se generaron $211 millones. El costo de capital promedio (Ko) para las grandes empresas fue de 9,7% y el de las medianas fue de 10,7%. El activo neto operacional (ANO) para las grandes empresas del sector fue de $350.335 millones y el de las medianas fue de $4.500 millones. La UODI promedio de las grandes empresas fue de $7.980 millones y de las medianas fue de $680 millones. Con base en lo anterior se puede decir que las medianas empresas utilizaron de mejor forma el activo neto operacional para la obtención de ventas y para la generación de UODI. Por el contrario, en las grandes empresas la UODI no alcanzó a cubrir el cargo de capital.

Fuente: Elaboración propia con información obtenida de las Tablas 8 y 10.

8.6 Grandes empresas Vs Pequeñas empresas.

En la Tabla 20 se presenta las comparaciones en cuanto al desempeño financiero de las Grandes empresas Vs Pequeñas empresas.

Tabla 20. Comparación del desempeño de las Grandes empresas Vs Pequeñas empresas del sector de supermercados en Colombia.

Indicador Financiero.	Evaluación del desempeño.
Crecimiento	Las ventas totales de ambos grupos presentaron un comportamiento creciente durante todo el septenio evaluado, las grandes empresas crecieron un 47,0%, mientras que las pequeñas empresas crecieron 144,2% El comportamiento de la utilidad neta para ambos grupos tuvo un comportamiento variable. En las grandes empresas se presentó la mayor utilidad en el año 2015 con $25.163 millones, mientras que en el año 2016 se presentó la mayor pérdida neta con -$23.127 millones. En cuanto a las pequeñas empresas la utilidad neta más alta se presentó en el año 2017 con $536 millones, mientras que la utilidad neta más baja se presentó en el año 2014 con $59 millones. Los activos totales de las pequeñas empresas crecieron en mayor porcentaje que en las grandes empresas, el primero creció un 153,6% mientras que el segundo creció tan solo un 27,2%.
Endeudamiento	El nivel de endeudamiento promedio de las grandes empresas fue de 51,8%, mientras que en las pequeñas empresas fue de 58,3%. Lo anterior indica que las pequeñas empresas financian en mayor proporción sus activos con deuda externa. El endeudamiento a corto plazo en promedio para el septenio estudiado alcanzó un 63,7% para las grandes empresas y un 81,6% para las pequeñas. De acuerdo con lo anterior se puede decir que las pequeñas empresas concentraron su deuda en obligaciones exigibles inferior a un año. El apalancamiento financiero en promedio para las grandes empresas fue de 214,6%, mientras que el de las pequeñas empresas fue de 240,6%.

	El apalancamiento financiero total para las grandes empresas del sector tiene un promedio de 114,6%; mientras que para las pequeñas empresas fue de 140,6%. Lo que indica que las grandes empresas por cada peso invertido en patrimonio tienen en deuda $1,14; en cuanto a las pequeñas empresas estas tienen en deuda $0,26 pesos más que las grandes.
Eficiencia	La rotación de inventarios para las grandes empresas fue de 7,0 veces, mientras que para las pequeñas empresas es de 10,1 veces. La rotación cartera para las grandes empresas fue de 25,2 veces y para las pequeñas empresas fue de 18,2 veces. De acuerdo con lo anterior las pequeñas empresas tardan seis días más en recaudar la cartera. La rotación de activos fijos en promedio para ambos grupos es de 9,9 veces (2,3 veces en las grandes y 17,6 veces en las pequeñas). La rotación de activos totales en promedio para las grandes empresas fue de 1,1 veces, y 3,9 veces para las pequeñas empresas. De acuerdo con lo anterior se puede decir que en las pequeñas empresas los activos se utilizaron de forma más eficiente en la generación de ventas.
Eficacia	El margen de utilidad bruta presentó un promedio un poco más alto en las grandes empresas con 20,3% en comparación con las pequeñas empresas con 16,7%. No pasa lo mismo con el margen operacional, ya que en las pequeñas empresas el margen tuvo un promedio más alto (3,8%), que en las grandes empresas (1,2%). Esta misma tendencia se mantiene en el margen neto, en el cual el rendimiento de las pequeñas empresas es mejor que el de las grandes empresas. En las pequeñas empresas el margen es de 3,3%, mientras que en las grandes empresas el indicador arroja un margen negativo de -0,2%.
Efectividad	El ROA para las grandes empresas fue de 1,1% y para las pequeñas empresas de 14,6%. El comportamiento del ROA para ambos grupos se vio influenciado en mayor medida por el resultado del margen de utilidad operacional, pero en las pequeñas este se vio jalonado por la rotación de activos.

	Al igual que el ROA, el factor que más influenció en el comportamiento del ROE fue el margen de utilidad neta. En promedio las grandes empresas del sector, registraron un ROE de -0,7%, mientras que las pequeñas empresas presentaron un rendimiento sobre el patrimonio –ROE- positivo de 30,2%. Este resultado se vio influenciado también por el apalancamiento financiero.
EVA	El indicador de valor económico agregado –EVA- tuvo un comportamiento diferente en ambos grupos, mientras que en las grandes empresas del sector se destruyó valor (-$26.353 millones), en las pequeñas empresas se generó valor ($103 millones). El costo de capital promedio (Ko) para las grandes empresas fue de 9,7% y el de las pequeñas empresas fue de 11,3%. El activo neto operacional (ANO) para las grandes empresas fue de $350.335 millones y de las pequeñas empresas $978 millones. La UODI promedio de las grandes empresas fue por valor de $7.980 millones y de las pequeñas empresas fue de $206 millones. De acuerdo con lo anterior se puede decir que la utilidad operativa después de impuestos (UODI) no logró cubrir el cargo de capital para las grandes empresas. En cambio, en las pequeñas la UODI si cubrió todos los costos de capital y alcanzó a generar utilidades a sus socios.

Fuente: Elaboración propia con información obtenida de las Tablas 8 y 12.

8.7 Grandes empresas Vs Pymes.

En la Tabla 21 se presentan las comparaciones de los desempeños financieros de las Grandes empresas Vs Pymes.

Tabla 21. Comparación del desempeño de las Grandes empresas Vs Pymes del sector de supermercados en Colombia.

Indicador Financiero.	Evaluación del desempeño.
Crecimiento	Las ventas en ambos grupos aumentaron, presentando en las grandes un crecimiento del 47,0%, en 2014 empezó con $946.905 millones y pasó a $1.392.373 millones en el 2020. Mientras que en las Pymes el crecimiento fue de 55,3%, inicio en el 2014 con $15.584 millones y cerró en el 2020 con $24.194 millones. El comportamiento de la utilidad neta para ambos grupos tuvo un comportamiento creciente. En promedio las grandes empresas tuvieron una pérdida neta de -$2.785 millones, mientras que las Pymes tuvieron una utilidad promedio de $560 millones. En promedio los activos totales de las grandes empresas fueron por valor de $947.199 millones, y de las Pymes de $5.843 millones.
Endeudamiento	El nivel de endeudamiento tuvo un comportamiento diferente en ambos grupos, mientras que en las grandes empresas tuvo una tendencia al alza, en las Pymes el indicador tuvo una tendencia decreciente. En promedio el nivel de endeudamiento en las grandes empresas fue de 51,8%, mientras que en las Pymes fue de 60,1%. Lo anterior indica que las Pymes financian sus activos en mayor medida con deuda externa. El promedio de endeudamiento a corto plazo de las grandes empresas fue de 63,7%, y el de las Pymes fue de 74,9%. De acuerdo con lo anterior se infiere que las Pymes concentran su deuda en el corto plazo. El apalancamiento financiero en promedio para las grandes empresas es de 214,6%, mientras que el de las Pymes es de 251,9%. Lo anterior significa que, en las Pymes, los socios invierten más recursos para financiar los activos.

	El apalancamiento financiero total para las grandes empresas del sector, tienen un promedio de 114,6%; mientras que para las Pymes es de 151,9%. Lo que indica que las grandes empresas por cada peso invertido en patrimonio tienen en deuda $1,14, en cuanto a las Pymes estas tienen en deuda $0,37 pesos más que las grandes.
Eficiencia	La rotación de inventarios para las grandes empresas fue de 7,0 veces, mientras que para las Pymes fue de 10,4 veces. La rotación cartera para las grandes empresas fue de 25,2 veces y para las Pymes fue de 16,3 veces. De acuerdo con lo anterior las Pymes tardan ocho días más en recaudar la cartera. La rotación de activos fijos en promedio para ambos grupos es de 7,6 veces (2,3 veces en las grandes y 12,8 veces en las Pymes). La rotación de activos totales en promedio para las grandes empresas fue de 1,1 veces, y 3,5 veces para las Pymes. De acuerdo a lo anterior se puede decir que en las Pymes, los activos se utilizaron de forma más eficiente en la generación de ventas.
Eficacia	El margen de utilidad bruta presentó un promedio un poco más alto en las grandes empresas con 20,3% en comparación con las Pymes con 15,8%. No pasa lo mismo con el margen operacional, ya que en las Pymes el margen tuvo un promedio más alto (3,4%), que en las grandes empresas (1,2%). Esta misma tendencia se mantuvo en el margen neto, en el cual el rendimiento de las Pymes fue mejor que el de las grandes empresas. En las Pymes el margen fue de 2,8%, mientras que en las grandes empresas el indicador arroja un margen negativo de -0,2%.
Efectividad	El ROA para las grandes empresas fue de 1,1% y para las Pymes de 11,4%, el mayor crecimiento de las ultimas se debió probablemente a que en este grupo de empresas la utilidad operacional creció en el periodo 2014-2020. El rendimiento del patrimonio tuvo un promedio mayor en las Pymes con 23,3%, en comparación con las empresas grandes en donde se presentó un indicador negativo (-0,2%).

EVA	El indicador de valor económico agregado –EVA- tuvo un comportamiento diferente en ambos grupos, mientras que en las grandes empresas del sector se destruyó valor (-$26.353 millones), en las Pymes se generó valor ($185 millones). El costo de capital promedio (Ko) para las grandes empresas fue de 9,7% y el de las Pymes fue de 10,8%. El activo neto operacional (ANO) para las grandes empresas fue de $350.335 millones y de las Pymes $2.822 millones. La UODI promedio de las grandes empresas fue por valor de $7.980 millones y de las Pymes fue de $479 millones. De acuerdo con lo anterior se puede decir que la utilidad operativa después de impuestos (UODI) no logró cubrir el cargo de capital para las grandes empresas. En cambio, en las Pymes la UODI si cubrió todos los costos de capital y alcanzó a generar utilidades a sus socios.

Fuente: Elaboración propia con información obtenida de las Tablas 8 y 14.

8.8 Medianas empresas Vs Pequeñas empresas.

En la Tabla 22 se analiza el comportamiento de los indicadores financieros de las Medianas empresas Vs Pequeñas empresas.

Tabla 22.Comparación del desempeño de las Medianas empresas Vs Pequeñas empresas del sector de supermercados en Colombia.

Indicador Financiero.	Evaluación del desempeño.
Crecimiento	Las ventas en el grupo de las medianas y pequeñas aumentaron, las primeras presentaron un promedio de $30.441 millones y la segunda un promedio de $8.313 millones. La utilidad neta fue más alta en las medianas empresas, con un promedio de $844 millones de pesos, mientras que en las pequeñas la utilidad fue de $243 millones.

	Los activos incrementaron en ambos grupos, en las medianas el promedio fue de $9.292 millones de pesos y en las pequeñas fue de $2.099 millones.
Endeudamiento	El nivel de endeudamiento en las pequeñas fue en promedio 58,3% durante los años 2014-2020, por lo tanto, la financiación de activos por parte de terceros se mantuvo levemente. Por otra parte, las medianas empresas promediaron 60,6%, por lo cual, los activos se financiaron en mayor medida con recursos de terceros. El endeudamiento a corto plazo promedio fue mayor en las pequeñas empresas con 81,6% y menor en las medianas con 73,7%; esto permitió inferir que el tipo de deuda más alto en ambos grupos fue de corto plazo. El apalancamiento financiero fue más alto en las medianas empresas 255,3%, mientras que las pequeñas promediaron 240,6%. El apalancamiento financiero total presentó un mayor promedio en las medianas empresas 155,3%; por otra parte, en las pequeñas fue de 140,6%.
Eficiencia	La rotación de activos fijos es ampliamente mayor que la rotación de activos totales en ambos grupos; los primeros presentaron un promedio de 12,1 veces en las medianas y 17,6 veces en las pequeñas. Mientras que los segundos mantuvieron un promedio de 3,9 veces para las pequeñas y 3,4 veces para las medianas. La rotación cartera para el septenio permaneció relativamente constante para las medianas empresas con un promedio de 15,9 veces; mientras que las pequeñas empresas presentaron altibajos durante todos los años, en promedio la rotación cartera de las pequeñas fue de 18,2 veces al año. La rotación de inventarios en promedio para ambos grupos fue de 10,3 veces (10,4 veces en las medianas y 10,1 veces en las pequeñas).
Eficacia	El margen de utilidad bruta promedio fue de 15,6% en las medianas y 16,7% en las pequeñas. El margen de utilidad operacional promedio fue de 3,1% en el grupo de las medianas y 3,8% en el grupo de las pequeñas. El margen de utilidad neta promedio fue de 2,7% en el grupo de las medianas y 3,2% en el grupo de las pequeñas.

	Los anteriores resultados muestran que el grupo de las pequeñas empresas realiza un control más eficaz en cuanto a costos de producción y gastos de ventas y administrativos.
Efectividad	Los activos tuvieron un mayor rendimiento en el grupo de las pequeñas. El ROA promedio para el periodo 2014-2020 fue de 14,6% para el grupo de las pequeñas y 10,0% para el grupo de las medianas. Este comportamiento más favorable en las pequeñas es el resultado de tener un mayor margen operacional. El ROE presentó un comportamiento similar al del ROA. Las pequeñas empresas presentaron un rendimiento mayor con 30,2% y las medianas con 22,6%. Este comportamiento se debe a un mejor desempeño de las pequeñas en relación con el margen neto.
EVA	El indicador de valor económico agregado –EVA- generó valor para ambos grupos; en las medianas se generó una utilidad residual de $211 millones y en las pequeñas $103 millones. El costo de capital promedio (Ko) para las medianas empresas fue de 10,7% y el de las pequeñas empresas fue de 11,3%. El activo neto operacional (ANO) para las medianas empresas fue de $4.500 millones y de las pequeñas fue de $978 millones La UODI promedio de las medianas empresas fue por valor de $680 millones y de las pequeñas empresas de $206 millones. De acuerdo con lo anterior se puede decir que para ambos casos la UODI alcanzó a cubrir el costo del capital y generar utilidades. Además de que el activo neto operacional se ha utilizado de manera eficiente para la obtención de ventas en ambos grupos.

Fuente: Elaboración propia con información obtenida de las Tablas 10 y 12.

8.9 Medianas empresas Vs Pymes.

En la Tabla 23 se analiza el comportamiento financiero de las Medianas empresas Vs Pymes durante los años evaluados. El 51% de las Pymes son las empresas medianas del sector.

Tabla 23. Comparación del desempeño de las Medianas empresas Vs Pymes del sector de supermercados en Colombia.

Indicador Financiero.	Evaluación del desempeño.
Crecimiento	Las ventas en el grupo de medianas empresas y Pymes aumentaron, pero incrementaron en mayor proporción en las Pymes con 55,3% entre el 2014 al 2020; iniciaron en el 2014 con $15.584 millones y cerraron en el 2020 con $24.194 millones. Las medianas empresas incrementaron sus ventas en 17,3%, pasando de $29.001 millones en el 2014 a $34.006 millones en el 2020. La utilidad neta también aumentó en ambos grupos, pero en las Pymes el aumento fue mayor con 244,8%, pasando de $223 millones en el 2014 a $769 millones en el 2020. En las medianas empresas el incremento fue de 49,6%, iniciando en el 2014 en $934 millones y cerrando en el 2020 con $1.397 millones. Al igual que los anteriores indicadores, los activos totales crecieron en mayor medida en las Pymes con 69,6%, iniciando en el 2014 con $4.146 millones y cerrando en el 2020 con $7.033 millones. En las medianas empresas el incremento fue de 32,6% pasando de $7.937 millones en el 2014 a $10.522 millones en el 2020.
Endeudamiento	El nivel de endeudamiento en las Pymes fue en promedio 60,1% durante los años 2014-2020, por lo tanto, los activos se financiaron en mayor medida con recursos de terceros. Por otra parte, las medianas empresas promediaron 60,6%, por lo cual, los activos se financiaron en mayor medida con recursos de terceros. El endeudamiento a corto plazo promedio fue mayor en las Pymes con 74,9% y menor en las medianas con 73,7%; esto permitió inferir que el tipo de deuda más alto en ambos grupos fue de corto plazo.

	El apalancamiento financiero fue más alto en las medianas empresas 255,3%, mientras que las Pymes promediaron 251,9%. El apalancamiento financiero total presentó un mayor promedio en las medianas empresas 155,3%; mientras que en las Pymes el apalancamiento total fue de 151,9%.
Eficiencia	La rotación de activos fijos fue ampliamente mayor que la rotación de activos totales en ambos grupos; los primeros presentan un promedio de 12,1 veces en las medianas y 12,8 veces en las Pymes. Mientras que los segundos mantienen en promedio en 3,5 veces para las Pymes y 3,4 veces para las medianas. La rotación cartera para el septenio permaneció relativamente constante para las medianas empresas con un promedio de 15,9 veces; mientras que las Pymes presentó altibajos durante todos los años, en promedio la rotación cartera de las Pymes fue de 16,3 veces al año. La rotación de inventarios en promedio para ambos fue de 10,4 veces (10,4 veces en las medianas y 10,4 veces en las Pymes).
Eficacia	El margen de utilidad bruta promedio fue de 15,6% en las medianas y 15,8% en las Pymes. El margen de utilidad operacional promedio fue de 3,1% en el grupo de las medianas y 3,4% en el grupo de las Pymes. El margen de utilidad neta promedio fue de 2,7% en el grupo de las medianas y 2,8% en el grupo de las Pymes. Los anteriores resultados muestran que el grupo de las Pymes realizó un control más eficaz en cuanto a costos de producción y gastos de ventas y administrativos.
Efectividad	Los activos tuvieron un mayor rendimiento en el grupo de las Pymes. El ROA promedio para el periodo 2014-2020 fue de 11,4% para el grupo de las Pymes y 10,0% para el grupo de las medianas. Este comportamiento más favorable en las Pymes es el resultado de tener un mayor margen operacional, además de una rotación de activos mayor. El ROE presentó un comportamiento similar al del ROA. Las Pymes presentaron un rendimiento mayor con 23,3%% y las medianas con 22,6%.

	Este comportamiento se debió a un mejor desempeño de las Pymes en relación con el margen neto y rotación de activos; ya que el apalancamiento financiero en las medianas fue mayor.
EVA	El indicador de valor económico agregado –EVA- generó valor para ambos grupos; en las medianas se generó una utilidad residual de $211 millones y en las Pymes de $185 millones. El costo de capital promedio (Ko) para las medianas empresas fue de 10,7% y el de las Pymes fue de 10,8%. El activo neto operacional (ANO) para las medianas empresas fue de $4.500 millones y de las Pymes fue de $2.822 millones La UODI promedio de las medianas empresas fue por valor de $680 millones y de las Pymes de $479 millones. De acuerdo con lo anterior se puede decir que para ambos casos la UODI alcanzó a cubrir el costo del capital y generar utilidades. Además de que el activo neto operacional se ha utilizado de manera eficiente para la obtención de ventas en ambos grupos.

Fuente: Elaboración propia con información obtenida de las Tablas 10 y 14.

8.10 Pequeñas empresas Vs Pymes.

En la Tabla 24, se analiza el comportamiento del desempeño financiero de las Pequeñas empresas Vs Pymes. Las Pymes del sector de supermercados en Colombia se componen en un 49% por pequeñas empresas.

Tabla 24. Comparación del desempeño de las Pequeñas empresas Vs Pymes del sector de supermercados en Colombia.

Indicador Financiero.	Evaluación del desempeño.
Crecimiento	Las ventas de las pequeñas empresas y las Pymes del sector aumentaron en los siete años de estudio, las primeras tuvieron en promedio $8.313 millones en ventas, y las segundas $19.629 millones. La utilidad neta en ambos grupos también tuvo un amento. Las pequeñas empresas en promedio tuvieron unas ventas por valor de $243 millones, mientras que las Pymes $560 millones. Los activos totales en promedio para ambos grupos tuvieron un aumento, en las pequeñas el promedio de los activos fue de $2.099 millones y en las Pymes por $5.843 millones.
Endeudamiento	El nivel de endeudamiento en las Pymes fue en promedio 60,1% durante los años 2014-2020, por lo tanto, los activos se financiaron en mayor medida con recursos de terceros. Por otra parte, las pequeñas empresas promediaron 58,3%, por lo cual, los activos también se financiaron en mayor medida con recursos de terceros; pero en un rango menor que las Pymes. El endeudamiento a corto plazo promedio fue mayor en las pequeñas empresas con 81,6% y menor en las Pymes con 74,9%; esto permitió inferir que el tipo de deuda más alto en ambos grupos fue de corto plazo. El apalancamiento financiero fue más alto en las Pymes con 251,9%, por lo tanto, este grupo financió en mayor proporción sus activos con recursos propios que las pequeñas empresas, las cuales promediaron 240,6%.

	El apalancamiento financiero total presentó un mayor promedio en las medianas empresas 151,9%; por otra parte, en las pequeñas empresas fue de 140,6%.
Eficiencia	La rotación de activos fijos fue ampliamente mayor que la rotación de activos totales en ambos grupos; los primeros presentaron un promedio de 17,6 veces en las pequeñas y 12,8 veces en las Pymes. Mientras que los segundos mantuvieron un promedio de 3,5 veces para las Pymes y 3,9 veces para las pequeñas empresas. La rotación cartera para el septenio presentí altibajos para los dos grupos de empresas, en las pequeñas esta tuvo un promedio de 18,2 veces al año o cada 20 días; mientras que las Pymes tuvieron una rotación de cartera de 16,3 veces al año o cada 22 días. La rotación de inventarios en promedio para ambos fue de 10,3 veces (10,1 veces en las pequeñas y 10,4 veces en las Pymes). En promedio estos dos grupos de empresas venden sus inventarios cada 36 días.
Eficacia	El margen de utilidad bruta promedio fue de 16,7% en las pequeñas y 15,8% en las Pymes. El margen de utilidad operacional promedio fue de 3,8% en el grupo de las pequeñas y 3,4% en el grupo de las Pymes. El margen de utilidad neta promedio fue de 3,3% en el grupo de las pequeñas y 2,8% en el grupo de las Pymes. Los anteriores resultados muestran que el grupo de las pequeñas empresas realizó un control más eficaz en cuanto a costos de producción y gastos de ventas y administrativos, obteniendo en los tres márgenes anteriores resultados más favorables.
Efectividad	Los activos tuvieron un mayor rendimiento en el grupo de las pequeñas. El ROA promedio para el periodo 2014-2020 fue de 11,4% para el grupo de las Pymes y 14,6% para el grupo de las pequeñas. Este comportamiento más favorable en las pequeñas fue el resultado de tener un mayor margen operacional, además de una rotación de activos mayor. El ROE presentó un comportamiento similar al del ROA. Las pequeñas empresas, presentaron un rendimiento mayor con 30,2% y las Pymes con 23,3%

	Este comportamiento se debió a un mejor desempeño de las pequeñas empresas, en relación con el margen neto y rotación de activos; ya que el apalancamiento financiero en el grupo de las Pymes fue mayor.
EVA	El indicador de valor económico agregado –EVA- generó valor para ambos grupos; en las pequeñas se generó una utilidad residual de $103 millones y en las Pymes de $185 millones. El costo de capital promedio (Ko) para las pequeñas empresas fue de 11,3% y el de las Pymes fue de 10,8%. El activo neto operacional (ANO) para las pequeñas empresas fue de $978 millones y de las Pymes fue de $2.822 millones La UODI promedio de las pequeñas empresas fue por valor de $206 millones y de las Pymes de $479 millones. De acuerdo con lo anterior se puede decir que para ambos casos la UODI alcanzó a cubrir el costo del capital y generar utilidades. Además de que el activo neto operacional se ha utilizado de manera eficiente para la obtención de ventas en ambos grupos.

Fuente: Elaboración propia con información obtenida de las Tablas 12 y 14.

9. COMPARACIÓN DEL SECTOR RETAIL CON ESTUDIOS EXTERNOS.

En este capítulo se realizó una comparación entre los resultados arrojados por este estudio y los estudios realizados por Rincón et at (2017) al sector de supermercados en Colombia entre los años 2014 y 2015; así como para comparación entre el presente estudio y los resultados obtenidos por Ayala y Cadavid (2018) entre el periodo 2014-2016.

En la Tabla 25 se realizó la comparación entre el presente estudio versus el estudio realizado por Rincón et al. (2017).

Tabla 25. Comparación del desempeño financiero del Sector Retail del presente estudio Vs Sector Retail del estudio de Rincón et al (2017).

Indicador Financiero.	**Evaluación del desempeño.**
Crecimiento	Las ventas del sector Retail presentadas en el estudio de Rincón et al (2017) tuvieron un crecimiento del 6,8% entre el periodo 2014-2015. Para el presente estudio las ventas tuvieron un crecimiento de 8,5% en el periodo 2014-2015. En cuanto a la utilidad neta en el estudio realizado por Rincón et al (2017) la utilidad obtuvo un crecimiento del 65,6% entre los años 2014 y 2015. Mientras que en el presente estudio se obtuvo un crecimiento de la utilidad neta entre los años 2014 y 2015 del 361,8%.
Endeudamiento	El nivel de endeudamiento de las empresas analizadas por Rincón et al (2017) fue de 36,5% para el 2014 y 48,3% para el 2015. Los resultados arrojados por el presente estudio se comportaron de manera similar, en el 2014 el nivel de endeudamiento fue de 34,8% en el 2014 y 47,7% en el 2015. El apalancamiento financiero total presentó un promedio de 75,4% en el estudio realizado por Rincón et al (2017) para los años 2014-2015. Mientras que para el presente estudio el apalancamiento financiero total tuvo un promedio de 72,3%.
	La rotación cartera para el periodo evaluado 2014-2015 fue de 16,5 veces para el estudio realizado por Rincón et al (2017), mientras que para el

Eficiencia	presente estudio la rotación de cartera en promedio para los años 2014 y 2015 fue de 20,2 veces. La rotación de inventarios en promedio en el estudio de Rincón et al para el periodo evaluado fue de 66 veces o cada 5 días, mientras que para el presente estudio la rotación muestra un resultado más deficiente rotando 6,9 veces al año o sea cada 53 días.
Eficacia	El margen de utilidad operacional promedio en el estudio de Rincón et al (2017) fue de 3,4% para el periodo evaluado, mientras que para el presente estudio el margen de utilidad operacional fue de 2,5% para los años 2014 y 2015. El margen de utilidad neta promedio en el estudio de Rincón et al (2017) fue de 2,5% para los años 2014 y 2015; mientras que para el presente estudio fue de 2,9% para el periodo evaluado.
Efectividad	El rendimiento sobre el activo –ROA- para el estudio realizado por Rincón et al (2017) fue de 2,4%, mientras que para el presente estudio el ROA tuvo un comportamiento un poco mayor (2,5%) en el periodo 2014-2015. En cuanto al rendimiento sobre el patrimonio –ROE-, en el estudio de Rincón et al, el ROE fue de 4,4% mientras presente estudio fue de 5,6% durante los años 2014-2015.

Fuente: Elaboración propia con información obtenida de las Tablas 3 y 6.

En la Tabla 26 se muestra la comparación entre los resultados arrojados por las grandes empresas del presente estudio y los resultados obtenidos del estudio realizado por Ayala y Cadavid (2018).

Tabla 26. Comparación del desempeño financiero de las Grandes empresas del estudio de Ayala y Cadavid (2018) Versus Grandes empresas del presente estudio.

Indicador Financiero.	**Evaluación del desempeño.**
Endeudamiento	El nivel de endeudamiento de las empresas analizadas por Ayala y Cadavid (2018) tuvo un promedio de 59,0% entre los años 2015-2017. Los resultados arrojados por el presente estudio tuvieron un promedio 49,6% durante el periodo 2015-2017. El apalancamiento financiero total presentó un promedio de 142,7% en el estudio realizado por Ayala y Cadavid (2018) para los años 2015-2017. Mientras que para el presente estudio el apalancamiento financiero total tuvo un promedio de 98,6% para las grandes empresas entre los años 2015-2017. El endeudamiento a corto plazo para el estudio realizados por Ayala y Cadavid (2018) tuvo un promedio de 68,0% en el periodo evaluado, mientras que para el presente estudio el promedio fue de 58,3%.
Eficiencia	La rotación cartera para el periodo evaluado 2015-2017 fue de 14,9 veces para el estudio realizado por Ayala y Cadavid (2018), mientras que para el presente estudio la rotación de cartera en promedio para los años 2015 y 2017 fue de 24,5 veces. La rotación de inventarios en promedio en el estudio de Ayala y Cadavid (2018) para el periodo evaluado fue de 5,6 veces al año o cada 65 días, mientras que para el presente estudio la rotación fue de 6,9 veces al año o cada 53 días para el periodo 2015-2017. La rotación de activos fijos en el estudio realizado por Ayala y Cadavid (2018) tuvo un promedio de 3,2 veces; mientras que la rotación de activos fijos promedio de las grandes empresas del sector en el presente estudio fue de 2,2 veces entre los años 2015-2017.

	La rotación de activos totales en el estudio de Ayala y Cadavid (2018) tuvo un promedio de 1,4 veces mientras que para las grandes empresas del presente estudio fue de 0,9 veces en el periodo 2015-2017.
Eficacia	El margen de utilidad bruta promedio en el estudio de Ayala y Cadavid (2018) fue de 18,7%, mientras que para el presente estudio fue de 21,1%. El margen de utilidad operacional promedio en el estudio de Ayala y Cadavid (2018) fue de 2,7% para el periodo evaluado, mientras que para el presente estudio el margen de utilidad operacional fue de 1,7% para los años 2015-2017- El margen de utilidad neta promedio en el estudio de Ayala y Cadavid (2018) fue de 0,3% para el periodo 2015-2017; mientras que el margen neto de las grandes empresas del presente estudio fue de 0,03% para el periodo 2015-2017.
Efectividad	El rendimiento sobre el activo –ROA- para el estudio realizado por Ayala y Cadavid (2018) fue de 0,0%, mientras que para el presente estudio el ROA tuvo un comportamiento mejo (1,6%) en el periodo 2015-2017. En cuanto al rendimiento sobre el patrimonio –ROE-, en el estudio de Ayala y Cadavid el promedio fue de 0,3% en el periodo 2015-2017, mientras que el ROE de las grandes empresas del presente estudio arrojaron un ROE de 0,03% en el periodo 2015-2017.

Fuente: Elaboración propia con información obtenida de las Tablas 2 y 8.

10. ESTUDIO REVISTA DINERO.

En la Tabla 27, se muestran los indicadores de las empresas más grandes del país, la misma fue elaborada con información proporcionada por la Revista Dinero para los años 2014 al 2020.

Tabla 27. Indicadores de las grandes empresas del sector de supermercados en Colombia durante los años 2014-2020, con base en información de la Revista Dinero.

Indicadores de las grandes empresas del sector de supermercados en Colombia reportados en la Revista Dinero.								
Indicador	**2014**	**2015**	**2016**	**2017**	**2018**	**2019**	**2020**	**Promedio**
CRECIMIENTO (Millones de pesos)								
Ventas	$ 417.831	$ 334.517	$ 364.758	$ 421.695	$ 477.264	$ 525.589	$ 561.152	$ 443.258
Activos	$ 367.937	$ 313.758	$ 314.087	$ 363.451	$ 374.480	$ 414.389	$ 413.149	$ 365.893
Patrimonio	$ 146.313	$ 170.677	$ 161.673	$ 179.056	$ 177.134	$ 74.938	$ 153.641	$ 151.919
Utilidad neta	$ 1.123	$ 9.412	$ 2.101	$ 75	-$ 4.964	-$ 4.572	-$ 610	$ 366
EFICIENCIA (veces)								
Rotación de activos	1,1	1,1	1,2	1,2	1,3	1,3	1,4	1,2
EFICACIA (%)								
Margen neto (utilidad neta/ventas)	0,3%	2,8%	0,6%	0,0%	-1,0%	-0,9%	-0,1%	0,2%
ENDEUDAMIENTO (%)								
Apalancamiento Financiero	251,5%	183,8%	194,3%	203,0%	211,4%	553,0%	268,9%	266,6%
EFECTIVIDAD (%)								
ROE	0,8%	5,5%	1,3%	0,0%	-2,8%	-6,1%	-0,4%	-0,2%

Fuente: Elaboración propia con información obtenida de la Revista Dinero (2015, 2016, 2017, 2018, 2019, 2020, 2021).

Las ventas de las grandes empresas del sector de supermercados en Colombia según la Revista Dinero, presentaron un crecimiento del 34,3% en el periodo 2014-2020. Las ventas promedias del sector fueron por valor de $443.258 millones.

Los activos promedios de las grandes empresas de acuerdo con la Revista Dinero, crecieron un 12,29%; pasando de $367.937 en el 2014 a $413.149 millones en el 2020.

La utilidad neta presentó altibajos durante todo el septenio, en promedio fue de $366 millones de pesos. En los años 2018, 2019 y 2020 las empresas grandes del sector registraron una pérdida neta por valor de -$4.964 millones, -$4.572 millones y -$610 millones respectivamente.

La rotación de activos en promedio fue por 1,0 veces, teniendo su pico más alto en el año 2020 con 1,4 veces y el más bajo en los años 2014 y 2015 con 1,1 veces.

El apalancamiento financiero de las grandes empresas del sector tuvo un promedio de 266,6% durante el periodo 2014-2020.

En cuanto al rendimiento del patrimonio promedio de las grandes empresas se obtuvo un resultado negativo de -0,2%, lo cual indica que las grandes compañías del sector no están generando valor para sus socios.

La Tabla 28 muestra una comparación de los indicadores financieros del grupo Grandes empresas del sector y los mostrados anteriormente en la Revista Dinero. Se observa algunas similitudes como también diferencias en sus comportamientos.

Tabla 28. Comparación del desempeño financiero de las Grandes empresas de la Revista Dinero Vs Grandes empresas del sector de supermercados en Colombia durante los años 2014 al 2020.

Indicador.	**Evaluación del desempeño.**
Crecimiento.	El estudio de la Revista Dinero muestra que las ventas de las empresas grandes obtuvieron una tasa de crecimiento del 34,3%; mientras que las grandes empresas del sector tuvieron un crecimiento de 47,04% durante todo el septenio. Las ventas promedio de las grandes empresas de la Revista Dinero fueron de $443.258 millones, mientras que en las grandes empresas del sector las ventas promedio fueron por valor de $1.004.868 millones. La utilidad neta de las grandes empresas de la Revista Dinero fue en promedio $366 millones, mientras que la utilidad neta promedio de las grandes empresas del sector fue una perdida por valor de -$2.785 millones. Los activos de las grandes empresas del sector fueron por valor de $947.199 millones, mientras que las grandes empresas de la Revista Dinero presentaron unos activos de $365.893 millones.
Endeudamiento.	El apalancamiento financiero de las grandes empresas de la Revista Dinero fue en promedio 266,6%, mientras que en las grandes empresas del sector el apalancamiento financiero fue de 214,6%.

Eficiencia.	Los activos totales rotan en promedio 1,1 veces al año en las grandes empresas del sector. Mientras que en las grandes empresas de la Revista Dinero la rotación de activos promedio fue de 1,2 veces al año.
Eficacia.	El margen de utilidad neta para ambos grupos tuvo un comportamiento diferente, en las grandes empresas de la Revista Dinero la utilidad neta arroja un resultado positivo de 0,2%. Mientras que en las grandes empresas del sector el margen de utilidad neta tuvo un resultado negativo de -0,2%.
Efectividad.	El promedio el ROE se posiciono en promedio en -0,7% para las grandes empresas del sector, mientras que en las grandes empresas de la Revista Dinero el ROE se ubicó en -0,2%.

Fuente: Elaboración propia con información obtenida de las Tablas 8 y 27.

11. CONCLUSIONES.

Los grandes almacenes e hipermercados minoristas generaron 213.345 puestos de trabajo durante el año 2020, además de lograr unas ventas nominales por valor de $72,9 billones de pesos durante ese mismo año. Del mismo modo, el sector de supermercados en Colombia les brinda a los consumidores finales una mayor comodidad a la hora de comprar, gracias a su variedad de productos, localización y variedad de precios.

Conforme a esto, se hizo importante realizar un análisis del sector de supermercados en Colombia durante los últimos siete años para poder conocer la situación financiera del sector.

Con base en lo anterior se planteó un objetivo general el cual era realizar una evaluación financiera del sector de supermercados en Colombia durante los años 2014 al 2020, de modo que se pudiera conocer el comportamiento del sector en cuanto a los indicadores contables de: endeudamiento, eficiencia, eficacia, efectividad y el indicador de gestión basada en el valor –EVA- para conocer si el sector y los grupos de empresas dependiendo de su tamaño (grandes, medianas, pequeñas y Pymes) generaban o destruían valor en el septenio evaluado. Estos resultados financieros se encuentran en los capítulos 7 y 8 del presente trabajo.

Los principales resultados de esta investigación son:

Del análisis financiero realizado del sector de supermercados en Colombia durante el periodo 2014-2020, se pudo comprobar que, en términos generales, los activos y las ventas de todos los grupos de empresas crecen durante todo el periodo. En cambio, la utilidad neta presentó altibajos en el total de empresas del sector, como en las grandes empresas del sector; por el contrario, los grupos de empresas medianas, pequeñas y Pymes tuvieron un comportamiento creciente en lo que respecta a la utilidad neta.

El nivel de endeudamiento tuvo un comportamiento decreciente para los grupos: pequeñas, medianas y Pymes, lo cual quiere decir que, con el paso de los años estos grupos se financiaron en menor medida con recursos de terceros. Por el contrario, las grandes empresas y el total de empresas del sector presentaron un crecimiento con respecto a este indicador.

El endeudamiento a corto plazo para todos los grupos evaluados, hizo evidenciar que, en todos los grupos, la deuda se concentra en el corto plazo.

El apalancamiento financiero, y apalancamiento financiero total se comportaron de manera semejante al nivel de endeudamiento. En los grupos grandes empresas y total empresas del sector, estos indicadores presentaron un crecimiento; mientras que para los grupos: medianas empresas, pequeñas empresas y Pymes, estos indicadores presentan una tendencia decreciente.

A nivel de eficiencia, los grupos de las medianas empresas, pequeñas empresas y Pymes obtuvieron mejores resultados en los indicadores de rotación inventario, rotación de activos fijos y rotación de activos totales. En cuanto al indicador rotación cartera las grandes empresas y el total del sector presentaron un mejor resultado.

A nivel de eficiencia, los mejores resultados los obtuvieron las pequeñas empresas, medianas empresas y el grupo de las Pymes en los márgenes operativos y netos; excepto en el margen bruto, el cual se obtuvo mejores resultados en el total sector y en las grandes empresas.

En términos generales el comportamiento del rendimiento del activo –ROA- fue positivo durante todo el periodo para todos los grupos evaluados. De igual forma las empresas de los grupos medianas, pequeñas y Pymes obtuvieron mejores resultados que las grandes empresas y el total del sector.

Lo mismo paso en el comportamiento del ROE, en el cual, en todos los grupos, salvó las grandes empresas del sector obtuvieron resultados favorables.

En cuanto al EVA, los grupos de las medianas empresas, pequeñas empresas y Pymes generaron valor en el periodo 2014-2020; por el contrario, las grandes empresas y el total del sector destruyeron valor en todos los siete años evaluados.

El factor que más incidió en el resultado del EVA, fue el comportamiento de la UODI para cada grupo de empresas. En las grandes y en el total de empresas del sector la UODI no alcanzo a cubrir el costo del capital; mientras que para los grupos restantes la UODI si logró cubrir el costo de capital y generar una utilidad residual para sus accionistas.

Los comportamientos favorables de los grupos: medianas empresas, pequeñas empresas y Pymes estuvieron ligados en un manejo más eficiente de los activos netos operacionales con el fin de generar mayores ingresos

En términos generales se puede decir que los grupos de las medianas empresas, pequeñas empresas y Pymes obtuvieron un mejor desempeño financiero que las grandes empresas y el sector en general.

En cuanto a las comparaciones del presente estudio con otros estudios externos se encontró que el sector Retail analizado por Rincón et al. (2017) tuvo un comportamiento similar con el presente trabajo en cuanto a los indicadores de endeudamiento. En lo que respecta a los indicadores de eficiencia el sector Retail del presente trabajo presentó una mayor rotación de cartera que el sector Retail estudiado por Rincón et al. (2017); no pasa lo mismo con la rotación de inventarios en la cual el sector Retail analizado por Rincón et al, presentó una mayor rotación que el total de empresas analizadas en esta investigación.

En lo que concierne a los indicadores de eficacia y efectividad el total de empresas analizadas en la presente investigación obtuvieron mejores resultados en términos generales que las empresas analizadas por Rincón et al (2017).

Asimismo, las grandes empresas del sector analizadas en esta investigación obtuvieron mejores resultados en los indicadores de eficiencia, endeudamiento y efectividad durante el periodo 2015-2017, que las grandes empresas analizadas por Ayala y Cadavid (2018).

Del mismo modo las grandes empresas del sector de supermercados estudiadas en esta investigación obtuvieron un mejor desempeño en cuanto al crecimiento en sus ventas y los activos totales que las grandes empresas recopiladas en el estudio de la Revista Dinero, caso contrario pasa con la utilidad neta en la cual las grandes empresas estudiadas por la revista obtuvieron un mejor desempeño que la utilidad neta de las grandes empresas del presente estudio (la cual en promedio fue perdida).

De manera similar al comportamiento de la utilidad neta, los resultados de los indicadores de eficacia, efectividad y eficiencia arrojaron un mejor desempeño en las grandes empresas estudiadas por la Revista Dinero en el periodo 2014-2020, que las empresas catalogadas como grandes en la presente investigación.

En términos generales el sector de supermercados en Colombia obtuvo un crecimiento en cuanto a ventas, utilidad neta y activos totales. Este crecimiento estuvo marcado por altibajos durante todo el periodo evaluado.

En cuanto eficiencia, el sector obtuvo un resultado favorable en la rotación cartera, caso contrario los resultados obtenidos en la rotación de inventarios, activos fijos y activos totales en los cuales se puede inferir que los activos en el total de empresas del sector no han sido utilizados de la mejor manera para la obtención de ventas.

A nivel de eficacia se logró identificar que el sector tiene unos altos gastos de administración y venta, lo que hace que los márgenes operacionales y netos se disminuyan drásticamente en comparación con el margen bruto.

En cuanto a efectividad el sector logró presentar resultados favorables en los indicadores ROA y ROE.

Y en términos del EVA, el sector no logró generar valor en ninguno de los años del septenio evaluado; lo anterior debido a que la UODI no logró cubrir el costo de capital para el periodo evaluado.

12. LIMITACIONES.

En la realización de la presente investigación se presentaron algunas limitaciones que se relacionan a continuación:

- En la población seleccionada para realizar esta investigación, se hallaron inconsistencias en el reporte de la información financiera por parte de algunas empresas, por lo cual, se excluyeron en el desarrollo del trabajo.
- En la base de datos no se discriminaba que pasivos generaban intereses, por lo que se supuso que el pasivo con costo explicito, fuesen las obligaciones financieras a corto y largo plazo.
- Para obtener un valor que refleje una tasa de interés aproximada a un valor más exacto y real, se optó por tomar el promedio del Ki histórico entre los años 2014-2020 de lo reportado por la Superintendencia Financiera para créditos preferencias en cada uno de los años evaluados.
- Del mismo modo, la tasa de impuesto utilizada en la investigación fue la establecida por el gobierno nacional para las personas jurídicas en el impuesto de renta; lo anterior debido a que, mediante el impuesto reportado por las empresas, no se generaba un resultado ajustado con la realidad.

13. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

Alfonso, I. M. (1988). *Técnicas de investigación bibliográficas*. Distrito Capital, Venezuela: Contexto Editores. Caracas.

Asociación Americana de Psicología (APA). Séptima Edición. https://normas-apa.org/wp-content/uploads/Guia-Normas-APA-7ma-edicion.pdf

Argandoña. A. (1998). *La Teoría de los Stakeholders y el Bien común*. [Documento de Investigación N° 355]. Universidad de Navarra. Barcelona.

Asobancaria. (16 de enero del 2017). *Crecimiento económico en Colombia: ¿qué nos dejó 2016 y que podemos esperar para 2017*. Edición 1073. https://www.asobancaria.com/wp-content/uploads/2018/02/1073.pdf

Ayala, J., y Cadavid, D. (2018). *Análisis de la Situación Financiera de Almacenes la 14 S.A a través de las Cifras del Sector Retail en Colombia Durante los Años 2015 al 2017*. [Monografía]. Universidad del Valle. Santiago de Cali.

Bahamón, C. (2013). *Análisis Sectorial de las Grandes Superficies en Colombia*. [Monografía]. Universidad Icesi. Santiago de Cali.

Banco de la República. (28 de febrero del 2019). *El Dane reveló que el Producto Interno Bruto de 2018 creció 2,7%, lo que genera optimismo frente a la meta de crecimiento de 3,6% en el 2019.* Banco de la República. https://id.presidencia.gov.co/Paginas/prensa/2019/190228-Dane-revelo-que-Producto-Interno-Bruto-2018-crecio-2-7-que-genera-optimismo-frente-a-meta-crecimiento-3-6-en-2019.aspx

Banco de la República. (2021a). *Producto Interno Bruto (PIB)*. Banco de la República. https://www.banrep.gov.co/es/glosario/producto-interno-bruto-pib

Banco de la República. (2021b). *Producto Interno Bruto (PIB): anual a precios corrientes*. Banco de la República. https://www.banrep.gov.co/es/estadisticas/producto-interno-bruto-pib

Banco de la República. (2021c). *¿Qué tanto sabe sobre la inflación?* Banco de la República. https://www.banrep.gov.co/es/contenidos/page/qu-inflaci-n

Banco de la República. (2021d). *Índice de precios al consumidor*. Banco de la Republica. https://www.banrep.gov.co/es/estadisticas/indice-precios-consumidor-ipc

Banco de la República. (2021e). *Inflación total y meta: serie de inflación total y meta (desde 01/1993)*. Banco de la República. https://www.banrep.gov.co/es/estadisticas/inflacion-total-y-meta

Banco de la República. (2021f). *Tasa de captación semanales DTF*. https://totoro.banrep.gov.co/analytics/saw.dll?Go&Action=prompt&path=%2Fshared%2FSeries%20Estad%C3%ADsticas_T%2F1.%20Tasas%20de%20Captaci%C3%B3n%2F1.1%20Serie%20empalmada%2F1.1.2%20Semanales%2F1.1.2.1%20DTF%2CCDT%20180%20d%C3%ADas%2CCDT%20360%20d%C3%ADas%20y%20TCC%20-%20(Desde%20el%2012%20de%20enero%20de%201984)%2F1.1.2.1.7%20TCA_Serie%20historica%20DTF%20-%20diferentes%20periodicidades&NQUser=publico&NQPassword=publico123&options=rdf

Banco Mundial. (2021). PIB per cápita: Colombia. *Banco Mundial*. https://datos.bancomundial.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD?locations=CO&most_recent_value_desc=false

Bernal, C. (2006). *Metodología de la investigación: administración, economía, humanidades y ciencias sociales*. 3ra Ed. Colombia: Editorial Pearson Educación.

Calvo, R. y López, C. (1999). Reflexiones sobre la "Gestión Basada en el Valor" orientadas al desarrollo de un proyecto de investigación. Universidad de da Coruña.

Comercio y Aduanas. (2021). Incoterm FOB. *Comercio y Aduanas*. https://www.comercioyaduanas.com.mx/incoterms/incoterm/que-es-incoterm-fob/#incoterm-fob

Córdoba, M. (2012). *Gestión financiera*. 2da Ed. ECOE Ediciones.

Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (DANE). (17 de febrero de 2015a). *Encuesta mensual de comercio al por menor y comercio de vehículos- EMCM diciembre 2014*. Bogotá. https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/mmcm/bol_emcm_dic14.pdf

Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (DANE). (18 de febrero de 2015b). *Comercio Exterior- Exportaciones diciembre 2014*. Bogotá. https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/exportaciones/bol_exp_dic14.pdf

Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (DANE). (19 de febrero de 2015c). *Comercio Exterior- Importaciones diciembre de 2014*. Bogotá. https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/importaciones/bol_impo_dic14.pdf

Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (DANE). (29 de enero de 2015d). *2014 tuvo la tasa de desempleo más baja de los últimos 14 años con 9,1%*. Bogotá. https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/ech/CP_empleo_dic_14.pdf

Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (DANE). (6 de mayo de 2016a). *Encuesta Anual de Comercio –EAC 2014.* Bogotá. https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/eac/bol_eac_2014_def.pdf

Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (DANE). (7 de diciembre de 2016b). *Encuesta Anual de Comercio –EAC 2015*. Bogotá. Recuperado de: https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/eac/bol_eac_2015.pdf

Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (DANE). (17 de febrero de 2016c). *Encuesta mensual de comercio al por menor y comercio de vehículos- EMCM diciembre 2015*. Bogotá. https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/mmcm/bol_emcm_dic15.pdf

Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (DANE). (4 de febrero de 2016d). *Comercio Exterior- Exportaciones diciembre 2015*. Bogotá. https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/exportaciones/bol_exp_dic15.pdf

Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (DANE). (19 de febrero de 2016e). *Comercio Exterior- Importaciones diciembre de 2015*. Bogotá. https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/importaciones/bol_impo_dic15.pdf

Departamento Administrativos Nacional de Estadísticas (DANE). (29 de enero de 2016f). *La tasa de desempleo en 2015 fue de 8,9%. La más baja en los últimos 15 años.* Bogotá. https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/ech/CP_empleo_dic_15.pdf

Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (DANE). (30 de noviembre de 2017a). *Encuesta Anual de Comercio –EAC 2016*. Bogotá. https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/eac/bol_eac_2016.pdf

Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (DANE). (14 de febrero de 2017b). *Encuesta mensual de comercio al por menor y comercio de vehículos- EMCM diciembre 2016*. Bogotá. https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/mmcm/bol_emcm_dic16.pdf

Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (DANE). (2 de febrero de 2017c). *Exportaciones- EXPO diciembre 2016.* Bogotá. https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/exportaciones/bol_exp_dic16.pdf

Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (DANE). (17 de febrero de 2017d). *Importaciones- IMPO diciembre 2016*. Bogotá. https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/importaciones/bol_impo_dic16.pdf

Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (DANE). (27 de enero de 2017e). *La tasa de desempleo en diciembre de 2016 fue 8,7% para el año 2016 fue 9,2% y el nivel de ocupados fue 22.156.000, el más alto registrado de los últimos 16 años.* Bogotá. https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/ech/CP_empleo_dic_16.pdf

Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (DANE). (30 de noviembre de 2018a). *Encuesta Anual de Comercio –EAC 2017*. Bogotá. https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/eac/bol_eac_2017.pdf

Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (DANE). (14 de febrero de 2018b). *Encuesta mensual de comercio al por menor- EMCM diciembre 2017.* Bogotá. https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/mmcm/bol_emcm_dic17.pdf

Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (DANE). (5 de febrero de 2018c). *Exportaciones- EXPO diciembre 2017.* Bogotá. https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/exportaciones/bol_exp_dic17.pdf

Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (DANE). (14 de febrero de 2018d). *Importaciones- IMPO diciembre 2017.* Bogotá. https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/importaciones/bol_impo_dic17.pdf

Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (DANE). (30 de enero de 2018e). *La tasa de desempleo en diciembre de 2017 se ubicó en 8,6%. Para el año 2017 la tasa fue 9,4%*. Bogotá. https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/ech/CP_empleo_dic_17.pdf

Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (DANE). (2 de diciembre de 2019a). *Encuesta anual de comercio (EAC) 2018.* Bogotá. https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/eac/bol_eac_2018.pdf

Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (DANE). (14 de febrero de 2019b). *Encuesta Mensual de Comercio al por menor y comercio de vehículos (EMCM).* Bogotá. https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/mmcm/bol_emcm_dic18.pdf

Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (DANE). (5 febrero de 2019c). *Exportaciones (EXPO) diciembre 2018*. Bogotá. https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/exportaciones/bol_exp_dic18.pdf

Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (DANE). (14 de febrero de 2019d). *Importaciones (IMPO) diciembre 2018*. Bogotá. https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/importaciones/bol_impo_dic18.pdf

Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (DANE). (31 de enero de 2019e). *Principales indicadores del mercado laboral*. Bogotá. https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/ech/bol_empleo_dic_18.pdf

Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (DANE). (2020a). *Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas (CIIU Rev. 4 A.C (2020)).* https://www.dane.gov.co/files/acerca/Normatividad/resoluciones/2020/CIIU_Rev_4_AC.pdf

Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (DANE). (30 de noviembre de 2020b). *Encuesta Anual de Comercio (EAC) 2019.* Bogotá. https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/eac/bol_eac_2019.pdf

Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (DANE). (13 de febrero de 2020c). *Encuesta mensual de comercio al por menor y comercio de vehículos (EMCM) diciembre 2019.* Bogotá. https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/mmcm/bol_emcm_dic19.pdf

Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (DANE). (4 de febrero de 2020d). *Exportaciones (EXPO) diciembre 2019*. Bogotá. https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/exportaciones/bol_exp_dic19.pdf

Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (DANE). (17 de febrero de 2020e). *Importaciones (IMPO) diciembre de 2019*. Bogotá. https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/importaciones/bol_impo_dic19.pdf

Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (DANE). (31 de enero de 2020f). *Principales indicadores del mercado laboral*. Bogotá. https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/ech/bol_empleo_dic_19.pdf

Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (DANE). (12 de febrero de 2021a). *Encuesta Mensual de comercio (EMC).* Diciembre 2020. https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/emc/bol_emc_dic20.pdf

Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (DANE). (15 de febrero de 2021b). *Producto Interno Bruto (PIB) 2020.* Bogotá. https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/pib/bol_PIB_IVtrim20_produccion_y_gasto.pdf

Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (DANE). (4 de febrero de 2021c). *Exportaciones (EXPO) diciembre 2020*. Bogotá. https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/exportaciones/bol_exp_dic20.pdf

Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (DANE). (11 de febrero de 2021d). *Importaciones (IMPO) diciembre 2020*. Bogotá.

https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/importaciones/bol_impo_dic20.pdf

Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (DANE). (29 de enero de 2021e). *Principales indicadores del mercado laboral 2020*. Bogotá. https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/ech/bol_empleo_dic_20.pdf

Davivienda. (2018). Así va la Competencia del Retail en Colombia. Área de investigaciones y Estrategias. Davivienda Corredores.

Decreto 2706 del 2012. Bogotá, Colombia.

Decreto 2784 del 2012. Bogotá, Colombia.

Decreto 3022 del 2013. Bogotá. Colombia.

El Empleo. (29 de enero de 2021). Desempleo en Colombia aumentó en 2020. *El Empleo.* https://www.elempleo.com/co/noticias/noticias-laborales/desempleo-en-colombia-aumento-en-2020-6242

El País. (5 de enero del 2016). Inflación de Colombia en el 2015 fue de 6,77%. *El País.* https://www.elpais.com.co/economia/inflacion-en-colombia-en-2015-fue-de-6-77.html

Emis Profesional (2021). Comercio al por menor: Supermercados. https://www.emis.com/es

Estatuto Tributario. (2021). Artículo 240: Tarifa general para personas jurídicas. https://estatuto.co/?e=989

García, A. (2010). *Administración Financiera* I. Libros y manuales: Finanzas, contaduría y administración. Universidad de Málaga. https://www.eumed.net/libros-gratis/2010c/729/index.htm

González, E. (2007). La teoría de los stakeholders. Un puente para el desarrollo práctico de la ética empresarial y de la responsabilidad social corporativa. *Veritas, Revista de Filosofía y Teología*, II (17),205-224. https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=291122924002

Hernández, R., Fernández, C., y Baptista, P. (2006). *Metodología de la investigación*. 6ta Ed. México D.F: Editorial McGraw-Hill.

International Accounting Standards Board (IASB). (2009). Módulo 23: Ingresos de Actividades Ordinarias.

Instituto Nacional de Contadores Públicos (INCP). (2012). Principales indicadores financieros y de gestión. https://incp.org.co/Site/2012/agenda/7-if.pdf

La República. (4 de enero del 2020). Inflación en Colombia en 2019 aumentó a 3,80%, especialmente, por precios de alimentos. *La República.* https://www.larepublica.co/economia/dato-de-inflacion-en-colombia-durante-2019-aumento-a-380-segun-dane-2948404#:~:text=El%20Departamento%20Administrativo%20Nacional%20de,18%25%20que%20registr%C3%B3%20en%202019.

La República. (17 de marzo del 2015). Con 4,6% en 2014, Colombia fue el segundo que más creció en América Latina. *La República.* https://www.larepublica.co/economia/con-46-en-2014-colombia-fue-el-segundo-que-mas-crecio-en-america-latina-2233151

La República. (16 de febrero del 2021). La caída de 6,8% del Producto Interno Bruto de 2020 fue la peor de la historia del país. *La República.* https://www.larepublica.co/economia/la-caida-de-68-del-producto-interno-bruto-de-2020-fue-la-peor-de-la-historia-del-pais-3125632

Martin, J. y Petty, J. (2000*). La gestión basada en el valor*. Barcelona: Ediciones Gestión 2000.

Mayes, T. y Shank, T. (2010). Análisis financiero con Microsoft Excel 5ª. Ed. Mexico D.F: Editorial South-Western Cengace learning.

Oviedo, N., y Lopeda, S. (2017). Análisis del Desempeño Financiero de las empresas Colombianas Dedicadas a la Fabricación de Papel Cartón y Derivados, para el periodo comprendido entre los años 2010 al 2015. [Monografía]. Universidad del Valle. Santiago de Cali.

Portafolio. (17 de marzo del 2015a). La economía del país creció 4,6% en 2014. *Portafolio.* https://www.portafolio.co/economia/finanzas/economia-pais-crecio-2014-24182

Portafolio. (6 de enero del 2015b). La inflación del 2014 subió, pero sin desbordarse. *Portafolio.* https://www.portafolio.co/economia/finanzas/inflacion-2014-subio-desbordarse-32016

Portafolio. (2017a). Una mirada profunda a los resultados del PIB en el 2016. *Portafolio.* https://www.portafolio.co/economia/comportamiento-del-pib-en-colombia-2016-503584

Portafolio. (5 de enero del 2017b). La inflación del 2016 fue 5,75%, informó el Dane; salud y alimentos "dispararon" el costo de vida. *Portafolio.* https://www.portafolio.co/economia/inflacion-en-el-2016-fue-75-informo-el-dane-502607

Portafolio. (15 de febrero del 2018a). PIB 2017, mejor de lo esperado y señales positivas para el 2018. *Portafolio.* https://www.portafolio.co/economia/pib-2017-mejor-de-lo-esperado-y-senales-positivas-para-el-2018-514321

Portafolio. (5 de enero del 2018b). Inflación durante 2017 fue de 4,09%. *Portafolio.* https://www.portafolio.co/economia/inflacion-en-2017-fue-de-4-09-513032

Portafolio. (2020). Economía colombiana creció 3,3% en el 2019. *Portafolio.* https://www.portafolio.co/economia/pib-de-colombia-en-el-2019-538115

Portafolio. (2021). Inflación de 2020 en Colombia fue la más baja en la historia del Dane. *Portafolio.* https://www.portafolio.co/economia/inflacion-de-colombia-durante-2020-547995

Real Academia Española (RAE). (2021). Supermercado. https://dle.rae.es/supermercado

Revista Dinero. (10 de junio del 2016). Ranking 5 mil empresas. Edición 495. Revista Dinero.

Revista Dinero. (12 de junio del 2015). Ranking 5 mil empresas. Edición 471. Revista Dinero.

Revista Dinero. (18 de septiembre del 2020). Ranking 5 mil empresas. Edición 598. Revista Dinero.

Revista Dinero. (21 de julio del 2017). Ranking 5 mil empresas. Edición 522. Revista Dinero.

Revista Dinero. (22 de junio del 2018). Ranking 5 mil empresas. Edición 544. Revista Dinero.

Revista Dinero. (25 de julio del 2021). Ranking 5 mil empresas. Revista Dinero.

Revista Dinero. (28 de junio del 2019). Ranking 5 mil empresas. Edición 568. Revista Dinero.

Rincón, H., Niño, F. y Gómez, D. (2017). Retail en Colombia 2010-2015: Un estudio a partir del análisis financiero integral como elemento de soporte para la toma de decisiones. *Revista Espacios*, Vol. 38 (N°42), p. 20.

Rivera, J. (2011). *Gestión Basada en el Valor*. Colección Notas de Clases. Facultad de Ciencias de la Administración de la Universidad del Valle. Santiago de Cali.

Rivera, J. (2021). Ke del sector de supermercados en Colombia (base de datos no publicada). Cali, Valle del Cauca, Colombia.

Semana. (10 de marzo del 2016a). La economía colombiana creció en 3,1 en 2015. *Semana*. Recuperado de: https://www.semana.com/economia/articulo/pib-de-2015-en-colombia-crecimiento-de-la-economia-fue-de-31/221260/

Semana. (12 de enero del 2016b). Lo que dejó la economía en Colombia en 2015. *Semana*. Recuperado de: https://www.semana.com/economia/articulo/datos-economicos-colombia-2015/217904/

Semana. (5 de enero del 2019). Inflación de 2018 cerró en 3,18%. *Semana*. Recuperado de: https://www.semana.com/economia/articulo/inflacion-total-en-colombia-2018-ipc/265860/

Superintendencia Financiera. (2021). Tasa de interés activas por modalidad de crédito. https://www.superfinanciera.gov.co/inicio/simulador-y-tarifas-de-servicios-financieros/tasas-de-interes/tasas-de-interes-activas-por-modalidad-de-credito-61298

Valencia, W. (2011). Indicador de Rentabilidad de Proyectos: el Valor Actual Neto (VAN) o el Valor Económico Agregado (EVA). *Industrial Data,* 14(1),15-18.

Vera, A. (2006). Gerencia Basada en Valor: La Inclusión del Costo Financiero como un Costos de Oportunidad. *Actualidad Contable Faces*, 9(13),154-165.

Vergiú, J. y Bendezú, C. (2007). Los Indicadores financieros y el Valor Económico Agregado (EVA) en la creación de Valor. *Industrial Data*, 10 (1), 42-47.

ANEXOS.

Anexo 1.

Total, de las empresas del sector de supermercados en Colombia (CIIU 4711 y 4719).

CLASIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS SEGÚN SU TAMAÑO								
N°	**RAZÓN SOCIAL**	***2014***	***2015***	***2016***	***2017***	***2018***	***2019***	***2020***
1	Almacenes Exito S.A.	G	G	G	G	G	G	G
2	Supertiendas y droguerías Olimpica S.A.	G	G	G	G	G	G	G
3	Koba S.A.S.	G	G	G	G	G	G	G
4	Cencosud S.A.	G	G	G	G	G	G	G
5	Jeronimo Martins S.A.S.	G	G	G	G	G	G	G
6	Mercaderia S.A.S.	n/a	n/a	n/a	G	G	G	G
7	Pricesmart S.A.S.	G	G	G	G	G	G	G
8	Cooperativa multiactiva de empleados de distribuidores de drogas Copservir Ltda.	G	G	G	G	G	G	n/a
9	Almacenes La 14 S.A.	G	G	G	G	G	G	n/a
10	Farmatodo S.A.	G	G	G	G	G	G	G
11	Invercomer del Caribe S.A.S.	G	G	G	G	G	G	n/a
12	Promotora de café Colombia S.A.	n/a	G	G	G	G	G	G
13	Mercamio S.A.	G	G	G	G	G	G	G
14	Bbi S.A.S.	n/a	M	G	G	G	n/a	n/a
15	Inversiones supervaquita la 33 S.A.S.	M	M	M	G	G	G	G
16	Comercializadora Floralia S.A.	G	G	G	G	G	G	G
17	Abastecemos de occidente S.A.	G	G	G	G	G	G	G
18	Comercializadora mercaldas S.A.	G	G	G	G	G	G	G
19	Inversiones merca z S.A.	G	G	G	G	G	G	n/a
20	In Bond Gema S.A.S.	G	G	G	G	G	G	G
21	Caribe S.A.	M	G	G	G	G	G	G
22	Supermercado el rendidor S.A.	G	G	G	G	G	G	n/a
23	Distribuciones Hernandez Gomez Ltda.	G	G	G	G	G	G	n/a
24	Supermercados más por menos S.A.	G	G	G	G	G	G	G
25	Almacenes paraiso S.A.	G	n/a	G	G	G	G	n/a
26	Mercados y carnes O.R. S.A.S.	M	M	M	M	M	M	M
27	Supermercado la gran Colombia S.A.	M	G	G	G	G	G	G
28	Cadena comercial Oxxo S.A.S.	G	G	G	G	G	G	G
29	La casa de los tenderos S.A.S.	M	M	M	M	M	M	M
30	Quiceno & Cía. S.C.A.	M	M	M	M	M	M	G
31	Pandapan distribuciones S.A.S.	M	M	M	G	G	G	n/a
32	Emprender S.A.	M	M	M	G	M	M	P
33	Pan Pa'Ya Ltda.	G	G	G	G	G	G	G
34	Ventas Neiva Ltda.	M	G	G	M	M	M	n/a
35	La Integridad S.A.	M	M	M	M	M	n/a	n/a
36	Fama S.A.	M	M	M	M	M	M	M
37	Supermercado Boom S.A.S.	M	M	M	M	M	M	M
38	Autoservicio El Perdomo Ltda.	M	M	G	G	G	G	G
39	Distriofertas Ec S.A.S.	n/a	M	M	M	M	M	M
40	Reyes Lopez S.A.S.	M	M	M	n/a	M	G	n/a
41	Comercializadora Montes de Colombia S.A.S.	n/a	M	M	M	M	G	G
42	Cuatro Milpas S.A.S.	P	M	M	M	M	M	n/a
43	Santana distribuciones S.A.S.	n/a	M	M	M	M	M	n/a
44	Mercados Romi S.A.	M	M	M	M	M	M	M
45	Grupo Fexvad S.A.S.	M	G	G	G	G	G	M
46	La economía comercial S.A.S.	M	M	M	M	M	M	n/a
47	Mercados familiares Ltda. (Mercafam Ltda.)	M	M	M	M	M	M	M
48	Supermio S.A.S.	n/a	n/a	P	M	M	M	n/a
49	Casa Blanca S.A.S.	M	M	M	M	M	M	n/a
50	Madrid hermanos S.A.S.	M	M	M	M	M	M	M
51	Cceneca comercial Ltda.	M	M	M	M	M	P	M
52	Ventanilla verde autoservicio S.A.S.	M	M	M	M	M	n/a	n/a
53	Central cooperativa de servicios del Tolima.	M	M	M	M	M	n/a	M
54	Cadena centrales Ltda.	M	M	M	M	M	n/a	n/a
55	Julio Cesar Restrepo y Cía. S.A.	M	M	M	M	M	M	n/a
56	Comercializadora de alimentos Orosol S.A.	M	M	M	M	P	M	P
57	T Y T distribuciones S.A.S.	M	M	M	M	M	M	M
58	Supermercados Eco S.A.S.	M	M	M	M	M	M	M
59	Britt Colombia S.A.S.	G	G	G	M	M	G	n/a
60	Cluster distribuciones S.A.S.	M	M	M	M	M	M	M

61	Su papá supermercados S.A.	M	M	M	M	M	n/a	n/a
62	Comercializadora la posada S.A.	n/a	n/a	P	P	P	P	P
63	Supermercados los Bucaros S.A.S.	n/a	M	G	G	G	n/a	n/a
64	Distribuciones la clave Ltda.	M	M	M	M	M	P	n/a
65	Supermercado mercames S.A.S.	n/a	M	M	M	M	M	n/a
66	Comercializadora la cosecha S.A.S.	M	M	M	M	M	n/a	n/a
67	El Surtidor Caviri Y Cía. S.A.S.	M	M	M	M	M	M	M
68	Servicentro Menga S.A.	P	M	P	M	M	n/a	M
69	Merk-duración S.A.S.	M	M	M	M	M	M	n/a
70	Distribucion y cobertura S.A.S.	M	M	M	M	M	M	M
71	Alimentos criollos S. A.	M	M	M	n/a	M	n/a	n/a
72	Comercializadora Giraldo y Gomez y Cía. S.A.	G	G	G	G	M	G	G
73	Supermercados del centro S.A.S.	M	M	M	M	P	n/a	n/a
74	Comercializadora Surticaribe S.A.S.	P	M	M	M	M	n/a	n/a
75	Super marcas S.A.S.	P	M	M	M	M	P	n/a
76	Urquina y Dussan Cía. S.A.S.	P	P	P	P	P	P	n/a
77	Comercializadora la concepción Ortiz Urrea S.A.S.	n/a	M	M	M	M	M	n/a
78	Distribucion y cobertura norte S.A.S.	P	P	P	M	M	M	n/a
79	Suministros generales conaseo S.A.S.	P	P	P	P	M	n/a	n/a
80	Union de mercados Castellanos y Cía. S. A. S. (Unimercas.)	G	G	G	G	M	M	M
81	Estrategías Ltda.	M	M	M	M	M	M	M
82	Cafepas S.A.S.	P	P	P	P	P	P	n/a
83	Autoservicio mitad de precio S.A.S.	P	P	P	P	P	P	P
84	Said Walked e hijos S en C.S.	P	M	M	M	M	M	n/a
85	Dispropan S.A.S.	P	P	M	M	M	M	n/a
86	Mer kao hermanos S.A.S.	n/a	n/a	n/a	M	P	P	P
87	Proveedora la avenida S.A.S.	P	P	P	P	P	P	n/a
88	Sabor suizo S.A.S.	P	P	P	P	P	P	P
89	Dxn Colombia S.A.S.	P	P	M	M	M	M	M
90	Operadora Universal S.A.S.	P	P	P	P	P	P	P
91	Provebolsas S.A.S.	P	P	P	P	P	n/a	n/a
92	Beco bebidas y comidas S.A.	P	P	P	P	P	P	P
93	Supermercados Sabaneta S.A.S.	P	P	P	P	P	P	P
94	Cooperativa multiservicios Cootracolta Ltda .	M	M	M	M	M	M	n/a
95	Supermecado Abraham Delgado S.A.	P	P	P	P	P	P	n/a
96	Autoservico la catorce Ltda.	P	P	P	P	P	P	M
97	Artemisa S.A.S.	P	P	P	P	P	n/a	P
98	Mega Trading Ltda.	M	M	M	M	M	n/a	n/a
99	Casa Lis S.A.S.	M	M	M	M	M	M	P
100	Mercado Copacabana S.A.S.	P	P	P	P	P	P	P
101	Roberto Alvarez y Cía. Ltda.	P	P	P	P	P	P	n/a
102	Distribuidora España S.A.S.	P	P	P	P	P	P	P
103	Gonzalo Rincon e Hijos Ltda.	n/a	P	P	P	P	P	P
104	Express delivery S.A.S.	P	P	P	P	P	P	n/a
105	Romatiendas S.A.S.	n/a	n/a	M	M	P	P	n/a
106	Inversiones Unimerka S.A.S.	P	P	P	P	P	P	P
107	Comercializadora panamericana y Cia S.A.S.	M	M	M	M	M	M	n/a
108	Distribuidora proveemos del sur Ltda.	P	P	P	P	P	P	n/a
109	Global market international S.A.S.	P	M	M	M	M	M	M
110	Naturnet Colombia S.A.S.	M	M	M	P	P	P	P
111	Distribuidora el triunfo y vesga Cía. S en c.	M	M	M	M	M	M	n/a
112	Comercial casa blanca S.A.	M	M	M	P	P	P	n/a
113	Cooperativa multiactiva de los empleados de Cerro Matoso Ltda.	M	M	n/a	M	M	M	M
114	Cooperativa integral de servicios públicos de Soson Ltda.	P	P	P	P	P	P	P
115	Distribuciones Naranjo S.A.S.	P	P	P	P	P	n/a	n/a
116	Comercializadora magar S.A.S.	n/a	M	P	P	P	n/a	n/a
117	Iac comercializadora nordeste San Roque.	P	P	n/a	P	P	n/a	P
118	Cooperativa multiactiva de madres comunitarias.	P	P	P	P	P	n/a	M
119	Cooperativa agropecuaria del Sarare.	P	P	P	P	P	P	P
120	Cooperativa multiactiva de trabajadores de Nariño Ltda.	P	P	P	P	P	P	n/a

121	Cooperativa de trabajadores de Hidromayo.	MP	MP	MP	MP	MP	MP	MP
122	Autoservicio la quinta S.A.S.	n/a	n/a	G	G	n/a	n/a	n/a
123	Inversiones vaquita express S.A.S.	n/a	M	G	G	n/a	G	G
124	Comercializadora de frescos Gomez Giraldo S.A.S.	n/a	G	G	M	M	M	M
125	Despensas San Agustin S.A.S.	M	M	M	M	n/a	M	n/a
126	Supermercado panorama S.A.S.	M	n/a	n/a	M	n/a	M	n/a
127	Gilbsant y Cía. S. En C.A.	n/a	M	n/a	M	n/a	M	n/a
128	Mercavil Ltda.	P	P	n/a	P	n/a	n/a	n/a
129	Supermercados Ticlam S.A.S.	P	P	P	P	n/a	n/a	n/a
130	Autoservicios Sabana Rodriguez S.A.S.	P	P	P	P	n/a	P	P
131	Star Brands International Ltda.	n/a	M	M	M	n/a	n/a	n/a
132	Cooperativa integral de produccion y comercializacion los comuneros.	P	P	P	P	n/a	n/a	n/a
133	Vinylic Cía. Ltda.	M	M	M	M	n/a	n/a	n/a
134	Distribuidora Boypan S.A.S.	P	P	P	P	n/a	n/a	n/a
135	Almacenes Mercamar EU.	P	P	P	P	n/a	n/a	n/a
136	Julio Enrique Velez Cía. S.A.S.	P	P	P	P	n/a	n/a	n/a
137	Codispan Ltda.	P	P	P	P	n/a	n/a	n/a
138	Wilches Ltda.	P	P	n/a	P	n/a	n/a	n/a
139	Proverpan Ltda.	P	P	P	P	n/a	n/a	n/a
140	Distribuidora de quesos Canaguaro Ltda.	P	P	P	P	n/a	n/a	n/a
141	Distribuidora de licores S.A.S.	M	M	M	P	n/a	n/a	n/a
142	Distriviveres la libertad de la 11 S.A.S.	M	M	M	P	n/a	n/a	n/a
143	Cooperativa multiactiva del Zumbico.	P	P	P	P	n/a	P	n/a
144	Cooperativa agrícola del oriente de Cundinamarca.	P	P	P	P	P	n/a	n/a
145	Distribuciones Galarza Palacios S.A.S.	P	P	n/a	P	n/a	n/a	n/a
146	El único economía a la vista S.A.S.	n/a	n/a	M	M	M	n/a	M
147	Almaximo S.A.	M	M	M	M	M	M	n/a
148	Precooperativa de asociación de hogares de bienestar familiar Aguadas.	P	P	P	P	P	n/a	P
149	Atoz S.A.S.	n/a	M	M	M	M	n/a	n/a
150	C.I. Asturiana Ltda.	n/a	n/a	P	P	n/a	n/a	n/a
151	Mercados de Armenia S.A.	n/a	P	P	P	n/a	n/a	n/a
152	Pronal Ltda.	M	M	M	n/a	n/a	M	n/a
153	Rapimercar Ltda.	P	P	P	n/a	n/a	P	n/a
154	Arflina S.A.S.	M	M	P	n/a	n/a	n/a	n/a
155	Muñoz Moreno Christian David.	n/a	n/a	P	n/a	n/a	n/a	n/a
156	Mercapueblo Ltda.	P	P	P	n/a	n/a	n/a	n/a
157	Ana Silvia Garcia Ltda.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
158	Mercapaz Paez y Villamil Ltda.	P	n/a	P	n/a	n/a	n/a	n/a
159	Mercados Delta Ltda.	P	P	P	n/a	n/a	n/a	n/a
160	Distribuciones Ok Ltda.	P	P	P	n/a	n/a	n/a	n/a
161	Legarra S.A.	P	P	P	n/a	n/a	n/a	n/a
162	Comercial la once Ltda.	P	P	P	n/a	n/a	n/a	n/a
163	Temaq Ltda.	P	P	P	n/a	n/a	n/a	n/a
164	Guaya Shamua Ltda.	P	P	P	n/a	n/a	n/a	n/a
165	Leon Molina y Cía. S. en C.	P	P	P	n/a	n/a	n/a	n/a
166	Disbac S.A.S.	P	P	P	n/a	n/a	n/a	n/a
167	Organizacion selecto S.A.S.	P	P	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
168	Comercializadora Guadalupe del oriente S.A.S.	M	M	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
169	Disalpico Ltda.	P	M	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
170	Divico S.A.	P	P	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
171	Districomercial del oriente.	M	M	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
172	Carreño hermanos S.A.S.	P	P	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
173	Cooperativa de estudiantes y egresados de la universidad de Antioquia.	MP	MP	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
174	R y asociados S.A.S.	P	P	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
175	Agropecuaria la Mesa S.A.	P	P	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
176	Abarrotes Servitiendas y Cía. S.A.S.	P	P	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
177	Cooperativa multiactivas de consumidores.	n/a	MP	n/a	n/a	M	n/a	n/a
178	Promotora la Ensenada S.A.S.	n/a	M	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
179	Alimentos Bonfiglio S.A.S.	n/a	P	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
180	Cooperativa Procoalt S.A.S.	n/a	MP	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
181	Mercagencia S.A.S.	P	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
182	Distribuidora el Cordoba Ltda.	P	P	n/a	n/a	n/a	n/a	P
183	Supermercado Maxiahorro S.A.S.	P	P	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
184	Inversiones Alvarez Bermudez Ltda.	MP	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
185	Cooperativa integral de mujeres de Aquitania Ltda.	MP	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
186	Locatel Colombia S.A.S.	M	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
187	Cooperativa multiactiva de la asociación de exalumnos del Itinar.	P	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	P
188	Almacenes el Mar y Cía. Ltda.	P	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
189	Grupo Mercader S.A.S.	P	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
190	Mercamas Ltda.	P	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a

191	Distribuidora real del Cauca Juan Enrique Restrepo Florez Ltda.	P	P	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
192	Supermarcas Bucaramanga S.A.S.	M	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
193	Constructora Garva y Cía. S.A.S.	P	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
194	Comercializadora Cundiboyaca y Cia Ltda.	M	M	n/a	M	M	M	n/a
195	Gonzalo Rincon e hijos Ltda.	P	n/a	P	P	n/a	P	n/a
196	Precooperativa de asociaciones de hogares de bienestar familiar del Mu.	P	n/a	P	P	n/a	MP	P
197	Cooperativa hogares de bienestar Sogamoso Ltda.	P	P	P	P	P	P	n/a
198	Agel Enterprises Colombia Ltda.	P	P	P	n/a	n/a	n/a	n/a
199	Cooperativa de recicladores de Nariño.	P	n/a	n/a	n/a	P	P	P
200	Merkint Colombia S.A.S.	MP	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
201	Reina Serrato y Cía.Ltda.	P	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
202	Distribuciones M & L S.A.S.	P	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
203	Districastillos S.A.S.	n/a	M	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
204	Comercializadora Diaz Hernandez e hijos y Cía. S en C.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
205	Operadora de estaciones de combustible y derivados.	n/a	n/a	n/a	n/a	G	G	G
206	Mercados colombianos Jbm S.A.S.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	G	n/a
207	Granos y cereales la frijolera S.A.S.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	G	G
208	Dispresco S.A.S.	G	G	G	G	G	G	G
209	Inversiones Latorre Jaramillo S.A.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	M	M
210	Mercapava S.A.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	M	P
211	Mercacentro S.A.S.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	M	n/a
212	Parra Isaza grupo inversionista S.A.S.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	M	M
213	Inversiones el mercadeo S.A.S.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	M	M
214	Organización comercio S.A.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	M	n/a
215	Rodriguez Ortiz Gonzalo.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	M	n/a
216	Merkmio S.A.S.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	M	M
217	Correa Reyes e hijos S.A.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	M	n/a
218	Distribuidora el Amazonas S.A.S.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	M	M
219	Laureles S.A.S.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	M	M
220	Inversiones estrategicas Shaday.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	M	n/a
221	Dolphin Plus S.A.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	M	M
222	Supermercados los Ibañez.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	M	n/a
223	Autoservicio mercaunión S.A.S.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	M	P
224	Paga S.A.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	M	M
225	M&M Petunia S.A.S.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	M	M
226	Inversiones mercaventas S.A.S.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	M	M
227	Autoservicio algomerkar S.A.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	M	M
228	Distribolivariana.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	M	n/a
229	Representaciones y distrbuciones Fb.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	M	M
230	Supermercados andinos S.A.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	M	n/a
231	Distribuciones el descuento S.A.S.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	M	MP
232	Gasol Ltda.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	M	n/a
233	Ahmad Shayeb y asociados Ltda.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	M	n/a
234	Super A Ltda.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	M	M
235	Todo rápida distribuciones S.A.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	M	n/a
236	Rayotex S.A.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	M	n/a
237	Bodega ilusión S.A.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	M	M
238	Univazar S.A.S.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	M	M
239	Electrodomesticos J2 S.A.S.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	M	M
240	Super mercados el vecino Popayan S.A.S.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	M	n/a
241	Migan Capital S.A.S.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	M	n/a
242	Corporación Navarro S.A.S.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	M	n/a
243	Gar Bar S.A.S.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	M	n/a
244	Distribcuiones Riogrande S.A.S.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	P	n/a
245	Supermercados galerias plazas S.A.S.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	P	P
246	Distribuidora Chalos S.A.S.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	P	n/a
247	Invesiones Castaño y Cía. S.A.S.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	P	n/a
248	Cceneca Ltda.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	P	n/a
249	Servialgusto S.A.S.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	P	P
250	Grupo empresarial Dyme S.A.S.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	P	n/a
251	Supermercado mercadiario.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	P	n/a
252	Inversiones el logro S.A.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	P	P
253	Deposito San Martin Cartago S.A.S.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	P	n/a
254	Inversiones Baracaldo.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	P	n/a
255	J&C distribuciones S.A.S.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	P	P
256	Mercadogar S.A.S.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	P	n/a
257	Cubillo Solorzano S.A.S.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	P	n/a
258	La estación S.A.S.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	P	n/a
259	Comercializadora distritodo del Caribe S.A.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	P	n/a
260	Distribuidora y comercializadora Berpa S.A.S.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	P	P

261	Inversiones Abecar S.A.S.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	P	n/a
262	Supermercados Olivan S.A.S.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	P	P
263	Inversiones Pt Ortiz S.A.S.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	P	n/a
264	Inversiones Afiu S.A.S.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	P	n/a
265	Sociedad comercial el marcado S.A.S.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	P	P
266	Surtifamiliar Pereira S.A.S.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	P	P
267	Comercializadora Liriferch S.A.S.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	P	P
268	Inversiones la careta S.A.S.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	P	n/a
269	Inversiones Sabucu S.A.S.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	P	n/a
270	Acosabana S.A.S.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	P	n/a
271	Tiendas del norte S.A.S.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	P	n/a
272	Distribuciones H&B S.A.S.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	P	n/a
273	Distribuidora intitucional medigram S.A.S.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	P	n/a
274	Megamercado la despensa S.A.S.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	P	P
275	Mercados nuevo progresas S.A.S.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	P	P
276	Comercializadora konsumaz S.A.S.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	P	G
277	Comfruver S.A.S.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	P	P
278	Dilpal S.A.S.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	P	n/a
279	Socieda Meza Meza S.A.S.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	P	n/a
280	Macro inversiones éxito S.A.S.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	P	n/a
281	Autoservicio el pedregal S.A.S.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	P	n/a
282	Supermercados la piramide S.A.S.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	P	P
283	Sociedad Arevalo Novoa S.A.S.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	P	n/a
284	Almacen surtiandes EU.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	P	n/a
285	Rubio Collazos Ruco Ltda.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	P	n/a
286	Marwind S.A.S.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	P	n/a
287	Super compras S.A.S.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	P	P
288	Supermercados latinos 1 S.A.S.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	P	P
289	Grupo pandapan S.A.S.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	P	n/a
290	Inversiones H&R S.A.S.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	P	n/a
291	Inversiones Giraldo Agudelo y Cía. S.A.S.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	P	P
292	Abarrotes el gordo S.A.S.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	P	n/a
293	Disager S.A.S.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	P	n/a
294	Distribuidora el imperio Alfonso Urrea S.A.S.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	P	n/a
295	Provisiones y distribuciones Fabian S.A.S.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	P	n/a
296	Rapimerkar de San Francisco S.A.S.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	MP	n/a
297	Romatiendas Surtimax S.A.S.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	MP	n/a
298	El gran langostino S.A.S.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	G
299	Supermercados dinastia la abundancia S.A.S.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	M
300	Distribuciones Riogrande S.A.S.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	M
301	A&A Corporación S.A.S.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	M
302	Jose Maria S.A.S.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	M
303	Mega ofertas Cn S.A.S.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	P
304	Cceneca Express Ltda.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	M
305	Comercilizadora 2000 S.A.S.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	M
306	Distrivisión Ltda.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	P
307	Bustos y Cía. S.C.S	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	P
308	Inversiones Baracaldo Silva S.A.S.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	P
309	Inversiones Sise Garcia S.C.A.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	P
310	Comercializadora Dulcenev S.A.S.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	P
311	Dutty free partners Colombia S.A.S.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	M
312	El arca distribuciones S A S.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	P
313	Grupalco S.A.S.	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	P

Fuente: Elaboración propia con base en la información obtenida de la plataforma Emis profesional (2021).

Anexo 2.

Estados financieros con corte anual, balance general y estado de resultados; utilizados para el cálculo de los indicadores.

Estado de Resultados del total del sector de empresas del sector de supermercados en Colombia.

ESTADOS FNANCIEROS EMPRESAS DE SUPERMERCADOS EN COLOMBIA							
CLASIFICACIÓN: CONSOLIDADOS							
CIFRAS EXPRESADAS EN MILLONES DE PESOS COLOMBIANOS.							
ESTADOS DE RESULTADOS	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Total Ingreso Operativo	**$ 161.755**	**$ 201.114**	**$ 231.681**	**$ 267.319**	**$ 331.471**	**$ 226.270**	**$ 341.429**
Ingresos netos por ventas	$ 159.717	$ 173.328	$ 204.090	$ 232.533	$ 294.530	$ 214.921	$ 339.927
Costo de mercancías vendidas	-$ 125.812	-$ 135.882	-$ 161.991	-$ 186.608	-$ 236.470	-$ 174.685	-$ 277.786
Utilidad bruta	**$ 33.905**	**$ 37.446**	**$ 42.099**	**$ 45.926**	**$ 58.060**	**$ 40.236**	**$ 62.141**
Gastos de venta y distribución	-$ 21.799	-$ 17.223	-$ 20.999	-$ 27.378	-$ 35.562	-$ 22.681	-$ 34.373
Gastos administrativos	-$ 9.360	-$ 14.069	-$ 16.872	-$ 17.679	-$ 21.395	-$ 13.876	-$ 21.002
Otros resultados operativos netos	$ 0	-$ 690	-$ 275	$ 0	-$ 2.034	-$ 1.640	-$ 2.701
Otros ingresos operativos	$ 0	$ 766	$ 1.280	$ 1.627	$ 1.169	$ 1.240	$ 1.502
Otros gastos operativos	$ 0	-$ 1.457	-$ 1.555	-$ 1.627	-$ 3.202	-$ 2.880	-$ 4.203
Ganancia operativa (EBIT)	**$ 2.747**	**$ 5.463**	**$ 3.954**	**$ 868**	**-$ 930**	**$ 2.039**	**$ 4.065**
EBITDA	**$ 3.478**	**$ 8.806**	**$ 7.091**	**$ 2.919**	**$ 2.941**	**$ 8.461**	**$ 15.751**
Resultado financiero	-$ 442	-$ 238	-$ 2.596	-$ 2.621	-$ 2.545	-$ 4.222	-$ 5.217
Ingresos financieros	$ 1.115	$ 5.620	$ 1.865	$ 1.905	$ 2.500	$ 3.144	$ 1.614
Gastos financieros	-$ 1.558	-$ 6.716	-$ 5.450	-$ 6.671	-$ 8.297	-$ 8.355	-$ 8.509
Participación en ganancia (pérdida) de asociados	$ 0	$ 858	$ 990	$ 2.145	$ 3.252	$ 989	$ 1.678
Otros resultados no operativos netos	$ 164	$ 556	-$ 30	-$ 24	-$ 65	-$ 54	$ 3
Otros ingresos	$ 2.424	$ 1.017	$ 66	$ 8	$ 1	$ 1	$ 4
Otros gastos	-$ 2.260	-$ 461	-$ 96	-$ 32	-$ 65	-$ 54	-$ 1
Ganancias antes de impuestos	**$ 3.200**	**$ 9.124**	**$ 4.465**	**$ 274**	**$ 332**	**$ 4.186**	**$ 10.538**
Impuesto a la renta	-$ 1.406	-$ 839	-$ 1.086	-$ 20	$ 26	-$ 862	-$ 999
Ganancias después de impuestos	**$ 1.794**	**$ 8.284**	**$ 3.379**	**$ 254**	**$ 358**	**$ 3.323**	**$ 9.539**
Otros gastos e ingresos despues de impuestos	$ 0	$ 0	-$ 5.218	$ 2.330	$ 0	$ 3.796	$ 0
Ganancia (Pérdida) Neta	**$ 1.794**	**$ 8.284**	**-$ 1.839**	**$ 2.584**	**$ 358**	**$ 7.120**	**$ 9.539**

Fuente: Elaboración propia con cifras tomadas de la plataforma Emis Profesional (2021).

Balance General del total de empresas del sector de supermercados en Colombia.

BALANCE GENERAL							
Activos Totales	***$ 142.589***	***$ 173.190***	***$ 213.293***	***$ 219.279***	***$ 255.979***	***$ 179.574***	***$ 269.141***
Activos no corrientes	***$ 96.221***	***$ 135.421***	***$ 166.698***	***$ 165.190***	***$ 184.241***	***$ 125.880***	***$ 190.776***
Propiedad, planta y equipo	*$ 31.445*	*$ 51.945*	*$ 71.333*	*$ 66.721*	*$ 77.120*	*$ 69.400*	*$ 107.901*
Activos intangibles y valor llave	*$ 29.514*	*$ 24.462*	*$ 25.851*	*$ 26.841*	*$ 30.983*	*$ 19.785*	*$ 31.022*
Comerciales y otras cuentas a cobrar no corrientes	*$ 1.023*	*$ 1.775*	*$ 2.993*	*$ 2.447*	*$ 2.071*	*$ 1.275*	*$ 1.392*
Activos financieros a largo plazo	*$ 9.633*	*$ 54.753*	*$ 64.430*	*$ 66.421*	*$ 69.874*	*$ 25.726*	*$ 38.066*
Activos diferidos	*$ 3.633*	*$ 1.336*	*$ 1.906*	*$ 2.677*	*$ 3.778*	*$ 2.471*	*$ 4.243*
Otros activos no corrientes	*$ 20.973*	*$ 1.151*	*$ 184*	*$ 83*	*$ 415*	*$ 7.223*	*$ 8.152*
Activos Corrientes	***$ 46.368***	***$ 37.769***	***$ 46.595***	***$ 54.089***	***$ 71.738***	***$ 53.694***	***$ 78.365***
Inventarios	*$ 18.899*	*$ 19.423*	*$ 24.358*	*$ 24.937*	*$ 32.738*	*$ 24.291*	*$ 35.182*
Comerciales y otras cuentas a cobrar	*$ 7.848*	*$ 8.673*	*$ 8.175*	*$ 8.848*	*$ 10.680*	*$ 8.209*	*$ 13.911*
Pagos anticipados, ingresos devengados y otros activos circulantes diferidos	*$ 671*	*$ 65*	*$ 0*	*$ 0*	*$ 0*	*$ 0*	*$ 0*
Activos financieros de corto plazo	*$ 8.065*	*$ 614*	*$ 440*	*$ 1.113*	*$ 2.642*	*$ 1.497*	*$ 2.815*
Efectivo o Equivalentes	*$ 10.886*	*$ 8.890*	*$ 12.523*	*$ 17.254*	*$ 22.281*	*$ 18.178*	*$ 25.775*
Otros Activos Corrientes	*$ 0*	*$ 105*	*$ 403*	*$ 1.299*	*$ 1.684*	*$ 747*	*$ 617*
Activos del grupo de disposición clasificados como mantenidos para la venta	*$ 0*	*$ 0*	*$ 697*	*$ 638*	*$ 1.713*	*$ 772*	*$ 66*
Total de patrimonio y pasivos	***$ 142.589***	***$ 173.190***	***$ 213.293***	***$ 219.279***	***$ 255.979***	***$ 179.574***	***$ 269.141***
Total de patrimonio	***$ 92.985***	***$ 90.516***	***$ 107.358***	***$ 105.191***	***$ 115.625***	***$ 69.917***	***$ 97.701***
Patrimonio neto atribuible a los propietarios de la controladora	*$ 92.985*	*$ 90.523*	*$ 107.365*	*$ 105.200*	*$ 115.634*	*$ 69.924*	*$ 97.713*
Capital Suscrito	*$ 2.763*	*$ 4.621*	*$ 4.929*	*$ 5.584*	*$ 6.456*	*$ 4.109*	*$ 5.456*
Prima de emisión	*$ 61.396*	*$ 61.326*	*$ 66.667*	*$ 74.582*	*$ 88.021*	*$ 56.913*	*$ 94.771*
Acciones propias	*$ 0*	*-$ 16*	*-$ 25*	*-$ 18*	*-$ 21*	*-$ 13*	*-$ 21*
Reserva de revalorización	*$ 1.546*	*$ 78*	*$ 0*	*$ 0*	*$ 0*	*$ 0*	*$ 0*
Otras reservas	*$ 10.390*	*$ 9.457*	*$ 17.436*	*$ 15.171*	*$ 13.517*	*$ 8.738*	*$ 3.352*
Resultados acumulados	*-$ 3.970*	*$ 548*	*$ 4.816*	*$ 550*	*-$ 6.968*	*-$ 10.450*	*-$ 24.226*
Ganancia o Pérdida del Periodo	*$ 2.060*	*$ 5.194*	*$ 520*	*$ 1.465*	*$ 2.133*	*$ 297*	*$ 1.553*
Otros componentes del patrimonio	*$ 18.801*	*$ 9.316*	*$ 13.022*	*$ 7.866*	*$ 12.497*	*$ 10.331*	*$ 16.828*
Interés minoritario	*$ 0*	*-$ 8*	*-$ 8*	*-$ 9*	*-$ 9*	*-$ 7*	*-$ 12*
Pasivos Totales	***$ 49.604***	***$ 82.674***	***$ 105.935***	***$ 114.088***	***$ 140.353***	***$ 109.657***	***$ 171.440***
Pasivos no corrientes	***$ 10.530***	***$ 38.563***	***$ 43.186***	***$ 41.449***	***$ 44.562***	***$ 40.883***	***$ 65.491***
Créditos y préstamos no corrientes	*$ 8.992*	*$ 30.435*	*$ 32.535*	*$ 31.994*	*$ 34.575*	*$ 14.216*	*$ 21.452*
Otras cuentas por pagar no corrientes	*$ 304*	*$ 4.753*	*$ 4.673*	*$ 5.227*	*$ 5.837*	*$ 18.886*	*$ 32.636*
Ingresos diferidos, gastos devengados y otros pasivos no circulantes diferidos	*$ 132*	*$ 2.171*	*$ 4.205*	*$ 2.303*	*$ 1.998*	*$ 1.295*	*$ 1.547*
Provisiones para otros pasivos y gastos	*$ 436*	*$ 689*	*$ 846*	*$ 975*	*$ 1.377*	*$ 982*	*$ 1.194*
Otros pasivos no corrientes	*$ 667*	*$ 515*	*$ 927*	*$ 951*	*$ 775*	*$ 5.503*	*$ 8.662*
Pasivos Corrientes	***$ 39.074***	***$ 44.111***	***$ 62.749***	***$ 72.639***	***$ 95.791***	***$ 68.774***	***$ 105.950***
Créditos y préstamos corrientes	*$ 3.066*	*$ 6.604*	*$ 10.902*	*$ 14.775*	*$ 23.037*	*$ 12.217*	*$ 17.972*
Otros pasivos financieros corrientes	*$ 893*	*$ 0*	*$ 0*	*$ 1*	*$ 1*	*$ 0*	*$ 0*
Comerciales y otras cuentas a pagar	*$ 30.210*	*$ 34.238*	*$ 48.202*	*$ 53.443*	*$ 67.828*	*$ 52.646*	*$ 81.607*
Ingresos diferidos, gastos devengados y otros pasivos circulantes diferidos	*$ 80*	*$ 1*	*$ 0*	*$ 0*	*$ 0*	*$ 0*	*$ 0*
Provisiones para otros pasivos y gastos	*$ 2.185*	*$ 990*	*$ 964*	*$ 899*	*$ 1.162*	*$ 856*	*$ 1.500*
Otros pasivos corrientes	*$ 1.720*	*$ 1.021*	*$ 1.668*	*$ 2.382*	*$ 2.461*	*$ 2.008*	*$ 3.405*
Pasivos corrientes por impuesto a la renta	*$ 920*	*$ 1.257*	*$ 924*	*$ 1.057*	*$ 1.303*	*$ 1.045*	*$ 1.451*
Pasivos del grupo disposición clasificados como mantenidos para la venta	*$ 0*	*$ 0*	*$ 90*	*$ 83*	*$ 0*	*$ 1*	*$ 16*

Fuente: Elaboración propia con cifras tomadas de la plataforma Emis Profesional (2021).

Estado de Resultados de las empresas grandes del sector de supermercados en Colombia.

ESTADOS FNANCIEROS EMPRESAS DE SUPERMERCADOS EN COLOMBIA							
CLASIFICACIÓN: GRANDES							
CIFRAS EXPRESADAS EN MILLONES DE PESOS COLOMBIANOS.							
ESTADOS DE RESULTADOS	***2014***	***2015***	***2016***	***2017***	***2018***	***2019***	***2020***
Total Ingreso Operativo	*$ 958.166*	*$ 1.024.402*	*$ 933.121*	*$ 1.019.003*	*$ 1.219.331*	*$ 1.101.298*	*$ 1.397.553*
Ingresos netos por ventas	*$ 946.905*	*$ 873.934*	*$ 816.657*	*$ 880.582*	*$ 1.079.230*	*$ 1.044.396*	*$ 1.392.373*
Costo de mercancías vendidas	*-$ 740.356*	*-$ 679.930*	*-$ 644.282*	*-$ 703.886*	*-$ 865.705*	*-$ 845.988*	*-$ 1.137.280*
Utilidad bruta	***$ 206.550***	***$ 194.004***	***$ 172.375***	***$ 176.696***	***$ 213.525***	***$ 198.408***	***$ 255.092***
Gastos de venta y distribución	*-$ 133.376*	*-$ 88.023*	*-$ 85.267*	*-$ 106.555*	*-$ 132.568*	*-$ 111.748*	*-$ 141.816*
Gastos administrativos	*-$ 57.118*	*-$ 73.782*	*-$ 70.229*	*-$ 68.673*	*-$ 79.619*	*-$ 69.028*	*-$ 86.693*
Otros resultados operativos netos	*$ 0*	*-$ 3.768*	*-$ 1.857*	*-$ 401*	*-$ 8.343*	*-$ 9.236*	*-$ 12.477*
Otros ingresos operativos		*$ 4.143*	*$ 4.399*	*$ 5.784*	*$ 3.499*	*$ 5.310*	*$ 5.180*
Otros gastos operativos		*-$ 7.911*	*-$ 6.256*	*-$ 6.185*	*-$ 11.842*	*-$ 14.546*	*-$ 17.658*
Ganancia operativa (EBIT)	***$ 16.055***	***$ 28.430***	***$ 15.022***	***$ 1.067***	***-$ 7.005***	***$ 8.397***	***$ 14.106***
EBITDA	***$ 21.253***	***$ 47.431***	***$ 29.271***	***$ 10.711***	***$ 10.343***	***$ 43.063***	***$ 65.844***
Resultado financiero	*-$ 2.472*	*-$ 979*	*-$ 11.082*	*-$ 10.497*	*-$ 9.851*	*-$ 22.062*	*-$ 22.262*
Ingresos financieros	*$ 7.208*	*$ 30.815*	*$ 7.772*	*$ 7.370*	*$ 8.960*	*$ 16.203*	*$ 6.798*
Gastos financieros	*-$ 9.680*	*-$ 36.500*	*-$ 23.133*	*-$ 26.499*	*-$ 31.436*	*-$ 43.465*	*-$ 36.340*
Participación en ganancia (pérdida) de asociados	*$ 0*	*$ 4.706*	*$ 4.279*	*$ 8.631*	*$ 12.625*	*$ 5.200*	*$ 7.280*
Otros resultados no operativos netos	*-$ 415*	*$ 1.832*	*-$ 172*	*-$ 126*	*-$ 251*	*-$ 284*	*$ 17*
Otros ingresos	*$ 13.419*	*$ 3.586*	*$ 220*				*$ 17*
Otros gastos	*-$ 13.834*	*-$ 1.753*	*-$ 392*	*-$ 126*	*-$ 251*	*-$ 284*	*$ 0*
Ganancias antes de impuestos	***$ 13.168***	***$ 29.283***	***$ 3.768***	***-$ 9.556***	***-$ 17.107***	***-$ 13.950***	***-$ 8.139***
Impuesto a la renta	*-$ 8.610*	*-$ 4.120*	*-$ 4.332*	*$ 289*	*$ 691*	*-$ 3.832*	*-$ 3.727*
Ganancias después de impuestos	***$ 4.559***	***$ 25.163***	***-$ 563***	***-$ 9.267***	***-$ 16.417***	***-$ 17.782***	***-$ 11.865***
Otros gastos e ingresos despues de impuestos			*-$ 22.564*	*$ 9.374*	*$ 0*	*$ 19.868*	
Ganancia (Pérdida) Neta	***$ 4.559***	***$ 25.163***	***-$ 23.127***	***$ 106***	***-$ 16.417***	***$ 2.086***	***-$ 11.865***

Fuente: Elaboración propia con cifras tomadas de la plataforma Emis profesional (2021).

Balance General de las empresas grandes del sector de supermercados en Colombia.

BALANCE GENERAL	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Activos Totales	***$ 898.705***	***$ 929.706***	***$ 905.943***	***$ 866.624***	***$ 967.624***	***$ 918.956***	***$ 1.142.837***
Activos no corrientes	***$ 614.366***	***$ 736.730***	***$ 715.238***	***$ 659.082***	***$ 701.345***	***$ 651.970***	***$ 817.478***
Propiedad, planta y equipo	$ 198.796	$ 281.356	$ 304.385	$ 264.088	$ 289.204	$ 357.375	$ 460.563
Activos intangibles y valor llave	$ 189.921	$ 133.314	$ 111.715	$ 107.887	$ 119.926	$ 103.516	$ 133.867
Comerciales y otras cuentas a cobrar no corrientes	$ 6.444	$ 9.658	$ 12.763	$ 9.718	$ 6.975	$ 6.479	$ 5.915
Activos financieros a largo plazo	$ 61.947	$ 300.097	$ 277.826	$ 266.416	$ 269.981	$ 134.028	$ 163.710
Activos diferidos	$ 23.266	$ 7.255	$ 8.021	$ 10.675	$ 14.210	$ 12.781	$ 18.288
Otros activos no corrientes	$ 133.992	$ 5.051	$ 527	$ 297	$ 1.049	$ 37.791	$ 35.135
Activos Corrientes	***$ 284.339***	***$ 192.976***	***$ 190.705***	***$ 207.542***	***$ 266.279***	***$ 266.986***	***$ 325.359***
Inventarios	$ 115.073	$ 99.965	$ 100.128	$ 95.568	$ 121.979	$ 120.840	$ 146.396
Comerciales y otras cuentas a cobrar	$ 45.210	$ 42.500	$ 31.644	$ 32.382	$ 37.084	$ 38.201	$ 55.442
Pagos anticipados, ingresos devengados y otros activos circulantes diferidos	$ 4.151	$ 276					$ 0
Activos financieros de corto plazo	$ 51.723	$ 2.957	$ 1.562	$ 4.044	$ 9.763	$ 7.330	$ 11.303
Efectivo o Equivalentes	$ 68.182	$ 46.764	$ 52.694	$ 67.856	$ 84.338	$ 92.774	$ 109.371
Otros Activos Corrientes	$ 0	$ 513	$ 1.668	$ 5.126	$ 6.470	$ 3.789	$ 2.563
Activos del grupo de disposición clasificados como mantenidos para la venta		$ 0	$ 3.010	$ 2.567	$ 6.645	$ 4.053	$ 284
Total de patrimonio y pasivos	***$ 898.705***	***$ 929.706***	***$ 905.943***	***$ 866.624***	***$ 967.624***	***$ 918.956***	***$ 1.142.837***
Total de patrimonio	***$ 592.348***	***$ 488.823***	***$ 458.247***	***$ 417.042***	***$ 436.613***	***$ 357.502***	***$ 413.801***
Patrimonio neto atribuible a los propietarios de la controladora	$ 592.348	$ 488.864	$ 458.280	$ 417.079	$ 436.647	$ 357.538	$ 413.853
Capital Suscrito	$ 15.208	$ 23.029	$ 19.518	$ 20.322	$ 22.265	$ 19.596	$ 21.644
Prima de emisión	$ 396.044	$ 335.801	$ 288.062	$ 300.059	$ 341.548	$ 298.575	$ 409.900
Acciones propias		-$ 88	-$ 74	-$ 72	-$ 80	-$ 70	-$ 91
Reserva de revalorización	$ 9.529	$ 84					$ 0
Otras reservas	$ 66.496	$ 51.353	$ 74.903	$ 60.531	$ 51.826	$ 45.416	$ 13.978
Resultados acumulados	-$ 27.183	$ 1.090	$ 17.850	-$ 448	-$ 34.521	-$ 60.656	-$ 110.013
Ganancia o Pérdida del Periodo	$ 12.073	$ 27.398	$ 2.194	$ 5.883	$ 8.295	$ 1.558	$ 6.548
Otros componentes del patrimonio	$ 120.181	$ 50.198	$ 55.827	$ 30.804	$ 47.315	$ 53.119	$ 71.887
Interés minoritario		-$ 42	-$ 33	-$ 37	-$ 34	-$ 37	-$ 51
Pasivos Totales	***$ 306.357***	***$ 440.884***	***$ 447.695***	***$ 449.582***	***$ 531.011***	***$ 561.455***	***$ 729.036***
Pasivos no corrientes	***$ 65.136***	***$ 208.859***	***$ 184.562***	***$ 164.274***	***$ 168.494***	***$ 211.115***	***$ 279.862***
Créditos y préstamos no corrientes	$ 55.877	$ 164.964	$ 139.713	$ 127.484	$ 131.408	$ 72.450	$ 90.933
Otras cuentas por pagar no corrientes	$ 1.572	$ 25.539	$ 19.832	$ 20.333	$ 21.839	$ 98.628	$ 140.098
Ingresos diferidos, gastos devengados y otros pasivos no circulantes diferidos	$ 829	$ 11.862	$ 17.830	$ 9.105	$ 7.183	$ 6.464	$ 6.367
Provisiones para otros pasivos y gastos	$ 2.772	$ 3.752	$ 3.606	$ 3.904	$ 5.308	$ 5.080	$ 5.161
Otros pasivos no corrientes	$ 4.086	$ 2.741	$ 3.580	$ 3.448	$ 2.756	$ 28.493	$ 37.303
Pasivos Corrientes	***$ 241.220***	***$ 232.025***	***$ 263.134***	***$ 285.308***	***$ 362.516***	***$ 350.340***	***$ 449.174***
Créditos y préstamos corrientes	$ 17.704	$ 34.345	$ 45.705	$ 58.283	$ 87.356	$ 62.468	$ 76.261
Otros pasivos financieros corrientes	$ 5.769						$ 0
Comerciales y otras cuentas a pagar	$ 187.302	$ 180.659	$ 202.475	$ 209.871	$ 257.213	$ 268.600	$ 346.429
Ingresos diferidos, gastos devengados y otros pasivos circulantes diferidos	$ 511	$ 2					$ 0
Provisiones para otros pasivos y gastos	$ 14.006	$ 5.328	$ 3.934	$ 3.439	$ 4.284	$ 4.193	$ 6.115
Otros pasivos corrientes	$ 10.431	$ 5.219	$ 7.067	$ 9.507	$ 9.156	$ 10.219	$ 14.578
Pasivos corrientes por impuesto a la renta	$ 5.498	$ 6.471	$ 3.589	$ 3.875	$ 4.507	$ 4.860	$ 5.790
Pasivos del grupo disposición clasificados como mantenidos para la venta			$ 363	$ 333	$ 0		$ 0

Fuente: Elaboración propia con cifras tomadas de la plataforma Emis profesional (2021).

Estado de Resultados de las empresas medianas del sector de supermercados en Colombia.

ESTADOS FNANCIEROS EMPRESAS DE SUPERMERCADOS EN COLOMBIA							
CLASIFICACIÓN: MEDIANAS							
CIFRAS EXPRESADAS EN MILLONES DE PESOS COLOMBIANOS.							
ESTADOS DE RESULTADOS	***2014***	***2015***	***2016***	***2017***	***2018***	***2019***	***2020***
Total Ingreso Operativo	***$ 29.840***	***$ 28.787***	***$ 33.562***	***$ 29.215***	***$ 32.897***	***$ 32.515***	***$ 34.555***
Ingresos netos por ventas	*$ 29.001*	*$ 27.991*	*$ 31.908*	*$ 28.291*	*$ 30.713*	*$ 31.179*	$ 34.006
Costo de mercancías vendidas	*-$ 24.705*	*-$ 24.058*	*-$ 27.397*	*-$ 24.306*	*-$ 24.874*	*-$ 26.619*	-$ 27.678
Utilidad bruta	***$ 4.297***	***$ 3.932***	***$ 4.512***	***$ 3.985***	***$ 5.839***	***$ 4.560***	***$ 6.328***
Gastos de venta y distribución	*-$ 2.602*	*-$ 2.359*	*-$ 2.759*	*-$ 2.209*	*-$ 2.602*	*-$ 2.800*	-$ 2.954
Gastos administrativos	*-$ 1.041*	*-$ 1.108*	*-$ 1.144*	*-$ 1.438*	*-$ 1.665*	*-$ 1.354*	-$ 1.860
Otros resultados operativos netos	*$ 0*	*-$ 8*	*$ 383*	*$ 202*	*$ 213*	*$ 194*	$ 296
Otros ingresos operativos		*$ 25*	*$ 633*	*$ 399*	*$ 513*	*$ 415*	$ 549
Otros gastos operativos		*-$ 33*	*-$ 251*	*-$ 197*	*-$ 300*	*-$ 221*	-$ 253
Ganancia operativa (EBIT)	***$ 654***	***$ 458***	***$ 991***	***$ 540***	***$ 1.786***	***$ 600***	***$ 1.810***
EBITDA	***$ 425***	***$ 298***	***$ 696***	***$ 524***	***$ 521***	***$ 686***	***$ 1.087***
Resultado financiero	*-$ 137*	*-$ 125*	*-$ 67*	*-$ 23*	*-$ 5*	*-$ 8*	-$ 152
Ingresos financieros		*$ 1*	*$ 147*	*$ 164*	*$ 407*	*$ 127*	$ 93
Gastos financieros	*-$ 137*	*-$ 126*	*-$ 214*	*-$ 191*	*-$ 412*	*-$ 180*	-$ 242
Participación en ganancia (pérdida) de asociados				*$ 4*	*$ 0*	*$ 46*	-$ 4
Otros resultados no operativos netos	*$ 577*	*$ 468*	*$ 17*	*-$ 1*	*$ 0*	*$ 0*	$ 0
Otros ingresos	*$ 852*	*$ 752*	*$ 24*				$ 0
Otros gastos	*-$ 275*	*-$ 284*	*-$ 7*	*-$ 1*	*$ 0*	*$ 0*	$ 0
Ganancias antes de impuestos	***$ 1.094***	***$ 800***	***$ 941***	***$ 516***	***$ 1.780***	***$ 593***	***$ 1.658***
Impuesto a la renta	*-$ 161*	*-$ 173*	*-$ 175*	*-$ 188*	*-$ 295*	*-$ 265*	-$ 261
Ganancias después de impuestos	***$ 934***	***$ 627***	***$ 765***	***$ 328***	***$ 1.485***	***$ 328***	***$ 1.397***
Otros gastos e ingresos despues de impuestos						*$ 42*	
Ganancia (Pérdida) Neta	***$ 934***	***$ 627***	***$ 765***	***$ 328***	***$ 1.485***	***$ 370***	***$ 1.397***

Fuente: Elaboración propia con cifras tomadas de la plataforma Emis profesional (2021).

Balance General de las empresas medianas del sector de supermercados en Colombia.

BALANCE GENERAL	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Activos Totales	***$ 7.937***	***$ 7.271***	***$ 8.030***	***$ 8.274***	***$ 13.237***	***$ 9.776***	***$ 10.522***
Activos no corrientes	***$ 2.671***	***$ 2.238***	***$ 2.802***	***$ 3.199***	***$ 7.375***	***$ 4.132***	***$ 4.186***
Propiedad, planta y equipo	*$ 1.556*	*$ 1.312*	*$ 2.001*	*$ 2.390*	*$ 5.369*	*$ 3.103*	$ 3.159
Activos intangibles y valor llave	*$ 308*	*$ 337*	*$ 41*	*$ 106*	*$ 199*	*$ 225*	$ 214
Comerciales y otras cuentas a cobrar no corrientes	*$ 51*	*$ 24*	*$ 91*	*$ 66*	*$ 575*	*$ 84*	$ 40
Activos financieros a largo plazo	*$ 102*	*$ 59*	*$ 392*	*$ 577*	*$ 677*	*$ 545*	$ 611
Activos diferidos	*$ 88*	*$ 29*	*$ 123*	*$ 55*	*$ 250*	*$ 95*	$ 50
Otros activos no corrientes	*$ 566*	*$ 477*	*$ 153*	*$ 7*	*$ 305*	*$ 81*	$ 111
Activos Corrientes	***$ 5.265***	***$ 5.033***	***$ 5.228***	***$ 5.075***	***$ 5.862***	***$ 5.644***	***$ 6.336***
Inventarios	*$ 2.459*	*$ 2.363*	*$ 2.545*	*$ 2.445*	*$ 2.383*	*$ 2.440*	$ 2.599
Comerciales y otras cuentas a cobrar	*$ 1.895*	*$ 1.800*	*$ 1.848*	*$ 1.592*	*$ 2.199*	*$ 1.902*	$ 2.262
Pagos anticipados, ingresos devengados y otros activos circulantes diferidos	*$ 60*	*$ 22*					$ 0
Activos financieros de corto plazo	*$ 136*	*$ 146*	*$ 187*	*$ 239*	*$ 248*	*$ 223*	$ 509
Efectivo o Equivalentes	*$ 714*	*$ 699*	*$ 638*	*$ 750*	*$ 997*	*$ 1.052*	$ 935
Otros Activos Corrientes		*$ 3*	*$ 7*	*$ 48*	*$ 32*	*$ 24*	$ 31
Activos del grupo de disposición clasificados como mantenidos para la venta			*$ 3*	*$ 1*	*$ 2*	*$ 2*	
Total de patrimonio y pasivos	***$ 7.937***	***$ 7.271***	***$ 8.030***	***$ 8.274***	***$ 13.237***	***$ 9.776***	***$ 10.522***
Total de patrimonio	***$ 2.925***	***$ 2.737***	***$ 2.866***	***$ 3.286***	***$ 6.233***	***$ 3.836***	***$ 4.195***
Patrimonio neto atribuible a los propietarios de la controladora	*$ 2.925*	*$ 2.737*	*$ 2.866*	*$ 3.286*	*$ 6.233*	*$ 3.836*	*$ 4.195*
Capital Suscrito	*$ 865*	*$ 793*	*$ 900*	*$ 1.080*	*$ 1.309*	*$ 709*	$ 833
Prima de emisión	*$ 222*	*$ 177*	*$ 54*	*$ 114*	*$ 51*	*$ 228*	$ 360
Acciones propias			*-$ 20*				
Reserva de revalorización	*$ 142*	*$ 102*					
Otras reservas	*$ 185*	*$ 168*	*$ 237*	*$ 263*	*$ 325*	*$ 201*	$ 240
Resultados acumulados	*$ 566*	*$ 755*	*$ 1.410*	*$ 1.382*	*$ 3.999*	*$ 2.258*	$ 2.300
Ganancia o Pérdida del Periodo	*$ 470*	*$ 405*	*$ 25*	*-$ 2*	*-$ 15*	*-$ 4*	$ 105
Otros componentes del patrimonio	*$ 475*	*$ 337*	*$ 260*	*$ 449*	*$ 564*	*$ 443*	$ 357
Interés minoritario							
Pasivos Totales	***$ 5.012***	***$ 4.533***	***$ 5.164***	***$ 4.988***	***$ 7.004***	***$ 5.940***	***$ 6.327***
Pasivos no corrientes	***$ 1.075***	***$ 998***	***$ 1.141***	***$ 1.448***	***$ 2.349***	***$ 1.586***	***$ 1.853***
Créditos y préstamos no corrientes	*$ 881*	*$ 754*	*$ 542*	*$ 744*	*$ 1.528*	*$ 986*	$ 890
Otras cuentas por pagar no corrientes	*$ 116*	*$ 198*	*$ 162*	*$ 408*	*$ 382*	*$ 281*	$ 723
Ingresos diferidos, gastos devengados y otros pasivos no circulantes diferidos	*$ 0*	*$ 18*	*$ 184*	*$ 80*	*$ 296*	*$ 147*	$ 172
Provisiones para otros pasivos y gastos	*$ 13*	*$ 10*	*$ 20*	*$ 12*	*$ 14*	*$ 1*	$ 2
Otros pasivos no corrientes	*$ 65*	*$ 17*	*$ 233*	*$ 205*	*$ 129*	*$ 170*	$ 66
Pasivos Corrientes	***$ 3.936***	***$ 3.536***	***$ 4.023***	***$ 3.540***	***$ 4.655***	***$ 4.354***	***$ 4.475***
Créditos y préstamos corrientes	*$ 795*	*$ 752*	*$ 788*	*$ 588*	*$ 1.113*	*$ 711*	$ 784
Otros pasivos financieros corrientes	*$ 0*	*$ 0*					
Comerciales y otras cuentas a pagar	*$ 2.701*	*$ 2.469*	*$ 2.831*	*$ 2.618*	*$ 2.953*	*$ 3.146*	$ 3.176
Ingresos diferidos, gastos devengados y otros pasivos circulantes diferidos	*$ 0*	*$ 1*					
Provisiones para otros pasivos y gastos	*$ 36*	*$ 33*	*$ 117*	*$ 87*	*$ 106*	*$ 112*	$ 151
Otros pasivos corrientes	*$ 254*	*$ 135*	*$ 75*	*$ 45*	*$ 218*	*$ 146*	$ 94
Pasivos corrientes por impuesto a la renta	*$ 150*	*$ 146*	*$ 194*	*$ 202*	*$ 264*	*$ 239*	$ 228
Pasivos del grupo disposición clasificados como mantenidos para la venta			*$ 16*				$ 41

Fuente: Elaboración propia con cifras tomadas de la plataforma Emis profesional (2021).

Estado de Resultados de las empresas pequeñas del sector de supermercados en Colombia.

ESTADOS FNANCIEROS EMPRESAS DE SUPERMERCADOS EN COLOMBIA							
CLASIFICACIÓN: PEQUEÑAS							
CIFRAS EXPRESADAS EN MILLONES DE PESOS COLOMBIANOS.							
ESTADOS DE RESULTADOS	***2014***	***2015***	***2016***	***2017***	***2018***	***2019***	***2020***
Total Ingreso Operativo	***$ 6.047***	***$ 5.377***	***$ 7.583***	***$ 6.484***	***$ 7.845***	***$ 9.693***	***$ 15.020***
Ingresos netos por ventas	*$ 6.047*	*$ 5.350*	*$ 7.538*	*$ 6.408*	*$ 8.397*	*$ 9.688*	$ 14.766
Costo de mercancías vendidas	*-$ 5.176*	*-$ 4.327*	*-$ 6.255*	*-$ 5.232*	*-$ 7.102*	*-$ 7.993*	-$ 12.501
Utilidad bruta	***$ 871***	***$ 1.023***	***$ 1.283***	***$ 1.175***	***$ 1.295***	***$ 1.695***	***$ 2.266***
Gastos de venta y distribución	*-$ 493*	*-$ 438*	*-$ 554*	*-$ 568*	*-$ 760*	*-$ 784*	-$ 1.359
Gastos administrativos	*-$ 314*	*-$ 369*	*-$ 494*	*-$ 92*	*-$ 422*	*-$ 515*	-$ 751
Otros resultados operativos netos		*$ 0*	*$ 17*	*$ 49*	*$ 60*	*$ 98*	$ 170
Otros ingresos operativos			*$ 45*	*$ 76*	*$ 109*	*$ 162*	$ 254
Otros gastos operativos			*-$ 28*	*-$ 28*	*-$ 49*	*-$ 64*	-$ 84
Ganancia operativa (EBIT)	***$ 65***	***$ 216***	***$ 251***	***$ 564***	***$ 173***	***$ 494***	***$ 325***
EBITDA	***$ 80***	***$ 77***	***$ 136***	***$ 127***	***$ 129***	***$ 165***	***$ 374***
Resultado financiero	*-$ 23*	*-$ 16*	*-$ 18*	*-$ 12*	*-$ 17*	*-$ 9*	*-$ 56*
Ingresos financieros			*$ 28*	*$ 20*	*$ 14*	*$ 29*	$ 25
Gastos financieros	*-$ 23*	*-$ 16*	*-$ 46*	*-$ 32*	*-$ 31*	*-$ 38*	-$ 82
Participación en ganancia (pérdida) de asociados							$ 0
Otros resultados no operativos netos	*$ 51*	*$ 61*	*$ 9*	*$ 22*	*$ 1*	*$ 1*	*-$ 1*
Otros ingresos	*$ 97*	*$ 114*	*$ 15*	*$ 24*	*$ 3*	*$ 2*	$ 0
Otros gastos	*-$ 45*	*-$ 54*	*-$ 6*	*-$ 2*	*-$ 2*	*$ 0*	-$ 1
Ganancias antes de impuestos	***$ 94***	***$ 260***	***$ 242***	***$ 574***	***$ 157***	***$ 486***	***$ 268***
Impuesto a la renta	*-$ 34*	*-$ 38*	*-$ 44*	*-$ 42*	*-$ 54*	*-$ 71*	-$ 102
Ganancias después de impuestos	***$ 59***	***$ 223***	***$ 199***	***$ 531***	***$ 102***	***$ 415***	***$ 165***
Otros gastos e ingresos despues de impuestos		*$ 0*		*$ 5*		*$ 0*	
Ganancia (Pérdida) Neta	***$ 59***	***$ 223***	***$ 199***	***$ 536***	***$ 102***	***$ 414***	***$ 165***

Fuente: Elaboración propia con cifras tomadas de la plataforma Emis profesional (2021).

Balances General de las empresas pequeñas del sector de supermercados en Colombia.

BALANCE GENERAL	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Activos Totales	**$ 1.451**	**$ 1.460**	**$ 1.789**	**$ 1.860**	**$ 2.230**	**$ 2.225**	**$ 3.680**
Activos no corrientes	**$ 410**	**$ 324**	**$ 559**	**$ 528**	**$ 654**	**$ 557**	**$ 1.401**
Propiedad, planta y equipo	$ 269	$ 211	$ 441	$ 432	$ 522	$ 478	$ 1.088
Activos intangibles y valor llave	$ 27	$ 23	$ 3	$ 5	$ 4	$ 10	$ 125
Comerciales y otras cuentas a cobrar no corrientes	$ 16	$ 8	$ 17	$ 19	$ 33	$ 24	$ 29
Activos financieros a largo plazo	$ 20	$ 10	$ 82	$ 43	$ 73	$ 36	$ 144
Activos diferidos	$ 3	$ 1	$ 10	$ 8	$ 8	$ 5	$ 9
Otros activos no corrientes	$ 76	$ 70	$ 7	$ 20	$ 14	$ 4	$ 6
Activos Corrientes	**$ 1.041**	**$ 1.136**	**$ 1.230**	**$ 1.332**	**$ 1.577**	**$ 1.667**	**$ 2.279**
Inventarios	$ 458	$ 491	$ 569	$ 573	$ 777	$ 834	$ 1.066
Comerciales y otras cuentas a cobrar	$ 376	$ 406	$ 370	$ 440	$ 398	$ 475	$ 674
Pagos anticipados, ingresos devengados y otros activos circulantes diferidos	$ 15	$ 13					$ 0
Activos financieros de corto plazo	$ 25	$ 32	$ 17	$ 30	$ 45	$ 37	$ 38
Efectivo o Equivalentes	$ 168	$ 168	$ 237	$ 270	$ 345	$ 281	$ 466
Otros Activos Corrientes		$ 26	$ 37	$ 18	$ 11	$ 40	$ 35
Activos del grupo de disposición clasificados como mantenidos para la venta						$ 0	
Total de patrimonio y pasivos	**$ 1.451**	**$ 1.460**	**$ 1.789**	**$ 1.860**	**$ 2.230**	**$ 2.225**	**$ 3.680**
Total de patrimonio	**$ 577**	**$ 553**	**$ 728**	**$ 762**	**$ 1.013**	**$ 973**	**$ 1.599**
Patrimonio neto atribuible a los propietarios de la controladora	$ 577	$ 553	$ 728	$ 762	$ 1.013	$ 973	$ 1.599
Capital Suscrito	$ 213	$ 216	$ 176	$ 271	$ 415	$ 248	$ 376
Prima de emisión	$ 51	$ 44	$ 83	$ 32	$ 81	$ 53	$ 110
Acciones propias							
Reserva de revalorización	$ 44	$ 49					
Otras reservas	$ 68	$ 54	$ 61	$ 84	$ 63	$ 45	$ 90
Resultados acumulados	$ 78	$ 74	$ 372	$ 270	$ 270	$ 498	$ 751
Ganancia o Pérdida del Periodo	$ 53	$ 67	$ 7	$ 14	$ 10	$ 5	$ 5
Otros componentes del patrimonio	$ 70	$ 49	$ 28	$ 91	$ 175	$ 124	$ 266
Interés minoritario							
Pasivos Totales	**$ 874**	**$ 907**	**$ 1.061**	**$ 1.098**	**$ 1.217**	**$ 1.252**	**$ 2.081**
Pasivos no corrientes	**$ 146**	**$ 137**	**$ 168**	**$ 154**	**$ 273**	**$ 240**	**$ 532**
Créditos y préstamos no corrientes	$ 71	$ 85	$ 44	$ 73	$ 78	$ 114	$ 338
Otras cuentas por pagar no corrientes	$ 40	$ 30	$ 62	$ 25	$ 126	$ 31	$ 84
Ingresos diferidos, gastos devengados y otros pasivos no circulantes diferidos	$ 7	$ 0	$ 27	$ 26	$ 40	$ 19	$ 31
Provisiones para otros pasivos y gastos	$ 4	$ 2	$ 11	$ 0	$ 12	$ 37	$ 5
Otros pasivos no corrientes	$ 24	$ 20	$ 23	$ 30	$ 17	$ 38	$ 74
Pasivos Corrientes	**$ 728**	**$ 770**	**$ 893**	**$ 943**	**$ 944**	**$ 1.012**	**$ 1.549**
Créditos y préstamos corrientes	$ 94	$ 58	$ 70	$ 169	$ 77	$ 131	$ 197
Otros pasivos financieros corrientes	$ 0			$ 2	$ 2		
Comerciales y otras cuentas a pagar	$ 555	$ 631	$ 740	$ 707	$ 754	$ 761	$ 1.183
Ingresos diferidos, gastos devengados y otros pasivos circulantes diferidos	$ 2	$ 0					$ 0
Provisiones para otros pasivos y gastos	$ 10	$ 12	$ 22	$ 25	$ 35	$ 34	$ 81
Otros pasivos corrientes	$ 34	$ 29	$ 11	$ 7	$ 4	$ 17	$ 13
Pasivos corrientes por impuesto a la renta	$ 33	$ 40	$ 50	$ 34	$ 72	$ 66	$ 74
Pasivos del grupo disposición clasificados como mantenidos para la venta						$ 3	$ 0

Fuente: Elaboración propia con cifras tomadas de la plataforma Emis profesional (2021).

Estado de Resultados de las PYMES del sector de supermercados en Colombia.

ESTADOS FNANCIEROS EMPRESAS DE SUPERMERCADOS EN COLOMBIA							
CLASIFICACIÓN: PYMES							
CIFRAS EXPRESADAS EN MILLONES DE PESOS COLOMBIANOS.							
ESTADOS DE RESULTADOS	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Total Ingreso Operativo	***$ 15.933***	***$ 17.503***	***$ 20.678***	***$ 18.937***	***$ 23.439***	***$ 20.692***	***$ 24.592***
Ingresos netos por ventas	*$ 15.584*	*$ 17.077*	*$ 19.822*	*$ 18.396*	*$ 22.287*	*$ 20.045*	*$ 24.194*
Costo de mercancías vendidas	*-$ 13.290*	*-$ 14.548*	*-$ 16.912*	*-$ 15.681*	*-$ 18.164*	*-$ 16.969*	*-$ 19.938*
Utilidad bruta	***$ 2.295***	***$ 2.530***	***$ 2.911***	***$ 2.715***	***$ 4.124***	***$ 3.076***	***$ 4.256***
Gastos de venta y distribución	*-$ 1.369*	*-$ 1.433*	*-$ 1.666*	*-$ 1.215*	*-$ 1.907*	*-$ 1.756*	*-$ 2.141*
Gastos administrativos	*-$ 616*	*-$ 752*	*-$ 822*	*-$ 829*	*-$ 1.195*	*-$ 919*	*-$ 1.294*
Otros resultados operativos netos	*$ 0*	*-$ 4*	*$ 201*	*$ 133*	*$ 155*	*$ 144*	*$ 232*
Otros ingresos operativos	*$ 0*	*$ 13*	*$ 341*	*$ 253*	*$ 360*	*$ 284*	*$ 399*
Otros gastos operativos	*$ 0*	*-$ 17*	*-$ 140*	*-$ 120*	*-$ 205*	*-$ 139*	*-$ 167*
Ganancia operativa (EBIT)	***$ 310***	***$ 341***	***$ 624***	***$ 803***	***$ 1.177***	***$ 545***	***$ 1.053***
EBITDA	***$ 223***	***$ 192***	***$ 418***	***$ 344***	***$ 373***	***$ 331***	***$ 723***
Resultado financiero		*-$ 73*	*-$ 43*	*-$ 18*	*-$ 10*	*-$ 30*	*-$ 103*
Ingresos financieros	*$ 0*	*$ 0*	*$ 88*	*$ 99*	*$ 258*	*$ 76*	*$ 58*
Gastos financieros	*-$ 70*	*-$ 73*	*-$ 131*	*-$ 119*	*-$ 269*	*-$ 107*	*-$ 160*
Participación en ganancia (pérdida) de asociados	*$ 0*	*$ 0*	*$ 0*	*$ 2*	*$ 0*	*$ 0*	*-$ 2*
Otros resultados no operativos netos		*$ 272*	*$ 13*	*$ 9*	*$ 0*	*$ 1*	*-$ 1*
Otros ingresos	*$ 411*	*$ 444*	*$ 20*	*$ 11*	*$ 1*	*$ 1*	*$ 0*
Otros gastos	*-$ 141*	*-$ 173*	*-$ 6*	*-$ 1*	*-$ 1*	*$ 0*	*-$ 1*
Ganancias antes de impuestos	***$ 310***	***$ 540***	***$ 594***	***$ 794***	***$ 1.167***	***$ 516***	***$ 949***
Impuesto a la renta	*-$ 87*	*-$ 108*	*-$ 110*	*-$ 122*	*-$ 204*	*-$ 164*	*-$ 180*
Ganancias después de impuestos	***$ 223***	***$ 432***	***$ 484***	***$ 672***	***$ 963***	***$ 351***	***$ 769***
Otros gastos e ingresos despues de impuestos	*$ 0*	*$ 0*	*$ 0*	*$ 2*	*$ 0*	*$ 20*	
Ganancia (Pérdida) Neta	***$ 223***	***$ 432***	***$ 484***	***$ 674***	***$ 963***	***$ 372***	***$ 769***

Fuente: Elaboración propia con cifras tomadas de la plataforma Emis profesional (2021).

Balance General de las PYMES del sector de supermercados en Colombia.

BALANCE GENERAL	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Activos Totales	***$ 4.146***	***$ 4.470***	***$ 4.935***	***$ 5.374***	***$ 9.082***	***$ 5.864***	***$ 7.033***
Activos no corrientes	***$ 1.349***	***$ 1.315***	***$ 1.690***	***$ 1.991***	***$ 4.837***	***$ 2.280***	***$ 2.766***
Propiedad, planta y equipo	$ 804	$ 781	$ 1.228	$ 1.504	$ 3.539	$ 1.743	$ 2.103
Activos intangibles y valor llave	$ 144	$ 186	$ 22	$ 60	$ 125	$ 114	$ 169
Comerciales y otras cuentas a cobrar no corrientes	$ 30	$ 16	$ 54	$ 45	$ 370	$ 53	$ 35
Activos financieros a largo plazo	$ 54	$ 35	$ 238	$ 335	$ 449	$ 281	$ 373
Activos diferidos	$ 38	$ 15	$ 67	$ 34	$ 159	$ 48	$ 29
Otros activos no corrientes	$ 280	$ 281	$ 81	$ 13	$ 195	$ 42	$ 57
Activos Corrientes	***$ 2.796***	***$ 3.155***	***$ 3.245***	***$ 3.382***	***$ 4.244***	***$ 3.584***	***$ 4.267***
Inventarios	$ 1.289	$ 1.461	$ 1.565	$ 1.599	$ 1.777	$ 1.608	$ 1.817
Comerciales y otras cuentas a cobrar	$ 1.008	$ 1.128	$ 1.115	$ 1.071	$ 1.519	$ 1.163	$ 1.452
Pagos anticipados, ingresos devengados y otros activos circulantes diferidos	$ 34	$ 18	$ 0	$ 0	$ 0	$ 0	$ 0
Activos financieros de corto plazo	$ 71	$ 91	$ 102	$ 144	$ 171	$ 127	$ 269
Efectivo o Equivalentes	$ 395	$ 443	$ 439	$ 533	$ 751	$ 653	$ 696
Otros Activos Corrientes	$ 0	$ 14	$ 22	$ 35	$ 24	$ 32	$ 33
Activos del grupo de disposición clasificados como mantenidos para la venta	$ 0	$ 0	$ 1	$ 1	$ 1	$ 1	$ 0
Total de patrimonio y pasivos	***$ 4.146***	***$ 4.470***	***$ 4.935***	***$ 5.374***	***$ 9.082***	***$ 5.864***	***$ 7.033***
Total de patrimonio	***$ 1.552***	***$ 1.685***	***$ 1.806***	***$ 2.145***	***$ 4.263***	***$ 2.353***	***$ 2.871***
Patrimonio neto atribuible a los propietarios de la controladora	$ 1.552	$ 1.685	$ 1.806	$ 2.145	$ 4.263	$ 2.353	$ 2.871
Capital Suscrito	$ 484	$ 515	$ 541	$ 714	$ 971	$ 470	$ 600
Prima de emisión	$ 122	$ 113	$ 68	$ 77	$ 62	$ 137	$ 232
Acciones propias	$ 0	$ 0	-$ 10	$ 0	$ 0	$ 0	$ 0
Reserva de revalorización	$ 85	$ 77	$ 0	$ 0	$ 0	$ 0	$ 0
Otras reservas	$ 117	$ 113	$ 150	$ 182	$ 226	$ 120	$ 164
Resultados acumulados	$ 281	$ 427	$ 895	$ 879	$ 2.591	$ 1.346	$ 1.510
Ganancia o Pérdida del Periodo	$ 226	$ 242	$ 16	$ 5	-$ 5	$ 1	$ 54
Otros componentes del patrimonio	$ 238	$ 198	$ 145	$ 287	$ 417	$ 278	$ 311
Interés minoritario	$ 0	$ 0	$ 0	$ 0	$ 0	$ 0	$ 0
Pasivos Totales	***$ 2.593***	***$ 2.786***	***$ 3.129***	***$ 3.229***	***$ 4.819***	***$ 3.511***	***$ 4.162***
Pasivos no corrientes	***$ 532***	***$ 583***	***$ 658***	***$ 863***	***$ 1.565***	***$ 888***	***$ 1.179***
Créditos y préstamos no corrientes	$ 407	$ 432	$ 295	$ 441	$ 980	$ 534	$ 608
Otras cuentas por pagar no corrientes	$ 72	$ 117	$ 112	$ 235	$ 286	$ 152	$ 397
Ingresos diferidos, gastos devengados y otros pasivos no circulantes diferidos	$ 4	$ 10	$ 107	$ 55	$ 199	$ 81	$ 100
Provisiones para otros pasivos y gastos	$ 8	$ 6	$ 15	$ 7	$ 13	$ 20	$ 3
Otros pasivos no corrientes	$ 41	$ 18	$ 129	$ 126	$ 87	$ 102	$ 70
Pasivos Corrientes	***$ 2.061***	***$ 2.202***	***$ 2.471***	***$ 2.366***	***$ 3.254***	***$ 2.623***	***$ 2.982***
Créditos y préstamos corrientes	$ 386	$ 418	$ 432	$ 398	$ 722	$ 411	$ 485
Otros pasivos financieros corrientes	$ 0	$ 0	$ 0	$ 1	$ 1	$ 0	$ 0
Comerciales y otras cuentas a pagar	$ 1.446	$ 1.583	$ 1.794	$ 1.753	$ 2.123	$ 1.910	$ 2.160
Ingresos diferidos, gastos devengados y otros pasivos circulantes diferidos	$ 1	$ 0	$ 0	$ 0	$ 0	$ 0	$ 0
Provisiones para otros pasivos y gastos	$ 21	$ 23	$ 70	$ 59	$ 79	$ 72	$ 115
Otros pasivos corrientes	$ 125	$ 84	$ 43	$ 28	$ 138	$ 79	$ 53
Pasivos corrientes por impuesto a la renta	$ 82	$ 95	$ 123	$ 126	$ 192	$ 149	$ 149
Pasivos del grupo disposición clasificados como mantenidos para la venta	$ 0	$ 0	$ 8	$ 0	$ 0	$ 1	$ 20

Fuente: Elaboración propia con cifras tomadas de la plataforma Emis profesional (2021).

Anexo 3.

Sector Damodaran Venta al por menor en general (Retail).	**Costo del capital propio (Ke) del sector de Supermercados en Colombia.**						
Clasificación.	***2014***	***2015***	***2016***	***2017***	***2018***	***2019***	***2020***
Sector consolidado.	12,8%	18,8%	14,5%	13,4%	12,1%	13,2%	9,5%
Grandes.	12,8%	18,8%	14,5%	13,4%	12,1%	13,2%	9,5%
Medianas.	14,6%	19,4%	14,7%	13,2%	11,8%	13,5%	9,4%
Pequeñas.	13,4%	18,2%	13,6%	12,9%	10,9%	12,5%	9,2%
PYMES.	14,3%	19,2%	14,5%	13,2%	11,7%	13,3%	9,4%

Fuente: Rivera, J. (2021). Costo del capital propio del sector de supermercados en Colombia.

Anexo 4.

Tasa de interés crédito preferencial o corporativo de la Superintendencia Financiera.							
	2014	**2015**	**2016**	**2017**	**2018**	**2019**	**2020**
Enero	7,05	7,77	9,53	11,27	8,28	7,78	7,24
Febrero	7,0	7,4	10,7	11,4	7,9	7,6	7,0
Marzo	7,0	7,7	10,6	11,2	7,7	7,6	7,3
Abril	6,9	7,8	11,4	10,7	8,0	7,3	7,6
Mayo	6,9	7,7	11,4	10,1	7,8	7,6	7,4
Junio	7,0	7,5	11,7	9,8	7,9	7,6	6,9
Julio	7,4	8,0	12,0	9,5	7,9	7,6	6,3
Agosto	7,3	7,7	12,1	9,1	7,6	7,2	5,5
Septiembre	7,3	7,8	12,0	8,8	7,7	7,2	5,0
Octubre	7,5	8,1	12,0	8,8	7,3	7,0	5,3
Noviembre	7,5	8,7	12,0	8,7	7,6	7,3	4,8
Diciembre	7,8	9,4	11,6	8,4	7,6	7,0	4,8
Ki	7,2	7,9	11,4	9,8	7,8	7,4	6,3
Ki (%)	**7,2%**	**8,0%**	**11,4%**	**9,8%**	**7,8%**	**7,4%**	**6,3%**

Fuente: Elaboración propia con cifras tomadas de la Superintendencia Financiera (2021).

Anexo 5.

Tasa de impuesto de renta (t)							
	2014	**2015**	**2016**	**2017**	**2018**	**2019**	**2020**
t	25%	25%	25%	34%	33%	33%	32%

Fuente: Elaboración propia con información tomada del Estatuto Tributario (2021).