

Indicadores para evaluar la salud financiera de almacenes éxito

ROE

2024

Utilidad Neta	\$	237.243	\$	237.243	
Patrimonio	\$	8.015.512	\$	8.015.512	
		2,96%		2,96%	

Utilidad Neta	Ingresos	\$	21.880.509	\$	21.880.509	0,00%	
	Costos	\$	16.347.501	\$	16.347.501	0,00%	
	Gastos	\$	5.295.765	\$	5.295.765	0,00%	
	Total Utilidad Neta	\$	237.243	\$	237.243		

Activo	Corriente	\$	5.456.605	\$	5.456.605	0,00%	
	No corriente	\$	12.097.950	\$	12.097.950	0,00%	
	Total Activos	\$	17.554.555	\$	17.554.555		

Pasivo	Corriente	\$	7.197.560	\$	7.197.560	0,00%	
	No corriente	\$	2.341.483	\$	2.341.483	0,00%	
	Total Pasivos	\$	9.539.043	\$	9.539.043		

LIQUIDEZ

0,76

OBLIGACIONES FINANCIERAS

\$ 4.243.174 \$ 4.243.174 0,00%

Conclusiones

*El análisis integral de los indicadores financieros de Almacenes Éxito S.A. para el periodo 2023-2024 revela una salud financiera vulnerable y bajo presión. Esta condición es el resultado de la interacción de un bajo nivel de rentabilidad para el accionista (ROE), una liquidez corriente que se sitúa en el límite mínimo de operatividad, y un creciente nivel de endeudamiento, factores que se retroalimentan negativamente.

* Se confirma que el ROE de la compañía se encuentra significativamente por debajo del promedio del sector, disminuyendo aún más entre 2023 y 2024. Este comportamiento se explica principalmente por dos factores correlacionados: la presión en los márgenes de utilidad neta, evidenciada por el crecimiento de los costos y gastos, y el impacto que se tiene es un patrimonio amplio pero ineficiente utilizado sobre la rentabilidad; la empresa no está traduciendo eficazmente su base de activos en ganancias para el accionista.

*El indicador de liquidez, al descender por debajo de 1.0, indica una capacidad limitada para cubrir obligaciones a corto plazo sin recurrir a fuentes de financiación externas o a la venta de activos. Este hallazgo es crítico, ya que se correlaciona directamente con el ROE: una liquidez ajustada limita la capacidad de inversión y opera como un impedimento para la generación de utilidades, creando un círculo vicioso donde la baja rentabilidad impide fortalecer el capital de trabajo.

*El incremento en las obligaciones financieras evidencian una estrategia de financiación que depende crecientemente de terceros. Si bien el apalancamiento puede, en teoría, elevar el ROE, en este caso particular, el aumento de la deuda no está asociado a una mejora proporcional en la rentabilidad. Por el contrario, se correlaciona con una liquidez poco creciente, lo que sugiere que los fondos obtenidos podrían estar destinándose a cubrir necesidades operativas inmediatas más que a inversiones generadoras de valor, aumentando así el riesgo financiero.

RECOMENDACIONES PARA EL ALMACENES ÉXITO SEGÚN RESULTADOS ANALIZADOS

*Optimizar el Capital de Trabajo mediante la gestión científica de inventarios y cartera

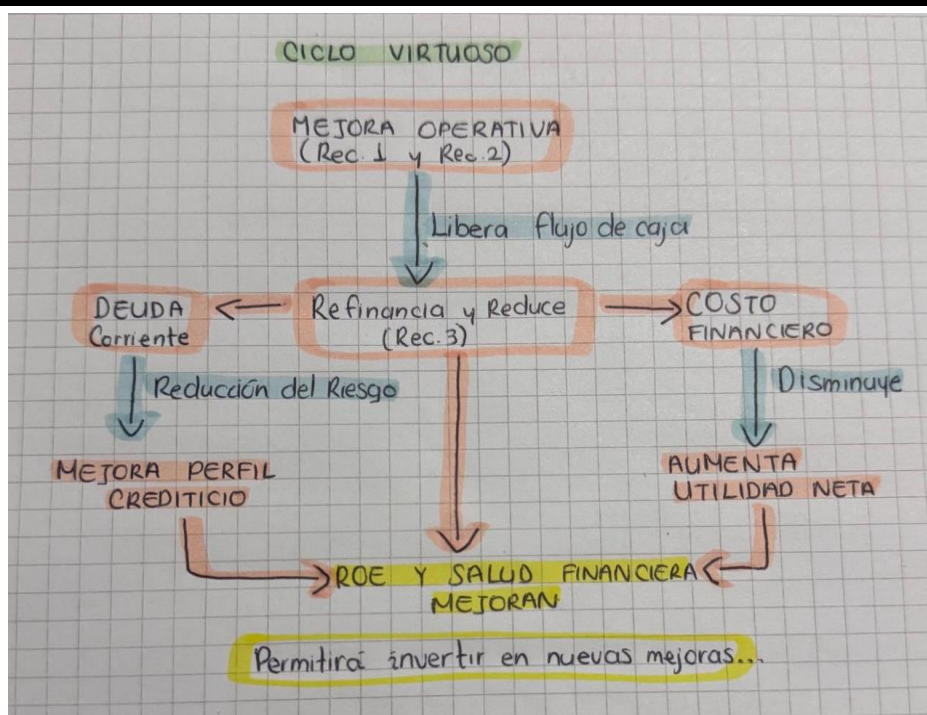
Para esto se podría implementar un sistema de gestión de inventarios basado en la demanda predictiva y establecer un programa agresivo de descuentos por pago anticipado a clientes mayoristas. Para los inventarios, utilizar un software de pronóstico que cruce datos históricos de ventas, estacionalidad y tendencias del consumo masivo, buscando reducir el inventario promedio en un 10-15% sin afectar la disponibilidad en exhibición del Almacén y para la cartera ofrecer un descuento del 2-3% a los clientes corporativos como colegios y empresas que paguen sus facturas a 15 días en lugar de 45. Estas estrategias pueden llegar a liberar efectivo inmovilizado en el activo corriente; el efectivo liberado mejora directamente el ratio de liquidez corriente evitando que caiga por debajo de 1.0 y reduce la necesidad de financiación externa como sobregiros o líneas de crédito a corto plazo, cuyo costo financiero está presionando la utilidad neta y, por ende, el ROE.

*Revisar y negociar la estructura de costos logísticos y de abastecimiento

Para esto se podría realizar una auditoría de los contratos con proveedores de logística (transporte y almacenamiento) y lanzar un programa de eficiencia energética en las tiendas, esto podría hacerse por medio de una renegociación sobre las tarifas de fletes con los transportistas basándose en volúmenes consolidados y rutas optimizadas. En los almacenes, reemplazar progresivamente la iluminación tradicional por LED y optimizar los sistemas de climatización. En el sector retail, los costos logísticos y operativos de los almacenes son una partida clave. Reducirlos expande directamente el margen de utilidad neta. Un mayor margen, con los mismos ingresos, aumenta la utilidad neta, lo que es el numerador del ROE, mejorando así la rentabilidad para el accionista. Además, el ahorro generado es flujo de caja interno que no depende de financiación.

*Reestructurar el perfil de deuda para aliviar la presión de corto plazo y reducir el costo financiero

Para esto se podría refinanciar una porción de los pasivos corrientes financieros (como proveedores financieros o porciones de deuda bancaria a vencer) a través de un instrumento de deuda a mediano plazo. Esta estrategia se podría hacer a través de la emisión de un bono corporativo de 3-5 años en el mercado local, utilizando la buena reputación crediticia del Grupo Éxito. Los fondos obtenidos se destinarían específicamente a pagar deudas de corto plazo y a prepagar las obligaciones con las tasas de interés más altas, esto podría llegar a aliviar la presión inmediata sobre la liquidez (ya que reduce el pasivo corriente) y, al ser una deuda a más largo plazo y posiblemente a una tasa más competitiva, reduce el costo financiero promedio. El flujo de caja liberado por las recomendaciones 1 y 2 proveería el colchón para servir esta nueva deuda. Esto crea un ciclo virtuoso: menor presión de caja -> menor riesgo -> posible mejor calificación crediticia -> menor costo de la deuda -> mayor utilidad neta -> mejora en el ROE.



INDICADORES PARA EVALUAR LA SALUD FINANCIERA DE ALMACENES EXITO

