progresa+

Informe financiero

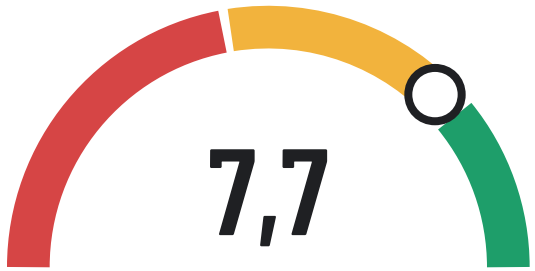
Ferretería Demo Andina S.A.S.

NIT
900.000.000-0

ACTIVIDAD · CIIU G4752
Comercio al por menor de artículos de ferretería

CORTE
septiembre de 2026

ÍNDICE DE PERMANENCIA



de 10

Zona amarilla

Le faltan 0,3 puntos para verde.

progresa+

¿Su empresa está bien financieramente?

Sí, pero

Sí, pero con dos puntos por corregir: la deuda consume más caja de la que debería y el inventario tiene plata atrapada.

LO PRIMERO QUE DEBE HACER

Bajar el inventario de 102,6 a 90 días.

LOS CINCO PILARES DE LA SALUD FINANCIERA

Permanencia	Índice de 7,7 (amarillo): riesgo similar al promedio nacional.	Atención
Rentabilidad	De cada $100 que vende le quedan $11 de caja de la operación (lo sano es $10 o más).	Cumple
Caja	La caja alcanza para 21,8 días de gastos (lo sano son 15).	Cumple
Deuda	El pago de la deuda se lleva el 21,4 % del EBITDA; el tope es 17,5 %.	Por corregir
Creación de valor	Lo invertido rinde 16,2 % y el dinero cuesta 15,1 %: crea valor para sus socios.	Cumple

EN RESUMEN La empresa es rentable y su caja alcanza. La prioridad de los próximos 90 días es liberar caja del inventario y renegociar el plazo de la deuda.

progresa+

La empresa tiene 7,7 sobre 10: amarillo, a 0,3 puntos de verde

SU PUNTAJE HOY

7,7 /10

Zona amarilla · tramo 7

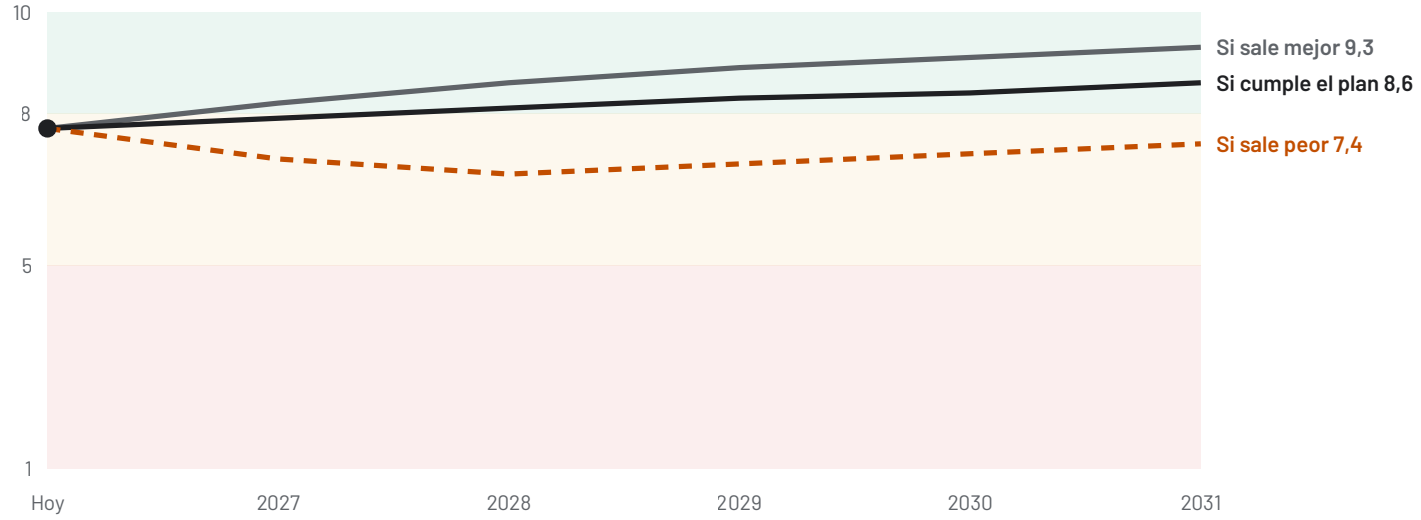
Riesgo similar al promedio nacional. La palanca que más lo acerca a verde es bajar los días de proveedores.

Probabilidad de entrar en insolvencia en el próximo año: **0,25 %**. Es decir, 1 de cada 400 empresas con este perfil. Equivale a la mitad del riesgo promedio de las empresas colombianas (0,5 %).

LO QUE MÁS PESA EN SU PUNTAJE

Reserva mínima de caja · 21,8 días	38 %	Lo protege
Días de proveedores · 86,6 días	27 %	Sube el riesgo
Deuda financiera / EBITDA · 1,8 veces	14 %	Lo protege

SU PUNTAJE EN LOS PRÓXIMOS AÑOS, EN TRES ESCENARIOS



progresa+

Su empresa en un vistazo

DX1 ¿Qué pasó?

Ventas de 12 meses
4.166,4 M
Meta: Que crezcan

Margen EBITDA
11,3 %
Meta: 10 % o más

Ventas sobre el punto de equilibrio
17,7 %
Meta: Por encima

DX2 ¿Qué tan sana está?

Reserva mínima de caja
21,8 días
Meta: 15 días o más

Ciclo de caja
80,2 días
Meta: Que baje

Conversión del EBITDA en caja
68,2 %
Meta: 70 % o más

DX3 ¿Cómo se verá la caja?

Meses con caja en rojo
0 de 12
Meta: Ninguno

Punto más bajo de la caja
158 M
Meta: Sobre la reserva mínima

Crecimiento por año
5,0 %
Meta: Realista para el sector

DX4 ¿Cómo crear valor?

Índice en 5 años si cumple el plan
8,6
Meta: Verde (8 a 10)

Uso del EBITDA
72,1 %
Meta: 90 % o menos

Valor hoy para los socios
3.617 M
Meta: Que crezca

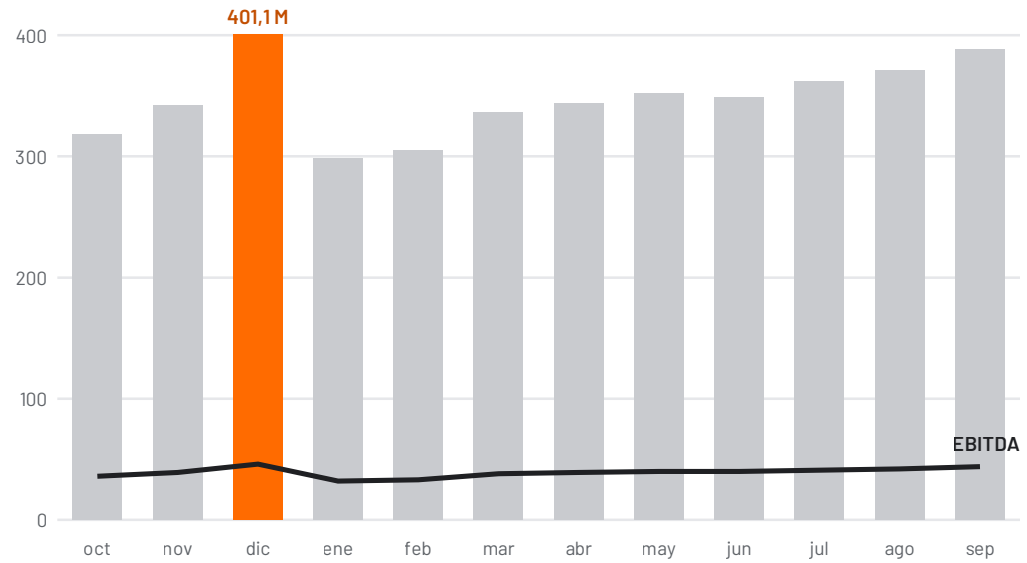
CUMPLE · ATENCIÓN · POR CORREGIR · M = MILLONES DE PESOS

progresa+

Lo que pasó y cómo está hoy

CONCLUSIÓN Las ventas crecen 9,0 % en el año y la operación es rentable, pero el inventario de 102,6 días retiene caja.

Ventas y EBITDA de los últimos 12 meses



Millones de pesos por mes. Barras: ventas; línea: EBITDA. El mejor mes fue diciembre.

$11
CAJA POR CADA $100 VENDIDOS

De cada $100 que vende, le quedan $11 de caja de la operación (EBITDA de 470 M en 12 meses). Lo sano es $10 o más.

21,8 días
RESERVA MÍNIMA DE CAJA

La caja alcanza para 21,8 días de gastos. Lo sano son 15 días o más. Hace un año eran 43,0 días.

80,2 días
CICLO DE CAJA

Cobra en 64,2 días, el inventario dura 102,6 días y paga a proveedores en 86,6 días. Debe financiar 80 días con su propia caja.

$56
DEUDAS POR CADA $100

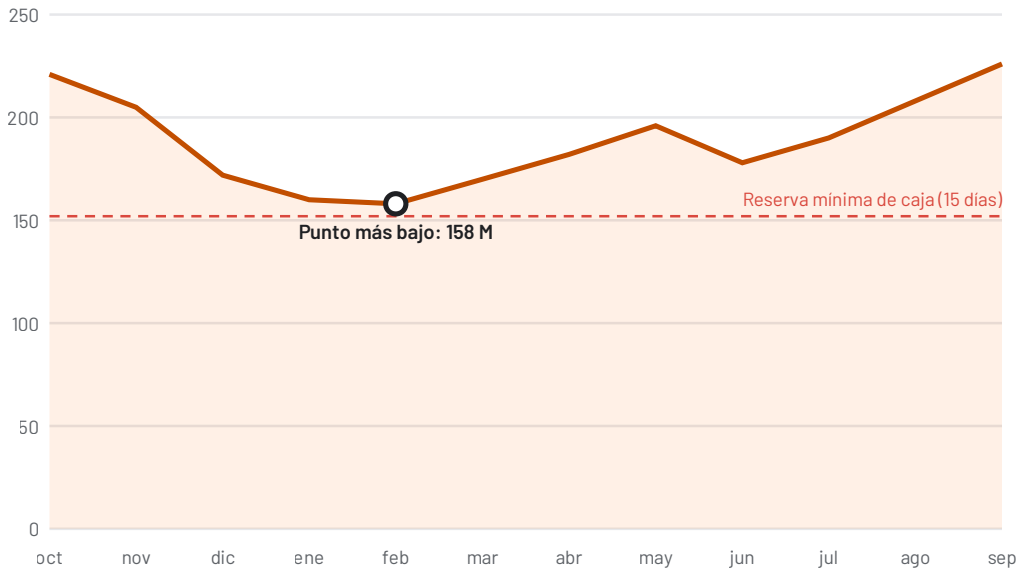
De cada $100 que tiene la empresa, $56 se deben a terceros. El límite sano es $70.

progresa+

Cómo se verá la caja y cuánto vale la empresa

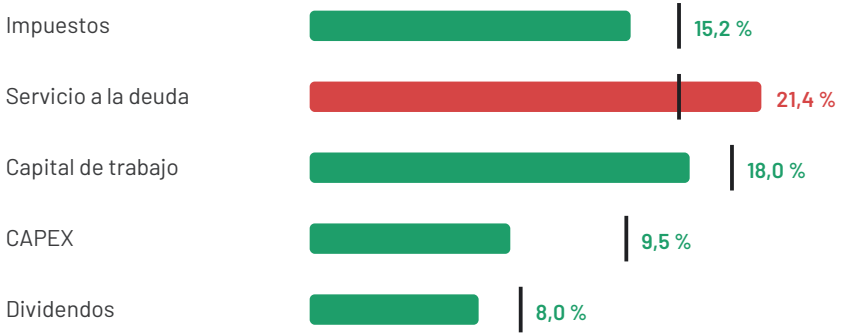
CONCLUSIÓN Si el plan se cumple, la caja nunca baja de la reserva mínima de caja y el índice llega a verde en 2028; la empresa vale hoy 3.617 M para sus socios.

Caja proyectada mes a mes



Saldo de caja al cierre de cada mes, en millones. En febrero queda a solo 6 M de la reserva mínima de caja.

Destinos del EBITDA frente a sus topes



Si sale peor	Si cumple el plan	Si sale mejor
2.510 M	3.617 M	4.365 M

Valor del patrimonio por flujos descontados, contrastado con 6 a 10 veces el EBITDA. El servicio a la deuda supera su tope.

progresa+

Qué hacer, quién lo hace y para cuándo

CONCLUSIÓN Dos tareas de prioridad alta: liberar caja del inventario y bajar el peso de la deuda sobre el EBITDA.

#	TAREA Y POR QUÉ	PRIORIDAD	RESPONSABLE	FECHA LÍMITE	HOY → META
1	**Bajar el inventario** Días de inventario: 102,6, por encima del 75 % de su sector.	Alta	Gerente y compras	15/12/2026	102,6 días → 90 días
2	**Renegociar el plazo de la deuda** El servicio a la deuda usa 21,4 % del EBITDA; el tope DX4 es 17,5 %.	Alta	Gerente financiero	31/12/2026	21,4 % → ≤ 17,5 %
3	**Pagar a proveedores en el plazo del sector** 86,6 días de proveedores suben el riesgo en el Índice de Permanencia.	Media	Tesorería	31/01/2027	86,6 días → 70 días
4	**Convertir más EBITDA en caja** Llegan a caja $68 de cada $100 de EBITDA; la meta es $70.	Media	Gerente	31/01/2027	68,2 % → ≥ 70 %
5	**Acelerar el cobro a clientes** Días de cartera: 64,2. Cada 5 días menos liberan unos 57 M.	Baja	Cartera	28/02/2027	64,2 días → 55 días

PRIORIDAD SEGÚN LA DISTANCIA A LA META Y FRENTE AL SECTOR · EL SEGUIMIENTO SE LLEVA EN LA APP Y EN EL EXCEL

progresa+

Cuatro preguntas para cuidar la caja de la empresa

DX1
Análisis
¿Qué pasó?

Revisamos sus estados financieros: cuánto vendió, cuánto ganó, a dónde se fue el dinero y cuánto necesita vender para no perder.

DX2
Diagnóstico
¿Qué tan sana está?

Comparamos sus indicadores con lo sano, con su propia historia y con empresas de su mismo sector.

DX3
Planeación
¿Cómo se verá la caja?

Proyectamos ventas, gastos y caja mes a mes para los próximos cinco años.

DX4
Estrategia
¿Cómo crear valor?

Medimos cuánto vale la empresa, probamos el plan en tres escenarios y mostramos qué decisiones mueven más la caja.

QUÉ MIDE EL ÍNDICE

La probabilidad de que la empresa entre en un proceso de insolvencia (Ley 1116) en los próximos 12 meses.

CÓMO SE CALCULA

Modelo estadístico propio con 38.140 empresas colombianas que reportan a Supersociedades; 9 variables de caja, deuda, rentabilidad y operación.

CÓMO SE LEE

De 1 a 10; 10 es el menor riesgo. Verde 8-10, amarillo 5-7, rojo 1-4. Cada punto menos duplica el riesgo.

progresa+

Lo que significa cada término, en palabras sencillas

Caja o efectivo	El dinero disponible en bancos y en la empresa para pagar las cuentas. Es el oxígeno del negocio.
EBITDA	La caja que genera la operación antes de pagar impuestos, intereses y compras de activos.
Margen EBITDA	De cada $100 que vende la empresa, cuántos pesos quedan de caja de la operación.
Reserva mínima de caja	Para cuántos días de gastos alcanza la caja disponible. Lo sano: 15 días o más.
Capital de trabajo (KTNO)	Lo que deben los clientes más el inventario, menos lo que se debe a los proveedores.
Ciclo de caja	Los días entre que la empresa paga a sus proveedores y cobra a sus clientes.
Días de cartera	En cuántos días, en promedio, pagan los clientes.
Endeudamiento	De cada $100 que tiene la empresa, cuántos se deben a terceros. Lo sano: máximo $70.
Punto de equilibrio	Lo que hay que vender en un año para no ganar ni perder.
ROI	Cuánto rinde al año lo que la empresa tiene invertido en su operación.
WACC (costo del capital)	Lo que le cuesta a la empresa el dinero de los bancos y de los socios. Para crear valor, el ROI debe ser mayor.
Destinos del EBITDA	En qué se usa la caja de la operación: impuestos, deudas, capital de trabajo, activos y dividendos. Cada uno tiene un tope.
Escenarios	Tres versiones del futuro: si cumple el plan, si sale peor y si sale mejor.
Valor de la empresa	Cuánto podría pagar un comprador. Se estima con múltiplos del EBITDA y con la caja futura.

progresa+

La salud financiera se mide por la generación de caja.

Descargo de responsabilidad. Este informe fue generado por la plataforma Progresa+ a partir de los balances de prueba suministrados por el usuario, quien declaró que la información pertenece a la empresa y que está autorizado para usarla. Los resultados son una herramienta de apoyo a la gestión, no una auditoría ni una certificación de los estados financieros. Progresa+ usa la información únicamente para la metodología DX4 y no se hace responsable por su uso para otros fines, ni por decisiones tomadas con base en datos incorrectos o incompletos.