



**Colegio de Estudios
Superiores de Administración**

Estudio de eventos AMD

&

Burkenroad Report de TAKAMI S.A.

Autor

Juan Camilo León Moreno

Coautor: Alfredo Manuel De Vengoechea Rapag

Colegio de Estudios Superiores de Administración - CESA

Maestría en Finanzas Corporativas

Bogotá, Colombia

2025

Estudio de eventos AMD

&

Burkenroad Report de TAKAMI S.A.

Autor

Juan Camilo León Moreno

Coautor: Alfredo Manuel De Vengoechea Rapag

Director para Estudio de eventos: Alfredo Contreras Eitner

Director para Burkenroad Report: Luis Berggrun Preciado

Colegio de Estudios Superiores de Administración - CESA

Maestría en Finanzas Corporativas

Bogotá, Colombia

2025

Tabla de contenido

CAPITULO 1 ESTUDIO DE EVENTOS AMD	12
1 .1 Información Básica	14
1 .1.1 Información financiera actualizada	14
1 .1.2 Principales accionistas institucionales.....	14
1 .1.3 Liderazgo y estrategia.....	15
1 .1.4 Productos y áreas de enfoque	15
1 .1.5 Perspectivas futuras	15
1.2 Gestión Administrativa y Gobernanza	16
1.2.1 Junta Directiva de AMD.....	16
1.2.2 Equipo Ejecutivo	17
1.2.3 Compensación Ejecutiva	18
1.2.4 Planificación de Sucesión.....	18
1.2.5 Implicaciones e Interpretación	18
1.3 Descripción del Negocio, Panorama de la industria y posicionamiento competitivo....	19
1.3.1 Descripción del negocio	19
1.3.2 Estado de Resultados.....	20
1.3.3 Activos (Assets)	21
1.3.4 Pasivos y Patrimonio (Liabilities & Equity)	21

1.3.5. Dinámica de la industria	22
1.3.6 Análisis competitivo	25
1.3.7 Fuerzas de Porter	26
1.3.7.1 <i>Rivalidad de la competencia</i>	26
1.3.7.2 <i>Potenciales nuevos entrantes</i>	27
1.3.7.3 <i>Poder de los proveedores</i>	28
1.3.7.4 <i>Poder de los clientes</i>	28
1.3.7.5 <i>Amenaza de sustitutos</i>	29
1.4 Eventos Relevantes	31
1.5 Modelo de mercado.....	34
1.6 Análisis de resultados.....	36
1.6.1 Completitud Adquisición de Xilinx	36
1.6.2 Lanzamiento GeForce RTX5070 de Nvidia & Lanzamiento de la 5ª Generación de Procesadores EPYC Integrados	37
1.6.3 Lunes Negro en bolsa y retraso de chip Blackwell de NVIDIA	38
1.7 Conclusiones	41
Capítulo 2 reporte bunkenroad.....	43
2.1 Resumen de la recomendación de inversión	45
2.2 Tesis de inversión.....	46

2.2.1	Supuestos de data histórica.....	46
2.2.2	Supuestos macroeconómicos.....	47
2.2.3	Supuestos estado de resultados.....	47
2.2.4	Supuestos Propiedad planta y equipo y CAPEX.....	48
2.2.5	Supuestos WACC	49
2.3	Valoración	50
2.3.1	Flujo de caja libre descontado.....	51
2.3.2	Valoración por múltiplos.....	52
2.3.3	Ponderación de los métodos.....	53
2.4	Análisis de la industria.....	54
2.4.1	Fuerzas/temas que marcarán el corto plazo	56
2.4.2	Hecho #1: Consumo experiencial y ecosistema propio.....	57
2.4.3	Hecho #2 : Inflación sectorial y alto costo de capital.....	58
2.4.4	Hecho o situación industrial #3: Escasez de locales y presión en insumos importados	58
2.5	Descripción de la compañía	59
2.5.1	Breve reseña histórica y ubicación geográfica de la compañía.....	59
2.5.2	Productos y principales clientes	60
2.5.3	Estrategia	61

2.6	Análisis de competidores	64
2.6.1	Grupo DLK.....	64
2.6.2	Grupo Gordo.....	65
2.6.3	Zona K.....	65
2.6.4	Comparativa indicadores	66
2.7	Directivos de la firma.....	68
2.7.1	Nicolas Vásquez	69
2.7.2	Daniel Kaplan.....	69
2.7.3	Roberto Ruiz.....	69
2.7.4	Rafael Osterling.....	70
2.7.5	Juan Pablo Parra	70
2.7.6	José Chocontá.....	70
2.7.7	Francisco Rodriguez.....	70
2.7.8	Composición de la junta directiva	71
2.8	Composición accionaria	72
2.8.1	Estructura de propiedad accionaria	72
2.8.2	Transacciones entre accionistas	72
2.9	Análisis de riesgos	73
2.9.1	Riesgos operacionales	73

2.9.2 Riesgos regulatorios	74
2.9.2 Riesgos financieros.....	75
2.10 Desempeño financiero y proyecciones.....	77
2.11 Que haría Ben Graham.....	79
Referencias.....	81
Anexos	87

Contenido de tablas

Tabla 1.. Conformación de la junta directiva AMD.....	16
Tabla 2.Conformación del equipo ejecutivo AMD.....	17
Tabla 3. Competencia Takami	54
Tabla 4 competencia takami.....	55

Contenido de figuras

Figura 1.EERR AMD 2023 & 2024.....	20
Figura 2.Comparativa indicadores financieros AMD vs principales competidores	25
Figura 3.Modelo de mercado Evento agosto 5 2024.....	34
Figura 4.Resultados modelo de mercado Adquisición Xilinx	36
Figura 5.Resultados modelo lanzamientos de procesadores EPYC & RTX5070.....	37
Figura 6.Resultados modelo de mercado Lunes negro y Retraso chip Blackwell	38
Figura 7. Resultados valoración por método de flujo de caja libre descontado.....	51
Figura 8 Resultados valoración por método múltiplos	52
Figura 9. Ponderación del precio por acción.....	53
Figura 10 Principales Indicadores financieros de los grupos de restaurantes de Colombia	66
Figura 11 Figura que haría Ben Graham.....	79

Contenido de anexos

Anexo 1 Variables macroeconómicos.....	87
Anexo 2 Proyección Estado de Resultados	87

Anexo 3 Proyección balance general	87
Anexo 4 Proyección Flujo de Fondos	88
Anexo 5 Proyección WACC	88
Anexo 6 Valoración por flujo de caja libre	89
Anexo 7 Valoración por multiplos.....	89
Anexo 8 Supuestos de rotaciones.....	89

Resumen:

El presente trabajo de grado, desarrollado como requisito para optar al título de Magíster en Finanzas Corporativas del Colegio de Estudios Superiores de Administración (CESA), combina dos aplicaciones prácticas de análisis financiero avanzadas: un estudio de eventos bursátiles sobre Advanced Micro Devices, Inc. (AMD) y un Reporte Burkenroad de la compañía Grupo Takami S.A., líder del sector gastronómico en Colombia.

En el primer capítulo, se analiza el comportamiento del precio de la acción de AMD ante distintos sucesos corporativos y de mercado, utilizando un modelo de mercado basado en los retornos diarios y su relación con los índices S&P 500 y S&P 500 Technology.

El segundo capítulo desarrolla una valoración integral de Grupo Takami S.A. bajo la metodología Burkenroad Report, empleando los métodos de Flujo de Caja Libre Descontado (DCF) y múltiplos de compañías comparables.

En conjunto, el documento evidencia la capacidad de aplicar modelos financieros teóricos a casos reales, combinando análisis cuantitativo de mercado e instrumentos de valoración corporativa, reflejando competencias clave en finanzas aplicadas, gestión de riesgo y análisis de inversiones.

Palabras clave: Finanzas Corporativas, Estudio de Eventos, AMD, Valoración, Takami

Abstract:

This master's thesis, submitted in partial fulfillment of the requirements for the Master's in Corporate Finance at Colegio de Estudios Superiores de Administración (CESA), integrates two practical applications of advanced financial analysis: an event study of events of Advanced Micro Devices, Inc. (AMD) and a Burkenroad Report on Grupo Takami S.A., a leading company in Colombia's gastronomic sector.

The first chapter analyzes AMD's stock price behavior in response to corporate and market events using a market model based on daily returns and their relationship with the S&P 500 and S&P 500 Technology indices.

The second chapter develops a comprehensive valuation of Grupo Takami S.A. following the Burkenroad Report methodology, applying both the Discounted Free Cash Flow (DCF) approach and comparable company multiples.

Overall, this document demonstrates the ability to apply theoretical financial models to real-world cases, combining quantitative market analysis and corporate valuation tools, while reflecting key competencies in applied finance, risk management, and investment analysis.

Keywords: Corporate Finance, study of events, AMD, Valuation, takami

CAPITULO 1 ESTUDIO DE EVENTOS AMD

Resumen:

El presente estudio de eventos analiza el comportamiento del precio de la acción de Advanced Micro Devices, Inc. (AMD) ante distintos sucesos corporativos y de mercado, con el propósito de evaluar su sensibilidad frente a cambios internos y externos. Se implementó un modelo de mercado basado en los retornos diarios de la acción y su relación con los índices S&P 500 y S&P 500 Technology, estimando parámetros como beta, alfa y retornos anormales para tres eventos clave: la adquisición de Xilinx, el lanzamiento de la quinta generación de procesadores EPYC, y el denominado “lunes negro” del 5 de agosto de 2024, acompañado del retraso del chip Blackwell de NVIDIA.

Palabras clave: AMD, Estudio de eventos, Semiconductores, Modelo de mercado, retornos.

Abstract:

This event study analyzes the behavior of Advanced Micro Devices, Inc. (AMD) stock price in response to various corporate and market events, aiming to assess its sensitivity to internal and external changes. A market model was implemented based on the stock's daily returns and its relationship with the S&P 500 and S&P 500 Technology indices, estimating parameters such as beta, alpha, and abnormal returns for three key events: the acquisition of Xilinx, the launch of the fifth generation of EPYC processors, and the so-called “Black Monday” on August 5, 2024, accompanied by the delay of NVIDIA's Blackwell chip.

Keywords: AMD, event study, semiconductors, market model, returns.

1 .1 Información Básica

Advanced Micro Devices, Inc. (AMD) es una empresa multinacional estadounidense especializada en el diseño y desarrollo de semiconductores y soluciones de computación de alto rendimiento. Fundada el 1 de mayo de 1969 por Jerry Sanders y otros ex empleados de Fairchild Semiconductor, la compañía tiene su sede en Santa Clara, California, y mantiene operaciones significativas en Austin, Texas.

1 .1.1 Información financiera actualizada

Al 28 de mayo de 2025, las acciones de AMD cotizan a \$112.86 USD en el NASDAQ, con una capitalización de mercado de aproximadamente \$185.75 mil millones USD. El volumen diario promedio de negociación es de alrededor de 26.9 millones de acciones. La empresa cuenta con aproximadamente 1,62 mil millones de acciones en circulación.

1 .1.2 Principales accionistas institucionales

Los principales accionistas institucionales de AMD incluyen:

- The Vanguard Group, Inc.: posee aproximadamente 152.37 millones de acciones.
- BlackRock Inc.: posee aproximadamente 134.55 millones de acciones.
- State Street Corporation: posee aproximadamente 71.49 millones de acciones.

1 .1.3 Liderazgo y estrategia

Desde 2014, AMD está liderada por la Dra. Lisa Su, quien ha sido fundamental en la transformación de la empresa. Bajo su dirección, AMD ha logrado avances significativos en tecnología y ha fortalecido su posición en el mercado de semiconductores.

1 .1.4 Productos y áreas de enfoque

AMD ofrece una amplia gama de productos, incluyendo:

- Procesadores Ryzen para consumidores.
- Procesadores EPYC para servidores.
- Tarjetas gráficas Radeon para juegos y aplicaciones profesionales.
- Aceleradores de inteligencia artificial de la serie MI, como el MI325X y el próximo MI350, destinados a centros de datos y aplicaciones de IA.

1 .1.5 Perspectivas futuras

AMD continúa invirtiendo en investigación y desarrollo para mantenerse a la vanguardia en tecnología de semiconductores, con un enfoque particular en inteligencia artificial y computación de alto rendimiento. La empresa busca expandir su presencia en mercados clave y seguir ofreciendo soluciones innovadoras a sus clientes.

1.2 Gestión Administrativa y Gobernanza

La gobernanza corporativa de Advanced Micro Devices, Inc. (AMD) está estructurada para garantizar una supervisión efectiva, una gestión estratégica sólida y una preparación adecuada para la sucesión de liderazgo. A continuación, se detallan los aspectos clave de su junta directiva, altos ejecutivos y políticas de sucesión.

1.2.1 Junta Directiva de AMD

La junta directiva de AMD está compuesta por nueve miembros, incluyendo a la Dra. Lisa T. Su, quien ocupa los cargos de presidenta del consejo, presidenta y directora ejecutiva desde octubre de 2014, y fue nombrada presidenta del consejo en febrero de 2022. Los demás miembros de la junta son líderes con amplia experiencia en tecnología, finanzas y gobernanza.

Tabla 1.. Conformación de la junta directiva AMD

Miembro	Rol en la Junta
Dra. Lisa T. Su	Presidenta del consejo y CEO de AMD desde 2014
Nora M. Denzel	Directora independiente principal, preside el Comité de Gobernanza
Joseph Householder	Presidente del Comité de Auditoría y Finanzas
Michael Gregoire	Miembro del Comité de Innovación y Tecnología
Abhijit Talwalkar	Director con experiencia en tecnología y liderazgo corporativo
John Marren	Experto en capital privado y fusiones

Jon Olson	Profesional en finanzas y estrategia
Elizabeth Vanderslice	Ejecutiva con experiencia en crecimiento de empresas tecnológicas

Nota. Elaboración propia con base en AMD (s.f.).

La composición de la junta demuestra un balance sólido entre perfiles técnicos y financieros. La presencia de líderes como Lisa Su y Denzel, combinada con miembros con experiencia en fusiones y adquisiciones, indica una fuerte orientación a la innovación y crecimiento estratégico. La diversidad en experiencia permite una supervisión efectiva y adaptable frente a los desafíos tecnológicos globales.

1.2.2 Equipo Ejecutivo

Tabla 2. Conformación del equipo ejecutivo AMD

Ejecutivo	Cargo
Dra. Lisa T. Su	CEO y presidenta del consejo
Jean Hu	Vicepresidenta ejecutiva y directora financiera (CFO)
Mark Papermaster	CTO y vicepresidente ejecutivo de Tecnología e Ingeniería
Ava Hahn	Vicepresidenta sénior, asesora general y secretaria corporativa
Forrest Norrod	Vicepresidente ejecutivo de Soluciones para Centros de Datos

Nota. Elaboración propia con base en AMD (s.f.).

Este equipo combina experiencia técnica (Papermaster, Norrod) con gestión estratégica y financiera (Hu, Hahn). La continuidad de liderazgo con Lisa Su ha sido crucial para

posicionar a AMD como competidor directo de Intel y NVIDIA. Su visión ha permitido a la empresa conquistar mercado en centros de datos e inteligencia artificial.

1.2.3 Compensación Ejecutiva

La compensación de los ejecutivos de AMD está diseñada para atraer y retener talento de alto nivel, alineando sus intereses con los de los accionistas. Por ejemplo, en 2024, la Dra. Lisa Su recibió una compensación total de aproximadamente \$30.3 millones, que incluye salario base, bonificaciones y acciones restringidas.

1.2.4 Planificación de Sucesión

AMD ha demostrado un compromiso con la planificación de sucesión efectiva. La transición de liderazgo en 2014, cuando la Dra. Lisa Su sucedió a Rory Read como directora ejecutiva, fue el resultado de un proceso de sucesión planificado. Además, la empresa ha invertido en el desarrollo de liderazgo interno para garantizar una reserva sólida de futuros líderes.

1.2.5 Implicaciones e Interpretación

La estructura de gobernanza de AMD, con una junta directiva diversa y comités especializados, proporciona una supervisión efectiva y estratégica. La compensación ejecutiva competitiva y los planes de sucesión bien definidos aseguran la continuidad del liderazgo y la alineación con los objetivos a largo plazo de la empresa.

1.3 Descripción del Negocio, Panorama de la industria y posicionamiento competitivo

1.3.1 Descripción del negocio

La compañía Advanced Micro Devices, Inc. (AMD) se dedica al diseño y desarrollo de unidades centrales de procesamiento (CPUs), unidades de procesamiento gráfico (GPUs), matrices de puertas programables en campo (FPGAs), sistemas en chip (SoC) y soluciones de computación de alto rendimiento. Sus productos principales incluyen microprocesadores, chipsets para placas base, procesadores embebidos y procesadores gráficos para servidores, estaciones de trabajo, computadores personales y aplicaciones para sistemas embebidos.

AMD opera en diversos segmentos de mercado:

- Centro de Datos: Ofrece procesadores EPYC™ diseñados para servidores y centros de datos, proporcionando soluciones de alto rendimiento y eficiencia energética para cargas de trabajo intensivas.
- Cliente: Desarrolla procesadores Ryzen™ para computadores personales y portátiles, reconocidos por su rendimiento y eficiencia en el consumo de energía.
- Gaming: Proporciona GPUs Radeon™ utilizadas en tarjetas gráficas para videojuegos y consolas, ofreciendo experiencias de juego inmersivas y de alta calidad.
- Integrados (Embedded): Ofrece soluciones de procesadores embebidos para aplicaciones industriales, automotrices y de comunicación, adaptándose a las necesidades específicas de cada sector.

La estrategia de AMD se centra en la innovación y el desarrollo de tecnologías de vanguardia. La compañía ha invertido significativamente en investigación y desarrollo para mantenerse competitiva en el mercado de semiconductores. Además, AMD ha establecido alianzas estratégicas y ha realizado adquisiciones clave para expandir su portafolio de productos y fortalecer su posición en el mercado.

1.3.2 Estado de Resultados

Figura 1.EERR AMD 2023 & 2024

	December 28, 2024	December 30, 2023
	(Unaudited)	
ASSETS		
Current assets:		
Cash and cash equivalents	\$ 3,787	\$ 3,933
Short-term investments	1,345	1,840
Accounts receivable, net	6,192	4,323
Inventories	5,734	4,351
Receivables from related parties	113	9
Prepaid expenses and other current assets	1,878	2,312
Total current assets	19,049	16,768
Property and equipment, net	1,802	1,589
Operating lease right-of-use assets	623	633
Goodwill	24,839	24,262
Acquisition-related intangibles, net	18,930	21,363
Investment: equity method	149	99
Deferred tax assets	688	366
Other non-current assets	3,146	2,805
Total Assets	\$ 69,226	\$ 67,885

LIABILITIES AND STOCKHOLDERS' EQUITY			
Current liabilities:			
Accounts payable	\$	1,990	\$ 2,055
Payables to related parties		476	363
Accrued liabilities		4,260	3,082
Current portion of long-term debt, net		-	751
Other current liabilities		555	438
Total current liabilities		7,281	6,689
Long-term debt, net of current portion		1,721	1,717
Long-term operating lease liabilities		491	535
Deferred tax liabilities		349	1,202
Other long-term liabilities		1,816	1,850
Stockholders' equity:			
Capital stock:			
Common stock, par value		17	17
Additional paid-in capital		61,362	59,676
Treasury stock, at cost		(6,106)	(4,514)
Retained earnings		2,364	723
Accumulated other comprehensive loss		(69)	(10)
Total stockholders' equity		57,568	55,892
Total Liabilities and Stockholders' Equity	\$	69,226	\$ 67,885

Nota: Tomado de: ir.amd.com, 2025

1.3.3 Activos (Assets)

Los activos totales crecieron +1.97% hasta \$69,226M. Efectivo cayó (-3.7%), pero cuentas por cobrar (+43.2%) e inventarios (+31.7%) aumentaron, reflejando mayor actividad comercial. Goodwill subió levemente, mientras que intangibles adquiridos disminuyeron, indicando amortización.

1.3.4 Pasivos y Patrimonio (Liabilities & Equity)

Pasivos corrientes crecieron +8.9%, aunque la deuda a corto plazo se redujo a \$0M. Impuestos diferidos bajaron considerablemente, lo que podría deberse a beneficios fiscales aplicados. Patrimonio de los accionistas subió gracias a un incremento en ganancias retenidas y recompras de acciones. Conclusión AMD mantiene baja deuda, alta liquidez y una estructura de capital sólida. Su estrategia de expansión y recompra de acciones sugiere

confianza en el crecimiento futuro, aunque la caída en efectivo y la acumulación de inventarios deben monitorearse.

1.3.5. Dinámica de la industria

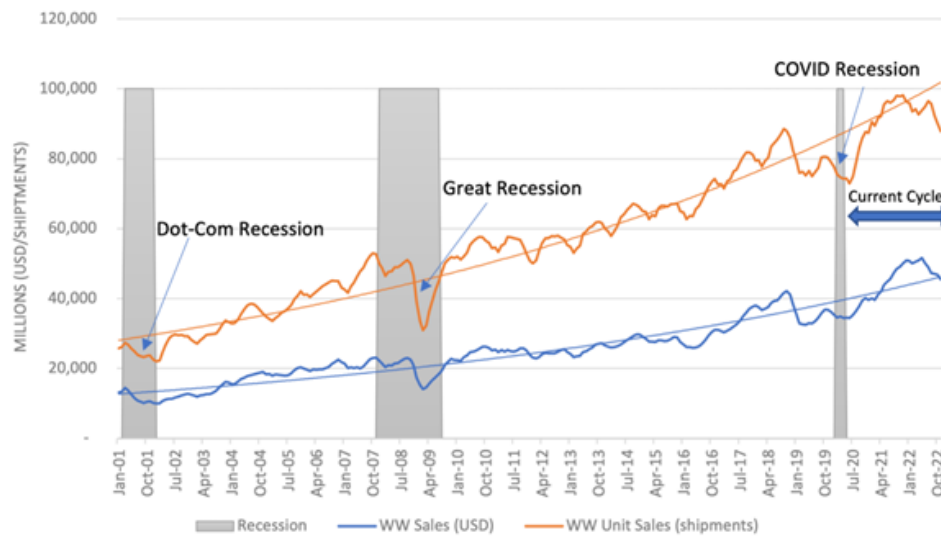
La industria de los semiconductores es hoy una de las más relevantes a nivel global, ya que estos componentes son esenciales para el funcionamiento de muchos dispositivos electrónicos y las tecnologías asociadas a ellos. En términos económicos, este sector también representa un mercado sólido, valorado en aproximadamente US\$627 Billones (World Semiconductor Trade Statistics, 2024) el cual tiene unas expectativas de crecimiento para 2030 de US\$1 Trillón e inclusive de US\$2 trillones para 2040. (Kusters, y otros, 2025)

En términos Geopolíticos, los semiconductores representan uno de los principales intereses en la guerra comercial más importante de la actualidad: EE. UU. vs China. La relevancia estratégica de estos productos impulsó a que la administración Biden impusiera a china (y a 150 países más) una serie de robustos controles a la exportación de herramientas de automatización del diseño electrónico (Amato-Montaro, 2024). El objetivo de estos bloqueos era el de frenar a China en el desarrollo de tecnologías vanguardistas y aplicaciones de inteligencias artificiales, en un contexto en donde Estados Unidos cada vez más empieza a perder su ventaja competitiva en este sector.

Aunque esta industria ha tomado mucha fuerza en los últimos años, casi que suma un crecimiento sostenido por más de 25 años, no obstante, se ha visto afectada principalmente por las recesiones económicas globales, tales como la financiera de 2008 y la provocada

por la pandemia del COVID en 2020. A pesar de estos impactos, las expectativas del mercado hacen tender a pensar que los próximos años el sector continuará con un crecimiento sostenido.

Figura 2.1 Ventas y envíos unitarios (promedio móvil de 3 meses, enero de 2001 - noviembre de 2022



Nota: Tomado de: Semiconductor Industry Association, 2023

Por otra parte, los semiconductores no solo son relevantes por su impacto económico y estratégico, sino también por sus amplias aplicaciones en diversas industrias., según la University of South Florida (2023), estos componentes tienen aplicaciones críticas en sectores como la tecnología, las comunicaciones, la Energía, el automotriz y la salud.

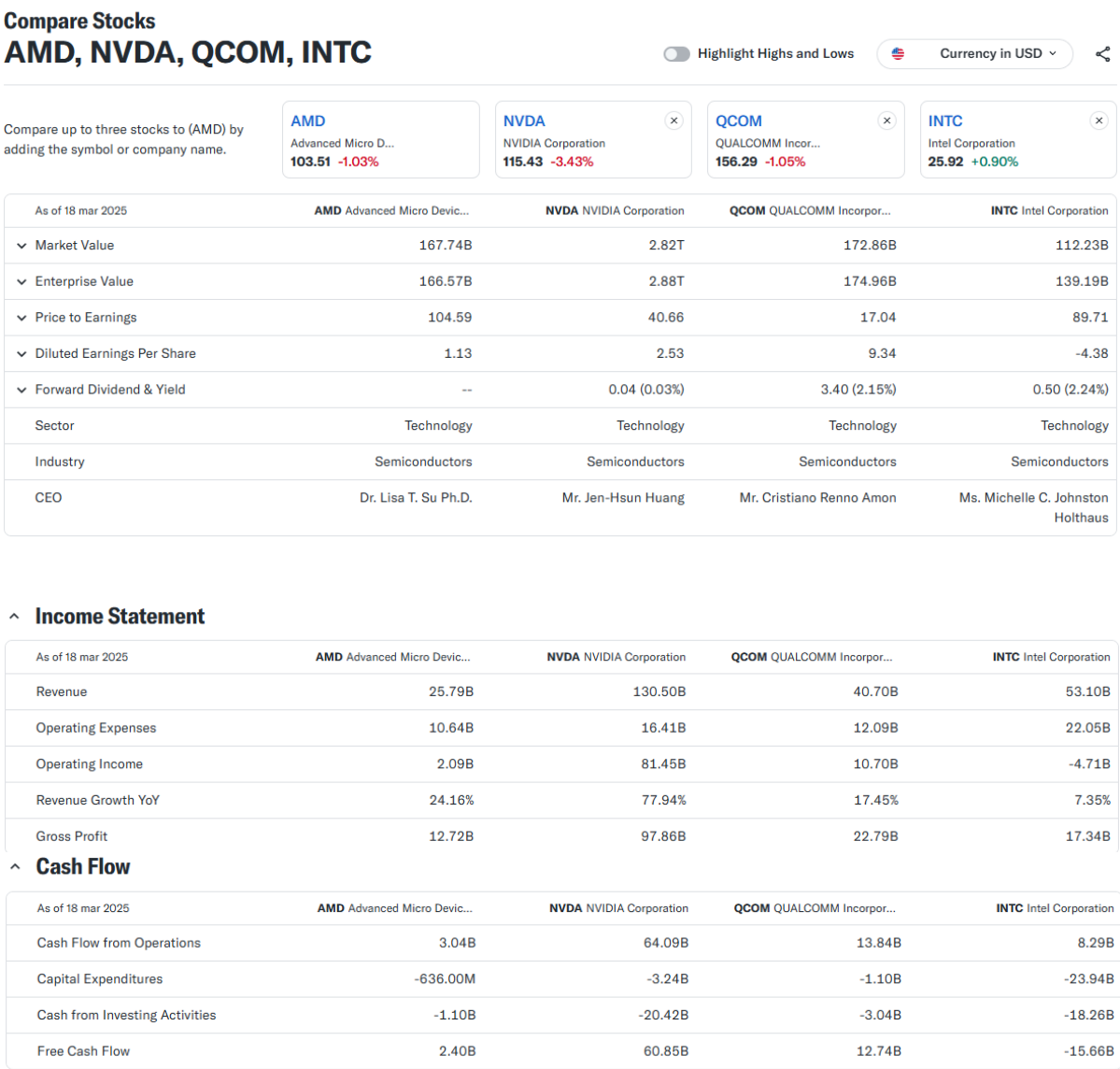
En el ámbito tecnológico, los semiconductores son fundamentales en dispositivos como Smartphones, Tablets, SmartWatches y por supuesto computadores portátiles. Además de lo anterior, los semiconductores son esenciales en Data Centers y plataformas de

inteligencia artificial, ya que facilitan en el procesamiento de grandes volúmenes de datos, habilitando así desarrollos en la nube. Finalmente, en cuanto a memorias y almacenamiento, estos componentes permiten guardar y procesar información en una amplia variedad de dispositivos electrónicos.

Hablando de los demás sectores, es posible destacar su uso en comunicaciones, ya que los semiconductores facilitan el funcionamiento de redes de comunicación (4G, 5G y futuras) y tecnología satelital, siendo críticos para la conectividad global. En términos energéticos, los chips se utilizan en paneles solares y sistemas de energía renovable, permitiendo la conversión eficiente de energía solar en electricidad. En la industria automotriz se emplean en los sensores de vehículos, sistemas de asistencia al conductor, gestión de baterías en autos eléctricos y tecnologías de conducción autónoma. Finalmente, en el sector salud se integran en equipos médicos como resonancias magnéticas, monitores de signos vitales y dispositivos de diagnóstico, mejorando la eficiencia y precisión del sector.

1.3.6 Análisis competitivo

Figura 2.Comparativa indicadores financieros AMD vs principales competidores



Nota: Tomado de: Yahoo Finance, 2025

Actualmente los principales competidores de AMD son NVIDIA e Intel, no obstante, se incluyó en esta comparativa otro fuerte jugador como lo es Qualcomm. Por el lado de

NVIDIA, estos son los principales actores en el mercado de GPU e inteligencia artificial, esto los lleva a tener la capitalización bursátil más alta de la comparativa llegando a \$US 2,82 trillones. Por su lado Intel es el principal competidor en el ámbito de CPU, aunque ha sido una compañía que ha estado con diferentes inconvenientes en el último año lo que ha llevado a que su valor hoy en día ronde los \$US 112 Billones y Qualcomm, pese a que su enfoque va dirigido hacia el sector móvil y unidades de procesamiento en celulares, es una posible amenaza para AMD ya que también empezó a sacar una línea de procesamiento para computadores y su capitalización es muy similar, llegando a niveles de \$US 172 Billones.

En cuanto a Ingresos, AMD es el jugador con menos ventas de los 4, sin embargo, presenta un ingreso operativo positivo de \$US 2,09 billones el cual está por encima de Intel, el cual presenta un ingreso operativo negativo por \$US 4,71 Billones. Finalmente, en cuanto a flujo de Caja, todos presentan cajas positivas a excepción de Intel que debido a sus altas inversiones en capex, presenta un decrecimiento de \$US 15,66 Billones

1.3.7 Fuerzas de Porter

1.3.7.1 Rivalidad de la competencia

Como se mencionó anteriormente, AMD no es el líder en la industria de semiconductores, y esto se debe a la intensa competencia que caracteriza al sector. Empresas como NVIDIA, Intel, Broadcom, Qualcomm, ARM, Samsung y TSMC, entre otras, hacen que esta industria sea altamente competitiva, con jugadores importantes consolidados en diferentes segmentos. Esta fuerte rivalidad, sumada al crecimiento sostenido del mercado (especialmente en áreas como inteligencia artificial (IA) y data centers), convierte al sector

en un entorno dinámico y atractivo para la inversión. Además, los productos que ofrece AMD son en gran medida sustituibles con los de sus principales competidores, destacándose la competencia directa que tiene con NVIDIA en el mercado de GPUs y con Intel en procesadores para computadores.

1.3.7.2 Potenciales nuevos entrantes

Las amenazas de nuevos entrantes en la industria de semiconductores son bajas, en especial por las altas barreras de entrada que la caracterizan. Las economías a escala son un requisito indispensable, ya que es la única manera de viabilizar los elevados costos de desarrollo de una fábrica y las inversiones en investigación y desarrollo (I+D) y el hecho de producir la mayor cantidad posible de semiconductores, hace viable el negocio (Tirtowijoyo, 2021). Precisamente, el componente de I+D es uno de los factores que más dificulta la entrada de nuevos jugadores al mercado. Desarrollar productos innovadores y competitivos frente a los existentes requiere una inversión de miles de millones de dólares, además de años de experiencia y know-how acumulado.

Adicionalmente, la adquisición de materias primas y la negociación de contratos con foundries (maquiladores de chips) representan desafíos adicionales. La capacidad productiva de estos fabricantes comúnmente está comprometida con contratos a largo plazo con los líderes de la industria, dificultando el acceso para nuevos competidores.

En cuanto a la distribución, muchas de las compañías líderes mantienen acuerdos de exclusividad y relaciones a largo plazo con clientes clave, como OEMs (Fabricantes de equipos originales) y grandes empresas tecnológicas. Esto implica que cualquier nuevo

entrante enfrentaría una desventaja significativa desde el inicio, tanto para acceder a canales de distribución como para competir por clientes relevantes.

1.3.7.3 Poder de los proveedores

Para el caso de AMD, los proveedores tienen un alto grado de poder, principalmente porque la compañía opera bajo un modelo tercerización y depende exclusivamente de sus aliados para la fabricación de sus chips. La cantidad de foundries capaces de asumir el proceso productivo de AMD es limitada, y cambiar los estándares tecnológicos implicaría altos costos asociados al rediseño, validación y adaptación de sus productos. No obstante AMD tiene presente ese riesgo y se están estudiando nuevos aliados para tomar las producciones (Sato, 2023).

Además, otro elemento relevante en esta industria son los materiales especializados, como las tierras raras y las obleas de silicio, donde los proveedores también poseen un alto poder de negociación debido a la escasez y concentración geográfica de estos recursos.

Por otro lado, la posibilidad de integración vertical por parte de los proveedores es reducida, ya que la mayoría no cuenta con las capacidades de diseño e investigación y desarrollo (I+D) necesarias para competir directamente en el mercado de CPUs y GPUs.

1.3.7.4 Poder de los clientes

El poder de los clientes de AMD tiende a ser moderado, influenciado por varios factores. La mayoría de sus clientes pertenecen al segmento B2B, incluyendo OEMs, empresas de data centers, y fabricantes de consolas de videojuegos. En el ámbito B2C, sus clientes son principalmente consumidores finales enfocados en tarjetas gráficas.

Debido a la estrategia de AMD basada en ofrecer productos de alta calidad a precios competitivos, los clientes B2B tienen cierta capacidad de negociación, pero limitada por los costos y complejidad asociados a cambiar de proveedor. Cambiar hacia productos de la competencia puede implicar rediseñar o ajustar su estructura de hardware y software, lo que es viable, sin embargo, ineficiente y costoso. Además, por los comprometidos volúmenes de producción y contratos a largo plazo con otros interlocutores, no es sencillo para un competidor suplir rápidamente la demanda de un grupo grande de clientes. Finalmente, aunque algunos de los principales clientes corporativos podrían considerar desarrollar sus propios semiconductores, esta opción es poco viable debido a los elevados costos y la barrera tecnológica que representa.

A nivel de consumidor final, estos sí poseen mayor poder de decisión, porque pese a que el mercado no es que posea una gran cantidad de oferta de marcas sustitutas, si es uno que es sensible a factores de precio y de performance de producto, por esto, AMD debe esforzarse por mantener precios competitivos frente a sus rivales para captar y retener a este segmento sensible al costo.

1.3.7.5 Amenaza de sustitutos

La amenaza de productos sustitutos para AMD es actualmente baja, ya que no existen alternativas en el mercado que ofrezcan una relación precio/rendimiento comparable a la de los semiconductores de hoy en día. Aunque los consumidores podrían explorar otras tecnologías, cambiar a los semiconductores no solo resultaría muy complejo técnicamente sino muy costoso debido a los altos requerimientos de I+D. Sin embargo, a mediano y largo plazo, esta amenaza de productos sustitutos podría aumentar con el desarrollo de nuevas

tecnologías emergentes, como la computación cuántica o arquitecturas alternativas. Es por esto por lo que AMD deberá continuar con sus altas inversiones en I+D para monitorear tendencias, adaptarse a los avances tecnológicos y evaluar la posibilidad de incursionar en nuevas tecnologías para mantener su competitividad.

1.4 Eventos Relevantes

En los últimos años, AMD ha sido protagonista de una serie de eventos estratégicos y significativos que han influido de manera significativa en su desempeño y posicionamiento en la industria. Todos estos eventos, ya sean positivos o desafiantes, han reflejado la complejidad y competitividad del mercado en el que operan y la necesidad de adaptación e innovación de nuevas tendencias:

- **Completitud Adquisición de Xilinx** - 14 de febrero de 2022: Originalmente anunciado en octubre de 2020, finalmente luego de casi año y medio de aprobaciones estatales AMD completó la adquisición de Xilinx, una empresa líder en el mercado de FPGAs (matriz de puertas lógicas programable en campo) y dispositivos lógicos programables complejos. Esta adquisición, valorada en aproximadamente US \$50 mil millones, ha permitido a AMD diversificar su portafolio de productos más allá de los procesadores tradicionales, fortaleciendo su posición en mercados clave como centros de datos y aplicaciones de inteligencia artificial.
- **Lanzamiento de la 5ª Generación de Procesadores EPYC Integrados** - 11 de marzo de 2025: AMD presentó la quinta generación de sus procesadores EPYC integrados, los cuales están basados en la arquitectura zen 5 y diseñados para ofrecer un rendimiento líder, eficiencia y ciclos de vida de producto prolongados en mercados como redes, almacenamiento y edge industrial. (AMD, 2025).

Este evento destaca ya que implicó la presentación de un procesador líder en la industria por densidad de núcleos y su amplia compatibilidad con memorias de gran capacidad. Con soporte de hasta 7 años se perfila como un producto corporativo de amplio potencial y confianza.

- Lanzamiento GeForce RTX5070 de Nvidia – 5 de marzo de 2025: El lanzamiento de esta tarjeta gráfica ha generado mucha atención mediática hacia la competencia, donde también se generaron opiniones divididas debido principalmente a su precio. No obstante, el lanzamiento de este producto por parte del líder del mercado limita el maniobrar de AMD y le obliga a presentar productos de características similares o mejores.
- Lunes Negro en bolsa y retraso de chip Blackwell de NVIDIA – 5 de agosto de 2024: AMD se vio fuertemente impactada por un entorno financiero volátil, en el denominado “lunes negro” de 2024. El 5 de agosto fue denominado así porque los mercados globales sufrieron una fuerte caída liderada principalmente por la decisión del banco central de Japón de subir las tasas de interés, generando una caída del índice Nikkei en un 12,4% (Cantú, 2024). Además de lo anterior, la economía estadounidense sufrió una caída por el crecimiento de su tasa de desempleo. Ese mismo día, el sector tecnológico también se vio afectado (y en especial el sector semiconductor), en el cual se conoció del retraso de hasta 3 meses del esperando lanzamiento del chip Blackwell de Nvidia, el cual estaba enfocado en aplicaciones

de inteligencia artificial. Pese a que se tendería a pensar que un anuncio negativo de la competencia podría beneficiar a AMD, se tiene la hipótesis de que debido a que NVIDIA es el líder del sector, su anuncio generó una respuesta negativa del mercado, el cual asoció la caída global en la bolsa y el retraso de chips como un efecto de riesgo sistémico en la industria de semiconductores, afectado a AMD.

1.5 Modelo de mercado

Figura 3. Modelo de mercado Evento agosto 5 2024

Modelo de Mercado Ago 5 2024 Lunes negro y Retraso Procesadores Blackwell de Nvidia	
Pendiente (Beta S&P 500)	2,0157
Pendiente (Beta S&P 500 TECH)	1,3608
Promedio Retorno AMD	-0,046%
Promedio retorno S&P500	0,065%
Promedio retorno S&P 500 TECH	0,072%
Alpha	-0,275%
Desviación Estandar	0,0325

Nota: Elaboración propia, 2025

Buscando evaluar el evento ocurrido el 5 de agosto de 2024 (lunes negro en Bolsa y el retraso del lanzamiento de los procesadores Blackwell de Nvidia) se estimó un modelo de mercado tradicional, con dos variables explicativas, con el objetivo de Aumentar su robustez. Para este modelo, la variable dependiente fue el retorno diario de la acción de AMD, mientras que las variables independientes fueron los retornos diarios de dos índices: el S&P 500 y el S&P 500 Technology sector. Se escogieron estos dos índices debido a que, por un lado, el S&P 500 permite representar un comportamiento general del mercado, mientras que el S&P 500 Tech, permite entender a mayor profundidad el sector al que pertenece AMD.

En cuanto a la interpretación de resultados, es posible agrupar en 3 categorías los principales indicadores: Betas(pendientes), promedios de retorno y el alpha. Empezando por las pendientes, el coeficiente beta frente al S&P 500 fue de 2,1057 lo cual implica que

la sensibilidad de AMD frente a los movimientos de mercado fue alta. En promedio si este índice vario en un 1%, la acción de AMD lo hace en 2,0157%. Ahora bien, en contraste, se observa que frente al S&P 500 Tech la volatilidad disminuye, ya que en promedio únicamente varia un 1,3608%.

Por su parte el Alpha estimado fue de -0,2751% es posible concluir que en promedio la acción de AMD presenta rendimientos por debajo de los esperados, los que hace tender a pensar que la acción viene en un proceso de pérdida de valor hacia el accionista. Finalmente, frente a los promedios de retornos, se evidenció que, durante los 192 días analizados, AMD presentó un retorno negativo promedio de -0,0463%, mientras que los índices de referencia presentaron retornos positivos, motivo por el cual se refuerza la hipótesis de que el evento producido el 5 de agosto pudo tener un impacto negativo en el precio de la acción.

1.6 Análisis de resultados

1.6.1 Completitud Adquisición de Xilinx

Figura 4. Resultados modelo de mercado Adquisición Xilinx

Fecha	AMD (Cierre)	S&P500 (Cierre)	S&P500 Tech (Cierre)	Retorno AMD	Retorno S&P 500	Retorno S&P Tech	Retorno Esperado AMD	Retorno Anormal	Retorno Anormal Acumulado	Prueba t	Prueba t abs	p-value	Significativo?	evento
10/02/2022	125,77	4.504	2.802	-5,5%	-1,8%	-2,8%	-7,8%	0,0228	0,41	0,702739664	0,702739664	0,241536807	No Significativo	Compra Xilinx
11/02/2022	113,18	4.419	2.717	-10,5%	-1,9%	-3,1%	-8,3%	(0,0226)	0,39	-0,6960218	0,696021804	0,243630624	No Significativo	Compra Xilinx
14/02/2022	114,27	4.402	2.717	1,0%	-0,4%	0,0%	-1,1%	0,0205	0,41	0,632841321	0,632841321	0,263797098	No Significativo	Compra Xilinx
15/02/2022	121,47	4.471	2.791	6,1%	1,6%	2,7%	6,5%	(0,0044)	0,40	-0,13543905	0,135439046	0,446203692	No Significativo	Compra Xilinx
16/02/2022	117,69	4.475	2.786	-3,2%	0,1%	-0,2%	-0,3%	(0,0263)	0,37	-0,87111274	0,871112742	0,192393093	No Significativo	Compra Xilinx

Nota: Elaboración propia, 2025

Se evaluó la adquisición de Xilinx por parte de AMD ya que fue considerada como una de las operaciones financieras y estratégicas más relevantes de la compañía en los últimos cinco años. Para el análisis, se tomó como referencia la fecha del 14 de febrero de 2022, que fue la fecha donde la operación se cerró. No obstante y pesar de tratarse de una compra valorada en más de US \$50 mil millones, los resultados del análisis de eventos demuestran que ninguno de los retornos anormales fue estadísticamente significativo. Para este caso todos los P Values fueron superiores a 0,05.

Pese a que durante los dos días previos al evento se evidenciaron caídas en el precio de la acción (que oscilaban entre un 5,5% y un 10,5%), estas fueron compensadas parcialmente por una recuperación leve el día del evento y el día siguiente. (1,0% y 6,1% respectivamente), permitiendo que el retorno anormal acumulado se mantuviera estable. A manera de hipótesis, se considera que como el anuncio funcionó como una ratificación del acuerdo, mas no una nueva adquisición, este pudo perder su efecto sorpresa y por ende el efecto en el precio ya hubiera estado descontado previamente, disminuyendo la reacción observable.

1.6.2 Lanzamiento GeForce RTX5070 de Nvidia & Lanzamiento de la 5ª Generación de Procesadores EPYC Integrados

Figura 5. Resultados modelo lanzamientos de procesadores EPYC & RTX5070

Fecha	AMD (Cierre)	S&P500 (Cierre)	S&P500 Tech (Cierre)	Retorno AMD	Retorno S&P 500	Retorno S&P Tech	Retorno Esperado AMD	Retorno Anormal	Retorno Anormal Acumulado	Prueba t	Prueba t abs	p-value	Significativo?	evento
3/03/2025	98.23	5.850	4.256	-1.6%	-1.8%	-3.6%	-8.7%	0.0709	1.17	2.184743247	2.184743247	0.015062556	Significativo	RTX 5070
4/03/2025	100.75	5.778	4.256	2.5%	-1.2%	0.0%	-2.7%	0.0527	1.22	1.624761253	1.624761253	0.052931227	No Significativo	RTX 5070
5/03/2025	101.67	5.843	4.315	0.9%	1.1%	1.4%	3.8%	(0.0293)	1.19	-0.90267802	0.902678022	0.183916887	No Significativo	RTX 5070
6/03/2025	98.85	5.739	4.201	-2.8%	-1.8%	-2.7%	-7.6%	0.0474	1.24	1.459978829	1.459978829	0.072968366	No Significativo	RTX 5070
7/03/2025	100.31	5.770	4.262	1.5%	0.6%	1.4%	2.8%	(0.0131)	1.23	-0.40518316	0.405183157	0.342898172	No Significativo	RTX 5070 / EPYC 5
10/03/2025	96.63	5.615	4.077	-3.7%	-2.7%	-4.4%	-11.8%	0.0809	1.31	2.491304943	2.491304943	0.0067899	Significativo	EPYC 5
11/03/2025	96.76	5.572	4.061	0.1%	-0.8%	-0.4%	-2.3%	0.0246	1.33	0.759090553	0.759090553	0.224367083	No Significativo	EPYC 5
12/03/2025	100.79	5.599	4.125	4.1%	0.5%	1.5%	2.8%	0.0127	1.35	0.390036297	0.390036297	0.348472156	No Significativo	EPYC 5
13/03/2025	98.11	5.522	4.051	-2.7%	-1.4%	-1.8%	-5.5%	0.0284	1.37	0.8751395	0.8751395	0.191298583	No Significativo	EPYC 5

Nota: Elaboración propia, 2025

En este apartado, se explorarán los resultados de dos eventos relevantes que ocurrieron en fechas cercanas. No obstante, se tendrán enfoques levemente diferenciados según la naturaleza de cada uno de ellos.

En primer lugar, el lanzamiento de la serie RTX 5070 de Nvidia implicaba la introducción al mercado de uno de los productos insignia de su principal competidor, y podía funcionar como punto de referencia para entender la dinámica competitiva entre ambas compañías. De los cinco días observados, solo el 3 de marzo presentó un retorno anormal significativo en la acción de AMD. Este resultado se puede interpretar como una reacción positiva del mercado frente a AMD, no obstante, los días siguientes marcaron retornos anormales

inconsistentes, abatiendo la teoría. De acuerdo con esto, se puede concluir que este lanzamiento fue tomado de manera neutral por parte del mercado.

Por otro lado, El segundo evento analizado fue el del lanzamiento de los procesadores EPYC quinta generación. Con esta revisión se pretendía analizar como un desarrollo y lanzamiento de un producto propio podía afectar el precio de la acción. A pesar de tratarse de un producto el cual buscaba posicionarlo como líder en entornos más industriales, se observó que la mayoría de los retornos anormales fueron no significativos. No obstante, se podría considerar que el mercado recibió de forma favorable el anuncio, ya que el día del evento y su día posterior la acción tuvo retornos positivos.

1.6.3 Lunes Negro en bolsa y retraso de chip Blackwell de NVIDIA

Figura 6.Resultados modelo de mercado Lunes negro y Retraso chip Blackwell

Fecha	AMD (Cierre)	S&P500 (Cierre)	S&P500 Tech (Cierre)	Retorno AMD	Retorno S&P 500	Retorno S&P Tech	Retorno Esperado AMD	Retorno Anormal	Retorno Anormal Acumulado	Prueba t	Prueba t abs	p-value	Significativo?	evento
1/08/2024	132.54	5.447	4.106	-8.6%	-1.4%	-3.4%	-7.7%	(0.0092)	1.26	-0.28293335	0.282933355	0.388767163	No Significativo	Lunes negro y retraso Blacwell
2/08/2024	132.50	5.347	4.025	0.0%	-1.9%	-2.0%	-6.8%	0.0672	1.33	2.070974602	2.070974602	0.019852782	Significativo	Lunes negro y retraso Blacwell
5/08/2024	134.82	5.186	3.872	1.7%	-3.0%	-3.9%	-11.7%	0.1339	1.46	4.126673506	4.126673506	2.746E-05	Significativo	Lunes negro y retraso Blacwell
6/08/2024	130.18	5.240	3.915	-3.5%	1.0%	1.1%	3.3%	(0.0681)	1.40	-2.09732264	2.097322638	0.018640522	Significativo	Lunes negro y retraso Blacwell
7/08/2024	128.67	5.200	3.862	-1.2%	-0.8%	-1.4%	-3.7%	0.0254	1.42	0.782485364	0.782485364	0.217449207	No Significativo	Lunes negro y retraso Blacwell

Nota: Elaboración propia, 2025

Finalmente, se buscó comprender el efecto combinado del lunes negro de 2024 y el retraso en el lanzamiento de los chips Blacwell de Nvidia, y si dicha combinación de sucesos marcaba una oportunidad para AMD y su precio de Acción. Para este caso, el estudio de eventos evidenció que el 5 de agosto se presentó un retorno anormal altamente significativo, con un crecimiento de más de 13 puntos porcentuales respecto al retorno esperado. En una jornada altamente influenciada por las fuertes caídas en los mercados

globales, el hecho de que la Acción de AMD tuviera un crecimiento de 1,7% demuestra una reacción sorpresiva del mercado, respaldada por la significancia estadística de los retornos del día anterior y del día posterior al evento.

El crecimiento de la acción de AMD podría explicarse por diferentes factores, a partir de los cuales se plantean tres hipótesis principales: una rotación relativa hacia AMD, una percepción de estabilidad y una posible sobre-reacción previa del mercado. En primer lugar, La hipótesis de rotación relativa plantea que debido a las caídas bursátiles generalizadas y ante la imposibilidad de Nvidia de lanzar sus productos a tiempo, algunos inversionistas pudieron haber reasignado parte de su capital desde Nvidia hasta AMD. EN segundo lugar, frente a la posición de refugio, AMD pudo haber sido considerada como una compañía más estable dentro del entorno de incertidumbre, lo que habría permitido posicionarse como un activo refugio en el sector. Finalmente, el 01 de agosto se presentó una fuerte caída del 8,6% de la Acción de AMD, lo que pudo interpretarse como una sobre-reacción del mercado, facilitando una recuperación y estabilización del precio de la acción en los días siguientes.

Por último, se observa que el retorno acumulado del 5 de agosto logro llegar a un valor de 1,46, creciendo considerablemente frente al 1,26 registrado el primero de agosto, generado una reacción acumulada positiva y estadísticamente significativa ante el evento.

A partir de los resultados obtenidos, es posible comenzar a comprender cómo distintos tipos de eventos pueden afectar el precio de la acción de AMD ante situaciones similares en el futuro. Por ejemplo, los anuncios de adquisiciones inesperadas y disruptivas podrían constituir eventos atractivos para futuros estudios; sin embargo, como se evidenció en el

caso del anuncio de completitud de la compra de Xilinx, cuando se trata de ratificaciones ya conocidas por el mercado, es poco probable que se generen retornos anormales significativos. De manera similar, tal como se observó con el lanzamiento de una nueva generación de productos ya existentes como los procesadores EPYC o la RTX 5070 de Nvidia, estos no necesariamente provocan variaciones relevantes en el precio de la acción. Sería más pertinente analizar el efecto de anuncios relacionados con tecnologías completamente nuevas. Finalmente, se confirma que eventos macroeconómicos de gran magnitud, como el denominado “lunes negro”, así como anuncios negativos relevantes de competidores clave, pueden generar reacciones bursátiles significativas, lo que refuerza la sensibilidad del mercado ante este tipo de sucesos.

1.7 Conclusiones

El análisis integral de Advanced Micro Devices (AMD) revela una compañía que ha consolidado su posición como actor estratégico en la industria global de semiconductores gracias a una combinación de liderazgo visionario, una estructura de gobernanza sólida y una clara orientación a la innovación. La gestión de la Dra. Lisa Su ha sido fundamental en la transformación de AMD, guiando su evolución desde un competidor rezagado hasta un referente en centros de datos, inteligencia artificial y soluciones embebidas. Su política de sucesión clara, la diversidad funcional de la junta directiva y una compensación ejecutiva alineada con el valor al accionista refuerzan su resiliencia institucional.

Los eventos estratégicos analizados en este estudio —como la adquisición de Xilinx, el lanzamiento de los procesadores EPYC de quinta generación y la reacción del mercado frente al retraso de los chips Blackwell de NVIDIA— muestran la sensibilidad del mercado ante los movimientos de AMD y sus competidores. Aunque no todos los eventos produjeron impactos estadísticamente significativos en los retornos de la acción, sí permitieron identificar patrones de comportamiento en el mercado y evidenciaron la importancia de la narrativa sectorial en la valoración bursátil. Específicamente, la positiva reacción ante el “lunes negro” y el retraso de NVIDIA sugiere que AMD fue percibida como una alternativa estratégica dentro de un entorno incierto, lo que refuerza su posicionamiento competitivo.

Finalmente, el modelo de mercado confirma la alta sensibilidad de AMD frente al comportamiento general del mercado y, en menor medida, frente al comportamiento específico del sector tecnológico. Esto refuerza la idea de que su acción no solo refleja su

desempeño operativo, sino también las expectativas de los inversionistas ante la evolución del sector. En un contexto de alta rivalidad, amenazas tecnológicas emergentes y presión por innovación continua, AMD deberá seguir invirtiendo en I+D y ejecutando con precisión sus estrategias para capitalizar las oportunidades de crecimiento, sostener su rentabilidad y mantener su atractivo para el mercado financiero.

Capítulo 2 reporte bunkenroad

Resumen:

El Grupo Takami es uno de los principales conglomerados gastronómicos de Colombia, con más de dos décadas de experiencia y un portafolio diversificado de restaurantes en el segmento casual–premium. Para su valoración, con corte al 3 de septiembre de 2025, se emplearon dos metodologías ampliamente aceptadas en finanzas corporativas: el Flujo de Caja Libre Descontado (DCF), ponderado en un 75%, y el análisis por múltiplos de compañías comparables, con un 25%. El resultado fue un precio estimado por acción de COP \$15.543.803, cifra influenciada por la baja cantidad de acciones en circulación (4.334) y por el modelo de expansión del grupo. Los supuestos incorporaron proyecciones conservadoras de ingresos y gastos, un WACC construido con TES a 10 años, betas sectoriales y riesgo país EMBI. La valoración refleja la solidez operativa de Takami, aunque reconoce riesgos macroeconómicos, regulatorios y competitivos.

Palabras clave: Valoración financiera, Flujo de caja descontado (DCF), Restaurantes casual–premium, Riesgos macroeconómicos, Competencia gastronómica.

Abstract:

Grupo Takami is one of Colombia's leading gastronomic conglomerates, with over twenty years of experience and a diversified portfolio of restaurants in the casual-premium segment. As of September 3, 2025, the valuation was conducted using two standard corporate finance methodologies: Discounted Free Cash Flow (DCF), weighted at 75%, and comparable company multiples, weighted at 25%. The resulting estimated share price was COP \$15,543,803, influenced both by the company's expansion model and by the relatively low number of outstanding shares (4,334). Key assumptions included conservative projections of revenues and expenses, a WACC based on 10-year Colombian government bonds (TES), sector betas, and country risk measured by EMBI. The valuation underscores Takami's robust operational capabilities and sustainable growth potential, while acknowledging its exposure to macroeconomic, regulatory, and competitive risks that could affect performance and investor returns.

Keywords: Financial valuation, Discounted cash flow (DCF), Casual-premium restaurants, Macroeconomic risks, Gastronomic competition.

2.1 Resumen de la recomendación de inversión

El grupo Takami es uno de los principales conglomerados gastronómicos de Colombia, en donde cuentan con mas de 20 años de experiencia operando distintas propuestas de restaurantes y generando nuevos conceptos. Su diversificación de restaurantes le ha permitido posicionarse como referente en el sector de la gastronomía de mantel “casual premium”.

De acuerdo a lo anterior, se hace importante mencionar que con corte a la fecha de valoración (3 de septiembre de 2025) se estimó un precio por acción de COP \$15.543.803, resultado principalmente dado por la ponderación de dos metodologías de valoración: la del flujo de caja libre descontado (que representa un 75% del peso) y la valoración por múltiplos de compañías comparables (que completa el 25% restante). En una sección posterior del documento se discutirá sobre esta elección de metodología y sus supuestos. El precio estimado también es un reflejo del número reducido de acciones de la sociedad (4.334) lo que nominalmente genera una valoración relativamente alta.

2.2 Tesis de inversión

El precio por acción de Takami, estimado en COP \$15.543.803 surge de la combinación de dos de las metodologías de valoración más reconocidas y aplicadas en el ámbito financiero: el flujo de caja libre descontado y la valoración por múltiplos de compañías comparables. Cada una de estas metodologías se sustenta en una serie de supuestos clave que permiten aproximar la realidad económica de la empresa. Es importante exponer dichos supuestos, ya que constituyen el marco de referencia en el cual el modelo de valoración tiene validez y además explicar la lógica detrás de los resultados obtenidos. A continuación, se desarrollan en subsecciones los principales supuestos que se tuvieron en cuenta en el ejercicio, con el propósito de brindar mayor claridad al inversionista sobre los escenarios en los que este precio por acción es aplicable.

2.2.1 Supuestos de data histórica

Para el ejercicio de valoración se utilizaron como base los estados de resultados de los últimos tres años de Takami (2022–2024). La elección de este periodo se debe a que los estados financieros de 2020 y 2021 se encuentran afectados por los efectos de la pandemia, mientras que el año 2019 ya era muy antiguo y además con un contexto de mercado diferente.

Los estados financieros fueron obtenidos a través de la plataforma EMIS, la cual a su vez consolida la información financiera reportada a la Superintendencia de Sociedades de Colombia. Es por esto, que los cálculos y proyecciones se realizaron respetando las rúbricas

y clasificaciones contables establecidas en los formatos de la SuperSociedades. Ahora bien, es importante mencionar que solo un rubro tiene una excepción en este proceso y es el cálculo de la depreciación acumulada. Lo anterior se debe a que este rubro no aparece de manera explícita en los reportes. Para suplir esta limitación, se construyó una serie histórica con base en datos internos disponibles desde el año 2005, lo que permitió proyectar la depreciación acumulada de manera más consistente y realista en el modelo.

2.2.2 Supuestos macroeconómicos

En el modelo de valoración se incorporaron variables macroeconómicas clave que tienen efectos de manera directa en rubros clave como los ingresos, costos y gastos de la compañía. Entre estas variables se incluyen: la tasa impositiva, el crecimiento del PIB, la inflación (IPC) y la tasa de referencia IBR. Los datos fueron obtenidos de fuentes oficiales como la DIAN y de entidades financieras relevantes como el Grupo Bancolombia. En el caso particular de la proyección del salario mínimo, se utilizó un supuesto basado en los históricos de los últimos cinco años. La metodología consistió en proyectar un incremento equivalente al IPC más un margen adicional en puntos porcentuales según la data histórica del crecimiento del Salario comparado con el IPC.

2.2.3 Supuestos estado de resultados

En lo referente al estado de resultados, se adoptaron supuestos de carácter conservador con el objetivo de evitar una sobreestimación del valor de la acción de Grupo. En primer lugar, los ingresos operacionales se proyectaron con base en la variación del IPC end of period del año anterior, adicionándole además el crecimiento esperado del IPC en los años en curso. En cuanto a la estructura de costos, se definió como un porcentaje de los ingresos anuales,

utilizando como referencia la data histórica disponible. Para el caso de los gastos, se incluyeron distintas estimaciones, aunque se adoptó un criterio conservador en el rubro de gastos de personal (registrados en la línea de gastos de venta y distribución), los cuales se incrementaron conforme al crecimiento proyectado del salario mínimo, con el objetivo de evitar supuestos muy optimistas.

Finalmente, los ingresos y egresos no operacionales se llevaron a cero. Esta decisión corresponde a que, en su mayoría, dichos rubros provienen de las subsidiarias de la compañía, por lo que su inclusión podría distorsionar la valoración del core del negocio. De esta manera, el análisis se centra exclusivamente en el desempeño operativo de Takami, evitando impactos en los resultados proyectados.

2.2.4 Supuestos Propiedad planta y equipo y CAPEX

Un aspecto fundamental en la proyección de Takami fue el del rubro de propiedad, planta y equipo (PPE) y en consecuencia el cálculo del CAPEX. Como se explicó en el primer supuesto, la información reportada a la Superintendencia de Sociedades no incluye el rubro de depreciación acumulada, por lo cual fue necesario construir esta serie de manera independiente. Para ello, se utilizó la data histórica disponible desde el año 2005, lo que permitió estimar de forma robusta el valor de PPE bruto y por ende proyectar la evolución del activo fijo de la compañía. A partir de este valor, se elaboró una proyección de CAPEX bajo un plan de crecimiento conservador y realista para Takami. El supuesto central contempla la apertura de un nuevo restaurante cada año y la renovación de uno de los puntos existentes cada dos años. Este supuesto refleja un crecimiento sostenido, pero al mismo tiempo moderado en línea con la capacidad operativa y financiera de la compañía.

Finalmente, a cada nueva apertura y renovación se le incorporó su correspondiente cálculo de depreciación

2.2.5 Supuestos WACC

La estimación del WACC constituye un elemento crítico para la valoración por flujo de caja descontado, ya que este es el que determina la tasa a la cual se actualizan los flujos futuros de la compañía. Frente a los supuestos, en primer lugar, la tasa libre de riesgo (R_f) se definió con base en los rendimientos de los TES de Colombia a 10 años. En segundo lugar, el beta desapalancado se tomó con base en lo propuesto por Damodaran para el sector de restaurantes/dining en mercado globales. Finalmente, se incorporó un riesgo país derivado del indicador EMBI de JP Morgan en su dato más reciente para Colombia.

2.3 Valoración

Para la estimación del valor de la acción de Grupo Takami y su valor como empresa se emplearon dos de los métodos de valoración más utilizados en finanzas corporativas: el flujo de caja libre descontado y la valoración por múltiplos de compañías comparables. Con el fin de obtener un resultado balanceado, se estableció un esquema de ponderación del 75% para el flujo de caja libre y del 25% para el método de múltiplos. Esta decisión se basa principalmente en que el método del flujo de caja refleja de manera más precisa la realidad operativa y financiera de la compañía, aterrizada en el contexto colombiano, ya que captura y proyecta de manera detallada su estructura de ingresos, costos, gastos, CAPEX y necesidades de capital de trabajo, lo que lo convierte en un método robusto de estimación. Por otro lado, el análisis por múltiplos sirvió como un ejercicio complementario y de contraste, pero presenta limitaciones importantes como que en Colombia la mayoría de los competidores directos de Takami son privados y por ende, no cuentan con información pública. Es por esto por lo que se buscó complementar el análisis con referentes internacionales, principalmente de Estados Unidos, cuyas estructuras financieras y márgenes son muy distintos al contexto local. Esta diferencia reduce la aplicabilidad del método en el caso colombiano, motivo por el cual se le asignó un menor peso dentro del promedio ponderado final,

2.3.1 Flujo de caja libre descontado

Figura 7. Resultados valoración por método de flujo de caja libre descontado

Método de flujo de caja libre											
	Año 2025	Año 2026	Año 2027	Año 2028	Año 2029	Año 2030	Año 2031	Año 2032	Año 2033	Año 2034	Gradiente
Flujo de Caja Libre de la Oper.	1.906.259.937	835.926.405	5.298.941.029	4.436.140.187	9.107.224.037	8.285.446.098	13.524.034.841	12.923.528.112	18.847.874.683	18.383.306.571	
WACC	14,90%	14,83%	14,91%	15,07%	15,21%	15,32%	15,42%	15,49%	15,55%	15,59%	
Factor de Descuento	0,93	0,81	0,71	0,61	0,53	0,46	0,40	0,35	0,30	0,26	
VP de cada flujo	1.778.385.630,13	679.153.647,10	3.746.620.455,62	2.725.829.037,57	4.857.228.521,19	3.831.766.113,09	5.419.079.268,18	4.483.980.143,31	5.659.633.603,34	4.775.473.993,65	137.941.637.842,16
VPN de Los FCLop	37.957.150.413,19										
VP del Valor Terminal	35.833.417.759,39										
gradiente	2%										
Enterprise Value	73.790.568.172,58										
(-) Deuda Financiera	3.587.660.000										
Equity Value	70.202.908.172,58										
Múltiplo EBITDA 2024	8,60										
numero acciones	4.334										
precio por accion	16.198.179										

Nota. Elaboración propia, 2025

El método de flujo de caja libre descontado representa la capacidad de la compañía para generar recursos en el futuro y actualizarlos a valor presente mediante el WACC. El modelo se construyó con base en los supuestos previamente descritos, obteniendo como resultado una valoración de COP \$70.202.908.172 en equity value, lo que corresponde a un precio por acción de COP \$16.198.179, considerando las 4.334 acciones en circulación.

Un aspecto relevante del modelo es que el descuento de los flujos se realizó utilizando un rolling WACC, ajustado año a año para reflejar las condiciones cambiantes del mercado. Asimismo, se incluyó un valor terminal a partir del año 11, calculado con un gradiente de crecimiento perpetuo del 2%, que reconoce la sostenibilidad de la operación de Takami en el largo plazo bajo un escenario prudente y conservador.

2.3.2 Valoración por múltiplos

Figura 8 Resultados valoración por método múltiplos

Metodo de multiples						
Compañía	Moneda	Ventas	EBITDA	Valor contable	EV/EBITDA	EV / Ventas
Takami	COP	\$ 142.113	\$ 8.582	\$ 14.702	1,71 x	0,1035 x
DLK	COP	\$ 161.330	\$ 13.375	\$ 8.142	0,61 x	0,0505 x
Zona K	COP	\$ 131.766	\$ 24.285	\$ 37.012	1,52 x	0,2809 x
Bloomin Brands	USD	\$ 4.865	\$ 278	\$ 3.600	12,93 x	0,7400 x
Darden restaurants	USD	\$ 1.593	\$ 252	\$ 3.600	14,29 x	2,2600 x
Brinker international	USD	\$ 2.081	\$ 200	\$ 3.600	17,99 x	1,7300 x
Cheesecake factory	USD	\$ 3.529	\$ 239	\$ 4.270	17,88 x	1,2100 x
BJ's Restaurants	USD	\$ 1.333	\$ 99	\$ 1.280	12,95 x	0,9600 x
Media (Geométrica)					5,77 x	0,51 x
Media (excluyendo takami)					6,86 x	0,65 x
Elaboración propia con datos de EMIS y Yahoo Finance						
EBITDA takami 2024		8.581.570.000				
EV/EBITDA		58.858.638.785				

Nota. Elaboración propia, 2025

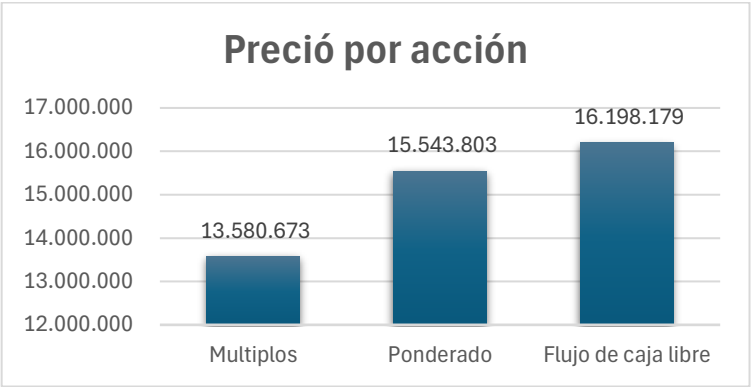
El método de múltiplos de compañías comparables se construyó con una muestra compuesta por participantes de dos mercados: el colombiano y el estadounidense. En el ámbito local, se consideraron como comparables a Zona K y DLK (además de la inclusión de Grupo Takami), mientras que, en el mercado estadounidense, se incluyeron cinco de las cadenas más grandes de sector gastronómicos relativamente similares. Se calcularon los múltiplos EV/EBITDA y EV/Ventas, y se tomó como referencia la media geométrica del EV/EBITDA del sector (excluyendo a Takami) para estimar el multiplicador más representativo.

Sin embargo, este método presenta importantes limitaciones. Los resultados y ratios observados en Colombia son sustancialmente diferentes de los de la industria estadounidense, tanto por el tamaño y operación de las compañías como por la naturaleza de las sociedades (privadas en Colombia y públicas en USA). Estas diferencias generan distorsiones al momento de realizar comparaciones directas, razón por la cual este enfoque se utilizó mas como un complemento al análisis principal de flujos de caja libre. Bajo esta

metodología, el ejercicio arrojó un equity value de COP \$58.858.638.785, lo que equivale a un precio por acción de COP \$13.580.673.

2.3.3 Ponderación de los métodos

Figura 9. Ponderación del precio por acción



Nota. Elaboración propia, 2025

Al integrar ambos métodos, se obtuvo un precio final ponderado por acción de COP \$15.543.803. La ponderación asignada fue de 75% al flujo de caja descontado y 25% al método de múltiplos.

2.4 Análisis de la industria

Segmentos donde participa la firma

Takami opera un portafolio multiformato, con algunos restaurantes full service, también casual premium, fast casual, delivery propio, catering y retail “Despensa/Barra” con presencia en Bogotá y Chía. Su página web corporativa lista las marcas y canales (reservas, domicilios, experiencias).

Portafolio

Tabla 3. Competencia Takami

Categoría	Marcas Takami	Formato predominante	Competidores directos
Asiática/Sushi	Osaki	Full-service + delivery propio	Wok (red amplia Bogotá)
Mar & ceviche	Central Cevichería	Full-service	Pesquera Jaramillo (rest. de mar en Bogotá)
Tex-Mex / Burritos	Sipote Burrito	Fast-casual + CC + delivery	Taquerías locales / fast-casual tex mex
BBQ/Smokey use	La Fama	Full-service	Parrillas premium
Italiana/Bistrós	Cacio & Pepe, Sorella,	Full-service	Trattorias locales

	Veccina, El Francés		
“American diner”/Burgers	Ugly American, Black Bear, Universal	Full-service	Hamburgueserías artesanales / cadenas QSR

Nota. Elaboración propia, 2025

Presencia y competidores por puntos de venta

La restauración en Colombia es muy fragmentada y con alta rotación; gremios reportaron cierres y debilidad de ventas en 2023–2024, aunque 2025 muestra señales mixtas. Este cuadro no es “cuota país” sino un aproximado comparativo de presencia (puntos de venta) frente a cadenas top y al grupo objetivo (Bogotá).

Tabla 4 competencia takami

Cadena / Grupo	Puntos de venta en Colombia (fuente pública)	Nota
Frisby	281 (feb/2025)	Expansión nacional sostenida.
Crepes & Waffles	131 restaurantes + 51 heladerías (sitio)	Red nacional amplia.
El Corral (IRCC)	~211 (jun/2023, Portafolio)	Marca líder hamburguesas; número varía por fuente.
KFC Colombia	166 (abr/2025)	Crecimiento agresivo en QSR.

WOK (Bogotá)	— (listado de sedes)	Competidor directo en asiática/sushi.
Grupo Takami	38 locales (mar/2023)	Nicho casual-premium Bogotá–Chía.

Nota. Elaboración propia, 2025

Lectura: aunque Takami tiene menos puntos que “mega-cadenas”, compite sobre todo en casual-premium y experiencias (ticket/promedio más alto) en zonas prime de Bogotá, donde su peso relativo por marca y propuesta es mayor.

2.4.1 Fuerzas/temas que marcarán el corto plazo

Temas importantes en el corto plazo

- Tendencias de consumo: aceleración del pedido directo, reservas online y formatos tipo experiencia de la comida. El sushi crece con fuerza. Takami ya capitaliza con canal propio con mas de 600k pedidos al año.
- Macro Colombia: IPC anual 4,90% (jul/2025), pero el sector de Restaurantes y hoteles corre 7,59%, presionando carta y costos. La tasa BanRep está en 9,25% (jul–ago/2025), encareciendo CAPEX y working capital. PIB T2-2025 creció 2,1% a/a.
- Barreras de entrada: Escasez y costo de ubicación prime en Bogotá (vacancia retail CC ~4% Q1-2025), ejecución operativa, talento y abastecimiento, remodelación y adecuación de un local.

- Poder de proveedores: Alto en nichos premium por dependencia de importados y volatilidad internacional.
- Poder de compradores: Urbano y sensible a precio Las apps reducen los switching costs, mientras el delivery agrega comisiones relevantes. Ventaja para canal propio.
- Sustitutos: QSR de menor precio, cocinas ocultas (que ofrecen la misma calidad de comida, más barata y a domicilio, retail listo-para-comer, y “cocinar en casa”.
- Intensidad competitiva: muy alta en Bogotá por densidad de oferta y presencia de marcas nacionales/globales.

2.4.2 Hecho #1: Consumo experiencial y ecosistema propio

Tras la pandemia, el consumidor bogotano migra hacia experiencias (ambiente, coctelería, cocina abierta) y resuelve la conveniencia vía reservas online y pedido directo para evitar fricciones. En paralelo, categorías “aspiracionales” como sushi muestran crecimientos, con picos viernes–sábado y Bogotá como mayor mercado, lo que valida la profundidad de la categoría donde Osaki compete.

Takami parte con ventaja: Cuentan con un ecosistema propio incluyendo reservas, e-commerce y fidelización. Esto manejando un volumen histórico de domicilios de aproximadamente 600.000 al año que reduce dependencia de agregadores y preserva margen/datos de cliente. Esta tracción digital permite ingeniería de menú con data y una mezcla hacia ítems de mayor contribución, elevando el ticket sin sacrificar experiencia.

2.4.3 Hecho #2 : Inflación sectorial y alto costo de capital

Aunque la inflación general bajó a 4,90% (jul/2025), la división de Restaurantes y hoteles sigue más alta (7,59%), reflejando presión en insumos, nómina y arriendos. Esto obliga a ajustes de precios, porciones y gestión de mix para defender márgenes. A la vez, la TPM en 9,25% (jul–ago/2025) mantiene alto el costo de capital para aperturas, remodelaciones y capital de trabajo; los proyectos deben pasar filtros de ROIC estrictos. El PIB creció 2,1% a/a en T2-2025 (consumo en recuperación), escenario de demanda resiliente pero selectiva.

2.4.4 Hecho o situación industrial #3: Escasez de locales y presión en insumos importados

En Bogotá, la vacancia en centros comerciales cayó a aproximadamente 3,99% (Q1-2025), lo que encarece y vuelve escasas las ubicaciones adecuadas para este tipo de negocio. Para nuevos entrantes, conseguir un lugar con flujo relevante es difícil. Para operadores probados, fortalece el MOAT de ubicación. Paralelamente, vender vía agregadores implica comisiones que erosionan margen. Por ello, el canal directo es estratégico. Además, conceptos como sushi y mar requieren importados, sensibles a tasa de cambio y precios internacionales, incrementando el poder del proveedor y la volatilidad del costo del plato.

2.5 Descripción de la compañía

Razón social. Grupo Takami es un conglomerado gastronómico multiformato que diseña, opera y administra marcas de restaurantes y negocios adyacentes (delivery propio, retail alimentario, catering y eventos) orientados al segmento full-service / casual-premium en Bogotá y alrededores. En el front comercial integra reservas online, domicilios directos y tiendas propias (Despensa / Barra), además de experiencias y catering.

2.5.1 Breve reseña histórica y ubicación geográfica de la compañía

El grupo nace en 2001 con el restaurante Takami; en 2002 abre Osaki, primera gran marca del portafolio. Entre los socios se cuenta a Felipe Vásquez (cofundador) y a Santiago y Nicolás Vásquez, hoy directivos visibles del grupo. Con el tiempo consolidan una arquitectura multimarca, la cual hoy cuenta con 20 marcas en el sitio oficial.

Crecimiento y escala pública reciente. Un perfil de Forbes reportó 18 marcas, 38 locales, aproximadamente 1.300 empleados, 3 millones de clientes/año y 600.000 domicilios/año por canal propio. El sitio actual de Takami muestra 20 marcas, derivado de lanzamientos y ajustes de portafolio (Forbes, citado en Las2Orillas, 2023).

Ubicación. Operación y ventas concentradas en Bogotá y Chía, con presencia en zonas de alto estrato y en centros comerciales. Varias marcas exhiben páginas de reservas y delivery confirmando esas plazas (Takami, 2025).

2.5.2 Productos y principales clientes

Productos/formatos

- Restaurantes: marcas ancla por categoría como Osaki –asiática/sushi; Central Cevichería –mar/ceviche; La Fama –BBQ; Cacio & Pepe / Sorella / Veccina –italiano; Ugly American / Black Bear –bistrós & burgers; Sipote Burrito –fast-casual.
- Canales propios: reservas y domicilios directos integrados en takami.co; Despensa; Catering y eventos.
- Sostenibilidad operativa: programa “Domicilios Cero Basura” con Xiclo (empaques retornables) activo en varias marcas.

Clientes principales (lectura de mercado).

- Consumo urbano medio-alto/alto en Bogotá que priorizan experiencia, coctelería y cocina de autor en cena/fines de semana.
- Conveniencia y frecuencia por delivery propio y formatos fast-casual.
- Corporativo y eventos.
- Estas conclusiones se apoyan en la combinación de categorías/ubicaciones y en la integración de reservas/delivery y retail en el ecosistema de la marca.
- Dato ilustrativo por marca: Sipote Burrito alcanzó COP 19.684 millones en 2021 (ingresos) según Forbes, siendo de las marcas más exitosas del portafolio y operando solo en Bogotá.

2.5.3 Estrategia

Propuesta estratégica. Takami opera un grupo tipo “house of brands”, lo cual son múltiples marcas diferenciadas por ocasión y categoría que comparten capacidades corporativas (ubicación & diseño, cocina y calidad, analítica, compras, formación y cultura de servicio). Esto crea defensa por experiencia y diversificación de riesgo, ya que no depende de una sola marca).

Arquitectura de crecimiento

Profundizar Bogotá–Chía con aperturas selectivas en zonas prime y centros comerciales, escalar canales propios (reservas + domicilios directos), capturando data de primera mano y defendiendo margen frente a agregadores. En cuanto a las adyacencias se tiene la despensa (retail/“terminar en casa”), Barra y vinos, catering y experiencias para elevar ticket y frecuencia. También se tiene en cuenta la sostenibilidad operativa: eficiencia de insumos/empaques con Xiclo, y líneas de impacto y valores que consolida el relato de marca empleadora.

Playbook operativo

- Curaduría de marca y menú: cada marca tiene identidad gastronómica propia como Osaki en asiática; Central en mar; Cacio & Pepe en italiano, con estandarización de procesos y mejora continua.
- Ubicación & diseño: selección de corners de alto tráfico y locales con interiorismo diferencial (experiencia).

- Digital end-to-end: reservas, pago, delivery directo y tarjetas de regalo/bonos (usados intensivamente durante la pandemia) como instrumentos de capital de trabajo y fidelización.
- Cadena de suministro: combinación de ingredientes locales con importados, mitigando volatilidad vía escala/contratos. .
- Talento y cultura: el manifiesto corporativo prioriza hospitalidad, innovación, sostenibilidad y cuidado de las personas (“Transformar la vida de quienes trabajan con nosotros”). Esto soporta servicio y retención en un sector de alta rotación.

Horizonte externo: La dirección ha explorado expansión internacional (Europa) con aliados locales, manteniendo el enfoque en grupo multiformato más que en una sola marca masiva. Esto sugiere crecimiento orgánico disciplinado con alianzas estratégicas para nuevos mercados.

Tesis: por qué funciona. El modelo multimarca mas los canales propios produce ROIC superior en plazas densas como Bogotá.

Hechos o tendencias recientes

- Más marcas / afinamiento de portafolio. Entre 2023 y 2025 el sitio oficial muestra 20 marcas (vs. 18 reportadas por Forbes en 2023), reflejando lanzamientos/ajustes y vivacidad del portafolio (p. ej., líneas italianas y bares/ostería como Romeo).
- Digital y “cero basura”. El grupo refuerza delivery directo y la iniciativa Domicilios Cero Basura con Xiclo, en línea con tendencias regulatorias y de consumo sostenible en

Colombia. Esto puede mejorar margen unitario (menor empaque desechable) y diferenciación reputacional.

- Exploración internacional. Se mantiene viva la idea de llegar a Europa a través de aliados, cuando la coyuntura y el costo de capital lo permitan.

2.6 Análisis de competidores

El mercado gastronómico en Colombia es uno altamente competitivo y con muchos jugadores importantes. Entre los principales players de la categoría de restaurantes y food court se encuentran marcas como Frisby, Crepes & Waffles o Juan Valdez (Londoño, 2024) y también participan grupos multinacionales como ACO de Nutresa el cual opera con marcas como El Corral, Papa John's, Leños & Carbón, Beer Station y próximamente Mimos (Martinez & Rico, 2025) o Alsea quienes administran franquicias de Starbucks, Dominos Pizza y Archies. No obstante, la categoría “restaurantes” abarca diferentes tipos de establecimiento, y para la revisión de este informe, se tomará como base un enfoque más cercano a experiencias de restaurantes de mantel y propuestas un poco más premium. Para revisar la competencia de Takami se propone revisar grupos gastronómicos dentro de este nicho anteriormente propuestos, entre estos están principalmente Grupo DLK, Grupo Gordo y Zona K, donde todos cuentan con propuestas de alta cocina, servicios destacados y ubicaciones principales en la ciudad

2.6.1 Grupo DLK

El grupo DLK es uno de los grupos gastronómicos de restaurantes de mantel más relevantes de Colombia. Cuentan con más de 32 años de experiencia en la industria. Entre algunas de sus marcas se encuentran: Di Lucca, La Brasserie, Casa, Primi, Gitane, Gamberro, Semolina, Patria, Cosette y Agadón (DLK, 2025). Actualmente cuentan con 26 restaurantes que tienen distintos tipos de comida pasando por la italiana, francesa, mediterránea, norteamericana e inclusive criolla.

El enfoque de DLK es uno más dado hacia un sector de mantel, donde puede llegar a competir con Takami en ticket promedio y por estilo de cocina. Actualmente DLK cuenta con restaurantes en Bogotá y Cartagena y también se enfoca en atender el sector de domicilios.

2.6.2 Grupo Gordo

Grupo Gordo es un grupo gastronómico fundado hace más de 13 años, el cual inicio bajo la marca Emilia Romagna (Grupo Gordo, 2025) y desarrolló un portafolio con marcas muy atractivas para el público bogotano como Leroi, Emilia Grace, Kumiko Tei, Don Emilio Marisquería, Julia, Tomodachi Ramen, Lorenzo Gyros, Gordo, Suculenta Panadería y Renata. Sus restaurantes abarcan distintos tipos de gastronomía en los que se encuentran italiana, francesa, japonesa, Mexicana, Americana e inclusive una propuesta de panadería.

Su propuesta de restaurantes tiene un rango más amplio que el de DLK, porque trabajan bajo modelos de mantel, pero también con modelos más mixtos como lorenzo gyros o Renata. Es una marca más innovadora y que arriesga un poco más en sus propuestas, teniendo la capacidad de capitalizar de manera más oportuna tendencias gastronómicas.

2.6.3 Zona K

Zona K es un grupo gastronómico liderado por Leo Katz, un reconocido empresario en el sector gastronómico en Colombia, el cual destaca por su visión del mercado. Con 19 conceptos y 32 ubicaciones (Zona K, 2025) el grupo tiene en su portafolio marcas como: 7-16, Amarti, Barra Chalaca, Illy, Chifa Loo, Diner, Donut Factory, Il Formaggio, Il Giardino, HaMakom, Katzunori, Koi, A Mar, Luna, Michelle, Il Pomeriggio, Pravda y

Watakushi. De la misma forma que grupo Gordo y DLK sus conceptos de cocina son diferentes según el restaurante y en su portafolio se puede encontrar comida italiana, japonesa, peruana, francesa e inclusive israelí, pasando por propuestas de lácteos y heladerías y cafeterías. Dependiendo de la propuesta y del tipo de gastronomía, los restaurantes de Zona K manejan distintos rangos de precio lo que los hace un competidor directo de Takami únicamente en sus propuestas más refinadas. Dependiendo de la propuesta y del tipo de gastronomía, los restaurantes de Zona K manejan distintos rangos de precio lo que los hace un competidor directo de Takami únicamente en sus propuestas más refinadas.

2.6.4 Comparativa indicadores

Figura 10 Principales Indicadores financieros de los grupos de restaurantes de Colombia

Empresa	Razón Corriente	Prueba Ácida	Deuda/Activos (%)	Deuda/Patrimonio (%)	Cobertura Intereses	Margen Bruto (%)	Margen Operativo (%)	Margen Neto (%)	ROA (%)	ROE (%)
Takami	1,14	0,85	64,5%	181,4%	0,39	44,7%	2,0%	1,8%	4,3%	12,1%
DLK	0,69	0,47	75,1%	301,1%	2,03	62,9%	4,1%	1,3%	5,2%	21,0%
Zona K	1,34	0,78	56,8%	131,5%	8,75	50,9%	15,5%	9,9%	16,8%	38,8%

Fuente elaboración propia con base en los datos de los EERR 2023 paraTakami Sa, DLK sas y recuperados de EMIS. Para Zona K se tiene en cuenta sus dos principales razones sociales (inverleoka SA & Kata Sas), 2025

Analizando algunos indicadores financieros es posible observar frente a liquidez que Takami presenta una liquidez aceptable pero no sobresaliente. Tanto ellos, como DLK y Zona K presentan gran dependencia de sus inventarios para poder cumplir con sus obligaciones. Frente a los niveles de endeudamiento, es posible determinar qué Zona K es

el grupo que tiene una estructura más sólida de los 3, mientras que, para el ejercicio de 2023, Takami presento una baja cobertura de intereses que refleja vulnerabilidad financiera. Finalmente, frente a la rentabilidad, Takami registra los resultados más bajos, sin embargo, es posible suponer que al consolidar el ejercicio con sus subsidiarias este número podría mejorar.

2.7 Directivos de la firma

En el grupo Takami se ha mantenido una línea de liderazgo desde hace más de 20 años y es la de Nicolas Vázquez, quien, a su vez a parte de tener las funciones de gerente general, es uno de los cofundadores del grupo. Los valores de Takami son la consciencia, empatía, calidez, humildad, confianza, transparencia, pasión, curiosidad e inteligencia curiosa; todos estos principios se reflejan en el actuar diario de los miembros del equipo y forman parte de la visión de Nicolas (Takami, 2025).

La gastronomía al ser una categoría basada en experiencias requiere un liderazgo organizacional que no se limita de manera exclusiva al equipo corporativo y a los ejecutivos tradicionales c-level, realmente en este tipo de empresas quienes son el motor de la operación y quienes garantizan que los equipos de personas trabajen bajo los principios y valores previamente mencionados son los chefs ejecutivos de cada uno de los restaurantes. Los chefs ejecutivos cumplen con un rol similar al de los gerentes o vicepresidentes de unidad y tienen en sus funciones diseñar el menú, garantizando los más altos estándares de calidad, innovación y experiencia que caracteriza a Takami. Ahora bien, también son los encargados de gestionar el personal de cocina y por eso los vuelve tan relevantes.

En esta sección se presentará con más detalle el perfil de Nicolas y de los chefs ejecutivos de los restaurantes.

2.7.1 Nicolas Vásquez

Nicolas es el cofundador de Takami y a su vez ocupa el cargo de gerente general, cargo que ha venido ejerciendo desde la creación de la razón social hace más de 20 años. Nicolas es administrador de la universidad de los andes y desarrollo Takami inicialmente como un proyecto académico. Bajo su dirección pasaron de tener el primer restaurante al portafolio actual.

Su liderazgo se ha caracterizado por generar un impacto positivo en comunidades y como ejemplo de esto se destaca su programa de “Un domicilio, un árbol” el cual ha permitido la siembra de más de 224.000 árboles en el departamento de Caquetá (Contexto ganadero, 2024). Su enfoque estratégico combina la expansión responsable reforzando sus canales digitales.

2.7.2 Daniel Kaplan

Daniel es el chef ejecutivo de los restaurantes Ugly American, La Fama & Elemental Burgers & Fries. Es graduado del instituto culinario de America y su experiencia proviene principalmente de haber trabajado en restaurantes en Nuevo York y Washington. Su estilo de cocina se enfoca en utilizar ingredientes con trazabilidad de origen.

2.7.3 Roberto Ruiz

Roberto es un chef mexicano que se encuentra a cargo de Cantina y Punto, Tacos MX y Baja. En su hoja de vida se incluye el hecho de ser el creador de punto MX en España, el cual fue el primer restaurante de comida mexicana al que se le otorgo una estrella Michelin.

2.7.4 Rafael Osterling

Rafael es el chef ejecutivo de los restaurantes Oficial y Romeo. Es uno de los chefs peruanos más prestigiosos a nivel mundial con múltiples restaurantes creados en Lima y además con dos libros de cocina de su autoría. Su trabajo se basa en complementar su vida junto con al arte de la cocina.

2.7.5 Juan Pablo Parra

Juan trabaja como chef ejecutivo de los restaurantes Sipote, Cacio & Pepe, Sorella y Veccina. Tiene en su hoja de vida logros importantes como ser jefe de cocina de Harry Sasson, trabajando posteriormente en restaurantes en Atlanta y Nueva York. Su talento inclusive le permitió ganar el campeonato de jóvenes chefs de la Chaine des Rôtisseurs. (Takami, 2025)

2.7.6 José Chocontá

Jose es actualmente el chef ejecutivo de los restaurantes Osaki, Bat y Bueno. Chef de trayectoria internacional, el cual tomo inspiraciones en países como Perú, Mexico, Argentina, Tailandia y China. (Takami, 2025) motivo por el cual, sus platos representan sus viajes

2.7.7 Francisco Rodriguez

Francisco es el chef ejecutivo de central cevichería. Con formación en el Sena y la universidad del Externado, Francisco también tuvo una trayectoria internacional relevante.

2.7.8 Composición de la junta directiva

La Junta Directiva de Grupo Takami está conformada por un grupo de socios fundadores y empresarios con experiencia en el sector gastronómico, de inversiones y en gestión corporativa. Como es común en las empresas, Este órgano tiene la función de definir la dirección estratégica de la compañía, supervisar el cumplimiento de los objetivos de crecimiento y velar por la sostenibilidad a largo plazo del negocio.

La junta está integrada por:

1. Nicolás Vásquez Duque – Fundador y Gerente General de Grupo Takami.
2. Felipe Vásquez Duque – Fundador y Gerente Asociado de Grupo Takami.
3. Felipe Encinales Silva – Fundador de Inverlink, firma reconocida en banca de inversión.
4. Andrés Encinales Restrepo – Fundador y Gerente Asociado.
5. Luis Felipe Ruperto Restrepo Gómez – Empresario y socio del grupo.
6. Santiago Vásquez Haupt – Miembro de la familia fundadora.

La composición de la junta refleja un balance entre Familia, visión empresarial, experiencia en inversión y conocimiento profundo de la operación gastronómica, lo que permite tomar decisiones alineadas tanto con la esencia creativa de la marca como con la disciplina financiera necesaria para su expansión (EMIS, 2025, “Perfil de la compañía Takami S.A.”).

2.8 Composición accionaria

2.8.1 Estructura de propiedad accionaria

La estructura de propiedad accionaria del Grupo Takami está conformada por cuatro socios principales, todos vinculados de manera directa con la compañía. Según la información disponible en EMIS, los accionistas identificados son Luis Felipe Ruperto Restrepo Gómez, socio de la compañía; Nicolás Santos Charry, también socio; Felipe Vásquez Duque, quien además de ser socio hace parte de la junta directiva; y Nicolás Vásquez Duque, quien ejerce el cargo de representante legal y, al mismo tiempo, es socio de la compañía. Es importante destacar que el porcentaje de participación accionaria de cada socio no está divulgado, por lo que no se conoce públicamente cómo se distribuye la propiedad entre ellos. En síntesis, el Grupo Takami está en manos de un grupo reducido de socios fundadores y gestores, con participación directa en la administración y gobierno de la empresa (EMIS, 2025, “Perfil de la compañía Takami S.A.”).

2.8.2 Transacciones entre accionistas

Con base en la revisión de prensa 2024–2025 y del sitio oficial, no se encontraron anuncios públicos de cambios sustanciales de propiedad ni ingresos de inversionistas financieros en el holding durante los últimos meses; la expansión reciente se ha caracterizado por ser orgánica constando de nuevas marcas y locales y por el fortalecimiento de canales directos. Históricamente, la compañía ha comunicado planes de inversión para aperturas por

ejemplo, el plan de 2020—, pero no operaciones de compra/venta de participaciones mayoritarias divulgadas en medios. Si existieran transferencias privadas entre socios, no han sido divulgadas públicamente.

2.9 Análisis de riesgos

2.9.1 Riesgos operacionales

Al estar inmersos en el sector gastronómico, el principal riesgo operacional con el que cuenta Takami es la dependencia y la gestión de calidad de su cadena de suministro. Al tener una propuesta de alta cocina y segmentos food court más premium, las materias primas deben ser de la mayor calidad e inclusive en algunos casos importados.

Desde el punto de vista de los importados, a nivel de logística esto implica riesgos de interrupciones de envíos, o modificaciones de precio debido a políticas macroeconómicas internacionales, cambios en las tarifas de fletes e inclusive sujeto a conflictos entre naciones. Hablando desde el punto de vista de los productos nacionales, factores climatológicos como los fenómenos del niño o la niña afectan los precios y disponibilidad de los productos, sumado a los conflictos constantes entre agricultores y el gobierno puede generar tensiones que modifiquen los precios. Todo lo anterior afectaría no solo disponibilidades sino también márgenes de platos.

En materia de competencia, el negocio de la gastronomía es un mercado altamente competitivo donde la innovación y la experiencia son elementos fundamentales. El surgimiento constante de nuevas propuestas innovadoras por parte de la competencia

representa un gran riesgo operacional ya que no se trata únicamente de tendencias de platos, sino de tendencias gastronómicas integrales para los consumidores.

Otro riesgo operacional es la disponibilidad de talento especializado. El éxito de un restaurante proviene de la calidad de su comida, que a su vez depende del talento que la prepara. En Colombia la migración del talento de alto nivel hacia el exterior puede encarecer la mano de obra interna y favorecer rotaciones entre restaurantes.

Finalmente, el modelo de expansión del grupo contempla un componente significativo de CAPEX e inversiones de alto valor para la apertura de nuevos puntos. Este enfoque expone a la compañía a riesgos de ejecución y retorno sobre la inversión. sobrecostos en adecuaciones o un menor desempeño del punto de venta frente a lo proyectado pueden afectar la rentabilidad y el flujo de caja.

2.9.2 Riesgos regulatorios

El grupo Takami opera en un entorno regulatorio en constante cambio, lo cual puede impactar de manera significativa en su estructura de costos. Takami por su operación de siete días a la semana y hasta horas de la noche, es un usuario afectado por las modificaciones de la legislación laboral. Ajustes en términos de salario mínimo, modificaciones en recargos nocturnos o festivos y nuevas exigencias en seguridad social o beneficios para los empleados pueden incrementar los costos operativos de manera considerable.

Otro frente clave se encuentra relacionado con las normas de sanidad y de manejo de alimentos. Takami debe cumplir de manera estricta los requerimientos del ministerio de

salud y el Invima, lo que exige mantenerse permanentemente actualizado en regulaciones. El incumplimiento de estos requerimientos implicaría un riesgo reputacional y operativo ya que el cierre de un restaurante por motivos sanitarios podría generar grandes pérdidas económicas y prejuicios de imagen para la compañía. Finalmente, el grupo enfrenta riesgos tributarios y arancelarios que afectan a todo el sector. Los gravámenes a ciertos productos alimenticios pueden modificar los márgenes objetivo, de igual manera, cambios en aranceles definidos por Colombia o por países proveedores impactan directamente los costos de las materias primas y, en consecuencia, la estrategia de precios de la empresa.

2.9.2 Riesgos financieros

En un modelo de negocio como el de los grupos gastronómicos, los riesgos financieros se encuentran principalmente en la liquidez, la consecución de inversión y manejo de endeudamiento. Como se mencionó anteriormente, las necesidades de CAPEX para abrir una nueva tienda generan ciclos de caja exigentes, los cuales deben gestionarse con proyecciones financieras robustas adaptadas a la estacionalidad del mercado colombiano.

En cuanto al riesgo de liquidez, el principal desafío radica en la necesidad de mantener flujos de efectivo estables para cubrir nómina, insumos e infraestructura, en un sector donde los márgenes pueden verse presionados por alzas de costos y cambios en los patrones de consumo.

Respecto al endeudamiento, el crecimiento sostenido de la compañía suele requerir financiamiento para nuevas aperturas y remodelaciones. Un aumento en las tasas de interés

podría encarecer el servicio de la deuda, afectando la rentabilidad neta. Otro aspecto relevante es la exposición cambiaria. Varias de las marcas de Takami dependen de insumos importados, por lo que la devaluación del peso colombiano puede encarecer los costos y afectar los márgenes si no se trasladan al precio final.

2.10 Desempeño financiero y proyecciones

El ejercicio de proyección financiera refleja un camino de crecimiento sostenido en los ingresos operacionales, los cuales pasan de COP \$142.113 millones en 2024 a más de COP \$276.192 millones en 2034, impulsados por el aumento en consumo y la estrategia de expansión de nuevos puntos y renovación de los existentes. Este crecimiento viene de la mano con un control extensivo y progresivo de márgenes, donde se destaca la mantención de un margen bruto ubicado entre un 47% y un 50%. Este margen se mantiene estable en el horizonte proyectado. Los gastos administrativos y de ventas presentan un crecimiento superior al IPC, lo que genera una leve reducción en los márgenes operativos. Aun así, esta situación es coherente con la naturaleza del capital humano de la industria gastronómica, donde la inversión en personal y experiencia es uno de los diferenciales para la propuesta de valor del grupo.

En materia de inversión, el flujo de fondos proyecta un CAPEX constante y significativo que responde al plan de expansión del grupo, contemplando la apertura de un nuevo punto de venta por año y la renovación de locales cada dos años.

El balance proyectado refleja un fortalecimiento progresivo de los activos, con un crecimiento relevante en propiedad, planta y equipo y en la cuenta de inversiones temporales (incorporada a partir de 2025) ambas en línea con la estrategia de expansión y consolidación del grupo. Por su parte, para los pasivos referentes a créditos corrientes se asume un esquema de endeudamiento constante tipo bullet, lo que implica amortizaciones

al final del periodo, y se proyectan incrementos moderados en los pasivos corrientes y no corrientes. Dichos aumentos son coherentes con los patrones históricos de operación de la compañía y buscan mantener un equilibrio razonable entre apalancamiento y capacidad de crecimiento.

El ciclo de conversión de efectivo de Takami se reduce levemente de 29 días en 2024 a 26 días en 2034, lo que refleja una mayor eficiencia en la gestión del capital de trabajo. Esta mejora responde a una rotación más ágil de inventarios y cuentas por cobrar, manteniendo políticas estables con proveedores. En términos financieros, la reducción implica mayor liquidez y menor dependencia de deuda para sostener el crecimiento proyectado.

2.11 Que haría Ben Graham

Figura 11 Figura que haría Ben Graham

Análisis de Ben Graham		
Criterio #1 Una razón UPA/Precio igual a 2 veces el yield de un TES a 10 años		
UPA=	\$ 772.429	Precio: \$ 16.198.179
UPA/Precio	4,77%	
Tasa (e.a.) de TES a 10 años (2X)	14,50%	
No		
Criterio # 2: Una razón P/UPA menor a 1/2 de la razón más alta en los últimos 5 años		
P/UPA en	12/31/22	29,6
P/UPA en	12/31/23	22,6
P/UPA en	12/31/24	21
Razón P/UPA actual		20,97
½ P/UPA máx (29,65) = 14,82		
No		
Criterio # 3: Una razón dividendo por acción/ precio por acción de 1/2 el yield de un TES a 10 años		
Dividendos por acción	\$ 2.060.346	Precio: \$ 16.198.179
Rendimiento por dividendo (D/P)		12,72%
1/2 el yield de un TES a 10 años		3,63%
Si		
Criterio # 4: Un precio por acción menor a 1.5 veces el valor en libros por acción		
Precio por acción		\$ 16.198.179
Valor en libros por acción	12/31/24	\$ 3.421.038
150% del valor en libros por acción	12/31/24	\$ 5.131.557
No		
Criterio # 5: Deuda total menor al valor en libros del patrimonio		
Deuda (con pago de intereses)	12/31/24	\$ 20.383
Valor en libros del patrimonio	12/31/24	\$ 14.827
No		
Criterio # 6: Una razón corriente de dos o más		
Activos corrientes al	12/31/24	\$ 20.972
Pasivos corrientes al	12/31/24	\$ 21.214
Razón corriente	12/31/24	0.99
No		
Criterio # 7: Crecimiento en utilidades del 7% o más en los últimos 5 años		
No se evalúa (solo un año disponible)		
N/A		
Criterio #8 Estabilidad en el crecimiento de utilidades		
No se evalúa (solo un año disponible)		
N/A		
Total de puntos (criterios cumplidos) =		1

Fuente: elaboración propia, 2025

Al revisar los datos de nuestro modelo de valoración para la empresa Takami, el análisis Graham para 2024 arroja que la empresa cumple 1 de 6 criterios (solo el #3), por lo que cae en la zona no invertible. El earnings yield fue 4,77% frente a un umbral de 14,5% (faltó 9,73 pp), y el P/E 2024 fue 20,97, que excede el umbral de 14,82 (0,5× del P/E máximo 2022–2024) por 6,15 puntos (~41% por encima). Sí cumple el criterio de dividendos: dividend yield 12,72% vs. mínimo 3,63% (supera por 9,10 pp). En valoración por libros, el tope de 1,5× BVPS es \$5,13 MM COP y el precio es \$16,20 MM ($\approx 3,16\times$ el límite), por lo que no cumple. Con deuda proxy (pasivos no corrientes + créditos/ préstamos corrientes) de \$20.383 MM COP y patrimonio de \$14.827 MM COP, la relación Deuda/Patrimonio $\approx 1,37\times$ (no cumple). La razón corriente quedó en $0,99\times$ ($< 2,0\times$), también no cumple. En conjunto, aunque el dividendo es atractivo, la empresa luce cara vs. libros, con rentabilidad de utilidades insuficiente y apalancamiento/ liquidez por fuera de los umbrales de Graham; por ello, Ben no invertiría bajo este enfoque.

Referencias

Advanced Micro Devices. (2025). *AMD – Stock quote & company profile*. Yahoo Finance.

<https://finance.yahoo.com/quote/AMD/holders/>

Advanced Micro Devices, Inc. (2025). *Acerca de AMD*. AMD.

<https://www.amd.com/es/corporate/amd-story.html>

Advanced Micro Devices, Inc. (2025). *Noticias y Eventos*. Recuperado de

<https://ir.amd.com/news-events>

Alonso Dorado, E. J. (2025, 27 de junio). *El sushi gana terreno en Colombia: datos revelan que su consumo va creciendo en 2025*. *El Tiempo*.

<https://www.eltiempo.com/cultura/gente/el-sushi-gana-terreno-en-colombia-datos-revelan-que-su-consumo-va-creciendo-en-3467302>

Amato-Montaro, M. (2024, 7 de noviembre). *Columbia Political Review*.

<https://www.cpreview.org/articles/2024/11/the-chip-war-assessing-us-policy-against-china-moving-forward>

Banco de la República. (2025, 31 de julio). *Comunicado: La Junta Directiva decidió mantener la tasa de política monetaria en 9,25% (y Informe de Política Monetaria – julio de 2025)*.

<https://www.banrep.gov.co/es/publicaciones-investigaciones/informe-politica-monetaria/julio-2025>

Bernal Durán, C. (2023, 17 de marzo). *Grupo Takami se alista para llegar a Europa: esta es la receta del éxito de sus restaurantes*. *Forbes Colombia*.

<https://forbes.co/2023/03/17/negocios/grupo-takami-se-alista-para-llegar-a-europa-esta-es-la-receta-del-exito-de-sus-restaurantes/>

Bloomberg Línea. (2025). *Previsiones de AMD sobre su negocio de IA decepcionan y las acciones se desploman*. <https://www.bloomberglinea.com/mercados/previsiones-de-amd-sobre-su-negocio-de-ia-decepcionan-y-las-acciones-se-desploman/>

Cantú, E. (2024, 6 de agosto). *Un lunes de desconcierto en los mercados*. *The New York Times*. <https://www.nytimes.com/es/2024/08/06/espanol/lunes-negro-japon.htm>

Colliers. (2025, 19 de mayo). *Reporte de Mercado Retail Bogotá – Q1 2025*. <https://www.colliers.com/es-co/investigacion/q125-rtl-bog>

Contexto ganadero. (2024, 2 de febrero). *Programa “Un domicilio, un árbol” del Grupo Takami y ganaderos de Caquetá obtiene premio ambiental*. <https://www.contextoganadero.com/tendencias/programa-un-domicilio-un-arbol-del-grupo-takami-y-ganaderos-de-caqueta-obtiene-premio-ambiental>

Crepes & Waffles. (n. d.). *Ubicaciones*. Recuperado el 16 de agosto de 2025, de <https://crepesywaffles.com/ubicaciones>

DLK. (2025). *Quiénes somos*. <https://dlkrestaurantes.com/quienes-somos/>

EMIS. (s. f.). *Perfil de compañía Takami S.A.* EMIS. <https://www-emis-com.cvirtual.cesa.edu.co/v2/companies/profile/CO/1215358/connections>

García Mahecha, C. A. (2025, 4 de febrero). *Frisby anuncia plan de expansión para el 2025: esto invertirá en apertura y remodelación de sus restaurantes*. *El Tiempo*. <https://www.eltiempo.com/economia/empresas/frisby-anuncia-plan-de-expansion-para-el-2025-esto-invertira-en-apertura-y-remodelacion-de-sus-restaurantes-3423795>

Grupo Gordo. (2025). *Grupo Gordo*. <https://grupogordo.com/>

Grupo Takami. (2025). *Impacto y sostenibilidad*. Recuperado el 16 de agosto de 2025, de <https://takami.co/impacto-y-sostenibilidad/>

- Grupo Takami. (2025). *Reservas*. Recuperado el 16 de agosto de 2025, de <https://takami.co/restaurantes/>
- Grupo Takami. (2025). *Takami – Restaurantes en Bogotá – Chía*. Recuperado el 16 de agosto de 2025, de <https://takami.co/>
- Grupo Takami. (2025). *Un domicilio, un árbol – Acerca del proyecto*. Recuperado el 16 de agosto de 2025, de <https://takami.co/un-domicilio-un-arbol/acerca-del-proyecto/>
- Humane Society International. (2018, 21 de febrero). *Grupo Takami to source exclusively cage-free eggs*. <https://www.humaneworld.org/uk/en/news/grupo-takami-source-exclusively-cage-free-eggs>
- Kusters, J., Bhattacharjee, D., Bish, J., Nicholas, J. T., Stewart, D., & Ramachandran, K. (2025, 4 de febrero). *2025 global semiconductor industry outlook*. Deloitte. <https://www2.deloitte.com/us/en/insights/industry/technology/technology-media-telecom-outlooks/semiconductor-industry-outlook.html>
- Las2Orillas. (2023, 8 de marzo). *Ellos son los empresarios del poderoso Grupo Takami, dueño de Sipote, Osaki y 14 restaurantes más*. Las2Orillas. <https://www.las2orillas.co/ellos-son-los-empresarios-del-poderoso-grupo-takami-dueno-de-sipote-osaki-y-14-restaurates-mas>
- Londoño, S. (2024, 29 de junio). *Los restaurantes que más facturaron en Colombia en 2023: tres tuvieron pérdidas*. Valora Analitik. <https://www.valoraanalitik.com/restaurantes-que-mas-facturaron-colombia-2023/>
- Lorduy, J. (2025, 25 de junio). *KFC continúa su expansión en Colombia con nuevos puntos en Bogotá y Neiva*. Portafolio. <https://www.portafolio.co/negocios/empresas/kfc-continua-su-expansion-para-colombia-con-nuevos-puntos-en-bogota-y-neiva-633864>

Macrotrends. (2025). *AMD market capitalization 2010–2025 | Advanced Micro Devices.*

<https://www.macrotrends.net/stocks/charts/AMD/amd/market-cap>

MarketScreener. (2025). *Empresa AMD (Advanced Micro Devices).*

<https://es.marketscreener.com/cotizacion/accion/AMD-ADVANCED-MICRO-DEVICE-19475876/empresa/>

Martínez, L., & Rico, A. (2025, 9 de agosto). *Nutresa adquiere Mimos por \$50.000 millones para reforzar su negocio de helados. La República.*

<https://www.larepublica.co/empresas/nutresa-compra-mimos-por-50-000-millones-4199380>

Portafolio. (2023, 3 de junio). *La historia de El Corral, la hamburguesería que cambia de nuevo sus dueños.*

<https://www.portafolio.co/negocios/empresas/el-corral-la-hamburgueseria-colombiana-que-cambia-de-nuevo-sus-duenos-583537>

Reuters. (2025, 15 de agosto). *Economía de Colombia crece menos que lo esperado en el segundo trimestre.*

<https://www.reuters.com/latam/negocio/YGQ433HQJVL3XMPEUQW3KSFRMA-2025-08-15/>

Satoh, R. (2023, 21 de julio). *AMD will consider “other” partner foundries to TSMC: CEO. Nikkei Asia.*

<https://asia.nikkei.com/Business/Tech/Semiconductors/AMD-will-consider-other-partner-foundries-to-TSMC-CEO>

Semiconductor Industry Association. (2023, 8 de febrero). *Despite short-term cyclical downturn, global semiconductor market’s long-term outlook is strong.*

<https://www.semiconductors.org/despite-short-term-cyclical-downturn-global-semiconductor-markets-long-term-outlook-is-strong/>

- Takami. (2025). *Takami*. <https://takami.co/chefs/juan-pablo-parra-11/>
- The Wall Street Journal. (2024, junio). *AMD Unveils Latest AI Chips, Accelerates Chip Update Timeline*. <https://www.wsj.com/tech/amd-unveils-latest-ai-chips-accelerated-chip-update-timeline-d2130ee9>
- Time. (2024). *Lisa Su on AMD's Strategy for Growth and the Future of AI*. <https://time.com/7026241/lisa-su-amd-ceo-interview/>
- Time. (2024, diciembre). *CEO of the year 2024: Lisa Su*. <https://time.com/7200909/ceo-of-the-year-2024-lisa-su/>
- Tirtowijoyo Young, A. (2021, 19 de agosto). *Cost savings analysis of semiconductor. Electrical Engineering and Computer Sciences*. <https://www2.eecs.berkeley.edu/Pubs/TechRpts/2021/EECS-2021-205.pdf>
- University of South Florida. (2023, 11 de abril). *What is semiconductor technology and why is it important?* <https://www.usf.edu/continuing-education/lifelong-learning/news/2023/what-is-semiconductor-technology-and-why-is-it-important.aspx>
- Wikipedia. (2025). *Advanced Micro Devices*. https://en.wikipedia.org/wiki/Advanced_Micro_Devices
- World Semiconductor Trade Statistics. (2024, 3 de diciembre). *World Semiconductor Market Forecast Fall 2024*. <https://www.wsts.org/76/103/WSTS-Semiconductor-Market-Forecast-Fall-2024>
- Xiclo. (n. d.). *Impacto Takami – Xiclo*. Recuperado el 16 de agosto de 2025, de <https://xiclo.app/impacto-takami/>
- Yahoo Finance. (2025, 18 de marzo). *Yahoo Finance*. <https://es.finance.yahoo.com/compare/AMD?comps=NVDA,QCOM,INTC>

Yahoo Finanzas. (2025). *Perfil y datos de la empresa Advanced Micro Devices, Inc.*

(AMD). <https://es-us.finanzas.yahoo.com/quote/AMD/profile/>

Zona K. (2025). *Zona K*. <https://zonak.com.co/nosotros/>

Anexos

Anexo 1 Variables macroeconómicas

Takami	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027	Año 2028	Año 2029	Año 2030	Año 2031	Año 2032	Año 2033	Año 2034
Variables Macroeconómicas	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027	Año 2028	Año 2029	Año 2030	Año 2031	Año 2032	Año 2033	Año 2034
Tasa Inpositiva	35%	35%	35%	35%	35%	35%	35%	35%	35%	35%	35%
PIB	1,70%	2,60%	3,00%	2,90%	2,90%	2,90%	2,90%	2,90%	2,90%	2,90%	2,90%
PIB (end of period)	5,20%	4,40%	3,90%	3,70%	3,60%	3,60%	3,60%	3,60%	3,60%	3,60%	3,60%
IPC (avg)	6,60%	4,80%	4,10%	3,80%	3,70%	3,60%	3,60%	3,60%	3,60%	3,60%	3,60%
ER (r.a)	9,51%	7,50%	6,50%	6,49%	6,49%	6,49%	6,49%	6,49%	6,49%	6,49%	6,49%
Salario mínimo	9,50%	9,00%	9,00%	9,00%	9,00%	9,00%	9,00%	9,00%	9,00%	9,00%	9,00%

Anexo 2 Proyección Estado de Resultados

Estado de Resultados (COP mm)	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027	Año 2028	Año 2029	Año 2030	Año 2031	Año 2032	Año 2033	Año 2034
Ingresos Operacionales Brutos	142.113.260.000	153.390.231.468	164.943.983.637	176.346.298.518	188.174.373.798	200.602.162.141	213.890.731.338	227.874.289.838	243.030.822.983	259.881.337.448	276.192.105.298
Costos Operacionales	70.886.600.000	80.126.988.209	86.162.163.715	92.118.640.254	98.287.313.812	104.789.281.605	111.709.963.599	119.087.736.435	126.952.768.900	135.337.235.437	144.275.447.814
Total Costo Operacional	70.886.600.000	80.126.988.209	86.162.163.715	92.118.640.254	98.287.313.812	104.789.281.605	111.709.963.599	119.087.736.435	126.952.768.900	135.337.235.437	144.275.447.814
Utilidad Bruta	71.226.660.000	73.263.253.198	78.781.819.923	84.227.658.263	89.877.859.986	95.812.900.536	102.180.767.739	108.886.552.883	116.077.856.083	125.744.102.010	131.916.657.484
Gastos Operacionales											
Gastos de venta y distribución	55.472.930.000	60.742.858.355	63.780.001.288	66.969.001.331	70.317.451.387	73.833.323.967	77.524.990.186	81.401.239.874	85.471.301.658	89.744.886.741	94.232.110.078
Gastos administrativos	12.077.480.000	12.705.519.480	13.264.562.337	13.781.880.268	14.291.809.838	14.806.314.982	15.339.342.332	15.891.558.656	16.463.854.768	17.056.348.339	17.679.374.888
Depreciación	3.065.310.000	624.543.229	1.184.524.142	1.475.434.227	2.078.781.142	2.391.315.755	3.038.088.229	3.374.327.735	4.069.362.535	4.429.380.562	4.841.479.098
Otros resultados operativos netos	4.699.330.000	5.154.086.160	5.388.875.347	5.590.728.488	5.797.586.477	6.008.298.590	6.222.526.375	6.448.937.524	6.678.812.868	6.919.942.724	7.168.128.362
Otros ingresos operativos	7.811.890.000	8.218.108.280	8.579.705.044	8.914.313.541	9.244.143.142	9.576.932.295	9.921.701.858	10.278.883.125	10.648.822.917	11.032.284.142	11.429.448.371
Otros gastos operativos	2.912.560.000	3.064.013.120	3.188.829.697	3.323.584.055	3.468.556.888	3.620.632.705	3.889.175.483	4.173.241.418	4.473.310.249	4.794.310.189	5.136.310.189
Total Gasto de Operación	66.316.400.000	68.918.825.899	72.848.132.400	76.635.586.340	80.896.456.381	85.624.655.125	89.688.892.352	94.220.588.741	99.326.706.293	104.311.568.918	109.575.835.730
Utilidad Operacional	4.916.260.000	4.344.407.299	5.933.267.523	7.592.071.923	8.986.603.485	10.788.245.411	12.460.875.386	14.665.963.862	16.752.148.791	18.432.541.093	22.340.821.763
Ingresos no Operacionales											
Ingresos financieros	9.734.570.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total Otros Ingresos	9.734.570.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Egresos no Operacionales											
Gastos financieros	10.300.350.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total Otros Gastos	10.300.350.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Utilidad Antes de Impuestos	4.350.480.000	4.344.407.299	5.933.267.523	7.592.071.923	8.986.603.485	10.788.245.411	12.460.875.386	14.665.963.862	16.752.148.791	18.432.541.093	22.340.821.763
Impuesto de Renta	1.002.780.000	1.140.276.339	1.557.288.644	1.992.696.689	2.358.713.310	2.831.596.164	3.270.395.284	3.849.374.787	4.396.935.810	5.100.457.964	5.863.794.228
Utilidad Neta	3.347.700.000	3.204.130.960	4.375.978.879	5.599.381.234	6.627.890.175	7.956.655.247	9.189.680.103	10.816.589.155	12.355.213.980	14.332.083.129	16.477.027.536

Anexo 3 Proyección balance general

Balance general	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027	Año 2028	Año 2029	Año 2030	Año 2031	Año 2032	Año 2033	Año 2034
ACTIVOS											
Efectivo o Equivalentes	1.253.130.000	1.361.354.793	1.452.369.021	1.541.367.406	1.630.605.311	1.733.722.410	1.839.482.034	1.948.315.645	2.066.782.387	2.188.904.248	2.318.626.910
Inversiones temporales	-	768.131.033	442.504.082	3.930.857.484	6.674.390.851	13.790.850.929	20.943.520.428	31.117.968.221	41.502.052.744	57.338.743.877	72.329.565.615
Comerciales y otras cuentas a cobrar	12.750.250.000	13.469.013.274	14.205.382.305	14.932.170.124	15.686.059.250	16.478.172.444	17.322.599.962	18.222.796.851	19.182.448.344	20.205.474.927	21.296.068.410
Cuentas comerciales por cobrar	9.057.810.000	9.776.673.274	10.513.052.305	11.239.830.124	11.993.719.250	12.785.832.444	13.630.259.962	14.530.456.851	15.490.106.344	16.513.134.927	17.603.728.410
Créditos de impuestos	3.692.340.000	3.692.340.000	3.692.340.000	3.692.340.000	3.692.340.000	3.692.340.000	3.692.340.000	3.692.340.000	3.692.340.000	3.692.340.000	3.692.340.000
Inventarios	6.912.930.000	7.312.254.741	7.803.313.760	8.408.591.773	9.076.447.183	9.862.691.312	10.194.402.996	10.867.748.014	11.589.495.431	12.350.847.082	13.166.334.081
Otros Activos Corrientes	55.380.000	55.380.000	55.380.000	55.380.000	55.380.000	55.380.000	55.380.000	55.380.000	55.380.000	55.380.000	55.380.000
Total Activos Corrientes	26.974.090.000	22.966.123.842	24.048.659.177	26.066.366.787	33.022.942.315	41.621.017.095	48.455.425.328	62.212.206.730	74.392.686.906	92.138.150.944	109.166.975.036
Propiedad, planta y equipo neta	16.904.850.000	18.818.829.526	22.934.740.898	24.212.882.920	27.845.018.319	28.411.957.644	31.502.575.938	31.303.331.546	33.812.741.698	32.791.155.388	35.010.646.701
Propiedad, planta y equipo bruta	43.434.000.000	45.973.322.798	51.273.759.269	54.027.334.518	59.738.251.880	62.696.556.739	68.826.011.262	72.001.884.686	78.579.987.293	81.987.871.545	89.648.941.998
Depreciación acumulada	28.539.950.000	27.154.493.229	28.339.917.371	29.814.451.598	31.893.233.340	34.284.546.095	37.323.435.325	40.697.783.060	44.767.125.595	49.196.516.157	54.037.995.255
Otros activos intangibles	124.620.000	124.620.000	124.620.000	124.620.000	124.620.000	124.620.000	124.620.000	124.620.000	124.620.000	124.620.000	124.620.000
Cuentas por cobrar no corrientes	495.320.000	534.624.833	574.892.960	614.633.458	655.860.902	699.178.579	745.352.987	794.579.990	847.056.272	902.899.256	962.636.939
Inversiones en subsidiarias	13.103.030.000	14.088.294.750	15.001.963.909	15.975.527.472	17.012.339.205	18.116.440.020	19.292.198.877	20.544.280.581	21.877.583.071	23.297.438.213	24.809.441.953
Activos no corrientes por impuesto diferido	1.238.910.000	1.305.177.320	1.357.385.122	1.410.323.142	1.462.505.088	1.515.155.282	1.569.709.872	1.628.215.103	1.684.753.667	1.748.404.799	1.808.239.372
Total Activos no Corrientes	31.864.236.000	34.864.546.229	39.993.542.489	42.337.988.992	47.198.343.524	48.867.349.624	53.234.446.784	54.393.891.390	58.348.754.708	58.891.617.656	62.715.684.964
Total Activo	58.838.326.000	57.830.670.071	64.042.201.665	71.204.355.779	80.121.285.840	90.488.366.619	102.689.872.112	116.606.208.021	132.739.361.613	151.030.768.600	171.881.560.000

PASIVOS											
Créditos y préstamos corrientes	3.587.660.000	3.587.660.000	3.587.660.000	3.587.660.000	3.587.660.000	3.587.660.000	3.587.660.000	3.587.660.000	3.587.660.000	3.587.660.000	3.587.660.000
Corrientes y otras cuentas a pagar	11.663.960.000	12.179.279.762	12.864.155.144	13.532.961.753	14.294.322.819	15.014.374.664	15.836.577.204	16.638.270.609	17.538.775.581	18.439.229.654	19.349.830.343
Otros pasivos corrientes	2.318.420.000	2.395.794.920	2.532.295.528	2.663.949.201	2.811.853.030	2.955.563.768	3.117.413.465	3.275.225.964	3.452.686.260	3.626.000.028	3.808.983.828
Pasivos corrientes por impuesto a la renta	3.644.290.000	3.833.793.080	4.002.479.976	4.158.576.695	4.312.444.032	4.467.692.017	4.628.526.930	4.795.155.972	4.967.781.507	5.146.821.724	5.331.900.106
Total Pasivos Corrientes	21.213.730.000	21.987.428.761	22.986.590.447	23.943.147.649	24.996.280.473	26.025.290.446	27.176.179.699	28.296.312.544	29.547.963.407	30.789.662.684	32.078.384.876
Otras cuentas por pagar no corrientes	162.150.000	191.621.000	205.053.159	207.890.232	215.545.876	223.305.528	231.344.527	239.672.829	248.301.155	257.239.997	266.500.636
Ingresos diferidos, gastos devengados y otros pasivos no corrientes	371.630.000	360.954.760	402.156.789	424.074.883	439.765.654	453.597.210	471.590.710	485.960.671	506.594.336	524.831.732	543.725.674
Otros pasivos no corrientes	16.241.630.000	17.086.184.760	17.837.987.329	18.533.868.835	19.219.414.582	19.911.313.507	20.620.120.783	21.379.753.142	22.140.679.535	22.937.122.398	23.762.668.865
Total Pasivos No Corrientes	16.795.410.000	17.668.771.320	18.446.197.258	19.165.588.951	19.874.726.112	20.590.216.252	21.331.464.837	22.090.396.743	22.894.975.026	23.719.194.126	24.573.885.115
Total Pasivo	38.009.140.000	39.656.200.071	41.432.787.705	43.108.746.600	44.871.006.785	46.615.506.699	48.501.643.636	50.386.709.287	52.442.878.432	54.498.896.730	56.651.469.191
PATRIMONIO											
Capital Suavento	130.020.000	130.020.000	130.020.000	130.020.000	130.020.000	130.020.000	130.020.000	130.020.000	130.020.000	130.020.000	130.020.000
Otras reservas	1.596.470.000	1.596.470.000	1.596.470.000	1.596.470.000	1.596.470.000	1.596.470.000	1.596.470.000	1.596.470.000	1.596.470.000	1.596.470.000	1.596.470.000
Utilidad del ejercicio	3.347.700.000	4.404.933.960	5.516.195.210	7.156.669.877	8.820.580.885	10.315.368.556	12.021.270.280	14.086.984.438	16.204.588.688	18.729.010.939	21.577.485.500
Resultados acumulados	13.100.290.000	16.447.990.000	20.852.923.960	26.369.119.176	33.525.789.055	42.146.369.920	52.461.736.476	64.483.008.743	78.569.993.181	94.774.881.869	113.503.600.800
Otros componentes del patrimonio	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Patrimonio	14.826.780.000	16.174.480.000	22.579.413.960	28.095.609.176	35.252.279.955	43.872.859.920	54.188.228.476	66.209.498.743	80.296.483.181	96.501.071.869	115.230.090.800
Check	-	-	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Anexo 4 Proyección Flujo de Fondos

Flujo de fondos	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027	Año 2028	Año 2029	Año 2030	Año 2031	Año 2032	Año 2033	Año 2034
Utilidad Operacional	4.916.260.000	4.344.407.299	5.933.207.523	7.592.071.923	8.986.603.485	10.788.245.411	12.460.075.396	14.665.963.862	16.752.149.791	19.432.541.893	22.340.821.763
(+) Depreciaciones, Amortizaciones y Provisiones	3.665.310.000	624.543.229	1.184.524.142	1.475.434.227	2.078.781.742	2.391.315.755	3.038.886.229	3.374.327.735	4.069.362.535	4.429.390.562	4.841.479.086
(-) EBITDA	8.581.570.000	4.968.950.528	7.117.731.665	9.067.506.150	11.065.385.227	13.179.561.166	15.498.961.625	18.040.291.598	20.821.512.326	23.861.931.655	27.182.300.849
(-) Inversión en Capital de Trabajo	4.860.280.000	529.088.977	510.580.989	534.480.879	567.813.966	598.314.683	598.699.324	714.913.181	721.735.085	881.018.275	921.113.683
(-) CAPEX	7.038.330.000	2.538.522.756	5.309.435.514	2.793.576.249	5.710.917.141	2.959.255.079	6.129.504.524	3.175.083.343	6.578.772.687	3.687.894.252	7.066.970.410
(-) Inversión en Otras Cuentas Operativas	585.890.000	54.795.520	48.776.443	45.135.947	44.491.313	44.890.532	46.506.591	48.180.828	49.915.338	51.712.290	53.573.933
(-) Impuestos Operativos	445.078.000	60.526.061	417.012.305	435.402.040	388.032.620	472.876.855	438.805.119	578.979.424	547.561.103	703.522.154	763.336.263
(-) Flujo de Caja Libre de la Operación	6.312.652.000	1.866.295.937	836.926.405	6.290.941.029	4.436.148.187	9.107.244.037	8.285.446.088	13.524.834.841	12.923.628.112	18.847.874.683	18.383.306.671
Flujo de Fondos No Operativo	(-) 3.665.310.000	(-) 624.543.229	(-) 1.184.524.142	(-) 1.475.434.227	(-) 2.078.781.742	(-) 2.391.315.755	(-) 3.038.886.229	(-) 3.374.327.735	(-) 4.069.362.535	(-) 4.429.390.562	(-) 4.841.479.086
(+) Utilidad No Operacional	3.665.310.000	624.543.229	1.184.524.142	1.475.434.227	2.078.781.742	2.391.315.755	3.038.886.229	3.374.327.735	4.069.362.535	4.429.390.562	4.841.479.086
(+) Ajuste en Depreciación Acumulada	5.984.720.000	80.894.943	50.292.099	170.112.968	228.696.030	295.976.068	326.874.889	383.872.876	421.389.339	487.203.300	544.016.272
(-) Inversión en cuentas No Operativas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(-) Impuesto no operativo	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(-) Flujo de Fondos Operativo y No operativo	(-) 11.297.272.000	1.825.364.994	785.634.306	5.128.828.061	4.267.444.158	8.811.247.968	7.958.071.209	13.146.161.965	12.502.138.774	18.388.671.383	17.839.288.299
Flujo de Fondos Financiero	(+) 565.780.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(+) Utilidad Financiera	565.780.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(+) Incremento en Deuda Financiera	2.167.850.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(-) Impuesto Financiero	186.823.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(-) Flujo de Fondos antes de Accionistas	8.821.665.000	1.825.364.994	785.634.306	5.128.828.061	4.267.444.158	8.811.247.968	7.958.071.209	13.146.161.965	12.502.138.774	18.388.671.383	17.839.288.299
Flujo de Fondos de los Accionistas	(+) 8.065.950.000	(-) 1.057.233.960	(-) 1.111.261.258	(-) 1.640.474.659	(-) 1.483.910.989	(-) 1.694.787.890	(-) 1.705.901.712	(-) 2.065.714.170	(-) 2.117.604.250	(-) 2.524.430.250	(-) 2.846.466.581
(+) Capitalizaciones / (-) Dividendos	8.065.950.000	1.057.233.960	1.111.261.258	1.640.474.659	1.483.910.989	1.694.787.890	1.705.901.712	2.065.714.170	2.117.604.250	2.524.430.250	2.846.466.581
Flujo de Fondos Neto	756.715.000	768.131.033	325.626.952	3.488.353.402	2.743.533.168	7.116.460.278	6.292.689.497	11.074.447.795	10.384.534.523	16.836.241.633	14.990.821.738
Caja inicial	-	768.131.033	442.584.082	442.584.082	6.674.380.651	13.790.850.929	20.943.520.426	31.117.968.221	41.952.562.744	67.338.743.877	72.329.565.615
Caja final	-	768.131.033	442.584.082	3.930.857.484	6.674.380.651	13.790.850.929	20.943.520.426	31.117.968.221	41.952.562.744	67.338.743.877	72.329.565.615
Check de Flujo de Fondos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Anexo 5 Proyección WACC

	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027	Año 2028	Año 2029	Año 2030	Año 2031	Año 2032	Año 2033	Año 2034
WACC	14,90%	14,83%	14,91%	15,07%	15,21%	15,32%	15,42%	15,49%	15,55%	15,59%	15,63%
Deuda Financiera	3.587.660.000	3.587.660.000	3.587.660.000	3.587.660.000	3.587.660.000	3.587.660.000	3.587.660.000	3.587.660.000	3.587.660.000	3.587.660.000	3.587.660.000
Patrimonio	14.826.780.000	16.174.480.000	22.579.413.960	28.095.609.176	35.252.279.955	43.872.859.920	54.188.228.476	66.209.498.743	80.296.483.181	96.501.071.869	115.230.090.800
Total de Capital	18.414.440.000	21.762.140.000	26.167.073.960	31.683.269.176	38.839.939.055	47.460.519.920	57.775.888.476	69.797.158.743	83.884.143.181	100.088.731.869	118.817.750.808
Kd	14,5%	12,5%	11,5%	11,5%	11,5%	11,5%	11,5%	11,5%	11,5%	11,5%	11,5%
(1-t)	65%	65%	65%	65%	65%	65%	65%	65%	65%	65%	65%
Ke COP	16,22%	16,15%	16,09%	16,04%	16,00%	15,97%	15,94%	15,92%	15,91%	15,90%	15,89%
Ke USD	12,62%	12,55%	12,49%	12,44%	12,40%	12,37%	12,35%	12,33%	12,31%	12,30%	12,29%
Rf	7,25%	7,25%	7,25%	7,25%	7,25%	7,25%	7,25%	7,25%	7,25%	7,25%	7,25%
b apalancado	0,94	0,92	0,90	0,88	0,87	0,86	0,85	0,84	0,84	0,83	0,83
b desapalancado	0,81	0,81	0,81	0,81	0,81	0,81	0,81	0,81	0,81	0,81	0,81
Rm	10,16%	10,16%	10,16%	10,16%	10,16%	10,16%	10,16%	10,16%	10,16%	10,16%	10,16%
Rp	2,63%	2,63%	2,63%	2,63%	2,63%	2,63%	2,63%	2,63%	2,63%	2,63%	2,63%
Devaluación de LP	3,20%	3,20%	3,20%	3,20%	3,20%	3,20%	3,20%	3,20%	3,20%	3,20%	3,20%

Anexo 6 Valoración por flujo de caja libre

Metodo de flujo de caja libre											
	Año 2025	Año 2026	Año 2027	Año 2028	Año 2029	Año 2030	Año 2031	Año 2032	Año 2033	Año 2034	Gradiente
Flujo de Caja Libre de la Oper.	1.906.259.937	835.926.405	5.298.941.029	4.436.140.187	9.107.224.037	8.285.446.098	13.524.034.841	12.923.528.112	18.847.874.683	18.383.306.571	
WACC	14,90%	14,83%	14,91%	15,07%	15,21%	15,32%	15,42%	15,49%	15,55%	15,59%	
Factor de Descuento	0,93	0,81	0,71	0,61	0,53	0,46	0,40	0,35	0,30	0,26	
VP de cada flujo	1.778.385.630,13	679.153.647,10	3.746.620.455,62	2.725.829.037,57	4.857.228.521,19	3.831.766.113,09	5.419.079.268,18	4.483.980.143,31	5.659.633.603,34	4.775.473.993,65	137.941.637.842,16
VPN de Los FCLop	37.957.150.413,19										
VP del Valor Terminal	35.833.417.739,39										
gradiente	2%										
Enterprise Value	73.790.568.172,58										
(-) Deuda Financiera	3.587.660.000										
Equity Value	70.202.908.172,58										
Multiplo EBITDA 2024	8,60										
numero acciones	4.334										
precio por accion	16.198.179										

Anexo 7 Valoración por multiplos

Metodo de multiplos						
Compañia	Moneda	Ventas	EBITDA	Valor contable	EV/EBITDA	EV / Ventas
Takami	COP	\$ 142.113	\$ 8.582	\$ 14.702	1,71 x	0,1035 x
DLK	COP	\$ 161.330	\$ 13.375	\$ 8.142	0,61 x	0,0505 x
Zona K	COP	\$ 131.766	\$ 24.285	\$ 37.012	1,52 x	0,2809 x
Bloomin Brands	USD	\$ 4.865	\$ 278	\$ 3.600	12,93 x	0,7400 x
Darden restaurants	USD	\$ 1.593	\$ 252	\$ 3.600	14,29 x	2,2600 x
Brinker international	USD	\$ 2.081	\$ 200	\$ 3.600	17,99 x	1,7300 x
Cheesecake factory	USD	\$ 3.529	\$ 239	\$ 4.270	17,88 x	1,2100 x
BJ's Restaurants	USD	\$ 1.333	\$ 99	\$ 1.280	12,95 x	0,9800 x
Media (Geométrica)					6,77 x	0,51 x
Media (excluyendo takami)					8,86 x	0,55 x
Elaboración propia con datos de EMIS y Yahoo Finance						
EBITDA takami 2024		8.581.570.000				
EV/EBITDA		58.858.638.785				
Acciones emitidas	4.334					
Multiplos	13.580.673					
Ponderado	15.543.803					
Flujo de caja libre	16.198.179					

Anexo 8 Supuestos de rotaciones

Balance general	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025
ACTIVOS						
Efectivo o Equiv	% de Costos y Gastos		3,19%	2,24%	0,91%	2,12%
	días de Costos y Gastos		11,65	8,18	3,33	3,33
Cuentas cor	% de ventas	7,69%	9,17%	6,37%		
	días de ventas	28,07	33,45	23,26		23,26
Inventarios	% de ventas	5,55%	4,67%	4,86%		
	días de ventas	20,27	17,04	17,75		17,40
NO CORRIENTES						
Cuentas por	% de ventas		0,67%	1,02%	0,35%	
	días de ventas		2,46	3,74	1,27	1,27
pasivos						
Comerciales	% de gastos operacionales		23,79%	17,73%	17,59%	
	días de gastos		86,84	64,72	64,19	64,45
Otros pasiv	% de gastos operacionales		3,50%	3,43%	3,50%	3,5%