

Productos Ramo S.A.S.

# RADIOGRAFÍA PRELIMINAR PARA UNA EVENTUAL VENTA — PRODUCTOS RAMO S.A.S.

---

*Qué haría atractiva a su empresa para un comprador, qué querría validar y qué conviene preparar antes de conversar.*

# Tres señales que encontramos

- **Volumen de ingresos representativo** — COP 755,1 MM en ventas reportadas
- **Márgenes con espacio de optimización** — Margen EBITDA del 6% (COP 43,3 MM)
- **Apalancamiento en niveles manejables** — Relación Deuda/EBITDA de 2,6x

*Resumen ejecutivo — el reporte completo sustenta su atractivo con el análisis a fondo y la posición frente a su sector.*

# El atractivo de su empresa para un comprador

**El perfil de su empresa destaca por su escala de ingresos y generación de caja, presentando un escenario donde la optimización operativa podría ser el principal foco de interés para un tercero.**

Ante un eventual escenario de venta, su empresa proyecta una imagen de resiliencia comercial sostenida por ingresos de COP 755,1 MM. Un interesado podría centrar su atención en la conversión de utilidades a caja y en la oportunidad de eficiencias operativas, dado que el margen EBITDA actual del 6% sugiere un potencial de mejora. En Capitalia consideramos que la lectura de este atractivo estará condicionada a cómo se explique la reciente variación del -4% en ventas y a la demostración de estabilidad en su capital de trabajo.

*Resumen ejecutivo — el reporte completo sustenta su atractivo con el análisis a fondo y la posición frente a su sector.*

# Sus números que mira un comprador

Indicador	Valor
Ingresos 2024	COP 755,1 MM
EBITDA	COP 43,3 MM
Margen EBITDA	6%
Crecimiento ingresos	-4%
Deuda/EBITDA	2,6x

*El reporte completo añade la evolución histórica de cada indicador que mira un comprador.*

# Fortalezas que miraría un comprador

- **Conversión de utilidades a caja operativa** — La empresa demuestra una capacidad constante de generar flujo de caja libre (con registros de COP 21.002 millones), lo que sugiere una calidad de utilidades positiva según las cifras públicas y resulta altamente atractivo en cualquier evaluación estratégica.
- **Oportunidad de creación de valor vía eficiencias** — Con ingresos de COP 755,1 MM y un EBITDA de COP 43,3 MM, existe un espacio claro para que un operador evalúe optimizaciones en gastos operativos (SG&A) partiendo de su margen bruto actual.

*El reporte completo desarrolla cada atractivo con evidencia, pares y posición sectorial.*

# Lo que un comprador querría validar

Tema	Lo que probablemente preguntaría	Qué de sus números lo sustenta
Dinámica de Crecimiento	¿La reciente contracción del 4% en ingresos responde a una elasticidad temporal de precios o a un síntoma de agotamiento del portafolio frente a competidores?	La necesidad de entender si el bache de 2024 es coyuntural o si requerirá ajustes comerciales de fondo.
Sostenibilidad del Capital de Trabajo	¿Es sostenible el nivel actual de días de cuentas por pagar (DPO) sin requerir inyecciones adicionales de liquidez tras una eventual transacción?	La evaluación del riesgo moderado en el ciclo de caja para confirmar si representa una ventaja competitiva o una presión futura.
Estado Real de los Activos y Costos	¿Existen inversiones de capital (CAPEX) diferidas de años anteriores que expliquen la estructura actual de costos y el margen EBITDA del 6%?	La revisión exhaustiva de la modernización reciente frente a posibles rezagos de los años 2019-2022.

*El reporte completo anticipa la diligencia de un comprador con el detalle de cada tema.*

# Qué conviene preparar antes de una conversación

- Un desglose detallado de los costos y gastos operativos (SG&A) de los últimos tres años para explicar las ineficiencias que limitan el EBITDA a COP 43,3 MM.
- Un análisis de antigüedad de cuentas por cobrar y por pagar (agings) que sustente la estabilidad de su ciclo de conversión de efectivo y mitigue la percepción de riesgo moderado.
- Una conciliación que normalice el EBITDA reciente, aclarando eventos extraordinarios (especialmente en 2022) para proyectar la sostenibilidad de los márgenes operativos hacia el futuro.

*El reporte completo arma la narrativa y los soportes para una eventual conversación de venta.*

# Qué tan firme es esta lectura

Nivel	Detalle
Alta	Los niveles de ingresos (COP 755,1 MM), el margen EBITDA reportado (6%) y la relación de apalancamiento (2,6x) sobre la deuda neta.
Media	La interpretación de la caída del 4% en ingresos como un factor temporal o estructural, lo cual depende del contexto macroeconómico y competitivo.
Pendiente	La validación de la calidad de las cuentas por cobrar, la existencia de CAPEX diferido oculto y las sinergias exactas que un tercero podría proyectar sobre sus gastos operativos.

*El reporte completo desarrolla cada punto con su evidencia detallada.*

# Preparación para Venta

Solicite el análisis completo de preparación para una eventual venta: narrativa de inversión, EBITDA normalizado, puntos de diligencia de un comprador y temas que podrían afectar la valoración. Por el tamaño de su empresa, lo invitamos además a una **conversación exploratoria con Capitalia**, sin compromiso. Escribanos a [hola@capitalia.ai](mailto:hola@capitalia.ai).

# Aviso legal y fuente de los datos

Este análisis fue elaborado por Capitalia.ai SAS con base en información pública reportada por la empresa a Supersociedades, procesada con herramientas de inteligencia artificial propias de Capitalia.ai, entrenadas con criterio de banca de inversión.

El contenido tiene fines exclusivamente informativos. No constituye recomendación de inversión, asesoría legal, contable o tributaria, ni una calificación crediticia en los términos del Decreto 2555 de 2010 o de las normas que lo modifiquen o sustituyan.

Capitalia.ai SAS no garantiza la exactitud, integridad ni vigencia de la información y no se hace responsable por las decisiones que se tomen con base en este documento. Toda cifra y conclusión debe ser verificada por el usuario contra la información oficial y los estados financieros de la empresa antes de tomar cualquier decisión.