

ANÁLISIS DE LA CREACIÓN DE VALOR EN LAS MiPYMES DEL SECTOR
COMERCIO DE CALI EN EL PERIODO 2018-2022

TESIS DE GRADO PARA OPTAR POR EL TÍTULO DE
MAGISTER EN CONTABILIDAD

VÍCTOR ANDRÉS SALGADO MUNAR



UNIVERSIDAD DEL VALLE
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN
SANTIAGO DE CALI
2024

ANÁLISIS DE LA CREACIÓN DE VALOR EN LAS MiPYMES DEL SECTOR
COMERCIO DE CALI EN EL PERIODO 2018-2022

VÍCTOR ANDRÉS SALGADO MUNAR

DIRECTOR:
JULIO CESAR MILLÁN SOLARTE PH.D



UNIVERSIDAD DEL VALLE
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN
SANTIAGO DE CALI
2024

Resumen:

Este trabajo analiza el desempeño financiero de las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes) en el sector comercial. Se enfoca en estudiar cómo manejan su endeudamiento, rentabilidad y eficiencia operativa, además de los desafíos financieros que enfrentan. A través de un enfoque cuantitativo, se examinaron datos financieros de MiPymes en Cali desde 2018 hasta 2022, obtenidos principalmente de la plataforma Emis Professional. La investigación destaca que un manejo adecuado del endeudamiento puede beneficiar la expansión y rentabilidad de las MiPymes, mientras que un exceso de deuda puede comprometer su estabilidad financiera. Se resalta la importancia de una gestión prudente de los recursos financieros y la necesidad de mantener un equilibrio entre financiamiento externo y recursos propios para asegurar una operación eficiente y sostenible. Se observó que algunas empresas lograron un buen equilibrio financiero y mostraron rentabilidades saludables, mientras que otras enfrentaron desafíos por alta dependencia de financiamiento externo y rentabilidades limitadas. Los resultados sugieren la importancia de educar y fortalecer la gestión financiera en las MiPymes para mejorar su desempeño y sostenibilidad. Finalmente, el estudio recomienda una gestión financiera prudente y el establecimiento de políticas que apoyen el crecimiento sostenible y la reducción de la informalidad laboral en el sector comercial de Cali, contribuyendo al bienestar económico y social de la región.

Palabras clave: Desempeño financiero, MiPymes, Sector Comercio, creación de Valor

Abstract

This study examines the financial performance of micro, small, and medium-sized enterprises (MSMEs) in the commercial sector. It focuses on how these businesses manage their debt, profitability, and operational efficiency, as well as the financial challenges they face. Utilizing a quantitative approach, financial data from MSMEs in Cali from 2018 to 2022 were analyzed, primarily sourced from the Emis Professional platform. The research highlights that proper debt management can enhance the expansion and profitability of MSMEs, whereas excessive borrowing may jeopardize their financial stability. The importance of prudent financial resource management and the need to maintain a balance between external financing and internal resources to ensure efficient and sustainable operations are emphasized. It was observed that some businesses achieved a healthy financial balance and displayed robust profitability, while others struggled with challenges due to high reliance on external financing and limited profitability. The findings underscore the need to educate and strengthen financial management in MSMEs to enhance their performance and sustainability. The study ultimately recommends careful financial management and the establishment of policies that support sustainable growth and reduce labor informality in Cali's commercial sector, contributing to the economic and social well-being of the region.

Keywords: Financial performance, SMEs, Commercial Sector, Value creation.

Contenido

	Pag.
Índice de figuras.....	vii
Índice de tablas	viii
Índice de Anexos.....	ix
Introducción	1
1. Justificación	10
2. Planteamiento del problema.....	13
2.1. Problema de investigación	15
3. Objetivos	16
3.1. Objetivo general	16
3.2. Objetivos específicos.....	16
4. Metodología	17
4.1. Tipo de estudio	17
4.2. Método de investigación	17
4.3. Tipos fuentes de información.....	17
4.3.1. Fuentes de información.....	18
4.4. Técnicas de recolección de información	20
5. Marco de referencia	22
5.1. Antecedentes	22
5.2. Indicadores financieros	33

5.2.1.	EVA (Economic Value Added)	33
5.2.2.	Indicadores de endeudamiento.....	35
5.2.3.	Indicadores de rentabilidad	36
5.2.4.	Indicadores de rotación o de eficiencias de actividad.....	37
5.3.	Gerencia basada en Valor.....	39
5.3.1.	Gerencia basada en valor en las MiPymes.....	41
5.4.	Modelos para la implementación de la GBV	43
5.4.1.	El modelo de Rappaport.....	43
5.4.2.	El modelo de Knight	45
5.5.	Análisis de la creación de valor	47
5.5.1.	Procesos del sistema de creación de valor:	49
6.	Caracterización del Sector de comercio en Cali y su entorno económico en el periodo 2018-2022.....	55
6.1.	MiPymes del sector comercio de Cali en el periodo 2018-2022.....	57
7.	Evaluación del rendimiento financiero de las empresas analizadas periodo 2018-2022.....	70
7.1.	Análisis de las MiPymes de acuerdo con el código CIUU	72
7.1.1.	Actividad económica 451 comercio de vehículos automotores.....	73
7.1.2.	Actividad económica 453 Comercio de partes, piezas (autopartes) y accesorios (lujos) para vehículos automotores.	76

7.1.3. Actividad económica 462 Comercio al por mayor de materias primas agropecuarias; animales vivos.....	80
7.1.4. Actividad económica 463 Comercio al por mayor de materias primas agropecuarias; animales vivos.....	83
7.1.5. Actividad económica 464 Comercio al por mayor de artículos y enseres domésticos (incluidas prendas de vestir).	85
7.1.6. Actividad económica 465 Comercio al por mayor de maquinaria y equipo.....	90
7.1.7. Actividad económica 466 Comercio al por mayor especializado de otros productos	94
7.1.8. Actividad económica 469 Comercio al por mayor no especializado.....	98
7.1.9. Actividad económica 471 Comercio al por menor en establecimientos no especializados	101
7.1.10. Actividad económica 472 Comercio al por menor de alimentos (víveres en general), bebidas y tabaco, en establecimientos especializados	104
7.1.11. Actividad económica 473 Comercio al por menor de combustible, lubricantes, aditivos y productos de limpieza para automotores, en establecimientos especializados. .	107
7.1.12. Actividad económica 474 Comercio al por menor de equipos de informática y de comunicaciones, en establecimientos especializados.	110
7.1.13. Actividad económica 475 Comercio al por menor de otros enseres domésticos en establecimientos especializados.....	112

7.1.14.	Actividad económica 476 Comercio al por menor de artículos culturales y de entretenimiento, en establecimientos especializados.....	116
7.1.15.	Actividad económica 477 Comercio al por menor de otros productos en establecimientos especializados.....	119
7.1.16.	Actividad económica 479 Comercio al por menor no realizado en establecimientos, puestos de venta o mercados	123
7.1.17.	Actividad económica 4541 Comercio de motocicletas y de sus partes, piezas y accesorios	126
7.2.	Desempeño financiero general de las MiPymes del sector	128
8.	Evaluación financiera del desempeño de las empresas analizadas	131
8.1.	Evaluación del sector según CIUU	137
9.	Conclusiones	141
10.	Recomendaciones	144
	Referencias.....	146
11.	Anexos	156

Índice de figuras

	Pag.
Figura 1 Díez factores clave para el éxito empresarial con GBV	25
Figura 2 Medición del Ciclo Operativo Organizacional a través de Indicadores Contables	37
Figura 3 Proceso de ejecución estratégica de la GBV	46
Figura 4 Sistema de creación de valor	47
Figura 5 Relación entre los inductores de Valor.....	50
Figura 6 Relación entre la cadena de valor, las competencias y los microinductores	51
Figura 7 Pasos para la valoración de la empresa	52
Figura 8 Relación entre la rentabilidad, el EVA Y EL MVA.....	53
Figura 9 Relación entre las decisiones y los estados financieros.....	54

Índice de tablas

	Pag.
Tabla 1 Clasificación de MiPymes del sector comercio en Colombia Según normatividad	58
Tabla 2 Razones financieras CIUU 451.....	75
Tabla 3 Razones financieras CIUU 453.....	77
Tabla 4 Razones financieras CIUU 462.....	82
Tabla 5 Razones financieras CIUU 463.....	84
Tabla 6 Razones financieras CIUU 464.....	87
Tabla 7 Razones financieras CIUU 465.....	91
Tabla 8 Razones financieras CIUU 466.....	95
Tabla 9 Razones financieras CIUU 469.....	99
Tabla 10 Razones financieras CIUU 471.....	102
Tabla 11 Razones financieras CIUU 472.....	105
Tabla 12 Razones financieras CIUU 473.....	108
Tabla 13 Razones financieras CIUU 474.....	111
Tabla 14 Razones financieras CIUU 475.....	114
Tabla 15 Razones financieras CIUU 476.....	117
Tabla 16 Razones financieras CIUU 477.....	120
Tabla 17 Razones financieras CIUU 479.....	125
Tabla 18 Razones financieras CIUU 4541.....	127
Tabla 19 EVA de las empresas analizadas	132

Índice de Anexos

	Pag.
Anexo 1 Razones de valor	156

Introducción

La presente investigación se centró en el análisis del desempeño financiero de las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes) en el sector comercial, explorando aspectos relacionados con el endeudamiento, la rentabilidad, la eficiencia operativa y los desafíos financieros que enfrentan estas entidades. Para abordar este objetivo, se recurrió a diversos referentes teóricos y metodológicos que proporcionaron un marco conceptual sólido para el estudio.

La literatura sobre el financiamiento de las MiPymes constituye un elemento crucial en la comprensión de su funcionamiento y desarrollo dentro del entorno empresarial. Este cuerpo de conocimiento resalta la importancia del acceso al crédito y la gestión eficiente de los recursos financieros como pilares fundamentales para garantizar la viabilidad y el crecimiento sostenible de estas entidades.

Numerosos estudios previos, como los llevados a cabo por Jones & Lee (2018), Giacosa & Mazzoleni (2017) y Rudresh (2022) entre otros, han explorado el papel del endeudamiento en el contexto de las MiPymes. Estas investigaciones han demostrado que un endeudamiento adecuado puede ser una herramienta valiosa para financiar la expansión y mejorar la rentabilidad de las empresas. Por ejemplo, el acceso a préstamos o líneas de crédito puede permitir a las MiPymes invertir en la adquisición de activos productivos, el desarrollo de nuevos productos o servicios, o la expansión a nuevos mercados. Sin embargo, es importante destacar que un exceso de deuda puede generar una carga financiera insostenible, lo que aumenta el riesgo de quiebra y afecta negativamente la salud financiera de la empresa en el largo plazo.

En este sentido, la gestión prudente del endeudamiento se convierte en una tarea crucial para los administradores y propietarios de MiPymes. Es necesario evaluar cuidadosamente las opciones de

financiamiento disponibles, considerando aspectos como las tasas de interés, los plazos de pago y las condiciones asociadas a cada tipo de deuda. Además, es fundamental mantener un equilibrio entre el uso de financiamiento externo y los recursos financieros propios, de modo que la empresa pueda financiar sus operaciones de manera eficiente sin comprometer su estabilidad financiera.

Por otro lado, la rentabilidad es otro aspecto clave que influye en la viabilidad y el éxito a largo plazo de las MiPymes. La literatura especializada ha subrayado la importancia de maximizar los márgenes de utilidad y los rendimientos sobre activos y patrimonio como medidas de rentabilidad empresarial.

Estos estudios han destacado la necesidad de una gestión eficiente de costos y una estrategia sólida de generación de ingresos para mantener la rentabilidad en un entorno empresarial altamente competitivo. En este sentido, las MiPymes deben enfocarse en optimizar sus procesos operativos, reducir los gastos innecesarios y diversificar sus fuentes de ingresos para garantizar su viabilidad financiera a largo plazo.

Es importante señalar que la rentabilidad no solo se refiere a la generación de beneficios económicos, sino también a la capacidad de la empresa para generar valor para sus accionistas y otras partes interesadas. Por lo tanto, es fundamental que las MiPymes adopten un enfoque holístico hacia la rentabilidad, considerando tanto los aspectos financieros como los no financieros en la evaluación de su desempeño empresarial.

El enfoque metodológico adoptado en esta investigación se fundamentó en un riguroso análisis cuantitativo de datos financieros, con el propósito de comprender de manera exhaustiva el desempeño de MiPymes en el sector comercial. El énfasis en el enfoque cuantitativo permitió obtener datos numéricos concretos y objetivos.

Para llevar a cabo esta investigación, se recopilaron datos financieros de una muestra representativa de MiPymes del sector comercial. Se utilizó la plataforma Emis Professional (Grupo de Mercados Emergentes de ISI, 2024), accesible a través de la librería virtual de la Universidad del Valle, que proporciona información financiera detallada, incluyendo balances y estados de resultados de las MiPymes en las 17 actividades económicas del sector comercio de Cali, durante el período de 2018 a 2022. Este recurso fue fundamental para identificar a las empresas relevantes para el estudio, asegurando que se incluyeran únicamente aquellas que contaban con estados financieros completos.

Además, para caracterizar el sector de comercio de las MiPymes en Cali en el mismo periodo, se adoptó una metodología que incluyó la recopilación de datos demográficos y económicos esenciales, como la población total, la tasa de desempleo y el Producto Interno Bruto (PIB) local, entre otros indicadores económicos importantes. Esto facilitó la identificación y clasificación de las MiPymes según su tamaño (micro, pequeñas y medianas) y su distribución en subsectores específicos. Cabe señalar que la metodología empleada presenta limitaciones, ya que se centró en empresas con información financiera completa, lo que podría excluir a otras empresas relevantes del análisis, representando una restricción metodológica significativa para el estudio.

Los datos recopilados se centraron en los estados financieros de las empresas, incluyendo información detallada sobre ingresos, gastos, activos, pasivos, y otros indicadores relevantes para el análisis del desempeño financiero. Se recopilaron datos correspondientes a un período de cinco años, lo que permitió realizar un análisis longitudinal y observar las tendencias y patrones que se presentaron a lo largo del tiempo.

Una vez recopilados los datos, se procedió a realizar un análisis en el que calcularon diversos indicadores financieros. El análisis longitudinal de los datos permitió identificar tendencias y

patrones significativos en el desempeño financiero de las MiPymes del sector comercial. Se observaron fluctuaciones en indicadores clave como ingresos, utilidades, activos y pasivos, lo que proporcionó información valiosa sobre la estabilidad y la salud financiera de las empresas a lo largo del tiempo.

La justificación de esta investigación se fundamenta en la imperativa necesidad de comprender y abordar de manera integral los desafíos financieros que afrontan MiPymes en el sector comercial. En un entorno económico caracterizado por cambios constantes y una competencia creciente, estas empresas representan un motor fundamental para el desarrollo económico y social, siendo generadoras de empleo y catalizadoras del crecimiento económico en muchas regiones y países.

En primer lugar, las MiPymes constituyen una parte esencial del entramado económico de cualquier país. Su capacidad para generar empleo es significativa, ya que suelen ser los principales empleadores a nivel local y regional. Por lo tanto, fortalecer su capacidad financiera y operativa no solo beneficia a las empresas mismas, sino que también contribuye al bienestar de la sociedad en su conjunto al generar oportunidades laborales y mejorar el nivel de vida de las comunidades en las que operan.

Además, las MiPymes suelen ser un importante motor de innovación y desarrollo empresarial. A menudo son empresas ágiles y flexibles, capaces de adaptarse rápidamente a los cambios del mercado y responder a las necesidades emergentes de los consumidores. Sin embargo, su capacidad para innovar y crecer está estrechamente vinculada a su acceso a recursos financieros adecuados y a una gestión eficiente de los mismos. Por lo tanto, comprender los desafíos financieros que enfrentan las MiPymes es crucial para fomentar un entorno empresarial propicio para la innovación y el crecimiento económico sostenible.

Adicionalmente, las MiPymes suelen ser especialmente vulnerables a las fluctuaciones económicas y a los cambios en el entorno empresarial. Carecen de la misma capacidad de resiliencia financiera que las grandes corporaciones, lo que las hace más susceptibles a las crisis económicas y a los impactos externos. En este sentido, comprender y abordar los desafíos financieros que enfrentan estas empresas es fundamental para fortalecer su capacidad de resistencia y asegurar su supervivencia a largo plazo.

Por otro lado, la investigación en este ámbito también puede proporcionar perspectivas valiosas para los responsables de la formulación de políticas públicas y los reguladores. Comprender los desafíos financieros específicos que enfrentan las MiPymes puede ayudar a diseñar políticas y programas de apoyo más efectivos, que aborden las necesidades reales de estas empresas y promuevan su desarrollo sostenible. Esto incluye iniciativas para facilitar el acceso al crédito, promover la educación financiera, y reducir las barreras administrativas y regulatorias que limitan su crecimiento.

El problema principal que esta investigación aborda es la falta de una comprensión integral del desempeño financiero de las MiPymes en el sector comercial, así como de los factores que influyen en su rentabilidad y sostenibilidad a largo plazo. A pesar de la abundancia de estudios sobre MiPymes en general, se evidencia una brecha significativa en la literatura en cuanto al análisis detallado de su desempeño financiero específicamente en el contexto del sector comercial.

Si bien existen investigaciones que analizan el desempeño financiero de las MiPymes en diversos sectores económicos, pocos estudios se centran específicamente en el sector comercial y las particularidades que lo caracterizan. El sector comercial comprende una amplia gama de actividades económicas, que van desde la venta minorista de productos hasta la distribución de servicios, y abarca una diversidad de empresas de diferentes tamaños y modelos de negocio. Esta

diversidad hace que el análisis del desempeño financiero de las MiPymes en este sector sea particularmente relevante y complejo.

Además, la falta de comprensión integral del desempeño financiero de las MiPymes en el sector comercial puede tener importantes implicaciones tanto para las propias empresas como para el desarrollo económico en general. Por un lado, las MiPymes enfrentan desafíos financieros únicos en el contexto del sector comercial, que pueden afectar su capacidad para crecer, competir y mantenerse a flote en un entorno empresarial cada vez más exigente y competitivo. Sin una comprensión clara de estos desafíos financieros y de los factores que los impulsan, las empresas pueden enfrentarse a dificultades para tomar decisiones estratégicas informadas y adoptar medidas correctivas eficaces.

Por otro lado, entender el desempeño financiero de las MiPymes en el sector comercial es fundamental para informar políticas públicas y programas de apoyo que promuevan su desarrollo sostenible y contribuyan al crecimiento económico. Las MiPymes son un componente vital de la economía en muchos países, y su capacidad para prosperar tiene un impacto directo en la generación de empleo, la innovación y la competitividad económica. Por lo tanto, identificar los factores que influyen en su desempeño financiero y comprender cómo abordar estos desafíos es esencial para diseñar políticas y programas que apoyen su crecimiento y fortalecimiento.

En cuanto a los resultados obtenidos en esta investigación, se observaron variaciones significativas en los niveles de endeudamiento y rentabilidad entre las MiPymes del sector comercial. Se encontró que algunas empresas mostraron una gestión financiera sólida, caracterizada por niveles adecuados de endeudamiento y márgenes de utilidad saludables. Estas empresas demostraron una

capacidad para equilibrar eficientemente su estructura de capital y generar beneficios de manera consistente a lo largo del tiempo. Este grupo de MiPymes exhibió una menor dependencia de la financiación externa y una capacidad para mantener una carga financiera manejable, lo que les permitió mantener una rentabilidad sostenible y, en muchos casos, en ascenso.

Por otro lado, se identificó que un segmento de empresas enfrentaba desafíos significativos en términos de carga financiera excesiva y rentabilidad limitada. Estas MiPymes mostraron niveles de endeudamiento más altos en comparación con sus pares, lo que sugiere una mayor dependencia de la financiación externa para sostener sus operaciones. Este mayor endeudamiento, combinado con márgenes de utilidad más estrechos o incluso negativos en algunos casos, generó preocupaciones sobre la capacidad de estas empresas para mantener su viabilidad financiera a largo plazo.

Estos hallazgos resaltan la heterogeneidad del sector comercial y la importancia de adoptar enfoques personalizados para abordar las necesidades financieras de las MiPymes. No existe una solución única que se aplique de manera uniforme a todas las empresas, ya que cada una enfrenta desafíos financieros únicos y requiere estrategias adaptadas a su situación particular. Por lo tanto, es crucial que las políticas y programas de apoyo dirigidos a las MiPymes reconozcan esta diversidad y proporcionen herramientas y recursos específicos para abordar las necesidades financieras individuales de cada empresa.

Además, estos resultados sugieren la importancia de fortalecer la educación financiera y la capacidad de gestión de las MiPymes en el sector comercial. Muchas de las empresas que enfrentaron desafíos financieros podrían beneficiarse de un mayor conocimiento y comprensión de los principios financieros básicos, así como de estrategias específicas para mejorar su gestión financiera y reducir su dependencia de la deuda. Al proporcionar acceso a recursos y capacitación

en áreas como la planificación financiera, la gestión de efectivo y el análisis de estados financieros, se podría mejorar la capacidad de las MiPymes para tomar decisiones financieras informadas y mejorar su desempeño en el mercado.

Al respecto de la evaluación financiera del sector comercial de Cali entre 2018 y 2022 se revela una tendencia general hacia la generación de valor, respaldada por indicadores como los Activos Netos de Operación (ANO) y la Utilidad Operativa Después de Impuestos (UODI), que muestran un crecimiento constante. Sin embargo, al examinar el Valor Económico Agregado (EVA) de las empresas, se observa una variación significativa, con algunas empresas demostrando una generación consistente de valor, mientras que otras enfrentan desafíos para compensar el costo del capital invertido. A pesar de períodos de destrucción de valor en los primeros años, se registra una notable recuperación a partir de 2020, sugiriendo una mejora en el desempeño financiero del sector. Es esencial que las empresas con EVA negativa evalúen sus operaciones para identificar áreas de mejora, mientras que aquellas con EVA positiva deben mantener prácticas financieras sólidas y sostenibles.

En las conclusiones de este estudio, se destaca la variabilidad en el crecimiento experimentado por las empresas en los últimos años, evidenciando fluctuaciones en las ventas netas y activos. Se enfatiza la importancia de estrategias orientadas hacia un crecimiento sostenible a largo plazo, como la diversificación de productos o la expansión a nuevos mercados, así como la necesidad de una gestión más eficiente de los recursos y una mayor optimización de los procesos operativos para mejorar la eficiencia y la rentabilidad.

Se señala el aumento del nivel de endeudamiento y el apalancamiento financiero total como una preocupación, instando a las empresas a mantener una gestión financiera prudente y buscar formas de reducir la dependencia de la deuda. A pesar de los desafíos financieros, se resalta que las

empresas han logrado mantener márgenes de utilidad relativamente estables y mejorar su rendimiento financiero. Asimismo, se destaca una notable recuperación y crecimiento significativo en la generación de valor desde 2020 hasta 2022, indicando mejoras en la gestión operativa y estratégica, así como una mayor eficiencia en la asignación de recursos por parte de las micro, pequeñas y medianas empresas del sector comercial en la ciudad de Cali.

En cuanto a las recomendaciones, a partir de los resultados y las conclusiones de este trabajo, se recomienda que las MiPymes del sector comercial en Cali adopten una gestión financiera prudente para asegurar la estabilidad y solidez económica de sus operaciones. Es vital que estas empresas ejerzan un control estricto sobre sus finanzas, gestionen el flujo de efectivo adecuadamente y mantengan los costos bajo control riguroso, además de adoptar políticas de endeudamiento responsable. De igual manera, es recomendable establecer métricas clave de rendimiento (KPIs), realizar un seguimiento regular de estas para ajustar estrategias operativas y financieras proactivamente y mantener la alineación con las metas estratégicas a largo plazo. También se sugiere promover políticas que incentiven un consumo y una inversión sostenibles para garantizar la estabilidad financiera a largo plazo y fomentar la creación de empresas formales y el empleo de calidad para impulsar el empleo y reducir la informalidad laboral en la región, apoyando el bienestar social y económico general.

1. Justificación

Esta investigación surge como respuesta a la evidente carencia en la literatura existente acerca de la dinámica financiera, especialmente en lo que respecta a la creación de valor, en las MiPymes del sector comercial en la ciudad de Cali, durante el periodo comprendido entre 2018 y 2022. A pesar de la importancia económica y social que ostentan estas organizaciones en el ámbito local, se ha identificado una brecha significativa en la comprensión de su desempeño financiero, una limitación que afecta tanto a la toma de decisiones informadas por parte de los propietarios y administradores como a la capacidad de la comunidad académica para analizar en detalle los factores que contribuyen o limitan la generación de valor.

En el actual escenario económico, las MiPymes del sector comercial en Cali desempeñan un papel crucial, contribuyendo al desarrollo sostenible y representando una fuente significativa de empleo. No obstante, la ausencia de un análisis sistemático específico para evaluar si estas MiPymes están generando o destruyendo valor ha dejado un vacío considerable en la comprensión de su desempeño financiero y, por ende, en la formulación de estrategias que potencien su crecimiento y sostenibilidad.

Esto ocasiona que muchas de estas organizaciones desaparezcan del tejido empresarial de la ciudad generando desempleo y reducción del sector comercial. Además, de muchos otros problemas macroeconómicos y sociales asociados a ello. Por lo tanto, tener información sobre la creación o destrucción de valor y las principales acciones que llevan a ello es un tema crucial para el análisis desde la académica, desde miradas sectoriales, desde la ciudad como gran receptora de estas acciones y desde los mismos empresarios en tanto es posible que se puedan diseñar medidas que permitan, a luz de los resultados, mantener el rumbo o intervenir para mejorar una situación

indeseada. En todo este propósito la Gerencia para la Creación del Valor (GBV) se manifiesta como un enfoque estratégico fundamental para la supervivencia y el aumento sostenido del valor de mercado de las empresas, incrementando así las probabilidades de consolidación y crecimiento (Collins, 2001).

En este contexto, Rappaport (1999) propuso la Gerencia Orientada al Valor, subrayando que el objetivo principal de la gerencia debería centrarse en aumentar el valor de la empresa. Aunque esta perspectiva es reconocida como fundamental en el desarrollo conceptual de la GBV, su aplicación efectiva en las MiPymes del sector comercial de Cali ha sido escasamente explorada.

El incremento del valor de mercado de las empresas no solo beneficia a los accionistas, sino que también tiene implicaciones económicas y sociales más amplias. La consolidación y el crecimiento de las MiPymes contribuyen directamente al desarrollo económico local, fomentando la estabilidad y la generación de empleo. En este sentido, la presente investigación busca no solo cerrar la brecha en la comprensión académica sino también proporcionar una base sólida para la toma de decisiones estratégicas que impacten positivamente en la economía local y en la calidad de vida de la comunidad.

Desde una perspectiva académica, la investigación se alinea con la necesidad de generar conocimiento específico y aplicable en el campo de la contabilidad y la gerencia, contribuyendo así al enriquecimiento del acervo teórico y práctico en estas disciplinas. El análisis de inductores de valor en MiPymes del sector comercial de Cali permitirá identificar factores económicos, políticos y sociales que inciden en la generación o destrucción de valor, aportando a la literatura contable y gerencial en el ámbito local.

La relevancia social de esta investigación se evidencia al considerar que la creación de valor en las MiPymes del sector comercial no solo se traduce en un aumento de beneficios para los accionistas, sino que también tiene un impacto directo en la estabilidad laboral y la calidad de vida de la población local. Por lo tanto, el estudio busca proporcionar una base sólida para la formulación de políticas y estrategias que favorezcan la creación sostenible de valor, promoviendo así el bienestar económico y social en la ciudad de Cali.

Esta investigación no solo aborda una laguna significativa en la literatura académica, sino que también responde a necesidades económicas, sociales y académicas imperativas para el desarrollo sostenible y la toma de decisiones informadas en el dinámico sector comercial de Cali. La comprensión detallada de los inductores de valor en las MiPymes del sector comercial no solo beneficiará a los propietarios y administradores de estas organizaciones, sino que también contribuirá al fortalecimiento de la economía local y al avance del conocimiento en las disciplinas contables y gerenciales.

2. Planteamiento del problema

En el contexto del dinámico sector comercial de Cali, las MiPymes juegan un papel esencial en la economía local, contribuyendo al desarrollo económico y sostenible. Sin embargo, a pesar de su crecimiento y relevancia, existe una brecha significativa en la literatura existente en cuanto a la comprensión de la dinámica financiera y la creación o destrucción de valor en estas organizaciones en esta ciudad. La falta de un análisis sistemático específico para evaluar si estas MiPymes están generando o destruyendo valor representa una carencia evidente en la comprensión de su desempeño financiero, lo que motiva la necesidad de emprender una investigación exhaustiva en este campo.

La literatura revisada revela que la mayoría de los estudios existentes se centran en empresas de mayor envergadura o en contextos distintos, lo que subraya aún más la falta de investigaciones específicas que aborden la situación particular de las MiPymes del sector comercial en la ciudad de Cali. Esta carencia no solo afecta la toma de decisiones informadas por parte de los propietarios y administradores de estas MiPymes, sino que también limita la capacidad de la comunidad académica para comprender detalladamente los factores que contribuyen o limitan la generación de valor en estas organizaciones.

La falta de un análisis específico impide a los propietarios, administradores y demás partes interesadas de las MiPymes tomar decisiones estratégicas informadas sobre la creación de valor en sus organizaciones. Ante esta carencia, surge la imperiosa necesidad de emprender un estudio que explore la dinámica financiera de estas organizaciones y establezca un marco conceptual que permita identificar claramente si se crea o no valor en las MiPymes del sector comercial en Cali.

Para desarrollar el tema de la tesis, es esencial comprender el significado de valor y la Gerencia para la Creación del Valor (GBV). Koller et al. (2010) definen el valor como una medida del desempeño de una organización que tiene en cuenta los intereses a largo plazo de todos los grupos de interés. En palabras simples, el valor es beneficioso porque todos los grupos de interés lo perciben. Por otro lado, Sharman (1999) describió la GBV como un enfoque integral para gerenciar las actividades de una organización, asegurando que el rendimiento del accionista se maximice y se refleje en beneficios, rendimiento sobre la inversión, lealtad de los clientes y empleados satisfechos.

En este contexto, la GBV emerge como un enfoque de gerencia que permite la supervivencia a largo plazo y el aumento del valor de mercado de las empresas, aumentando notablemente las probabilidades de consolidación y crecimiento (Collins, 2001). La presente investigación se propone determinar el grado de aceptación que los propietarios de las empresas pyme del sector de electrodomésticos de la ciudad de Cali otorgan a los principios e implementación del modelo y qué dificultades tendrían en hacerlo, teniendo en cuenta las características gerenciales de las mismas.

Rappaport (1999) desarrolló las bases para la Gerencia Orientada al Valor, planteando que el objetivo principal de la gerencia es el aumento del valor de la empresa. Establecer este objetivo implica visión de futuro, estrategias para el largo plazo y supervivencia de la empresa. Sin embargo, lograr estos objetivos no es simple, ya que requiere una concepción holística de la empresa y su interacción con el entorno, así como sacrificar dividendos por una continua reinversión en la empresa.

En este contexto surgen algunas preguntas que podrían orientar el análisis de la creación de valor en las MiPymes del sector comercio en Cali tales como ¿Cuál es el modelo basado en valor

adecuado para la toma de decisiones en las empresas pyme del sector comercio en Cali? ¿Conocen los propietarios y administradores el concepto de Valor de la Empresa? ¿El estilo de gerencia de los directivos está añadiendo o destruyendo valor? ¿Qué componentes de la GBV están ya siendo aplicados implícitamente por los socios y gerentes? ¿Pueden ser clasificadas en diversos niveles de potencial para adoptar los principios e implementar la Gerencia para la Creación de Valor?

De todo ello, se identifica un problema de investigación que gira en torno a la generación o destrucción de valor en las MiPymes de Cali. En tal sentido, es necesario identificar si en un periodo de cinco años contados a partir del 2018 las organizaciones categorizadas como MiPymes del sector comercio de Cali han generado o destruido valor. En este problema se podrían identificar las razones económicas, políticas y sociales que sustentan los resultados.

2.1. Problema de investigación

¿Generan valor las MiPymes del sector comercio de Cali en el periodo comprendido entre 2018 y 2022?

3. Objetivos

3.1. Objetivo general

Determinar la generación de valor en las MiPymes del Sector comercio en Santiago de Cali en el periodo del 2018 al 2022

3.2. Objetivos específicos

- Caracterizar el Sector de comercio en Cali de las PYMES en el periodo del 2018 al 2022.
- Analizar el desempeño financiero del Sector de comercio en Cali de las PYME, de acuerdo con los indicadores contables y de gestión de valor, durante el periodo del 2018 al.
- Evaluar el desempeño financiero de las empresas analizadas

4. Metodología

4.1. Tipo de estudio

El presente estudio se enmarca en un enfoque descriptivo, siguiendo la definición de Méndez Álvarez (2001), quien destaca que una investigación descriptiva busca identificar características del universo de estudio, señalar formas de conducta, establecer comportamientos concretos y descubrir y aprobar asociaciones entre variables. En este sentido, se pretende caracterizar el modelo basado en valor en la ciudad de Cali, específicamente aplicado MiPymes del sector comercio en Cali.

4.2. Método de investigación

El método inductivo se erige como la estrategia de razonamiento principal en este estudio, siguiendo la definición Hurtado León & Toro Garrido (2007). El método inductivo, fundamentado en la inducción, parte de premisas particulares para generar conclusiones generales. En este contexto, se empleará el método inductivo para explorar el concepto de Gerencia para la Creación del Valor, que tiene sus raíces en la contabilidad, buscando abordar los problemas inherentes al uso de indicadores financieros tradicionales en la toma de decisiones organizacionales.

4.3. Tipos fuentes de información

Por su naturaleza, en este trabajo se emplearán fuentes secundarias de información (Bernal Torres, 2010; Hernández Sampieri et al., 2014). Ello dado que no se contempla la recolección directa de la información y por el contrario se hará énfasis en la información dispuesta en las bases de datos legales, académicas y publicas como EMIS o la base de datos de la Supersociedades. Adicionalmente, la información teórica académica que sustenta esta investigación corresponde con

libros, artículos, monografías, tesis y demás documentos válidos en una revisión de literatura (García Molina & Chicaíza Becerra, 2011) consultados en las bibliotecas de la Universidad, la ciudad y en las bases de datos digitales del sistema de bibliotecas de la Universidad del Valle.

4.3.1. Fuentes de información

Para obtener la información necesaria para dar cumplimiento a los objetivos relacionados con la identificación de las empresas a estudiar, fue necesaria la consulta de la plataforma Emis Professional (Grupo de Mercados Emergentes de ISI, 2024), disponible en la librería virtual de la Universidad del Valle. Emis Professional proporciona información financiera, incluyendo balances y estados de resultados, de las 17 actividades económicas de las MiPymes del sector comercio de Cali, durante el período de 2018 a 2022.

Para caracterizar el sector de comercio en Cali de las MiPymes durante el periodo 2018 al 2022, es esencial seguir una metodología que incluya diversos pasos. En primer lugar, se llevó a cabo la recopilación de datos demográficos y económicos pertinentes, tales como la población total, la tasa de desempleo y el Producto Interno Bruto (PIB) local, así como otros indicadores económicos relevantes para el análisis.

Posteriormente, se procedió con la identificación de las MiPymes presentes en el sector de comercio de Cali durante el período estudiado. Esto implica recopilar información acerca del número total de MiPymes, su distribución por subsectores (tales como minoristas, mayoristas y servicios), así como el tamaño de las empresas, clasificadas en micro, pequeñas o medianas. Se tomó únicamente la información de empresas que tuvieran completos sus estados financieros en EMIS. Esto podría significar que no todas las empresas del sector en Cali estén siendo estudiadas,

sin embargo es una limitación metodológica que supera las capacidades del investigador y de la Universidad del Valle.

Una vez recopilada esta información, se realiza un análisis de las tendencias de crecimiento y cierre de las MiPymes en el sector de comercio durante el período de estudio. Esto implica examinar si se observó un aumento o una disminución en el número de empresas y los factores que pudieron haber contribuido a dichas tendencias.

En un paso adicional, se evalúan los factores externos que posiblemente hayan impactado al sector de comercio en Cali y a las Pymes durante el periodo en cuestión. Entre estos factores se pueden mencionar cambios en la legislación, políticas gubernamentales, condiciones económicas tanto nacionales como internacionales, así como avances tecnológicos, entre otros.

Es crucial también identificar los principales desafíos y oportunidades que enfrentaron las Pymes en el sector de comercio durante el período estudiado. Esto podría incluir la competencia con grandes cadenas comerciales, la digitalización del comercio, así como cambios en los hábitos de consumo, entre otros aspectos relevantes.

Además, se debe evaluar el impacto de eventos especiales que puedan haber afectado al sector de comercio en Cali durante el período analizado, como la pandemia de COVID-19, eventos deportivos importantes, así como cambios en la infraestructura urbana, entre otros.

Finalmente, basándose en el análisis realizado, se elaboran conclusiones sobre las características y dinámicas del sector de comercio de las Pymes en Cali durante el periodo 2018-2022. Asimismo, se formulan recomendaciones para abordar los desafíos identificados y aprovechar las oportunidades presentes en el sector, con miras a mejorar su desarrollo y competitividad.

4.4. Técnicas de recolección de información

Para la recolección de datos, se empleará el análisis documental como técnica principal. Esta técnica implica la sistematización de información relevante para los propósitos de la investigación. Dada la naturaleza financiera del estudio, se recopilará información de tipo cuantitativo, lo que permitirá realizar un análisis financiero detallado con los principales inductores de valor y aplicar la metodología de la GBV de manera efectiva.

Para la selección de las MiPymes objeto de estudio, se establecieron criterios específicos de inclusión. En primer lugar, las empresas deben estar ubicadas en la ciudad de Cali, Colombia. Además, deben clasificarse como MiPymes según sus ingresos, con un rango específico de 1.000 a 82.500 millones de pesos colombianos. Esta clasificación se basa en los parámetros definidos por las autoridades gubernamentales pertinentes.

Asimismo, se consideró la actividad económica de las empresas, utilizando la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU) para garantizar la homogeneidad en el tipo de negocio de las MiPymes seleccionadas. Es crucial que las empresas estén involucradas en actividades comerciales para asegurar la relevancia de los datos recopilados para los objetivos de la investigación.

Otro criterio importante es la disponibilidad de información financiera detallada y completa para cada año comprendido entre 2018 y 2022. Esta información financiera debe estar disponible y ser accesible para garantizar la integridad y la validez de los datos utilizados en el análisis. Se excluyen aquellas empresas que no cumplan con este requisito, ya que la falta de datos completos puede sesgar los resultados y afectar la validez de las conclusiones obtenidas.

Una vez aplicados estos criterios de inclusión, se procedió a realizar un filtro de la muestra para garantizar su representatividad. Se seleccionó una muestra del 26% del total de MiPymes depuradas, lo que corresponde a 170 empresas, para llevar a cabo el análisis en la tesis. Este porcentaje se determinó para garantizar una muestra significativa y representativa de la población total de MiPymes en el sector comercial de la ciudad de Cali.

Después de aplicar este filtro, se identificaron 3.007 MiPymes en total, de las cuales 2.365 estaban reportadas por la Cámara de Comercio de Cali. Sin embargo, estas empresas no proporcionaban la información detallada requerida para el análisis financiero. Por lo tanto, se realizó una depuración adicional y se focalizó en las 642 MiPymes reportadas en la Superintendencia de Sociedades. De estas, se seleccionaron aquellas que contaban con la información completa y detallada de los cinco años objeto de estudio, es decir, de 2018 a 2022, obteniendo así una muestra final de 170 MiPymes para el análisis financiero en la investigación.

5. Marco de referencia

5.1. Antecedentes

La comprensión de la dinámica financiera en las pequeñas y medianas empresas (Pymes) del sector comercio de Cali se convierte en un aspecto crucial para abordar la creación o destrucción de valor en este ámbito empresarial. En el contexto actual de mercados globalizados y cambiantes, las Pymes desempeñan un papel fundamental en la economía, especialmente en una ciudad dinámica como Cali. La creación de valor en estas empresas no solo implica la generación de beneficios económicos, sino también la capacidad de mantener operaciones sostenibles y contribuir al desarrollo económico local. En tal sentido, en este apartado se sumerge en la exploración de antecedentes relacionados con el análisis de la creación o destrucción de valor en las Pymes, buscando identificar los factores clave que influyen en la gestión financiera y, por ende, en el rendimiento general de estas organizaciones.

La revisión de antecedentes se enfocó en investigaciones previas que hayan abordado específicamente la relación entre la gestión financiera y la creación o destrucción de valor en Pymes del sector comercio en contextos similares. El objetivo es proporcionar un marco sólido para comprender la situación particular de las Pymes del sector comercio en Cali, identificando posibles áreas de mejora y oportunidades para optimizar la creación de valor en estas organizaciones a partir de un análisis de la información de financiera en un periodo específico.

En principio, se puede mencionar el documento de González Cómbita (2014). En esta tesis se aborda la problemática de las Pymes en el contexto de la gestión financiera y el acceso a financiamiento, centrándose en el sector comercio de Bogotá. En el documento se destaca la creciente necesidad de las empresas de adaptarse a los cambios globales y la importancia de una

gestión financiera eficiente. Adicionalmente, se resalta la relevancia de las Pymes en Colombia, representando el 99% de las empresas, y se señala el acceso limitado a financiamiento como una de las principales restricciones.

El objeto principal del trabajo de González Cómbita fue analizar la relación entre la gestión financiera y la obtención de financiamiento en las Pymes del sector comercio de Bogotá (2014). En este sentido fue necesaria la identificación de problemas en la estructura interna de este tipo de organizaciones, especialmente en su gestión financiera y su afectación al acceso a diversas alternativas de financiamiento.

Las conclusiones revelan que las Pymes del sector comercio en Bogotá muestran debilidades en la gestión financiera, con un financiamiento mayoritario basado en recursos internos. Se sugiere mejorar la gestión de activos circulantes y considerar estrategias para diversificar las fuentes de financiamiento. Aunque se identifican limitaciones, se destaca el potencial de mejora, sugiriendo que una gestión financiera más eficiente podría facilitar el acceso a recursos externos y contribuir al crecimiento y desarrollo de estas empresas (González Cómbita, 2014).

Otro documento encontrado amplía la perspectiva de gestión financiera en las MiPymes al examinar la aplicación de la gerencia basada en valor, conocida como Value Based Management (GBV), en Pymes del sector comercio en Lima, Perú (Chou Flores, 2018).

La contribución de Chou Flores radica en su enfoque específico en el GBV, un método orientado a la creación y aumento continuo del valor de las empresas, comúnmente medido por la variación en el precio de sus acciones en el caso de empresas cotizadas en bolsa (2018). Sin embargo, el trabajo de Chou Flores se adentró en el contexto de las Pymes no cotizadas en bolsa, proponiendo

un marco conceptual que comprende los Principios Generales del GBV y las condiciones para su implementación (2018).

En términos más específicos, el estudio se centró en la relación entre los Principios Generales del GBV y las decisiones gerenciales en las Pymes del sector comercio en Lima, identificando 11 principios básicos y 7 condiciones para su implementación (Chou Flores, 2018). Este enfoque permitió evaluar la percepción positiva de los propietarios/administradores de Pymes hacia estos principios y la implementación del GBV. Además, se destacaron obstáculos que dificultan su implantación y se introdujo el concepto de *potencial* para clasificar la capacidad de las empresas para implementar el GBV, considerando diez factores clave, ver Figura 1. Estas conclusiones brindan una perspectiva valiosa para comprender los desafíos y oportunidades relacionados con la gestión financiera en Pymes del sector comercio, sirviendo como antecedente significativo para el presente estudio.

Figura 1 Díez factores clave para el éxito empresarial con GBV

La importancia otorgada a los programas de capacitación	• Infiuye en la aplicación efectiva de conocimientos y habilidades en la gestión financiera y la implementación del Value Based Management (GBV)
La asignación de importancia a la innovación empresarial	• Impacta directamente en la capacidad de las empresas para adaptarse a cambios en el entorno económico y aplicar prácticas financieras innovadoras.
El otorgamiento de incentivos por resultados al personal	• está vinculado a la alineación de los colaboradores con los objetivos financieros y la eficiencia en la implementación de principios del GBV.
La asignación de importancia a la satisfacción del personal	• influye en la cohesión organizacional y en la efectividad de la gestión financiera centrada en la creación de valor.
La importancia otorgada al cambio sistemático de sistemas y procesos	• impacta en la capacidad de adaptación y mejora continua de las prácticas financieras, aspectos fundamentales en el GBV.
La relevancia dada a la participación de los clientes en la generación de utilidades	• se relaciona con la incorporación de perspectivas externas en la gestión financiera y en la creación de valor.
La importancia asignada a la participación de los clientes en los objetivos de la empresa	• influye en la alineación de las estrategias financieras con las expectativas y necesidades del cliente
La relevancia de asignar un presupuesto para la innovación	• se vincula directamente con la capacidad de financiar prácticas innovadoras en la gestión financiera y en la implementación del GBV.
La evaluación de la importancia de las comunicaciones dentro de una empresa	• afecta la eficiencia en la transmisión de información relevante para la gestión financiera y la aplicación del GBV.
La importancia otorgada a los sistemas de control	• influye en la capacidad de monitorear y ajustar continuamente las prácticas financieras, asegurando la coherencia con los principios del GBV.

Fuente: Elaboración propia con base en Chou Flores (2018, p. 168)

Por otro lado, Rivera Godoy (2020) abordó la evaluación del desempeño financiero de las PYMES pertenecientes al sector de cuero, calzado y artículos de cuero en Colombia durante el periodo de 2010 a 2016. Este enfoque se centra en el examen minucioso de indicadores contables y el Valor Económico Agregado (EVA) para medir el crecimiento, la eficiencia y la eficacia de estas organizaciones.

El estudio realizado por Rivera Godoy (2020) reveló que, a pesar de generar beneficios contables, todas las PYMES del sector analizado experimentan una destrucción anual del EVA. Las pequeñas empresas, según las conclusiones del autor, destacan por mostrar una mayor eficiencia en la administración de los costos de producción y venta, así como en la utilización de activos y un apalancamiento financiero positivo. Sin embargo, la pérdida constante del EVA plantea un desafío

crucial, sugiriendo que el costo de los recursos financieros supera los ingresos de explotación después de impuestos para todas las organizaciones.

En este contexto, Rivera Godoy (2020) postula la necesidad de realizar estudios adicionales, focalizados en pymes más homogéneas en términos de edad y ubicación geográfica. Esta sugerencia busca fortalecer las conclusiones obtenidas y profundizar en la comprensión de los factores que inciden en la generación o destrucción de valor en estas organizaciones del sector de cuero, calzado y artículos de cuero en Colombia.

Otro documento analizado se enfoca en evaluar el desempeño financiero del sector de hardware en Colombia durante el periodo comprendido entre 2012 y 2018 (Rivera Godoy & Laverde Plazas, 2022). El objetivo general de este estudio es proporcionar una visión integral de la situación económica de las organizaciones pertenecientes a este sector.

Rivera Godoy y Laverde Plazas (2022) destacaron, en sus conclusiones, que las empresas analizadas dentro del sector de hardware en Colombia experimentan una destrucción constante del EVA cada año. Esta situación se atribuye al hecho de que el rendimiento de los activos operativos netos no logra superar el costo de los recursos financieros, planteando un desafío significativo para la generación sostenible de valor en estas empresas.

En contraste con la realidad colombiana, el documento revela que el sector relacionado en los Estados Unidos mantiene una tendencia positiva al generar consistentemente beneficios contables y residuales anuales. Esta disparidad entre los resultados en Colombia y Estados Unidos resalta la importancia de analizar de manera específica los factores y condiciones que inciden en la generación o destrucción de valor en el sector de hardware colombiano (Rivera Godoy & Laverde Plazas, 2022).

El siguiente documento por analizar se centra en analizar el potencial de creación de valor de los datos abiertos en las pequeñas y medianas empresas (PYMES) que utilizan el ecosistema «R» (Albino, 2017). Este estudio resalta la relevancia de la información en el actual panorama tecnológico y aborda la necesidad de herramientas adicionales que permitan a las PYMES generar valor a partir de los datos.

Albino (2017) estableció como objetivo principal del documento explorar el potencial de los datos abiertos y el ecosistema «R» para crear valor en las PYMES. Para ello, propone desarrollar aplicaciones que utilicen tecnología abierta para el tratamiento y la visualización de la información, haciendo más explícito el valor inherente a los datos abiertos. La validación de este concepto se lleva a cabo mediante una prueba de concepto que utiliza datos abiertos de una agencia del gobierno federal.

En cuanto a la generación de valor en las organizaciones analizadas, el documento sugiere que las PYMES pueden beneficiarse significativamente de la abundante información disponible en diversas formas y plataformas, incluido el Crowdfunding. Además, destaca que el lenguaje R, como plataforma de código abierto para el análisis de datos, está siendo adoptado por empresas que anteriormente dependían de plataformas propietarias¹, permitiéndoles aprovechar los datos disponibles y crear valor. La prueba de concepto realizada con datos abiertos demuestra la capacidad de desarrollar predicciones sobre los gastos de inversión en diferentes sectores, resaltando el potencial valor que se puede generar mediante el análisis de datos (Albino, 2017).

¹ Se entiende por plataformas propietarias aquel software que requiere de un pago y posee licencias con restricciones de uso, modificación y distribución. A diferencia de plataformas de acceso abierto y código libre, como R, que permiten el uso, adaptación y modificación libre y sin coste alguno (Porcel Iturralde & Rodríguez Mederos, 2005).

La influencia de la creación de valor sostenible en el desempeño organizacional de las empresas manufactureras industriales colombianas es el objeto del documento de Acosta-Prado et al. (2022). El documento destaca que las dimensiones social, económica y ambiental contribuyen de manera significativa, positiva y extensa a la creación de valor sostenible. Estas dimensiones no solo son relevantes en el contexto de la generación de valor sostenible, sino que también influyen en el desempeño general de las empresas. Según los hallazgos, se evidencia que estas dimensiones son cruciales para la creación de valor sostenible y tienen un impacto directo en el rendimiento organizacional (Acosta-Prado et al., 2022).

En el estudio se proporciona una comprensión detallada de los mecanismos de captura de valor de las pequeñas y medianas empresas. Este análisis toma en consideración las necesidades ambientales del territorio y la comunidad en la que se llevan a cabo las actividades comerciales. El documento enfatiza la importancia de equilibrar la generación de rentabilidad económica con la consideración de las implicaciones ambientales y sociales, destacando así la interrelación entre la creación de valor sostenible y el desempeño de las empresas manufactureras industriales colombianas (Acosta-Prado et al., 2022).

La capacidad de las pymes para generar valor para sus clientes en situaciones de emergencia, como la pandemia de la COVID-19 es el objeto de estudio del trabajo de Li & Zhang (2020). En este, se destaca la relevancia de la logística de emergencia y la gestión de recursos humanos en este contexto, resaltando la necesidad de adoptar una perspectiva lógica centrada en el servicio para crear valor de manera conjunta entre productores y consumidores.

En primer lugar, se subraya la confrontación de desafíos por parte de las pymes al hacer frente a emergencias debido a su tamaño reducido y su menor capacidad para tolerar riesgos (Li & Zhang, 2020). Este aspecto resalta la vulnerabilidad inherente de estas empresas ante eventos imprevistos,

lo cual demanda un enfoque estratégico y proactivo para garantizar su supervivencia y continuidad operativa.

Asimismo, se enfatiza la importancia de la logística de emergencia como respuesta a situaciones imprevistas, especialmente en contextos como el chino, caracterizado por recursos dispares y distribuidos de manera desigual (Li & Zhang, 2020). Este aspecto resalta la necesidad de desarrollar capacidades logísticas ágiles y flexibles para adaptarse a condiciones cambiantes y garantizar la entrega eficiente de productos y servicios a los clientes afectados por la emergencia.

Otro punto relevante es el papel fundamental de la gestión de recursos humanos en la respuesta efectiva a emergencias y la creación de valor para los clientes (Li & Zhang, 2020). Esto implica no solo la gestión operativa del personal, sino también la implementación de estrategias que fomenten la motivación, el compromiso y el sentido de misión entre los colaboradores, contribuyendo así a una respuesta efectiva ante situaciones críticas.

En cuanto a las conclusiones del documento, se destaca la posibilidad de que las pymes superen crisis de supervivencia mediante la implementación efectiva de estrategias logísticas y de gestión de recursos humanos de emergencia (Li & Zhang, 2020). Esto subraya la importancia de la preparación y la planificación anticipada para mitigar los impactos negativos de las emergencias en la actividad empresarial.

Además, se sugiere que las pymes adopten un enfoque basado en el servicio que implique una interacción activa con los clientes y la creación conjunta de valor (Li & Zhang, 2020). Esta estrategia no solo fortalece la relación con los clientes, sino que también puede generar ventajas competitivas al adaptarse mejor a las necesidades y expectativas del mercado.

En relación con la creación de valor en el sector comercial, el documento resalta la importancia de involucrar activamente a los clientes en todas las etapas de las operaciones empresariales, convirtiéndolos en coproductores de valor. Esto implica una reconfiguración de los procesos empresariales para integrar las opiniones y preferencias de los clientes, lo que puede resultar en una mayor satisfacción y fidelización de estos (Li & Zhang, 2020).

Del mismo modo, el estudio llevado a cabo por Pérez & Cambra-Fierro (2015) se centra en comprender el proceso de creación de valor en contextos de empresa a empresa (B2B) desde la perspectiva de las PYMES. Se reconoce que las PYMES enfrentan desafíos significativos al competir y colaborar con empresas más grandes, sin embargo, destacan la importancia de adoptar una actitud proactiva hacia la gestión de relaciones y desarrollar vínculos sociales para generar valor.

Se observa que las pymes con una mentalidad ambiciosa y orientada al crecimiento tienden a colaborar con socios más grandes de manera efectiva, mostrando una actitud proactiva hacia la gestión de las relaciones (Pérez & Cambra-Fierro, 2015). Este enfoque implica comprender la importancia de cultivar lazos sociales y mantener una comunicación frecuente e informal con los clientes, lo que puede contribuir significativamente a la generación de valor en estas interacciones.

Además, se destaca que las pequeñas empresas tienen la oportunidad de integrarse en las cadenas de suministro de las empresas más grandes, lo que les brinda la posibilidad de combinar recursos como conocimientos y capacidades para generar valor. Esta interacción no solo beneficia a las pymes al mejorar su capital humano y tecnológico, sino que también enriquece sus enfoques y prácticas de gestión, lo que puede resultar en un mejor desempeño general (Pérez & Cambra-Fierro, 2015).

En cuanto a las conclusiones del estudio, se establece que las pequeñas empresas pueden crear valor en sus relaciones con socios más grandes al apropiarse plenamente del valor distintivo y único de la colaboración. Este proceso de doble apropiación del valor permite que cada socio extraiga un valor idiosincrásico sin disminuir el valor apropiado por el otro, lo que fortalece la relación y fomenta una colaboración mutuamente beneficiosa (Pérez & Cambra-Fierro, 2015).

Finalmente, se enfatiza que el éxito de las pymes en las alianzas con grandes socios es crucial para su supervivencia y desarrollo a largo plazo. Se reconoce que la gestión eficaz y eficiente de las interacciones en estas relaciones no solo fortalece la posición competitiva de las pymes, sino que también les permite aprovechar al máximo las oportunidades de crecimiento y expansión en el mercado (Pérez & Cambra-Fierro, 2015).

Según Lindman (2013), las PYMES del sector comercial crean valor para sus clientes como estrategia fundamental para diferenciarse y mantener su competitividad frente a desafíos como la creciente competencia de importaciones de bajo costo y la concentración en el comercio minorista. Según su estudio, se evidencia que los vendedores de las tiendas desempeñan un papel crucial en la diferenciación de los proveedores, ya que sus actividades y comportamientos de creación de valor inciden directamente en sus perspectivas de venta personales y en la capacidad de cumplir las promesas hechas a los minoristas (Lindman, 2013).

Además, se señala que los factores relacionados con la relación con los clientes explican las principales diferencias entre los proveedores en términos de satisfacción del cliente, mientras que la lealtad de los clientes se ve influenciada por aspectos como el producto, la entrega y el precio a largo plazo (Lindman, 2013).

En general, la revisión detallada de los antecedentes revela una serie de estudios valiosos que han explorado la relación entre la gestión financiera y la creación o destrucción de valor en diferentes contextos empresariales. Si bien estos estudios han proporcionado una base sólida para comprender los desafíos y oportunidades en la gestión financiera de las Pymes, es evidente que existe una brecha significativa en la literatura cuando se trata de las Mipymes del sector comercial en Cali.

González Cómbita (2014) enfocó su investigación en las Pymes del sector comercio en Bogotá, señalando limitaciones en la gestión financiera y la necesidad de diversificar las fuentes de financiamiento. Por otro lado, Chou Flores (2018) destacó la aplicabilidad de la gerencia orientada al valor (GBV) en Pymes del sector comercio en Lima, identificando principios generales y condiciones para su implementación. Rivera Godoy (2020) analizó el desempeño financiero de las Pymes en el sector de cuero en Colombia, revelando la destrucción anual del Valor Económico Agregado (EVA). En una perspectiva más amplia, Rivera Godoy y Laverde Plazas (2022) exploraron el sector de hardware en Colombia, evidenciando una constante destrucción del EVA.

Además, Albino (2017) abordó la relevancia de los datos abiertos y el ecosistema "R" en la generación de valor para las PYMES, mientras que Acosta-Prado et al. (2022) resaltaron la importancia de las dimensiones social, económica y ambiental en la creación de valor sostenible en empresas manufactureras colombianas.

Sin embargo, ninguna de estas investigaciones ha abordado específicamente la situación de las Mipymes del sector comercial en Cali, dejando un vacío en la comprensión de su dinámica financiera y su capacidad para generar valor. Esta carencia subraya la urgente necesidad de realizar un análisis detallado que evalúe la creación o destrucción de valor en estas Mipymes, considerando su contexto específico y proporcionando así un recurso esencial para la toma de decisiones

estratégicas en este sector dinámico y vital para la economía local. La falta de información específica para Cali resalta la relevancia y originalidad de emprender una investigación que aborde directamente esta laguna en el conocimiento, constituyendo un problema sustantivo en la literatura actual.

5.2. Indicadores financieros

5.2.1. EVA (*Economic Value Added*)

En el ámbito empresarial contemporáneo, la maximización de la rentabilidad con una inversión mínima y un riesgo reducido es una prioridad fundamental para los empresarios. No obstante, esta preocupación a menudo omite consideraciones críticas relacionadas con la sostenibilidad y el crecimiento a largo plazo de la organización, así como su papel en la creación de valor agregado más allá de las meras ganancias financieras. En este sentido, Porter y Kramer (2011). argumentan la importancia de que las organizaciones no solo generen beneficios esperados para los accionistas, sino que también contribuyan al desarrollo de un modelo de negocio sostenible que genere valor compartido para todas las partes interesadas, incluidos clientes, proveedores y empleados.

Este cambio de enfoque hacia la sostenibilidad y la creación de valor responde a la percepción de que la rentabilidad máxima puede ser efímera si no se consideran los impactos a largo plazo en el entorno económico y social. En consecuencia, las organizaciones empresariales han comenzado a adoptar una visión más amplia de su propósito, reconociendo su responsabilidad en la generación de beneficios sostenibles para todas las partes involucradas.

Para evaluar y cuantificar este valor agregado, se han desarrollado diversos métodos, entre los cuales destacan el Valor Económico Agregado (EVA), el Valor de Mercado Agregado (VMA) y el flujo de caja descontado. El EVA, en particular, busca optimizar la gestión empresarial mediante

la medición y evaluación de la utilidad residual, definida como la diferencia entre la utilidad operativa después de impuestos y la utilidad mínima esperada que debería obtenerse (García Serna, 2009; Rivera Godoy, 2013).

Este concepto de EVA representa una evolución de lo que históricamente se conoció como Ingreso o Beneficio Residual, originado en discusiones contables a principios del siglo XX y posteriormente revitalizado por la firma consultora Stern Stewart & Co en 1989. Desde entonces, el EVA se ha consolidado como una herramienta clave para evaluar el rendimiento empresarial y tomar decisiones gerenciales fundamentadas en la creación de valor a largo plazo (Bonilla, 2010).

La relevancia del uso del EVA se fundamenta en su capacidad para superar a las utilidades contables como indicador de creación de valor. Esto se debe a que el EVA incorpora el costo de capital, lo cual contribuye a reducir el riesgo en las operaciones empresariales y está estructurado de modo que su maximización pueda constituirse como un objetivo corporativo (Cano Morales, 2003). Contrariamente, los indicadores tradicionales no operan bajo este principio, y la maximización de cualquier utilidad o tasa de retorno contable puede conducir a resultados no deseados (Cano Morales, 2003).

Adicional a esto, el EVA es uno de los indicadores más sencillos y de fácil comunicación para todo el personal de la organización. Es decir, desde el personal de la alta gerencia, los mandos medios y el personal de primer nivel puede comprender la información a partir de estos indicadores.

Aunque el EVA se designa como una herramienta financiera, también sirve para establecer un sistema de compensaciones para los trabajadores y como

“una medida del rendimiento de la empresa que nos indica cuánto valor se crea con el capital invertido, lo que resulta en un indicador de valor para los accionistas. Una compañía crea valor solamente cuando el rendimiento de su capital (return on equity - ROE) es mayor que su costo de oportunidad o tasa de rendimiento que los accionistas podrían ganar en otro negocio de similar riesgo. La importancia del EVA es que se trata de una herramienta muy simple pero que abarca de manera integral a toda la empresa” (García Serna, 2009).

En este sentido, el EVA, cuya fórmula se muestra a seguir, es “La utilidad residual o beneficio económico es la diferencia entre la utilidad operacional después de impuestos (UODI) y el cargo de capital invertido; este último es el costo de los recursos invertidos en pesos” (Rivera Godoy, 2004, p. 73).

$$\begin{aligned}
 EVA &= \text{Utilidad Operativa después de impuestos} - \text{Cargo de capital} \\
 EVA &= UODI - (\text{Activos netos operacionales}) * K_o \\
 EVA &= UODI - (\text{Activos netos operacionales}) * (\text{costo de capital medio ponderado})
 \end{aligned}$$

5.2.2. Indicadores de endeudamiento

Los indicadores de endeudamiento establecen el grado y la forma en que los acreedores participan en la empresa u organización (Molina et al., 2018). Estos indicadores ayudan al analista a ejercer un mayor control sobre el endeudamiento que maneja la empresa. Se reconocen dos indicadores de endeudamiento, el nivel de endeudamiento y la concentración de endeudamiento a corto plazo. Para efectos del análisis en este trabajo únicamente se tendrá en cuenta el nivel de endeudamiento entendido como el índice mide que porcentaje de los activos de la empresa se financia con recursos de los acreedores. Se refiere a recursos de corto y de largo plazo (Rivera Godoy, 2004, p. 43).

$$\text{Nivel de endeudamiento} = \frac{\text{Total pasivo}}{\text{Total Activo}} * 100 = \%$$

5.2.3. Indicadores de rentabilidad

Este tipo de indicadores tratan de medir la eficacia y efectividad de las empresas para generar utilidades (Rivera Godoy, 2004, p. 44). Existen dos clases de indicadores, el primero se asocia con la eficacia de las empresas para producir los diferentes beneficios originados de las ventas, siempre teniendo en cuenta los gastos y costos de estas. En el segundo, la efectividad, se evalúa de acuerdo con las utilidades generadas por los activos o recursos invertidos por los accionistas.

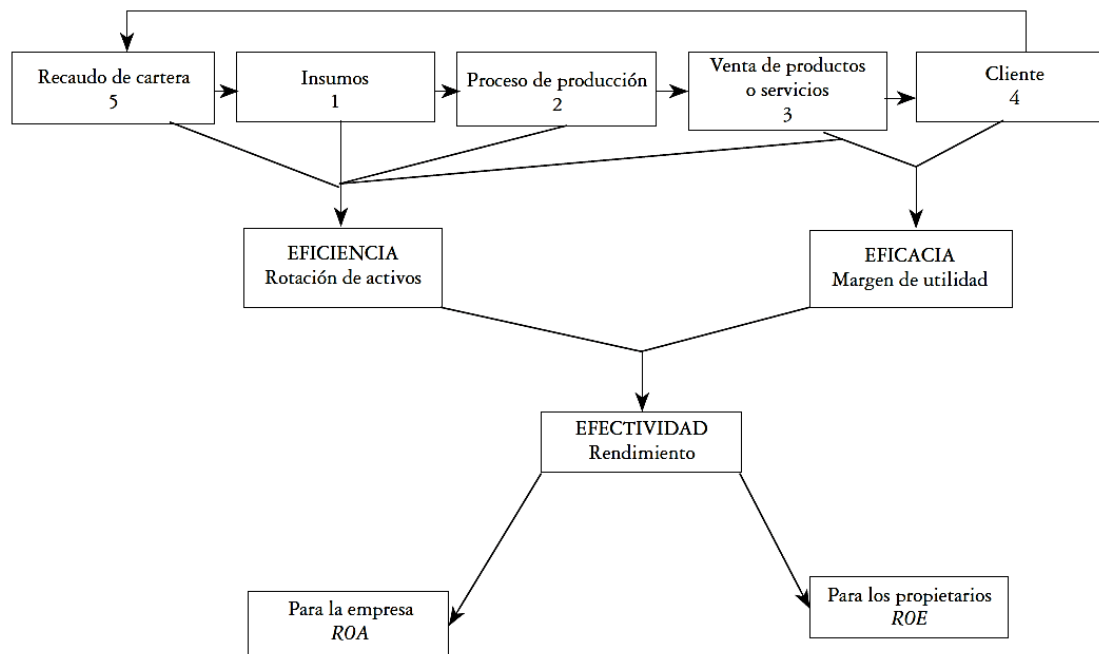
Dentro de esta categoría de indicadores se subsumen el margen de utilidad bruta, el margen de utilidad operacional, el margen de utilidad neta, el rendimiento del activo o ROA y el rendimiento del patrimonio o ROE. Para los efectos de esta investigación únicamente se tuvo en cuenta el ROE.

El ROE define la retribución porcentual que las empresas suministran a los propietarios por su capital invertido, a valor en libros, que es la compensación por el riesgo operativo y financiero que asumen. Este índice si tiene en cuenta la forma como se ha financiado la empresa (Rivera Godoy, 2004, p. 47).

$$ROE = \text{Margen de utilidad} * \text{Rotaciòn de activos} * \text{Apalancamiento financiero}$$

En el Figura 2 se presentan los indicadores de Eficiencia, Eficacia y Efectividad. En este es posible visualizar como las cinco primeras etapas representan la eficiencia y la eficacia. Su importancia radica en que alguno de estos factores, o todos a su vez, pueden afectar el ciclo operativo lo que origina resultados negativos en estos.

Figura 2 Medición del Ciclo Operativo Organizacional a través de Indicadores Contables



Fuente: Tomado de Rivera Godoy (2004, p. 52)

La efectividad está representada en la parte inferior del cuadro. Esta corresponde al conjunto de valores representados por la eficacia y la eficiencia. El manejo de la información de esta figura es esencial para que una organización pueda aumentar el rendimiento de sus activos y de su patrimonio.

5.2.4. Indicadores de rotación o de eficiencias de actividad

Los indicadores de rotación o actividad son aquellos que permiten el análisis de la eficiencia que la organización emplea para administrar y gestionar sus recursos operativos (Orellana Osorio & Bermeo Guerrero, 2019). En otras palabras, permite medir los tiempos en los que se está ingresando recursos a la organización a partir de los movimientos de los activos corrientes.

Para realizar la medición de la rotación, es necesario involucrar los saldos estáticos del Balance General con los movimientos dinámicos mostrados en el Estado de Resultados. En esencia se distinguen cuatro indicadores de rotación. Se trata de a) rotación de cartera, b) rotación de

inventarios o de productos terminados o de mercancías, c) rotación de activos fijos y d) rotación de activos totales. A continuación, se describe cada uno de estos.

5.2.4.1. Rotación de la cartera

Según Rivera Godoy, este indicador mide la agilidad para recaudar la cartera. En esencia, con este cálculo se identifica cuantas veces al año se recupera y se vuelve a conceder créditos por el valor promedio de las cuentas por cobrar a los clientes (2004, p. 41). La fórmula para su cálculo es:

$$\text{Rotación de cartera} = \frac{\text{Ventas a Credito en el periodo}}{\text{Cuentas por cobrar promedio}} = \text{Veces}$$

5.2.4.2. Rotación de inventarios o de productos terminados o de mercancías

Para Rivera Godoy, el índice de rotación de inventarios o de productos terminados o de mercancías, mide la rapidez con que se vende el inventario de productos terminados o de mercancías a través de la determinación del número de veces que se vende al año este inventario promedio (2004, p. 42).

$$\text{Rotación de inventario} = \frac{\text{Costo de mercancía vendida}}{\text{inventario promedio de mercancías}} = \text{veces}$$

5.2.4.3. Rotación de activos fijos

Muestra el número de veces al año que se podría vender el activo fijo promedio. Sin embargo, el activo fijo, como tal, no está a la venta en la realidad. De manera más precisa, lo que se quiere saber es cuanto contribuye los activos fijos a las ventas (Rivera Godoy, 2004, p. 42).

$$\text{Rotación de activos fijos} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo fijo operacional promedio}} = \text{Veces}$$

5.2.4.4. Rotación de activos totales

Lo ideal es que este indicador no presente diferencias significativas con respecto a la rotación de activos operacionales. Cuando esto sucede, quiere decir que la empresa está desviando recursos para la inversión de activos que no están directamente relacionados con la explotación de su actividad comercial (Rivera Godoy, 2004, p. 43).

$$\text{Rotación de activos totales} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo total bruto promedio}} = \text{Veces}$$

5.3. Gerencia basada en Valor

La gestión basada en el valor (GBV), según Lueg & Paraschiv (2023), se caracteriza por ser un enfoque de gestión que busca maximizar el valor para los accionistas al alinear las decisiones estratégicas con el objetivo de crear valor a largo plazo tanto para la empresa como para sus accionistas.

Entre las características distintivas de la GBV, se destaca la adopción de prácticas y estrategias específicas por parte de las empresas con el fin de mejorar su desempeño financiero y generar valor para sus accionistas (Lueg & Paraschiv, 2023). Este enfoque resalta la importancia de implementar medidas concretas orientadas a la creación de valor en la gestión empresarial.

Además, el GBV hace hincapié en la necesidad de medir y gestionar el valor de la empresa mediante métricas financieras clave como el retorno de la inversión (ROI) y el valor económico añadido (EVA) (Lueg & Paraschiv, 2023). Esto implica una evaluación rigurosa del desempeño financiero de la empresa para identificar áreas de mejora y oportunidades de crecimiento. En este sentido, Vera Colina (2000) considera importante tener en cuenta adicionalmente indicadores como el rendimiento del flujo de caja de la inversión (CFROI), el valor añadido en efectivo (CVA)

o el valor añadido para los accionistas (SVA). Estos indicadores son fundamentales para evaluar el desempeño de la empresa y su capacidad para generar valor de manera sostenible.

Asimismo, este enfoque alienta a las empresas a tomar decisiones basadas en el posible impacto en el valor para los accionistas, en lugar de enfocarse únicamente en los resultados financieros a corto plazo (Lueg & Paraschiv, 2023). De esta manera, se promueve una perspectiva estratégica a largo plazo que busca maximizar el valor sostenible para todas las partes interesadas.

Otra característica relevante del GBV es la implementación de sistemas de medición del desempeño e incentivos que alinean los intereses de los gerentes con los de los accionistas, fomentando así una cultura organizacional que prioriza la responsabilidad y la creación de valor a largo plazo (Lueg & Paraschiv, 2023). Esto contribuye a una gestión más efectiva y transparente de los recursos empresariales.

Para Lueg & Paraschiv es importante destacar que el enfoque de GBV es aplicable tanto a empresas de mercados de capitales grandes como pequeños, y que factores similares influyen en su adopción en mercados de diferentes tamaños (2023). Esto subraya la universalidad y la relevancia de este enfoque en la gestión empresarial moderna, independientemente del tamaño o la industria de la empresa. La GBV se presenta como un enfoque que las pymes pueden adoptar para mantener y aumentar el valor de su empresa a lo largo del tiempo (Correa García et al., 2009).

Este método implica el uso de indicadores específicos para medir y gestionar el valor creado por la organización (Vera Colina, 2000). De igual forma, la GBV es un proceso integral diseñado para mejorar las decisiones estratégicas y operativas en toda la organización, enfatizando los impulsores de valor corporativo (St-Hilaire, 2022; Voronova & Uzhanov, 2022). Este enfoque implica la conexión de los objetivos corporativos con la asignación de recursos, la estrategia de desarrollo,

la medición del desempeño y la compensación, lo que en última instancia conduce a la creación de valor.

En este mismo sentido, GBV se presenta como un enfoque estratégico que busca crear valor para los accionistas al alinear las actividades de la organización con la generación de flujo de caja y la creación de valor (Vera Colina, 2000). Se considera una alternativa integral a la gestión financiera tradicional (St-Hilaire, 2022; Voronova & Uzhanov, 2022). Este enfoque requiere un cambio en la cultura organizacional, centrándose en la creación de valor como objetivo financiero principal y promoviendo una mentalidad enfocada en la generación de valor a largo plazo.

Ahora bien, en el contexto de las MiPymes, la implementación del GBV implica seleccionar la metodología adecuada que se ajuste a las necesidades y objetivos de la empresa (Vera Colina, 2000). Este proceso requiere una cuidadosa consideración de las opciones disponibles para garantizar la efectividad del enfoque de gestión basado en el valor (Vera Colina, 2000).

5.3.1. Gerencia basada en valor en las MiPymes

La implementación de la GBV en las MiPymes requiere el compromiso de la dirección, el establecimiento de objetivos ambiciosos, la formación en los principios de la GVB y la disponibilidad de la información pertinente (Vera Colina, 2000). Estos elementos son esenciales para asegurar el éxito de la adopción de este enfoque y para maximizar los beneficios que puede aportar a la empresa en términos de creación de valor y mejora del desempeño financiero.

La globalización y la internacionalización de la economía tienen un impacto significativo en la creación de valor y la valoración de las MiPymes. Para Correa García et al. (2008) estos procesos permiten a las MiPymes comprender otras culturas, sistemas políticos, métodos de negociación e integración entre países, lo que influye en su crecimiento y desarrollo. Variables macroeconómicas

como los tipos de cambio, las tasas de interés y el comportamiento de los mercados internacionales también afectan el desempeño de las pymes en este contexto (Correa García et al., 2008).

El ejercicio de la gestión en este tipo de empresas implica integrar varios atributos, incluyendo características de gestión específicas de estas empresas, el entorno competitivo, la tecnología utilizada y el talento humano (Correa García et al., 2008). La posible aplicación de un modelo para la gestión del valor en las MiPymes debe abordar temas como los sistemas de información, la gestión, la valoración de las empresas y el sistema de gestión del valor. Esto destaca la importancia de adoptar enfoques integrados que consideren múltiples aspectos para optimizar la creación de valor.

No se debe desconocer que este tipo de empresas tienen a su disposición mecanismos específicos para evaluar los procesos de creación de valor, como la dirección estratégica, el cuadro de mando integral y el sistema de gestión del valor (Correa García et al., 2008). Estos instrumentos permiten a las MiPymes monitorear y mejorar continuamente su desempeño en términos de generación de valor, lo que contribuye a su crecimiento y competitividad en un entorno empresarial dinámico y globalizado. Sin embargo, dada la escasez de recursos entre otros factores muchas de MiPymes no conocen o aplican estas herramientas (Paucar Palomino, 2018).

En este mismo sentido, Correa García et al. (2009) destacan que las MiPymes requieren modelos integrales de gestión financiera para optimizar sus recursos y tomar decisiones estratégicas que aumenten su valor. Este enfoque integral les permite visualizar su empresa como un todo integrado, reconociendo que las decisiones tomadas en todas las áreas tienen un impacto en el valor global de la organización. Es esencial considerar los resultados derivados de cada componente y evaluar su impacto en el valor de la organización para avanzar hacia la armonización de todas las áreas y alcanzar los objetivos de la misión de las MiPymes (Correa García et al., 2009).

Al utilizar metodologías como el análisis del flujo de caja descontado, las MiPymes pueden evaluar el valor de su empresa y tomar decisiones informadas sobre inversión, financiación y pago de dividendos (Correa García et al., 2009). Un modelo integral de gestión financiera, que incorpora principios de gestión basados en el valor, permite a las pymes evaluar el impacto de sus políticas y estrategias en el valor general de la organización.

En las MiPymes de sector comercial, la GBV puede implementarse identificando los impulsores de valor de una empresa y fortaleciendo las estrategias de gestión para aumentar la competitividad en el mercado (Krol, 2007; Wickramansinghe & Sharma, 2005; Wobst et al., 2023). Este enfoque ayuda a las empresas del sector comercial a alinear su planificación y desempeño con el objetivo de generar valor, lo que les permite adaptarse mejor a las demandas cambiantes del mercado y mantener su posición competitiva a largo plazo.

5.4. Modelos para la implementación de la GBV

5.4.1. El modelo de Rappaport

Rappaport (1999) propone un modelo para la implementación de la GBV identificando diversas fases que constituyen un proceso coherente. La primera fase, crucial para el éxito, implica la definición de los objetivos de implementación. En este punto, se busca alcanzar una comprensión profunda de la transformación que implica la aplicación de la GBV y establecer los resultados esperados (Rappaport, 1986). La participación de la alta gerencia es esencial, ya que se requiere su compromiso con los principios fundamentales de la creación de valor (Orna Barillas, 2015; Rappaport, 1987).

Rappaport destaca tres grandes fases que siguen a la definición de objetivos. La primera consiste en concertar el compromiso con la creación de valor. Este compromiso debe comenzar con la alta

gerencia, entendiendo los beneficios del cambio y su influencia en el proceso de toma de decisiones. La segunda fase implica introducir la creación de valor como estándar en todos los procesos y actividades. Se busca aplicar la creación de valor como criterio orientador en la planificación, toma de decisiones y evaluación del desempeño (Rappaport, 1986, 1999).

La tercera fase implica reforzar continuamente la utilización del criterio de creación de valor. Una vez introducida la metodología de la GBV, es crucial apoyar las acciones de los gerentes y empleados en áreas como planificación estratégica, formulación de presupuestos anuales y medición del desempeño (Rappaport, 1983). Todas las actividades deben alinearse con los generadores de valor, el flujo de efectivo y la creación de valor. Además, destaca la importancia de la medición del desempeño y los incentivos a los empleados en esta fase, subrayando que una implementación inadecuada puede afectar negativamente la aplicación de la GBV (Rappaport, 1986, 1999).

Posteriormente, Slater & Olson (1996) proponen un modelo de implementación de la GBV compuesto por cinco etapas. La primera etapa implica el análisis de la creación de valor, donde se evalúa el desempeño actual y se planifican actividades futuras utilizando indicadores de medición asociados a la creación de valor. La segunda etapa se centra en el compromiso de la gerencia y la fijación de metas ambiciosas. Es crucial motivar a los miembros de la organización para buscar procesos más efectivos, requiriendo el compromiso de la alta gerencia.

La tercera etapa, el adiestramiento en GBV y la amplia disponibilidad de información, busca liberar el potencial creativo de la fuerza laboral. El personal debe comprender el propósito de la GBV, la situación financiera actual y deseada de la empresa, y los beneficios esperados al alcanzar las metas. En la cuarta etapa, delegación y entrenamiento centrado en las tareas, los empleados

entrenados identifican oportunidades y, en tareas clave, pueden requerir entrenamiento adicional (Slater & Olson, 1996).

La quinta etapa implica la repartición de los beneficios alcanzados, acompañada de un seguimiento continuo de resultados y el logro de metas. Se ejecutan acciones planificadas para compartir los beneficios generados, siguiendo el sistema de recompensas establecido (Slater & Olson, 1996). Este enfoque de Slater & Olson se orienta a comprometer, motivar y recompensar a todo el personal que contribuye a crear valor en la organización.

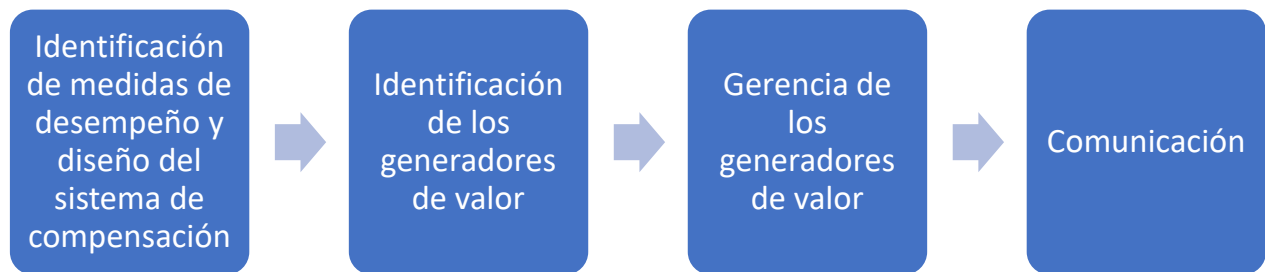
5.4.2. *El modelo de Knight*

James Knight (1997) propuso seis elementos clave para la implementación exitosa de la GBV (1997). En primer lugar, destaca la importancia del liderazgo y compromiso de la alta gerencia, que debe comprender y apoyar la estrategia de GBV, definiendo prioridades (Brunner, 1999). La alineación con los procesos gerenciales básicos, como la planificación, elaboración de presupuestos, sistema de incentivos, reporte de resultados y comunicación interna y externa, es esencial para evitar mensajes contradictorios a la estrategia (Burkert & Lueg, 2013; Knight, 1997).

La educación y entrenamiento de todo el personal se consideran elementos cruciales para comunicar y estimular la comprensión del significado de la GBV (Knight, 1997; Vera Colina, 2000). La comunicación continua de los resultados alcanzados, la definición de un horizonte temporal para el cambio y la secuencia de tareas a desarrollar son aspectos fundamentales para evitar falsas expectativas sobre resultados inmediatos (Ittner & Larcker, 2001). Además, Knight sugiere la designación de *campeones* o líderes de la implementación, representados por gerentes respetados que impulsan el proceso (van den Berghe & Verweire, 2004).

Estos seis elementos integrados permiten a la gerencia concentrarse en la creación de valor. De igual forma, el proceso de ejecución de la estrategia de implementación de la GBV se compone de cuatro fases (ver Figura 3).

Figura 3 Proceso de ejecución estratégica de la GBV



Fuente: Elaboración propia con base en van den Berghe & Verweire (2004)

En primer lugar, la identificación de medidas de desempeño y diseño del sistema de compensación. La selección de una medida de desempeño es crucial, ya que afecta la calidad de las decisiones y estrategias. La medida seleccionada guía el diseño de un sistema de compensación por incentivos para los gerentes (Knight, 1997).

En segundo lugar, la identificación de los generadores de valor. La estrategia, siendo un concepto abstracto, se vuelve real y específica mediante la identificación de los generadores de valor. Estos se definen en todos los departamentos de la empresa y son fundamentales para traducir la estrategia en términos operativos, guiando el cambio de comportamiento (Knight, 1997).

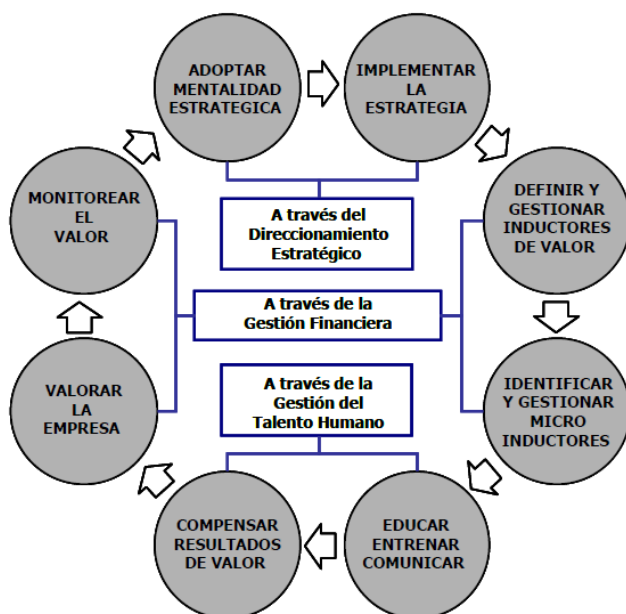
En tercer lugar, la gerencia de los generadores de valor. Maximizar el valor implica utilizar activamente los generadores de valor en la toma de decisiones. Se debe diseñar un sistema de reporte de resultados basado en la proyección de los generadores de valor para visualizar el progreso de la estrategia (Knight, 1997).

Finalmente, la comunicación es clave. La efectividad de la estrategia depende de la comprensión del personal involucrado. La gerencia debe comunicar adecuadamente los generadores de valor, la medición del desempeño, el sistema de compensación y la interrelación entre estos elementos. La mejora de los canales y medios de comunicación en toda la organización es crucial para el éxito de la estrategia (Knight, 1997).

5.5. Análisis de la creación de valor

García Serna (2009, 2015) propone un análisis a partir de distintos rubros e indicadores que permite medir el valor. El sistema de creación de valor en la empresa para este autor se fundamenta en tres enfoques principales: Direcccionamiento Estratégico, Gestión Financiera y Gestión del Talento Humano. Estas dimensiones comprenden diversos procesos que, según el autor, constituyen el sistema de Creación de Valor destinado a promover la cultura de la gerencia del valor en la organización, ver Figura 4.

Figura 4 Sistema de creación de valor



Fuente: Tomado de García Serna (2015, p. 10)

En el ámbito del Direccionamiento Estratégico, la creación de valor se impulsa a través de dos procesos fundamentales: la adopción de una mentalidad estratégica y la implementación de la estrategia (Álvarez García & Borraez Álvarez, 2006). Ambos procesos se interrelacionan para alinear las acciones de la empresa con los objetivos estratégicos, siendo esenciales para la generación de valor a largo plazo (García Serna, 2009).

Por otro lado, en el marco de la Gestión Financiera, la creación de valor se fortalece mediante la implementación de cuatro procesos específicos: la definición y gestión de inductores de valor, la identificación y gestión de microinductores de valor, la valoración de la empresa y el monitoreo continuo del valor. Estos procesos están diseñados para evaluar y gestionar los aspectos financieros que contribuyen a la creación de valor (García Serna, 2009, 2015).

Finalmente, la Gestión del Talento Humano se presenta como un pilar esencial para fomentar la creación de valor. Se compone de dos procesos interrelacionados: la educación, entrenamiento y comunicación, que buscan desarrollar las habilidades y conocimientos del personal, y la compensación vinculada a resultados asociados con el valor, que incentiva la contribución directa al aumento del valor de la empresa (García Serna, 2009, 2015).

Según la perspectiva de García Serna, se aboga por la implementación simultánea de estos procesos, reconociendo la posible existencia de avances previos en cada uno de ellos (2009). Este enfoque integral busca garantizar una integración efectiva de las tres dimensiones, maximizando así el potencial para la creación sostenible de valor en la empresa (Álvarez García & Borraez Álvarez, 2006).

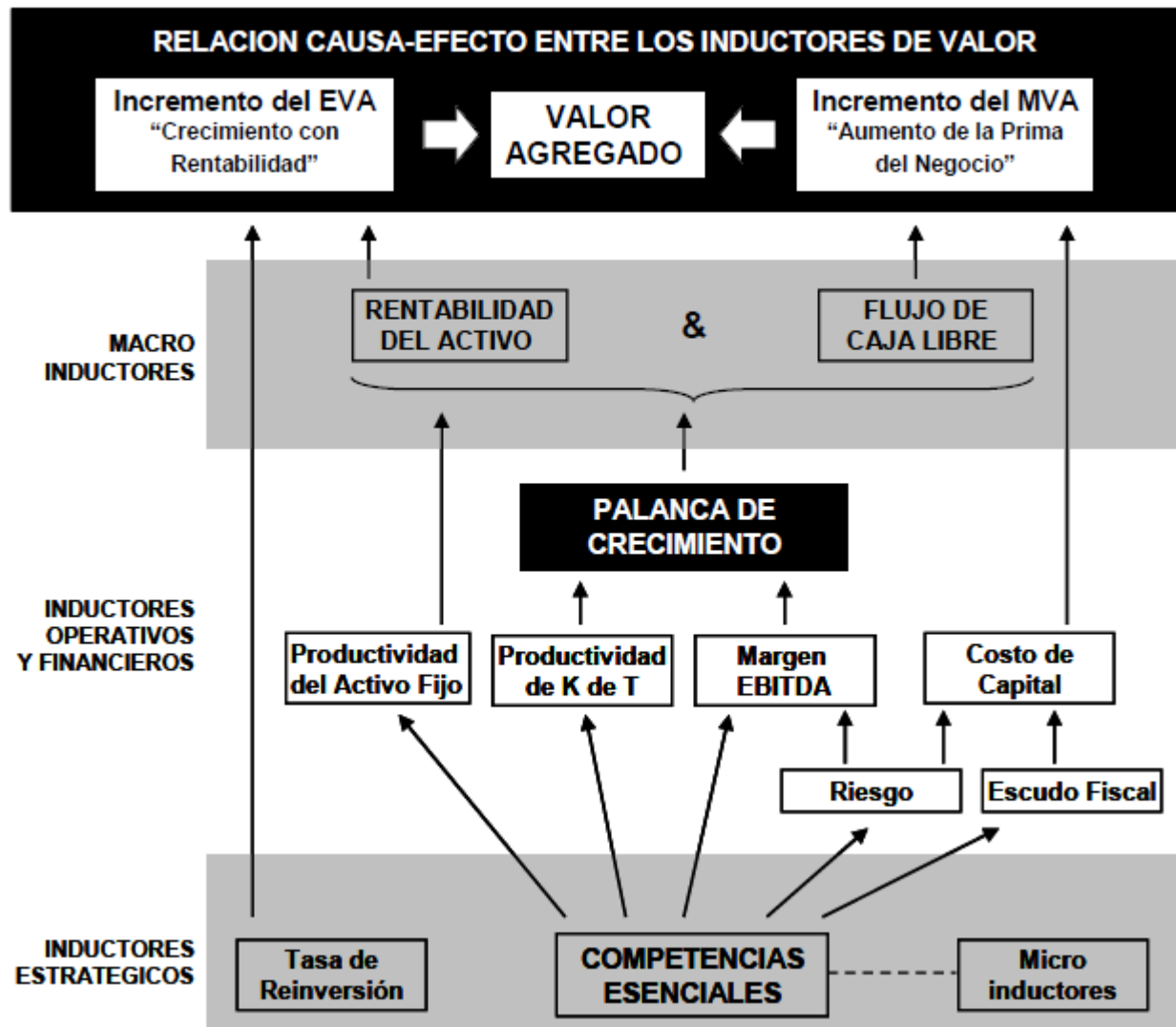
5.5.1. Procesos del sistema de creación de valor:

En el marco de los procesos del sistema de creación de valor propuesto por García Serna, se abordan diversas etapas cruciales para la generación sostenible de valor en la empresa (2009, 2015). Adoptar mentalidad estratégica implica, según el autor, definir claramente la dirección que se desea para la empresa. Este enfoque se vincula directamente con la noción de tener una visión consolidada, donde la gerencia del valor desempeña un papel clave al traducir la visión de la empresa en valor agregado para los propietarios (García Serna, 2015). Las competencias empresariales, entendidas como las capacidades distintivas valiosas, raras y difíciles de replicar, se destacan como elementos fundamentales que diferencian a una empresa y explican las variaciones en la generación de valor.

En cuanto a la implementación de la estrategia, se enfoca en actividades esenciales para que las estrategias operen alineadas con los objetivos de la gerencia. Entre estas actividades se incluyen la selección de herramientas de implementación, la definición de procedimientos de evaluación de inversiones y la adaptación de mejores prácticas para el mejoramiento continuo (Álvarez García & Borraez Álvarez, 2006; García Serna, 2015).

Definir y gestionar inductores de valor constituye otro proceso central (García Serna, 2009). Este procedimiento implica identificar las variables vinculadas con la operación de la empresa que más impactan su valor, es decir, los inductores de valor. El autor define a los inductores de valor como aquellos aspectos de la operación de la empresa que están vinculados en una relación causa-efecto con su valor, permitiendo explicar el motivo de su aumento o disminución como consecuencia de las decisiones tomadas (Figura 5). La manifestación del valor agregado se refleja tanto en el crecimiento rentable de la empresa como en el aumento de su valor de mercado.

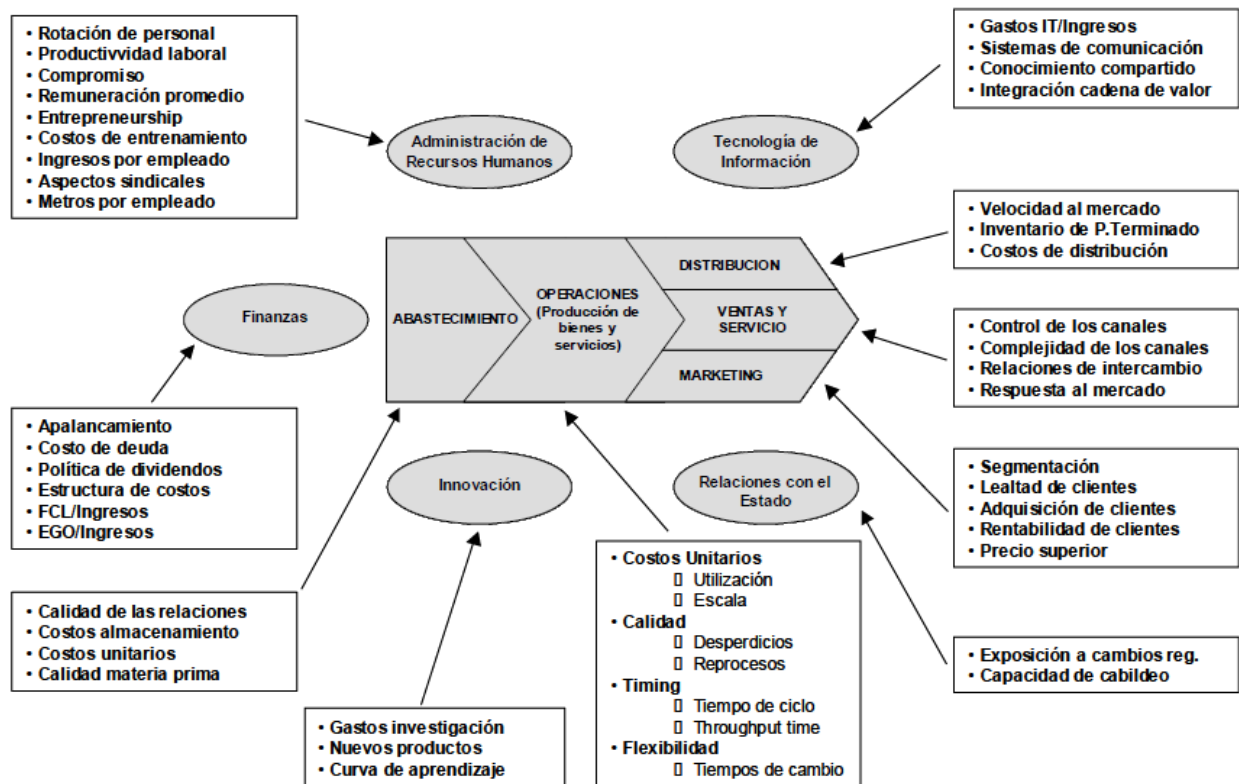
Figura 5 Relación entre los inductores de Valor



Fuente: Tomado de García Serna (2015, p. 16)

La identificación y gestión de microinductores de valor son fundamentales y se centran en indicadores asociados con las características específicas de la empresa que impactan los inductores operativos y financieros (Figura 6) (García Serna, 2015).

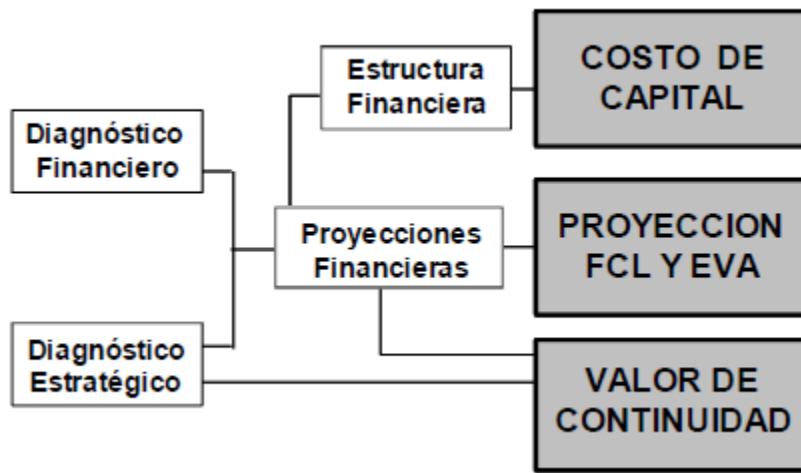
Figura 6 Relación entre la cadena de valor, las competencias y los microinductores



Fuente: Tomado de García Serna (2015, p. 20)

Valorar la empresa implica elaborar un modelo que evalúe el posible efecto de decisiones alternativas sobre su valor (Figura 7). Este proceso inicia con un diagnóstico financiero y estratégico, determinando necesidades de reestructuración y traduciéndose en proyecciones financieras. La valoración culmina con la determinación del Costo de Capital, clave para evaluar la estructura financiera adecuada (García Serna, 2015).

Figura 7 Pasos para la valoración de la empresa



Fuente: Tomado de García Serna (2015, p. 22)

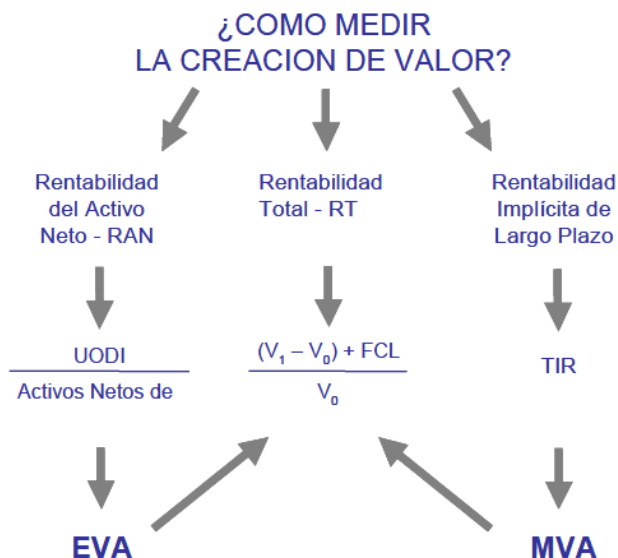
Monitorear el valor se relaciona con el procedimiento para supervisar resultados asociados con el valor agregado, utilizando indicadores específicos y administrando modelos de valoración. El proceso de educar, entrenar y comunicar se orienta a desarrollar la comprensión y aplicación de conceptos asociados con el valor en las decisiones diarias. La generación de interés, comprensión e integración de estos conceptos en las decisiones cotidianas son aspectos cruciales, respaldados por un sistema de comunicación basado en la repetición y refuerzo (García Serna, 2009).

La compensación por resultados asociados con la creación de valor se considera crítica y requiere un diseño adecuado de indicadores de desempeño y esquemas de incentivos alineados con los intereses de accionistas y gerentes. Se destaca la importancia del compromiso del personal, la selección de indicadores apropiados y la vinculación del sistema de remuneración con el desempeño y el valor creado. Además, se resalta la necesidad de estrategias de educación y comunicación para el personal involucrado en este proceso (García Serna, 2009).

En el contexto de los procesos fundamentales del análisis de creación de valor propuesto por García Serna (2015), se destaca la interconexión entre la rentabilidad, el EVA y el MVA (Figura

8). Estos elementos críticos se entrelazan de manera significativa para comprender y medir el impacto de las decisiones empresariales en la generación de valor. La rentabilidad, determinada por el crecimiento de ingresos en relación con costos y gastos, constituye el cimiento sobre el cual se erige el EVA. Este último representa la diferencia entre la rentabilidad obtenida y el costo de capital invertido, indicando así la contribución neta al valor de la empresa. A su vez, el MVA, representa el valor presente de los EVA futuros, proporcionando una perspectiva integral del valor de la empresa en marcha. La Figura 8 ilustra la compleja pero esencial relación entre estos tres elementos, resaltando cómo las decisiones operativas, de inversión y de financiamiento impactan directamente en la creación y expansión del valor empresarial. La comprensión detallada de esta interrelación guía la toma de decisiones estratégicas, consolidando así la aplicación efectiva del sistema de creación de valor propuesto.

Figura 8 Relación entre la rentabilidad, el EVA Y EL MVA



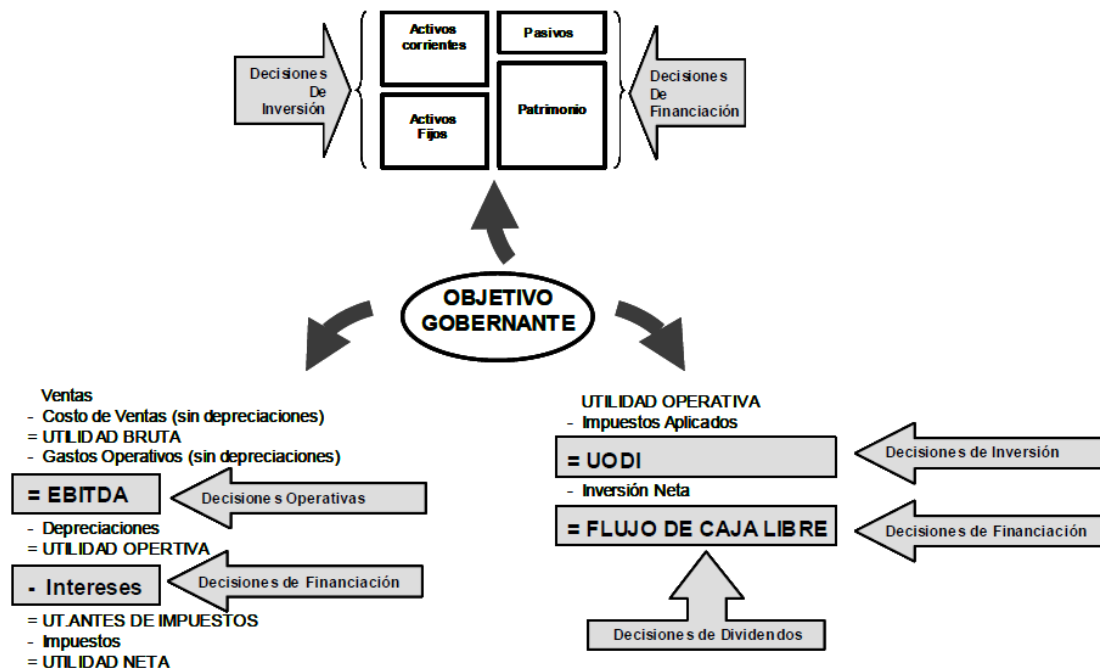
Fuente: Tomado de García Serna (2015, p. 23)

Dentro de este marco, la comprensión profunda de las decisiones empresariales se presenta como un componente clave para fomentar la creación de valor (García Serna, 2015). La Figura 9, destaca

la influencia directa de las acciones operativas, de inversión y de financiamiento en la estructura financiera de la empresa. Las decisiones operativas, concentradas en la parte superior del estado de resultados, buscan generar valor al impulsar un crecimiento de ingresos que supere los costos y gastos asociados. Las decisiones de inversión, por su parte, se traducen en flujos de caja libre que reflejan una rentabilidad marginal superior al costo de capital, fortaleciendo así la posición de la empresa en la creación de valor (García Serna, 2015).

Asimismo, las decisiones de financiamiento y dividendos impactan la estructura financiera, siendo cruciales para mantener un equilibrio entre la rentabilidad, el crecimiento y la distribución de utilidades. Esta representación gráfica ofrece una visión integrada de cómo las distintas decisiones estratégicas afectan directamente los estados financieros, proporcionando una guía esencial para los líderes empresariales comprometidos con la gestión efectiva del valor en sus organizaciones (García Serna, 2009, 2015).

Figura 9 Relación entre las decisiones y los estados financieros



Fuente: Tomado de García Serna (2015, p. 25)

6. Caracterización del Sector de comercio en Cali y su entorno económico en el periodo 2018-2022

El sector de comercio en Cali, una ciudad vibrante y estratégica en el suroccidente de Colombia, desempeña un papel fundamental en la economía local y nacional. A lo largo de los últimos años, ha experimentado un crecimiento constante y una diversificación que lo posiciona como un motor clave para el desarrollo regional (Otero, 2014).

Cali, también cuyo nombre oficial es Santiago de Cali, es una ciudad con una rica historia y una posición geográfica privilegiada en el suroccidente de Colombia (Fajardo Barragán, 2017). Como la tercera ciudad más poblada del país, después de Bogotá y Medellín, y el tercer centro económico más importante, Cali desempeña un papel crucial en el panorama nacional e internacional (García Agudelo, 2022; Pérez Ramírez, 2021). Desde el año 2018 la ciudad de Cali se convirtió en distrito especial, deportivo, cultural, turístico, empresarial y de servicios (Ley 1933, 2018)

Su ubicación estratégica en el Valle del Cauca la convierte en un epicentro de intercambio comercial, tanto a nivel nacional como internacional (Fajardo Barragán, 2017; Otero, 2014). El Valle del Cauca es una región reconocida por su producción agrícola, industrial y comercial (Escobar Banderas, 2023), y Cali emerge como el corazón económico de esta zona (Fajardo Barragán, 2017; Otero, 2014). Su cercanía con importantes centros de producción agrícola e industrial le confiere una posición privilegiada para el comercio interno, mientras que su acceso al puerto marítimo de Buenaventura le permite conectar con los mercados internacionales de manera eficiente (Guevara López et al., 2016; Sánchez López, 2018).

El puerto marítimo de Buenaventura, situado a aproximadamente 120 kilómetros al oeste de Cali, es uno de los puertos más importantes de Colombia en términos de volumen de carga y movimiento

de contenedores (Guevara López et al., 2016; Ministerio del transporte, 2021). Esta conexión directa con el océano Pacífico proporciona a Cali una ventana al comercio internacional, facilitando la importación y exportación de productos hacia y desde otros continentes (Fajardo Barragán, 2017; Otero, 2014). Esta infraestructura portuaria eficiente y moderna potencia el comercio exterior de la ciudad, permitiendo el flujo de mercancías de manera rápida y segura.

Desde 2016, la ciudad de Cali ha sido testigo de un impresionante crecimiento económico que ha continuado en un proceso de aceleración. Este fenómeno no se debe a una sola causa, sino que es el resultado de una combinación de factores que han contribuido al desarrollo sostenido y al fortalecimiento del tejido empresarial en la región.

Uno de los principales impulsores del crecimiento económico de Cali ha sido la diversificación de su canasta exportadora. Durante décadas, la ciudad había dependido en gran medida de sectores tradicionales como la agricultura y la industria manufacturera. Sin embargo, en los últimos años, se ha producido un cambio significativo hacia la diversificación de las exportaciones, lo que ha reducido la dependencia de sectores específicos y ha fomentado la innovación y la competitividad en la economía local (Pérez Ramírez, 2021).

Esta diversificación ha sido posible gracias a una serie de políticas y programas gubernamentales orientados a promover la internacionalización de las empresas locales, así como a la inversión en investigación y desarrollo. Además, la apertura de nuevos mercados internacionales y la firma de acuerdos comerciales han brindado a las empresas de Cali oportunidades para expandirse y diversificar sus operaciones.

Otro factor clave en el crecimiento económico de Cali ha sido la fortaleza del tejido empresarial en la región. La ciudad cuenta con un ecosistema empresarial dinámico y diverso, que abarca desde

pequeños emprendimientos hasta grandes corporaciones (Secretaría de Desarrollo Económico, 2017). Esta variedad de empresas contribuye a la generación de empleo, la atracción de inversiones y la innovación en la economía local.

6.1. MiPymes del sector comercio de Cali en el periodo 2018-2022

A partir del proceso metodológico descrito en el apartado 4.4 de este documento se reunió información que permitió caracterizar a las MiPymes del sector de comercio en Cali durante el periodo 2018 al 2022. Sin embargo, para empezar toca identificar lo que se entiende por MiPymes en el contexto colombiano y en especial en el contexto del sector comercial.

Desde disciplina administrativa, termino empleado para hacer referencia a el hecho de hacer investigación en Administración y sus áreas afines como la contabilidad (Arrubla Zapata et al., 2009; Pineda-Henao et al., 2021; Pineda-Henao & Tello-Castrillón, 2018), se hace referencia a la organización como uno de sus objetos de estudio.

En tal sentido, las organizaciones son vistas desde diferentes perspectivas. Por un lado, se les reconoce como entidades que luchan por su supervivencia a través de la motivación de los actores sociales (Pfeffer, 2000), al tiempo que sirven como punto de convergencia de intereses y objetivos de diversos grupos e individuos, trascendiendo así los intereses individuales (Méndez Picazo, 2005; Tello-Castrillón, 2009). Por otro lado, se entienden como actores indispensables en la dinámica social, proporcionando una estructura para la acción individual y colectiva (North, 1992, 2006; Tello-Castrillón, 2018), destacando como las principales impulsoras de las acciones digitales (Londoño-Cardozo & Pérez de Paz, 2021; Londoño-Cardozo & Restrepo-Sarmiento, 2022). En última instancia, se conciben como creaciones humanas orientadas a alcanzar metas específicas (Dávila, 2001).

Esto permite identificar que existen distintos tipos de organizaciones de acuerdo con diversos criterios clasificatorios (Bernal Torres, 2007; Londoño-Cardozo & Hernández, 2018). Sin embargo, es posible afirmar que todas las empresas, sin importar su tamaño son organizaciones, pero no todas las organizaciones son empresas. Las empresas tienen fines de lucro, algo que no tienen todas las organizaciones (Londoño-Cardozo & Hernández, 2018). Ahora bien, dados los diversos criterios para ordenar y clasificar a las organizaciones, para el objeto de este trabajo es posible emplear el criterio legal de Colombia para la clasificación de las empresas por tamaño.

En Colombia, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo definió establecer el tamaño de las empresas a partir de las ventas o ingresos por actividades ordinarias anuales medidas en Unidades de Valor Tributario, o UVT, y del sector en que se encuentren (Decreto 957, 2019). La Tabla 1 sintetiza la clasificación para las MiPymes del sector comercio con la equivalencia en pesos colombianos a 2022.

Tabla 1 Clasificación de MiPymes del sector comercio en Colombia Según normatividad

CATEGORÍA	INGRESOS UVT ANUALES	EQUIVALENTE EN PESOS (APROXIMADO) 2022
MICROEMPRESA	Inferior o igual a 44.769	Hasta \$1.701.401.076
PEQUEÑA EMPRESA	Superior a 44.769 e inferior o igual a 431.196	Entre \$1.701.401.077 y hasta \$16.387.172.784
MEDIANA EMPRESA	Superior a 431.196 e inferior o igual a 2.160.692	Entre a \$16.387.172.785 y hasta \$82.114.938.768

Fuente: Elaboración propia con base en Decreto 957 de 2019 y en Bancoldex (2024)

Una vez identificado lo que en este trabajo se entiende por MiPyme es menester ahondar en la información sobre el sector encontrada en las fuentes consultadas. Durante el período estudiado, el sector económico de Cali experimentó una serie de transformaciones y tendencias que reflejaron tanto los desafíos como las oportunidades inherentes a la dinámica económica regional.

La información extraída de las fuentes revela una panorámica amplia de diversos aspectos económicos, que van desde el crecimiento del PIB hasta la creación de empresas, pasando por indicadores clave como el empleo, la inflación y el comercio.

Tras un periodo de cuatro años marcado por una desaceleración económica, el panorama para Colombia experimentó un cambio significativo en 2018, con una tendencia al alza en el crecimiento, aunque a un ritmo más moderado de lo anticipado inicialmente. El Producto Interno Bruto (PIB) nacional registró una expansión del 2,6%, señalando una mejora en comparación con años anteriores (Fondo Monetario Internacional, 2024). Este crecimiento fue impulsado por sectores clave como la administración pública y defensa, actividades profesionales y científicas, así como el comercio y transporte (Grupo de Coyuntura Económica de EAFIT, 2024). La demanda interna, especialmente el consumo de los hogares y la inversión, desempeñaron un papel fundamental en este repunte económico (Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2023).

En el ámbito externo, el valor de las exportaciones totales experimentó un aumento, impulsado en gran medida por el sector petrolero y sus derivados. A pesar de esta mejora en las exportaciones, el saldo de la cuenta corriente de Colombia continuó siendo negativo, aunque se observó una ligera mejoría con respecto al año anterior. Además, la inflación anual se situó en un 3.18% (DANE, 2019), dentro de un contexto caracterizado por una política monetaria expansiva implementada por el Banco de la República desde abril de 2018 (Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2023; Dirección de Estudios Económicos Departamento Nacional de Planeación, 2024).

Sin embargo, no todo fueron noticias positivas, ya que la confianza del consumidor mostró un deterioro continuado a lo largo de 2018, influenciada en parte por el trámite y la aprobación de la

Ley de Financiamiento hacia finales de año. Esta legislación, diseñada para recaudar al menos COP 7 billones en 2019, generó incertidumbre entre los consumidores y empresarios, lo que afectó negativamente la percepción sobre la economía (La República, 2022; Suárez Ortiz, 2019).

Por otro lado, el desempeño económico de Cali y el Valle del Cauca en 2018 fue en general positivo, con múltiples indicadores de actividad productiva que arrojaron resultados favorables, superando en algunos casos los registros del año anterior (Grupo de Estudios empresariales y de competitividad, 2023a). Un ejemplo destacado fue la creación de empresas, tanto a nivel nacional como regional. En Colombia, se crearon un total de 333,487 nuevas empresas en 2018, lo que representó un incremento del 0,8% en comparación con el año anterior (Montes, 2019). En el Valle del Cauca, específicamente, se registraron 28,499 nuevas empresas en el mismo período, reflejando un crecimiento significativo del 7,6% en relación con el año anterior (Unidad Económica y de Competitividad, 2023).

Estos datos subrayan la vitalidad y la capacidad de recuperación de la economía colombiana, así como la importancia de la inversión y el emprendimiento como motores del crecimiento. A pesar de los desafíos internos y externos, el país muestra signos de resiliencia y dinamismo, sentando las bases para un futuro económico más sólido y próspero.

El año 2019, por su parte, representó un periodo de desaceleración a nivel mundial, con el crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) global registrando un descenso del 2,9% en comparación con el año anterior (Banco Mundial, 2020). Este fenómeno se observó tanto en las economías avanzadas como en las emergentes, debido a diversos factores como las tensiones comerciales, la incertidumbre relacionada con el Brexit y las vulnerabilidades financieras (Banco Mundial, 2020). Sin embargo, en contraste con esta tendencia global, la economía colombiana experimentó un crecimiento del 3,3%, superando significativamente el promedio de América

Latina y el Caribe (0,1%) y América del Sur (-0,2%) (CEPAL, 2020). Colombia también exhibió el mayor dinamismo entre las siete economías más grandes de América Latina.

Los sectores que impulsaron el crecimiento económico en Colombia durante 2019 fueron principalmente obras civiles, actividades financieras y de seguros, comercio, transporte y alojamiento, así como la administración pública, defensa, salud y servicios sociales (DANE, 2024). El sector comercial se benefició tanto de la migración venezolana como del flujo de remesas enviadas por colombianos en el extranjero. Sin embargo, el sector de construcción de edificaciones experimentó una contracción del 7,7%, a pesar del crecimiento en la venta de unidades de vivienda de interés social (CEPAL, 2020).

En el ámbito interno, la demanda se vio impulsada por un mejor desempeño del consumo, especialmente por parte de los hogares, y la inversión. No obstante, las exportaciones de bienes disminuyeron en un 5,7% en comparación con 2018, principalmente debido a la caída en las ventas de petróleo y sus derivados, así como del carbón. Sin embargo, al incluir las exportaciones de servicios y desde las Zonas Francas, el valor total de las exportaciones aumentó un 3,1% en 2019.

La inflación se mantuvo dentro del rango meta del Banco de la República, con un 3,8% anual, gracias a la política monetaria expansiva implementada desde abril de 2018. Por otro lado, la confianza del consumidor experimentó un deterioro durante 2019, reflejando una mayor preocupación por parte de los consumidores debido al desempleo y la devaluación del peso colombiano.

En el Valle del Cauca, el crecimiento del PIB se situó en el 2,9% hasta el tercer trimestre de 2019, ligeramente por debajo del promedio nacional (DANE, 2024). Sin embargo, el departamento continuó mostrando una economía robusta, con un aumento en las ventas minoristas en Cali y un

notable dinamismo en el sector turístico. A pesar de una ligera contracción en la matrícula de vehículos nuevos, el sector turístico registró un aumento en la llegada de turistas extranjeros y una ocupación hotelera histórica del 54,8% (DANE, 2024).

En términos de comercio exterior, aunque el valor de las exportaciones totales del Valle del Cauca disminuyó ligeramente, las exportaciones desde Zonas Francas experimentaron un crecimiento del 24,1%. Además, el departamento registró un aumento significativo en las exportaciones agropecuarias, destacándose productos como el azúcar, café sin tostar y artículos de confitería. Por otro lado, las importaciones aumentaron en un 1,7%, principalmente orientadas hacia materias primas y productos intermedios para la industria.

El panorama empresarial en Colombia, y específicamente en el Valle del Cauca, mostró un crecimiento significativo en 2019. La creación de empresas aumentó tanto a nivel nacional como regional, con un incremento del 6,7% en el Valle del Cauca. La renovación de matrícula mercantil también mostró un crecimiento del 5,3% en Cali, mientras que el valor de los activos reportados por las empresas de la región experimentó un aumento del 57,4% entre 2013 y 2019. En términos sectoriales, se observó un crecimiento en sectores como otros servicios, servicios administrativos, suministro de electricidad y gas, actividades artísticas, e información y comunicaciones.

El año 2020 se caracterizó por una contracción económica tanto a nivel nacional como regional, como resultado de las medidas implementadas para contener la propagación de la COVID-19. A pesar de esto, algunos sectores lograron mantener cierto nivel de actividad, como el agropecuario, la fabricación de alimentos, el sector financiero y la construcción, aunque se vieron afectados por el contexto general. A nivel nacional, la economía colombiana se contrajo un 6,8%, reflejando la tendencia global de desaceleración debido a la pandemia.

En el Valle del Cauca, el PIB habría disminuido un 7,2% hasta el tercer trimestre de 2020, aunque esta cifra fue ligeramente mejor que el promedio nacional (DANE, 2024). A pesar de la contracción, el departamento mostró cierta capacidad de adaptación, evidenciada por su desempeño relativamente mejor que el promedio nacional. No obstante, la magnitud de la contracción subraya la necesidad de medidas para estimular la recuperación económica y fortalecer la resiliencia en el futuro (DANE, 2024).

El comercio interno y el turismo en el Valle del Cauca fueron gravemente afectados, con una fuerte disminución en indicadores como las matrículas de vehículos nuevos, las ventas minoristas y la llegada de turistas internacionales. Esta situación reflejó los efectos negativos de la pandemia y las restricciones asociadas.

En el ámbito empresarial, se observó una reducción en la creación de nuevas empresas tanto a nivel regional como nacional. En el Valle del Cauca, se registraron 28,839 nuevas empresas en 2020, lo que representó una disminución del 5,4% en comparación con el año anterior. Además, el número de empresas que renovaron su matrícula mercantil disminuyó en un 10,0%, reflejando un ambiente empresarial menos dinámico durante el año.

El mercado laboral enfrentó desafíos significativos, con un aumento notable en la tasa de desempleo en Cali, que pasó del 12,5% en 2019 al 20,4% en 2020. A pesar de esto, la ciudad mantuvo una proporción relativamente alta de empleo formal, lo que sugiere cierta estabilidad en la calidad del empleo a pesar de la crisis.

En términos de inflación, Cali experimentó un aumento del 1,9% en 2020, ligeramente superior al dato nacional del 1,6%. Las divisiones de gastos que experimentaron la mayor inflación fueron la

salud y alimentos y bebidas no alcohólicas, lo que puede haber ejercido presión sobre el poder adquisitivo de los consumidores.

A pesar de los desafíos, el Valle del Cauca muestra signos de resiliencia y adaptabilidad en medio de la crisis económica global. Las perspectivas para 2021 son optimistas, con expectativas de una recuperación impulsada por la ejecución de obras civiles, el aumento del consumo de los hogares y la mejora del comercio y la producción industrial. La inversión en infraestructura y la apertura a mercados externos jugarán un papel fundamental en esta recuperación económica.

El balance económico de Cali y el Valle del Cauca en 2021 muestra signos alentadores de recuperación después de enfrentar los desafíos provocados por la pandemia de COVID-19 y otros factores externos (Banco de la República, 2022). Varios sectores clave, como textiles, confecciones, marroquinería, financiero, turismo y construcción de viviendas, exhibieron resultados positivos, contribuyendo a la mejora general de la economía regional. Además, se observó una recuperación en el comercio y la industria, lo que impulsó aún más la actividad económica en la región (Ocampo Gaviria, 2023).

En el ámbito nacional, la economía colombiana experimentó un crecimiento del 10,6% en 2021, superando el promedio de América Latina y el Caribe, así como las economías de Argentina, México y Brasil. Este crecimiento fue impulsado por sectores como actividades artísticas, recreación, comercio, transporte e industrias manufactureras (Ocampo Gaviria, 2023).

En el Valle del Cauca, los resultados preliminares del último trimestre indican una recuperación destacada en comparación con el contexto nacional. Esto sugiere que la región está superando los impactos adversos de la pandemia y los eventos relacionados con el paro nacional. Es importante resaltar que, en el período anterior a la pandemia, entre 2014 y 2019, el crecimiento promedio

anual de la economía del Departamento fue superior al promedio nacional, lo que indica una base sólida para la recuperación económica y el potencial de la región para retomar su dinamismo en el contexto nacional.

A nivel sectorial, el comercio interno y el turismo en el Valle del Cauca mostraron señales de recuperación y crecimiento en 2021. Las ventas minoristas aumentaron un 10,6%, mientras que el número de matrículas de vehículos nuevos experimentó un aumento del 20,7%. Además, el turismo internacional y nacional mostró un fuerte repunte, con aumentos significativos en el número de pasajeros movilizados por el aeropuerto y los ingresos de actividades hoteleras.

En el ámbito empresarial, se observó un crecimiento en la creación de nuevas empresas tanto a nivel regional como nacional. En el Valle del Cauca, se crearon un total de 29.785 empresas formales en 2021, mientras que en la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Cali se registraron 19.661 empresas nuevas. Además, el número de empresas que renovaron su matrícula mercantil aumentó, lo que indica un mayor dinamismo en el tejido empresarial de la región.

En cuanto al mercado laboral y la inflación, se registraron mejoras en la tasa de desempleo en Cali y el Valle del Cauca, así como un aumento en la inflación. Además, se observó que las comunas 2 y 17 de Cali reportaron el mayor número de empresas registradas en 2021, lo que indica un dinamismo empresarial en esas áreas. Sin embargo, persisten desafíos como la necesidad de generar más empleo y controlar la inflación para mantener la estabilidad económica y promover un crecimiento sostenido en el próximo año.

El panorama económico nacional en 2022 reflejó un crecimiento sólido para Colombia, con un aumento del 7,5% en su producto interno bruto (PIB), superando las expectativas y destacándose por encima del promedio de América Latina y el Caribe (Comisión Económica para América

Latina y el Caribe (CEPAL), 2023; DANE, 2024). Este crecimiento también excedió el desempeño de economías vecinas como Brasil y México. En comparación con los niveles previos a la pandemia en 2019, la economía colombiana en 2022 mostró un incremento del 10,5%, indicando una recuperación robusta.

Las actividades productivas fueron un motor importante de este crecimiento, con once de las doce medidas por el DANE mostrando variaciones positivas. Sectores como actividades artísticas y entretenimiento, información y comunicaciones, así como comercio y transporte, jugaron un papel crucial en el impulso del PIB (Ocampo Gaviria, 2023). Sin embargo, el sector agrícola experimentó una contracción del 1,9% debido a problemas como la disminución en el cultivo del café y afectaciones climáticas en diversas regiones (Banco de la República, 2022).

A pesar de estos desafíos, tanto el consumo nacional como el de los hogares mostraron signos de recuperación en 2022, aunque a un ritmo más lento en comparación con el año anterior. Por otro lado, la inversión experimentó un crecimiento acelerado, aumentando en un 19,5% con respecto al año anterior (Ocampo Gaviria, 2023).

Las exportaciones de Colombia también tuvieron un desempeño destacado en 2022, con un aumento del 38,0% en el valor en dólares de los bienes exportados. Este incremento fue impulsado principalmente por el alza de los precios de productos básicos como los hidrocarburos. Sin embargo, la inflación en el país fue del 13,12%, superando por segundo año consecutivo el rango meta establecido por el Banco de la República. Este aumento se debió a la escasez generalizada de insumos, el fortalecimiento del dólar y el impacto climático del Fenómeno de la Niña.

Ante estos desafíos inflacionarios, el Banco Central implementó una política monetaria contractiva, incrementando significativamente la tasa de interés de intervención, que alcanzó un máximo histórico del 12,75% en enero de 2023.

En el ámbito regional, el Valle del Cauca mostró un crecimiento del 8,4% en su PIB, superando el promedio nacional. Esta acelerada recuperación económica en el departamento se vio impulsada por diversos factores, incluyendo un incremento en las actividades comerciales y turísticas. En particular, el comercio interno experimentó un aumento del 8,0% en las ventas minoristas, destacándose sectores como prendas de vestir y accesorios, así como la venta de artículos culturales y de entretenimiento.

En cuanto al mercado laboral, el Área Metropolitana de Cali registró una tasa de desempleo del 9,4% durante el último trimestre de 2022, la más baja en los últimos 16 años (El País, 2024). El número de personas empleadas aumentó significativamente en el mismo período, reflejando una mejora en las condiciones laborales. Sin embargo, la inflación en Cali alcanzó un máximo histórico del 13,67%, afectando principalmente sectores como alimentos, bebidas, muebles y artículos para el hogar (Departamento Nacional de Planeación, 2023).

En términos de dinamismo empresarial, tanto el Valle del Cauca como Cali mostraron un aumento en la creación de empresas formales en 2022. Se registraron 31.240 nuevas empresas en el departamento, con un incremento del 4,8% respecto al año anterior. En la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Cali, se inscribieron un total de 106.467 empresas en 2022, representando un aumento del 7,3% en comparación con el año anterior (Grupo de Estudios empresariales y de competitividad, 2023b). Los sectores predominantes en el tejido empresarial de Cali fueron comercio, industria y alojamiento y comida, reflejando una diversidad en la economía local.

En este sentido, al analizar de manera integral los datos presentados y al compararlos en su conjunto, se pueden observar ciertas características notorias. Durante el período estudiado, el panorama económico de Cali demostró tanto dinamismo como desafíos constantes.

En primer lugar, se observa un cambio significativo en el crecimiento económico de la región. Si bien hubo fluctuaciones año tras año, en general, se registró un aumento en el PIB, destacándose especialmente el crecimiento del 8,4% en 2022, superando la media nacional. Este aumento refleja una recuperación económica notable después de enfrentar desafíos en años anteriores.

Por otro lado, algunos sectores mantuvieron su importancia a lo largo del período analizado. El comercio interno y el turismo, por ejemplo, siguieron siendo motores clave del crecimiento económico, contribuyendo de manera significativa al PIB y generando empleo en la región. Además, la creación de empresas formales experimentó un aumento constante, lo que sugiere un ambiente propicio para la inversión y el emprendimiento.

Sin embargo, a pesar de estos avances, persistieron desafíos importantes. La inflación se mantuvo alta durante todo el período, superando el rango meta del Banco de la República en varios años. Esta situación plantea preocupaciones sobre el poder adquisitivo de los ciudadanos y la estabilidad económica en general. Además, la informalidad laboral siguió siendo un problema, lo que afecta la calidad del empleo y la inclusión social en la región.

En términos de políticas económicas, se implementaron medidas para abordar estos desafíos. Se observó una política monetaria contractiva en respuesta a la inflación, con incrementos significativos en la tasa de interés de intervención por parte del Banco Central. Sin embargo, queda pendiente la necesidad de políticas que promuevan la formalización del empleo y mejoren la competitividad de la región en un contexto global cambiante.

A pesar de estos desafíos, hay aspectos positivos que resaltar. La diversificación económica de la región, evidenciada por el crecimiento en sectores como actividades artísticas y entretenimiento, información y comunicaciones, y comercio y transporte, ofrece oportunidades para la resiliencia económica y la adaptación a nuevos entornos. Además, la celebración de eventos deportivos internacionales en Cali destacó el potencial turístico y cultural de la región, promoviendo su visibilidad a nivel nacional e internacional (Grupo de Estudios empresariales y de competitividad, 2023b).

7. Evaluación del rendimiento financiero de las empresas analizadas periodo 2018-2022

Una vez obtenida la información de la plataforma EMIS (véase numeral 4.3.1), se procedió a depurar y organizar los datos financieros para facilitar su manejo y uso, considerando la diversidad de tamaño de las empresas estudiadas.

Para evaluar el desempeño financiero de cada MiPyme según su actividad, se calcularon diversos indicadores, que incluyen liquidez (razón corriente), endeudamiento (nivel de endeudamiento), rentabilidad (del patrimonio) y eficiencia (rotación de cuentas por pagar, cobrar e inventarios).

Posteriormente, se llevó a cabo el cálculo de los inductores de valor, utilizando como referencia los estados financieros obtenidos de la base de datos de Emis Professional de las MiPymes del sector comercial de Cali durante el período mencionado. Estos inductores se clasificaron por actividad económica para permitir un análisis más detallado.

Los cálculos para derivar el Economic Value Added (EVA) comenzaron con la consideración de las fuentes de capital, dada la predominancia de recursos propios (patrimonio) y deuda en las MiPymes. Esta ponderación permitió determinar el costo de cada una de estas fuentes.

Asimismo, se calculó el costo de la deuda después de impuestos, basado en el gasto financiero/deuda a corto y largo plazo, y se multiplicó por la tasa impositiva de cada año estudiado (2018-2022) para obtener la ponderación del costo de la deuda después de impuestos.

Para la rentabilidad de los socios, se buscó generar un rendimiento esperado, calculando un porcentaje basado en la tasa de consumo promedio para los años 2018 a 2022, sumado al índice de inflación correspondiente a cada año. Este porcentaje se multiplicó por el porcentaje de participación del patrimonio en las fuentes de financiación para obtener el costo ponderado de la fuente de patrimonio.

El costo de capital promedio ponderado (CK), siendo la rentabilidad mínima que los activos deben producir, se calculó sumando el costo ponderado de la fuente de deuda al costo ponderado de la fuente de patrimonio.

Para el análisis del desempeño financiero, fue necesario identificar los inductores de valor necesarios de acuerdo con García Serna (2015) y presentados en la Figura 5. El objetivo de esta identificación es comprender qué variables de las actividades económicas de las MiPymes pueden incidir o afectar su valor.

Después de determinar este porcentaje esperado por los socios se procedió a multiplicarlo por el porcentaje de participación del patrimonio en las fuentes de financiación, para obtener el costo ponderado de la fuente de patrimonio.

- Costo de capital promedio ponderado (CK): siendo la rentabilidad mínima que deben producir los activos, utilizándose la siguiente fórmula:

$CK = \text{costo ponderado de la fuente de deuda} + \text{costo ponderado de la fuente de patrimonio}$

Para todo ello se calcularon los inductores de valor según lo planteado por García Serna (2015). Uno de estos es fue la Palanca de Crecimiento (PDC), definida por García Serna (2015) como la relación estructural entre el Margen EBITDA y el Capital Empleado (PKT) de una empresa. Esta métrica permite determinar la atracción de una empresa y se calculó utilizando la fórmula:

$$PDC = \text{Margen EBITDA} / PKT.$$

Otro indicador es el EVA, que representa la diferencia entre la utilidad operativa después de impuestos (UODI) y el costo financiero de los activos utilizados por la empresa. Se calculó utilizando la fórmula:

$$EVA = UODI - (Activos\ Netos\ de\ Operación \times Costo\ de\ Capital\ Promedio\ Ponderado - CK).$$

La Utilidad Operativa Después de Impuestos (UODI) se obtiene aplicando la tasa de impuestos de la empresa a la utilidad operativa, sin considerar la existencia de deuda. Este cálculo se realiza para evitar errores conceptuales.

Los Activos Netos de Operación o Capital Empleado representan los activos operativos menos la porción financiada por los proveedores de bienes y servicios.

Se alinearon los indicadores con la creación de valor, asegurando que su cálculo refleje un impacto en el EVA, como lo propone García Serna (2015). Un indicador se considera alineado con la creación de valor si puede influir en el EVA, según lo define el autor.

Además, se calcularon otros inductores, como el Margen EBITDA, que refleja la eficiencia operativa de una empresa, expresado como el EBITDA dividido por las ventas. También se calculó la Productividad del Capital de Trabajo (PKT), que determina cómo se utilizan los recursos comprometidos en capital de trabajo para generar valor agregado, y la Productividad del Activo Fijo, que muestra cómo se aprovecha la capacidad instalada en el proceso de generación de valor para los propietarios.

7.1. Análisis de las MiPymes de acuerdo con el código CIUU

La sectorización de las empresas conforme a la actividad económica designada por el CIUU (Clasificación Industrial Internacional Uniforme) representa una práctica habitual en la realización de análisis comparativos y estudios económicos. El CIUU constituye un sistema de clasificación normativo empleado a escala global con el propósito de categorizar las diversas actividades económicas llevadas a cabo por las empresas.

La agrupación de las empresas según su actividad económica de acuerdo con el CIIU facilita la ejecución de análisis comparativos más precisos y minuciosos. Esta metodología posibilita la identificación de tendencias, patrones y características específicas dentro de sectores o industrias particulares, al tiempo que facilita la comparación entre empresas que operan en un mismo ámbito.

Particularmente en el contexto de las pequeñas y medianas empresas (pymes), este tipo de análisis puede resultar sumamente provechoso para comprender con mayor profundidad su desempeño, desafíos y oportunidades dentro de su sector específico. La agrupación de pymes con objetivos sociales comunes, conforme a la clasificación del CIIU, permite obtener perspectivas significativas sobre su comportamiento en el mercado, sus prácticas comerciales, su nivel de competitividad, entre otros aspectos relevantes.

En este sentido, resulta pertinente examinar las razones financieras de las empresas seleccionadas con el fin de analizar el desempeño financiero del sector de comercio en Cali, específicamente de las PYME, durante el periodo comprendido entre 2018 y 2022, a través de indicadores contables y de gestión de valor.

7.1.1. Actividad económica 451 comercio de vehículos automotores

En primer lugar, el crecimiento en las ventas netas emerge como un indicador relevante, revelando un incremento general a lo largo de los años. Es particularmente notable el desempeño de Agrícola Automotriz S.A.S. y Autocordillera S.A.S., quienes exhiben aumentos notables en 2021 y 2022, ver Tabla 2.

La eficiencia operativa se evalúa mediante la actividad, donde se considera la rotación de cartera, inventarios y activos totales. Aunque todas las empresas mantienen una rotación positiva en general, se observan variaciones significativas entre ellas. Por ejemplo, Auto Orion S.A.S. y

Ssangyong Motor Colombia S A en Reorganización muestran una rotación más baja en comparación con otras empresas en ciertos aspectos.

El endeudamiento constituye otro aspecto crucial. La mayoría de las empresas presentan niveles de endeudamiento dentro del rango del 35% al 120%, aunque hay excepciones destacables, como el caso de Ssangyong Motor Colombia S A en Reorganización, que exhibe un nivel de endeudamiento excepcionalmente alto.

Al respecto de la rentabilidad, si bien la mayoría de las empresas muestran márgenes de utilidad bruta consistentes, hay variaciones significativas en los márgenes operacionales y netos entre ellas. Sobre el rendimiento, se observan diferencias notables entre las empresas en términos de eficiencia en la generación de ganancias y rentabilidad para los accionistas.

Tabla 2 Razones financieras CIUU 451

Empresa	Año	Crecimiento			Actividad (eficiencia)				Endeudamiento			Rentabilidad			Rendimiento				
		Ventas netas	Activos	Utilidad neta	Rotación de cartera	Rotación de inventarios	Rotación activos totales	Rotación de activos fijos	Nivel de endeudamiento	Endeudamiento en el corto plazo	Apalancamiento financiero total	Apalancamiento financiero	Margen de utilidad bruta	Margen de utilidad operacional	Margen de utilidad neta	ROA	ROE	Dupont	Dupont Ampliado
Agricola Automotriz S.A.S.	2.018	71.509	18.441	2934,21	35,30	11,99	3,92	-1033,03%	35,82%	86,41%	55,81%	155,81%	12,28%	7,19%	4,06%	28,16%	24,79%	28,16%	24,79%
	2.019	82.589	20.241	3637,64	27,09	17,30	4,13	1467,33%	36,43%	90,22%	57,32%	157,32%	11,98%	7,31%	4,35%	30,20%	28,27%	30,20%	28,27%
	2.020	66.253	19.779	2683,75	29,82	20,70	3,40	1197,70%	37,24%	87,26%	59,35%	159,35%	12,08%	6,92%	3,99%	23,52%	21,62%	23,52%	21,62%
	2.021	95.392	25.407	5281,74	30,94	26,22	3,79	1716,16%	52,73%	92,29%	111,54%	211,54%	12,79%	8,43%	5,48%	31,99%	43,98%	31,99%	43,98%
	2.022	42.011	28.159	3385,65	7,71	5,52	1,53	732,84%	64,08%	93,89%	178,40%	278,40%	13,80%	11,21%	7,84%	17,20%	33,47%	17,20%	33,47%
Auto Orion S.A.S	2.018	42.295	15.970	-1132,24	8,43	5,52	2,72	1314,80%	98,65%	40,37%	7329,69%	7429,69%	13,64%	-1,83%	-2,61%	-4,96%	-526,75%	-4,96%	-526,75%
	2.019	50.147	18.187	0,82	9,18	6,26	2,85	1160,65%	98,81%	48,54%	8328,29%	8428,29%	12,68%	2,61%	0,00%	7,44%	0,38%	7,44%	0,38%
	2.020	39.736	16.011	243,19	6,87	6,44	2,62	1366,93%	97,13%	45,28%	3388,39%	3488,39%	10,93%	2,05%	0,58%	5,37%	52,98%	5,37%	52,98%
	2.021	53.705	15.246	823,66	9,78	6,87	3,61	3659,54%	91,59%	53,45%	1088,60%	1188,60%	10,84%	2,08%	1,50%	7,52%	64,22%	7,52%	64,22%
	2.022	73.474	18.582	2113,22	13,15	6,30	4,03	4943,03%	81,73%	26,88%	447,20%	547,20%	13,49%	5,06%	2,82%	20,39%	62,23%	20,39%	62,23%
Automotores Farallones Sas	2.018	61.065	18.487	-297,64	8,74	6,30	3,33	2229,98%	78,41%	77,67%	363,15%	463,15%	15,79%	1,64%	-0,48%	5,47%	-7,46%	5,47%	-7,46%
	2.019	74.223	21.381	297,81	8,99	6,24	3,48	3477,98%	79,94%	92,59%	398,47%	498,47%	15,04%	2,53%	0,40%	8,80%	6,94%	8,80%	6,94%
	2.020	55.020	16.229	453,54	9,43	5,75	3,46	2717,96%	71,46%	89,25%	250,34%	350,34%	17,28%	3,10%	0,81%	10,72%	9,79%	10,72%	9,79%
	2.021	66.999	14.411	1102,08	11,92	10,86	4,69	3245,07%	62,85%	86,88%	169,18%	269,18%	18,43%	3,63%	1,63%	17,00%	20,59%	17,00%	20,59%
	2.022	80.800	24.801	1499,19	9,47	4,82	3,28	3758,38%	75,89%	93,67%	314,83%	414,83%	20,39%	4,53%	1,84%	14,87%	25,08%	14,87%	25,08%
Autama Motor S.A.S.	2.018	19.677	9.110	-152,26	6,05	3,98	2,23	3652,87%	80,37%	76,21%	409,34%	509,34%	11,69%	0,49%	-0,75%	1,10%	-8,51%	1,10%	-8,51%
	2.019	32.983	11.288	-57,05	6,90	5,94	2,98	5231,12%	84,66%	74,26%	551,91%	651,91%	10,31%	-0,66%	-0,17%	-1,96%	-3,29%	-1,96%	-3,29%
	2.020	27.137	9.040	-143,91	10,75	6,21	3,07	11624,63%	82,44%	69,30%	469,40%	569,40%	11,16%	0,99%	-0,52%	3,06%	-9,06%	3,06%	-9,06%
	2.021	72.155	16.409	1374,92	16,22	8,64	4,42	9532,40%	81,95%	82,37%	453,86%	553,86%	12,75%	4,07%	1,90%	17,98%	46,41%	17,98%	46,41%
	2.022	81.188	21.415	1397,23	11,18	6,52	3,81	9054,54%	79,64%	81,26%	391,20%	491,20%	14,73%	3,93%	1,71%	14,98%	32,05%	14,98%	32,05%
Motorwagen S.A.S.	2.018	18.219	5.347	89,34	7,66	12,56	3,52	1562,98%	93,75%	97,40%	1499,17%	1599,17%	9,78%	1,06%	0,47%	3,73%	26,72%	3,73%	26,72%
	2.019	24.487	7.043	113,15	8,10	9,03	3,55	2344,08%	93,65%	97,46%	1473,70%	1573,70%	10,04%	1,56%	0,45%	5,54%	25,28%	5,54%	25,28%
	2.020	21.015	4.864	140,52	9,08	13,32	4,48	2478,65%	87,91%	96,94%	727,17%	827,17%	11,84%	4,55%	0,65%	20,36%	23,90%	20,36%	23,90%
	2.021	32.572	4.277	1247,68	14,34	30,51	7,80	5759,77%	57,08%	67,17%	133,00%	233,00%	12,46%	5,43%	3,74%	42,34%	67,97%	42,34%	67,97%
	2.022	43.659	9.187	1688,47	10,45	9,00	4,90	6509,53%	70,35%	97,32%	237,25%	337,25%	13,87%	6,06%	3,75%	29,68%	61,98%	29,68%	61,98%
Autocordillera S.A.S.	2.018	20.232	10.057	533,11	7,61	16,03	2,08	1827,15%	42,00%	78,90%	72,42%	172,42%	10,92%	3,26%	2,55%	6,79%	9,14%	6,79%	9,14%
	2.019	25.134	11.373	340,34	7,88	27,79	2,22	2044,02%	45,72%	64,54%	84,22%	184,22%	11,02%	3,06%	1,35%	6,80%	5,51%	6,80%	5,51%
	2.020	22.072	10.771	508,54	8,96	25,53	2,08	2711,03%	45,84%	67,80%	84,64%	184,64%	11,50%	4,46%	2,27%	9,26%	8,72%	9,26%	8,72%
	2.021	37.254	14.053	1238,69	13,00	35,41	2,65	557,39%	49,67%	74,13%	98,70%	198,70%	13,26%	5,90%	3,32%	15,66%	17,51%	15,66%	17,51%
	2.022	58.142	18.379	1702,71	12,18	19,54	3,17	819,99%	53,23%	72,40%	113,80%	213,80%	14,65%	5,35%	2,92%	16,97%	19,81%	16,97%	19,81%
Ssangyong Motor Colombia S A en Reorganizacion	2.018	32.873	60.710	-929,81	10,14	1,25	0,56	3594,68%	114,85%	2,96%	-773,28%	-673,28%	23,02%	-2,38%	-2,74%	-1,33%	10,31%	-1,33%	10,31%
	2.019	30.752	58.786	-1546,18	3,04	1,11	0,54	3380,01%	117,97%	2,49%	-656,52%	-556,52%	23,03%	-4,58%	-4,90%	-2,46%	14,64%	-2,46%	14,64%
	2.020	20.709	57.619	-980,75	1,78	0,93	0,36	2785,57%	120,03%	2,26%	-599,13%	-499,13%	22,12%	-7,94%	-4,74%	-2,85%	8,50%	-2,85%	8,50%
	2.021	43.172	60.795	14527,14	25,56	1,65	0,71	6541,74%	95,09%	6,07%	1937,90%	2037,90%	14,85%	-10,74%	33,65%	-7,63%	486,97%	-7,63%	486,97%
	2.022	72.293	66.798	2023,68	20,63	1,66	1,08	12830,81%	92,50%	13,60%	1234,14%	1334,14%	19,11%	3,65%	2,79%	3,96%	40,42%	3,96%	40,42%

Además, el análisis Dupont y Dupont Ampliado desglosan el ROE en sus componentes, lo que permite evaluar la eficiencia operativa, la eficiencia del uso de los activos y el apalancamiento financiero de cada empresa de manera más detallada.

Todas las empresas analizadas exhiben niveles de endeudamiento que generan inquietud, siendo que algunos de estos niveles superan el 100%. Esto se debe a que las empresas dependen en gran medida del endeudamiento para financiar sus operaciones y actividades de inversión. En términos de rentabilidad, se observa una disparidad de resultados entre las distintas empresas, donde algunas muestran márgenes de utilidad bruta y retorno sobre el patrimonio (ROE) superiores a otros. La eficiencia en la gestión de activos también presenta variaciones significativas entre las empresas evaluadas, evidenciándose disparidades en la rotación de activos entre las mismas. En una visión global, el sector automotriz se caracteriza por un desempeño heterogéneo, donde ciertas empresas destacan en determinados aspectos mientras enfrentan desafíos en otros. Se destaca la gestión del endeudamiento y la necesidad de mejorar la rentabilidad como áreas críticas para el desarrollo y la viabilidad de todas las empresas en este sector.

7.1.2. Actividad económica 453 Comercio de partes, piezas (autopartes) y accesorios (lujos) para vehículos automotores.

El análisis del desempeño financiero y operativo de las empresas dentro del sector de comercio de partes, piezas y accesorios para vehículos automotores revela una serie de tendencias y características significativas, ver Tabla 3. En términos de crecimiento, se observa que algunas empresas, como Titan Tire Corporation de Colombia S.A.S. y Resortes Hercules S.A., experimentan un crecimiento notable en ventas netas y activos a lo largo del tiempo, indicando una expansión positiva en sus operaciones.

Tabla 3 Razones financieras CIUU 453

Empresa	Año	Crecimiento			Actividad (eficiencia)				Endeudamiento				Rentabilidad			Rendimiento			
		Ventas netas	Activos	Utilidad neta	Rotación de cartera	Rotación de inventarios	Rotación activos	Rotación de activos fijos	Nivel de endeudamiento	Endeudamiento en el corto plazo	Apalancamiento financiero	Apalancamiento financiero	Margen de utilidad bruta	Margen de utilidad operacional	Margen de utilidad neta	ROA	ROE	Dupont	Dupont Ampliado
Autocentro Capri S.A.	2018	32.404	12.102	525	5,71	9,93	2,70	23,73	50,88%	72,82%	103,57%	203,57%	18,20%	2,86%	1,61%	7,71%	8,83%	7,71%	8,83%
	2019	35.208	12.102	618	6,20	10,85	2,95	25,79	50,88%	72,82%	103,57%	203,57%	17,61%	2,86%	1,73%	8,42%	10,39%	8,42%	10,39%
	2020	28.325	12.102	535	4,99	8,37	2,37	20,75	50,88%	72,82%	103,57%	203,57%	20,97%	3,15%	1,87%	7,47%	9,00%	7,47%	9,00%
	2021	32.984	12.102	1.603	5,81	9,66	2,81	24,16	50,88%	72,82%	103,57%	203,57%	21,29%	5,97%	4,71%	16,79%	26,97%	16,79%	26,97%
	2022	44.497	12.102	946	7,84	13,06	3,71	32,59	50,88%	72,82%	103,57%	203,57%	21,60%	3,77%	2,11%	13,97%	15,91%	13,97%	15,91%
Codinter S.A.S.	2018	26.054	17.880	-277	5,18	2,77	1,47	-3,71	48,34%	89,48%	93,58%	193,58%	31,60%	3,30%	-1,06%	4,83%	-3,00%	4,83%	-3,00%
	2019	24.271	16.978	-106	5,27	2,50	1,44	6,46	46,22%	71,14%	85,95%	185,95%	33,23%	2,63%	-0,43%	3,79%	-1,16%	3,79%	-1,16%
	2020	21.783	17.390	331	5,69	2,03	1,26	5,96	45,60%	68,61%	83,81%	183,81%	35,94%	5,98%	1,51%	7,55%	3,49%	7,55%	3,49%
	2021	29.436	24.322	1.132	6,22	1,99	1,22	8,50	56,45%	86,30%	129,61%	229,61%	34,57%	9,07%	3,83%	11,03%	10,69%	11,03%	10,69%
	2022	44.529	37.992	1.599	6,51	1,20	1,18	13,15	67,91%	91,65%	211,61%	311,61%	35,70%	11,80%	3,57%	13,91%	13,12%	13,91%	13,12%
Importadora El Gran Tornillo S.A.S.	2018	8.696	8.718	425	3,85	1,27	1,02	8,11	26,70%	95,62%	36,42%	136,42%	33,26%	9,33%	4,78%	9,52%	6,65%	9,52%	6,65%
	2019	9.510	9.427	668	2,56	1,53	1,03	9,40	24,60%	92,17%	32,62%	132,62%	33,42%	13,15%	6,85%	13,60%	9,39%	13,60%	9,39%
	2020	9.437	8.683	530	2,93	1,85	1,12	9,94	14,13%	91,63%	16,45%	116,45%	31,58%	11,62%	5,44%	13,03%	7,10%	13,03%	7,10%
	2021	10.619	10.270	738	3,44	1,68	1,06	11,24	27,35%	94,56%	37,64%	137,64%	30,79%	13,01%	6,77%	13,81%	9,89%	13,81%	9,89%
	2022	16.053	10.471	1.292	3,66	2,50	1,57	18,10	30,83%	95,63%	44,58%	144,58%	32,79%	16,92%	7,84%	26,61%	17,83%	26,61%	17,83%
Filtros y Filtros S.A.S.	2018	10.034	5.843	190	6,78	2,83	1,73	6,84	55,17%	96,78%	123,07%	223,07%	33,61%	4,82%	1,89%	8,32%	7,27%	8,32%	7,27%
	2019	11.366	6.459	223	6,51	3,06	1,78	7,79	55,99%	96,75%	127,20%	227,20%	31,10%	4,37%	1,94%	7,79%	7,85%	7,79%	7,85%
	2020	11.168	6.751	274	5,98	3,05	1,67	8,03	56,64%	96,98%	130,65%	230,65%	29,88%	5,08%	2,42%	8,50%	9,36%	8,50%	9,36%
	2021	14.592	8.210	253	5,86	3,08	1,80	9,12	61,27%	97,63%	158,20%	258,20%	28,01%	3,51%	1,71%	6,33%	7,95%	6,33%	7,95%
	2022	19.429	9.435	403	7,35	3,47	2,07	12,12	67,11%	98,20%	204,05%	304,05%	27,05%	3,94%	2,06%	8,16%	13,00%	8,16%	13,00%
Agroindustriales Cañaveralero S.A.S.	2018	41.304	34.931	2.076	3,68	2,71	1,19	7,14	57,57%	83,83%	135,71%	235,71%	28,13%	9,59%	5,00%	11,39%	14,01%	11,39%	14,01%
	2019	44.147	39.602	2.106	3,50	2,64	1,12	5,42	60,47%	79,39%	152,96%	252,96%	28,07%	8,85%	4,74%	9,92%	13,45%	9,92%	13,45%
	2020	47.508	44.490	3.474	3,89	3,05	1,08	4,20	59,69%	67,80%	148,05%	248,05%	30,76%	12,60%	7,21%	13,64%	19,37%	13,64%	19,37%
	2021	55.282	51.947	3.793	2,71	2,17	1,07	46,28	60,53%	70,32%	153,33%	253,33%	31,28%	10,66%	6,83%	11,39%	18,50%	11,39%	18,50%
	2022	61.399	64.191	5.261	3,13	2,24	1,27	70,78	64,44%	77,31%	181,21%	281,21%	30,33%	11,51%	6,45%	14,63%	23,05%	14,63%	23,05%
Globollantas Ltda	2018	30.258	7.317	210	12,24	24,98	4,14	11,10	30,75%	81,47%	44,40%	144,40%	8,83%	1,05%	0,69%	4,34%	4,14%	4,34%	4,14%
	2019	32.324	8.322	690	12,23	19,15	3,94	11,13	31,48%	85,40%	45,93%	145,93%	8,86%	2,41%	2,11%	9,51%	12,11%	9,51%	12,11%
	2020	23.633	8.106	274	10,29	15,37	2,92	7,32	28,30%	82,96%	39,47%	139,47%	11,17%	2,04%	1,15%	5,96%	4,71%	5,96%	4,71%
	2021	27.052	8.802	355	12,90	15,05	3,08	8,89	30,51%	100,00%	43,91%	143,91%	13,81%	1,68%	1,31%	5,18%	5,80%	5,18%	5,80%
	2022	35.079	10.245	282	12,04	13,61	3,43	11,78	37,72%	93,97%	60,56%	160,56%	11,47%	1,35%	0,80%	4,62%	4,42%	4,62%	4,42%
Obyco S.A.	2018	51.898	35.699	2.319	5,67	2,88	1,47	9,12	68,55%	36,70%	217,98%	317,98%	28,17%	9,87%	4,43%	14,46%	20,65%	14,46%	20,65%
	2019	52.106	32.341	2.725	6,88	3,09	1,63	9,32	40,27%	31,28%	67,42%	167,42%	26,62%	8,53%	5,16%	13,93%	14,11%	13,93%	14,11%
	2020	40.691	34.445	3.303	4,82	3,06	1,20	7,44	34,33%	35,86%	52,28%	152,28%	28,93%	10,83%	7,99%	12,99%	14,60%	12,99%	14,60%
	2021	52.569	34.764	5.595	7,14	3,04	1,52	9,77	18,84%	89,10%	23,22%	123,22%	32,16%	16,30%	10,55%	24,85%	19,83%	24,85%	19,83%
	2022	71.657	40.616	7.666	6,80	0	1,77	11,45	24,46%	83,87%	32,38%	132,38%	34,27%	18,40%	10,67%	32,54%	24,99%	32,54%	24,99%
Resortes Hercules S.A.	2018	60.807	63.151	3.779	3,85	1,69	1,03	3,20	71,61%	83,01%	252,30%	352,30%	37,54%	9,78%	5,80%	10,09%	21,08%	10,09%	21,08%
	2019	66.902	62.185	4.321	4,32	2,14	1,18	3,33	65,76%	77,98%	192,09%	292,09%	35,76%	10,30%	5,90%	12,13%	20,30%	12,13%	20,30%
	2020	69.039	66.362	4.478	4,79	2,34	1,17	3,37	65,65%	78,24%	191,11%	291,11%	36,13%	10,41%	5,77%	12,17%	19,65%	12,17%	19,65%
	2021	91.167	99.756	9.584	4,34	1,29	0,97	4,15	70,65%	82,72%	240,75%	340,75%	38,95%	15,41%	9,93%	14,90%	32,74%	14,90%	32,74%
	2022	124.538	118.711	10.173	4,67	1,44	1,12	4,81	78,10%	79,24%	356,58%	456,58%	35,46%	14,96%	7,64%	16,77%	39,13%	16,77%	39,13%
Caribe S.A.S.	2018	54.085	24.973	150	4,41	6,00	2,19	15,32	81,51%	97,64%	440,85%	540,85%	12,23%	1,65%	0,27%	3,61%	3,24%	3,61%	3,24%
	2019	63.115	28.642	409	9,40	5,62	2,23	6,38	82,45%	81,71%	469,79%	569,79%	12,17%	1,30%	0,64%	2,89%	8,14%	2,89%	8,14%
	2020	55.056	27.976	1.234	9,02	5,64	2,00	5,51	77,62%	60,14%	346,85%	446,85%	12,47%	0,35%	2,21%	0,70%	19,71%	0,70%	19,71%
	2021	70.762	25.642	3.110	15,95	9,49	2,79	7,06	63,46%	52,97%	173,64%	273,64%	12,82%	1,74%	4,35%	4,84%	33,19%	4,84%	33,19%
	2022	82.431	33.599	2.818	21,27	5,59	2,48	8,23	63,72%	74,74%	175,65%	275,65%	13,49%	1,84%	3,39%	4,55%	23,12%	4,55%	23,12%
Servicentro Menga S.A	2018	21.314	4.197	9	22,69	54,64	5,14	12,45	71,46%	99,78%	250,41%	350,41%	10,72%	0,01%	0,04%	0,04%	0,75%	0,04%	0,75%
	2019	23.329	4.075	81	24,02	65,86	5,78	14,69	68,62%	94,37%	218,67%	318,67%	11,13%	0,48%	0,34%	2,77%	6,34%	2,77%	6,34%

Empresa	Año	Crecimiento		Actividad (eficiencia)					Endeudamiento				Rentabilidad			Rendimiento			
		Ventas netas	Activos	Utilidad neta	Rotación de cartera	Rotación de inventarios	Rotación activos	Rotación de activos fijos	Nivel de endeudamiento	Endeudamiento en el corto plazo	Apalancamiento financiero	Apalancamiento financiero	Margen de utilidad bruta	Margen de utilidad operacional	Margen de utilidad neta	ROA	ROE	Dupont	Dupont Ampliado
Niponautos S.A.S.	2020	16.807	4.408	74	25,80	46,00	3,89	11,51	69,31%	60,90%	225,85%	325,85%	16,12%	1,92%	0,43%	7,47%	5,46%	7,47%	5,46%
	2021	19.634	3.856	173	31,44	39,97	5,20	14,72	60,45%	62,65%	152,83%	252,83%	15,43%	1,96%	0,86%	10,16%	11,31%	10,16%	11,31%
	2022	24.729	4.020	314	37,22	42,14	6,22	20,18	63,27%	72,15%	172,23%	272,23%	14,20%	2,42%	1,25%	15,04%	21,25%	15,04%	21,25%
	2018	9.318	22.339	2.811	7,23	0,63	0,58	1,78	46,56%	85,28%	87,14%	187,14%	30,20%	31,61%	21,59%	18,42%	23,55%	18,42%	23,55%
	2019	10.587	22.240	132	6,64	0,73	0,49	2,13	45,64%	85,29%	83,96%	183,96%	40,76%	6,88%	1,21%	3,37%	1,09%	3,37%	1,09%
	2020	10.296	24.142	34	5,41	0,56	0,44	1,98	49,70%	87,41%	98,79%	198,79%	45,42%	9,52%	0,32%	4,19%	0,28%	4,19%	0,28%
	2021	13.438	26.304	-48	7,86	0,66	0,52	2,31	54,33%	76,31%	118,97%	218,97%	48,51%	8,36%	-0,35%	4,36%	-0,40%	4,36%	-0,40%
	2022	17.904	27.375	528	8,86	0,74	0,67	3,06	54,38%	85,06%	119,20%	219,20%	50,54%	15,02%	2,89%	10,01%	4,23%	10,01%	4,23%
	2018	7.922	5.122	468	4,27	2,39	1,55	53,32	41,25%	100,00%	70,21%	170,21%	33,33%	9,68%	5,89%	15,02%	15,56%	15,02%	15,56%
Corgil S.A.S.	2019	7.355	4.636	292	3,93	2,53	1,59	43,88	28,80%	100,00%	40,46%	140,46%	30,30%	7,42%	3,95%	11,83%	8,83%	11,83%	8,83%
	2020	8.118	6.008	496	4,18	2,85	1,36	91,47	38,46%	87,02%	62,51%	162,51%	29,52%	12,37%	6,08%	16,80%	13,42%	16,80%	13,42%
	2021	9.949	6.065	681	4,49	2,42	1,64	64,97	44,15%	78,06%	79,05%	179,05%	30,97%	11,18%	6,82%	18,38%	20,10%	18,38%	20,10%
	2022	11.310	8.622	676	4,55	1,39	1,32	69,06	57,07%	86,68%	132,96%	232,96%	33,35%	11,17%	5,93%	14,77%	18,26%	14,77%	18,26%
Titan Tire Corporation de Colombia S.A.S.	2018	20.578	16.013	1.858	2,61	2,76	1,31	119,01	26,62%	100,00%	36,28%	136,28%	24,69%	13,63%	8,83%	17,91%	15,81%	17,91%	15,81%
	2019	18.678	17.367	1.250	2,42	2,64	1,09	156,16	25,15%	99,26%	33,60%	133,60%	23,78%	11,88%	6,63%	12,89%	9,61%	12,89%	9,61%
	2020	21.825	21.408	1.973	2,91	4,00	1,03	362,31	30,06%	98,83%	42,98%	142,98%	22,27%	13,34%	8,91%	13,80%	13,18%	13,80%	13,18%
	2021	24.752	27.208	3.856	3,54	4,69	0,99	1261,58	30,76%	99,41%	44,43%	144,43%	20,31%	18,83%	14,27%	18,70%	20,47%	18,70%	20,47%
	2022	34.767	40.857	3.554	3,53	1,86	0,92	1873,21	43,01%	99,47%	75,46%	175,46%	17,98%	16,09%	9,41%	14,87%	15,26%	14,87%	15,26%
Lubril de Occidente S.A.S.	2018	5.785	2.400	58	5,55	4,53	2,43	17,23	52,22%	66,98%	109,30%	209,30%	27,78%	0,75%	0,99%	1,83%	5,02%	1,83%	5,02%
	2019	6.186	2.460	29	5,91	5,08	2,53	16,65	52,20%	67,72%	109,21%	209,21%	27,64%	0,38%	0,47%	0,97%	2,48%	0,97%	2,48%
	2020	5.985	2.309	47	5,47	5,85	2,61	18,40	46,57%	74,47%	87,15%	187,15%	27,34%	0,48%	0,78%	1,25%	3,80%	1,25%	3,80%
	2021	7.506	2.706	141	5,72	7,08	2,83	16,79	49,19%	68,68%	96,81%	196,81%	26,12%	2,77%	1,84%	7,85%	10,27%	7,85%	10,27%
Motores Japoneses S.A.S.	2022	9.705	3.494	366	6,07	6,05	2,87	15,76	50,18%	74,13%	100,71%	200,71%	27,66%	5,01%	3,65%	14,37%	21,05%	14,37%	21,05%
	2018	22.322	8.930	911	18,06	2,67	2,51	-64,71	56,46%	99,93%	129,68%	229,68%	29,29%	7,79%	4,06%	19,55%	23,44%	19,55%	23,44%
	2019	23.152	9.380	811	22,21	2,64	2,48	252,50	49,56%	98,15%	98,25%	198,25%	28,08%	6,68%	3,49%	16,56%	17,14%	16,56%	17,14%
	2020	21.716	10.145	1.024	22,06	2,34	2,16	292,51	43,09%	99,48%	75,71%	175,71%	29,35%	7,62%	4,68%	16,45%	17,74%	16,45%	17,74%
	2021	29.713	12.287	2.051	27,25	3,07	2,43	291,68	45,85%	96,15%	84,66%	184,66%	29,75%	10,68%	6,88%	25,92%	30,83%	25,92%	30,83%
	2022	35.463	13.599	3.064	25,61	2,39	2,62	362,68	60,52%	98,12%	153,29%	253,29%	32,49%	13,56%	8,62%	35,46%	57,07%	35,46%	57,07%

En cuanto a la eficiencia operativa, se destaca la importancia de la rotación de cartera, inventarios y activos totales. Empresas como Niponautos S.A.S. muestran una alta rotación de inventarios, lo que sugiere una gestión eficiente de estos recursos y una mejor utilización de los activos disponibles.

El análisis del endeudamiento y la estructura de capital revela que empresas como Autocentro Capri S.A. e Importadora El Gran Tornillo S.A.S. mantienen niveles relativamente bajos de endeudamiento en comparación con otras empresas del mismo sector, lo que sugiere una salud financiera más sólida y una mayor capacidad para gestionar sus obligaciones financieras.

La rentabilidad, evaluada a través de indicadores como el margen de utilidad bruta, operacional y neta, destaca la importancia de mantener márgenes consistentemente altos para mantener una ventaja competitiva en la industria. Empresas como Globollantas Ltda. muestran márgenes de utilidad bruta consistentemente elevados a lo largo del período analizado.

Finalmente, el rendimiento financiero, medido por el retorno sobre los activos (ROA) y el retorno sobre el patrimonio (ROE), proporciona una medida de la eficacia de una empresa en generar beneficios en relación con sus activos totales y el capital invertido por los accionistas. Empresas como Autocentro Capri S.A. y Filtros y Filtros S.A.S. muestran un ROE sólido a lo largo del tiempo, lo que indica una buena rentabilidad para los accionistas.

Las empresas objeto de análisis han experimentado un crecimiento sostenido en cuanto a ventas, activos y utilidades a lo largo del período evaluado. Se observa una mejora general en la eficiencia operativa, si bien se identifica la gestión de inventarios como un área susceptible de mejoras. Se destaca un incremento en el endeudamiento, lo cual podría generar preocupación en caso de no ser gestionado adecuadamente. No obstante, se evidencia una mejora constante en la rentabilidad, lo

que sugiere una gestión efectiva de los costos y la optimización de los activos. El rendimiento financiero también muestra mejoras, lo que indica una utilización más eficiente de los recursos disponibles por parte de las empresas analizadas. En términos generales, las empresas presentan una posición financiera sólida; no obstante, se subraya la importancia de monitorear de cerca el aumento en el nivel de endeudamiento y tomar medidas preventivas para mitigar cualquier riesgo asociado que pueda surgir.

7.1.3. Actividad económica 462 Comercio al por mayor de materias primas agropecuarias; animales vivos

Las empresas agrupadas bajo el CIUU 462 muestran diversas tendencias en su desempeño financiero y operativo, ver Tabla 4. Al respecto del crecimiento, se observa que Andina Agropecuaria S.A.S. y Proalimentos S.A.S. muestran un crecimiento constante en ventas netas a lo largo del período analizado. Además, Mercadeo S.A.S. experimentó un crecimiento significativo en ventas netas durante este período. En términos de activos, la mayoría de las empresas muestran un crecimiento constante, con Inversiones Escala de Colombia S.A.S. destacándose por su notable crecimiento en activos.

En cuanto a la eficiencia, se destaca la alta rotación de cartera de Mercadeo S.A.S., lo que sugiere una gestión eficiente de sus cuentas por cobrar. Por otro lado, Epocasa S.A. muestra una alta rotación de inventarios, indicando una gestión eficiente del inventario por parte de esta empresa.

En términos de endeudamiento, se observa que la mayoría de las empresas tienen un nivel de endeudamiento que varía entre moderado y alto. Sin embargo, empresas como Mercadeo S.A.S. y Andina Agropecuaria S.A.S. muestran un nivel de endeudamiento relativamente bajo en

comparación con otras. Por el contrario, Comercializadora Malta S.A.S. muestra un alto nivel de endeudamiento.

Sobre la rentabilidad, la mayoría de las empresas mantienen márgenes de utilidad bruta y neta saludables a lo largo del tiempo. Epocasa S.A. y Mercadeo S.A.S. destacan por sus márgenes de utilidad bruta particularmente altos. Finalmente, se observa que la rentabilidad sobre activos (ROA) y la rentabilidad sobre el patrimonio (ROE) varían entre las empresas. Proalimentos S.A.S. y Andina Agropecuaria S.A.S. muestran un ROE relativamente alto, indicando una buena rentabilidad para los accionistas.

En general, dentro de las empresas agrupadas en este CIUU que son objeto de análisis, Mercadeo S.A.S. y Andina Agropecuaria S.A.S. muestran un buen desempeño en términos de crecimiento, eficiencia y rentabilidad. Epocasa S.A. destaca por su alta rotación de inventarios y buen margen de utilidad bruta, mientras que Proalimentos S.A.S. muestra una rentabilidad sólida, aunque con un nivel de endeudamiento algo alto. Por otro lado, Comercializadora Malta S.A.S. muestra un alto nivel de endeudamiento y baja rentabilidad en comparación con otras empresas del sector.

Las empresas han experimentado un crecimiento constante en cuanto a ventas, activos y utilidades a lo largo del período evaluado. Se identifican la gestión de inventarios y la dependencia de la deuda como áreas que podrían requerir atención particular. No obstante, se destaca que tanto la rentabilidad como el rendimiento financiero han mostrado mejoras constantes, lo que sugiere una gestión efectiva de los costos y los activos por parte de las empresas analizadas. Se enfatiza la importancia de monitorear de cerca el aumento en el nivel de endeudamiento y de tomar medidas adecuadas para mitigar cualquier riesgo asociado que pueda surgir. En líneas generales, si bien las empresas exhiben un buen desempeño financiero, se subraya la crucial necesidad de abordar las áreas de preocupación identificadas para asegurar un crecimiento futuro sostenible y saludable.

Tabla 4 Razones financieras CIUU 462

Empresa	Año	Crecimiento		Actividad (eficiencia)					Endeudamiento			Rentabilidad			Rendimiento				
		Ventas netas	Activos	Utilidad neta	Rotación de cartera	Rotación de inventarios	Rotación activos totales	Rotación de activos fijos	Nivel de endeudamiento	Endeudamiento en el corto plazo	Apalancamiento financiero total	Apalancamiento financiero	Margen de utilidad bruta	Margen de utilidad operacional	Margen de utilidad neta	ROA	ROE	Dupont	Dupont Ampliado
Agropecuaria de Occidente S.A.	2018	23.927	38.656	1.146	10,44	41,32	0,64	1,14	26,96%	54,86%	36,91%	136,91%	13,85%	8,38%	4,67%	5,33%	4,06%	5,33%	4,06%
	2019	29.373	41.985	1.073	10,06	30,03	0,71	1,24	36,22%	56,31%	56,80%	156,80%	14,86%	8,88%	3,58%	6,34%	4,01%	6,34%	4,01%
	2020	33.565	38.227	1.513	11,76	41,00	0,89	1,47	29,92%	64,58%	42,70%	142,70%	13,58%	8,62%	4,45%	7,66%	5,65%	7,66%	5,65%
	2021	41.331	42.956	4.006	14,26	47,71	0,97	1,66	28,38%	65,98%	39,64%	139,64%	18,13%	15,00%	9,57%	14,62%	13,02%	14,62%	13,02%
	2022	45.087	48.816	3.386	8,93	27,13	0,94	1,71	30,12%	57,86%	43,10%	143,10%	15,99%	11,81%	7,42%	11,04%	9,92%	11,04%	9,92%
Epocasa S.A.	2018	6.581	16.539	895	1,79	25,92	0,45	-0,44	20,96%	19,64%	26,51%	126,51%	31,79%	16,14%	12,05%	7,25%	6,85%	7,25%	6,85%
	2019	8.840	17.500	4.617	1,91	90,49	0,70	4,50	16,06%	46,81%	19,13%	119,13%	35,40%	44,48%	37,51%	31,28%	31,43%	31,28%	31,43%
	2020	9.545	17.201	3.111	1,91	138,65	0,64	4,89	19,70%	74,78%	24,53%	124,53%	45,55%	37,77%	28,04%	24,36%	22,52%	24,36%	22,52%
	2021	8.483	17.350	2.969	1,66	19,83	0,53	4,53	18,43%	71,84%	22,59%	122,59%	62,20%	47,20%	32,56%	24,81%	20,98%	24,81%	20,98%
	2022	15.851	33.493	21.922	1,18	79,42	1,00	8,81	16,65%	90,74%	19,98%	119,98%	31,04%	75,02%	65,37%	75,11%	78,53%	75,11%	78,53%
Mercadeo S.A.S.	2018	13.039	5.350	42	5,73	4,85	2,44	36,64	35,48%	92,95%	55,00%	155,00%	18,02%	0,72%	0,32%	1,76%	1,22%	1,76%	1,22%
	2019	12.913	5.279	142	5,68	5,33	2,46	43,08	32,12%	100,00%	47,31%	147,31%	18,44%	3,26%	1,09%	8,01%	3,96%	8,01%	3,96%
	2020	14.196	5.840	249	6,39	6,32	2,44	50,44	34,37%	100,00%	52,38%	152,38%	18,00%	2,80%	1,75%	6,85%	6,50%	6,85%	6,50%
	2021	16.434	6.121	399	8,25	5,28	2,69	83,33	31,44%	100,00%	45,87%	145,87%	19,26%	6,24%	2,42%	16,80%	9,51%	16,80%	9,51%
	2022	19.399	6.840	510	7,78	5,34	2,84	104,70	75,05%	100,00%	300,86%	400,86%	18,50%	4,25%	2,62%	12,08%	29,88%	12,08%	29,88%
Proalimentos S.A.S.	2018	7.964	4.637	230	2,19	8,30	1,85	300,88	36,67%	96,68%	57,90%	157,90%	8,82%	3,67%	2,69%	6,77%	7,84%	6,77%	7,84%
	2019	10.153	5.403	234	2,17	15,87	2,03	226,42	41,31%	95,71%	70,39%	170,39%	8,58%	3,29%	2,14%	6,67%	7,39%	6,67%	7,39%
	2020	17.991	5.790	168	3,88	16,79	3,11	496,98	42,34%	98,58%	73,43%	173,43%	14,57%	2,50%	0,93%	7,80%	5,02%	7,80%	5,02%
	2021	24.864	13.968	842	2,94	4,09	1,80	838,86	70,54%	98,97%	239,45%	339,45%	14,59%	4,65%	3,35%	8,36%	20,47%	8,36%	20,47%
	2022	45.315	19.995	1.177	2,86	9,93	2,29	2146,61	73,53%	99,02%	277,83%	377,83%	15,12%	4,20%	2,57%	9,62%	22,24%	9,62%	22,24%
Agricultura y Servicios S.A.S.	2018	61.782	26.731	1.139	5,17	7,81	2,34	13,03	77,44%	91,45%	343,30%	443,30%	12,98%	3,11%	1,82%	7,27%	18,89%	7,27%	18,89%
	2019	67.250	30.304	1.420	4,88	9,22	2,24	14,86	75,81%	96,24%	313,43%	413,43%	13,51%	3,13%	2,09%	7,00%	19,37%	7,00%	19,37%
	2020	79.832	30.014	2.373	5,85	7,37	2,68	67,86	83,54%	99,77%	507,49%	607,49%	14,77%	5,09%	2,95%	13,65%	48,04%	13,65%	48,04%
	2021	93.698	42.424	2.756	4,22	7,61	2,22	14,96	81,92%	88,80%	453,04%	553,04%	13,06%	5,30%	2,93%	11,73%	35,93%	11,73%	35,93%
	2022	124.123	75.558	2.953	5,05	8,58	1,65	18,68	82,56%	68,81%	473,33%	573,33%	14,66%	6,38%	2,37%	10,50%	22,41%	10,50%	22,41%
Andina Agropecuaria S.A.S.	2018	27.024	4.039	251	12,90	60,81	6,73	115,11	71,87%	96,22%	255,49%	355,49%	4,88%	1,59%	0,92%	10,68%	22,07%	10,68%	22,07%
	2019	31.248	4.162	325	13,21	73,00	7,58	142,30	64,90%	94,61%	184,89%	284,89%	5,44%	1,73%	1,03%	13,15%	22,23%	13,15%	22,23%
	2020	28.470	3.397	97	16,73	542,98	8,45	130,51	60,82%	92,48%	155,24%	255,24%	5,06%	0,77%	0,34%	6,51%	7,32%	6,51%	7,32%
	2021	36.075	4.299	296	24,86	26,10	8,41	158,27	68,87%	93,17%	221,20%	321,20%	4,84%	1,46%	0,82%	12,28%	22,10%	12,28%	22,10%
	2022	37.999	5.036	569	13,79	55,58	7,66	174,47	69,85%	91,61%	231,72%	331,72%	4,36%	2,53%	1,48%	19,40%	37,50%	19,40%	37,50%
Inversiones Escala de Colombia S.A.S.	2018	18.623	11.160	246	2,42	5,97	1,78	136,35	92,80%	96,03%	1288,69%	1388,69%	10,13%	2,74%	1,24%	4,86%	30,65%	4,86%	30,65%
	2019	17.559	15.847	173	1,50	6,39	1,12	153,41	93,84%	97,42%	1522,75%	1622,75%	10,82%	2,06%	0,98%	2,30%	17,71%	2,30%	17,71%
	2020	17.546	15.313	598	1,78	4,52	1,16	188,95	87,76%	99,99%	716,73%	816,73%	14,00%	5,67%	3,36%	6,60%	31,92%	6,60%	31,92%
	2021	22.099	28.019	1.185	1,18	3,77	0,81	254,69	88,94%	100,00%	804,22%	904,22%	15,02%	7,80%	5,21%	6,34%	38,24%	6,34%	38,24%
	2022	19.375	27.145	563	0,96	3,15	0,77	273,27	86,58%	100,00%	644,91%	744,91%	14,19%	4,88%	2,71%	3,74%	15,46%	3,74%	15,46%
Comercializadora Malta S.A.S.	2018	33.201	8.787	215	4,38	905,30	3,81	17474,03	94,38%	61,73%	1678,19%	1778,19%	8,88%	2,41%	0,64%	9,18%	43,54%	9,18%	43,54%
	2019	37.210	9.973	143	5,79	17,65	3,76	215,96	93,61%	78,85%	1466,00%	1566,00%	10,74%	2,73%	0,38%	10,25%	22,41%	10,25%	22,41%
	2020	31.976	11.284	226	4,39	8,50	2,85	2482,61	92,35%	63,32%	1207,90%	1307,90%	12,19%	1,94%	0,70%	5,52%	26,19%	5,52%	26,19%
	2021	42.495	13.137	248	11,22	5,13	3,25	2160,41	91,54%	78,05%	1082,27%	1182,27%	8,34%	1,73%	0,58%	5,62%	22,36%	5,62%	22,36%
	2022	43.222	13.736	322	8,95	5,15	3,16	976,34	89,57%	79,44%	858,42%	958,42%	9,52%	1,82%	0,74%	5,76%	22,47%	5,76%	22,47%

7.1.4. Actividad económica 463 Comercio al por mayor de materias primas agropecuarias; animales vivos

En el análisis del desempeño financiero y operativo de las empresas agrupadas bajo el CIUU 463, se observan las siguientes tendencias, ver Tabla 5. En primer lugar, Importaciones y Asesorías Tropi S.A.S. y Lesaffre Colombia Ltda muestran un crecimiento sólido en ventas netas a lo largo de los años, con un aumento significativo en 2022. Proteihuevo S.A.S. también ha experimentado un crecimiento constante, aunque en menor medida. En términos de crecimiento de activos, Lesaffre Colombia Ltda ha experimentado el crecimiento más pronunciado, seguido por Importaciones y Asesorías Tropi S.A.S. y Proteihuevo S.A.S.

En lo que respecta a la eficiencia, la rotación de cartera y de inventarios revela que Lesaffre Colombia Ltda muestra una rotación más baja en comparación con las otras dos empresas, lo que podría indicar un uso menos eficiente de los activos. En términos de rotación de activos totales y activos fijos, Lesaffre Colombia Ltda también muestra valores más bajos en comparación con las otras dos empresas, sugiriendo una menor eficiencia en la utilización de estos activos.

En relación con el endeudamiento, Importaciones y Asesorías Tropi S.A.S. muestra un aumento constante en su nivel de endeudamiento a lo largo de los años, mientras que Proteihuevo S.A.S. ha experimentado fluctuaciones en este indicador. Lesaffre Colombia Ltda, por otro lado, muestra niveles de endeudamiento más bajos en general, aunque también experimenta cierta variabilidad.

Tabla 5 Razones financieras CIUU 463

Empresa	Año	Crecimiento			Actividad (eficiencia)				Endeudamiento			Rentabilidad			Rendimiento				
		Ventas netas	Activos	Utilidad neta	Rotación de cartera	Rotación de inventarios	Rotación activos totales	Rotación de activos fijos	Nivel de endeudamiento	Endeudamiento en el corto plazo	Apalancamiento financiero total	Apalancamiento financiero	Margen de utilidad bruta	Margen de utilidad operacional	Margen de utilidad neta	ROA	ROE	Dupont	Dupont Ampliado
Importaciones y Asesorías Tropi S A S	2018	51.180	21.252	-1.036	3,93	4,82	2,48	150,13	85,03%	100,00%	567,86%	667,86%	32,26%	0,89%	-1,97%	2,21%	-32,55%	2,21%	-32,55%
	2019	56.525	22.364	332	3,75	6,53	2,61	167,17	74,61%	99,75%	293,88%	393,88%	33,49%	3,07%	0,57%	8,01%	5,84%	8,01%	5,84%
	2020	67.084	30.296	2.564	4,62	4,47	2,26	180,58	72,79%	86,97%	267,58%	367,58%	31,00%	7,79%	3,74%	17,65%	31,11%	17,65%	31,11%
	2021	49.741	27.750	-1.276	3,50	4,74	1,87	201,06	74,90%	86,17%	298,37%	398,37%	28,17%	-0,98%	-2,46%	-1,84%	-18,32%	-1,84%	-18,32%
	2022	56.061	37.666	-3.846	2,48	4,88	1,53	263,25	88,41%	91,37%	762,90%	862,90%	25,45%	-2,55%	-6,68%	-3,90%	-88,11%	-3,90%	-88,11%
Proteihuevo S.A.S.	2018	6.889	2.439	-306	8,26	60,96	2,85	33,39	74,02%	100,00%	284,85%	384,85%	-5,56%	-9,64%	-4,40%	-27,50%	-48,30%	-27,50%	-48,30%
	2019	7.585	2.728	291	5,22	40,38	2,78	43,00	66,10%	100,00%	195,02%	295,02%	10,32%	6,43%	3,84%	17,89%	31,47%	17,89%	31,47%
	2020	4.119	4.046	-1.022	2,59	25,88	1,02	28,89	102,41%	100,00%	-4247,70%	-4147,70%	-29,97%	-35,00%	-24,74%	-35,74%	1047,89%	-35,74%	1047,89%
	2021	5.610	3.262	496	7,49	80,21	1,74	57,15	87,78%	100,00%	718,03%	818,03%	12,60%	11,05%	8,73%	19,26%	124,46%	19,26%	124,46%
	2022	19.700	7.213	2.749	4,12	39,45	2,74	231,00	56,36%	93,56%	129,13%	229,13%	24,19%	21,78%	13,89%	59,77%	87,33%	59,77%	87,33%
Lesaffre Colombia Ltda	2018	20.423	8.653	-331	4,35	5,03	2,42	40,97	83,25%	95,50%	497,08%	597,08%	22,70%	-1,22%	-1,58%	-2,94%	-22,81%	-2,94%	-22,81%
	2019	20.862	10.107	-799	3,82	6,74	2,23	51,45	93,57%	96,55%	1455,46%	1555,46%	16,10%	-4,35%	-3,55%	-9,68%	-123,02%	-9,68%	-123,02%
	2020	23.061	10.475	-125	3,60	7,83	2,49	54,84	94,99%	97,28%	1896,49%	1996,49%	16,87%	-0,25%	-0,48%	-0,62%	-23,85%	-0,62%	-23,85%
	2021	31.106	13.910	569	5,13	4,94	2,31	126,47	92,14%	99,06%	1172,36%	1272,36%	22,84%	2,90%	1,77%	6,69%	52,01%	6,69%	52,01%
	2022	36.836	16.265	1.549	4,19	4,41	2,36	314,33	83,76%	99,15%	515,71%	615,71%	26,67%	6,72%	4,03%	15,89%	58,62%	15,89%	58,62%

Todas las empresas muestran márgenes de utilidad bruta positivos, aunque Importaciones y Asesorías Tropi S.A.S. y Proteihuevo S.A.S. muestran márgenes de utilidad bruta más altos en comparación con Lesaffre Colombia Ltda. En cuanto a los márgenes de utilidad operacional y neta, Importaciones y Asesorías Tropi S.A.S. y Proteihuevo S.A.S. exhiben un rendimiento más favorable en comparación con Lesaffre Colombia Ltda, especialmente en años recientes.

Las empresas han experimentado variaciones en sus indicadores financieros a lo largo del tiempo, con algunos períodos evidenciando problemas significativos en cuanto a rentabilidad y eficiencia operativa. Sin embargo, se observa una mejora en la gestión de inventarios y en la utilización de activos fijos durante los últimos años. Aunque se registra una disminución en el nivel de endeudamiento, se han observado fluctuaciones significativas en el apalancamiento financiero total y el apalancamiento financiero, lo que podría indicar la presencia de problemas financieros subyacentes. Es fundamental que las empresas enfoquen sus esfuerzos en mejorar tanto su rentabilidad como su eficiencia operativa para asegurar su sostenibilidad a largo plazo. En síntesis, las empresas han enfrentado desafíos financieros que requieren un análisis detallado de sus operaciones y estrategias para mejorar su rentabilidad y eficiencia operativa.

7.1.5. Actividad económica 464 Comercio al por mayor de artículos y enseres domésticos (incluidas prendas de vestir).

En el análisis del desempeño de las empresas agrupadas bajo el CIUU 464 (Tabla 6), se observa un patrón general de crecimiento constante en las ventas netas a lo largo de los años. Algunas empresas, como Intermare L Sas y Natural Systems International S.A, destacan por experimentar un crecimiento significativo en comparación con otras. Este crecimiento en las ventas se refleja también en el aumento de los activos, aunque se observan variaciones entre las empresas. Por

ejemplo, Farmacia Drogueria San Jorge Ltda Drogueria San Jorge Ltda muestra un crecimiento considerable en activos durante los últimos años, mientras que otras tienen fluctuaciones más notables.

Por último, en términos de rentabilidad, se destaca que algunas empresas han mantenido un margen de utilidad bruta relativamente alto a lo largo de los años, como Cutis S.A. y Natural Systems International S.A. Además, se observa una mejora en el margen de utilidad operativa de algunas empresas, como Farmacia Droguería San Jorge Ltda y Arthromeds S.A., lo que sugiere una mayor eficiencia en sus operaciones comerciales.

Tabla 6 Razones financieras CIUU 464

Empresa	Año	Crecimiento		Actividad (eficiencia)					Endeudamiento			Rentabilidad				Rendimiento			
		Ventas netas	Activos	Utilidad neta	Rotación de cartera	Rotación de inventarios	Rotación activos totales	Rotación de activos fijos	Nivel de endeudamiento	Endeudamiento en el corto plazo	Apalancamiento financiero total	Apalancamiento financiero	Margen de utilidad bruta	Margen de utilidad operacional	Margen de utilidad neta	ROA	ROE	Dupont	Dupont Ampliado
Distribuidora Fuller S.A.S	2018	8.317	5.179	94	2,90	8,44	1,61	9,79	48,24%	86,79%	93,21%	193,21%	21,06%	4,94%	1,13%	7,97%	3,52%	7,97%	3,52%
	2019	9.104	5.725	100	3,14	8,28	1,59	10,52	51,82%	86,88%	107,58%	207,58%	21,17%	5,53%	1,10%	8,79%	3,63%	8,79%	3,63%
	2020	8.801	5.816	-62	3,36	9,44	1,52	10,45	53,65%	68,99%	115,75%	215,75%	19,88%	3,31%	-0,70%	5,04%	-2,31%	5,04%	-2,31%
	2021	9.544	6.476	81	2,62	7,74	1,48	9,67	56,15%	87,98%	128,04%	228,04%	19,62%	3,70%	0,85%	5,48%	2,86%	5,48%	2,86%
Intermares L Sas	2022	12.715	6.634	176	3,60	9,46	1,92	11,88	55,75%	98,76%	125,97%	225,97%	20,71%	3,92%	1,39%	7,51%	6,01%	7,51%	6,01%
	2018	27.782	22.567	1.130	2,75	5137,47	1,27	2,47	80,02%	64,11%	400,42%	500,42%	14,65%	13,25%	3,94%	16,84%	25,07%	16,84%	25,07%
	2019	28.291	21.850	1.948	2,94	1444,37	1,35	2,39	70,44%	63,57%	238,34%	338,34%	14,65%	11,09%	6,60%	14,99%	30,17%	14,99%	30,17%
	2020	24.559	22.269	1.735	2,30	13544,05	1,19	2,77	63,21%	71,36%	171,79%	271,79%	12,43%	12,99%	6,55%	15,46%	21,18%	15,46%	21,18%
Compañía Integral S.A.S.	2021	30.638	24.945	1.254	2,62	55,72	1,28	3,23	62,13%	57,20%	164,05%	264,05%	11,65%	6,59%	3,93%	8,43%	13,27%	8,43%	13,27%
	2022	45.669	27.916	3.697	3,17	2629,20	1,69	4,74	52,92%	32,49%	112,39%	212,39%	15,41%	14,60%	7,85%	24,63%	28,13%	24,63%	28,13%
	2018	53.676	17.217	244	8,83	16,39	3,12	9,76	80,71%	76,28%	418,52%	518,52%	6,60%	1,83%	0,45%	5,71%	7,35%	5,71%	7,35%
	2019	74.002	18.478	314	10,96	11,17	4,01	14,63	82,40%	100,00%	468,22%	568,22%	5,78%	2,13%	0,42%	8,52%	9,66%	8,52%	9,66%
Agrocomodities Sas	2020	80.218	16.181	1.000	12,25	23,99	4,96	16,15	73,72%	96,81%	280,52%	380,52%	6,96%	3,11%	1,25%	15,41%	23,53%	15,41%	23,53%
	2021	103.723	24.870	1.357	119,51	19,87	4,18	21,65	77,14%	99,76%	337,42%	437,42%	8,23%	4,17%	1,31%	17,40%	23,87%	17,40%	23,87%
	2022	188.804	49.744	2.802	12,35	6,38	3,81	38,17	85,85%	100,00%	606,58%	706,58%	5,02%	1,69%	1,48%	6,45%	39,80%	6,45%	39,80%
	2018	36.529	10.196	201	4,26	21,02	3,58	38051,34	92,52%	95,25%	1236,25%	1336,25%	6,74%	4,20%	0,55%	15,05%	26,31%	15,05%	26,31%
Migan Capital S.A.S.	2019	47.469	7.961	260	6,51	74,09	5,96	79114,47	90,11%	85,73%	911,59%	1011,59%	6,55%	4,08%	0,55%	24,31%	33,05%	24,31%	33,05%
	2020	58.971	12.582	873	5,98	25,24	4,69	480,22	88,87%	84,74%	798,44%	898,44%	7,70%	4,76%	1,48%	22,31%	62,37%	22,31%	62,37%
	2021	90.056	21.002	706	5,89	22,83	4,29	96,85	92,22%	88,46%	1186,16%	1286,16%	6,47%	3,88%	0,78%	16,66%	43,23%	16,66%	43,23%
	2022	142.761	26.033	995	6,74	34,33	5,48	146,95	90,41%	82,75%	943,25%	1043,25%	6,91%	4,26%	0,70%	23,37%	39,89%	23,37%	39,89%
Compañía Colombiana de Esmaltes S A	2018	2.333	17.182	813	4,15	0,00	0,22	0,32	83,37%	26,55%	501,47%	601,47%	15,79%	45,37%	21,75%	9,87%	28,47%	9,87%	28,47%
	2019	3.507	12.475	-1.675	9,06	80,73	0,28	0,45	90,53%	15,05%	955,59%	1055,59%	17,99%	-24,11%	-47,42%	-6,83%	-141,71%	-6,83%	-141,71%
	2020	6.702	16.047	1.594	10,70	37,56	0,65	13,80	82,70%	6,75%	478,18%	578,18%	5,74%	21,22%	15,18%	13,88%	57,42%	13,88%	57,42%
	2021	25.877	53.456	5.038	11,07	1,42	0,49	1,09	67,02%	61,69%	203,25%	303,25%	40,98%	22,57%	19,22%	11,07%	28,58%	11,07%	28,58%
Spataro Napoli S.A.S.	2022	216.227	79.538	500	26,76	7,31	2,81	6,88	78,12%	70,83%	357,04%	457,04%	14,58%	0,28%	0,22%	0,79%	2,87%	0,79%	2,87%
	2018	18.321	39.154	2.039	3,43	1,55	0,47	1,69	14,88%	75,51%	17,48%	117,48%	35,63%	9,25%	11,13%	4,33%	6,12%	4,33%	6,12%
	2019	19.696	41.650	1.595	3,43	1,32	0,47	1,80	16,27%	78,29%	19,44%	119,44%	34,55%	8,10%	8,10%	3,83%	4,57%	3,83%	4,57%
	2020	22.331	41.657	1.311	3,26	1,93	0,54	2,20	14,23%	74,69%	16,60%	116,60%	38,32%	10,03%	5,87%	5,38%	3,67%	5,38%	3,67%
Allers S.A.	2021	30.158	48.842	2.188	3,53	1,21	0,62	2,78	23,67%	85,87%	31,00%	131,00%	38,48%	13,62%	7,25%	8,41%	5,87%	8,41%	5,87%
	2022	33.456	47.446	1.061	4,22	1,44	0,71	3,14	22,50%	78,79%	29,03%	129,03%	31,65%	9,01%	3,17%	6,35%	2,89%	6,35%	2,89%
	2018	34.672	42.402	759	2,51	2,51	0,83	4,85	67,22%	71,77%	205,07%	305,07%	6,15%	6,15%	2,15%	5,13%	5,46%	5,13%	5,46%
	2019	38.134	41.188	586	3,58	2,58	0,94	5,50	64,85%	66,78%	184,47%	284,47%	29,92%	5,85%	1,51%	5,51%	4,05%	5,51%	4,05%
Serviespeciales S.A.S.	2020	22.181	39.739	201	2,22	0,96	0,61	3,32	63,84%	78,10%	176,55%	276,55%	25,34%	4,72%	0,82%	2,90%	1,40%	2,90%	1,40%
	2021	30.770	44.955	565	3,80	1,37	0,74	4,57	67,08%	68,37%	203,75%	303,75%	21,83%	5,84%	1,69%	4,33%	3,82%	4,33%	3,82%
	2022	46.286	50.371	872	3,72	1,36	0,97	6,32	68,89%	73,42%	221,41%	321,41%	26,39%	5,67%	1,79%	5,49%	5,56%	5,49%	5,56%
	2018	47.463	42.114	332	3,02	3,27	1,14	7,69	46,48%	61,86%	86,84%	186,84%	24,63%	2,74%	0,69%	3,12%	1,47%	3,12%	1,47%
Distribuidora Super 80 S.A.	2019	45.620	41.702	206	2,66	3,50	1,10	7,00	45,46%	59,45%	83,34%	183,34%	24,59%	2,95%	0,45%	3,26%	0,90%	3,26%	0,90%
	2020	52.499	45.106	2.025	3,20	3,43	1,18	7,74	45,08%	62,70%	82,09%	182,09%	26,64%	7,16%	3,81%	8,43%	8,17%	8,43%	8,17%
	2021	61.517	47.070	1.912	3,11	3,98	1,32	8,65	43,31%	62,94%	76,41%	176,41%	25,51%	6,03%	3,08%	7,94%	7,17%	7,94%	7,17%
	2022	54.725	52.626	137	2,91	2,83	1,05	5,94	49,04%	69,92%	96,22%	196,22%	24,23%	2,56%	0,25%	2,68%	0,51%	2,68%	0,51%
Distribuidora Super 80 S.A.	2018	12.463	8.300	449	2,67	0,00	1,50	4,17	25,35%	87,91%	33,96%	133,96%	21,21%	6,70%	3,60%	10,07%	7,25%	10,07%	7,25%
	2019	14.210	8.496	526	2,80	0,00	1,67	4,89	20,89%	85,08%	26,40%	126,40%	19,01%	6,35%	3,70%	10,62%	7,82%	10,62%	7,82%
	2020	22.895	11.244	952	3,25	0,00	2,04	6,76	31,75%	80,92%	46,53%	146,53%	16,34%	7,70%	4,15%	15,69%	12,41%	15,69%	12,41%
	2021	48.399	15.331	2.037	5,29	0,00	3,18	12,17	36,66%	86,36%	57,88%	157,88%	15,31%	7,29%	4,18%	23,17%	20,98%	23,17%	20,98%
Distribuidora Super 80 S.A.	2022	60.090	18.861	2.551	5,09	0,00	3,25	16,28	34,99%	93,73%	53,82%	153,82%	16,24%	7,19%	4,17%	23,33%	20,80%	23,33%	20,80%
	2018	51.959	28.539	354	9,19	8,65	1,82	-2,64	33,95%	93,69%	51,40%	151,40%	11,59%	1,02%	0,68%	1,86%	1,86%	1,86%	1,86%
	2019	55.191	29.189	168	8,94	11,24	1,89	3,05	37,99%	87,31%	61,27%	161,27%	11,35%	0,82%	0,30%	1,55%	0,93%	1,55%	0,93%

Empresa	Año	Crecimiento		Actividad (eficiencia)				Endeudamiento				Rentabilidad				Rendimiento			
		Ventas netas	Activos	Utilidad neta	Rotación de cartera	Rotación de inventarios	Rotación activos totales	Rotación de activos fijos	Nivel de endeudamiento	Endeudamiento en el corto plazo	Apalancamiento financiero total	Apalancamiento financiero	Margen de utilidad bruta	Margen de utilidad operacional	Margen de utilidad neta	ROA	ROE	Dupont	Dupont Ampliado
	2020	78.245	32.824	820	11,73	12,05	2,38	3,95	45,37%	92,96%	83,05%	183,05%	10,90%	2,03%	1,05%	4,83%	4,57%	4,83%	4,57%
	2021	87.689	39.718	2.240	10,12	8,70	2,21	4,04	49,78%	39,08%	99,14%	199,14%	11,87%	3,49%	2,55%	7,72%	11,23%	7,72%	11,23%
	2022	105.265	41.478	4.953	11,45	9,70	2,55	5,57	41,34%	32,25%	70,48%	170,48%	14,06%	6,36%	4,68%	16,23%	20,36%	16,23%	20,36%
	2018	29.484	11.199	3.100	52,88	5,40	2,69	6,72	33,10%	91,46%	49,48%	149,48%	42,01%	17,72%	10,28%	47,72%	41,37%	47,72%	41,37%
	2019	33.094	11.013	2.519	63,55	6,45	3,05	7,23	31,80%	91,53%	46,62%	146,62%	40,63%	12,32%	7,51%	37,51%	33,54%	37,51%	33,54%
Cutis S.A. (Colombia)	2020	29.351	10.843	2.249	123,79	5,86	2,77	6,80	30,53%	91,13%	43,94%	143,94%	39,40%	12,19%	7,50%	33,72%	29,86%	33,72%	29,86%
	2021	37.454	12.385	3.193	54,60	6,75	3,07	8,03	27,71%	90,68%	38,34%	138,34%	40,71%	13,62%	8,39%	41,86%	35,66%	41,86%	35,66%
	2022	46.369	14.623	3.692	76,48	6,75	3,23	9,50	32,67%	92,12%	48,52%	148,52%	39,67%	13,51%	7,82%	43,63%	37,50%	43,63%	37,50%
	2018	12.864	10.862	561	3,73	2,18	1,20	5,44	80,59%	61,42%	415,21%	515,21%	48,77%	14,19%	4,31%	17,01%	26,62%	17,01%	26,62%
	2019	16.046	13.331	1.250	4,39	1,72	1,24	6,04	78,82%	62,27%	372,24%	472,24%	45,75%	17,82%	7,56%	22,09%	44,27%	22,09%	44,27%
Natural Systems International S.A.	2020	22.276	20.217	2.961	4,57	1,26	1,15	8,10	77,57%	69,77%	345,86%	445,86%	45,94%	25,83%	12,69%	29,81%	65,30%	29,81%	65,30%
	2021	29.535	22.112	2.899	5,04	2,55	1,36	11,06	75,25%	69,21%	304,07%	404,07%	42,27%	19,48%	9,66%	26,43%	52,98%	26,43%	52,98%
	2022	28.769	27.312	2.552	5,33	1,71	1,06	9,90	76,51%	92,25%	325,75%	425,75%	49,00%	21,76%	8,78%	23,15%	39,78%	23,15%	39,78%
	2018	18.564	11.668	317	2,01	8,90	1,59	74,45	74,00%	99,36%	284,65%	384,65%	18,54%	6,59%	1,70%	10,52%	10,45%	10,52%	10,45%
	2019	18.130	12.828	1.207	2,03	6,62	1,42	86,08	67,77%	97,42%	210,25%	310,25%	17,86%	9,14%	6,64%	12,95%	29,18%	12,95%	29,18%
Cheviotto Textil S.A.S.	2020	25.667	19.324	1.254	2,04	4,16	1,33	256,15	72,42%	96,57%	262,58%	362,58%	15,17%	7,08%	4,88%	9,41%	23,53%	9,41%	23,53%
	2021	40.801	34.668	1.513	1,81	3,06	1,18	455,41	80,26%	97,95%	406,63%	506,63%	17,36%	9,48%	3,71%	11,16%	22,11%	11,16%	22,11%
	2022	56.251	36.768	2.073	2,50	5,89	1,54	1474,85	75,75%	95,26%	312,41%	412,41%	17,81%	9,64%	3,67%	14,80%	23,25%	14,80%	23,25%
	2018	26.316	8.815	644	14,95	4,24	3,05	17,92	54,68%	100,00%	120,64%	220,64%	24,90%	5,53%	2,39%	16,89%	16,11%	16,89%	16,11%
	2019	28.512	11.328	546	10,17	4,62	2,59	14,00	62,67%	100,00%	167,89%	267,89%	23,18%	4,58%	1,86%	11,87%	12,92%	11,87%	12,92%
Almacenes La 13 S.A.S.	2020	22.388	10.919	14	6,35	4,41	2,14	11,34	61,15%	100,00%	157,39%	257,39%	24,34%	2,06%	0,06%	4,41%	0,33%	4,41%	0,33%
	2021	27.764	11.286	1.000	13,07	4,28	2,54	15,99	56,32%	100,00%	128,93%	228,93%	26,24%	5,53%	3,48%	14,07%	20,29%	14,07%	20,29%
	2022	35.522	14.349	1.810	12,51	3,35	2,62	23,13	63,34%	69,74%	172,80%	272,80%	26,45%	6,93%	4,81%	18,18%	34,41%	18,18%	34,41%
	2018	41.110	19.087	3.677	11,62	5,06	2,16	6,96	24,27%	94,75%	32,05%	132,05%	42,00%	14,10%	8,91%	30,50%	25,44%	30,50%	25,44%
	2019	47.211	23.479	4.271	11,32	5,09	2,02	4,96	21,80%	95,41%	27,87%	127,87%	43,52%	14,74%	9,01%	29,78%	23,26%	29,78%	23,26%
Farmacia Drogueria San Jorge Ltda Drogueria San Jorge Ltda	2020	53.829	28.946	4.777	11,31	4,36	1,87	5,61	23,69%	96,58%	31,05%	131,05%	44,46%	15,47%	8,82%	28,95%	21,63%	28,95%	21,63%
	2021	59.570	33.057	4.938	9,88	3,24	1,81	5,60	23,07%	96,92%	30,00%	130,00%	44,61%	14,53%	8,23%	26,36%	19,42%	26,36%	19,42%
	2022	70.949	35.797	4.139	9,99	3,64	2,00	6,69	21,14%	100,00%	26,80%	126,80%	41,47%	10,82%	5,79%	21,61%	14,66%	21,61%	14,66%
	2018	52.119	70.632	3.118	10,29	0,80	0,74	1,93	80,75%	58,98%	419,38%	519,38%	46,68%	15,03%	5,97%	11,11%	22,93%	11,11%	22,93%
	2019	58.352	89.502	3.741	8,47	0,61	0,67	2,03	79,51%	76,96%	388,02%	488,02%	47,04%	16,24%	6,20%	10,95%	20,40%	10,95%	20,40%
El Templo de la Moda S.A.S.	2020	47.638	84.656	-809	8,07	0,55	0,57	1,76	79,29%	69,36%	382,88%	482,88%	43,65%	6,45%	-1,67%	3,69%	-4,61%	3,69%	-4,61%
	2021	85.963	88.982	4.122	10,66	1,45	0,99	3,44	75,67%	72,52%	310,94%	410,94%	36,37%	10,17%	4,68%	10,07%	19,04%	10,07%	19,04%
	2022	91.633	81.567	4.064	7,79	1,87	1,14	3,63	68,47%	61,28%	217,16%	317,16%	39,21%	10,41%	4,36%	11,89%	15,80%	11,89%	15,80%
	2018	13.981	9.337	765	6,12	14,05	1,50	3,39	60,88%	100,00%	155,65%	255,65%	27,17%	12,13%	5,45%	18,22%	20,95%	18,22%	20,95%
	2019	23.489	12.095	1.151	14,85	5,31	1,95	5,67	60,31%	100,00%	151,92%	251,92%	27,55%	9,94%	4,87%	19,43%	23,98%	19,43%	23,98%
Tshirt Group S.A.S.	2020	24.291	14.181	1.484	11,46	7,28	1,72	3,96	54,75%	100,00%	121,00%	221,00%	20,46%	10,93%	6,08%	18,80%	23,13%	18,80%	23,13%
	2021	42.548	21.567	2.548	6,70	10,23	1,97	4,63	57,66%	92,12%	136,19%	236,19%	17,34%	8,44%	5,99%	16,66%	27,90%	16,66%	27,90%
	2022	61.218	28.977	4.330	11,71	9,13	2,13	5,12	57,24%	82,92%	133,89%	233,89%	18,78%	11,16%	7,03%	23,74%	34,95%	23,74%	34,95%
	2018	11.797	9.843	214	2,61	2,67	1,23	10,20	36,48%	98,28%	57,43%	157,43%	28,42%	6,90%	1,77%	8,47%	3,43%	8,47%	3,43%
	2019	13.077	9.812	98	2,64	2,83	1,35	11,09	36,30%	98,27%	56,97%	156,97%	31,71%	6,00%	0,74%	8,10%	1,57%	8,10%	1,57%
Nacional de Comercio Nadelco S A	2020	9.114	8.750	-43	2,35	2,36	1,08	7,99	29,06%	97,26%	40,97%	140,97%	29,58%	4,70%	-0,46%	5,08%	-0,69%	5,08%	-0,69%
	2021	13.355	9.616	547	3,00	2,94	1,42	12,09	31,01%	97,73%	44,95%	144,95%	31,44%	10,02%	4,01%	14,19%	8,24%	14,19%	8,24%
	2022	16.437	11.405	771	2,87	2,87	1,46	15,36	38,80%	99,67%	63,40%	163,40%	31,68%	10,11%	4,63%	14,76%	11,04%	14,76%	11,04%
	2018	9.737	14.196	477	1,81	1,15	0,69	-5,28	78,83%	39,16%	372,47%	472,47%	31,16%	10,35%	4,89%	7,11%	15,89%	7,11%	15,89%
	2019	8.850	10.473	-264	1,80	2,82	0,85	8,32	88,87%	10,07%	798,14%	898,14%	27,17%	4,89%	-2,98%	4,14%	-22,64%	4,14%	-22,64%
Montana Group S.A.S	2020	5.708	10.258	167	1,26	1,15	0,72	6,07	87,01%	14,79%	669,55%	769,55%	17,92%	8,93%	2,27%	6,41%	12,52%	6,41%	12,52%
	2021	5.454	11.871	-258	1,13	0,80	0,46	6,25	90,44%	2,23%	946,53%	1046,53%	24,16%	-15,91%	-4,69%	-7,38%	-22,72%	-7,38%	-22,72%
	2022	8.523	11.497	24	1,95	1,77	0,80	4,26	89,92%	12,56%	892,12%	992,12%	20,29%	7,65%	0,27%	6,10%	2,11%	6,10%	2,11%
	2020	4.364	1.734	108	14,81	2,69	2,85	51,52	73,75%	71,72%	280,96%	380,96%	26,12%	3,41%	2,19%	9,74%	23,77%	9,74%	23,77%
	2019	6.935	2.522	53	11,86	2,55	2,82	115,61	79,87%	77,79%	396,65%	496,65%	36,17%	1,35%	0,74%	3,79%	10,38%	3,79%	10,38%

Empresa	Año	Crecimiento		Actividad (eficiencia)					Endeudamiento			Rentabilidad				Rendimiento			
		Ventas netas	Activos	Utilidad neta	Rotación de cartera	Rotación de inventarios	Rotación activos totales	Rotación de activos fijos	Nivel de endeudamiento	Endeudamiento en el corto plazo	Apalancamiento financiero total	Apalancamiento financiero	Margen de utilidad bruta	Margen de utilidad operacional	Margen de utilidad neta	ROA	ROE	Dupont	Dupont Ampliado
La Farmacia Biologica S.A.S.	2020	11.072	4.557	188	12,02	2,37	2,46	196,38	95,50%	82,50%	2120,95%	2220,95%	34,95%	2,79%	1,68%	6,87%	91,77%	6,87%	91,77%
	2021	17.405	5.089	618	12,24	3,70	3,45	302,01	83,75%	87,86%	515,35%	615,35%	28,01%	4,95%	3,52%	17,07%	74,70%	17,07%	74,70%
	2022	18.197	4.655	303	20,57	3,92	3,91	195,90	75,74%	80,28%	312,14%	412,14%	32,00%	2,97%	1,66%	11,63%	26,79%	11,63%	26,79%
Arthromeds S.A.	2018	2.841	2.298	180	3,18	2,25	1,25	4,53	35,03%	54,90%	53,92%	153,92%	54,53%	9,74%	6,24%	12,21%	12,04%	12,21%	12,04%
	2019	4.572	3.599	312	2,65	2,44	1,29	6,53	50,13%	60,88%	100,51%	200,51%	49,13%	9,98%	6,73%	12,84%	17,37%	12,84%	17,37%
	2020	4.058	3.916	104	2,88	1,39	1,06	5,41	48,98%	54,39%	95,98%	195,98%	52,80%	5,13%	2,51%	5,45%	5,22%	5,45%	5,22%
	2021	7.219	4.472	250	3,08	3,88	1,65	9,73	49,69%	38,52%	98,76%	198,76%	48,16%	5,33%	3,40%	8,77%	11,12%	8,77%	11,12%
	2022	8.973	6.350	409	3,54	2,22	1,45	7,87	64,63%	50,24%	182,70%	282,70%	52,84%	6,38%	4,43%	9,27%	18,20%	9,27%	18,20%
Megatex S.A.S.	2018	16.786	19.050	282	2,21	7,10	0,89	6,01	59,14%	70,89%	144,75%	244,75%	27,76%	10,79%	1,66%	9,64%	3,63%	9,64%	3,63%
	2019	13.612	16.853	434	2,37	2,91	0,83	5,07	51,24%	65,19%	105,09%	205,09%	27,11%	7,86%	3,11%	6,51%	5,28%	6,51%	5,28%
	2020	14.575	16.479	687	2,71	5,23	0,90	5,61	45,97%	64,46%	85,07%	185,07%	27,13%	8,84%	4,65%	7,92%	7,71%	7,92%	7,71%
	2021	31.029	25.004	1.557	3,60	3,48	1,25	11,86	58,16%	87,89%	139,03%	239,03%	27,92%	8,79%	4,96%	11,03%	14,88%	11,03%	14,88%
	2022	35.227	32.503	2.081	3,00	2,44	1,13	13,68	74,61%	84,64%	293,92%	393,92%	27,50%	12,92%	5,67%	14,58%	25,22%	14,58%	25,22%
Distribuidora Cristaleria La Mejor Ltda.	2018	25.687	18.533	423	3,27	2,21	1,44	91,20	84,13%	83,88%	529,95%	629,95%	15,91%	8,33%	1,59%	11,97%	14,37%	11,97%	14,37%
	2019	23.004	17.036	357	4,72	2,00	1,41	96,55	80,63%	88,19%	416,34%	516,34%	16,07%	8,71%	1,49%	12,28%	10,83%	12,28%	10,83%
	2020	23.938	14.572	679	4,85	2,40	1,64	89,44	72,70%	48,92%	266,31%	366,31%	17,35%	8,14%	2,84%	13,37%	17,06%	13,37%	17,06%
	2021	32.117	21.516	716	5,41	2,37	1,50	42,14	78,18%	55,93%	358,34%	458,34%	19,53%	3,48%	2,22%	5,22%	15,26%	5,22%	15,26%
	2022	38.530	26.994	639	5,41	2,03	1,43	28,55	80,55%	72,44%	414,25%	514,25%	19,91%	2,44%	1,65%	3,50%	12,16%	3,50%	12,16%

Las empresas han experimentado un crecimiento constante en ventas netas, activos y utilidad neta, lo que señala una salud financiera generalmente favorable. Si bien se observa una mejora en la eficiencia operativa en términos de rotación de cartera y activos totales, la rotación de inventarios ha mostrado mayor volatilidad. A pesar de que el endeudamiento y el apalancamiento financiero muestran cierta estabilidad, es crucial mantener un monitoreo constante para prevenir posibles riesgos financieros. La rentabilidad ha mantenido una tendencia estable en general, lo que sugiere una gestión financiera adecuada por parte de las empresas. En conclusión, las empresas presentan una posición financiera sólida caracterizada por un crecimiento constante y una rentabilidad estable. No obstante, se requiere un seguimiento riguroso de los indicadores de eficiencia y endeudamiento para asegurar una gestión financiera sólida a largo plazo.

7.1.6. Actividad económica 465 Comercio al por mayor de maquinaria y equipo

En términos de crecimiento en ventas netas, todas las empresas muestran un crecimiento, aunque con variaciones significativas entre ellas. Sager S.A.S. y Requip S.A.S. exhiben un crecimiento constante, con Sager S.A.S. destacando por un aumento particularmente alto en 2022. Potencia y Tecnologías Incorporadas S.A. Bic también muestra un crecimiento sólido, aunque a una tasa menor que las dos primeras empresas, mientras que Tm Medicas S.A.S. y Abc Ingenieria y Representaciones S A S muestran un crecimiento con fluctuaciones más pronunciadas. Otras empresas muestran un crecimiento menos consistente.

Tabla 7 Razones financieras CIUU 465

Empresa	Año	Crecimiento			Actividad (eficiencia)				Endeudamiento			Rentabilidad				Rendimiento			
		Ventas netas	Activos	Utilidad neta	Rotación de cartera	Rotación de inventarios	Rotación activos totales	Rotación de activos fijos	Nivel de endeudamiento	Endeudamiento o en el corto plazo	Apalancamiento financiero total	Apalancamiento financiero	Margen de utilidad bruta	Margen de utilidad operacional	Margen de utilidad neta	ROA	ROE	Dupont	Dupont Ampliado
Sager S.A.S.	2018	18.845	52.298	1.176	1,99	1,98	0,37	-0,30	44,51%	25,09%	80,22%	180,22%	41,05%	15,45%	6,09%	5,71%	4,05%	5,71%	4,05%
	2019	18.640	51.732	466	2,28	1,57	0,36	1,26	45,80%	40,31%	84,49%	184,49%	43,35%	12,55%	2,49%	4,54%	1,66%	4,54%	1,66%
	2020	19.887	53.999	1.755	2,41	1,93	0,37	1,29	44,77%	32,38%	81,05%	181,05%	44,11%	20,12%	8,75%	7,47%	5,89%	7,47%	5,89%
	2021	24.434	55.885	2.671	2,38	1,70	0,44	1,70	45,95%	32,33%	85,01%	185,01%	44,75%	17,80%	10,79%	7,88%	8,84%	7,88%	8,84%
	2022	35.487	64.726	7.237	2,28	2,34	0,55	1,93	43,81%	43,09%	77,98%	177,98%	45,58%	20,14%	20,33%	11,08%	19,90%	11,08%	19,90%
Requip S.A.S.	2018	16.130	16.252	180	2,72	5,21	1,00	2,86	67,33%	64,30%	206,11%	306,11%	25,75%	11,47%	1,10%	11,51%	3,39%	11,51%	3,39%
	2019	13.203	18.372	155	2,19	2,40	0,73	2,18	67,77%	65,07%	210,24%	310,24%	31,34%	13,34%	1,15%	9,72%	2,61%	9,72%	2,61%
	2020	12.001	24.178	382	1,23	2,18	0,52	1,46	64,95%	39,59%	185,31%	285,31%	30,07%	12,45%	3,02%	6,51%	4,51%	6,51%	4,51%
	2021	14.656	39.960	370	1,02	0,84	0,37	1,79	77,87%	56,26%	351,81%	451,81%	30,01%	11,16%	2,48%	4,16%	4,18%	4,16%	4,18%
	2022	35.913	39.461	341	1,78	4,32	0,91	4,28	76,72%	60,99%	329,60%	429,60%	21,32%	9,93%	0,95%	9,07%	3,71%	9,07%	3,71%
Potencia y Tecnologías Incorporadas S.A. Bic	2018	37.565	17.277	1.195	6,58	3,96	2,18	7,87	56,11%	89,53%	127,86%	227,86%	34,05%	10,69%	3,17%	23,34%	15,76%	23,34%	15,76%
	2019	25.769	18.128	-463	3,00	3,73	1,43	5,59	62,16%	89,15%	164,24%	264,24%	33,84%	2,48%	-1,79%	3,54%	-6,76%	3,54%	-6,76%
	2020	47.200	36.018	2.986	2,42	2,88	1,32	10,51	77,25%	81,01%	339,63%	439,63%	29,02%	13,27%	6,28%	17,50%	36,44%	17,50%	36,44%
	2021	54.054	50.587	3.234	2,82	1,59	1,09	11,06	77,55%	74,88%	345,47%	445,47%	29,28%	12,14%	5,84%	13,28%	28,48%	13,28%	28,48%
	2022	66.855	57.329	1.752	2,83	1,66	1,17	14,51	78,91%	75,68%	374,27%	474,27%	33,67%	12,46%	2,61%	14,61%	14,49%	14,61%	14,49%
Tm Medicas S.A.S.	2018	24.935	16.458	1.762	2,75	2,06	1,56	141,52	59,41%	84,84%	146,37%	246,37%	46,13%	23,12%	6,87%	36,05%	26,38%	36,05%	26,38%
	2019	25.524	15.758	1.542	2,86	2,58	1,70	78,75	47,82%	80,36%	91,66%	191,66%	41,60%	18,01%	5,76%	30,59%	18,75%	30,59%	18,75%
	2020	20.626	14.859	1.039	2,98	2,45	1,50	50,18	37,67%	89,28%	60,44%	160,44%	38,38%	19,45%	4,66%	29,22%	11,22%	29,22%	11,22%
	2021	25.984	12.634	2.485	4,12	3,40	2,12	95,28	48,25%	100,00%	93,24%	193,24%	42,17%	21,47%	9,28%	45,53%	38,02%	45,53%	38,02%
	2022	26.614	15.438	1.466	3,79	2,74	1,79	95,35	48,15%	100,00%	92,88%	192,88%	39,13%	16,22%	5,32%	28,98%	18,32%	28,98%	18,32%
Abc Ingenieria y Representaciones S A S	2018	22.552	19.486	1.213	6,31	2,60	1,20	3,42	39,16%	87,76%	64,35%	164,35%	27,05%	8,83%	5,18%	10,61%	10,23%	10,61%	10,23%
	2019	25.179	21.836	1.069	5,48	2,67	1,19	2,70	43,10%	72,99%	75,74%	175,74%	30,88%	10,18%	4,12%	12,11%	8,61%	12,11%	8,61%
	2020	27.778	20.943	1.312	6,26	5,16	1,39	2,89	35,91%	72,83%	56,04%	156,04%	31,19%	12,36%	4,51%	17,19%	9,78%	17,19%	9,78%
	2021	25.998	25.146	1.283	4,30	2,47	1,08	2,50	51,47%	92,27%	106,04%	206,04%	34,81%	11,07%	4,74%	11,92%	10,51%	11,92%	10,51%
	2022	38.854	29.898	3.338	3,88	3,41	1,30	3,80	57,05%	98,52%	132,81%	232,81%	36,09%	12,33%	8,56%	16,08%	25,99%	16,08%	25,99%
Danval S.A.S.	2018	8.469	9.335	563	3,95	1,99	0,92	2,42	69,87%	68,59%	231,89%	331,89%	27,62%	16,58%	6,55%	15,29%	20,03%	15,29%	20,03%
	2019	11.792	11.270	685	5,57	2,31	1,06	2,63	71,70%	71,60%	253,35%	353,35%	26,17%	14,39%	5,75%	15,23%	21,48%	15,23%	21,48%

	2020	15.038	14.325	1.221	4,68	2,12	1,10	3,20	69,21%	75,67%	224,78%	324,78%	29,96%	17,21%	7,75%	18,93%	27,69%	18,93%	27,69%
	2021	17.506	19.677	1.267	4,67	1,55	0,90	2,67	71,15%	66,91%	246,60%	346,60%	34,97%	16,45%	7,15%	14,81%	22,31%	14,81%	22,31%
	2022	24.575	27.172	1.425	4,92	1,33	0,92	2,95	73,86%	76,49%	282,57%	382,57%	31,97%	16,67%	5,71%	15,31%	20,07%	15,31%	20,07%
Macrotics S.A.S.	2018	32.168	11.849	851	65,90	2,89	2,74	38,42	70,25%	74,30%	236,16%	336,16%	19,30%	7,88%	2,63%	21,56%	24,15%	21,56%	24,15%
	2019	41.983	14.928	902	51,77	3,38	2,84	22,44	70,40%	78,79%	237,84%	337,84%	16,85%	6,57%	2,13%	18,63%	20,41%	18,63%	20,41%
	2020	70.413	24.198	4.452	72,81	2,75	2,92	39,30	63,34%	87,81%	172,79%	272,79%	20,66%	11,75%	6,29%	34,35%	50,19%	34,35%	50,19%
	2021	76.024	35.153	4.046	48,70	2,09	2,18	32,40	63,25%	92,52%	172,14%	272,14%	19,68%	10,85%	5,29%	23,62%	31,33%	23,62%	31,33%
	2022	76.547	35.876	3.163	16,93	2,45	2,15	17,10	55,18%	90,75%	123,12%	223,12%	19,21%	9,58%	4,09%	20,62%	19,67%	20,62%	19,67%
Impormedical Equipos y Suministros Medicos S A	2018	17.270	13.619	501	3,76	1,31	1,27	29,30	68,90%	94,59%	221,58%	321,58%	38,68%	10,99%	2,89%	13,97%	11,82%	13,97%	11,82%
	2019	19.710	16.088	1.088	4,14	1,25	1,23	24,94	66,91%	95,67%	202,25%	302,25%	37,64%	11,40%	5,49%	14,02%	20,44%	14,02%	20,44%
	2020	30.624	20.279	1.219	5,90	1,67	1,51	34,81	67,74%	98,67%	210,02%	310,02%	28,87%	9,52%	3,97%	14,42%	18,63%	14,42%	18,63%
	2021	42.232	31.100	1.523	5,96	1,55	1,37	9,42	74,98%	84,05%	299,74%	399,74%	32,18%	11,28%	3,58%	15,41%	19,57%	15,41%	19,57%
	2022	43.658	38.430	1.008	4,63	1,52	1,14	7,34	77,07%	83,79%	336,02%	436,02%	28,66%	8,10%	2,29%	9,27%	11,44%	9,27%	11,44%
Etagro & Cia S.A.S.	2018	8.040	7.718	138	4,81	1,05	1,06	61,56	56,01%	78,48%	127,34%	227,34%	35,17%	5,21%	1,69%	5,51%	4,06%	5,51%	4,06%
	2019	9.870	9.473	312	5,27	1,03	1,04	48,12	60,87%	74,01%	155,58%	255,58%	35,47%	8,58%	3,15%	8,96%	8,41%	8,96%	8,41%
	2020	11.205	8.638	-35	6,94	1,23	1,30	83,92	84,57%	69,63%	548,30%	648,30%	32,66%	8,46%	-0,31%	11,02%	-2,60%	11,02%	-2,60%
	2021	11.825	8.604	-105	4,69	1,91	1,38	67,20	85,74%	81,34%	601,06%	701,06%	29,18%	1,15%	-0,89%	1,59%	-8,56%	1,59%	-8,56%
	2022	10.473	6.043	-1.548	5,28	2,01	1,74	82,35	143,23%	66,42%	-331,30%	-231,30%	32,35%	-8,46%	-14,73%	-14,70%	59,24%	-14,70%	59,24%

En cuanto a la eficiencia, se observa una variación significativa en las rotaciones de cartera e inventarios entre empresas, sugiriendo diferentes niveles de eficiencia en la gestión de activos. Macrotics S.A.S. se destaca por tener una rotación de cartera y de inventarios particularmente alta en comparación con otras empresas. Además, la rotación de activos totales y activos fijos también muestra una amplia variación, indicando diferentes estrategias operativas entre las empresas.

El nivel de endeudamiento y el apalancamiento financiero varían considerablemente entre empresas, con algunos mostrando niveles relativamente bajos como Sager S.A.S. y Requip S.A.S., mientras que otros como Impormedical Equipos y Suministros Medicos S A muestran niveles mucho más altos. Este análisis también revela una amplia variación en el apalancamiento financiero total, sugiriendo diferentes estructuras de capital y niveles de riesgo financiero entre las empresas.

En términos de rentabilidad, los márgenes de utilidad bruta, operativa y neta varían, lo que sugiere diferentes eficiencias operativas y estructuras de costos. Requip S.A.S. y Potencia y Tecnologías Incorporadas S.A. Bic muestran márgenes de utilidad bruta consistentemente altos, mientras que Sager S.A.S. y Macrotics S.A.S. exhiben márgenes de utilidad neta particularmente altos en 2022. Sin embargo, algunas empresas muestran márgenes de utilidad neta negativos en ciertos años, indicando dificultades financieras.

En cuanto al rendimiento, el retorno sobre activos (ROA) y el retorno sobre el patrimonio (ROE) varían entre las empresas, reflejando diferencias en la eficiencia de la gestión de activos y la estructura de capital. Requip S.A.S. y Potencia y Tecnologías Incorporadas S.A. Bic muestran consistentemente altos ROA y ROE, mientras que algunas empresas enfrentan dificultades para generar beneficios, mostrando rendimientos negativos en ciertos años.

Requip S.A.S. y Potencia y Tecnologías Incorporadas S.A. Bic destacan por su crecimiento constante, eficiencia operativa y rentabilidad. Sin embargo, Sager S.A.S. muestra un rápido crecimiento en ventas netas y rentabilidad, aunque su eficiencia operativa puede ser mejorada. Por otro lado, Macrotics S.A.S. muestra altos márgenes de utilidad neta, pero también tiene áreas donde puede mejorar su eficiencia operativa. Varias empresas enfrentan dificultades financieras, como márgenes de utilidad neta negativos y altos niveles de endeudamiento.

Las empresas exhiben un crecimiento constante en sus ventas y activos, lo que sugiere una salud financiera generalmente favorable. No obstante, la eficiencia operativa, medida a través de la rotación de activos, podría ser optimizada para mejorar la rentabilidad. El incremento en el nivel de endeudamiento y el apalancamiento financiero demandan atención, dado que podrían aumentar el riesgo financiero de la empresa. A pesar de algunas fluctuaciones, los márgenes de rentabilidad y los retornos sobre activos y patrimonio se mantienen en niveles aceptables. En resumen, si bien las empresas muestran una posición financiera sólida, es imperativo monitorear de cerca los indicadores de eficiencia y endeudamiento para asegurar un crecimiento sostenible y mitigar posibles riesgos financieros.

7.1.7. Actividad económica 466 Comercio al por mayor especializado de otros productos

En el análisis de las empresas agrupadas bajo el CIUU 465 (Tabla 8), se observan diversas tendencias en su desempeño financiero y operativo. En términos de crecimiento de ventas netas, algunas empresas, como Sumitomo Chemical Colombia S.A.S y Mar 10 Sas, exhiben un crecimiento significativo en 2022 en comparación con 2018, mientras que otras como Santiago Plaza S A muestran un crecimiento relativamente bajo en el mismo período.

Tabla 8 Razones financieras CIUU 466

Empresa	Año	Crecimiento		Actividad (eficiencia)					Endeudamiento				Rentabilidad			Rendimiento			
		Ventas netas	Activos	Utilidad neta	Rotación de cartera	Rotación de inventarios	Rotación activos totales	Rotación de activos fijos	Nivel de endeudamiento	Endeudamiento en el corto plazo	Apalancamiento financiero total	Apalancamiento financiero	Margen de utilidad bruta	Margen de utilidad operacional	Margen de utilidad neta	ROA	ROE	Dupont	Dupont Ampliado
Distribuciones P V C S.A.S	2018	33.805	16.606	818	5,88	5,99	2,07	5,92	65,01%	79,15%	185,78%	285,78%	17,58%	4,18%	2,38%	8,65%	14,07%	8,65%	14,07%
	2019	40.392	17.595	1.779	6,39	6,52	2,36	7,45	69,08%	67,31%	223,41%	323,41%	18,15%	5,96%	4,28%	14,08%	32,70%	14,08%	32,70%
	2020	33.478	17.385	1.306	5,56	5,36	1,96	6,00	61,19%	73,27%	157,69%	257,69%	18,85%	5,93%	3,84%	11,61%	19,36%	11,61%	19,36%
	2021	45.905	21.587	2.737	6,09	6,27	2,14	8,37	56,07%	77,35%	127,63%	227,63%	19,23%	8,62%	5,92%	18,47%	28,86%	18,47%	28,86%
	2022	52.151	20.812	2.811	8,23	5,76	2,53	9,66	60,15%	84,78%	150,91%	250,91%	19,58%	8,29%	5,33%	20,99%	33,89%	20,99%	33,89%
Ilko Arcoaseo S.A.S.	2018	56.942	47.166	-2.274	2,76	5,42	1,25	3,88	53,23%	93,58%	113,82%	213,82%	30,06%	-3,66%	-3,87%	-4,56%	-10,31%	-4,56%	-10,31%
	2019	23.659	37.326	-1.735	1,20	1,83	0,63	3,30	45,55%	100,00%	83,66%	183,66%	44,14%	-5,29%	-7,32%	-3,36%	-8,54%	-3,36%	-8,54%
	2020	34.496	27.171	246	1,68	3,36	1,27	1164,24	61,22%	100,00%	157,89%	257,89%	39,06%	3,41%	0,71%	4,33%	2,33%	4,33%	2,33%
	2021	36.623	31.565	-204	2,21	1,67	1,23	496,05	67,27%	100,00%	205,51%	305,51%	33,02%	-0,44%	-0,53%	-0,54%	-1,97%	-0,54%	-1,97%
	2022	42.569	35.360	-1.746	2,07	2,14	1,29	839,62	75,72%	100,00%	311,86%	411,86%	31,49%	-5,42%	-3,83%	-6,99%	-20,34%	-6,99%	-20,34%
Inverceramicas Sas	2018	14.161	7.044	418	5,11	2,96	2,04	38,30	58,74%	93,04%	142,35%	242,35%	24,83%	6,35%	2,92%	12,92%	14,38%	12,92%	14,38%
	2019	16.916	7.560	305	6,11	3,65	2,27	48,65	61,95%	93,64%	162,81%	262,81%	20,70%	4,18%	1,77%	9,50%	10,59%	9,50%	10,59%
	2020	20.220	7.646	1.158	8,81	5,32	2,68	49,91	49,36%	99,06%	97,48%	197,48%	22,59%	8,17%	5,65%	21,91%	29,91%	21,91%	29,91%
	2021	30.985	12.823	3.391	13,65	2,36	2,43	51,61	51,49%	97,08%	106,14%	206,14%	33,31%	17,03%	10,87%	41,42%	54,52%	41,42%	54,52%
	2022	30.887	10.364	1.910	12,48	3,48	3,02	55,87	41,18%	95,21%	70,01%	170,01%	23,29%	10,67%	6,10%	32,26%	31,34%	32,26%	31,34%
Santiago Plaza S A	2018	21.540	10.553	1.123	5,43	3,47	2,06	16,42	65,10%	92,65%	186,51%	286,51%	19,81%	7,66%	5,17%	15,78%	30,50%	15,78%	30,50%
	2019	26.315	11.126	1.179	6,13	4,73	2,38	17,18	64,48%	93,05%	181,49%	281,49%	18,88%	6,62%	4,46%	15,74%	29,83%	15,74%	29,83%
	2020	29.364	11.140	2.094	7,57	4,58	2,65	19,55	53,66%	94,15%	115,80%	215,80%	21,03%	9,11%	7,09%	24,18%	40,57%	24,18%	40,57%
	2021	46.999	18.991	5.544	9,07	3,01	2,49	30,35	52,47%	91,70%	110,40%	210,40%	28,09%	16,17%	11,70%	40,33%	61,42%	40,33%	61,42%
	2022	51.600	19.578	5.429	8,14	3,92	2,65	36,71	43,15%	84,70%	75,92%	175,92%	26,34%	15,25%	10,45%	40,50%	48,78%	40,50%	48,78%
Ferreplasticos Cali S.A.S.	2018	17.682	11.757	719	4,65	5,90	1,51	4,55	50,81%	70,02%	103,29%	203,29%	25,31%	6,68%	4,05%	10,08%	12,42%	10,08%	12,42%
	2019	19.768	11.535	529	4,64	6,33	1,72	5,21	47,62%	65,30%	90,92%	190,92%	22,60%	5,01%	2,67%	8,61%	8,76%	8,61%	8,76%
	2020	20.829	13.169	732	3,45	7,06	1,59	5,63	48,56%	70,77%	94,41%	194,41%	23,38%	5,93%	3,50%	9,41%	10,80%	9,41%	10,80%
	2021	26.675	15.758	1.274	4,07	5,55	1,70	7,20	49,09%	70,65%	96,43%	196,43%	23,73%	7,67%	4,77%	13,00%	15,88%	13,00%	15,88%
	2022	35.213	16.688	1.402	5,31	6,46	2,13	9,36	43,52%	68,45%	77,07%	177,07%	22,02%	6,75%	3,95%	14,37%	14,88%	14,37%	14,88%
Sumitomo Chemical Colombia S.A.S.	2018	53.616	49.479	5.443	2,84	2,14	1,14	15,89	43,78%	93,87%	77,87%	177,87%	30,13%	14,37%	9,67%	16,35%	19,57%	16,35%	19,57%
	2019	57.990	54.210	4.655	2,88	2,08	1,09	18,42	40,10%	96,91%	66,94%	166,94%	30,55%	11,67%	7,88%	12,73%	14,33%	12,73%	14,33%
	2020	72.552	67.120	8.300	3,66	2,40	1,08	17,26	39,26%	93,12%	64,62%	164,62%	33,44%	17,56%	11,43%	19,00%	20,36%	19,00%	20,36%
	2021	98.636	130.275	9.312	2,77	1,02	0,76	22,95	61,56%	97,92%	160,11%	260,11%	33,84%	14,66%	9,36%	11,19%	18,59%	11,19%	18,59%
	2022	152.051	137.885	8.133	2,60	2,05	1,12	44,54	57,78%	98,60%	136,85%	236,85%	25,26%	9,60%	5,28%	10,73%	13,97%	10,73%	13,97%
Mar 10 Sas	2018	12.681	15.265	367	3,43	3,56	0,83	1,49	55,97%	39,29%	127,13%	227,13%	30,64%	6,46%	2,90%	5,36%	5,46%	5,36%	5,46%
	2019	13.227	15.179	448	3,28	3,46	0,87	1,58	51,60%	41,66%	106,61%	206,61%	33,03%	7,05%	3,38%	6,14%	6,09%	6,14%	6,09%
	2020	10.611	16.396	289	2,34	2,33	0,65	1,25	53,43%	43,53%	114,74%	214,74%	32,26%	6,84%	2,72%	4,42%	3,78%	4,42%	3,78%
	2021	17.457	17.478	632	3,47	5,39	1,00	2,08	52,69%	46,07%	111,39%	211,39%	32,28%	7,92%	3,62%	7,91%	7,65%	7,91%	7,65%
	2022	18.827	19.753	597	2,89	3,23	0,96	2,28	55,12%	50,24%	122,83%	222,83%	33,14%	8,37%	3,13%	8,07%	6,73%	8,07%	6,73%
Grupo Empresarial Silver S.A.S.	2018	21.683	7.208	863	9,17	5,27	3,02	22,94	13,76%	85,88%	15,95%	115,95%	22,75%	6,22%	3,97%	18,78%	13,88%	18,78%	13,88%
	2019	25.184	8.329	749	11,44	5,92	3,03	22,53	16,42%	89,75%	19,64%	119,64%	22,24%	4,74%	2,97%	14,38%	10,76%	14,38%	10,76%
	2020	23.699	8.694	640	11,62	6,05	2,75	14,89	15,59%	89,66%	18,46%	118,46%	22,74%	4,65%	2,68%	12,77%	8,71%	12,77%	8,71%
	2021	30.282	11.466	941	11,52	5,49	2,66	13,65	30,57%	72,04%	44,04%	144,04%	21,80%	5,07%	3,09%	13,48%	11,82%	13,48%	11,82%
	2022	37.404	13.346	1.128	14,60	4,72	2,82	13,70	35,43%	78,00%	54,86%	154,86%	23,10%	5,65%	3,00%	15,93%	13,09%	15,93%	13,09%
Induservi S.A.S.	2018	47.251	18.799	1.151	6,00	11,09	2,51	6,94	41,21%	74,36%	70,08%	170,08%	11,66%	4,11%	2,44%	10,32%	10,41%	10,32%	10,41%
	2019	59.908	18.539	2.490	7,06	16,23	3,24	9,16	32,67%	73,12%	48,52%	148,52%	12,21%	6,31%	4,14%	20,47%	19,95%	20,47%	19,95%
	2020	63.553	19.807	2.170	6,70	15,30	3,21	10,06	32,25%	78,05%	47,60%	147,60%	11,10%	5,80%	3,41%	18,62%	16,17%	18,62%	16,17%
	2021	67.680	24.118	-610	4,98	17,16	2,82	11,03	49,38%	90,46%	97,54%	197,54%	4,10%	0,01%	-0,90%	0,04%	-4,99%	0,04%	-4,99%
	2022	84.231	30.428	4.216	4,83	18,03	2,77	13,52	54,13%	92,27%	118,00%	218,00%	14,08%	8,88%	5,00%	24,58%	30,21%	24,58%	30,21%

Empresa	Año	Crecimiento		Actividad (eficiencia)					Endeudamiento			Rentabilidad				Rendimiento			
		Ventas netas	Activos	Utilidad neta	Rotación de cartera	Rotación de inventarios	Rotación activos totales	Rotación de activos fijos	Nivel de endeudamiento	Endeudamiento en el corto plazo	Apalancamiento financiero total	Apalancamiento financiero	Margen de utilidad bruta	Margen de utilidad operacional	Margen de utilidad neta	ROA	ROE	Dupont	Dupont Ampliado
C.I Seasif Pacific S.A.S	2018	3.388	23.466	30	0,20	0,00	0,14	5,88	96,47%	42,61%	2730,64%	2830,64%	88,54%	11,62%	0,90%	1,68%	3,67%	1,68%	3,67%
	2019	6.856	23.989	424	0,37	336,97	0,31	12,40	94,77%	42,09%	1812,13%	1912,13%	85,51%	15,66%	5,70%	4,86%	33,81%	4,86%	33,81%
	2020	233.827	17.449	60	53,78	28,57	13,41	403,14	76,42%	37,26%	324,07%	424,07%	4,14%	0,63%	0,03%	8,51%	1,46%	8,51%	1,46%
	2021	276.285	17.334	437	53,72	71,62	15,95	544,46	73,74%	32,59%	280,86%	380,86%	3,61%	0,66%	0,16%	10,50%	9,59%	10,50%	9,59%
	2022	273.884	11.596	-2.284	66,09	239,24	23,62	521,60	80,45%	17,00%	411,54%	511,54%	2,23%	-1,00%	-0,83%	-23,66%	-100,77%	-23,66%	-100,77%
Ferreteria, Pinturas y Productos Agropecuarios Limitada	2018	38.859	9.251	150	8,96	321,46	4,25	10,10	73,11%	75,74%	271,85%	371,85%	3,03%	1,46%	0,38%	6,22%	6,02%	6,22%	6,02%
	2019	41.394	9.076	224	11,77	51,83	4,57	10,82	70,12%	74,74%	234,72%	334,72%	2,46%	0,69%	0,54%	3,14%	8,25%	3,14%	8,25%
	2020	35.623	10.679	358	7,17	722,79	3,34	9,45	71,26%	81,56%	247,92%	347,92%	10,38%	0,98%	1,00%	3,29%	11,66%	3,29%	11,66%
	2021	28.107	9.891	310	8,17	367,99	2,85	7,62	62,10%	69,91%	163,84%	263,84%	6,28%	0,73%	1,10%	2,07%	8,28%	2,07%	8,28%
	2022	34.853	10.396	594	8,47	20,82	3,39	10,25	62,77%	74,77%	168,58%	268,58%	6,22%	3,01%	1,68%	10,19%	15,34%	10,19%	15,34%
Richard Mario Montero Correa Don Palo Sas	2018	12.283	5.140	232	8,64	7,93	2,39	23,13	83,27%	100,00%	497,86%	597,86%	10,00%	4,20%	1,89%	10,04%	26,96%	10,04%	26,96%
	2019	12.404	5.382	65	7,73	4,60	2,30	21,20	82,82%	100,00%	482,24%	582,24%	10,62%	2,36%	0,52%	5,43%	6,99%	5,43%	6,99%
	2020	13.676	7.999	148	7,53	2,62	1,71	24,50	86,60%	100,00%	646,09%	746,09%	11,00%	2,96%	1,08%	5,06%	13,79%	5,06%	13,79%
	2021	16.850	11.497	271	8,45	1,92	1,47	33,06	88,32%	100,00%	755,85%	855,85%	11,00%	3,83%	1,61%	5,62%	20,19%	5,62%	20,19%
	2022	16.511	11.607	-20	10,40	1,60	1,42	35,79	88,60%	100,00%	777,30%	877,30%	11,40%	2,80%	-0,12%	3,98%	-1,54%	3,98%	-1,54%
Ferrepacifico S.A.	2018	9.062	7.323	-76	10,08	7,51	1,30	6,75	44,31%	55,68%	79,56%	179,56%	10,18%	4,29%	-0,80%	5,57%	-1,87%	5,57%	-1,87%
	2019	8.279	7.002	47	12,82	9,26	1,26	5,93	40,50%	53,69%	68,06%	168,06%	9,58%	4,98%	0,53%	6,28%	1,12%	6,28%	1,12%
	2020	8.235	7.209	285	23,77	9,85	1,22	5,75	26,91%	56,78%	36,83%	136,83%	10,33%	5,96%	3,25%	7,26%	5,41%	7,26%	5,41%
	2021	10.659	7.526	817	40,55	7,29	1,48	7,51	19,71%	63,69%	24,54%	124,54%	15,95%	11,28%	7,32%	16,73%	13,52%	16,73%	13,52%
	2022	9.186	9.014	361	27,62	10,98	1,08	6,87	12,98%	88,98%	14,91%	114,91%	11,06%	6,10%	3,72%	6,57%	4,60%	6,57%	4,60%

En cuanto a la rentabilidad, se observa que Ferreteria, Pinturas y Productos Agropecuarios Limitada tiene el margen de utilidad neta más alto en 2022, mientras que Ilko Arcoaseo S.A.S muestra un margen de utilidad neta negativo en el mismo año, sugiriendo pérdidas netas.

Para evaluar la eficiencia operativa, se considera la rotación de activos totales, donde empresas como Distribuciones P V C S.A.S y Ferreplasticos Cali S.A.S muestran una rotación relativamente alta en 2022, mientras que C.I Seasif Pacific S.A.S y Ferrepacifico S.A tienen valores más bajos en el mismo año.

En cuanto al endeudamiento, Ferrepacifico S.A muestra el nivel más bajo en 2022, mientras que Ilko Arcoaseo S.A.S tiene un nivel más alto en el mismo período. Finalmente, en términos de rendimiento, Sumitomo Chemical Colombia S.A.S muestra un ROA y ROE impresionantes en 2022, mientras que Ferrepacifico S.A muestra valores más bajos en los mismos indicadores en el mismo año. Estos datos revelan variaciones significativas en el desempeño financiero y operativo entre las empresas analizadas.

Las empresas están experimentando un crecimiento saludable en términos de ventas netas, activos y utilidad neta, lo que refleja una sólida salud financiera. Si bien se ha observado una mejora en la eficiencia operativa en relación con la rotación de cartera y activos totales, la rotación de inventarios ha mostrado cierta volatilidad. En cuanto al endeudamiento y el apalancamiento financiero, estos se han mantenido en niveles aceptables, indicando una gestión financiera adecuada por parte de las empresas. Aunque la rentabilidad ha sido generalmente estable, algunos indicadores han demostrado variabilidad. En conclusión, las empresas muestran una posición financiera sólida, caracterizada por un crecimiento constante y una rentabilidad aceptable. No obstante, es esencial mantener un monitoreo continuo de los indicadores de eficiencia y endeudamiento para asegurar una gestión financiera sólida a largo plazo.

7.1.8. Actividad económica 469 Comercio al por mayor no especializado

En el análisis de las empresas agrupadas bajo el CIUU 469, se observa un crecimiento general en las ventas netas a lo largo de los años, con variaciones en las tasas de crecimiento entre ellas (Tabla 9). Destaca la Distribuidora Extra S.A.S. por su crecimiento constante y sólido en ventas netas, junto con Eléctricos del Valle S.A. e Industria Eléctrica del Cauca S.A.S., que también muestran un crecimiento notable. Además, Mega Trading LTDA parece experimentar un crecimiento significativo en ventas a partir de 2020.

En términos de eficiencia, la Rotación de Cartera y la Rotación de Inventarios muestran variaciones entre las empresas, destacando Representaciones Lastra S.A.S. y El Comercio Electrico S.A.S. por su alta rotación de cartera, lo que sugiere una gestión eficiente de los activos. Asimismo, Tesa Tape Colombia S.A.S. muestra una rotación de inventarios considerablemente alta en comparación con otras empresas.

En cuanto al endeudamiento, se observa una variación considerable entre las empresas, con Quimex Industriales S.A.S. mostrando niveles más bajos en general, mientras que Mega Trading Ltda exhibe niveles más altos, especialmente en el corto plazo.

La rentabilidad varía entre las empresas, pero algunas muestran un margen de utilidad neto más alto, como Representaciones Lastra S.A.S. y El Comercio Electrico S.A.S., mientras que otras como Scientific Products S.A.S. y Dimatex Leon S.A.S. tienen márgenes de utilidad netos más bajos.

Tabla 9 Razones financieras CIUU 469

Empresa	Año	Crecimiento		Actividad (eficiencia)					Endeudamiento			Rentabilidad				Rendimiento			
		Ventas netas	Activos	Utilidad neta	Rotación de cartera	Rotación de inventarios	Rotación activos totales	Rotación de activos fijos	Nivel de endeudamiento	Endeudamiento en el corto plazo	Apalancamiento financiero total	Apalancamiento financiero	Margen de utilidad bruta	Margen de utilidad operacional	Margen de utilidad neta	ROA	ROE	Dupont	Dupont Ampliado
Distribuidora Extra S.A.S.	2018	12.507	8.136	163	12,17	1,67	1,54	-10,25	53,28%	81,90%	114,03%	214,03%	19,87%	1,91%	1,30%	2,94%	4,28%	2,94%	4,28%
	2019	12.843	8.237	183	8,02	1,85	1,56	13,83	52,75%	81,71%	111,64%	211,64%	18,72%	2,10%	1,43%	3,28%	4,71%	3,28%	4,71%
	2020	15.100	8.598	327	7,40	2,31	1,76	14,45	50,87%	74,67%	103,55%	203,55%	17,01%	3,04%	2,16%	5,36%	7,74%	5,36%	7,74%
	2021	16.653	9.138	483	7,14	2,38	1,82	15,38	47,98%	85,62%	92,23%	192,23%	18,40%	4,89%	2,90%	8,90%	10,15%	8,90%	10,15%
	2022	16.503	9.085	398	7,78	2,26	1,82	16,34	45,66%	90,12%	84,01%	184,01%	20,60%	4,53%	2,41%	8,23%	8,06%	8,23%	8,06%
Electricos del Valle S.A.	2018	50.212	32.364	389	4,06	3,49	1,56	7,48	72,45%	90,27%	262,93%	362,93%	20,24%	3,31%	0,77%	5,16%	4,36%	5,16%	4,36%
	2019	59.834	34.436	1.659	4,40	4,03	1,74	7,51	69,75%	84,86%	230,55%	330,55%	20,51%	5,08%	2,77%	8,85%	15,93%	8,85%	15,93%
	2020	49.332	39.319	1.046	4,05	2,55	1,28	6,23	79,52%	79,24%	388,36%	488,36%	21,46%	5,20%	2,08%	6,66%	13,00%	6,66%	13,00%
	2021	68.667	44.295	1.951	4,71	3,39	1,56	7,82	78,46%	68,53%	364,24%	464,24%	21,78%	6,58%	2,83%	10,26%	20,45%	10,26%	20,45%
	2022	86.851	54.102	2.476	4,49	3,51	1,62	9,68	80,03%	69,53%	400,73%	500,73%	21,19%	7,05%	2,83%	11,39%	22,92%	11,39%	22,92%
Industria Electrica del Cauca S.A.S	2018	18.074	17.160	5.236	3,20	2,13	1,05	4,95	49,59%	51,14%	98,37%	198,37%	51,01%	31,40%	28,98%	33,06%	60,52%	33,06%	60,52%
	2019	14.137	20.879	2.685	2,62	1,43	0,67	1,58	46,41%	40,37%	86,62%	186,62%	50,50%	26,36%	19,26%	17,60%	24,00%	17,60%	24,00%
	2020	27.441	25.096	7.616	5,32	1,90	1,10	3,33	27,46%	39,00%	37,86%	137,86%	52,45%	35,88%	27,58%	39,48%	41,84%	39,48%	41,84%
	2021	29.964	33.344	7.443	2,88	1,70	0,91	2,97	27,31%	59,63%	37,57%	137,57%	51,39%	33,04%	24,66%	29,91%	30,71%	29,91%	30,71%
	2022	38.901	48.371	8.298	2,73	2,36	0,82	3,49	35,06%	76,99%	54,00%	154,00%	46,28%	30,96%	20,88%	25,43%	26,42%	25,43%	26,42%
Quimex Industriales S.A.S.	2018	8.037	7.595	697	7,37	6,70	1,09	5,60	31,15%	50,69%	45,24%	145,24%	24,50%	8,05%	8,44%	8,75%	13,33%	8,75%	13,33%
	2019	8.763	7.311	410	7,60	11,11	1,25	6,11	24,92%	48,64%	33,19%	133,19%	22,90%	6,97%	4,48%	8,72%	7,47%	8,72%	7,47%
	2020	9.300	8.597	611	8,16	11,78	1,15	6,48	29,05%	62,52%	40,93%	140,93%	19,71%	8,67%	6,19%	9,96%	10,02%	9,96%	10,02%
	2021	12.275	9.436	630	10,26	8,84	1,35	8,63	30,56%	69,56%	44,01%	144,01%	20,53%	8,00%	4,94%	10,83%	9,62%	10,83%	9,62%
	2022	15.378	9.927	423	8,11	6,34	1,60	7,36	31,20%	69,01%	45,36%	145,36%	21,85%	5,25%	2,67%	8,39%	6,19%	8,39%	6,19%
Representaciones Lastra S.A.S.	2018	68.353	28.344	3.157	5,95	13,02	2,43	6,59	53,70%	89,00%	115,97%	215,97%	20,88%	8,11%	4,58%	19,73%	24,05%	19,73%	24,05%
	2019	79.198	31.461	2.337	6,03	19,89	2,53	7,04	50,19%	89,92%	100,75%	200,75%	18,45%	6,16%	2,94%	15,55%	14,91%	15,55%	14,91%
	2020	76.323	35.158	3.228	5,57	17,16	2,17	6,76	46,24%	93,10%	86,03%	186,03%	19,17%	7,85%	4,23%	17,05%	17,08%	17,05%	17,08%
	2021	109.032	37.100	5.737	7,79	26,95	2,96	7,80	50,99%	91,24%	104,04%	204,04%	18,69%	7,91%	5,23%	23,39%	31,55%	23,39%	31,55%
	2022	122.919	45.773	5.614	7,48	23,87	2,70	6,50	47,98%	87,68%	92,25%	192,25%	18,53%	7,88%	4,55%	21,24%	23,58%	21,24%	23,58%
Sanchez y Escobar Rodamientos S.A.S	2018	2.825	1.839	108	4,62	1,79	1,55	25,90	56,05%	99,97%	127,51%	227,51%	33,74%	8,36%	3,78%	12,97%	13,32%	12,97%	13,32%
	2019	3.030	2.206	77	3,92	1,67	1,38	27,92	59,84%	83,90%	149,01%	249,01%	34,67%	6,56%	2,55%	9,03%	8,74%	9,03%	8,74%
	2020	2.952	2.361	9	3,54	1,61	1,27	27,35	62,08%	82,74%	163,70%	263,70%	33,22%	4,23%	0,31%	5,37%	1,05%	5,37%	1,05%
	2021	3.934	2.548	35	4,99	1,75	1,56	33,03	63,49%	90,92%	173,93%	273,93%	35,04%	5,61%	0,87%	8,77%	3,74%	8,77%	3,74%
	2022	5.172	2.881	76	6,09	2,06	1,80	29,65	65,09%	90,59%	186,43%	286,43%	33,56%	6,37%	1,47%	11,44%	7,54%	11,44%	7,54%
Scientific Products S.A.S	2018	8.919	7.138	387	2,17	3,40	1,30	20,55	49,83%	83,67%	99,30%	199,30%	32,57%	8,57%	4,16%	11,16%	10,80%	11,16%	10,80%
	2019	11.670	9.124	856	1,89	4,61	1,30	147,98	54,82%	91,24%	121,36%	221,36%	34,38%	12,47%	7,24%	16,16%	20,77%	16,16%	20,77%
	2020	13.815	8.182	759	3,03	4,40	1,69	169,39	41,14%	91,56%	69,89%	169,89%	32,69%	9,52%	5,47%	16,13%	15,76%	16,13%	15,76%
	2021	12.233	8.445	768	3,42	4,09	1,47	147,76	34,49%	95,31%	52,65%	152,65%	32,37%	9,61%	6,20%	14,10%	13,89%	14,10%	13,89%
	2022	13.629	8.586	717	3,76	3,07	1,59	144,15	41,61%	100,00%	71,27%	171,27%	32,11%	8,38%	5,23%	13,36%	14,29%	13,36%	14,29%
Tesa Tape Colombia S.A.S.	2018	47.837	28.725	4.131	2,95	2,56	1,79	35,83	61,24%	100,00%	158,01%	258,01%	42,62%	14,99%	8,04%	26,80%	37,11%	26,80%	37,11%
	2019	55.149	29.864	1.577	3,18	3,42	1,86	29,88	63,55%	100,00%	174,35%	274,35%	44,61%	7,14%	2,84%	13,26%	14,49%	13,26%	14,49%
	2020	45.647	32.625	785	3,37	2,01	1,41	19,07	70,22%	98,51%	235,81%	335,81%	45,43%	6,89%	1,71%	9,68%	8,08%	9,68%	8,08%
	2021	60.719	44.836	2.929	3,49	1,84	1,36	19,82	69,37%	97,66%	226,46%	326,46%	41,45%	9,43%	4,80%	12,84%	21,32%	12,84%	21,32%
	2022	78.556	50.205	2.627	4,05	1,99	1,57	30,16	65,71%	99,00%	191,65%	291,65%	42,90%	10,17%	3,34%	15,95%	15,26%	15,95%	15,26%
Dimatex Leon S.A.S.	2018	9.161	4.767	109	17,00	2,72	1,93	71,27	74,06%	89,74%	285,57%	385,57%	15,24%	3,85%	1,18%	7,42%	8,79%	7,42%	8,79%
	2019	10.367	5.863	93	10,31	2,14	1,78	406,54	81,95%	49,38%	453,92%	553,92%	16,25%	4,99%	0,89%	8,77%	8,89%	8,77%	8,89%
	2020	18.645	13.013	320	8,72	1,68	1,45	13,02	77,10%	75,84%	336,68%	436,68%	15,88%	4,61%	1,70%	6,66%	10,74%	6,66%	10,74%
	2021	26.973	15.414	560	22,41	1,94	1,75	18,99	77,18%	69,38%	338,17%	438,17%	18,28%	5,85%	2,07%	10,25%	15,92%	10,25%	15,92%
	2022	35.314	21.432	496	18,29	2,03	1,65	8,18	81,38%	72,56%	437,10%	537,10%	20,25%	5,47%	1,40%	9,03%	12,43%	9,03%	12,43%
	2018	46.454	31.062	438	3,90	2,76	1,50	13,87	95,75%	81,88%	2255,32%	2355,32%	11,01%	5,55%	0,94%	8,31%	33,21%	8,31%	33,21%

Empresa	Año	Crecimiento		Actividad (eficiencia)					Endeudamiento			Rentabilidad			Rendimiento				
		Ventas netas	Activos	Utilidad neta	Rotación de cartera	Rotación de inventarios	Rotación activos totales	Rotación de activos fijos	Nivel de endeudamiento	Endeudamiento en el corto plazo	Apalancamiento financiero total	Apalancamiento financiero	Margen de utilidad bruta	Margen de utilidad operacional	Margen de utilidad neta	ROA	ROE	Dupont	Dupont Ampliado
Aluminum & Glass Products S.A.S.	2019	61.248	33.715	-474	4,87	4,13	1,84	18,72	90,03%	89,93%	902,77%	1002,77%	4,90%	0,52%	-0,77%	0,95%	-14,11%	0,95%	-14,11%
	2020	57.963	36.298	-2.141	6,35	3,34	1,60	11,92	96,63%	83,96%	2871,14%	2971,14%	4,69%	-1,33%	-3,69%	-2,12%	-175,21%	-2,12%	-175,21%
	2021	87.333	63.363	1.300	5,51	2,30	1,42	8,87	91,35%	93,51%	1055,85%	1155,85%	12,41%	4,44%	1,44%	6,31%	23,72%	6,31%	23,72%
	2022	94.802	71.803	190	5,92	2,08	1,39	8,37	89,60%	79,97%	861,15%	961,15%	15,85%	5,33%	0,19%	7,42%	2,55%	7,42%	2,55%
El Comercio Electrico S.A.S.	2018	32.595	22.419	812	13,13	2,85	1,49	3,46	62,93%	75,66%	169,73%	269,73%	20,89%	4,02%	2,44%	5,97%	9,77%	5,97%	9,77%
	2019	33.992	24.012	1.146	7,73	3,04	1,45	3,52	60,61%	72,92%	153,88%	253,88%	20,77%	4,21%	3,28%	6,12%	12,12%	6,12%	12,12%
	2020	29.137	26.807	410	5,32	2,33	1,12	3,05	63,19%	76,73%	171,67%	271,67%	21,02%	3,12%	1,37%	3,48%	4,15%	3,48%	4,15%
	2021	37.552	28.518	1.125	5,06	3,08	1,34	4,01	61,45%	79,74%	159,44%	259,44%	20,93%	4,54%	2,93%	6,10%	10,23%	6,10%	10,23%
Mega Trading Ltda	2022	46.080	27.298	1.096	6,69	3,69	1,73	5,02	63,04%	89,02%	170,58%	270,58%	20,68%	4,27%	2,33%	7,37%	10,87%	7,37%	10,87%
	2018	7.572	7.963	349	10,97	1,31	0,95	3,09	57,89%	74,24%	137,48%	237,48%	56,92%	8,59%	4,59%	8,20%	10,41%	8,20%	10,41%
	2019	7.699	8.320	242	11,83	1,34	0,94	3,03	56,79%	84,91%	131,42%	231,42%	57,45%	7,91%	3,09%	7,44%	6,73%	7,44%	6,73%
	2020	6.535	7.480	314	20,17	1,16	0,88	2,88	47,73%	71,90%	91,33%	191,33%	54,62%	8,51%	4,77%	7,49%	8,03%	7,49%	8,03%
	2021	8.079	8.024	564	18,52	1,07	1,01	3,86	44,24%	83,46%	79,36%	179,36%	59,55%	10,46%	6,94%	10,59%	12,61%	10,59%	12,61%
	2022	10.073	9.774	863	19,56	0,95	1,04	4,89	45,40%	73,01%	83,13%	183,13%	58,81%	14,58%	8,49%	15,17%	16,17%	15,17%	16,17%

En cuanto al rendimiento, el ROA y el ROE Mega Trading Ltda destaca con significativamente más altos en comparación con otras empresas, junto con Electricos del Valle S.A. que también muestra un rendimiento sólido en términos de ROA y ROE.

Los indicadores Dupont y Dupont Ampliado muestran que Mega Trading Ltda y Electricos del Valle S.A. presentan resultados positivos en ambos indicadores, destacando su eficiencia operativa y estructura financiera sólida.

Las empresas exhiben un crecimiento constante tanto en ventas como en activos, lo que indica una salud financiera generalmente robusta, junto con niveles de rentabilidad y eficiencia operativa favorables. La disminución gradual en el nivel de endeudamiento constituye una señal positiva de una mejor salud financiera en general. Sin embargo, es imperativo que la empresa supervise de cerca su eficiencia en la gestión de activos fijos y mantenga su rentabilidad para asegurar un crecimiento sostenible a largo plazo.

7.1.9. Actividad económica 471 Comercio al por menor en establecimientos no especializados

La Tabla 10 indica que, en términos de crecimiento, Super A Limitada y Supermercados Galerías Plaza S.A.S. destacan por mostrar los mayores crecimientos en ventas netas a lo largo de los años. Específicamente, Super A Limitada experimentó un crecimiento significativo en 2022. Además, La Comercializadora Giraldo y Gomez y Cia S.A y Deposito Los Retales S.A. han mantenido un crecimiento constante en activos durante el período analizado, a pesar de que varias empresas enfrentaron pérdidas en algunos años. Sin embargo, algunas como Representaciones Dario Gomez Q & Cia S.A.S. y Super A Limitada lograron mejorar su situación en 2022.

Tabla 10 Razones financieras CIUU 471

Empresa	Crecimiento			Actividad (eficiencia)			Endeudamiento				Rentabilidad			Rendimiento					
	Año	Ventas netas	Activos	Utilidad neta	Rotación de cartera	Rotación de inventarios	Rotación activos totales	Rotación de activos fijos	Nivel de endeudamiento	Endeudamiento en el corto plazo	Apalancamiento financiero total	Apalancamiento financiero	Margen de utilidad bruta	Margen de utilidad operacional	Margen de utilidad neta	ROA	ROE	Dupont	Dupont Ampliado
Deposito Los Retales S.A.	2018	8.897	9.252	-1.401	11,83	1,56	0,98	-2,53	22,66%	93,31%	29,30%	129,30%	23,40%	-12,35%	-15,41%	-12,14%	-19,58%	-12,14%	-19,58%
	2019	9.733	9.097	-345	7,17	1,80	1,13	3,62	25,13%	82,37%	33,57%	133,57%	24,70%	-3,39%	-3,35%	-3,83%	-5,06%	-3,83%	-5,06%
	2020	10.594	10.221	12	3,92	2,01	1,09	3,76	33,26%	70,92%	49,82%	149,82%	24,13%	0,88%	0,10%	0,96%	0,17%	0,96%	0,17%
	2021	15.806	11.723	263	7,00	2,05	1,35	5,52	39,56%	88,58%	65,47%	165,47%	27,81%	1,43%	1,66%	1,94%	3,71%	1,94%	3,71%
	2022	20.654	13.544	27	9,03	2,09	1,53	6,70	48,12%	71,79%	92,75%	192,75%	27,29%	2,33%	0,13%	3,55%	0,39%	3,55%	0,39%
Comercializadora Giraldo y Gomez y Cia S.A	2018	15.094	219.638	-11.230	0,60	3612,50	0,08	0,11	35,40%	41,31%	54,79%	154,79%	39,56%	-52,64%	-60,33%	-4,46%	-7,91%	-4,46%	-7,91%
	2019	26.654	229.131	3.245	0,84	0,00	0,12	0,19	36,66%	27,56%	57,87%	157,87%	95,10%	20,45%	11,58%	2,50%	2,24%	2,50%	2,24%
	2020	10.006	227.927	-3.994	0,34	0,00	0,05	0,07	42,53%	10,88%	74,00%	174,00%	84,58%	-9,19%	-38,36%	-0,42%	-3,05%	-0,42%	-3,05%
	2021	8.993	227.853	-214	1,02	0,00	0,06	0,07	40,10%	10,48%	66,94%	166,94%	69,92%	18,16%	-1,66%	1,03%	-0,16%	1,03%	-0,16%
	2022	9.426	218.158	506	1,90	0,00	0,04	0,07	38,29%	18,54%	62,04%	162,04%	96,91%	25,02%	5,20%	1,12%	0,38%	1,12%	0,38%
Romulo Montes Sas	2018	15.659	14.598	52	11,75	1,12	1,08	3,75	69,61%	75,87%	229,09%	329,09%	41,68%	0,45%	0,33%	0,49%	1,17%	0,49%	1,17%
	2019	15.813	15.006	97	13,42	1,18	1,06	3,89	69,80%	60,30%	231,09%	331,09%	40,50%	5,77%	0,61%	6,10%	2,13%	6,10%	2,13%
	2020	15.922	15.487	101	13,55	1,07	1,04	4,01	70,08%	70,53%	234,22%	334,22%	36,46%	5,04%	0,63%	5,22%	2,18%	5,22%	2,18%
	2021	15.481	15.801	78	9,91	1,04	0,99	3,98	70,18%	60,53%	235,29%	335,29%	36,34%	4,24%	0,50%	4,18%	1,66%	4,18%	1,66%
	2022	17.577	15.944	11	12,03	1,05	1,11	4,61	70,37%	66,43%	237,52%	337,52%	37,95%	6,08%	0,06%	6,74%	0,24%	6,74%	0,24%
Representaciones Dario Gomez Q & Cia S.A.S.	2018	6.575	6.493	426	2,03	3,75	1,02	3,65	48,91%	75,60%	95,74%	195,74%	34,54%	13,41%	6,44%	13,68%	12,85%	13,68%	12,85%
	2019	8.421	7.872	826	2,05	3,80	1,08	4,65	47,37%	71,50%	90,00%	190,00%	36,99%	17,01%	9,69%	18,42%	19,94%	18,42%	19,94%
	2020	7.597	7.497	863	1,95	3,22	1,02	4,48	33,22%	67,97%	49,74%	149,74%	41,19%	18,21%	11,33%	18,50%	17,24%	18,50%	17,24%
	2021	7.867	8.096	957	2,73	2,98	0,98	4,91	26,35%	81,04%	35,78%	135,78%	41,94%	19,11%	12,05%	18,73%	16,04%	18,73%	16,04%
	2022	8.680	7.665	916	3,12	2,91	1,13	4,81	32,88%	74,12%	48,99%	148,99%	41,47%	19,42%	10,53%	22,04%	17,81%	22,04%	17,81%
Autoservicio Merca Union S.A.	2018	26.811	4.194	118	123,76	11,88	6,45	20,90	68,75%	100,00%	219,95%	319,95%	15,21%	1,23%	0,44%	7,96%	9,03%	7,96%	9,03%
	2019	27.372	4.226	125	69,47	11,23	6,53	25,65	66,02%	100,00%	194,33%	294,33%	15,36%	1,30%	0,45%	8,48%	8,71%	8,48%	8,71%
	2020	27.036	3.645	165	138,62	10,76	7,49	31,06	67,06%	100,00%	203,57%	303,57%	16,36%	1,06%	0,60%	7,91%	13,73%	7,91%	13,73%
	2021	31.524	4.323	207	50,40	11,64	7,35	43,22	67,43%	90,09%	207,03%	307,03%	15,45%	0,99%	0,65%	7,27%	14,73%	7,27%	14,73%
	2022	34.950	4.138	202	69,24	12,18	8,45	54,46	68,34%	100,00%	215,82%	315,82%	15,95%	1,03%	0,58%	8,69%	15,44%	8,69%	15,44%
Supermercados Galerias Plaza S.A.S.	2018	23.616	2.409	70	36,79	20,68	9,84	92,18	90,34%	100,00%	935,33%	1035,33%	14,72%	0,58%	0,30%	5,69%	30,24%	5,69%	30,24%
	2019	27.103	2.992	102	89,47	18,56	9,10	42,84	88,81%	99,53%	794,04%	894,04%	14,59%	0,72%	0,37%	6,51%	30,47%	6,51%	30,47%
	2020	29.711	3.454	151	126,30	16,01	8,65	117,53	85,93%	93,06%	610,94%	710,94%	14,46%	1,62%	0,51%	14,01%	31,11%	14,01%	31,11%
	2021	34.216	3.421	268	94,87	14,42	10,05	86,16	77,96%	98,87%	353,64%	453,64%	15,84%	1,04%	0,78%	10,49%	35,57%	10,49%	35,57%
	2022	47.280	5.365	212	149,31	13,87	8,86	75,83	81,99%	99,99%	455,30%	555,30%	15,15%	0,89%	0,45%	7,92%	21,95%	7,92%	21,95%
Super A Limitada	2018	11.800	4.518	865	44,24	12,00	2,74	-12,99	42,95%	100,00%	75,27%	175,27%	23,87%	10,97%	7,00%	30,00%	33,56%	30,00%	33,56%
	2019	12.478	4.828	572	15,10	10,79	2,70	18,38	35,83%	100,00%	55,83%	155,83%	23,41%	7,81%	4,39%	21,10%	18,47%	21,10%	18,47%
	2020	16.104	6.331	1.161	11,92	11,48	2,61	24,50	35,88%	100,00%	55,97%	155,97%	23,82%	10,56%	7,03%	27,53%	28,60%	27,53%	28,60%
	2021	19.323	9.516	1.639	12,99	13,85	2,08	8,25	42,22%	100,00%	73,08%	173,08%	23,98%	12,23%	8,27%	25,45%	29,81%	25,45%	29,81%
	2022	16.807	9.736	1.122	26,03	10,87	1,80	7,29	34,05%	100,00%	51,64%	151,64%	22,58%	9,94%	6,40%	17,90%	17,48%	17,90%	17,48%

En cuanto a la eficiencia, Super A Limitada se destaca por su alta rotación de cartera en 2022, indicando una gestión eficiente de los activos circulantes. Asimismo, La Comercializadora Giraldo y Gomez y Cia S.A. y Autoservicio Merca Union S.A. exhiben una alta rotación de inventarios, lo que sugiere una gestión eficiente de sus inventarios. En términos generales, Super A Limitada muestra una eficiencia excepcional en la rotación de activos totales y activos fijos en 2022, lo que indica un uso eficiente de sus recursos.

En lo que respecta al endeudamiento, la mayoría de las empresas presentan un nivel de endeudamiento estable o creciente a lo largo de los años. Sin embargo, algunas como Supermercados Galerias Plaza S.A.S. y Autoservicio Merca Union S.A. muestran niveles particularmente altos en 2022. Además, se observa un endeudamiento a corto plazo elevado para varias empresas en diferentes períodos, y tanto Super A Limitada como Representaciones Dario Gomez Q & Cia S.A.S. tienen altos niveles de apalancamiento financiero total en 2022.

En términos de rentabilidad, aunque varias empresas muestran márgenes de utilidad neta negativos en ciertos años, algunas como Autoservicio Merca Union S.A. y Super A Limitada presentan mejoras en 2022. Comercializadora Giraldo y Gomez y Cia S.A. destaca por su alto margen de utilidad bruta en el mismo año. Además, tanto Super A Limitada como Autoservicio Merca Union S.A. exhiben mejoras significativas en el margen de utilidad operacional en 2022. Finalmente, Super A Limitada y Autoservicio Merca Union S.A. sobresalen por tener los ROA y ROE más altos en 2022.

Las empresas presentan una variedad de señales en términos de rentabilidad y eficiencia, mostrando un panorama mixto. Es crucial dirigir la atención hacia la gestión de inventarios para asegurar que se mantenga en niveles óptimos y así evitar costos innecesarios. Aunque la estabilidad en los niveles de endeudamiento y la disminución del apalancamiento financiero son aspectos

positivos, es esencial continuar monitoreándolos para evitar niveles excesivos de endeudamiento. Se recomienda enfocarse en mejorar tanto la rentabilidad operativa como la eficiencia general de las empresas para garantizar un crecimiento sostenible a largo plazo.

7.1.10. Actividad económica 472 Comercio al por menor de alimentos (víveres en general), bebidas y tabaco, en establecimientos especializados

En cuanto al crecimiento, Super A Limitada y Supermercados Galerías Plaza S.A.S. exhiben los mayores incrementos en ventas netas a lo largo de los años, destacando especialmente el crecimiento de Super A Limitada en 2022. Además, La Comercializadora Giraldo y Gomez y Cia S.A y Deposito Los Retales S.A. muestran un crecimiento constante en activos durante el período analizado, aunque algunas empresas, como Representaciones Dario Gomez Q & Cia S.A.S. y Super A Limitada, lograron mejorar su situación en 2022, a pesar de años anteriores con pérdidas, ver Tabla 11.

En términos de eficiencia, Super A Limitada destaca por su excepcional rotación de cartera en 2022, indicando una gestión eficiente de los activos circulantes. Asimismo, La Comercializadora Giraldo y Gomez y Cia S.A. y Autoservicio Merca Union S.A. muestran una alta rotación de inventarios, reflejando una gestión eficiente de sus existencias. En cuanto a la rotación de activos totales y activos fijos, Autoservicio Merca Union S.A. y Super A Limitada exhiben tasas más altas en 2022, sugiriendo un uso eficiente de sus activos.

Tabla 11 Razones financieras CIUU 472

Empresa	Año	Crecimiento			Actividad (eficiencia)				Endeudamiento				Rentabilidad			Rendimiento			
		Ventas netas	Activos	Utilidad neta	Rotación de cartera	Rotación de inventarios	Rotación activos totales	Rotación de activos fijos	Nivel de endeudamiento	Endeudamiento en el corto plazo	Apalancamiento financiero total	Apalancamiento financiero	Margen de utilidad bruta	Margen de utilidad operacional	Margen de utilidad neta	ROA	ROE	Dupont	Dupont Ampliado
Fábrica de Alimentos Procesados Ventolini S.A. en Reorganizacion	2018	34.561	16.276	878	7,58	16,60	2,14	-1,73	69,73%	51,26%	230,37%	330,37%	49,50%	2,80%	2,52%	5,99%	17,83%	5,99%	17,83%
	2019	49.679	22.328	1.063	6,28	9,54	2,24	5,37	73,18%	53,07%	272,79%	372,79%	46,15%	4,37%	2,12%	9,82%	17,74%	9,82%	17,74%
	2020	66.806	27.707	3.848	7,44	6,61	2,47	6,80	64,50%	70,57%	181,66%	281,66%	38,75%	8,34%	5,63%	20,58%	39,12%	20,58%	39,12%
	2021	86.149	29.959	5.202	9,06	8,93	2,95	7,52	49,80%	76,61%	99,20%	199,20%	38,01%	8,80%	5,88%	25,99%	34,59%	25,99%	34,59%
	2022	104.690	37.235	3.145	13,06	7,97	2,86	5,77	51,16%	70,77%	104,77%	204,77%	37,73%	5,03%	2,95%	14,41%	17,29%	14,41%	17,29%
La Galeria y Cia S.A.S.	2018	10.672	103.540	8.479	26,75	4,51	0,15	0,15	32,09%	28,61%	47,26%	147,26%	68,08%	43,10%	55,81%	6,32%	12,06%	6,32%	12,06%
	2019	11.257	109.461	10.453	23,23	3,63	0,13	0,16	29,23%	30,93%	41,31%	141,31%	77,31%	49,63%	74,43%	6,37%	13,49%	6,37%	13,49%
	2020	7.174	161.198	7.603	7,66	0,99	0,08	0,07	20,45%	25,49%	25,71%	125,71%	53,83%	41,55%	57,76%	3,39%	5,93%	3,39%	5,93%
	2021	9.258	172.439	10.083	10,62	3,45	0,06	0,09	23,73%	39,69%	31,12%	131,12%	90,59%	11,13%	102,37%	0,64%	7,67%	0,64%	7,67%
Productos Alimenticios La Locura S.A.S.	2022	11.939	188.188	15.720	2,46	1,79	0,10	0,11	26,56%	41,38%	36,16%	136,16%	59,98%	46,61%	82,37%	4,73%	11,37%	4,73%	11,37%
	2018	28.249	15.538	798	28,21	14,43	1,87	3,64	63,45%	46,65%	173,61%	273,61%	57,87%	4,05%	2,75%	7,56%	14,05%	7,56%	14,05%
	2019	28.712	15.537	834	113,77	14,97	1,89	3,99	57,89%	47,92%	137,46%	237,46%	57,44%	4,39%	2,84%	8,31%	12,74%	8,31%	12,74%
	2020	16.576	13.930	55	136,07	10,68	1,27	2,20	52,65%	37,55%	111,21%	211,21%	52,60%	0,59%	0,31%	0,74%	0,83%	0,74%	0,83%
	2021	26.640	13.866	1.497	74,65	10,73	2,01	5,49	63,30%	88,56%	172,45%	272,45%	54,78%	6,57%	5,38%	13,20%	29,42%	13,20%	29,42%
Quesos La Florida S.A.S.	2022	37.289	14.171	811	45,56	12,22	2,68	7,20	72,25%	88,89%	260,41%	360,41%	51,22%	4,22%	2,14%	11,30%	20,63%	11,30%	20,63%
	2018	44.435	20.666	327	5,15	12,15	2,17	5,22	43,64%	74,62%	77,43%	177,43%	24,82%	0,73%	0,73%	1,58%	2,81%	1,58%	2,81%
	2019	52.324	22.588	921	6,50	9,97	2,32	6,10	47,01%	74,03%	88,73%	188,73%	24,02%	10,00%	1,76%	23,21%	7,69%	23,21%	7,69%
	2020	62.340	25.946	1.515	6,31	11,85	2,43	5,98	57,37%	77,43%	134,57%	234,57%	23,64%	11,89%	2,40%	28,86%	13,69%	28,86%	13,69%
	2021	61.021	24.857	-387	6,76	13,77	2,49	5,70	60,50%	72,86%	153,15%	253,15%	17,47%	5,67%	-0,63%	14,11%	-3,94%	14,11%	-3,94%
Avicola Santa Rita S.A.S.	2022	86.289	31.890	614	5,84	12,57	2,74	7,80	67,28%	77,62%	205,67%	305,67%	16,13%	7,11%	0,70%	19,44%	5,88%	19,44%	5,88%
	2018	61.204	60.736	-7.536	16,49	12,08	1,01	1,77	57,17%	41,75%	133,49%	233,49%	7,19%	-6,15%	-12,31%	-6,20%	-28,97%	-6,20%	-28,97%
	2019	66.171	55.236	-1.077	17,58	15,98	1,20	2,09	58,98%	85,17%	143,78%	243,78%	14,58%	2,00%	-1,63%	2,40%	-4,75%	2,40%	-4,75%
	2020	62.825	53.120	-147	12,29	9,75	1,18	2,36	74,52%	81,10%	292,51%	392,51%	14,89%	2,37%	-0,23%	2,81%	-1,08%	2,81%	-1,08%
	2021	81.342	74.832	-2.882	9,64	8,79	1,10	2,02	61,22%	77,79%	157,88%	257,88%	9,02%	-1,67%	-3,51%	-1,84%	-9,93%	-1,84%	-9,93%
Agropecuaria Criadero Villa Maria S.A.S.	2022	124.556	76.921	3.638	10,04	17,61	1,62	3,53	59,58%	78,33%	147,37%	247,37%	14,11%	5,25%	2,93%	8,49%	11,70%	8,49%	11,70%
	2018	55.512	14.557	58	12,73	19,05	3,83	15,50	84,64%	62,76%	550,96%	650,96%	9,58%	2,18%	0,10%	8,34%	2,58%	8,34%	2,58%
	2019	52.308	14.126	34	10,31	22,51	3,72	14,66	83,93%	56,72%	522,34%	622,34%	10,33%	2,03%	0,06%	7,54%	1,48%	7,54%	1,48%
	2020	54.220	19.814	156	10,35	22,29	2,77	10,60	76,21%	44,89%	320,40%	420,40%	10,26%	2,31%	0,29%	6,40%	3,32%	6,40%	3,32%
	2021	70.569	19.299	705	10,65	24,43	3,68	12,32	71,93%	49,32%	256,21%	356,21%	11,47%	3,07%	0,99%	11,28%	13,01%	11,28%	13,01%
	2022	89.791	24.359	845	7,21	24,16	3,70	14,59	74,29%	69,43%	288,96%	388,96%	11,63%	3,24%	0,94%	12,00%	13,49%	12,00%	13,49%

En lo referente al endeudamiento, la mayoría de las empresas presentan niveles estables o crecientes a lo largo de los años, con algunas, como Supermercados Galerias Plaza S.A.S. y Autoservicio Merca Union S.A., mostrando niveles particularmente altos en 2022. El endeudamiento a corto plazo parece ser elevado para varias empresas en diferentes períodos, mientras que Super A Limitada y Representaciones Dario Gomez Q & Cia S.A.S. exhiben altos niveles de apalancamiento financiero total en 2022.

Respecto a la rentabilidad, aunque varios años reflejan márgenes de utilidad neta negativos, algunas empresas, como Autoservicio Merca Union S.A. y Super A Limitada, muestran mejoras en 2022. Comercializadora Giraldo y Gomez y Cia S.A. tiene el margen de utilidad bruta más alto en 2022, mientras que Super A Limitada y Autoservicio Merca Union S.A. presentan mejoras significativas en el margen de utilidad operacional.

Finalmente, en términos de rendimiento, Super A Limitada y Autoservicio Merca Union S.A. muestran los ROA y ROE más altos en 2022, destacándose por su desempeño en estos indicadores financieros.

Durante el período analizado, las empresas han experimentado un crecimiento sólido en ventas, activos y rentabilidad. Han demostrado eficiencia en la gestión de activos, así como una mejora en la rentabilidad operativa. Aunque se han observado fluctuaciones en algunos indicadores, en general, las empresas exhiben una posición financiera saludable y están en camino hacia un crecimiento sostenible.

7.1.11. Actividad económica 473 Comercio al por menor de combustible, lubricantes, aditivos y productos de limpieza para automotores, en establecimientos especializados.

Las empresas exhiben variabilidad en el crecimiento de sus ventas netas a lo largo de los años, con algunos períodos de aumento y otros de disminución. Destacan empresas como Superautocentro Mobil El Lido S.A.S y Santa Monica y Servicios S.A con crecimientos consistentes en la mayoría de los años.

En cuanto a la actividad y eficiencia, la rotación de cartera, inventarios y activos totales varía entre las empresas, reflejando diferentes estrategias de gestión de activos. Por ejemplo, Santa Monica y Servicios S.A muestra una alta rotación de activos totales, lo que puede indicar una gestión eficiente de sus recursos.

El nivel de endeudamiento y el apalancamiento financiero total varían entre las empresas, lo que puede indicar diferentes niveles de riesgo financiero. Estación de Servicio Sur Autopista Sas y Jose Ignacio Solano Cortes & Cia. S. en C. S muestran niveles de endeudamiento más bajos en comparación con otras empresas.

En cuanto a la rentabilidad, el margen de utilidad bruta, operacional y neto varía entre las empresas y los años, lo que indica diferentes eficiencias operativas y márgenes de ganancia. Por ejemplo, Distribuidora Mobil Valle del Lili Sas muestra márgenes de utilidad consistentemente altos a lo largo de los años.

Tabla 12 Razones financieras CIUU 473

Empresa	Año	Crecimiento			Actividad (eficiencia)				Endeudamiento			Rentabilidad				Rendimiento			
		Ventas netas	Activos	Utilidad neta	Rotación de cartera	Rotación de inventarios	Rotación activos totales	Rotación de activos fijos	Nivel de endeudamiento	Endeudamiento en el corto plazo	Apalancamiento financiero total	Apalancamiento financiero	Margen de utilidad bruta	Margen de utilidad operacional	Margen de utilidad neta	ROA	ROE	Dupont	Dupont Ampliado
Superautocentro Mobil El Lido S.A.S.	2018	19.986	1.766	-3	22,45	104,11	11,44	574,80	58,78%	78,83%	142,62%	242,62%	7,85%	0,35%	-0,01%	4,06%	-0,34%	4,06%	-0,34%
	2019	22.219	2.003	-183	22,55	87,74	11,32	704,02	72,79%	87,67%	267,45%	367,45%	7,14%	-0,23%	-0,81%	-2,62%	-33,56%	-2,62%	-33,56%
	2020	14.151	1.959	88	16,55	47,24	7,39	557,12	67,66%	99,90%	209,19%	309,19%	12,05%	1,44%	0,61%	10,62%	13,96%	10,62%	13,96%
	2021	17.435	2.057	366	28,13	45,89	8,71	198,51	51,39%	100,00%	105,71%	205,71%	14,02%	3,27%	2,05%	28,45%	36,65%	28,45%	36,65%
	2022	19.405	2.113	152	36,53	86,80	9,48	299,10	49,48%	100,00%	97,93%	197,93%	13,37%	1,38%	0,76%	13,10%	14,23%	13,10%	14,23%
Incomsa Sas	2018	38.877	24.736	679	14,69	42,88	1,58	-1,63	37,76%	17,64%	60,67%	160,67%	15,14%	2,75%	1,74%	4,34%	4,41%	4,34%	4,41%
	2019	41.043	26.400	415	13,55	40,68	1,56	2,18	40,87%	17,84%	69,12%	169,12%	13,16%	2,21%	1,01%	3,45%	2,66%	3,45%	2,66%
	2020	29.897	45.175	480	12,00	32,32	0,67	0,89	25,93%	15,71%	35,01%	135,01%	15,40%	3,41%	1,59%	2,29%	1,43%	2,29%	1,43%
	2021	34.795	43.988	610	15,61	39,34	0,83	1,04	25,14%	23,87%	33,58%	133,58%	13,19%	3,83%	1,67%	3,17%	1,85%	3,17%	1,85%
	2022	24.903	24.960	-5.569	19,92	73,79	1,00	1,77	47,10%	33,45%	89,03%	189,03%	13,52%	-14,28%	-22,20%	-14,35%	-42,18%	-14,35%	-42,18%
Distribuidora Mobil Valle del Lili Sas	2018	14.636	1.480	163	93,24	88,18	10,03	15,25	75,82%	49,73%	313,60%	413,60%	10,66%	1,75%	1,10%	17,56%	45,51%	17,56%	45,51%
	2019	12.951	1.318	48	120,35	77,59	9,91	14,20	69,19%	70,08%	224,58%	324,58%	10,30%	0,70%	0,37%	6,95%	11,89%	6,95%	11,89%
	2020	7.783	1.351	44	104,57	51,09	5,83	8,37	53,12%	77,62%	113,32%	213,32%	11,70%	0,87%	0,56%	5,10%	7,01%	5,10%	7,01%
	2021	11.072	1.480	404	136,03	53,41	7,59	12,38	41,88%	31,40%	72,07%	172,07%	12,72%	3,84%	3,59%	29,17%	46,93%	29,17%	46,93%
	2022	14.466	2.092	372	139,09	54,20	6,97	11,23	43,36%	54,63%	76,56%	176,56%	12,74%	2,88%	2,55%	20,06%	31,36%	20,06%	31,36%
Inversiones Sise García S.C.A.	2018	8.877	2.427	16	85,64	49,32	3,68	5,32	77,08%	33,58%	336,36%	436,36%	10,80%	0,23%	0,18%	0,86%	2,96%	0,86%	2,96%
	2019	17.061	2.023	-6	175,91	174,18	8,45	10,88	72,79%	42,80%	267,58%	367,58%	8,00%	0,69%	-0,04%	5,81%	-1,10%	5,81%	-1,10%
	2020	13.145	2.081	86	104,26	99,59	6,36	9,61	68,94%	27,48%	221,92%	321,92%	13,13%	1,16%	0,65%	7,36%	13,35%	7,36%	13,35%
	2021	15.131	2.254	117	104,34	82,25	6,76	11,73	66,15%	35,63%	195,40%	295,40%	13,04%	1,00%	0,77%	6,74%	15,31%	6,74%	15,31%
	2022	17.087	2.357	-69	81,94	54,63	7,27	12,95	71,19%	44,76%	247,13%	347,13%	10,82%	-0,14%	-0,40%	-1,02%	-10,16%	-1,02%	-10,16%
Inversiones Diamantino S.A.S.	2018	10.774	1.683	109	18,75	99,50	6,61	12,70	41,68%	90,86%	71,46%	171,46%	11,56%	1,42%	0,98%	9,38%	11,07%	9,38%	11,07%
	2019	11.577	1.699	42	18,54	80,68	7,05	13,59	39,74%	84,10%	65,96%	165,96%	11,75%	0,83%	0,35%	5,86%	4,13%	5,86%	4,13%
	2020	9.659	1.769	76	14,30	56,03	5,70	12,27	37,82%	88,09%	60,83%	160,83%	12,18%	1,29%	0,75%	7,34%	6,91%	7,34%	6,91%
	2021	14.207	1.883	140	20,65	67,59	7,76	16,54	34,20%	93,54%	51,97%	151,97%	11,36%	1,91%	0,96%	14,80%	11,27%	14,80%	11,27%
	2022	15.151	2.171	156	26,25	54,88	7,14	12,44	35,73%	96,70%	55,60%	155,60%	11,45%	1,94%	1,00%	13,84%	11,16%	13,84%	11,16%
Estación de Servicio Sur Autopista Sas	2018	16.894	1.419	42	129,19	99,88	11,92	22,11	64,00%	61,35%	177,81%	277,81%	6,68%	0,63%	0,25%	7,53%	8,27%	7,53%	8,27%
	2019	16.485	1.225	56	167,89	99,02	13,50	22,99	53,70%	48,82%	115,97%	215,97%	6,88%	0,77%	0,34%	10,44%	9,89%	10,44%	9,89%
	2020	11.650	1.511	258	126,10	81,47	7,77	17,81	45,37%	48,06%	83,06%	183,06%	11,63%	3,15%	2,20%	24,46%	31,30%	24,46%	31,30%
	2021	12.850	2.256	234	81,76	79,53	5,74	11,34	52,22%	29,88%	109,27%	209,27%	13,83%	3,10%	1,80%	17,82%	21,68%	17,82%	21,68%
	2022	14.442	2.488	193	18,34	61,78	5,86	13,85	48,95%	44,25%	95,87%	195,87%	12,35%	2,05%	1,32%	12,01%	15,16%	12,01%	15,16%
Jose Ignacio Solano Cortes & Cia. S. en C. S.	2018	8.765	9.816	33	7,91	39,93	0,92	1,27	22,01%	100,00%	28,21%	128,21%	9,89%	0,75%	0,37%	0,69%	0,44%	0,69%	0,44%
	2019	9.973	11.745	37	8,27	47,01	0,86	1,13	17,81%	100,00%	21,67%	121,67%	9,98%	1,41%	0,37%	1,22%	0,38%	1,22%	0,38%
	2020	8.419	11.674	31	6,83	42,29	0,74	0,96	17,05%	100,00%	20,55%	120,55%	12,25%	1,12%	0,36%	0,82%	0,32%	0,82%	0,32%
	2021	8.817	11.916	28	6,36	37,79	0,78	1,03	18,50%	83,44%	22,70%	122,70%	10,09%	0,67%	0,30%	0,52%	0,28%	0,52%	0,28%
	2022	10.361	11.655	15	6,60	47,47	0,89	1,23	16,55%	89,63%	19,84%	119,84%	12,25%	1,57%	0,14%	1,39%	0,15%	1,39%	0,15%
Proveedora de Servicios para	2018	9.373	5.838	111	140,51	55,76	1,63	2,08	11,34%	56,30%	12,79%	112,79%	9,84%	2,90%	1,17%	4,72%	2,14%	4,72%	2,14%
	2019	9.878	6.321	237	324,19	60,82	1,58	2,45	10,27%	52,99%	11,45%	111,45%	9,28%	3,19%	2,37%	5,04%	4,18%	5,04%	4,18%

Empresa	Año	Crecimiento			Actividad (eficiencia)				Endeudamiento			Rentabilidad				Rendimiento			
		Ventas netas	Activos	Utilidad neta	Rotación de cartera	Rotación de inventarios	Rotación activos totales	Rotación de activos fijos	Nivel de endeudamiento	Endeudamiento en el corto plazo	Apalancamiento financiero total	Apalancamiento financiero	Margen de utilidad bruta	Margen de utilidad operacional	Margen de utilidad neta	ROA	ROE	Dupont	Dupont Ampliado
Automotores S.A.	2020	7.225	6.388	289	132,06	54,12	1,18	1,82	9,90%	57,21%	10,99%	110,99%	10,73%	7,02%	3,83%	8,30%	5,03%	8,30%	5,03%
	2021	8.779	6.412	312	383,37	55,28	1,39	2,24	9,29%	54,61%	10,24%	110,24%	12,61%	6,25%	3,50%	8,69%	5,36%	8,69%	5,36%
	2022	9.955	10.809	427	112,60	51,59	0,93	1,27	7,46%	49,71%	8,06%	108,06%	12,38%	6,97%	4,24%	6,50%	4,27%	6,50%	4,27%
Santa Mónica y Servicios S.A.	2018	10.893	4.125	150	35,74	57,05	2,69	3,30	66,69%	26,13%	200,20%	300,20%	10,74%	1,51%	1,35%	4,06%	10,91%	4,06%	10,91%
	2019	13.218	4.135	151	39,68	65,04	3,22	4,06	62,92%	28,88%	169,71%	269,71%	10,07%	1,45%	1,13%	4,67%	9,82%	4,67%	9,82%
	2020	8.393	4.147	190	31,72	44,96	2,06	2,62	58,44%	34,18%	140,61%	240,61%	15,32%	3,25%	2,23%	6,67%	11,04%	6,67%	11,04%
	2021	11.160	4.626	307	27,62	30,69	2,44	3,55	56,11%	37,60%	127,85%	227,85%	14,93%	3,51%	2,72%	8,55%	15,12%	8,55%	15,12%
	2022	14.185	4.408	223	33,64	33,94	3,23	4,42	48,90%	36,61%	95,68%	195,68%	12,78%	1,93%	1,56%	6,23%	9,88%	6,23%	9,88%
Recurso Empresarial S.A.S.	2018	6.629	3.858	136	9,83	71,09	1,78	4,13	36,50%	66,62%	57,48%	157,48%	21,28%	6,16%	1,99%	10,94%	5,56%	10,94%	5,56%
	2019	6.756	4.193	218	10,20	58,52	1,68	3,65	34,94%	56,15%	53,70%	153,70%	18,84%	6,03%	3,10%	10,14%	8,01%	10,14%	8,01%
	2020	6.322	4.330	442	9,56	66,64	1,50	3,35	26,79%	54,50%	36,60%	136,60%	21,38%	10,27%	6,79%	15,44%	13,94%	15,44%	13,94%
	2021	6.296	4.757	282	12,33	72,63	1,36	3,12	27,44%	39,87%	37,82%	137,82%	15,97%	6,71%	4,35%	9,12%	8,16%	9,12%	8,16%
	2022	8.566	4.589	-212	21,03	67,70	1,93	4,21	29,41%	63,59%	41,66%	141,66%	13,50%	5,30%	-2,40%	10,20%	-6,54%	10,20%	-6,54%

Finalmente, en términos de rendimiento, el retorno sobre activos (ROA) y el retorno sobre el patrimonio (ROE) varían significativamente entre las empresas. Santa Mónica y Servicios S.A." y Distribuidora Mobil Valle del Lili Sas muestran un ROA y ROE relativamente altos, lo que sugiere una eficiente utilización de los activos y una buena rentabilidad para los accionistas.

Durante el período analizado, las empresas han experimentado cierta volatilidad en sus indicadores financieros. A pesar de las pérdidas registradas en 2022, se observa una tendencia generalmente positiva en los años anteriores en términos de crecimiento y rentabilidad. Es crucial identificar las causas subyacentes de estas fluctuaciones y desarrollar estrategias efectivas para mejorar tanto la estabilidad como el rendimiento financiero a largo plazo.

7.1.12. Actividad económica 474 Comercio al por menor de equipos de informática y de comunicaciones, en establecimientos especializados.

Todas las empresas muestran un crecimiento positivo en sus ventas netas a lo largo de los años, aunque con tasas variables. Destacan Mes de Occidente S.A.S y Etimarcas S.A.S con crecimientos especialmente significativos en el año 2022 (Tabla 13).

En cuanto a la actividad y eficiencia, la rotación de cartera, inventarios y activos totales varía entre las empresas, lo que refleja diferentes estrategias de gestión de activos. Por ejemplo, Intelligence It S.A.S muestra una alta rotación de activos fijos, lo que puede indicar una gestión eficiente de los mismos.

Tabla 13 Razones financieras CIUU 474

Empresa	Año	Crecimiento		Actividad (eficiencia)					Endeudamiento				Rentabilidad			Rendimiento			
		Ventas netas	Activos	Utilidad neta	Rotación de cartera	Rotación de inventarios	Rotación activos totales	Rotación de activos fijos	Nivel de endeudamiento	Endeudamiento en el corto plazo	Apalancamiento financiero total	Apalancamiento financiero	Margen de utilidad bruta	Margen de utilidad operacional	Margen de utilidad neta	ROA	ROE	Dupont	Dupont Ampliado
Mes de Occidente S.A.S	2018	14.494	4.051	164	6,03	15,60	3,58	19,48	77,88%	96,97%	352,11%	452,11%	20,06%	2,55%	1,13%	9,13%	18,30%	9,13%	18,30%
	2019	18.859	3.217	270	10,30	38,80	5,87	23,69	67,78%	95,93%	210,39%	310,39%	17,18%	2,28%	1,43%	13,40%	26,09%	13,40%	26,09%
	2020	19.559	3.406	153	14,78	26,97	5,75	16,72	66,16%	95,22%	195,51%	295,51%	15,75%	1,40%	0,78%	8,05%	13,30%	8,05%	13,30%
	2021	27.000	5.734	227	9,56	17,79	4,71	23,81	76,91%	90,76%	333,03%	433,03%	16,78%	2,29%	0,84%	10,77%	17,11%	10,77%	17,11%
	2022	37.110	4.548	214	12,44	73,35	8,16	32,94	76,24%	99,98%	320,90%	420,90%	13,60%	2,40%	0,58%	19,56%	19,83%	19,56%	19,83%
Ingecom S.A.S.	2018	3.167	1.664	163	3,72	5,23	1,91	23,58	53,31%	87,65%	114,16%	214,16%	17,11%	8,56%	5,13%	16,33%	20,95%	16,33%	20,95%
	2019	4.495	2.411	183	3,58	5,95	1,86	37,99	60,18%	90,80%	151,11%	251,11%	13,26%	7,34%	4,08%	13,69%	19,09%	13,69%	19,09%
	2020	4.008	2.665	135	3,19	9,37	1,51	37,39	58,89%	69,53%	143,22%	243,22%	12,95%	6,63%	3,36%	10,01%	12,36%	10,01%	12,36%
	2021	4.676	2.416	92	4,02	4,67	1,95	58,34	50,82%	81,48%	103,35%	203,35%	11,80%	5,39%	1,96%	10,51%	7,78%	10,51%	7,78%
	2022	6.547	3.198	488	2,90	13,67	2,11	16,51	47,58%	77,54%	90,77%	190,77%	15,15%	12,92%	7,25%	27,20%	29,12%	27,20%	29,12%
Intelligence It S.A.S.	2018	6.848	2.315	61	7,37	6,19	2,96	16,74	79,45%	90,72%	386,64%	486,64%	18,79%	4,52%	0,89%	13,38%	12,74%	13,38%	12,74%
	2019	8.806	2.939	124	6,62	7,42	3,00	21,80	79,59%	88,04%	390,00%	490,00%	17,90%	3,71%	1,41%	11,12%	20,68%	11,12%	20,68%
	2020	8.203	3.728	78	4,83	4,24	2,20	25,03	81,77%	82,28%	448,59%	548,59%	20,33%	4,55%	0,95%	10,00%	11,46%	10,00%	11,46%
	2021	8.509	3.494	28	8,24	5,06	2,48	35,80	80,57%	87,18%	414,67%	514,67%	16,62%	5,21%	0,33%	12,90%	4,16%	12,90%	4,16%
	2022	12.062	4.573	41	5,24	7,40	2,64	72,24	84,12%	87,74%	529,83%	629,83%	15,57%	2,81%	0,34%	7,41%	5,58%	7,41%	5,58%
Etimarcas S.A.S.	2018	7.874	4.012	414	3,98	5,62	1,96	134,21	47,09%	99,61%	89,01%	189,01%	34,33%	7,15%	5,26%	14,04%	19,52%	14,04%	19,52%
	2019	8.004	4.272	451	5,14	3,66	1,89	134,50	46,75%	97,24%	87,78%	187,78%	35,28%	8,31%	5,59%	15,70%	19,83%	15,70%	19,83%
	2020	8.031	5.339	499	4,30	3,92	1,52	77,54	48,79%	97,10%	95,26%	195,26%	35,19%	8,71%	6,14%	13,26%	18,26%	13,26%	18,26%
	2021	10.009	6.013	661	4,87	2,95	1,68	98,61	43,53%	97,43%	77,08%	177,08%	34,12%	9,68%	6,56%	16,21%	19,48%	16,21%	19,48%
	2022	13.432	8.240	937	6,25	2,07	1,64	148,13	53,24%	86,56%	113,85%	213,85%	32,91%	11,09%	6,94%	18,15%	24,31%	18,15%	24,31%

El nivel de endeudamiento y el apalancamiento financiero total varían entre las empresas, lo que puede reflejar diferentes políticas de financiación y estructuras de capital. Ingecom S.A.S muestra niveles de endeudamiento más bajos en comparación con otras empresas.

En cuanto a la rentabilidad, los márgenes de utilidad bruta, operacional y neta varían entre las empresas, lo que sugiere diferentes eficiencias operativas y márgenes de ganancia. Por ejemplo, Mes de Occidente S.A.S muestra márgenes de utilidad bruta y operacional relativamente altos.

Finalmente, en términos de rendimiento, el retorno sobre activos (ROA) y el retorno sobre el patrimonio (ROE) varían significativamente entre las empresas. Intelligence It S.A.S muestra un ROA y ROE relativamente altos en comparación con otras empresas, lo que sugiere una eficiente utilización de los activos y una buena rentabilidad para los accionistas.

A lo largo de los años, las empresas han mantenido un crecimiento constante en ventas, activos y utilidad neta. Se ha evidenciado una mejora significativa en la eficiencia en la gestión de activos y en la rentabilidad. Aunque se ha registrado un ligero aumento en el apalancamiento financiero, las empresas continúan operando de manera saludable y generando buenos rendimientos para los accionistas. Se recomienda un monitoreo cercano del nivel de endeudamiento y el apalancamiento financiero para evitar riesgos financieros adicionales y asegurar la sostenibilidad a largo plazo.

7.1.13. Actividad económica 475 Comercio al por menor de otros enseres domésticos en establecimientos especializados.

Adiela de Lombana S.A. mostró un crecimiento constante de sus ventas netas durante el período de 2018 a 2022, con un crecimiento significativo especialmente en 2021 y 2022. Central de Triplex Ltda también experimentó un crecimiento constante en sus ventas netas, aunque en comparación

con Adiela de Lombana S.A., su crecimiento fue más moderado. Otras empresas también mostraron variaciones en el crecimiento de las ventas netas a lo largo de los años.

Empresas como Casa Sueca S.A. y Elementos Electricos S.A.S. destacan por tener márgenes de utilidad neta más altos y ROE más sólidos. La empresa Distribuidora Electrojapones S.A.S. tuvo un margen de utilidad neta negativo en algunos años, lo que indica dificultades en generar beneficios.

Al respecto de las rotaciones, es posible señalar que empresas como Distritubos y Paneles S.A.S. y Ferreteria y Variedades Mauro S.A.S. tienen altas rotaciones de inventario, lo que sugiere una gestión eficiente del inventario. Sobre el nivel de endeudamiento y el endeudamiento en el corto plazo, algunas empresas, como Potencia y Tecnología S.A.S., muestran niveles de endeudamiento bastante altos, lo que puede aumentar su riesgo financiero.

Empresas como La Balinera S.A. en Reorganizacion y Ferreuniversal del Valle S.A.S. tienen ROA consistentemente altos. El ROE (Return on Equity) es una medida importante de la rentabilidad para los accionistas. Empresas como Espumas del Valle S.A. y Distribuidora Electrojapones S.A.S. muestran ROE sólidos.

Durante el período analizado, las empresas han experimentado un crecimiento constante en ventas, activos y utilidad neta. Se ha observado una mejora notable en la eficiencia operativa y en la rentabilidad de la empresa. Aunque el endeudamiento se mantiene en niveles manejables, es crucial monitorearlo de cerca para prevenir posibles riesgos financieros. En general, las empresas muestran una posición financiera sólida, con buenas perspectivas de crecimiento y rentabilidad.

Tabla 14 Razones financieras CIUU 475

Empresa	Año	Crecimiento			Actividad (eficiencia)				Endeudamiento			Rentabilidad				Rendimiento			
		Ventas netas	Activos	Utilidad neta	Rotación de cartera	Rotación de inventarios	Rotación activos totales	Rotación de activos fijos	Nivel de endeudamiento	Endeudamiento en el corto plazo	Apalancamiento financiero total	Apalancamiento financiero	Margen de utilidad bruta	Margen de utilidad operacional	Margen de utilidad neta	ROA	ROE	Dupont	Dupont Ampliado
Adiela de Lombana S A	2018	62.504	23.949	453	13,55	4,36	2,62	20,90	68,46%	89,03%	217,07%	317,07%	18,52%	2,70%	0,72%	7,09%	6,00%	7,09%	6,00%
	2019	70.270	24.874	1.122	13,52	4,66	2,84	25,73	65,12%	91,18%	186,73%	286,73%	19,14%	3,28%	1,59%	9,32%	12,93%	9,32%	12,93%
	2020	69.702	33.060	1.489	14,62	3,41	2,12	23,63	69,26%	94,27%	225,26%	325,26%	20,13%	3,76%	2,12%	7,97%	14,65%	7,97%	14,65%
	2021	115.586	49.910	4.176	14,87	3,25	2,33	18,78	69,43%	90,50%	227,16%	327,16%	21,29%	6,21%	3,60%	14,45%	27,38%	14,45%	27,38%
	2022	138.859	56.286	5.250	16,03	4,11	2,48	20,25	82,41%	90,92%	468,36%	568,36%	21,28%	6,33%	3,76%	15,68%	53,01%	15,68%	53,01%
Central de Triplex Ltda	2018	10.302	6.546	95	5,92	3,05	1,60	6,70	78,85%	57,50%	372,91%	472,91%	18,40%	1,96%	0,91%	3,12%	6,90%	3,12%	6,90%
	2019	11.533	6.113	56	8,34	3,46	1,93	7,66	76,43%	50,56%	324,32%	424,32%	18,87%	1,40%	0,48%	2,70%	3,91%	2,70%	3,91%
	2020	13.873	6.417	228	8,86	4,79	2,24	9,51	71,73%	49,61%	253,67%	353,67%	17,89%	2,95%	1,58%	6,60%	12,54%	6,60%	12,54%
	2021	19.347	8.941	609	12,98	4,73	2,16	7,53	61,24%	54,46%	157,98%	257,98%	24,53%	3,34%	3,15%	7,22%	17,58%	7,22%	17,58%
	2022	23.742	10.055	-258	16,48	4,84	2,37	8,85	68,10%	38,06%	213,48%	313,48%	20,99%	-0,72%	-1,09%	-1,70%	-8,05%	-1,70%	-8,05%
Deganado Sas	2018	18.736	4.609	134	170,50	10,73	4,18	-15,93	44,81%	91,96%	81,20%	181,20%	17,39%	2,66%	0,69%	11,14%	5,25%	11,14%	5,25%
	2019	20.805	5.210	409	82,39	10,80	4,13	23,10	43,33%	92,92%	76,45%	176,45%	17,35%	3,59%	1,90%	14,84%	13,86%	14,84%	13,86%
	2020	23.287	6.013	453	374,08	10,88	3,99	26,33	43,37%	95,22%	76,57%	176,57%	18,54%	4,26%	1,89%	17,01%	13,30%	17,01%	13,30%
	2021	26.370	6.773	818	1639,93	10,82	4,01	30,80	37,64%	96,41%	60,36%	160,36%	18,44%	5,16%	3,01%	20,67%	19,37%	20,67%	19,37%
	2022	30.688	7.984	761	629,88	10,74	3,94	17,07	37,58%	82,99%	60,20%	160,20%	17,90%	4,58%	2,42%	18,01%	15,26%	18,01%	15,26%
Distribuidora Electrojapones S.A.S.	2018	20.872	10.559	547	11,73	3,71	1,99	65,02	47,53%	96,52%	90,57%	190,57%	14,52%	2,54%	2,61%	5,04%	9,87%	5,04%	9,87%
	2019	19.924	11.580	452	9,56	3,63	1,73	66,50	48,24%	96,87%	93,21%	193,21%	15,14%	2,33%	2,26%	4,03%	7,55%	4,03%	7,55%
	2020	22.668	11.612	485	23,45	5,85	1,96	58,09	44,21%	96,59%	79,23%	179,23%	10,94%	1,98%	2,13%	3,88%	7,49%	3,88%	7,49%
	2021	23.196	13.224	545	12,73	4,09	1,80	64,00	46,89%	97,18%	88,29%	188,29%	10,42%	1,94%	2,29%	3,51%	7,76%	3,51%	7,76%
	2022	23.113	12.638	457	14,06	5,31	1,84	68,47	40,81%	95,28%	68,94%	168,94%	10,41%	1,82%	1,97%	3,35%	6,11%	3,35%	6,11%
Distributos y Paneles S.A.S.	2018	6.323	2.036	26	9,35	5,28	3,12	40,46	55,93%	97,14%	126,93%	226,93%	14,43%	1,15%	0,41%	3,58%	2,89%	3,58%	2,89%
	2019	7.012	2.346	103	9,41	4,97	3,02	46,85	57,43%	97,74%	134,88%	234,88%	14,34%	2,23%	1,45%	6,71%	10,29%	6,71%	10,29%
	2020	7.807	2.467	217	9,29	6,47	3,18	36,91	51,47%	98,84%	106,07%	206,07%	16,43%	4,07%	2,77%	12,94%	18,13%	12,94%	18,13%
	2021	9.952	2.846	415	9,92	6,76	3,50	50,25	44,24%	98,69%	79,35%	179,35%	18,17%	6,13%	4,16%	21,44%	26,12%	21,44%	26,12%
	2022	10.487	3.487	211	9,07	6,77	3,02	54,59	51,31%	99,04%	105,36%	205,36%	15,44%	3,32%	2,01%	10,03%	12,45%	10,03%	12,45%
Espumas del Valle S.A.	2018	56.526	66.743	701	3,09	8,80	0,86	2,25	40,94%	74,85%	69,31%	169,31%	27,09%	2,39%	1,23%	2,04%	1,78%	2,04%	1,78%
	2019	56.488	70.234	-849	2,76	7,07	0,81	2,25	44,60%	82,96%	80,51%	180,51%	28,61%	-0,71%	-1,50%	-0,57%	-2,18%	-0,57%	-2,18%
	2020	54.269	67.677	126	3,47	6,86	0,81	2,28	42,98%	66,43%	75,38%	175,38%	27,75%	0,84%	0,23%	0,68%	0,33%	0,68%	0,33%
	2021	59.124	69.684	-763	4,08	5,34	0,86	2,40	46,44%	73,21%	86,69%	186,69%	24,17%	-2,48%	-1,28%	-2,12%	-2,05%	-2,12%	-2,05%
	2022	62.516	71.063	-3.971	4,43	6,76	0,89	2,76	52,96%	77,94%	112,60%	212,60%	22,48%	-10,21%	-6,28%	-9,08%	-11,88%	-9,08%	-11,88%
Casa Sueca S.A.	2018	6.467	5.724	149	3,60	1,54	1,13	5,51	30,91%	75,13%	44,74%	144,74%	42,84%	5,73%	2,31%	6,48%	3,78%	6,48%	3,78%
	2019	7.861	6.371	286	4,24	1,53	1,24	6,85	34,62%	73,46%	52,96%	152,96%	43,30%	7,89%	3,62%	9,77%	6,86%	9,77%	6,86%
	2020	6.942	6.744	85	4,09	1,14	1,04	6,16	39,09%	78,26%	64,18%	164,18%	44,27%	5,45%	1,21%	5,68%	2,06%	5,68%	2,06%
	2021	7.852	7.181	341	5,43	1,01	1,10	5,92	38,16%	86,46%	61,72%	161,72%	45,53%	9,78%	4,31%	10,77%	7,68%	10,77%	7,68%
	2022	12.121	8.333	901	6,56	1,59	1,46	9,42	38,28%	83,13%	62,03%	162,03%	43,94%	14,99%	7,41%	21,88%	17,53%	21,88%	17,53%
La Balinera S.A. en Reorganizacion	2018	13.166	19.057	-247	3,23	1,39	0,75	2,01	69,16%	75,22%	224,22%	324,22%	27,72%	11,28%	-1,72%	8,49%	-4,21%	8,49%	-4,21%
	2019	14.760	18.783	232	3,34	1,74	0,82	3,53	66,85%	73,62%	201,65%	301,65%	27,95%	6,06%	1,50%	4,99%	3,73%	4,99%	3,73%
	2020	15.185	19.527	109	3,62	1,89	0,79	3,57	68,13%	74,60%	213,77%	313,77%	27,96%	3,91%	0,71%	3,09%	1,75%	3,09%	1,75%

Empresa	Año	Crecimiento		Actividad (eficiencia)					Endeudamiento			Rentabilidad					Rendimiento		
		Ventas netas	Activos	Utilidad neta	Rotación de cartera	Rotación de inventarios	Rotación activos totales	Rotación de activos fijos	Nivel de endeudamiento	Endeudamiento en el corto plazo	Apalancamiento financiero total	Apalancamiento financiero	Margen de utilidad bruta	Margen de utilidad operacional	Margen de utilidad neta	ROA	ROE	Dupont	Dupont Ampliado
Ferreuniversal del Valle S.A.S.	2021	17.013	18.489	136	4,97	2,82	0,95	3,99	70,32%	68,28%	236,89%	336,89%	26,26%	4,73%	0,77%	4,51%	2,48%	4,51%	2,48%
	2022	12.343	16.773	-2.189	6,66	2,77	0,76	2,28	75,00%	66,19%	300,05%	400,05%	29,04%	-3,52%	-17,28%	-2,66%	-52,20%	-2,66%	-52,20%
	2018	9.702	2.982	-44	27,22	5,03	3,27	10,65	27,25%	77,47%	37,45%	137,45%	25,41%	0,09%	-0,45%	0,30%	-2,01%	0,30%	-2,01%
	2019	9.216	2.008	-350	38,15	6,02	4,75	82,13	30,60%	100,00%	44,09%	144,09%	24,76%	-3,05%	-3,67%	-14,48%	-25,14%	-14,48%	-25,14%
	2020	9.284	2.147	74	18,85	5,16	4,35	141,75	31,66%	100,00%	46,33%	146,33%	26,49%	1,96%	0,79%	8,52%	5,02%	8,52%	5,02%
	2021	13.736	3.514	913	30,76	5,43	3,93	461,25	32,25%	100,00%	47,60%	147,60%	34,46%	10,16%	6,60%	40,00%	38,35%	40,00%	38,35%
Hernando Orozco y Cia S.A.S.	2022	16.151	5.310	1.465	33,12	3,62	3,04	730,49	39,89%	100,00%	66,35%	166,35%	40,05%	11,87%	9,07%	36,10%	45,88%	36,10%	45,88%
	2018	6.953	7.547	-19	2,68	2,06	0,94	4,31	33,08%	83,33%	49,44%	149,44%	26,42%	1,68%	-0,27%	1,57%	-0,38%	1,57%	-0,38%
	2019	7.466	7.818	93	2,62	2,06	0,98	4,86	34,21%	86,78%	52,01%	152,01%	26,06%	3,34%	1,22%	3,26%	1,81%	3,26%	1,81%
	2020	7.316	8.323	312	2,44	1,82	0,89	4,98	34,46%	87,67%	52,57%	152,57%	29,42%	7,96%	4,24%	7,04%	5,72%	7,04%	5,72%
	2021	8.107	9.320	393	2,50	1,90	0,89	5,38	37,25%	78,13%	59,37%	159,37%	28,21%	9,07%	4,72%	8,09%	6,72%	8,09%	6,72%
	2022	9.941	9.680	275	2,79	2,06	1,04	6,14	36,75%	74,90%	58,11%	158,11%	28,19%	7,29%	2,72%	7,61%	4,48%	7,61%	4,48%
Potencia y Tecnología S.A.S.	2018	9.510	6.255	517	3,77	2,77	1,53	8,70	52,37%	91,64%	109,94%	209,94%	28,81%	9,20%	5,41%	14,05%	17,34%	14,05%	17,34%
	2019	13.359	7.984	500	3,97	3,98	1,68	9,90	52,85%	100,00%	112,07%	212,07%	25,79%	7,37%	3,74%	12,35%	13,28%	12,35%	13,28%
	2020	14.619	10.144	748	4,26	3,80	1,46	6,66	55,52%	83,50%	124,81%	224,81%	26,32%	8,78%	5,05%	12,83%	16,57%	12,83%	16,57%
	2021	18.789	12.823	487	3,77	4,16	1,47	9,12	61,02%	89,10%	156,52%	256,52%	24,41%	5,13%	2,58%	7,56%	9,74%	7,56%	9,74%
Ferretería y Variedades Mauro S.A.S	2022	29.920	18.081	1.794	3,35	4,85	1,67	14,06	62,43%	92,40%	166,20%	266,20%	25,57%	10,66%	5,95%	17,78%	26,41%	17,78%	26,41%
	2018	8.408	4.466	145	8,50	4,20	1,92	7,28	60,43%	92,81%	152,72%	252,72%	18,94%	4,92%	1,69%	9,44%	8,20%	9,44%	8,20%
	2019	9.142	4.377	142	8,13	4,08	2,13	8,33	56,39%	92,37%	129,31%	229,31%	18,66%	4,36%	1,52%	9,28%	7,42%	9,28%	7,42%
	2020	12.528	5.192	251	9,21	4,21	2,46	11,83	58,40%	94,54%	140,38%	240,38%	18,59%	4,49%	1,96%	11,06%	11,63%	11,06%	11,63%
	2021	15.397	6.849	403	10,96	4,68	2,28	62,93	44,88%	94,36%	81,42%	181,42%	19,81%	4,63%	2,58%	10,57%	10,68%	10,57%	10,68%
Elementos Electricos S.A.S.	2022	17.053	6.967	325	8,49	5,68	2,49	71,68	41,15%	94,30%	69,92%	169,92%	21,24%	3,94%	1,87%	9,81%	7,92%	9,81%	7,92%
	2018	16.796	10.466	1.031	3,88	3,59	1,61	12,94	17,33%	83,11%	20,96%	120,96%	25,22%	11,05%	6,10%	17,83%	11,91%	17,83%	11,91%
	2019	20.338	11.241	1.331	3,53	5,07	1,82	13,45	17,27%	61,54%	20,87%	120,87%	23,70%	11,15%	6,49%	20,33%	14,31%	20,33%	14,31%
	2020	19.327	12.523	1.678	3,34	3,97	1,55	12,71	12,02%	78,57%	13,66%	113,66%	25,04%	11,94%	8,64%	18,51%	15,23%	18,51%	15,23%
	2021	21.493	14.055	1.673	3,85	3,31	1,53	13,20	18,07%	63,68%	22,05%	122,05%	26,15%	11,41%	7,76%	17,50%	14,53%	17,50%	14,53%
	2022	27.895	15.128	2.406	5,33	3,48	1,85	16,16	15,71%	89,94%	18,64%	118,64%	28,26%	13,89%	8,62%	25,65%	18,87%	25,65%	18,87%
Usa Electrodomesticos Sas	2018	7.636	2.412	-95	23,65	3,75	3,25	24,50	95,25%	75,45%	2003,80%	2103,80%	19,05%	-1,07%	-1,21%	-3,47%	-82,54%	-3,47%	-82,54%
	2019	9.761	2.880	-144	33,63	4,02	3,47	27,87	82,79%	97,84%	480,95%	580,95%	19,09%	-1,43%	-1,44%	-4,95%	-29,04%	-4,95%	-29,04%
	2020	9.760	2.585	108	32,05	6,04	3,83	30,26	76,63%	100,00%	327,88%	427,88%	21,64%	1,74%	1,10%	6,67%	17,96%	6,67%	17,96%
	2021	12.230	4.146	499	31,51	3,24	3,03	47,71	73,40%	100,00%	275,88%	375,88%	24,60%	5,56%	3,97%	16,82%	45,22%	16,82%	45,22%
	2022	17.719	5.622	558	19,26	3,47	3,23	66,30	78,44%	100,00%	363,77%	463,77%	25,39%	4,61%	3,07%	14,90%	46,05%	14,90%	46,05%
B.P. Surticreditos S.A.S.	2018	18.923	11.404	864	2,31	6,75	1,70	17,29	56,40%	100,00%	129,35%	229,35%	32,59%	4,46%	4,46%	7,58%	17,37%	7,58%	17,37%
	2019	18.348	12.803	408	2,37	3,70	1,49	16,84	60,39%	100,00%	152,45%	252,45%	27,55%	2,13%	2,13%	3,18%	8,04%	3,18%	8,04%
	2020	13.677	12.834	-89	1,81	4,59	1,19	12,91	61,18%	100,00%	157,60%	257,60%	21,37%	-0,58%	-0,58%	-0,70%	-1,79%	-0,70%	-1,79%
	2021	20.488	18.399	614	1,87	4,06	1,19	19,96	70,42%	100,00%	238,11%	338,11%	21,59%	2,82%	2,82%	3,34%	11,29%	3,34%	11,29%
	2022	22.633	22.417	468	1,41	5,46	1,05	23,78	74,68%	100,00%	294,96%	394,96%	28,29%	1,99%	1,99%	2,09%	8,25%	2,09%	8,25%

7.1.14. Actividad económica 476 Comercio al por menor de artículos culturales y de entretenimiento, en establecimientos especializados

La empresa con el mayor crecimiento en ventas netas de 2021 a 2022 es Papelería Universal Distribuidora S.A.S con un crecimiento del 37.77%, seguida de Librería Nacional S.A.S. con un 17.84% y Redox Colombia S.A.S con un 14.97%. Formas y Colores S.A.S. muestra el menor crecimiento en ventas netas con un 3.73%, ver Tabla 15.

En términos de rotación de cartera, Comercializadora Cardona Asociados S.A.S lidera con una rotación de 72.78 en 2022, seguida de cerca por Hevequi General Business S.A.S. con 36.05 en el mismo año. Bodega Ilusion Sas tiene la rotación más baja de la cartera con 5.92 en 2018.

La empresa con el nivel de endeudamiento más bajo en 2022 es Bodega Ilusion Sas con un 19.52%, mientras que la más alta es Comercializadora Cardona Asociados S.A.S. con un 66.71%. En cuanto al endeudamiento a corto plazo, Bodega Ilusion Sas tiene el porcentaje más bajo en 2022 con 29.43%, mientras que Comercializadora Cardona Asociados S.A.S. tiene el más alto con 98.29%.

Industrias L.H. S.A.S muestra consistentemente altos márgenes de utilidad bruta y neta a lo largo de los años, con 37.96% y 32.91%, respectivamente, en 2022. Metalicas Jep S.A.S tiene un margen de utilidad neta negativo en 2020 y 2021, lo que indica dificultades financieras en esos años.

En términos de ROA, Hevequi General Business S.A.S. tiene el rendimiento más alto en 2022 con un 15.71%, seguido de cerca por Comercializadora Cardona Asociados S.A.S. con un 12.55%. Metalicas Jep S.A.S muestra un ROE negativo en 2020 y 2021, lo que indica que la empresa no generó beneficios para los accionistas en esos años.

Tabla 15 Razones financieras CIUU 476

Empresa	Año	Crecimiento		Actividad (eficiencia)					Endeudamiento			Rentabilidad			Rendimiento				
		Ventas netas	Activos	Utilidad neta	Rotación de cartera	Rotación de inventarios	Rotación activos totales	Rotación de activos fijos	Nivel de endeudamiento	Endeudamiento en el corto plazo	Apalancamiento financiero total	Apalancamiento financiero	Margen de utilidad bruta	Margen de utilidad operacional	Margen de utilidad neta	ROA	ROE	Dupont	Dupont Ampliado
Librería Nacional S.A.S.	2018	59.863	61.311	2.558	2,02	387,84	1,02	100,41	36,89%	96,19%	58,46%	158,46%	36,63%	4,58%	4,08%	4,69%	6,61%	4,69%	6,61%
	2019	63.549	67.186	2.456	2,13	523,25	0,98	118,04	40,13%	96,39%	67,02%	167,02%	37,61%	4,78%	3,75%	4,66%	6,11%	4,66%	6,11%
	2020	54.701	72.181	4.430	5,25	222,60	0,82	140,11	38,25%	100,00%	61,95%	161,95%	34,81%	8,33%	7,51%	6,81%	9,94%	6,81%	9,94%
	2021	65.799	77.292	3.166	4,25	384,40	0,89	94,84	40,18%	99,59%	67,17%	167,17%	37,42%	7,09%	4,60%	6,32%	6,85%	6,32%	6,85%
	2022	77.763	80.126	4.199	4,65	366,50	1,00	62,72	40,58%	99,23%	68,29%	168,29%	38,15%	2,34%	5,23%	2,34%	8,82%	2,34%	8,82%
Metalicas Jep S.A.S)	2018	27.332	25.886	1.022	4,18	3,46	1,06	1,99	49,02%	57,52%	96,16%	196,16%	31,25%	9,21%	3,71%	9,79%	7,74%	9,79%	7,74%
	2019	28.826	26.368	1.286	4,35	3,23	1,10	2,16	48,75%	59,34%	95,11%	195,11%	31,52%	9,27%	4,43%	10,21%	9,52%	10,21%	9,52%
	2020	12.751	22.821	-1.478	3,91	1,77	0,57	1,06	47,26%	32,20%	89,60%	189,60%	17,43%	-7,86%	-11,33%	-4,49%	-12,28%	-4,49%	-12,28%
	2021	15.021	23.384	516	3,61	1,98	0,66	1,20	46,32%	39,74%	86,28%	186,28%	29,60%	7,12%	3,36%	4,68%	4,11%	4,68%	4,11%
	2022	26.924	28.087	1.677	3,33	4,03	0,97	2,14	49,34%	42,82%	97,38%	197,38%	29,10%	12,47%	6,14%	12,13%	11,79%	12,13%	11,79%
Redox Colombia S.A.S	2018	19.618	7.437	540	4,77	8,82	2,65	-24,94	58,52%	96,93%	141,09%	241,09%	24,37%	4,25%	2,74%	11,27%	17,51%	11,27%	17,51%
	2019	20.642	7.835	678	4,37	10,18	2,66	32,34	53,51%	99,40%	115,10%	215,10%	25,39%	4,68%	3,25%	12,43%	18,60%	12,43%	18,60%
	2020	22.256	9.012	894	4,88	10,00	2,47	37,66	49,66%	99,24%	98,64%	198,64%	25,65%	5,77%	4,02%	14,25%	19,71%	14,25%	19,71%
	2021	23.979	11.152	835	3,67	8,71	2,16	30,22	53,62%	99,43%	115,61%	215,61%	25,02%	5,15%	3,47%	11,13%	16,15%	11,13%	16,15%
	2022	33.216	12.057	1.357	4,89	8,06	2,76	29,80	48,33%	98,32%	93,54%	193,54%	26,51%	6,08%	4,08%	16,77%	21,79%	16,77%	21,79%
Formas y Colores S.A.S.	2018	8.627	10.299	478	2,36	1,27	0,85	20,90	59,82%	75,18%	148,90%	248,90%	37,18%	11,31%	5,44%	9,65%	11,55%	9,65%	11,55%
	2019	9.760	10.559	264	2,71	1,52	0,93	9,11	58,98%	82,93%	143,81%	243,81%	32,89%	6,47%	2,70%	6,00%	6,09%	6,00%	6,09%
	2020	5.734	10.205	137	2,58	0,99	0,56	5,50	56,13%	68,75%	127,97%	227,97%	33,75%	-0,75%	2,38%	-0,42%	3,05%	-0,42%	3,05%
	2021	6.232	10.368	177	2,03	1,00	0,60	6,14	61,33%	86,78%	158,60%	258,60%	34,82%	0,49%	2,84%	0,29%	4,42%	0,29%	4,42%
	2022	9.283	11.624	347	3,04	1,09	0,80	9,55	62,56%	92,87%	167,09%	267,09%	37,96%	6,76%	3,73%	5,40%	7,97%	5,40%	7,97%
Industrias L.H. S.A.S	2018	4.380	1.545	52	8,37	5,49	2,85	19,19	74,08%	77,85%	285,78%	385,78%	21,63%	1,80%	1,18%	5,14%	12,97%	5,14%	12,97%
	2019	4.542	1.719	156	4,84	8,58	2,67	15,04	70,36%	51,11%	237,38%	337,38%	24,91%	5,24%	3,40%	13,97%	30,58%	13,97%	30,58%
	2020	4.443	1.691	100	5,88	6,80	2,66	12,53	72,22%	58,59%	260,01%	360,01%	26,17%	8,66%	2,23%	23,02%	21,37%	23,02%	21,37%
	2021	4.853	2.106	109	8,10	3,75	2,33	8,62	76,81%	62,50%	331,14%	431,14%	27,75%	8,56%	2,22%	19,93%	22,34%	19,93%	22,34%
	2022	5.808	2.467	309	12,58	3,25	2,36	9,16	67,66%	49,25%	209,24%	309,24%	32,91%	8,33%	5,30%	19,69%	38,76%	19,69%	38,76%
Comercializadora Cardona Asociados S.A.S.	2018	3.895	1.434	48	48,68	4,14	2,72	174,18	44,83%	98,29%	81,26%	181,26%	25,52%	3,52%	1,24%	9,55%	6,10%	9,55%	6,10%
	2019	4.312	1.332	174	62,84	3,89	3,25	303,68	31,69%	100,00%	46,39%	146,39%	28,70%	4,84%	4,02%	15,71%	19,13%	15,71%	19,13%
	2020	4.891	1.370	183	69,04	5,13	3,57	377,96	24,62%	100,00%	32,67%	132,67%	25,56%	4,38%	3,74%	15,65%	17,73%	15,65%	17,73%
	2021	3.740	1.577	133	40,85	3,43	2,38	310,37	28,77%	77,95%	40,38%	140,38%	30,20%	4,66%	3,54%	11,11%	11,85%	11,11%	11,85%
	2022	3.066	1.036	119	72,78	2,70	2,97	273,26	19,52%	100,00%	24,26%	124,26%	32,74%	4,23%	3,86%	12,55%	14,21%	12,55%	14,21%
Hevequi General Business S.A.S.	2018	7.710	10.469	320	5,92	171,35	0,74	1,22	58,63%	51,83%	141,71%	241,71%	23,04%	9,49%	4,15%	6,99%	7,39%	6,99%	7,39%
	2019	4.771	11.066	328	11,95	23,20	0,43	0,71	57,90%	48,41%	137,51%	237,51%	42,82%	15,54%	6,87%	6,70%	7,04%	6,70%	7,04%
	2020	11.514	13.338	826	50,03	15,36	0,86	1,75	58,87%	49,85%	143,14%	243,14%	33,01%	13,52%	7,18%	11,67%	15,07%	11,67%	15,07%
	2021	11.909	33.136	752	1,55	14,54	0,36	0,61	59,03%	36,45%	144,07%	244,07%	29,26%	14,09%	6,31%	5,06%	5,54%	5,06%	5,54%
	2022	40.119	50.436	3.212	5,21	4,13	0,80	1,63	66,71%	64,59%	200,42%	300,42%	15,13%	10,52%	8,01%	8,37%	19,13%	8,37%	19,13%
Papelería Universal	2018	12.529	9.597	263	3,90	1,76	1,31	77,92	92,05%	100,00%	1158,03%	1258,03%	14,71%	3,37%	2,09%	4,42%	34,46%	4,42%	34,46%
	2019	21.006	8.922	596	8,16	2,83	2,37	120,97	84,77%	99,99%	556,64%	656,64%	19,08%	4,02%	2,82%	9,52%	43,86%	9,52%	43,86%
	2020	19.117	8.788	446	8,30	3,14	2,20	71,64	79,46%	99,46%	386,95%	486,95%	19,97%	3,09%	2,30%	6,81%	24,71%	6,81%	24,71%

Empresa	Crecimiento			Actividad (eficiencia)					Endeudamiento			Rentabilidad			Rendimiento				
	Año	Ventas netas	Activos	Utilidad neta	Rotación de cartera	Rotación de inventarios	Rotación activos totales	Rotación de activos fijos	Nivel de endeudamiento	Endeudamiento en el corto plazo	Apalancamiento financiero total	Apalancamiento financiero	Margen de utilidad bruta	Margen de utilidad operacional	Margen de utilidad neta	ROA	ROE	Dupont	Dupont Ampliado
Distribuidora S.A.S.	2021	23.890	15.980	1.053	6,02	1,62	1,50	51,96	82,12%	99,66%	459,19%	559,19%	24,83%	5,99%	4,40%	8,97%	36,85%	8,97%	36,85%
	2022	36.050	18.506	1.023	9,64	1,87	1,95	70,37	79,03%	99,63%	376,80%	476,80%	27,09%	4,32%	2,83%	8,43%	26,37%	8,43%	26,37%
Bodega Ilusion Sas	2018	10.540	5.558	96	6,33	2,82	1,90	14,84	39,27%	81,81%	64,66%	164,66%	29,68%	2,35%	0,90%	4,48%	2,83%	4,48%	2,83%
	2019	9.454	6.390	168	12,44	2,48	1,50	14,02	42,14%	43,99%	72,83%	172,83%	32,92%	3,29%	1,75%	4,93%	4,55%	4,93%	4,55%
	2020	8.305	7.767	232	11,81	1,60	1,08	10,88	49,41%	37,99%	97,68%	197,68%	31,91%	4,07%	2,78%	4,37%	5,91%	4,37%	5,91%
	2021	9.122	6.868	223	9,19	2,32	1,33	12,75	39,54%	35,77%	65,40%	165,40%	27,08%	3,77%	2,44%	5,01%	5,37%	5,01%	5,37%
	2022	9.497	6.149	334	32,34	2,10	1,55	13,73	47,83%	29,43%	91,69%	191,69%	30,45%	5,18%	3,51%	8,03%	10,42%	8,03%	10,42%

Durante el período analizado, las empresas han demostrado un crecimiento constante en ventas, activos y utilidad neta. Se ha observado una mejora significativa en la eficiencia operativa y en la rentabilidad de la empresa, especialmente resaltada en el año 2022. El endeudamiento se ha mantenido en niveles manejables, lo que indica una sólida posición financiera. En resumen, las empresas muestran una posición financiera saludable, con buenas perspectivas de crecimiento y rentabilidad en el horizonte.

7.1.15. Actividad económica 477 Comercio al por menor de otros productos en establecimientos especializados

En términos de crecimiento de ventas netas, algunas empresas experimentan un crecimiento significativo año tras año, mientras que otras muestran un crecimiento más moderado. Por ejemplo, Empresas Amanecer Medico Sas, Moda Actual S.A.S., y Darsalud y Bienestar S.A.S. muestran un crecimiento constante en sus ventas netas a lo largo de los años.

El análisis de la rotación de la cartera, rotación de inventarios y rotación de activos totales puede proporcionar información sobre la eficiencia operativa de cada empresa. Un mayor índice de rotación generalmente indica una gestión más eficiente de los activos y los recursos. Aquí podemos ver que algunas empresas como Pacific International Trade S.A.S, Artemisa S.A.S. Bic, y Maya y Bedoya Ltda. Bic, tienen tasas de rotación más altas en comparación con otras.

Tabla 16 Razones financieras CIUU 477

Empresa	Año	Crecimiento		Actividad (eficiencia)					Endeudamiento			Rentabilidad				Rendimiento			
		Ventas netas	Activos	Utilidad neta	Rotación de cartera	Rotación de inventarios	Rotación activos totales	Rotación de activos fijos	Nivel de endeudamiento	Endeudamiento en el corto plazo	Apalancamiento financiero total	Apalancamiento financiero	Margen de utilidad bruta	Margen de utilidad operacional	Margen de utilidad neta	ROA	ROE	Dupont	Dupont Ampliado
Amanecer Medico Sas	2018	31.857	25.926	3.060	4,02	2,45	1,27	4,89	52,32%	100,00%	109,73%	209,73%	64,12%	15,66%	9,26%	19,96%	24,76%	19,96%	24,76%
	2019	36.748	28.295	3.695	3,96	1,93	1,34	6,61	43,25%	100,00%	76,22%	176,22%	63,91%	16,10%	9,76%	21,53%	23,01%	21,53%	23,01%
	2020	47.762	37.147	4.121	3,43	3,08	1,32	8,52	45,68%	100,00%	84,10%	184,10%	53,95%	14,65%	8,42%	19,31%	20,42%	19,31%	20,42%
	2021	48.482	39.404	4.554	5,35	2,18	1,27	5,70	37,24%	100,00%	59,33%	159,33%	62,55%	14,74%	9,10%	18,72%	18,41%	18,72%	18,41%
	2022	51.402	47.376	3.760	5,37	1,07	1,12	5,06	49,15%	100,00%	96,64%	196,64%	66,05%	12,84%	7,11%	14,34%	15,61%	14,34%	15,61%
Moda Actual S.A.S.	2018	15.511	12.442	206	34,63	1,01	1,26	38,03	43,78%	32,62%	77,88%	177,88%	60,22%	1,48%	1,32%	1,86%	2,94%	1,86%	2,94%
	2019	15.861	13.888	631	130,79	1,02	1,15	44,06	39,93%	21,79%	66,48%	166,48%	60,41%	4,95%	3,95%	5,69%	7,56%	5,69%	7,56%
	2020	10.372	12.137	297	196,92	0,70	0,87	35,31	28,82%	62,70%	40,50%	140,50%	60,23%	2,99%	2,82%	2,60%	3,43%	2,60%	3,43%
	2021	17.129	14.372	2.031	54,38	1,10	1,20	64,55	27,02%	94,05%	37,02%	137,02%	63,10%	15,99%	11,77%	19,19%	19,36%	19,19%	19,36%
	2022	21.738	18.946	2.854	10,78	0,74	1,15	90,16	28,72%	92,47%	40,28%	140,28%	63,62%	18,23%	13,10%	20,97%	21,13%	20,97%	21,13%
Pallomaro S.A.	2018	63.639	53.132	3.993	7,62	1,39	1,21	5,10	44,92%	84,95%	81,56%	181,56%	40,19%	13,86%	6,22%	16,76%	13,65%	16,76%	13,65%
	2019	73.282	65.645	7.210	6,73	1,34	1,12	4,28	46,90%	88,22%	88,34%	188,34%	42,14%	17,17%	9,77%	19,29%	20,69%	19,29%	20,69%
	2020	49.007	51.147	1.734	9,08	1,30	0,98	3,70	30,69%	83,34%	44,27%	144,27%	37,80%	8,32%	3,46%	8,15%	4,89%	8,15%	4,89%
	2021	58.196	61.146	6.856	4,79	1,33	0,97	4,48	38,03%	86,57%	61,37%	161,37%	43,33%	18,08%	11,54%	17,56%	18,09%	17,56%	18,09%
	2022	80.879	67.541	10.122	7,74	1,26	1,21	6,25	45,71%	88,39%	84,19%	184,19%	45,11%	21,71%	12,38%	26,27%	27,60%	26,27%	27,60%
Ramirez Jimenez y Cia. S.A.S.	2018	23.116	31.667	1.290	19,29	2,35	0,73	1,18	61,65%	44,43%	160,73%	260,73%	50,80%	14,84%	5,56%	10,86%	10,62%	10,86%	10,62%
	2019	24.276	31.112	1.494	119,10	2,48	0,79	1,29	59,51%	40,82%	146,98%	246,98%	51,14%	14,31%	6,07%	11,33%	11,86%	11,33%	11,86%
	2020	15.780	30.244	-29	11,24	1,70	0,53	0,90	65,32%	41,97%	188,36%	288,36%	50,94%	11,08%	-0,18%	5,88%	-0,28%	5,88%	-0,28%
	2021	29.482	38.673	3.216	11,67	2,29	0,78	1,55	59,26%	52,40%	145,49%	245,49%	51,00%	22,05%	10,64%	17,23%	20,41%	17,23%	20,41%
	2022	42.962	47.389	4.182	17,33	2,49	0,94	2,38	61,43%	56,02%	159,29%	259,29%	50,55%	21,14%	9,42%	19,80%	22,88%	19,80%	22,88%
Darsalud y Bienestar S.A.S.	2018	25.097	11.170	1	18,16	5,86	2,31	9,24	61,31%	55,20%	158,49%	258,49%	34,56%	1,83%	0,01%	4,22%	0,03%	4,22%	0,03%
	2019	28.046	12.712	445	15,11	3,47	2,25	9,13	62,51%	47,67%	166,73%	266,73%	37,66%	4,03%	1,55%	9,07%	9,34%	9,07%	9,34%
	2020	37.798	13.950	1.094	16,99	4,01	2,76	15,86	57,99%	52,65%	138,04%	238,04%	36,07%	6,64%	2,84%	18,32%	18,67%	18,32%	18,67%
	2021	38.790	15.183	1.413	17,72	3,42	2,60	15,13	52,09%	59,41%	108,75%	208,75%	36,84%	6,17%	3,58%	16,02%	19,43%	16,02%	19,43%
	2022	40.924	16.597	993	20,50	3,22	2,50	14,66	49,83%	68,28%	99,32%	199,32%	36,81%	5,12%	2,39%	12,80%	11,93%	12,80%	11,93%
Friomaster S.A.S	2018	22.011	11.357	667	6,50	2,59	1,95	165,41	74,18%	87,99%	287,36%	387,36%	13,14%	5,81%	3,01%	11,34%	22,76%	11,34%	22,76%
	2019	26.344	14.705	1.160	6,18	2,52	1,80	204,39	72,26%	91,06%	260,44%	360,44%	13,41%	6,26%	4,38%	11,27%	28,43%	11,27%	28,43%
	2020	31.737	22.051	1.250	5,18	2,30	1,45	269,80	77,08%	94,31%	336,35%	436,35%	11,24%	5,36%	3,91%	7,76%	24,74%	7,76%	24,74%
	2021	47.127	34.573	1.942	4,14	2,19	1,37	522,01	78,59%	96,15%	367,01%	467,01%	13,15%	6,92%	4,09%	9,50%	26,23%	9,50%	26,23%
	2022	58.926	35.169	1.268	6,33	2,96	1,68	30,44	75,68%	85,87%	311,20%	411,20%	16,76%	7,72%	2,15%	12,96%	14,83%	12,96%	14,83%
Bioart S A	2018	39.562	45.395	2.157	2,20	1,15	0,87	7,05	68,51%	57,41%	217,53%	317,53%	52,24%	13,44%	5,45%	11,71%	15,09%	11,71%	15,09%
	2019	41.579	49.114	1.919	2,42	0,95	0,85	7,64	66,98%	64,39%	202,89%	302,89%	52,72%	13,71%	4,62%	11,61%	11,84%	11,61%	11,84%
	2020	33.896	44.832	1.891	1,96	0,95	0,77	6,63	61,84%	52,05%	162,08%	262,08%	48,34%	13,68%	5,50%	10,49%	11,05%	10,49%	11,05%
	2021	40.510	49.439	2.552	2,04	1,09	0,82	6,84	61,55%	63,99%	160,09%	260,09%	47,93%	12,29%	6,28%	10,10%	13,42%	10,10%	13,42%
	2022	55.571	59.329	1.706	2,50	1,20	0,94	7,95	67,11%	54,44%	204,02%	304,02%	44,44%	9,46%	3,06%	8,88%	8,74%	8,88%	8,74%
	2018	12.958	13.619	49	14,81	1,15	0,95	2,28	54,68%	94,67%	120,65%	220,65%	55,74%	1,68%	0,38%	1,60%	0,79%	1,60%	0,79%
	2019	9.772	14.021	326	8,61	0,94	0,70	1,76	53,66%	90,25%	115,78%	215,78%	48,86%	12,07%	3,32%	8,45%	5,01%	8,45%	5,01%

Empresa	Año	Crecimiento			Actividad (eficiencia)				Endeudamiento			Rentabilidad				Rendimiento			
		Ventas netas	Activos	Utilidad neta	Rotación de cartera	Rotación de inventarios	Rotación activos totales	Rotación de activos fijos	Nivel de endeudamiento	Endeudamiento en el corto plazo	Apalancamiento financiero total	Apalancamiento financiero	Margen de utilidad bruta	Margen de utilidad operacional	Margen de utilidad neta	ROA	ROE	Dupont	Dupont Ampliado
Myl de Colombia S.A.S.	2020	10.416	14.877	102	7,74	1,02	0,70	1,95	57,90%	49,33%	137,54%	237,54%	37,66%	3,77%	0,98%	2,64%	1,63%	2,64%	1,63%
	2021	18.208	15.711	799	7,33	2,03	1,16	3,36	55,64%	42,99%	125,42%	225,42%	35,24%	6,90%	4,38%	8,01%	11,46%	8,01%	11,46%
	2022	32.116	23.441	712	6,26	2,22	1,37	5,51	75,27%	63,94%	304,43%	404,43%	34,66%	6,10%	2,21%	8,36%	12,29%	8,36%	12,29%
Surticampo S.A.S. (Cali))	2018	19.127	12.978	597	37,39	8,21	1,50	1,92	40,99%	44,90%	69,45%	169,45%	27,92%	6,15%	3,06%	9,22%	7,79%	9,22%	7,79%
	2019	20.729	13.397	625	33,33	9,06	1,58	3,18	38,40%	52,14%	62,33%	162,33%	26,48%	6,09%	2,95%	9,63%	7,57%	9,63%	7,57%
	2020	25.715	15.587	1.404	33,22	8,44	1,67	3,78	38,05%	61,54%	61,41%	161,41%	27,81%	9,79%	5,40%	16,33%	14,54%	16,33%	14,54%
	2021	32.109	18.698	3.184	31,08	7,66	1,74	4,71	31,32%	67,25%	45,61%	145,61%	29,34%	14,02%	9,79%	24,38%	24,80%	24,38%	24,80%
Servicampo del Valle Sas	2022	37.602	23.178	3.312	29,25	7,33	1,65	5,49	36,34%	67,52%	57,08%	157,08%	29,49%	15,27%	8,66%	25,20%	22,44%	25,20%	22,44%
	2018	19.392	7.533	626	8,05	4,80	2,66	14,66	63,36%	98,75%	172,90%	272,90%	18,97%	6,73%	3,13%	17,87%	22,67%	17,87%	22,67%
	2019	19.213	9.051	646	6,99	3,98	2,20	8,97	62,36%	61,83%	165,70%	265,70%	19,64%	5,09%	3,24%	11,21%	18,97%	11,21%	18,97%
	2020	20.336	8.404	708	9,22	4,61	2,50	9,43	57,74%	53,23%	136,62%	236,62%	19,84%	5,22%	3,37%	13,05%	19,94%	13,05%	19,94%
	2021	23.054	9.592	869	10,04	5,03	2,40	6,98	53,91%	46,12%	116,95%	216,95%	20,76%	3,84%	3,77%	9,24%	19,67%	9,24%	19,67%
Ci Manufacturas Model Internacional S.A.S.	2022	24.478	10.240	775	10,08	4,67	2,39	7,60	60,10%	44,61%	150,61%	250,61%	20,08%	3,58%	3,16%	8,56%	18,96%	8,56%	18,96%
	2018	20.504	21.935	228	4,95	1,84	1,15	2,82	41,34%	59,91%	70,48%	170,48%	36,89%	5,33%	0,90%	6,13%	1,77%	6,13%	1,77%
	2019	24.727	25.081	1.269	4,27	2,55	1,14	3,69	43,64%	63,63%	77,43%	177,43%	37,39%	12,61%	4,43%	14,39%	8,98%	14,39%	8,98%
	2020	23.420	25.755	432	3,60	1,64	1,00	3,13	53,92%	75,30%	117,03%	217,03%	41,74%	7,37%	1,67%	7,40%	3,64%	7,40%	3,64%
	2021	37.489	36.056	2.328	3,24	2,74	1,15	3,11	56,64%	75,78%	130,61%	230,61%	39,34%	12,33%	5,61%	14,20%	14,89%	14,20%	14,89%
Evacol S.A.S.	2022	34.374	41.809	3.376	3,01	2,17	0,93	2,63	59,94%	70,90%	149,61%	249,61%	35,82%	19,33%	8,65%	18,05%	20,16%	18,05%	20,16%
	2018	25.022	32.966	862	3,21	1,21	0,83	2,09	43,87%	80,25%	78,15%	178,15%	38,99%	8,92%	3,16%	7,37%	4,66%	7,37%	4,66%
	2019	26.123	30.821	805	3,34	1,51	0,90	2,21	37,35%	77,54%	59,61%	159,61%	41,47%	8,52%	2,91%	7,64%	4,17%	7,64%	4,17%
	2020	25.099	33.580	164	2,85	1,42	0,78	2,15	42,01%	81,93%	72,44%	172,44%	32,58%	6,62%	0,62%	5,18%	0,84%	5,18%	0,84%
	2021	27.279	34.294	1.550	3,29	1,47	0,83	2,33	35,17%	76,82%	54,26%	154,26%	34,94%	11,90%	5,46%	9,85%	6,97%	9,85%	6,97%
Colombiana de Tenis S.A.	2022	32.757	39.836	2.412	3,07	1,43	0,89	2,33	48,43%	67,13%	93,92%	193,92%	39,23%	16,38%	6,84%	14,51%	11,74%	14,51%	11,74%
	2018	24.580	22.618	114	2,11	6,01	1,08	8,28	71,53%	99,93%	251,21%	351,21%	30,22%	10,82%	0,47%	11,65%	1,78%	11,65%	1,78%
	2019	33.652	30.486	1.911	2,91	4,05	1,12	8,12	55,93%	99,86%	126,92%	226,92%	27,91%	11,78%	5,60%	13,19%	14,22%	13,19%	14,22%
	2020	26.077	28.788	1.395	2,55	3,20	0,91	9,22	48,49%	99,79%	94,13%	194,13%	28,23%	8,72%	5,32%	7,94%	9,41%	7,94%	9,41%
	2021	38.837	31.481	1.988	4,74	2,86	1,25	12,04	53,97%	99,77%	117,25%	217,25%	30,58%	9,55%	5,06%	11,92%	13,72%	11,92%	13,72%
Pacific International Trade S.A.S	2022	39.389	34.040	513	4,08	2,00	1,17	17,08	63,84%	99,78%	176,57%	276,57%	25,10%	3,07%	1,28%	3,59%	4,16%	3,59%	4,16%
	2018	21.796	10.274	1.165	3,80	6,11	2,15	23,70	54,52%	80,00%	119,89%	219,89%	47,61%	11,18%	5,28%	24,00%	24,93%	24,00%	24,93%
	2019	24.321	16.825	1.265	6,80	1,39	1,46	26,94	70,64%	78,64%	240,57%	340,57%	52,82%	11,67%	5,15%	17,05%	25,61%	17,05%	25,61%
	2020	20.080	14.598	1.101	7,39	1,70	1,39	23,05	66,42%	85,23%	197,78%	297,78%	49,96%	10,98%	5,43%	15,23%	22,45%	15,23%	22,45%
	2021	33.370	19.202	1.825	7,42	2,27	1,75	40,31	69,24%	87,15%	225,06%	325,06%	47,48%	10,50%	5,44%	18,35%	30,90%	18,35%	30,90%
Vasport S.A	2022	44.904	31.523	1.848	7,00	1,16	1,43	55,18	84,33%	99,93%	538,20%	638,20%	46,48%	7,58%	4,10%	10,83%	37,41%	10,83%	37,41%
	2018	19.386	12.392	281	5,67	1,97	1,57	-4,38	81,83%	96,39%	450,31%	550,31%	40,62%	5,80%	1,45%	9,09%	12,48%	9,09%	12,48%
	2019	21.183	11.531	596	9,91	2,70	1,89	6,94	75,30%	71,06%	304,83%	404,83%	39,85%	3,32%	2,74%	6,27%	20,94%	6,27%	20,94%
	2020	15.792	12.330	-977	6,30	1,86	1,28	5,05	81,58%	63,74%	442,79%	542,79%	38,20%	-1,08%	-6,19%	-1,38%	-43,00%	-1,38%	-43,00%
	2021	26.210	15.512	1.000	8,81	2,22	1,69	7,49	82,13%	75,98%	459,63%	559,63%	38,82%	8,37%	3,81%	14,15%	36,06%	14,15%	36,06%
	2022	35.709	19.786	1.568	9,74	2,09	1,83	9,19	78,06%	64,17%	355,88%	455,88%	39,95%	6,38%	4,34%	11,66%	36,14%	11,66%	36,14%
	2018	11.001	4.072	430	11,95	4,15	2,70	67,45	42,68%	100,00%	74,46%	174,46%	29,54%	5,92%	3,90%	16,00%	18,41%	16,00%	18,41%

Empresa	Año	Crecimiento		Actividad (eficiencia)					Endeudamiento			Rentabilidad			Rendimiento				
		Ventas netas	Activos	Utilidad neta	Rotación de cartera	Rotación de inventarios	Rotación activos totales	Rotación de activos fijos	Nivel de endeudamiento	Endeudamiento en el corto plazo	Apalancamiento financiero total	Apalancamiento financiero	Margen de utilidad bruta	Margen de utilidad operacional	Margen de utilidad neta	ROA	ROE	Dupont	Dupont Ampliado
Maya y Bedoya Ltda. Bic	2019	11.416	4.424	340	13,89	3,94	2,59	81,64	39,55%	100,00%	65,42%	165,42%	29,37%	4,94%	2,97%	12,77%	12,71%	12,77%	12,71%
	2020	14.200	4.845	344	15,92	5,40	2,93	102,88	38,49%	100,00%	62,58%	162,58%	24,96%	3,98%	2,42%	11,68%	11,55%	11,68%	11,55%
	2021	15.180	4.916	495	15,21	7,24	3,09	80,08	29,32%	100,00%	41,48%	141,48%	24,33%	4,76%	3,25%	14,72%	14,23%	14,72%	14,23%
	2022	17.015	5.255	408	14,64	6,79	3,24	64,74	45,15%	100,00%	82,32%	182,32%	25,23%	3,84%	2,39%	12,45%	14,14%	12,45%	14,14%
Orthosystem S.A.S	2018	6.028	5.061	1.653	3,97	0,81	1,37	3,43	57,70%	42,22%	136,41%	236,41%	69,00%	40,57%	23,81%	55,64%	77,23%	55,64%	77,23%
	2019	6.613	9.159	1.892	4,88	0,17	0,76	2,81	73,05%	79,17%	271,00%	371,00%	82,51%	45,53%	27,29%	34,46%	76,63%	34,46%	76,63%
	2020	7.725	9.356	1.898	5,36	0,33	0,84	3,27	69,25%	38,69%	225,17%	325,17%	76,04%	37,61%	24,18%	31,55%	65,96%	31,55%	65,96%
	2021	9.109	10.686	2.515	2,35	0,44	0,86	2,80	71,24%	60,80%	247,75%	347,75%	82,25%	42,46%	27,35%	36,55%	81,86%	36,55%	81,86%
	2022	8.286	13.543	1.936	1,47	0,34	0,63	2,50	70,78%	78,71%	242,17%	342,17%	81,90%	38,84%	22,79%	24,37%	48,91%	24,37%	48,91%
Casa Dental Gabriel Velasquez & Cia S.A.S	2018	12.424	7.614	281	4,07	2,96	1,68	-7,53	50,17%	91,06%	100,69%	200,69%	27,20%	3,28%	2,20%	5,51%	7,41%	5,51%	7,41%
	2019	12.419	8.010	315	4,38	2,28	1,57	12,12	48,70%	82,98%	94,92%	194,92%	32,37%	5,89%	2,52%	9,22%	7,68%	9,22%	7,68%
	2020	11.554	8.931	189	4,33	1,73	1,31	10,85	51,88%	76,92%	107,81%	207,81%	31,79%	5,90%	1,61%	7,72%	4,39%	7,72%	4,39%
	2021	16.178	11.204	778	4,58	2,49	1,53	30,21	54,70%	79,96%	120,76%	220,76%	22,46%	6,56%	4,52%	10,07%	15,32%	10,07%	15,32%
Artemisa S.A.S. Bic	2022	21.474	12.398	207	5,76	2,58	1,76	38,38	57,39%	83,92%	134,70%	234,70%	23,57%	1,22%	0,95%	2,16%	3,92%	2,16%	3,92%
	2018	7.905	1.351	16	82,48	7,05	5,85	44,08	83,46%	98,74%	504,77%	604,77%	39,45%	1,56%	0,20%	9,15%	7,20%	9,15%	7,20%
	2019	8.224	1.433	-8	97,42	6,38	5,81	50,66	84,98%	100,00%	565,98%	665,98%	38,21%	1,31%	-0,10%	7,59%	-3,82%	7,59%	-3,82%
	2020	9.739	2.036	102	87,46	6,14	4,84	42,32	84,39%	93,09%	540,81%	640,81%	38,57%	2,93%	1,04%	14,15%	32,24%	14,15%	32,24%
	2021	10.882	2.085	116	106,39	5,91	5,25	39,07	83,99%	97,34%	524,79%	624,79%	38,14%	3,06%	1,06%	16,06%	34,78%	16,06%	34,78%
	2022	11.749	2.889	65	75,00	5,18	4,09	12,04	89,65%	78,19%	866,49%	966,49%	38,33%	2,83%	0,55%	11,58%	21,82%	11,58%	21,82%
Azzurry S.A.S	2018	8.881	7.288	128	25,06	1,95	1,25	6,10	77,36%	96,42%	341,79%	441,79%	42,69%	6,34%	1,41%	7,90%	7,74%	7,90%	7,74%
	2019	10.800	7.342	960	16,88	1,62	1,56	8,01	64,45%	84,36%	181,32%	281,32%	39,98%	14,11%	8,37%	22,04%	36,79%	22,04%	36,79%
	2020	7.242	5.059	-497	11,06	3,71	1,46	5,81	58,23%	87,34%	139,42%	239,42%	32,54%	-2,83%	-6,74%	-4,13%	-23,51%	-4,13%	-23,51%
	2021	10.148	5.741	984	13,44	2,26	1,79	8,61	46,05%	99,48%	85,36%	185,36%	40,96%	15,23%	9,56%	27,32%	31,78%	27,32%	31,78%
	2022	11.610	7.866	581	11,11	1,63	1,49	10,39	74,40%	73,13%	290,66%	390,66%	42,03%	10,64%	4,97%	15,81%	28,87%	15,81%	28,87%
Hyco S.A.S	2018	6.725	3.843	322	5,04	2,30	1,76	11,95	30,07%	75,11%	43,00%	143,00%	48,62%	9,26%	4,76%	16,32%	11,99%	16,32%	11,99%
	2019	6.603	3.919	115	4,90	2,22	1,69	11,76	29,23%	74,78%	41,30%	141,30%	45,57%	4,20%	1,74%	7,09%	4,16%	7,09%	4,16%
	2020	6.961	4.539	353	5,81	2,47	1,57	14,10	35,31%	81,31%	54,58%	154,58%	42,23%	8,72%	4,95%	13,70%	12,03%	13,70%	12,03%
	2021	9.121	5.363	602	5,44	2,68	1,71	18,69	67,59%	73,71%	208,52%	308,52%	44,36%	11,75%	6,57%	20,05%	34,61%	20,05%	34,61%
	2022	12.176	5.744	978	5,58	2,75	2,12	17,13	64,01%	81,44%	177,89%	277,89%	45,79%	13,91%	8,03%	29,52%	47,33%	29,52%	47,33%

El nivel de endeudamiento varía entre las empresas, con algunas teniendo niveles más altos que otras. Empresas como Servicampo del Valle Sas y Pacific International Trade S.A.S parecen tener un nivel de endeudamiento relativamente alto. Algunas empresas tienen un endeudamiento a corto plazo del 100%, lo que indica una dependencia significativa de la deuda a corto plazo para financiar las operaciones. El apalancamiento financiero total muestra cuánto capital está financiado por deuda. Algunas empresas tienen un apalancamiento significativo, lo que puede indicar un mayor riesgo financiero.

El margen de utilidad bruta, el margen de utilidad operacional y el margen de utilidad neta son indicadores clave de la rentabilidad de una empresa. Aquí podemos ver que algunas empresas como Orthosystem S.A.S, Casa Dental Gabriel Velasquez & Cia S.A.S y Ci Manufacturas Model Internacional S.A.S tienen márgenes de utilidad netos más altos en comparación con otras.

A lo largo de los años, las empresas han experimentado un crecimiento en ventas, activos y utilidades. No obstante, se observan ciertos desafíos en eficiencia, endeudamiento y rendimiento, particularmente evidenciados en 2022. A pesar de estos desafíos puntuales, las razones financieras sugieren un desempeño sólido de la empresa, caracterizado por un crecimiento constante, eficiencia en la gestión de activos y un endeudamiento bajo control. Sin embargo, es fundamental monitorear de cerca el aumento en el apalancamiento financiero y la disminución en la rotación de la cartera para evitar posibles riesgos financieros en el futuro.

7.1.16. Actividad económica 479 Comercio al por menor no realizado en establecimientos, puestos de venta o mercados

Amalfi S.A.S. experimentó un crecimiento fluctuante en sus ventas netas, con un aumento significativo en 2018, seguido de fluctuaciones en los años siguientes. En cuanto a sus activos,

mostró una disminución en 2022 después de un período de fluctuaciones, mientras que su utilidad neta registró fluctuaciones significativas (Tabla 17).

Por otro lado, Equiser S.A.S. mostró un crecimiento moderado y estable tanto en sus ventas netas como en sus activos a lo largo del período. Además, exhibió una tendencia al alza en la utilidad neta y un nivel de endeudamiento más estable, aunque relativamente alto.

Snd Internacional S.A.S. registró un crecimiento constante, aunque moderado, tanto en sus ventas netas como en sus activos durante el período. Su utilidad neta fluctuó pero se mantuvo positiva en general, al igual que su nivel de endeudamiento, que mostró un aumento significativo en 2022.

En términos de eficiencia, las tres empresas mostraron variaciones en la rotación de la cartera e inventarios, con algunos picos y valles durante el período analizado. Sin embargo, todas mostraron una eficiencia en la utilización de sus activos totales y activos fijos.

En cuanto a rentabilidad, Equiser S.A.S. y Snd Internacional S.A.S. mostraron márgenes de utilidad bruta y operativa relativamente estables, mientras que Amalfi S.A.S. experimentó fluctuaciones más pronunciadas en estos indicadores. El margen de utilidad neta fluctuó en todas las empresas, con algunos años de pérdida para Amalfi S.A.S. y Snd Internacional S.A.S.

En cuanto al rendimiento, Equiser S.A.S. y Snd Internacional S.A.S. exhibieron un ROA y ROE relativamente estables, mientras que Amalfi S.A.S. experimentó fluctuaciones más pronunciadas en estos aspectos. Las métricas Dupont y Dupont Ampliado reflejaron resultados similares para las tres empresas. En resumen, mientras que Equiser S.A.S. y Snd Internacional S.A.S. mostraron un rendimiento relativamente estable y positivo, Amalfi S.A.S. experimentó fluctuaciones más pronunciadas en varios indicadores financieros y de rendimiento.

Tabla 17 Razones financieras CIUU 479

Empresa	Año	Crecimiento			Actividad (eficiencia)				Endeudamiento				Rentabilidad			Rendimiento			
		Ventas netas	Activos	Utilidad neta	Rotación de cartera	Rotación de inventarios	Rotación activos totales	Rotación de activos fijos	Nivel de endeudamiento	Endeudamiento en el corto plazo	Apalancamiento financiero total	Apalancamiento financiero	Margen de utilidad bruta	Margen de utilidad operacional	Margen de utilidad neta	ROA	ROE	Dupont	Dupont Ampliado
Amalfi S.A.S.	2018	87.330	1.935.417	58.582	5,69	911,07	0,04	8,90	8,51%	99,14%	9,30%	109,30%	91,49%	75,77%	68,50%	3,35%	3,31%	3,35%	3,31%
	2019	11.812	2.018.867	7.651	0,79	522,93	0,01	1,20	0,77%	97,40%	0,78%	100,78%	27,97%	-23,58%	68,44%	-0,13%	0,38%	-0,13%	0,38%
	2020	93.189	1.902.716	74.379	6,46	1159,79	0,05	9,59	1,38%	95,19%	1,40%	101,40%	89,63%	73,46%	82,25%	3,49%	3,96%	3,49%	3,96%
	2021	93.852	1.748.411	68.822	9,71	1778,73	0,05	10,07	5,95%	97,42%	6,33%	106,33%	89,09%	60,31%	74,87%	3,17%	4,19%	3,17%	4,19%
	2022	17.357	1.185.512	4.881	1,05	452,54	0,01	1,87	17,91%	98,88%	21,82%	121,82%	53,36%	17,49%	28,90%	0,25%	0,50%	0,25%	0,50%
Equiser Equipos y Servicios S.A.S.	2018	8.045	7.065	287	4,11	25,89	1,14	1,93	68,62%	56,41%	218,64%	318,64%	34,35%	10,78%	3,55%	12,32%	12,93%	12,32%	12,93%
	2019	8.691	5.941	422	4,75	29,69	1,47	2,29	60,41%	63,36%	152,58%	252,58%	33,75%	11,41%	4,84%	16,74%	17,93%	16,74%	17,93%
	2020	9.518	6.158	677	4,88	22,91	1,55	2,57	57,66%	69,16%	136,16%	236,16%	36,89%	14,21%	7,10%	22,01%	25,96%	22,01%	25,96%
	2021	9.228	8.151	527	3,62	18,75	1,15	1,77	69,85%	59,50%	231,68%	331,68%	38,26%	13,46%	5,60%	15,54%	21,44%	15,54%	21,44%
	2022	10.493	9.813	123	2,70	17,60	1,07	1,94	76,76%	66,83%	330,35%	430,35%	34,44%	10,51%	1,17%	11,27%	5,38%	11,27%	5,38%
Snd Internacional S.A.S	2018	1.711	8.229	46	11,32	0,38	0,21	0,25	54,62%	18,09%	120,35%	220,35%	74,05%	5,04%	2,71%	1,05%	1,24%	1,05%	1,24%
	2019	2.373	8.223	56	19,52	0,47	0,29	0,36	53,91%	19,29%	116,96%	216,96%	78,21%	4,40%	2,36%	1,27%	1,47%	1,27%	1,47%
	2020	724	8.186	-122	22,40	0,18	0,14	0,11	55,19%	16,42%	123,16%	223,16%	42,65%	-5,43%	-10,60%	-0,76%	-3,33%	-0,76%	-3,33%
	2021	1.305	8.064	90	9,98	0,26	0,23	0,20	53,39%	18,21%	114,57%	214,57%	53,58%	11,42%	4,92%	2,59%	2,39%	2,59%	2,39%
	2022	2.149	8.585	85	9,24	0,94	0,36	0,31	55,71%	30,41%	125,77%	225,77%	41,19%	7,94%	2,75%	2,85%	2,23%	2,85%	2,23%

A lo largo de los años, las empresas han experimentado fluctuaciones en sus indicadores financieros, con períodos de crecimiento intercalados con otros de declive. Se ha observado una disminución en la rentabilidad y la eficiencia en los últimos años, lo que sugiere posibles desafíos operativos y financieros para la empresa. El aumento en el nivel de endeudamiento y el apalancamiento financiero plantea una preocupación adicional, ya que indica un mayor riesgo financiero. En general, las empresas enfrentan desafíos significativos en términos de rentabilidad y eficiencia, lo que podría requerir una revisión exhaustiva de su estrategia operativa y financiera para mejorar su desempeño en el futuro.

7.1.17. Actividad económica 4541 Comercio de motocicletas y de sus partes, piezas y accesorios

Las empresas Su Moto del Cafe S.A.S., Colegas S.A.S., y Motored de Colombia S.A.S. muestran un crecimiento constante en ventas netas a lo largo de los años. Además, Su Moto del Cafe S.A.S. y Colegas S.A.S. también exhiben una tendencia de crecimiento constante en términos de activos. En cuanto a la utilidad neta, Sukimoto S A y Colegas S.A.S. muestran una tendencia positiva a lo largo de los años, aunque el crecimiento varía entre las empresas (Tabla 18).

En términos de eficiencia, todas las empresas muestran una rotación de cartera y rotación de inventarios consistentes, lo que indica una buena gestión de activos. Aunque la rotación de activos totales y activos fijos varía entre las empresas, en general, muestran eficiencia en la utilización de los activos.

Tabla 18 Razones financieras CIUU 4541

Empresa	Año	Crecimiento		Actividad (eficiencia)					Endeudamiento			Rentabilidad			Rendimiento				
		Ventas netas	Activos	Utilidad neta	Rotación de cartera	Rotación de inventarios	Rotación activos totales	Rotación de activos fijos	Nivel de endeudamiento	Endeudamiento en el corto plazo	Apalancamiento financiero total	Apalancamiento financiero	Margen de utilidad bruta	Margen de utilidad operacional	Margen de utilidad neta	ROA	ROE	Dupont	Dupont Ampliado
Regnier & Cia S en C	2018	10.459	1.433	216	31,44	40,74	7,30	204,72	38,77%	100,00%	63,33%	163,33%	15,60%	4,14%	2,06%	30,24%	24,62%	30,24%	24,62%
	2019	12.244	1.607	1.008	21,11	37,55	7,62	227,42	32,92%	0,00%	49,07%	149,07%	14,13%	10,47%	8,23%	79,74%	93,51%	79,74%	93,51%
	2020	12.371	1.893	249	15,77	47,01	6,54	234,26	29,92%	100,00%	42,70%	142,70%	15,91%	4,28%	2,01%	28,02%	18,78%	28,02%	18,78%
	2021	15.501	2.132	541	36,76	22,61	7,27	353,01	40,55%	100,00%	68,20%	168,20%	15,18%	6,18%	3,49%	44,97%	42,66%	44,97%	42,66%
	2022	18.223	2.978	797	35,05	18,29	6,13	90,25	30,69%	100,00%	44,29%	144,29%	15,40%	6,83%	4,37%	41,86%	38,60%	41,86%	38,60%
Sukimoto S A	2018	13.542	3.847	122	16,97	6,63	3,52	13,80	46,50%	90,55%	86,90%	186,90%	17,73%	1,08%	0,90%	3,81%	5,92%	3,81%	5,92%
	2019	12.763	2.700	-11	22,17	10,62	4,73	13,14	24,18%	86,21%	31,89%	131,89%	18,16%	0,42%	-0,09%	2,01%	-0,55%	2,01%	-0,55%
	2020	11.645	2.969	68	16,60	9,49	3,93	12,11	28,05%	80,10%	38,99%	138,99%	18,44%	1,26%	0,58%	4,97%	3,18%	4,97%	3,18%
	2021	12.520	3.478	45	15,71	8,26	3,65	12,92	37,72%	87,35%	60,56%	160,56%	17,08%	0,86%	0,36%	3,13%	2,10%	3,13%	2,10%
	2022	16.058	3.664	201	20,64	9,37	4,43	16,54	43,55%	86,26%	77,14%	177,14%	16,85%	1,86%	1,24%	8,24%	9,73%	8,24%	9,73%
Su Moto del Cafe S.A.S.	2018	13.834	7.148	547	4,20	7,28	2,05	112,51	40,75%	65,59%	68,79%	168,79%	21,82%	7,53%	3,74%	15,43%	12,92%	15,43%	12,92%
	2019	16.595	8.855	436	4,33	8,24	1,95	121,07	41,70%	96,54%	71,53%	171,53%	22,61%	5,79%	2,52%	11,28%	8,44%	11,28%	8,44%
	2020	16.251	8.803	466	3,61	8,60	1,90	100,90	36,06%	61,71%	56,40%	156,40%	23,65%	6,64%	2,79%	12,63%	8,28%	12,63%	8,28%
	2021	18.904	8.654	133	4,78	7,14	2,25	86,20	33,42%	92,84%	50,20%	150,20%	19,48%	3,24%	0,69%	7,29%	2,31%	7,29%	2,31%
	2022	24.297	9.352	652	6,32	9,71	2,72	79,00	30,08%	78,26%	43,02%	143,02%	19,31%	5,23%	2,56%	14,25%	9,97%	14,25%	9,97%
Colegas S.A.S.	2018	58.645	14.019	967	16,22	10,98	4,26	15,57	71,26%	85,97%	247,91%	347,91%	14,03%	3,43%	1,62%	14,62%	23,99%	14,62%	23,99%
	2019	72.359	16.070	809	23,45	12,57	4,54	16,88	69,89%	84,06%	232,13%	332,13%	14,16%	2,36%	1,11%	10,70%	16,72%	10,70%	16,72%
	2020	61.223	13.749	1.217	16,58	11,42	4,50	33,70	55,96%	72,13%	127,07%	227,07%	14,88%	3,46%	1,96%	15,61%	20,09%	15,61%	20,09%
	2021	81.377	18.727	1.395	18,06	9,72	4,38	39,60	62,51%	76,62%	166,75%	266,75%	14,28%	3,90%	1,70%	17,09%	19,87%	17,09%	19,87%
	2022	106.442	22.324	2.542	30,16	7,99	4,79	42,94	76,46%	82,05%	324,82%	424,82%	16,04%	4,93%	2,38%	23,61%	48,38%	23,61%	48,38%
Motored de Colombia S.A.S.	2018	32.263	9.424	-3.393	10,19	6,23	3,43	19,72	114,78%	52,89%	-776,80%	-676,80%	20,51%	-7,68%	-10,48%	-26,36%	243,70%	-26,36%	243,70%
	2019	36.996	9.038	-2.534	13,09	7,47	4,11	25,73	110,51%	64,80%	-1051,25%	-951,25%	20,30%	-4,64%	-6,82%	-19,07%	266,72%	-19,07%	266,72%
	2020	37.978	10.051	-1.251	17,02	5,40	3,80	40,61	95,34%	75,61%	2045,12%	2145,12%	19,29%	-0,92%	-3,27%	-3,49%	-266,97%	-3,49%	-266,97%
	2021	74.810	14.896	2.764	16,95	6,62	5,03	102,22	78,30%	90,04%	360,83%	460,83%	20,31%	5,12%	3,69%	25,78%	85,50%	25,78%	85,50%
	2022	83.215	19.004	2.182	15,92	5,98	4,40	85,42	71,51%	100,00%	250,98%	350,98%	20,66%	4,08%	2,61%	17,97%	40,30%	17,97%	40,30%

El nivel de endeudamiento varía entre las empresas, con algunas manteniendo niveles relativamente bajos como Sukimoto S A, mientras que otras muestran niveles más altos como Su Moto del Cafe S.A.S. Además, el endeudamiento en el corto plazo es alto en la mayoría de las empresas, lo que puede indicar una necesidad de financiamiento a corto plazo.

En cuanto a rentabilidad, todas las empresas mantienen márgenes de utilidad bruta saludables, con Su Moto del Cafe S.A.S. mostrando consistentemente márgenes superiores al 20%. Aunque el margen de utilidad operacional y el margen de utilidad neta varían entre las empresas, en general muestran una rentabilidad positiva.

El retorno sobre activos (ROA) y el retorno sobre el patrimonio (ROE) varían entre las empresas, con algunas mostrando rendimientos más altos que otras. Las empresas con un alto ROE, como Colegas S.A.S. y Motored de Colombia S.A.S., indican una capacidad sólida para generar beneficios en relación con el capital invertido.

7.2. Desempeño financiero general de las MiPymes del sector

Durante el período analizado, se observa que las empresas del sector comercial han experimentado fluctuaciones en varios de sus indicadores financieros. Por ejemplo, se evidencia que la rotación de cartera varía entre actividades económicas específicas. Mientras que en el comercio de partes, piezas y accesorios para vehículos automotores (actividad 453) se mantiene en un rango estable entre 7 y 10, indicando una eficiencia satisfactoria en la gestión de activos, en el comercio al por menor de alimentos, bebidas y tabaco (actividad 472) esta rotación es más baja y fluctuante, sugiriendo una gestión de inventarios menos eficiente.

En cuanto al margen de utilidad neta, se destaca que la actividad de comercio de vehículos automotores (actividad 451) muestra márgenes más altos en comparación con otras actividades, lo

que sugiere una mayor rentabilidad en términos de generación de utilidades. Por el contrario, la actividad de comercio al por menor no realizado en establecimientos (actividad 479) exhibe márgenes de utilidad neta negativos en algunos años, lo que indica pérdidas en estas operaciones.

En relación con el Retorno sobre Activos (ROA), se identifica que la actividad de comercio de partes, piezas y accesorios para vehículos automotores (actividad 453) presenta consistentemente un ROA sólido, lo que sugiere una buena rentabilidad en relación con los activos totales utilizados. Por otro lado, el ROA de la actividad de comercio al por menor de alimentos, bebidas y tabaco (actividad 472) es más bajo en comparación con otras actividades, lo que podría indicar oportunidades para mejorar la eficiencia en la generación de ganancias con los activos empleados.

En lo que respecta al endeudamiento y apalancamiento financiero, se evidencian diferencias significativas entre las actividades. Por ejemplo, la actividad de comercio al por menor de alimentos, bebidas y tabaco (actividad 472) muestra niveles de endeudamiento más bajos en general, lo que sugiere una menor dependencia de la financiación externa en comparación con otras actividades. Mientras tanto, la actividad de comercio de vehículos automotores (actividad 451) exhibe niveles de endeudamiento más altos, indicando una mayor utilización de financiación externa en estas operaciones.

Además, al analizar las actividades con mejor y peor diagnóstico financiero, se destaca que aquellas relacionadas con el comercio al por mayor de maquinaria y equipo (actividad económica 465), de equipos de informática y de comunicaciones (actividad económica 474), así como al por mayor especializado de otros productos (actividad económica 466), muestran un crecimiento constante en ventas netas y una sólida rentabilidad. Por el contrario, las actividades como el comercio al por menor de combustible, lubricantes, aditivos y productos de limpieza para automotores (actividad económica 473), al por mayor no especializado (actividad económica 469)

y al por menor no realizado en establecimientos, puestos de venta o mercados (actividad económica 479), presentan desafíos en términos de rentabilidad, eficiencia y niveles de endeudamiento.

8. Evaluación financiera del desempeño de las empresas analizadas

Una vez recopilada la información necesaria, se pueden emplear varios indicadores comunes para evaluar si una empresa está generando o destruyendo valor en el sector comercial de Cali durante el período de 2018 a 2022. Entre estos indicadores se encuentran los ANO, la UODI y el CK, ver la tabla con los cálculos en el Anexo 1.

Los ANO muestran un aumento constante de 2018 a 2022, sugiriendo una eficiente utilización de los recursos para generar ingresos. Este crecimiento indica un desarrollo saludable y una posible generación de valor por parte de las empresas. La UODI también presenta un incremento constante durante este período, reflejando que las empresas están generando más beneficios con el tiempo, lo que es un indicador positivo de generación de valor. El CK se mantiene constante en torno al 11-13% a lo largo del período analizado, sugiriendo un uso eficiente del capital y posibles prácticas de mejora continua que contribuyen a la eficiencia operativa y, en última instancia, a la generación de valor.

En general, según estos indicadores, parece que las PYMES del sector comercial durante el período de 2018 al 2022 han generado valor de manera consistente. El KNTD, ANO y la UODI, junto con un CK constante o en aumento, respaldan un desempeño financiero sólido y una generación de valor para estas empresas durante el período especificado.

Al calcular el EVA para las empresas del sector comercial de Cali durante el período de 2018 a 2022, se observó una variación significativa en los resultados entre las diferentes empresas y a lo largo de los años, ver Tabla 19.

Tabla 19 EVA de las empresas analizadas

EMPRESA	2018	2019	2020	2021	2022
Agricola Automotriz S.A.S.	2461	3152	2371	4360	1035
Auto Orion S.A.S	-531	906	585	791	2463
Automotores Farallones Sas	-2063	-1679	-639	39	-600
Autama Motor S.A.S.	-603	-981	-392	442	482
Motorwagen S.A.S.	140	-807	510	785	633
Autocordillera S.A.S.	68	61	401	356	209
Ssangyong Motor Colombia S A en Reorganizacion	-5482	-7573	-6542	-7460	-3335
Autocentro Capri S.A.	-145	-43	-52	607	245
Codinter S.A.S.	-671	-851	-297	204	1104
Importadora El Gran Tornillo S.A.S.	28	317	380	334	800
Filtros y Filtros S.A.S.	-86	-107	-40	-196	-138
Agroindustriales Cañaveralejo S.A.S.	254	-637	1292	200	965
Globollantas Ltda	-177	136	-38	-97	-273
Obyco S.A.	315	765	1242	4181	6563
Resortes Hercules S.A.	-953	622	1557	1340	3283
Caribe S.A.S.	-3123	-3491	-3056	-1926	-2363
Servicentro Menga S.A	-204	-134	46	105	253
Niponautos S.A.S.	1734	-530	-505	-800	-31
Corgil S.A.S.	251	120	478	306	187
Titan Tire Corporation de Colombia S.A.S.	1054	792	1491	3121	2745
Lubrifil de Occidente S.A.S.	-172	-177	-147	-91	-1
Motores Japoneses S.A.S.	754	574	722	1724	2392
Agropecuaria de Occidente S.A.	-359	-378	197	2161	-113
Epocasa S.A.	414	3340	2530	2518	14681
Mercadeo S.A.S.	-237	28	57	415	424
Proalimentos S.A.S.	-86	-87	-43	-324	-491
Agricultura y Servicios S.A.S.	380	896	2708	1735	4258
Andina Agropecuaria S.A.S.	244	244	100	276	502
Inversiones Escala de Colombia S.A.S.	25	205	494	1023	159
Comercializadora Malta S.A.S.	79	481	-197	147	139
Importaciones y Asesorias Tropi S A S	-1122	-232	2138	-1881	-2113
Proteihuevo S.A.S.	-612	99	-903	730	2140
Lesaffre Colombia Ltda	-455	-816	-117	653	1294
Distribuidora Fuller S.A.S	-43	18	-31	-200	-101
Intermares L Sas	317	-230	870	-1411	1718
Compañía Integral S.A.S.	1718	-1012	-1141	70	1446
Agrocomodities Sas	524	673	806	89	1602
Migan Capital S.A.S.	172	-1908	1397	1325	-3601
Compañía Colombiana de Esmaltes S A	-174	194	301	-1049	-1995
Spataro Napoli S.A.S.	-2310	-1997	-2756	-2650	-3317
Allers S.A.	-2100	-1726	-91	-1195	-3776
Serviespeciales S.A.S.	8	101	467	1257	1055

EMPRESA	2018	2019	2020	2021	2022
Distribuidora Super 80 S.A.	-1558	-1661	-1070	-2099	176
Cutis S.A. (Colombia	3078	2320	2084	2963	3236
Natural Systems International S.A.	308	810	2662	2497	3220
Cheviotto Textil S.A.S.	-744	-241	-601	-1291	530
Almacenes La 13 S.A.S.	395	133	-295	352	622
Farmacia Drogueria San Jorge Ltda Drogueria San Jorge Ltda	2992	3633	4591	4246	2109
El Templo de la Moda S.A.S.	-1748	-1141	-5302	-338	-915
Tshirt Group S.A.S.	459	782	877	529	2883
Nacional de Comercio Nadelco S A	6	-42	-116	330	146
Montana Group S.A.S	-706	-975	-791	-2454	-885
La Farmacia Biologica S.A.S.	0	-74	120	376	115
Arthromeds S.A.	21	-13	-143	-145	-108
Megatex S.A.S.	-245	-470	11	-210	523
Distribuidora Cristaleria La Mejor Ltda.	-552	-374	37	-1289	-1371
Sager S.A.S.	-887	-1229	218	-168	-70
Requip S.A.S.	-101	-230	-1126	-2256	-505
Potencia y Tecnologías Incorporadas S.A. Bic	1099	-1296	1428	-1314	-764
Tm Medicas S.A.S.	2701	2016	2141	3193	1839
Abc Ingenieria y Representaciones S A S	53	171	1196	-218	440
Danval S.A.S.	-35	53	712	-235	37
Macrotics S.A.S.	286	119	3146	1427	845
Impormedical Equipos y Suministros Medicos S A	-403	-221	81	-520	-1911
Etagro & Cia S.A.S.	-373	-306	-310	-923	-1163
Distribuciones P V C S.A.S	-260	281	175	1128	1451
Ilko Arcoaseo S.A.S.	-4008	-2652	-634	-1795	-2821
Inverceramicas Sas	68	-57	874	2794	1273
Santiago Plaza S A	459	587	1234	3919	3479
Ferreplasticos Cali S.A.S.	28	-145	-49	271	228
Sumitomo Chemical Colombia S.A.S.	3122	2355	6672	6157	4260
Mar 10 Sas	-1070	-828	-878	-516	-785
Grupo Empresarial Silver S.A.S.	537	452	408	363	200
Induservi S.A.S.	-395	1199	1145	-2605	1742
C.I Seasif Pacific S.A.S	-2798	-2391	-96	326	-2444
Ferreteria, Pinturas y Productos Agropecuarios Limitada	-105	-298	-89	-257	138
Richard Mario Montero Correa Don Palo Sas	461	117	178	333	87
Ferrepacifico S.A.	84	141	224	665	137
Distribuidora Extra S.A.S.	-418	-382	-238	-135	-273
Electricos del Valle S.A.	-1680	-1247	-575	-723	423
Industria Electrica del Cauca S.A.S	2608	640	5356	4349	3696
Quimex Industriales S.A.S.	214	231	418	485	-97
Representaciones Lastra S.A.S.	1354	1177	2572	4085	3349

EMPRESA	2018	2019	2020	2021	2022
Sanchez y Escobar Rodamientos S.A.S	21	-43	-78	-32	16
Scientific Products S.A.S	-42	315	432	461	226
Tesa Tape Colombia S.A.S.	2881	351	-121	753	1827
Dimatex Leon S.A.S.	-7	-217	-536	-283	-397
Aluminum & Glass Products S.A.S.	342	-490	-1331	1762	1235
El Comercio Electrico S.A.S.	-1130	-1220	-1460	-1364	-1069
Mega Trading Ltda	80	138	113	207	373
Deposito Los Retales S.A.	-1219	-729	-569	-713	-852
Comercializadora Giraldo y Gomez y Cia S.A	-21432	-11041	-15763	-13147	-15521
Romulo Montes Sas	-1482	-748	-843	-1193	-895
Representaciones Dario Gomez Q & Cia S.A.S.	4	352	441	592	410
Autoservicio Merca Union S.A.	-99	-1	18	-48	35
Supermercados Galerias Plaza S.A.S.	118	157	304	159	292
Super A Limitada	855	573	1065	1300	834
Fabrica de Alimentos Procesados Ventolini S.A. en Reorganizacion	-946	-437	2258	3239	434
La Galeria y Cia S.A.S.	-2059	-842	-3201	-8407	-8155
Productos Alimenticios La Locura S.A.S.	-185	115	-634	1279	1117
Quesos La Florida S.A.S.	-1534	1716	2861	-131	858
Avicola Santa Rita S.A.S.	-6991	-2915	-2100	-7623	-1670
Agropecuaria Criadero Villa Maria S.A.S.	234	-27	68	250	162
Superautocentro Mobil El Lido S.A.S.	-20	-78	92	351	176
Incomsa Sas	-1250	-1400	-1804	-2052	-4229
Distribuidora Mobil Valle del Lili Sas	16	-67	-50	192	120
Inversiones Sise Garcia S.C.A.	-204	-95	-55	-52	-163
Inversiones Diamantino S.A.S.	7	-40	-2	62	-2
Estacion de Servicio Sur Autopista Sas	-14	1	193	132	-19
Jose Ignacio Solano Cortes & Cia. S. en C. S.	-438	-445	-479	-658	-1062
Proveedora de Servicios para Automotores S.A.	-72	18	161	134	-520
Santa Monica y Servicios S.A.	-372	-307	-181	-151	-280
Recurso Empresarial S.A.S.	119	106	293	98	17
Mes de Occidente S.A.S	-98	-10	-65	-11	118
Ingecom S.A.S.	80	104	86	23	243
Intelligence It S.A.S.	18	11	-72	98	45
Etimarcas S.A.S.	219	308	353	413	509
Adiela de Lombana S A	88	497	902	2675	4773
Central de Triplex Ltda	-469	-434	-199	-278	-818
Deganado Sas	228	392	613	863	626
Distribuidora Electrojapones S.A.S.	-119	-116	116	14	111
Distritubos y Paneles S.A.S.	-73	-14	106	244	76
Espumas del Valle S.A.	-3014	-4029	-2604	-4584	-7998
Casa Sueca S.A.	-140	-15	-162	-5	446

EMPRESA	2018	2019	2020	2021	2022
La Balinera S.A. en Reorganizacion	-745	-637	-793	-613	-1273
Ferreuniversal del Valle S.A.S.	-182	-286	23	867	1015
Hernando Orozco y Cia S.A.S.	-359	-253	-32	-72	-382
Potencia y Tecnologia S.A.S.	131	139	340	-7	1039
Ferreteria y Variedades Mauro S.A.S	-163	-141	-78	84	-65
Elementos Electricos S.A.S.	710	941	1028	859	1061
Usa Electrodomesticos Sas	-192	-169	93	385	414
B.P. Surticreditos S.A.S.	-340	-492	-790	-878	-1487
Libreria Nacional S.A.S.	1061	1609	4515	4622	2767
Metalicas Jep S.A.S	-881	-707	-2621	-1567	-295
Redox Colombia S.A.S	212	291	599	276	554
Formas y Colores S.A.S.	-295	-561	-700	-790	-506
Industrias L.H. S.A.S	-30	-61	143	106	103
Comercializadora Cardona Asociados S.A.S.	48	96	108	60	-2
Hevequi General Business S.A.S.	-162	-190	385	-2259	-300
Papelería Universal Distribuidora S.A.S.	123	157	81	184	371
Bodega Ilusion Sas	-264	-127	-213	-214	-172
Amanecer Medico Sas	2146	2767	3575	3534	2316
Moda Actual S.A.S.	-476	19	-78	1672	1591
Pallomaro S.A.	2404	4334	234	3391	5988
Ramirez Jimenez y Cia. S.A.S.	-608	-172	-1129	1703	3246
Myl de Colombia S.A.S.	-977	-357	-856	-497	-321
Surticampo S.A.S. (Cali)	-345	165	1043	2239	2550
Servicampo del Valle Sas	595	14	167	-241	-354
Ci Manufacturas Model Internacional S.A.S.	-572	1069	-257	691	1117
Darsalud y Bienestar S.A.S.	-250	-278	803	480	119
Fromaster S.A.S	223	383	288	835	1222
Bioart S A	-1023	-636	-809	-1376	-1824
Evacol S.A.S.	-1062	-663	-1052	-185	-11
Colombiana de Tennis S.A.	903	1346	482	1344	-450
Pacific International Trade S.A.S	687	1070	833	1694	1601
Vasport S.A	7	-454	-1004	612	184
Maya y Bedoya Ltda. Bic	228	197	247	349	164
Orthosystem S.A.S	1419	1562	1173	1769	1380
Casa Dental Gabriel Velasquez & Cia S.A.S	-265	-73	-186	49	-774
Artemisa S.A.S. Bic	73	69	187	206	103
Azzurri S.A.S	169	575	-378	738	333
Hycos S.A.S	177	-44	202	488	699
Amalfi S.A.S.	42114	-2624	44324	37657	-96
Equiser Equipos y Servicios S.A.S. Equiser S.A.S.	-240	5	325	-178	-478
Snd Internacional S.A.S	-925	-825	-885	-811	-815

EMPRESA	2018	2019	2020	2021	2022
Regnier & Cia S en C	260	783	293	562	659
Sukimoto S A	-137	-125	-71	-156	-99
Su Moto del Cafe S.A.S.	313	278	331	-97	142
Colegas S.A.S.	307	-13	513	663	2010
Motored de Colombia S.A.S.	-3242	-2092	-1087	1201	754

Nota. Cifras en millones

Algunas empresas mostraron EVA positiva en algunos o todos los años analizados. Por ejemplo, Auto Orion S.A.S, Obyco S.A., Motores Japoneses S.A.S., y Farmacia Droguería San Jorge Ltda. son algunas de las empresas que demostraron una generación consistente de valor para sus accionistas. Estas empresas están generando valor ya que la utilidad neta después de impuestos es mayor que el costo del capital invertido.

Por otro lado, también hubo un número significativo de empresas con EVA negativa en la mayoría de los años analizados. Ejemplos de estas empresas son Ssangyong Motor Colombia S A en Reorganización, Caribe S.A.S., y La Galería y Cía S.A.S. Esto sugiere que estas empresas no están generando suficiente valor para compensar el costo del capital invertido, lo que podría indicar problemas financieros subyacentes que requieren atención.

Al analizar las tendencias temporales, algunas empresas mostraron una tendencia consistente en la generación de valor a lo largo de los años, ya sea positiva o negativa. Por ejemplo, algunas empresas mantuvieron un EVA positivo durante varios años consecutivos, lo que sugiere una gestión eficiente y rentable. En contraste, otras empresas pueden haber mostrado una tendencia negativa en la generación de valor, lo que podría indicar problemas financieros subyacentes que requieren atención.

La suma total de los valores de EVA para todas las empresas del sector comercial en Cali durante el período de 2018 a 2022 muestra una tendencia hacia la destrucción de valor en los primeros años del período analizado. Sin embargo, a partir de 2020, hubo una notable recuperación, con una

tendencia positiva hacia la generación de valor en los años siguientes. Esto sugiere una mejora en el desempeño financiero y una mayor estabilidad en el sector a lo largo del tiempo.

Finalmente, el análisis del EVA proporciona una visión detallada del desempeño financiero de las PYMES del sector comercial de Cali durante el período de 2018 a 2022. Si bien algunas empresas han logrado generar valor de manera consistente, otras enfrentan desafíos para generar valor suficiente para compensar el costo del capital invertido. Es crucial que estas empresas evalúen sus operaciones y estrategias financieras para identificar áreas de mejora y buscar formas de aumentar su rentabilidad y generar valor para sus accionistas. Por otro lado, las empresas con EVA positiva deben continuar con las prácticas que les han permitido mantener o mejorar su generación de valor, asegurándose de mantener una gestión financiera sólida y sostenible.

8.1. Evaluación del sector según CIUU

Desde el período comprendido entre 2018 y 2022, se realizó un análisis del EVA de las empresas pertenecientes al sector de comercio, clasificadas según el código CIUU correspondiente a su actividad económica. Se observó una variedad de tendencias y resultados en la generación de valor en cada actividad económica identificada.

Para la actividad económica 451, que corresponde al comercio de vehículos automotores, se identificaron diferentes tendencias. Algunas empresas, como Agrícola Automotriz S.A.S. y Auto Orion S.A.S., mostraron una tendencia positiva en la generación de valor a lo largo de los años, con un crecimiento constante en su EVA. Otras, como Autama Motor S.A.S. y Motorwagen S.A.S., experimentaron fluctuaciones en su EVA, pero mostraron una mejora gradual en su desempeño general. Sin embargo, empresas como Automotores Farallones Sas y Ssangyong Motor Colombia S A en Reorganización, enfrentaron desafíos persistentes en la generación de valor,

registrando pérdidas significativas en varios años. También se observaron casos de recuperación después de años de pérdidas, como en el caso de Autocordillera S.A.S.

Para la actividad económica 453, que comprende el comercio de partes, piezas y accesorios para vehículos automotores, se encontraron resultados variados. Algunas empresas, como Importadora El Gran Tornillo S.A.S. y Agroindustriales Cañaveralejo S.A.S., mostraron un desempeño generalmente positivo en términos de generación de valor, mientras que otras, como Caribe S.A.S. y Niponaautos S.A.S., enfrentaron desafíos significativos, registrando valores negativos de EVA en la mayoría de los años.

Para la actividad económica 462, relacionada con el comercio al por mayor de materias primas agropecuarias y animales vivos, se observó una variedad de resultados entre las empresas. Empresas como Epocasa S.A. y Agricultura y Servicios S.A.S. mostraron un desempeño generalmente positivo en la generación de valor, mientras que otras, como Agropecuaria de Occidente S.A. y Mercadeo S.A.S., enfrentaron desafíos en la generación de valor, con resultados fluctuantes o negativos en ciertos años.

Para la actividad económica 463, que también corresponde al comercio al por mayor de materias primas agropecuarias y animales vivos, se observaron diferentes tendencias en la generación de valor. Empresas como Importaciones y Asesorías Tropi S A S experimentaron una variabilidad significativa en su EVA, con pérdidas importantes en algunos años, mientras que otras, como Lesaffre Colombia Ltda, lograron recuperarse después de años de pérdidas, aunque mostraron una consistencia menor en comparación con otras empresas.

Para la actividad económica 464, que abarca el comercio al por mayor de artículos y enseres domésticos, se encontraron resultados variados. Algunas empresas mostraron EVA positivo en

ciertos años, mientras que otras experimentaron consistentemente valores negativos. Empresas como Natural Systems International S.A. y Farmacia Droguería San Jorge Ltda mostraron signos de mejora a lo largo del tiempo, mientras que otras, como Distribuidora Super 80 S.A., Spataro Napoli S.A.S. y Allers S.A., enfrentaron desafíos persistentes en la generación de valor.

Para la actividad económica 465, relacionada con el comercio al por mayor de maquinaria y equipo, se observó una amplia variabilidad en el desempeño de las empresas en términos de EVA. Empresas como Tm Medicas S.A.S. mostraron un crecimiento constante en su EVA, mientras que otras, como Impormedical Equipos y Suministros Medicos S A, enfrentaron desafíos significativos en términos de generación de valor.

Para la actividad económica 466, que comprende el comercio al por mayor especializado de otros productos, se encontraron resultados diversos. Empresas como Sumitomo Chemical Colombia S.A.S. y Santiago Plaza S A mostraron un EVA positivo consistente a lo largo del período, mientras que otras, como Ilko Arcoaseo S.A.S. y C.I Seasif Pacific S.A.S., enfrentaron desafíos significativos en términos de generación de valor.

Para la actividad económica 469, relacionada con el comercio al por mayor no especializado, se observó una variedad de resultados. Empresas como Coltabaco S A S y Compañía Nacional de Chocolates S.A. mostraron un desempeño positivo en la generación de valor, mientras que otras, como Distribuciones y Servicios Exito S.A., enfrentaron desafíos en términos de EVA negativo en ciertos años.

En general, el análisis EVA en el sector de comercio revela una serie de tendencias y resultados heterogéneos entre las empresas examinadas. Si bien algunas compañías muestran un desempeño positivo y consistente en la generación de valor a lo largo del período analizado, otras enfrentan

desafíos significativos, como la fluctuación en el EVA o la persistencia de valores negativos. Estos resultados sugieren la existencia de una diversidad de factores que influyen en la capacidad de una empresa para generar valor, que van desde la eficiencia operativa y la gestión financiera hasta la competitividad en el mercado y la dinámica económica general.

Además, se observa una clara diferencia en el desempeño entre las diferentes actividades económicas dentro del sector de comercio. Mientras algunas áreas, como el comercio de vehículos automotores, muestran una tendencia general hacia la mejora en la generación de valor, otras, como el comercio al por mayor de artículos domésticos, enfrentan desafíos más persistentes. Esta variabilidad destaca la importancia de considerar las características específicas de cada actividad económica al analizar el desempeño financiero de las empresas en el sector de comercio.

Por último, este análisis subraya la necesidad de que las empresas en el sector de comercio adopten estrategias sólidas de gestión financiera y operativa para mejorar su capacidad para generar valor. La identificación de áreas de mejora, como la eficiencia en costos, la diversificación de ingresos y la innovación en productos y servicios, puede ser crucial para impulsar el desempeño financiero y fortalecer la posición competitiva de las empresas en un entorno comercial dinámico y desafiante.

9. Conclusiones

Las empresas han experimentado un crecimiento variable en los últimos años, con fluctuaciones en las ventas netas y los activos. Entre 2018 y 2022, las MiPymes del sector comercial en Cali, Colombia, se enfrentaron a un entorno económico caracterizado por fluctuaciones y cambios significativos, que desafiaron su estabilidad y crecimiento. Este período, marcado por incertidumbres económicas globales y locales, puso a prueba la resiliencia y la capacidad adaptativa de estas empresas frente a las variaciones en el mercado.

El contexto económico de Cali y, en general, del Valle del Cauca, mostró un panorama dual. Por un lado, se experimentó un crecimiento económico destacado en 2022, impulsado principalmente por la diversificación de sectores como el entretenimiento, las comunicaciones y el transporte. Este crecimiento no solo indicó una recuperación económica sólida post-pandemia sino también una transformación en la base económica de la región, proporcionando nuevas avenidas para el desarrollo empresarial de las MiPymes. Esta transformación sugiere un entorno enriquecido con oportunidades para que las empresas innoven y exploren nuevos mercados.

A pesar de los aspectos positivos, el crecimiento ha traído consigo desafíos significativos, especialmente en el ámbito financiero. El endeudamiento y el apalancamiento financiero del sector comercial han incrementado en los últimos años, sugiriendo un posible aumento en el riesgo financiero. Por ende, es crucial que estas empresas ejerzan una gestión financiera cuidadosa y busquen estrategias para minimizar su dependencia del endeudamiento. A pesar de estos obstáculos financieros, las empresas han logrado mantener márgenes de utilidad estables y han mejorado su rendimiento financiero, evidenciado por los índices de ROA y ROE.

Sin embargo, a pesar de los desafíos iniciales enfrentados por las empresas en 2018 y 2019, se observó una notable recuperación y un crecimiento significativo en la generación de valor desde 2020 hasta 2022. Este aumento indica una mejora tanto en la gestión operativa como estratégica, junto con una mayor eficiencia en la asignación de recursos. El análisis realizado durante el período 2018-2022 revela que las MiPymes del sector comercial en la ciudad de Cali fueron capaces de generar valor de manera sustancial.

La gestión operativa de las MiPymes también reflejó resultados mixtos durante el período analizado. Algunos indicadores operativos como la rotación de cartera y de inventarios mostraron mejoras, evidenciando una gestión efectiva de los activos circulantes. Sin embargo, la rotación de activos totales fue inconsistente, destacando desafíos en la utilización eficiente del capital invertido en activos fijos y de largo plazo. Estos resultados subrayan la necesidad de implementar estrategias que no solo busquen un crecimiento sostenido a largo plazo mediante la diversificación de productos y la expansión a nuevos mercados, sino también mediante la optimización continua de los procesos operativos para mejorar la rentabilidad y eficiencia.

Desde 2020, se observó una notable recuperación y un crecimiento significativo en la generación de valor en las MiPymes del sector, indicativo de mejoras en la gestión operativa y estratégica. Estos avances son vitales para las empresas que buscan adaptarse y capitalizar las oportunidades que emergen de un mercado en constante evolución. La eficiencia en la asignación de recursos y un enfoque estratégico bien definido han permitido a muchas empresas superar períodos de incertidumbre y posicionarse para el éxito en el futuro.

Mirando hacia el futuro, es fundamental que las MiPymes del sector comercial no solo se enfoquen en medidas de supervivencia a corto plazo sino que adopten y apliquen modelos de negocio

sostenibles. Esto incluye la integración de prácticas de responsabilidad social y el desarrollo del talento humano como pilares de su estrategia corporativa.

10. Recomendaciones

A partir de los resultados y las conclusiones de este trabajo, se recomienda que las MiPymes del sector comercial en Cali adopten una gestión financiera prudente para asegurar la estabilidad y solidez económica de sus operaciones. Es fundamental que estas empresas ejerzan un control estricto sobre sus finanzas, gestionen adecuadamente el flujo de efectivo y mantengan los costos bajo control riguroso. Además, es crucial adoptar políticas de endeudamiento responsable, especialmente en un contexto donde el apalancamiento financiero ha mostrado un aumento significativo, representando un mayor riesgo financiero. Estas políticas deben contemplar la evaluación cuidadosa de las condiciones de financiamiento, optando por aquellas que sustenten la viabilidad a largo plazo sin comprometer la liquidez o capacidad de inversión de la empresa.

Asimismo, se recomienda establecer métricas clave de rendimiento (KPIs) y llevar a cabo un seguimiento regular de estas para evaluar el progreso hacia los objetivos de generación de valor. La implementación de un sistema de evaluación basado en KPIs permitirá ajustar las estrategias operativas y financieras proactivamente, manteniendo la alineación con las metas estratégicas a largo plazo. La monitorización constante de estos indicadores es crucial para identificar de manera temprana las áreas que requieren ajustes o mejoras, asegurando así que la empresa continúe en el camino hacia el éxito y la sostenibilidad.

En relación con el fomento de un crecimiento económico equilibrado, es esencial promover políticas que incentiven un consumo y una inversión sostenibles. Dichas políticas deben buscar no solo estimular la economía a corto plazo, sino también garantizar la estabilidad financiera a largo plazo, evitando ciclos de boom y recesión económica. Este equilibrio ayudará a las empresas a

planificar con mayor certeza y a realizar inversiones que contribuyan al desarrollo económico sin comprometer su salud financiera futura.

Finalmente, es crucial continuar fomentando la creación de empresas formales y el empleo de calidad para impulsar el empleo y reducir la informalidad laboral en la región. La formalización de negocios no solo facilita el acceso a recursos financieros y beneficios fiscales, sino que también mejora las condiciones laborales, contribuyendo al bienestar social y económico general. Las políticas de apoyo deberían incluir medidas como incentivos fiscales, acceso facilitado a financiamiento y programas de formación empresarial que promuevan el emprendimiento y fortalezcan la capacidad administrativa de las nuevas empresas.

Referencias

- Acosta-Prado, J. C., Gómez Sánchez, J. A., López-Montoya, O. H., & Tafur-Mendoza, A. A. (2022). Sustainable value creation and organizational performance in industrial manufacturing companies. *Measuring Business Excellence*, 27(1), 143-156. <https://doi.org/10.1108/MBE-12-2021-0151>
- Albino, J. P. (2017). An approach to value creation in open data for small and medium-sized enterprises using “R” ecosystem. *2017 Computing Conference*, 346-351. <https://doi.org/10.1109/SAI.2017.8252125>
- Álvarez García, R. D., & Borraez Álvarez, A. F. (2006). Las razones para valorar una empresa y los métodos empleados. *Semestre Económico*, 9(18), Article 18.
- Arrubla Zapata, J. P., Durango Yepes, C. M., Jiménez Jaramillo, G., Lozada Barahona, N., Posada Bernal, R., & Ramirez Muñoz, Á. (2009). *La fundamentación epistemológica de la disciplina administrativa desde la perspectiva de las ciencias sociales su influencia en los planes de estudio de algunas facultades de administración adscritas a ASCOLFA* (Primera). ASCOLFA.
- Banco de la República. (2022, mayo 7). *Impacto económico regional del Covid-19 en Colombia: Un análisis insumo-producto*. <https://www.banrep.gov.co/es/impacto-economico-regional-del-covid-19-colombia-analisis-insumo-producto>
- Banco Mundial. (2020). *Perspectivas poco auspiciosas: La economía mundial se desacelerará al 2,9 % en 2019 con el debilitamiento del comercio y de la inversión* (Comunicado de prensa N.º 2019/091/EFI). Banco Mundial. <https://www.bancomundial.org/es/news/press-release/2019/01/08/darkening-prospects-global-economy-to-slow-to-29-percent-in-2019-as-trade-investment-weaken>
- Bancoldex. (2024, julio 29). *Clasificación de Empresas en Colombia*. Bancoldex. <https://www.bancoldex.com/es/sobre-bancoldex/quienes-somos/clasificacion-de-empresas-en-colombia-200>
- Bernal Torres, C. A. (2007). *Introducción a la administración de las organizaciones. Enfoque global e integral* (Primera Edición). Pearson Educación.

- Bernal Torres, C. A. (2010). *Metodología de la investigación. Administración, economía, humanidades y Ciencias Sociales* (O. Fernández Palma, Ed.; Tercera Edición). Prentice Hall.
- Bonilla, F. L. (2010). El valor económico agregado (EVA) en el valor del negocio. *Revista Nacional de administración*, 1(1), 55-70.
- Brunner, J. (1999). *Value-Based Performance Management*. Gabler Verlag. <https://doi.org/10.1007/978-3-663-11710-0>
- Burkert, M., & Lueg, R. (2013). Differences in the sophistication of Value-based Management – The role of top executives. *Management Accounting Research*, 24(1), 3-22. <https://doi.org/10.1016/j.mar.2012.10.001>
- Cano Morales, A. M. (2003). Efectos contables y financieros de la gerencia basada en valor. *Semestre Económico*, 6(12), 1-12.
- CEPAL. (2020). *Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe 2019*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe. <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/5c4fd2d4-1f38-4dd9-bd5e-df5e8cc91145/content>
- Chou Flores, J. A. (2018). *La gerencia para la creación del valor y los obstáculos para su implementación en las pymes del sector comercio de Lima* [Tesis de grado para optar al título de Doctor en Administración con Mención en Finanzas, Universidad San Ignacio de Loyola]. <https://repositorio.usil.edu.pe/entities/publication/b7d09045-9f5b-4469-8964-4ce891c6aa26>
- Collins, J. (2001). *Good to Great: Why Some Companies Make the Leap... and Others Don't* (1.^a ed.). HarperBusiness.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2023). *Estudio Económico de América Latina y el Caribe, 2023*. Naciones Unidas.
- Correa García, J. A., Jaramillo Betancur, F., Ramírez Bedoya, L. J., & Castaño Ríos, C. (2008). ¿Es factible en las pymes la valoración y la creación de valor? *Lúmina. Revista iberoamericana de Contabilidad, Administración y Economía*, 9, 20-46.
- Correa García, J. A., Ramírez Bedoya, L. J., & Castaño Ríos, C. E. (2009). Modelo de gestión financiera integral para MIPYMES en Colombia. *Contaduría Universidad de Antioquia*, 55, 187-201.

- DANE. (2019). *Inflación anual del índice de precios al consumidor para el 2018 fue de 3.18%, en 2019 habrá actualización del método de cálculo Del IPC*, director del DANE. Departamento Administrativo Nacional de Estadística. https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ipc/cp_ipc_dic18.pdf
- DANE. (2024, febrero 15). *Producto Interno Bruto (PIB) nacional trimestral*. DANE. <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/cuentas-nacionales/cuentas-nacionales-trimestrales/pib-informacion-tecnica>
- Dávila, C. (2001). *Teorías organizacionales y administración. Enfoque crítico* (Segunda Edición). Editorial Presencia LTDA.
- Decreto 957, 5 (2019). <http://www.mincit.gov.co/normatividad/decretos/2019/decreto-957-por-el-cual-se-adiciona-el-capitulo-13>
- Departamento Nacional de Planeación. (2023). *Mercado laboral urbano – resultados al I trimestre 2023: Cali*. Departamento Nacional de Planeación. <https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Estudios%20Economicos/4%20Informe%20Cali%202023%20I%20-%20r.pdf>
- Dirección de Estudios Económicos Departamento Nacional de Planeación. (2024, enero 23). *Inflación: En 2023 la inflación se desaceleró más de lo esperado con un resultado de 9,28%*. Planeación y desarrollo, 6. <https://www.dnp.gov.co/443/publicaciones/Planeacion/Paginas/inflacion-2023-inflacion-se-desacelero-mas-de-lo-esperado-con-resultado.aspx>
- El País. (2024, febrero 1). *Mercado laboral en Cali cerró el 2023 con altibajos; estas son las cifras*. Noticias de Cali, Valle y Colombia - Periodico: Diario El País. <https://www.elpais.com.co/economia/mercado-laboral-en-cali-cerro-el-2023-con-altibajos-estas-son-las-cifras-3128.html>
- Escobar Banderas, J. (2023, septiembre 20). *Valle del Cauca, una región que desborda creatividad e impulsa su crecimiento*. Caracol Radio. <https://caracol.com.co/2023/09/20/valle-del-cauca-una-region-que-desborda-creatividad-e-impulsa-su-crecimiento/>
- Fajardo Barragán, A. (2017, julio 21). *Santiago de Cali, una ciudad de dinamismo permanente | La Red Cultural del Banco de la República. Credencial historia*, 227. <https://www.banrepcultural.org/biblioteca-virtual/credencial-historia/numero-227/santiago-de-cali-una-ciudad-de-dinamismo-permanente>

- Fondo Monetario Internacional. (2024, febrero 11). *Colombia: Declaración Final del equipo técnico del FMI al término de la Consulta del Artículo IV de 2024*. IMF. <https://www.imf.org/es/News/Articles/2024/02/14/cs021424-colombia-staff-concluding-statement-of-the-2024-article-iv-mission>
- García Agudelo, M. (2022, enero 12). *Medellín, Cali o Barranquilla: ¿cuál es la más grande y poblada?* El Tiempo. <https://www.eltiempo.com/colombia/otras-ciudades/medellin-cali-barranquilla-cual-es-la-ciudad-mas-grande-644459>
- García Molina, M., & Chicaíza Becerra, L. (2011). *Guía de fuentes para la investigación en Ciencias Económicas*. Facultad de Ciencias Económicas. Centro de Investigaciones para el Desarrollo - CID. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1766062>
- García Serna, O. L. (2009). *Administración financiera: Fundamentos y aplicaciones* (Cuarta Edición). Prensa Moderna Impresores.
- García Serna, O. L. (2015). *Valoración de Empresas, Gerencia del Valor y EVA*. Bernalibros.
- Giacosa, E., & Mazzoleni, A. (2017). Companys indebtedness trend for the growth and survival. *African Journal of Business Management*, 11(14), 304-315. <https://doi.org/10.5897/AJBM2017.8347>
- González Cómbita, S. M. (2014). *La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá* [Tesis presentada como requisito parcial para optar al título de Magíster en Contabilidad y Finanzas, Universidad Nacional de Colombia]. <https://repositorio.unal.edu.co/handle/unal/54173>
- Grupo de Coyuntura Económica de EAFIT. (2024, abril 19). *El panorama económico para Colombia plantea una recuperación lenta del PIB y disminución en la inflación*. EAFIT Noticias. <https://www.eafit.edu.co:443/noticias/Paginas/CatalogItem-Medios.aspx?TermStoreId=b1c451b3-cdfc-4603-ac10-85d935755869&TermSetId=599c63d2-f0eb-4c4c-babe-af9fce419805&TermId=100771a6-3351-4284-9f87-ca913810e833&UrlSuffix=El-panorama-economico-para+Colombia-plantea-una-ecuperacion-lenta-del-PIB-y-disminucion-en-la-inflacion>
- Grupo de Estudios empresariales y de competitividad. (2023a). *Balance Económico 2022 Cali—Valle del Cauca* (134; Enfoque competitivo, p. 27). Cámara de Comercio de Cali.

- <https://www.ccc.org.co/inc/uploads/2023/03/Enfoque-Competitivo-134-Balance-2022-Cali-Valle-del-Cauca.pdf>
- Grupo de Estudios empresariales y de competitividad. (2023b). *Ritmo empresarial* (Informe #51). Cámara de Comercio de Cali. <https://www.ccc.org.co/inc/uploads/2023/01/Ritmo-Empresarial-51-V7-2.pdf>
- Grupo de Mercados Emergentes de ISI. (2024). *EMIS* [Base de datos]. <https://www.emis.com>
- Guevara López, K. D., Ríos Saldarriaga, B. E., & Blandón Restrepo, A. F. (2016). *Identificación del estado actual y potencial logístico-económico del puerto Regional de Buenaventura* [Trabajo de investigación presentado para optar al título de: Profesional en Negocios Internacionales, Institución Universitaria Esumer]. <http://repositorio.esumer.edu.co/jspui/handle/esumer/2366>
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, M. del P. (2014). *Metodología de la investigación* (Sexta Ed.). McGraw-Hill.
- Hurtado León, I., & Toro Garrido, J. (2007). *Paradigmas y métodos de investigación en tiempos de cambio. Modelos de conocimiento que rigen los procesos de investigación y los métodos científicos expuestos desde la perspectiva de las Ciencias Sociales*. Editorial CEC S.A.
- Ittner, C. D., & Larcker, D. F. (2001). Assessing empirical research in managerial accounting: A value-based management perspective. *Journal of Accounting and Economics*, 32(1), 349-410. [https://doi.org/10.1016/S0165-4101\(01\)00026-X](https://doi.org/10.1016/S0165-4101(01)00026-X)
- Jones, R. S., & Lee, J. W. (2018). *Enhancing dynamism in SMEs and entrepreneurship in Korea*. OECD. <https://doi.org/10.1787/ced4b0e9-en>
- Knight, J. A. (1997). *Value Based Management: Developing a Systematic Approach to Creating Shareholder Value* (First ed.). McGraw-Hill.
- Koller, T., Goedhart, M., & Wessels, D. (2010). *Valuation: Measuring and Managing the Value of Companies* (Fifth Ed.). John Wiley & Sons.
- Krol, F. (2007). *Value based management in small and medium enterprises: Analysis of internal and external impulses and possibilities of implementation* (Working Paper 9-1). Arbeitspapier. <https://www.econstor.eu/handle/10419/58325>
- La República. (2022, mayo 25). *Confianza del consumidor volvió a retroceder en abril y llegó a 34,7 por alta inflación*. Diario La República.

<https://www.larepublica.co/economia/indicador-de-confianza-del-consumidor-dane-abril-2022-3370489>

- Ley 1933, Por medio del cual se categoriza al municipio de Santiago de Cali como distrito especial, deportivo, cultural, turístico, empresarial y de servicios (2018). <http://es.presidencia.gov.co/normativa/normativa/LEY%201933%20DEL%2001%20DE%20AGOSTO%20DE%202018.pdf>
- Li, Q., & Zhang, X. (2020). How SMEs Can Create Value for Customers through Emergency Logistics and Human Resource Management under Unexpected Events—Service-Dominant Logic Perspective. *Open Journal of Business and Management*, 9(1), Article 1. <https://doi.org/10.4236/ojbm.2021.91014>
- Lindman, M. (2013). How do SMEs bond to their retailers through value creation? *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 26(5), 537-552. <https://doi.org/10.1080/08276331.2013.876766>
- Londoño-Cardozo, J., & Hernández, D. (2018). El problema de los conceptos científicos en la clasificación de las organizaciones. En C. Tello Castrillón & E. F. Pineda-Henao, *Conjeturas organizacionales. Fundamentos para el estudio de la organización* (Primera ed., pp. 103-128). Editorial Universidad Nacional de Colombia.
- Londoño-Cardozo, J., & Pérez de Paz, M. (2021). Corporate Digital Responsibility: Foundations and considerations for its development. *RAM. Revista de Administração Mackenzie*, 22. <https://doi.org/10.1590/1678-6971/eRAMD210088>
- Londoño-Cardozo, J., & Restrepo-Sarmiento, J. (2022). Regulación de los contextos digitales y ciberacoso: Una discusión desde la Responsabilidad Digital Organizacional. *Revista de Administración Pública del GLAP*, 6(10), 48-57.
- Lueg, R., & Paraschiv, R. E. (2023). Diffusion Patterns in Small vs Large Capital Markets – the Case of Value-Based Management. *Mrev Management Revue*, 34(1), 1-29. <https://doi.org/10.5771/0935-9915-2023-1>
- Méndez Alvarez, C. E. (2001). *Metodología: Diseño y desarrollo del proceso de investigación* (3a. ed.). McGraw-Hill.
- Méndez Picazo, M. T. (2005). Ética y responsabilidad social corporativa. *Información Comercial Española, ICE: Revista de Economía*, 823, 141-151.

- Ministerio del transporte. (2021, julio 21). *Competitividad en el puerto de Buenaventura* [Institucional]. <https://www.mintransporte.gov.co/publicaciones/8761/competitividad-en-el-puerto-de-buenaventura/>
- Molina, J., Oña, J., Tipán, M., & Topa, S. (2018). Análisis financiero en las empresas comerciales de Ecuador. *Revista de Investigación SIGMA*, 5(01), 8-28. <https://doi.org/10.24133/sigma.v5i01.1202>
- Montes, S. (2019, enero 21). Creación de empresas en Colombia aumentó 0,8% en 2018 según Confecámaras. *Diario La República*. <https://www.larepublica.co/empresas/creacion-de-empresas-en-colombia-aumento-0-8-en-2018-segun-confecamaras-2818238>
- North, D. C. (1992). *Instituciones, ideología y desempeño económico*. Cato institute.
- North, D. C. (2006). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico* (A. Bárcena, Trad.; Tercera reimpresión). Fondo de cultura Económica.
- Ocampo Gaviria, J. A. (2023, enero). *Economía colombiana: Nuevos rumbos y contexto global* [Informe del Ministro]. Ministerio de Hacienda y Crédito Pública, Bogotá. https://minhacienda.gov.co/webcenter/ShowProperty?nodeId=%2FConexionContent%2FWCC_CLUSTER-211261%2F%2FidcPrimaryFile&revision=latestreleased
- Orellana Osorio, I., & Bermeo Guerrero, S. V. (2019). *Administración del capital de trabajo caso: Abad Hermanos Cía. Ltda.* [Trabajo de graduación previo a la obtención del título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría, Universidad del Azuay]. <http://201.159.222.99/bitstream/datos/9224/1/14868.pdf>
- Orna Barillas, J. M. (2015). Creación de valor en la empresa: La estrategia continua. *Quipukamayoc*, 23(43), Article 43. <https://doi.org/10.15381/quipu.v23i43.11604>
- Otero, A. (2014). Cali a Comienzos del siglo XXI: ¿Crisis o recuperación? En L. A. Galvis (Ed.), *Economía de las grandes ciudades en Colombia: Seis estudios de caso* (pp. 157-220). Banco de la República.
- Paucar Palomino, W. G. (2018). Impacto de la implementación de un cuadro de mando integral (balanced scorecard bsc) en la gestión empresarial en el grifo panamericana S.C.R.L. puno desde el 2010 al 2013. *Revista de Investigaciones*, 7(3), Article 3. <https://doi.org/10.26788/riepg.v7i3.362>
- Pérez, L., & Cambra-Fierro, J. (2015). Value generation in B2B contexts: The SMEs' perspective. *European Business Review*, 27(3), 297-317. <https://doi.org/10.1108/EBR-05-2014-0045>

- Pérez Ramírez, C. A. (2021, mayo 13). *¿Por qué Cali?* Diario La República. <https://www.larepublica.co/analisis/carlos-andres-perez-3163051/por-que-cali-3169187>
- Pfeffer, J. (2000). *Nuevos rumbos en la Teoría de la organización: Problemas y posibilidades* (M. D. P. Carril Villarreal, Trad.). Universidad Iberoamericana.
- Pineda-Henao, E. F., Londoño-Cardozo, J., & Tello-Castrillón, C. (2021). Tendencias de investigación de la disciplina administrativa en Colombia: Una propuesta de esquema clasificatorio. En J. Londoño-Cardozo & O. I. Vásquez (Eds.), *La investigación en Administración: Tendencias, enfoques y discusiones* (Primera ed., pp. 29-75). Editorial Universidad Santiago de Cali.
- Pineda-Henao, E. F., & Tello-Castrillón, C. (2018). ¿Ciencia, técnica y arte?: Análisis crítico sobre algunas posturas del problema del estatus epistemológico de la Administración. *Revista Logos Ciencia & Tecnología*, 10(4), 112-130. <https://doi.org/10.22335/rlct.v10i4.605>
- Porcel Iturralde, M. L., & Rodríguez Mederos, M. (2005). Software libre: Una alternativa para las bibliotecas. *ACIMED*, 13(6), 0-0.
- Porter, M. E., & Kramer, M. R. (2011). La creación de valor compartido. *Harvard business review*, 1-18.
- Rappaport, A. (1983). Corporate performance standards and shareholder value. *Journal of Business Strategy*, 3(4), 28-38. <https://doi.org/10.1108/eb038987>
- Rappaport, A. (1986). *Creating Shareholder Value: The New Standard for Business Performance*. Free Press.
- Rappaport, A. (1987). Linking competitive strategy and shareholder value analysis. *Journal of Business Strategy*, 7(4), 58-67. <https://doi.org/10.1108/eb039176>
- Rappaport, A. (1999). *Creating Shareholder Value: A Guide For Managers And Investors*. Simon and Schuster.
- Rivera Godoy, J. A. (2004). *Introducción a la administración financiera: Fundamentos y aplicaciones para crear valor* (Reimpresa). Universidad del Valle.
- Rivera Godoy, J. A. (2013). *Seminario taller Gestión Basada en el Valor*. 19.
- Rivera Godoy, J. A. (2020). Rendimiento contable y EVA en la pyme de la industria del cuero, calzado y marroquinería en Colombia. *Universidad & Empresa*, 22(38), 131-159.

- Rivera Godoy, J. A., & Laverde Plazas, L. M. L. (2022). Evaluación del Comportamiento de los Indicadores de Efectividad y Eva de las Empresas del Sector Ferretería en Colombia. *Sotavento M.B.A.*, 34, Article 34. <https://doi.org/10.18601/01233734.n34.05>
- Rudresh, M. (2022). Functions, Role, Development, and Sustainability of MSMEs in the Context of Entrepreneurial Development. *International Journal of Research Publication and Reviews*, 3(12), 485-493. <https://doi.org/10.55248/gengpi.2022.31207>
- Sánchez López, A. F. (2018). *Infraestructura física de transporte y posición estratégica de Colombia como factor generador de competitividad en el comercio internacional* [bachelorThesis, Escuela de Administración, Economía y Negocios]. <https://repository.upb.edu.co/handle/20.500.11912/9149>
- Secretaría de Desarrollo Económico. (2017, noviembre 8). *¿Tiene un negocio que genera ingresos de más de 100 millones al año y quiere expandirse?* <http://www.cali.gov.co/publicaciones/137060/tiene-un-negocio-que-genera-ingresos-de-mas-de-100-millones-al-ano-y-quiere-expandirse/>
- Sharman, P. A. (1999). *Values Based Management*. Focused Management Information. <https://es.scribd.com/presentation/76484468/VBM4no-Notes-1>
- Slater, S. F., & Olson, E. M. (1996). A value-based management system. *Business Horizons*, 39(5), 48-53.
- St-Hilaire, W. A. (2022). *Value-Based Management in an Open Economy: Optimizing Strategy to Improve Business and Performance*. Apple Academic Press. <https://doi.org/10.1201/9781003336198>
- Suárez Ortiz, G. (2019). Una mirada a la protección del consumidor en las operaciones mediante sistemas de financiación en Colombia. *Revista de Derecho Privado*, 38, Article 38. <https://doi.org/10.18601/01234366.n38.08>
- Tello-Castrillón, C. (2009). *Abordaje de conceptos sobre la organización* (Primera ed.). Editorial Universidad Nacional de Colombia.
- Tello-Castrillón, C. (2018). El concepto de organización, tan cerca y tan lejos. En C. Tello-Castrillón & E. F. Pineda-Henao, *Conjeturas organizacionales: Fundamentos para el estudio de la organización* (Primera ed., pp. 79-102). Editorial Universidad Nacional de Colombia.

- Unidad Económica y de Competitividad. (2023). *Estudio económico cámara de comercio de Cali 2022* [Informe presentado a la Superintendencia de Sociedades]. Cámara de Comercio de Cali.
https://www.ccc.org.co/inc/uploads/2023/01/ESTUDIO_ECONOMICO_ANUAL_CCC_-2023.pdf
- van den Berghe, L., & Verweire, K. (2004). *Integrated Performance Management: A Guide to Strategy Implementation* (First ed.). SAGE Publications.
- Vera Colina, M. (2000). Gerencia basada en valor y gerencia financiera. *Tendencias*, 1(2), Article 2.
- Voronova, D. P., & Uzhanov, A. E. (2022). Value-based approach in communication management as an innovative solution of Russia's nuclear power industry. *Safety and Reliability of Power Industry*, 15(3), Article 3. <https://doi.org/10.24223/1999-5555-2022-15-3-205-210>
- Wickramansinghe, N., & Sharma, S. K. (2005). Key factors that hinder SMEs in succeeding in today's knowledge-based economy. *International Journal of Management and Enterprise Development*, 2(2), 141-158. <https://doi.org/10.1504/IJMED.2005.006308>
- Wobst, J., Tanikulova, P., & Lueg, R. (2023). Value-based management: A review of its conceptualizations and a research agenda toward sustainable governance. *Journal of Accounting Literature*, ahead-of-print(ahead-of-print). <https://doi.org/10.1108/JAL-11-2022-0123>

11. Anexos

Anexo 1 Razones de valor

Indicador	Agricola Automotriz S.A.S. (Colombia)					Auto Orion S.A.S (Colombia)					Automotores Farallones Sas (Colombia)					Autama Motor S.A.S. (Colombia)					Motorwagen S.A.S. (Colombia)					Autocordillera S.A.S. (Colombia)					Ssangyong Motor Colombia S A en Reorganizacion				
	Año	Kno	Activos netos de operación	Uofl	Ck	Año	Kno	Activos netos de operación	Uofl	Ck	Año	Kno	Activos netos de operación	Uofl	Ck	Año	Kno	Activos netos de operación	Uofl	Ck	Año	Kno	Activos netos de operación	Uofl	Ck	Año	Kno	Activos netos de operación	Uofl	Ck					
	2018	5222	10797	3479	9%	2018	6253	9469	-531	19%	2018	14661	17400	677	16%	2018	3640	4179	67	16%	2018	-1200	-34	134	18%	2018	2653	3760	457	10%	2018	22447	23361	-541	21%
	2019	5042	10671	4096	9%	2019	4526	8847	906	18%	2019	17044	19178	1261	15%	2019	4563	5193	-149	16%	2019	5106	6150	261	17%	2019	3235	4464	518	10%	2019	30551	31461	-967	21%
	2020	3843	9375	3163	8%	2020	4197	7104	585	16%	2020	12413	14438	1183	13%	2020	3925	4158	188	14%	2020	273	1121	673	15%	2020	2108	2923	678	9%	2020	28503	29247	-1118	19%
	2021	4594	10153	5608	12%	2021	4981	6449	791	17%	2021	10058	12123	1691	14%	2021	9112	9869	2036	16%	2021	3046	3611	1260	13%	2021	3095	9778	1518	12%	2021	23166	23826	-3200	18%
	2022	10429	16162	3148	13%	2022	11570	13057	2463	13%	2022	20569	22719	2288	13%	2022	11215	12112	2085	13%	2022	8000	8670	1772	13%	2022	6943	14033	2027	13%	2022	37223	37787	1718	13%

Indicadores	Autocentro Capri S.A. (Colombia)					Codinter S.A.S. (Colombia)					Importadora El Gran Tomillo S.A.S. (Colombia)					Filtros y Filtros S.A.S. (Colombia)					Agroindustriales Cañaverelejo S.A.S. (Colombia)					Globollantas Ltda (Colombia)					Obyco S.A. (Colombia)				
	Año	Kno	Año	Kno	Año	Kno	Año	Kno	Año	Kno	Año	Kno	Año	Kno	Año	Kno	Año	Kno	Año	Kno	Año	Kno	Año	Kno	Año	Kno	Año	Kno	Año	Kno					
	2018	5237	2018	7213	2018	14394	2018	5467	2018	1882	2018	2312	2018	13270	2018	1763	2018	16306	2018	16324	2018	16306	2018	16306	2018	16306	2018	16306	2018	16306					
	2019	5237	2019	8675	2019	9419	2019	6641	2019	2534	2019	2586	2019	18159	2019	1948	2019	1760	2019	1760	2019	1760	2019	1760	2019	1760	2019	1760	2019	1760					
	2020	5237	2020	8913	2020	5973	2020	5973	2020	2586	2020	2586	2020	14026	2020	1948	2020	1354	2020	1354	2020	1354	2020	1354	2020	1354	2020	1354	2020	1354					
	2021	5237	2021	9419	2021	9419	2021	6266	2021	2534	2021	2534	2021	14026	2021	1948	2021	1563	2021	1563	2021	1563	2021	1563	2021	1563	2021	1563	2021	1563					
	2022	5237	2022	14394	2022	14394	2022	5467	2022	1882	2022	2312	2022	13270	2022	1763	2022	16306	2022	16324	2022	16306	2022	16306	2022	16306	2022	16306	2022	16306					

16031	8592	13%
22784	5962	8%
22260	3043	8%
22916	3018	9%
21988	3458	14%
4541	308	13%
4396	315	9%
4989	328	7%
4853	530	8%
4490	213	9%
39301	6104	13%
29153	4082	13%
25339	4125	11%
26305	2633	12%
19054	2666	13%
4871	500	13%
4134	358	13%
3976	390	11%
3771	337	12%
3350	326	12%
7948	1811	13%
7211	978	9%
6922	769	6%
7653	859	7%
6539	556	8%
17781	3435	13%
12884	1850	13%
12569	893	9%
12433	431	10%
11066	579	11%
6603	1099	13%
6603	1402	12%
6603	615	10%
6603	683	11%
6603	625	12%
Activos netos de operación	UoM	Ck

Lubrilfil de Occidente S.A.S. (Colombia)	2022	1914	2530	326	13%
	2021	1566	2013	147	12%
	2020	1411	1737	20	10%
	2019	1347	1719	16	11%
Titan Tire Corporation de Colombia S.A.S. (Colombia)	2018	1366	1701	29	12%
	2022	9344	9363	3948	13%
	2021	4125	4145	3510	9%
	2020	6779	6839	2009	8%
Corgil S.A.S. (Colombia)	2019	9770	9889	1500	7%
	2018	10574	10747	1921	8%
	2022	4767	4931	828	13%
	2021	3999	4152	769	11%
Niponaautos S.A.S. (Colombia)	2020	2334	2423	686	9%
	2019	3034	3202	367	8%
	2018	2438	2586	516	10%
	2022	8124	13967	1781	13%
Servicentro Menga S.A (Colombia)	2021	6911	12736	792	13%
	2020	6765	11966	687	10%
	2019	5129	10097	502	10%
	2018	4050	9281	2757	11%
Caribe S.A.S. (Colombia)	2022	-155	1071	393	13%
	2021	-93	1241	270	13%
	2020	-22	1438	224	12%
	2019	-50	1538	76	14%
Resortes Hercules S.A. (Colombia)	2018	-318	1393	1	15%
	2022	15675	25693	994	13%
	2021	10283	20310	857	14%
	2020	13869	23862	134	13%
Indicadores	2019	15869	25760	555	16%
	2018	19465	22996	604	16%
	2022	47157	73045	12939	13%
	2021	38873	60863	10259	15%
Activos netos de operación	2020	12573	33041	5493	12%
	2019	13437	33539	5055	13%
	2018	16403	35425	4268	15%
	2018	16403	35425	4268	15%

Indicadores	Allers S.A. (Colombia)					2022	27127	36345	918	13%
						2021	27061	34171	2579	11%
						2020	21693	28476	2586	9%
						2019	19363	25884	912	10%
						2018	20892	27065	880	11%
						2022	2789	2906	1679	13%
Lesaffre Colombia Ltda (Colombia)						2021	-306	-60	642	17%
						2020	49	470	-44	15%
						2019	517	923	-656	17%
						2018	1231	1729	-171	16%
						2022	5012	5097	2802	13%
						2021	-1852	-1754	433	17%
Proteihuevo S.A.S. (Colombia)						2020	-634	-491	-983	16%
						2019	1540	1716	327	13%
						2018	874	1081	-449	15%
						2022	8487	8700	-954	13%
						2021	9804	10052	-352	15%
						2020	11351	11722	366	13%
Importaciones y Asesorías Tropi S A S (Colombia)						2019	9516	9854	1201	15%
						2018	8250	8591	315	17%
						2022	2771	2815	514	13%
						2021	2061	2081	509	17%
						2020	4078	4091	423	15%
						2019	1003	1175	685	17%
Comercializadora Malta S.A.S. (Colombia)						2018	2549	2551	541	18%
						2022	3686	3757	659	13%
						2021	1098	1185	1225	17%
						2020	1229	1322	687	15%
						2019	111	225	244	17%
						2018	1757	1893	364	18%
Inversiones Escala de Colombia S.A.S. (Colombia)						2022	5596	5694	3134	13%
						2021	4060	4162	2197	11%
						2020	4438	4513	1135	9%
						2019	4232	432408	1041	11%
						2018	3238	3329	1170	12%
						Motores Japoneses S.A.S. (Colombia)				

Indicadores	Andina Agropecuaria S.A.S. (Colombia)					2022	798	1016
						2021	384	612
						2020	225	443
						2019	715	934
						2018	68	303
						2022	121	6765
Agricultura y Servicios S.A.S. (Colombia)						2021	4265	10529
						2020	-621	555
						2019	-954	3572
						2018	1166	5968
						2022	4083	4210
						2021	5938	6114
Etagro & Cia S.A.S. (Colombia)						2020	6595	6729
						2019	6797	7002
						2018	5162	5292
						2022	13196	13217
						2021	7689	7719
						2020	3826	3862
Proalimentos S.A.S. (Colombia)						2019	3380	3425
						2018	3074	3100
						2022	674	859
						2021	2909	3106
						2020	2374	2655
						2019	2807	3107
Mercadeo S.A.S. (Colombia)						2018	2845	3201
						2022	11491	13290
						2021	3946	5818
						2020	3119	5073
						2019	3666	5632
						2018	3300	5396
Epocasa S.A. (Colombia)						2022	2027	28449
						2021	-1016	22956
						2020	874	23764
						2019	774	24515
						2018	436	21417
						Agropecuaria de Occidente S.A. (Colombia)		

635	13%
364	14%
150	11%
367	13%
269	15%
5156	13%
3435	16%
2787	14%
1422	15%
1302	16%
-577	14%
94	17%
647	14%
569	12%
265	12%
1250	13%
806	15%
307	9%
241	10%
210	10%
537	13%
709	9%
272	8%
283	8%
63	9%
16352	13%
2970	8%
2850	6%
3668	6%
804	7%
3504	13%
4335	9%
1991	8%
1784	9%
1379	8%
Uudi	Ck

Spataro Napoli S.A.S. (Colombia)						Compañía Colombiana de Esmaltes S A (Colombia)						Migan Capital S.A.S. (Colombia)						Agrocomodities Sas (Colombia)						Compañía Integral S.A.S. (Colombia)						Internares I. Sas (Colombia)						Distribuidora Fuller S.A.S (Colombia)						Indicadores																																																																																																																																				
2022	31652	38978	1798	13%	2021	21429	28157	1343	14%	2020	23599	30276	783	12%	2019	19557	26896	1520	13%	2018	19599	26744	1457	14%	2022	18664	29532	1737	13%	2021	15645	26696	1191	8%	2020	10663	20798	1473	6%	2019	11274	22217	1493	6%	2018	9857	20691	1135	6%	2022	-1105	30345	411	13%	2021	-4199	19454	4082	14%	2020	356	842	1514	14%	2019	63	7913	-571	17%	2018	-1491	5854	1137	16%	2022	18653	17624	3955	13%	2021	12356	13286	2414	18%	2020	7353	7476	1909	15%	2019	3701	3702	1297	17%	2018	2822	2823	1028	18%	2022	21360	26306	2085	13%	2021	5142	9933	2987	16%	2020	7642	12608	1696	13%	2019	8927	13985	1055	16%	2018	4884	10386	659	16%	2022	11599	21235	4469	13%	2021	11663	21160	1451	14%	2020	3620	12671	2341	12%	2019	5564	17424	2195	14%	2018	2680	13939	2546	16%	2022	Z202	3271	324	13%	2021	Z506	3493	245	13%	2020	1358	2199	199	10%	2019	1996	2862	337	11%	2018	1989	2839	277	11%
Año	Kmo	Activos netos de operación	Uofl	Ck																																																																																																																																																																										

Indicadores	Serviespeciales S.A.S. (Colombia)	Distribuidora Super 80 S.A. (Colombia)	Cutis S.A. (Colombia)	Natural Systems International S.A. (Colombia)	Cheviotto Textil S.A.S. (Colombia)	Almacenes La 13 S.A.S. (Colombia)	Farmacia Drogueria San Jorge Ltda Drogueria San Jorge Ltda (Colombia)
-------------	-----------------------------------	--	-----------------------	---	------------------------------------	-----------------------------------	--

2022	12513	23122	5027	13%
2021	10471	21104	6014	8%
2020	6727	16323	5699	7%
2019	6249	15772	4685	7%
2018	5858	11762	3900	8%
2022	6883	8218	1696	13%
2021	4023	5827	1096	13%
2020	3606	5481	327	11%
2019	3979	6016	901	13%
2018	3463	4931	988	12%
2022	22758	22796	3538	13%
2021	24782	24872	2669	16%
2020	14330	14430	1237	13%
2019	9805	10015	1113	14%
2018	10127	10377	822	15%
2022	3886	6742	4110	13%
2021	7394	10065	4033	15%
2020	7991	10739	4098	13%
2019	5013	7668	1973	15%
2018	3420	5787	1238	16%
2022	2266	7149	4147	13%
2021	2171	6836	3577	9%
2020	958	5272	2486	8%
2019	901	5481	2768	8%
2018	1184	5568	3581	9%
2022	13815	32717	4374	13%
2021	13717	35411	2115	12%
2020	2967	22771	1079	9%
2019	3557	21630	303	9%
2018	3544	20905	356	9%
2022	10443	14135	2860	13%
2021	7767	11744	2451	10%
2020	6036	9422	1199	8%
2019	4809	7715	605	7%
2018	4015	7001	560	8%
Año	Kmo	Activos netos de operación	Uofl	Ck

Indicadores	Megatex S.A.S. (Colombia)			
	2022	16833	19407	3081
2021	13621	16238	1902	
2020	6617	9214	887	
2019	8221	10908	735	
2018	8651	11443	1280	
2022	2610	3749	382	
2021	2755	3487	271	
2020	2170	2920	145	
2019	2265	2965	310	
2018	1161	1788	188	
2022	1704	1797	352	
2021	1304	1361	599	
2020	537	593	213	
2019	840	900	64	
2018	667	751	113	
2022	8051	10052	456	
2021	9843	10716	404	
2020	7590	8531	447	
2019	6530	7594	290	
2018	7671	8746	677	
2022	6328	7388	1094	
2021	5389	6404	942	
2020	4471	5611	302	
2019	5326	6506	533	
2018	4639	5796	558	
2022	268	12214	4471	
2021	5883	15074	2479	
2020	2702	8843	1813	
2019	2242	6387	1575	
2018	1064	5182	1140	
2022	29786	55030	6304	
2021	17588	42556	6180	
2020	27726	54724	2126	
2019	21669	50472	6565	
2018	16546	43528	5258	
Indicadores	Tshirt Group S.A.S. (Colombia)			
	Año	Kmo	Activos netos de operación	Uofl
Indicadores	El Templo de la Moda S.A.S. (Colombia)			
	Año	Kmo	Activos netos de operación	Uofl

13%
13%
10%
11%
13%
13%
12%
10%
11%
9%
13%
16%
16%
15%
13%
17%
15%
17%
16%
13%
17%
15%
16%
10%
13%
13%
11%
12%
13%
13%
15%
14%
15%
16%
Ck

Indicadores	Macrotics S.A.S. (Colombia)					Ck
	Año	Kmo	Activos netos de operación	Uedl		
Sager S.A.S. (Colombia)	2022	26058	30535	4809	13%	
	2021	29114	31460	5730	14%	
	2020	19767	21559	5653	12%	
	2019	10664	12535	1863	14%	
	2018	8969	9806	1712	15%	
Danval S.A.S. (Colombia)	2022	11917	20238	2704	13%	
	2021	8703	15262	2011	15%	
	2020	4481	9174	1844	12%	
	2019	3287	7778	1150	14%	
	2018	3346	6847	956	14%	
Abc Ingeniería y Representaciones S A S (Colombia)	2022	10427	20650	3125	13%	
	2021	8476	18857	2067	12%	
	2020	5499	15119	2449	8%	
	2019	6958	16271	1772	10%	
	2018	8811	13412	1385	10%	
Tm Medicas S.A.S. (Colombia)	2022	8006	8285	2908	13%	
	2021	6358	6631	3969	12%	
	2020	9134	9545	2952	8%	
	2019	11188	11512	3230	11%	
	2018	9684	9860	3976	13%	
Potencia y Tecnologías Incorporadas S.A. Bic (Colombia)	2022	42329	46936	5445	13%	
	2021	33332	38217	4635	16%	
	2020	16962	21454	4287	13%	
	2019	8996	13608	430	13%	
	2018	8110	12884	2702	12%	
Requip S.A.S. (Colombia)	2022	13034	21434	2325	13%	
	2021	13615	21806	1147	16%	
	2020	10369	18577	1071	12%	
	2019	4499	10555	1197	14%	
	2018	3960	9602	1253	14%	
Sager S.A.S. (Colombia)	2022	18408	36784	4660	13%	
	2021	13730	28142	3039	11%	
	2020	11551	26979	2744	9%	
	2019	12518	27348	1572	10%	
	2018	11878	26938	2001	11%	

Indicadores	Mar 10 Sas (Colombia)					Año
	2022	2021	2020	2019	2018	
Sumitomo Chemical Colombia S.A.S. (Colombia)	2022					
	2021					
	2020					
	2019					
	2018					
Ferreplasticos Cali S.A.S. (Colombia)	2022					
	2021					
	2020					
	2019					
	2018					
Santiago Plaza S A (Colombia)	2022					
	2021					
	2020					
	2019					
	2018					
Distribuidora Cristalería La Mejor Ltda.	2022					
	2021					
	2020					
	2019					
	2018					
Etagro & Cia S.A.S. (Colombia)	2022					
	2021					
	2020					
	2019					
	2018					
Impormedical Equipos y Suministros Medicos S A (Colombia)	2022					
	2021					
	2020					
	2019					
	2018					

5779	14034	1036	13%
3566	11961	953	12%
4674	13162	493	10%
4687	13076	625	11%
4530	13033	549	12%
37755	41169	9615	13%
24733	29030	10062	13%
18783	22986	8670	9%
20995	24144	4623	9%
18266	21639	5419	11%
6588	10350	1558	13%
5977	9680	1414	12%
5372	9075	843	10%
3917	7709	665	11%
2679	6588	794	12%
11630	13026	5154	13%
9598	11147	5285	12%
4216	5718	1832	10%
2972	4504	1174	13%
3455	4767	1116	14%
13636	14986	614	13%
12429	13192	775	16%
9811	10079	1324	13%
11263	11502	1401	15%
12004	12286	1486	17%
4083	4210	-577	14%
5938	6114	94	17%
6595	6729	647	14%
6797	7002	569	12%
5162	5292	285	12%
26044	31994	2315	13%
20650	25133	3307	15%
14797	15677	1988	12%
12151	12942	1512	13%
11113	11702	1275	14%
Kmo	Activos netos de operación	UoDi	Ck

Indicadores	Año	Kmto	Activos netos de operación	UoDi	Ck	Ferretería, Pinturas y Productos Agropecuarios Limitada (Colombia)					C.I Seasif Pacific S.A.S (Colombia)					Induservi S.A.S. (Colombia)					Grupo Empresarial Silver S.A.S. (Colombia)					Inverceramicas Sas (Colombia)					Ilko Arcoaseo S.A.S. (Colombia)					Distribuciones P V C S.A.S (Colombia)																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																				
						2022	2021	2020	2019	2018	2022	2021	2020	2019	2018	2022	2021	2020	2019	2018	2022	2021	2020	2019	2018	2022	2021	2020	2019	2018	2022	2021	2020	2019	2018																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																					
		815	4215	689	13%																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																			

Mega Trading Ltda (Colombia)	2022	2528	4589	963	13%
	2021	1307	3400	586	11%
	2020	486	2756	381	10%
	2019	-209	2330	415	12%
	2018	363	2810	437	13%
El Comercio Electrico S.A.S. (Colombia)	2022	9010,2	18196,2	1307,722	0,130617241
	2021	9731	19086	1201	13%
	2020	8486	18044	635	12%
	2019	8040	17704	984	12%
	2018	5645	15066	896	13%
Aluminum & Glass Products S.A.S. (Colombia)	2022	5385	16714	3465	13%
	2021	-4110	5735	2759	17%
	2020	288	5149	-523	16%
	2019	913	4185	214	17%
	2018	4222	7571	1729	18%
Dimatex Leon S.A.S. (Colombia)	2022	8167	12486	1258	13%
	2021	7432,94	8853,59	1090,2483	0,1155150795
	2020	7028	8460	589	13%
	2019	3598	3623	349	16%
	2018	1489	1618	237	15%
Tesa Tape Colombia S.A.S. (Colombia)	2022	23208	23813	5206	13%
	2021	19152	22216	3971	14%
	2020	15793	18186	2147	12%
	2019	16014	17860	2653	13%
	2018	15917	17252	5159	13%
Ferrepacifico S.A. (Colombia)	2022	644	1981	385	13%
	2021	1148	2568	869	8%
	2020	405	1838	356	7%
	2019	226	1623	295	9%
	2018	431	1774	273	11%
Richard Mario Montero Correa Don Palo Sas (Colombia)	2022	1139	1601	300	13%
	2021	152	662	446	17%
	2020	117	676	276	14%
	2019	-83	502	196	16%
	2018	-1234	-703	346	16%
Indicadores	Año	Kmo	Activos netos de operación	Uofl	Ck

Scientific Products S.A.S (Colombia)	2022	3954
	2021	3570
	2020	5136,38
	2019	5727
	2018	4569
Sanchez y Escobar Rodamientos S.A.S (Colombia)	2022	1343
	2021	1241
	2020	1327
	2019	1323
	2018	1008
Representaciones Lastra S.A.S. (Colombia)	2022	4114
	2021	1792
	2020	4462
	2019	8040,69
	2018	9427
Quimex Industriales S.A.S. (Colombia)	2022	2926
	2021	927
	2020	766
	2019	1320
	2018	1214
Industria Electrica del Cauca S.A.S (Colombia)	2022	22539
	2021	18256
	2020	10822
	2019	8675
	2018	6740,73
Electricos del Valle S.A. (Colombia)	2022	18073
	2021	15818
	2020	9412
	2019	15849
	2018	12120
Distribuidora Extra S.A.S. (Colombia)	2022	4885
	2021	4883
	2020	4413
	2019	4059
	2018	3836
Indicadores	Año	Kmo

4049	746	13%
3653	822	10%
521734	897,3756	0.08919281
5806	988	12%
5003	534	12%
1517	214	13%
1380	154	14%
1435	86	11%
1431	134	12%
1117	160	12%
23025	6320	13%
15775	5988	12%
15753	4075	10%
19286,53	3278,5914	0.108976859
19799	3747	12%
5015	541	13%
2349	705	9%
2202	582	7%
2753	427	7%
2648	445	9%
33682	7996	13%
28339	6882	9%
19058	6738	7%
17627	2462	10%
10393,85	3890,7224	0.11473823
27048	4005	13%
24600	3136	16%
17327	1782	14%
23818	2043	14%
18835	1119	15%
5895	486	13%
5976	561	12%
5458	313	10%
4988	181	11%
4813	160	12%
Activos netos de operación	Uofl	Ck

Super A Limitada (Colombia)	2022	36	2343	1133	13%
	2021	1064	3408	1671	11%
	2020	798	1455	1185	8%
	2019	572	1251	682	9%
	2018	-172	508	908	10%
	2022	-742	-118	276	13%
	2021	169	567	248	16%
	2020	-77	176	329	14%
	2019	-789	-157	131	17%
	2018	-408	-151	92	18%
Supermercados Galerias Plaza S.A.S. (Colombia)	2022	875	1517	234	13%
	2021	1133	1862	217	14%
	2020	602	1472	196	12%
	2019	750	1817	240	13%
	2018	973	2256	224	14%
Autoservicio Merca Union S.A. (Colombia)	2022	3596	5399	1098	13%
	2021	3561	5163	1046	9%
	2020	4621	6318	943	8%
	2019	4099	5909	972	10%
	2018	3393	5193	595	11%
Representaciones Dario Gomez Q & Cia S.A.S. (Colombia)	2022	8317	12127	699	13%
	2021	7415	11301	456	15%
	2020	7216	11188	550	12%
	2019	5786	9851	613	14%
	2018	6419	10591	48	14%
Romulo Montes Sas (Colombia)	2022	4503	133601	1582	13%
	2021	8419	138948	1612	11%
	2020	28827	166281	-651	9%
	2019	27189	167541	3839	9%
	2018	21154	158692	-6565	9%
Comercializadora Giraldo y Gomez y Cia S.A (Colombia)	2022	5948	9028	313	13%
	2021	5379	8244	157	11%
	2020	5177	7997	67	8%
	2019	4214	6906	-234	7%
	2018	3563	6240	-752	7%
Deposito Los Retales S.A. (Colombia)	2022	36	2343	1133	13%
	2021	1064	3408	1671	11%
	2020	798	1455	1185	8%
	2019	572	1251	682	9%
	2018	-172	508	908	10%
	2022	-742	-118	276	13%
	2021	169	567	248	16%
	2020	-77	176	329	14%
	2019	-789	-157	131	17%
	2018	-408	-151	92	18%
Indicadores	Año	Kmo	Activos netos de operación	Uofl	Ck

Indicadores	Proveedora de Servicios para Automotores S.A. (Colombia)					Agropecuaria Criadero Villa Maria S.A.S. (Colombia)					Avicola Santa Rita S.A.S. (Colombia)					Quesos La Florida S.A.S. (Colombia)					Productos Alimenticios La Locura S.A.S. (Colombia)					La Galeria y Cia S.A.S. (Colombia)					Fabrica de Alimentos Procesados Ventolini S.A. en Reorganizacion (Colombia)																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																															
	2022	2021	2020	2019	2018	2022	2021	2020	2019	2018	2022	2021	2020	2019	2018	2022	2021	2020	2019	2018	2022	2021	2020	2019	2018	2022	2021	2020	2019	2018																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																
Año	3	-111	-64	-92	-73	7826	3814	3916	3945	4428	456	384	361	213	185	426	4029	2420	5092	3513	219	1041	1263	70	865	787	5782	756	3720	4670	4387	3489	1469	653	14%	13%	15%	13%	12%	14%	13%	10%	11%	13%	14%	10%	12%	14%	13%	8%	6%	8%	9%	13%	12%	14%	14%																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																					
Kmo																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																														

Indicadores	Superautocentro Mobil El Lido S.A.S. (Colombia)				Incomsa Sas (Colombia)				Distribuidora Mobil Valle del Lili Sas (Colombia)				Inversiones Sise Garcia S.C.A. (Colombia)				Estacion de Servicio Sur Autopista Sas (Colombia)				Inversiones Diamantino S.A.S. (Colombia)				Jose Ignacio Solano Cortes & Cia. S. en C. S. (Colombia)					
	Año	Kmo			Activos netos de operación			Año	Kmo			Activos netos de operación			Año	Kmo			Activos netos de operación			Año	Kmo			Activos netos de operación				
	2018	2019	2020	2021	2022	2018	2019	2020	2021	2022	2018	2019	2020	2021	2022	2018	2019	2020	2021	2022	2018	2019	2020	2021	2022	2018	2019	2020	2021	2022
	495	271	382	350	-32	2002	2294	1885	1388	711	69	19	-1	82	-98	-271	-349	-78	-172	-197	-135	106	287	277	460	329	-340	98	360	434
	530	303	407	438	33	20270	21143	35473	34848	14742	1028	931	929	977	1190	1388	1220	1291	1117	1122	630	955	1139	1065	1320	1547	6551	8887	9095	9014

106	13%
43	8%
65	6%
96	6%
45	7%
195	13%
192	10%
88	9%
67	9%
106	10%
194	13%
277	12%
251	9%
86	11%
72	14%
-16	13%
105	14%
104	12%
79	14%
14	16%
273	13%
298	11%
47	10%
61	14%
174	15%
-2329	13%
962	9%
702	7%
611	10%
720	10%
180	13%
404	12%
141	12%
-35	14%
48	13%
Uoof	Ck

Indicadores	Elementos Electricos S.A.S. (Colombia)					
	2022	9902	11628	2522	13%	
Santa Monica y Servicios S.A. (Colombia)	2021	9236	10864	1697	8%	
	2020	8682	10203	1576	5%	
	2019	8326	9839	1531	6%	
	2018	6780	8077	1250	7%	
	2022	12634	13586	304	13%	
	2021	7877	8904	424	15%	
	2020	5354	6414	-61	11%	
	2019	5071	6161	273	12%	
	2018	6264	7359	579	12%	
	2022	723	991	545	13%	
B.P. Surcreditos S.A.S. (Colombia)	2021	386	643	481	15%	
	2020	-137	186	117	13%	
	2019	115	465	-96	16%	
	2018	433	745	-56	18%	
Usa Electrodomesticos Sas (Colombia)	2022	3730	3968	444	13%	
	2021	3449	3694	500	11%	
	2020	3188	4247	390	11%	
	2019	2396	3494	272	12%	
	2018	2251	3405	283	13%	
	2022	5920	8048	2090	13%	
	2021	2992	5052	669	13%	
	2020	2911	5107	885	11%	
	2019	3272	4621	661	11%	
	2018	2757	3850	589	12%	
Potencia y Tecnologia S.A.S. (Colombia)	2022	227	2260	304	13%	
	2021	237	2252	300	9%	
	2020	361	2249	455	7%	
	2019	227	2078	285	9%	
	2018	114	1720	283	10%	
	2022	342	3553	179	13%	
	2021	186	3332	273	13%	
	2020	148	3350	188	11%	
	2019	154	3410	129	13%	
	2018	157	3456	112	14%	
Recurso Empresarial S.A.S. (Colombia)	2022	227	2260	304	13%	
	2021	237	2252	300	9%	
	2020	361	2249	455	7%	
	2019	227	2078	285	9%	
	2018	114	1720	283	10%	
	2022	342	3553	179	13%	
	2021	186	3332	273	13%	
	2020	148	3350	188	11%	
	2019	154	3410	129	13%	
	2018	157	3456	112	14%	
Ferreteria y Variedades Mauro S.A.S (Colombia)	2022	3730	3968	444	13%	
	2021	3449	3694	500	11%	
	2020	3188	4247	390	11%	
	2019	2396	3494	272	12%	
	2018	2251	3405	283	13%	
	2022	5920	8048	2090	13%	
	2021	2992	5052	669	13%	
	2020	2911	5107	885	11%	
	2019	3272	4621	661	11%	
	2018	2757	3850	589	12%	
Indicadores	2022	227	2260	304	13%	
	2021	237	2252	300	9%	
	2020	361	2249	455	7%	
	2019	227	2078	285	9%	
	2018	114	1720	283	10%	
	2022	342	3553	179	13%	
	2021	186	3332	273	13%	
	2020	148	3350	188	11%	
	2019	154	3410	129	13%	
	2018	157	3456	112	14%	

Indicadores	Hernando Orozco y Cia S.A.S. (Colombia)					
	Ferreuniversal del Valle S.A.S. (Colombia)					
Indicadores	La Balinera S.A. en Reorganizacion (Colombia)					
	Etimarcas S.A.S. (Colombia)					
Indicadores	Intelligence It S.A.S. (Colombia)					
	Ingecom S.A.S. (Colombia)					
Indicadores	Mes de Occidente S.A.S (Colombia)					

2022	5114	6734	479	13%
2021	4271	5778	520	10%
2020	3846	5315	399	8%
2019	3442	4978	171	9%
2018	3242	4855	80	9%
2022	1777	1799	1246	13%
2021	1041	1071	970	10%
2020	1235	1300	124	8%
2019	1031	1143	-195	8%
2018	1395	2306	6	8%
2022	2043	7455	-290	13%
2021	3869	8135	575	15%
2020	5601	9852	410	12%
2019	5265	9450	628	13%
2018	6183	12723	1084	14%
2022	3461	3571	972	13%
2021	2241	2342	673	11%
2020	1195	1299	481	10%
2019	1301	1361	449	10%
2018	1367	1425	377	11%
2022	1149	1316	220	13%
2021	1097	1335	311	16%
2020	2018	2346	254	14%
2019	956	1360	219	15%
2018	784	1193	208	16%
2022	2103	2409	565	13%
2021	1185	1265	175	12%
2020	754	861	181	11%
2019	831	949	221	12%
2018	714	849	182	12%
2022	2359	3486	578	13%
2021	1688	2822	426	15%
2020	926	2096	186	12%
2019	1415	2211	269	14%
2018	1465	2209	248	16%
Año	Kmo	Activos netos de operación	Uofl	Ck

Casa Sueca S.A. (Colombia)	2022	4483	5770	1185
	2021	3871	5197	534
	2020	3748	4875	260
	2019	3885	5032	417
	2018	3287	4460	248
Espumas del Valle S.A. (Colombia)	2022	6731	29369	-4193
	2021	6424	31095	-1021
	2020	8108	31896	313
	2019	12286	37344	-270
	2018	13387	38529	913
Distributos y Paneles S.A.S. (Colombia)	2022	976	1168	227
	2021	1386	1584	421
	2020	879	1001	217
	2019	844	994	105
	2018	822	979	49
Distribuidora Electrojapones S.A.S. (Colombia)	2022	941	1278	275
	2021	2293	2655	320
	2020	1664	2054	307
	2019	3744	4044	313
	2018	3936	4257	357
Deganado Sas (Colombia)	2022	617	2415	935
	2021	140	996	966
	2020	8	892	695
	2019	374	1275	518
	2018	158	1079	344
Central de Triplex Ltda (Colombia)	2022	2706	5380	-1111
	2021	2827	5385	446
	2020	2393	3851	288
	2019	2171	3677	111
	2018	2294	3832	137
Adiela de Lombana S A (Colombia)	2022	419	7275	5738
	2021	9720	15875	4976
	2020	4245	7195	1791
	2019	5311	8042	1553
	2018	4359	7349	1137
Indicadores	Año	Kmo	Activos netos de operación	Uofl

13%
10%
9%
9%
9%
13%
11%
9%
10%
10%
13%
11%
10%
12%
12%
13%
12%
9%
11%
11%
13%
10%
9%
10%
11%
13%
16%
13%
14%
12%
13%
14%
Ck

Indicadores	Hevequi General Business S.A.S. (Colombia)					Ck
	Año	Kmo	Activos netos de operación	Uedl		
Comercializadora Cardona Asociados S.A.S. (Colombia)	2022	-1417	23229	2743	13%	
	2021	6471	26041	1157	13%	
	2020	-490	6079	1059	11%	
	2019	-981	5701	497	12%	
	2018	-1236	5086	490	13%	
Industrias L.H. S.A.S (Colombia)	2022	675	687	85	13%	
	2021	655	667	121	9%	
	2020	537	550	146	7%	
	2019	533	547	140	8%	
	2018	380	402	92	11%	
Formas y Colores S.A.S. (Colombia)	2022	989	1623	316	13%	
	2021	625	1188	290	15%	
	2020	607	961	265	13%	
	2019	1292	1594	161	14%	
	2018	324	552	53	15%	
Redox Colombia S.A.S (Colombia)	2022	6027	6999	408	13%	
	2021	5029	6044	21	13%	
	2020	5196	6239	-29	11%	
	2019	7000	8071	424	12%	
	2018	6981	7394	666	13%	
Metalicas Jep S.A.S (Colombia)	2022	4772	5887	1314	13%	
	2021	3890	4684	857	12%	
	2020	2165	2756	873	10%	
	2019	2538	3176	653	11%	
	2018	2178	2730	561	13%	
Libreria Nacional S.A.S. (Colombia)	2022	8861	19429	2215	13%	
	2021	7743	20299	756	11%	
	2020	7853	19901	-697	10%	
	2019	10162	23506	1804	11%	
	2018	8894	22640	1698	11%	
	2022	-13286	-12058	1221	13%	
	2021	-12486	-11793	3368	11%	
	2020	-14099	-13709	3341	9%	
	2019	4681	5220	2099	9%	
	2018	8420	9017	1926	10%	

Indicadores	Evacol S.A.S. (Colombia)					Año
	2022	2021	2020	2019	2018	
Ci Manufacturas Model Internacional S.A.S. (Colombia)	2022					
	2021					
	2020					
	2019					
	2018					
Servicampo del Valle Sas (Colombia)	2022					
	2021					
	2020					
	2019					
	2018					
Surticampo S.A.S. (Cali) (Colombia)	2022					
	2021					
	2020					
	2019					
	2018					
Myl de Colombia S.A.S. (Colombia)	2022					
	2021					
	2020					
	2019					
	2018					
Bodega Ilusion Sas (Colombia)	2022					
	2021					
	2020					
	2019					
	2018					
Papelería Universal Distribuidora S.A.S. (Colombia)	2022					
	2021					
	2020					
	2019					
	2018					

15148	29183	3757	13%
13519	25236	2331	10%
13083	24755	1183	9%
13141	24941	1578	9%
13344	25320	1628	11%
15987	29074	4905	13%
10127	22190	3532	13%
7332	14822	1296	10%
6895	13601	2418	10%
7085	14367	901	10%
3871	7090	569	13%
3545	6850	612	12%
3130	5287	746	11%
3095	5238	680	13%
946	2269	902	14%
2906	9754	3797	13%
2754	9570	3145	9%
1238	8048	1730	9%
1127	7652	864	9%
1264	11252	802	10%
6273	12097	1274	13%
5360	10776	869	13%
4895	10246	267	11%
4537	10079	794	11%
3507	9184	146	12%
3129	3821	321	13%
3568	4284	237	11%
3706	4470	231	10%
2811	3485	211	10%
3620	4331	167	10%
4353	4865	1014	13%
4521	4980	989	16%
2133	2400	407	14%
2394	2358	569	16%
747	908	284	18%
Kmo	Activos netos de operación	UoDi	Ck

Bioart S A (Colombia)	2022	33064	40056	3405	13%
	2021	29912	35837	3445	13%
	2020	29900	35016	3198	11%
	2019	27805	33248	3820	13%
	2018	26492	32106	3561	14%
Friomaster S.A.S (Colombia)	2022	11254	13190	2962	13%
	2021	9024	9114	2266	16%
	2020	6461	6578	1163	13%
	2019	5003	5132	1111	14%
	2018	4094	4227	863	15%
Darsalud y Bienestar S.A.S. (Colombia)	2022	6974	9765	1381	13%
	2021	7258	9821	1679	12%
	2020	6140	8524	1738	11%
	2019	5177	8248	772	13%
	2018	1567	4284	316	13%
Ramirez Jimenez y Cia. S.A.S. (Colombia)	2022	3816	21877	6100	13%
	2021	3042	22008	4588	13%
	2020	2082	19693	1209	12%
	2019	1749	20624	2362	12%
	2018	2304	21967	2305	13%
Pallomaro S.A. (Colombia)	2022	30106	43045	11532	13%
	2021	25835	38827	7409	10%
	2020	20769	34016	2834	8%
	2019	22781	39885	8486	10%
	2018	20564	33042	5966	11%
Moda Actual S.A.S. (Colombia)	2022	7565	7806	2582	13%
	2021	2343	2608	1903	9%
	2020	3646	3939	214	7%
	2019	5095	5455	530	9%
	2018	5531	5939	155	11%
Amanecer Medico Sas (Colombia)	2022	6096	16264	4417	13%
	2021	6693	15200	5691	10%
	2020	8136	13743	4877	9%
	2019	7776	13333	4082	10%
	2018	4609	11118	3467	12%
Indicadores	Año	Kmo	Activos netos de operación	UoDi	Ck

Azzurry S.A.S (Colombia)	2022	2487	3604	808	13%
	2021	1838	3018	1082	11%
	2020	897	2143	-142	11%
	2019	2561	3909	1084	13%
	2018	-68	1388	386	16%
Artemisa S.A.S. Bic (Colombia)	2022	-117	658	217	13%
	2021	-126	152	231	16%
	2020	-170	60	196	14%
	2019	-135	27	73	16%
	2018	-122	57	83	16%
Casa Dental Gabriel Velasquez & Cia S.A.S (Colombia)	2022	6731	7290	174	13%
	2021	5279	5815	778	13%
	2020	5341	6406	469	10%
	2019	4293	5318	495	11%
	2018	3686	4719	281	12%
Orthosystem S.A.S (Colombia)	2022	2501	5819	2145	13%
	2021	3035	6285	2695	15%
	2020	4390	6756	2008	12%
	2019	1513	3863	2115	14%
	2018	1936	3691	1887	13%
Vasport S.A (Colombia)	2022	6069	9957	1500	13%
	2021	2085	5583	1515	16%
	2020	3290	6415	-116	14%
	2019	3356	6410	485	15%
	2018	2500	4603	755	16%
Pacific International Trade S.A.S (Colombia)	2022	3846	4659	2220	13%
	2021	4268	5096	2432	14%
	2020	4789	5660	1512	12%
	2019	5202	6105	1922	14%
	2018	6985	7905	1652	12%
Colombiana de Tenis S.A. (Colombia)	2022	7220	9527	795	13%
	2021	6771	9996	2588	12%
	2020	8098	10927	1555	10%
	2019	7312	11458	2693	12%
	2018	2885	5853	1765	15%
Indicadores	Año	Kmo	Activos netos de operación	Uofl	Ck

Motored de Colombia S.A.S. (Colombia)	2022	10172
	2021	8517
	2020	4528
	2019	3274
	2018	5826
Colegas S.A.S. (Colombia)	2022	8249
	2021	9323
	2020	7005
	2019	4135
	2018	3490
Su Moto del Cafe S.A.S. (Colombia)	2022	5389
	2021	5247
	2020	4966
	2019	3925
	2018	4064
Sukimoto S A (Colombia)	2022	1329
	2021	1271
	2020	1378
	2019	1320
	2018	1153
Regnier & Cia S en C (Colombia)	2022	992
	2021	884
	2020	839
	2019	860
	2018	255
Maya y Bedoya Ltda. Bic (Colombia)	2022	1770
	2021	1442
	2020	1466
	2019	1805
	2018	1830
Hyco S.A.S (Colombia)	2022	2371
	2021	1294
	2020	2198
	2019	2393
	2018	2270
Indicadores	Año	Kmo

11146	2220	13%
9249	2649	16%
5463	-238	16%
4712	-1155	20%
7462	-1665	21%
10728	3426	13%
11378	2208	14%
8822	1459	11%
8421	1152	14%
7257	1373	15%
5696	866	13%
5467	435	10%
5127	756	8%
4062	669	10%
4187	739	10%
2300	196	13%
2240	75	10%
2340	100	7%
2292	36	7%
2134	98	11%
1194	810	13%
928	662	11%
892	361	8%
914	859	8%
306	290	10%
2033	425	13%
1631	499	9%
1604	385	9%
1945	379	9%
1993	437	10%
3081	1102	13%
1782	742	14%
2691	423	8%
2955	186	8%
2833	420	9%
Activos netos de operación	UoM	Ck

Snd Internacional S.A.S (Colombia)					
	2022	602	7503	159	13%
	2021	1321	7716	144	12%
	2020	1303	7919	-43	11%
	2019	1176	7817	70	11%
	2018	1233	8039	58	12%
	2022	3640	9061	719	13%
	2021	2024	7232	874	15%
	2020	1755	5459	922	11%
	2019	1528	5325	666	12%
	2018	1593	5760	583	14%
Equiser Equipos y Servicios S.A.S. Equiser S.A.S. (Colombia)					
	2022	6709	16009	1920	13%
	2021	427	9750	38253	6%
	2020	11045	20761	45169	4%
	2019	14392	24259	-1766	4%
	2018	14432	24248	43419	5%
Amalfi S.A.S. (Colombia)					
Indicadores	Año	Kmo	Activos netos de operación	UoM	Ck