

Bogotá, 26 de febrero 2025.

**Señores
Accionistas Comercial Papelera S.A.**

REF: Informe de Gestión año 2025.

Estimados señores,

En cumplimiento con los estatutos de la Compañía y de conformidad con las normas legales vigentes, presento este informe a la Asamblea General de Accionistas en donde se consignan las actividades más relevantes ejecutadas durante el año 2025 y una visión del entorno actual y futuro de la compañía.

Cordialmente,



Marco Carpinello
Gerente
Representante Legal
Comercial Papelera S.A.

Javeriana Calle 46 #7 - 19
Colina Av. Boyacá #134 - 15

Chicó Calle 98 #15 - 52
Cedritos Cra 16A #140 - 04

Stá. Bárbara Calle 122 #15A - 43
Meridiano Calle 18 #77 - 51

 www.comercialpapelera.com.co

   cpapelera24h

 Comercial Papelera

 PBX 601-2150623

 Principal Cra 7 #156 - 78 Of. 1001 Bogotá D.C

TABLA DE CONTENIDO

- A. ANÁLISIS DEL ENTORNO**
- B. GESTIÓN COMERCIAL**
- C. INFORME MARKETING**
- D. INFORME RRHH - SG-SST**
- E. ASPECTO LEGALES**
- F. OPERACIONES CELEBRADAS CON SOCIOS Y ADMINISTRADORES**
- G. ESTADOS FINANCIEROS COMERCIAL PAPELERA**

Javeriana Calle 46 #7 - 19
Colina Av. Boyacá #134 - 15

Chicó Calle 98 #15 - 52
Cedritos Cra 16A #140 - 04

Stá.Bárbara Calle 122 #15A - 43
Meridiano Calle 18 #77 - 51



www.comercialpapelera.com.co



cpapelera24h



Comercial Papelera



PBX 601-2150623



Principal Cra 7 #156 - 78 Of. 1001 Bogotá D.C

A. Análisis del Entorno

Según el Banco Mundial, el crecimiento económico en América Latina y el Caribe en 2024 fue del **PANORAMA DEL RETAIL COLOMBIANO CIERRE 2025**

El retail cierra el 2025 con un mejor panorama en ventas ya que logra un crecimiento del 6.2% comparativo vs. 2024, recuperando varios puntos. Impulsado por tecnología y vehículos. Se consolida la omnicanalidad con un récord en comercio electrónico (\$145,4 billones), mientras el ticket promedio aumenta por precios, aunque el tráfico físico sigue siendo el foco de las estrategias para el retail en lograr un crecimiento del mismo.

- **Desempeño y Crecimiento:** Tras un inicio difícil, las ventas del comercio minorista mostraron dinamismo, con sectores destacados como equipos de informática (+49,3%) y vehículos (+25,6%).
- **Comercio Electrónico Record:** El E-commerce en Colombia registró en 2025 su máximo nivel histórico, alcanzando 684,6 millones de transacciones y un crecimiento del 11,1% en valor comparado con 2024, evidenciando una mayor recurrencia y valor transaccional.
- **Consumidor y Comportamiento:** El ticket promedio aumentó, entre 2024 y 2025, debido a mayores precios. El consumidor está más enfocado en optimizar su presupuesto.
- **Transformación de Formatos:** Se consolidan estrategias de fidelización, uso de CRM y la omnicanalidad. La tendencia física se reconfigura con marcas como Decathlon ampliando formatos grandes, conviviendo con la reestructuración de grandes superficies, incluyendo el cierre de marcas como Surtimax y Surtimayorista por parte del Grupo Éxito para competir con *hard discounters*.

En resumen, el 2025 para el retail en Colombia fue un año de **resiliencia y sofisticación**, donde la omnicanalidad no solo se mantuvo, sino que creció, y las marcas reestructuraron su presencia física para adaptarse a un consumidor más cauteloso pero con mayor intención de compra cuando visita el punto físico.

Javeriana Calle 46 #7 - 19
Colina Av. Boyacá #134 - 15

Chicó Calle 98 #15 - 52
Cedritos Cra 16A #140 - 04

Stá. Bárbara Calle 122 #15A - 43
Meridiano Calle 18 #77 - 51



www.comercialpapelera.com.co



cpapelera24h



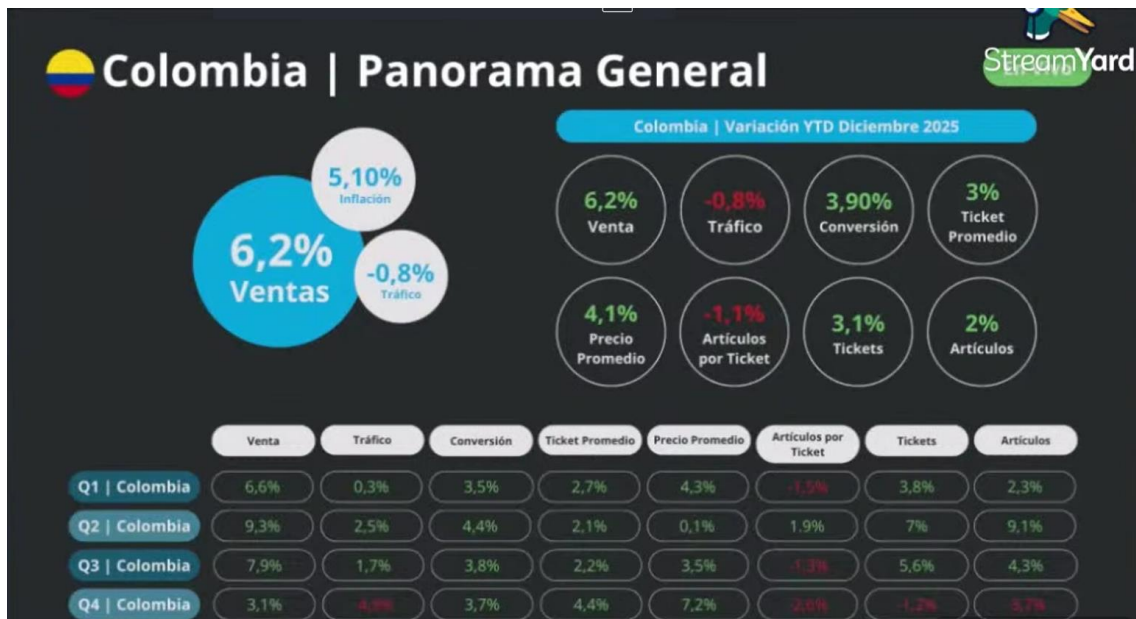
Comercial Papelera



PBX 601-2150623



Principal Cra 7 #156 - 78 Of. 1001 Bogotá D.C



B. GESTIÓN COMERCIAL Y OPERACIONES

Durante el año 2025 el objetivo desde el área comercial y de operaciones fue el fortalecimiento de la marca en el Calendario Escolar, dándole mayor relevancia al incremento de la participación de la venta en el Calendario A, el cual comprende los meses de Enero y Febrero.

La decisión de esta estrategia está sustentada en que esta temporada genera un alto impacto en las ventas anuales ya que representa el 90% de las ventas de útiles escolares en el año.

Así mismo la cobertura Educativa del calendario A, representa el 70% de la población estudiantil, incluyendo la mayoría de las instituciones públicas. Las familias destinan un gasto aproximado entre \$400.000 y \$600.000 pesos en la lista de útiles por estudiante.

Otro actor importante en el calendario A, son los recursos que entregan las principales cajas de compensación en Bogotá, principalmente Colsubsidio y Compensar cuyo subsidio escolar y/o bono escolar estaban alrededor de los \$80.000 y \$95.700 respectivamente por beneficiario.

Colsubsidio registró 279.574 estudiantes beneficiarios de bonos escolares al cierre de su gestión anterior, mientras que Compensar planeó entregar 417.000 cuotas de subsidio educativo para el año 2025. Lo que equivale entre las dos cajas de compensación a una cifra mayor a los **\$60.000.000.000**

Javeriana Calle 46 #7 - 19
Colina Av. Boyacá #134 - 15

Chicó Calle 98 #15 - 52
Cedritos Cra 16A #140 - 04


Stá. Bárbara Calle 122 #15A - 43
Meridiano Calle 18 #77 - 51

 www.comercialpapelera.com.co

   cpapelera24h

 Comercial Papelera

 PBX 601-2150623

 Principal Cra 7 #156 - 78 Of. 1001 Bogotá D.C

Nuestra ejecución se enfocó en realizar la alianza con cada caja de compensación (Colsubsidio y Compensar) para participar en sus ferias escolares y de esta forma obtener los ingresos que se dan por la redención de bonos.

PARTICIPACIÓN FERIAS Y/O EVENTOS COMERCIALES AFINES AL SECTOR

Ferias realizadas en el 2025:

- Feria Escolar Colsubsidio: Enero – Febrero 2025
- Feria Escolar Compensar: Enero 2025
- Feria Escolar CC. Novaterra – Mosquera: Enero – Febrero 2025
- Feria Escolar Clínica Shaio: Enero 2025
- Feria Escolar CC. Meridiano del Este: Enero – Febrero 2025
- Feria del Libro 2025 – FILBO – Abril 2025

En las ferias escolares tuvimos un recaudo en ventas aproximado de **COP\$562M**. con un comportamiento discriminado de la siguiente forma:

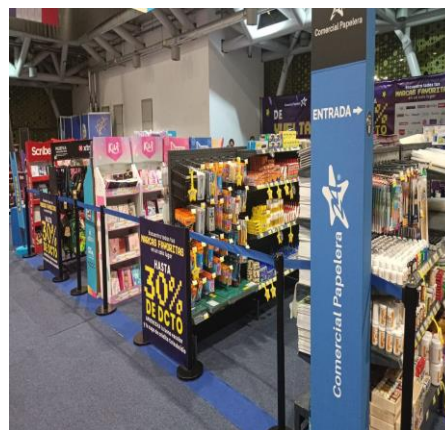
FERIA	VENTA
COLSUBSIDIO	\$ 305.053.700
COMPENSAR	\$ 119.614.064
MOSQUERA	\$ 102.357.140
SHAIO	\$ 20.164.600
MERIDIANO13	\$ 15.469.402
TOTAL	\$ 562.658.906



Javeriana Calle 46 #7 - 19
Colina Av. Boyacá #134 - 15



Chicó Calle 98 #15 - 52
Cedritos Cra 16A #140 - 04



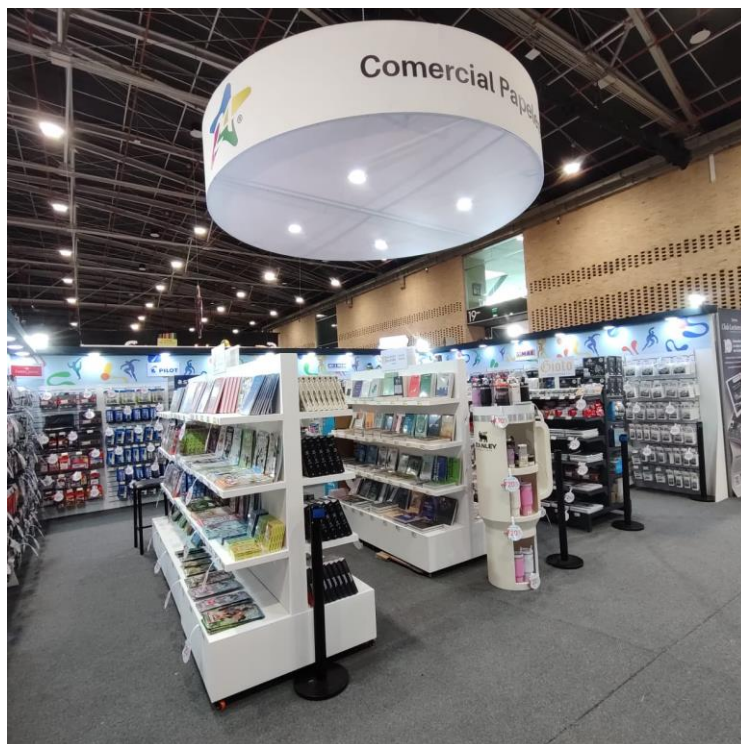
Stá. Bárbara Calle 122 #15A - 43
Meridiano Calle 18 #77 - 51

En nuestra participación en la **FILBO 2025** alcanzamos ventas por **COP\$109M**, de las cuales aproximadamente el **35%** correspondió a proveedores con portafolio en la categoría de lectura, como **Editorial Bross** y **Continente**.

La presencia en la feria responde a una decisión estratégica orientada al **posicionamiento, relacionamiento y crecimiento de marca**, fortaleciendo nuestra visibilidad con un portafolio complementario que no solo abarca productos de papelería, sino también nichos clave como el de lectura.

Durante el evento logramos conectar con **padres de familia, estudiantes y docentes**, consolidando relaciones comerciales y ampliando nuestra base de clientes. Asimismo, los proveedores realizaron un aporte conjunto de **COP \$40M** como inversión para participar en el stand de la feria, respaldando la apuesta estratégica y comercial.

GRUPO	VENTA	% PART
ESCRITURA	\$ 47.023.862	43,0%
LECTURA	\$ 39.330.406	36,0%
COMPLEMENTARIOS	\$ 12.022.907	11,0%
DIDACTICOS	\$ 6.180.523	5,7%
ARTE	\$ 4.514.522	4,1%
ESTUDIANTIL	\$ 296.341	0,3%
TOTAL	\$ 109.368.561	100%



Javeriana Calle 46 #7 - 19
Colina Av. Boyacá #134 - 15

Chicó Calle 98 #15 - 52
Cedritos Cra 16A #140 - 04


Stá. Bárbara Calle 122 #15A - 43
Meridiano Calle 18 #77 - 51

 www.comercialpapelera.com.co

   cpapelera24h

 Comercial Papelera

 PBX 601-2150623

 Principal Cra 7 #156 - 78 Of. 1001 Bogotá D.C

FORTALECIMIENTO DE LAS CAMPAÑAS ESCOLARES – CALENDARIO A

Como plan estratégico de ventas y complemento a las participaciones de ferias desarrollamos actividades de reconocimiento a nuestro cliente final, con el objetivo de incrementar las ventas y tráfico de la temporada escolar y reconocer la fidelidad de nuestros clientes.

Para esta campaña se desarrolla con el área de marketing la implementación de branding para las tiendas y ferias y adicional una campaña de fidelización la cual incluye el sorteo de 7 Scooter eléctricas marca Xiaomi, por compras de \$100.000 en marcas patrocinadoras.

Así mismo se desarrollan alianzas con los proveedores implementando descuentos atractivos para el cliente final que motiven a que su decisión de compra se incline por Comercial Papelera.



Javeriana Calle 46 #7 - 19
Colina Av. Boyacá #134 - 15

Chicó Calle 98 #15 - 52
Cedritos Cra 16A #140 - 04


Stá. Bárbara Calle 122 #15A - 43
Meridiano Calle 18 #77 - 51

 www.comercialpapelera.com.co

   [cpapelera24h](https://www.instagram.com/cpapelera24h)

 Comercial Papelera

 PBX 601-2150623

 Principal Cra 7 #156 - 78 Of. 1001 Bogotá D.C

APERTURA DE TIENDA NUEVA:

Realizamos la apertura de la nueva tienda “Cajica” para el mes de Julio donde se realizó una gestión operativa y comercial que consistió en:

- Ajuste del portafolio de la tienda a productos paretos (tipo A – B)
- Optimización del gasto de mano de obra con plantillas ajustadas para la operación.
- Negociación con proveedores para OC con pago a 60 y 90 días.
- El 11% del inventario comprado para la tienda fue bonificado en negociaciones con el proveedor. (\$50 mls) entre descuentos comerciales y producto bonificado.
- Se generaron ingresos adicionales para el Ebitda operativo de la tienda por valor de, \$39Mlls para el semestre, enfocado e negociaciones de Visibilidad y exhibiciones adicionales con los proveedores.

Para el cierre del 2025, la tienda aportó una venta adicional de **COP\$1.656MM**. lo cual llego a representar el **6,3%** de la venta total del año contable.

Categoría	Valor	%
Servicios	408.544.505	24,7%
Estudiantil	204.129.336	12,3%
Escritura	158.703.461	9,6%
Papeles	146.748.167	8,9%
Oficina	135.855.621	8,2%
Arte	133.809.213	8,1%
Hogar	100.015.308	6,0%
Didacticos	81.360.646	4,9%
Comestibles y Bebidas	77.480.639	4,7%
Tecnología	68.419.204	4,1%
Lectura	52.545.522	3,2%
Fiesta	45.042.289	2,7%
Complementarios	33.394.201	2,0%
Mascotas	10.946.619	0,7%
Total	1.656.994.731	



Javeriana Calle 46 #7 - 19
Colina Av. Boyacá #134 - 15

Chicó Calle 98 #15 - 52
Cedritos Cra 16A #140 - 04

Stá. Bárbara Calle 122 #15A - 43
Meridiano Calle 18 #77 - 51

FORTALECIMIENTO Y DESPLIEGUE CATEGORÍA NAVIDAD

Para el año 2025, la compañía tuvo como foco fortalecer la propuesta de productos de navidad en nuestras sedes y darle un mayor despliegue a una de las temporadas comerciales más importantes del año y poco a poco convertirnos en un jugador importante para el comercio.

Esta nueva estrategia nos ayuda a tener ventas adicionales desde septiembre y el aumento del ticket promedio, así mismo tener altos márgenes en los productos comercializados.

Nuestra dinámica comercial se implementó desde el mes de Septiembre, intensificandose en Noviembre con el siguiente comportamiento:

- Total venta Navidad: **COP\$187M**
- Participación de Navidad sobre venta total:
 - **Noviembre: 4%**
 - **Total 2025: 2%**
- Mes mayor venta: **Noviembre COP\$80Mils.**
- Tiendas con participación mayor venta: **Santa Barbara y Cajicá**

SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	Total
\$ 32.948.856	\$ 45.470.907	\$ 80.138.390	\$ 28.430.665	\$ 186.988.818

PARTICIPACION NAVIDAD x PDV		
PDV	2025	2024
JAVERIANA	\$ 8.960.701	\$ 0
CHICO	\$ 13.432.289	\$ 37.752
SANTA BARBARA	\$ 41.860.583	\$ 12.523.542
CEDRITOS	\$ 24.615.763	\$ 1.431.028
COLINA	\$ 25.116.368	\$ 6.295.346
CANAL INSTITUCIONAL	\$ 341.470	\$ 0
MERIDIANO	\$ 28.647.278	\$ 11.007.785
CAJICA	\$ 44.014.366	\$ 0
Total	\$ 186.988.818	\$ 31.295.453

Crecimiento: 497.5%

Javeriana Calle 46 #7 - 19
Colina Av. Boyacá #134 - 15

Chicó Calle 98 #15 - 52
Cedritos Cra 16A #140 - 04

Stá. Bárbara Calle 122 #15A - 43
Meridiano Calle 18 #77 - 51

CANAL INSTITUCIONAL:

El canal institucional se ha fortalecido llegando a nuevos clientes:

Para el año 2025 tenemos un crecimiento del **42%** en las ventas totales del canal, con un cierre de **COP\$720M**.

Tenemos crecimientos importantes en el desarrollo de clientes actuales como lo gestionado con “Alianza Educativa” donde el crecimiento esta alrededor del **45%** con una venta adicional superior a los **COP\$220M**.

Cabe destacar la gestión de nuevos clientes, en diferentes sectores de la economía como Tecnología con **HUAWEI, ACH** y en el sector educativo como el colegio, **THE ENGLISH SCHOOL**.

Esta gestión nos ha permitido tener reconocimientos como, por ejemplo, ser un proveedor estratégico para compañías como **HUAWEI COLOMBIA**.

Reconocimiento como proveedor destacado del año 2025 en el suministro de productos y servicios para oficina.



Javeriana Calle 46 #7 - 19
Colina Av. Boyacá #134 - 15

Chicó Calle 98 #15 - 52
Cedritos Cra 16A #140 - 04


Stá. Bárbara Calle 122 #15A - 43
Meridiano Calle 18 #77 - 51

 www.comercialpapelera.com.co

   cpapelera24h

 Comercial Papelera

 PBX 601-2150623

 Principal Cra 7 #156 - 78 Of. 1001 Bogotá D.C

PROYECTO AUTOPRINT:

Se inicia la implementación de proyecto auto-print en las tiendas para mejorar los servicios de impresiones rápidas y poder mejorar los tiempos de espera de los clientes que solicitan servicios de impresión o scanner.

El sistema implementado es un servicio para que el cliente realice todo el proceso, desde la compra del servicio que requiere hasta la manipulación del modulo de impresión sin filas o turnos de espera.

VENTAS AUTO PRINT CEDRITOS		
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	TOTAL VENTA
CARTA / COPIA COLOR	531	\$ 1.168.200
CARTA / COPIA B/N	1.751	\$ 875.500
ESCANER COLOR / B/N	227	\$ 147.550

TOTAL CLIENTES ATENDIDOS	1.247
TOTAL VENTA	\$2.191.250

VENTAS AUTO PRINT SANTA BARBARA		
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	TOTAL VENTA
CARTA / COPIA COLOR	1.256	\$ 2.763.200
CARTA / COPIA B/N	5.212	\$ 2.606.000
ESCANER COLOR / B/N	103	\$ 66.950

TOTAL CLIENTES ATENDIDOS	2.185
TOTAL VENTA	\$5.436.150



Las tiendas que iniciaron en el 2025 con Cedritos y Santa Barbara con la siguiente evolución:

- Cedritos: Se inicia la operación desde Septiembre con una venta total a corte de Diciembre de COP\$2.1M, con un total de 1.247 clientes atendidas al cierre.
- Santa Barbara: Iniciamos operación desde Noviembre con un promedio de 2.185 clientes atendidos para una venta total al cierre de COP\$5.4M.
- Total Ventas Auto Print: COP\$7.6M.

En conclusión, este nuevo servicio nos ha ayudado a reducir tiempos de atención en horas pico de más de 30 minutos, ya que el usuario imprime directamente sin depender de un asesor. Así mismo permite a los asesores sic enfocarse en servicios de mayor complejidad que nos representan un incremento en las ventas y el ticket.

Además nos permite atraer nuevos clientes que buscan rapidez y autoservicio.

Genera ventas cruzadas: mientras imprimen, los clientes pueden adquirir otros productos de la papelería y genera fidelización al ofrecer un servicio moderno y práctico.

Javeriana Calle 46 #7 - 19
Colina Av. Boyacá #134 - 15

Chicó Calle 98 #15 - 52
Cedritos Cra 16A #140 - 04

Stá. Bárbara Calle 122 #15A - 43
Meridiano Calle 18 #77 - 51

GESTIÓN OTROS INGRESOS:

Los ingresos adicionales que obtuvo la compañía por exhibiciones, dinámicas y PAC comercial fue de **COP\$518M**, con un crecimiento del 32.65% respecto al 2024.

El PAC consta de: Operación logística, venta de producto exhibido en el checkout, porcentaje por el primer pedido, rebate por volumen y exhibiciones adicionales.

RESULTADOS VENTAS YTD 2025:

GRUPO	2024	2025	% VAR
SERVICIOS	\$ 8.156	\$ 8.988	9%
PAPELES	\$ 2.457	\$ 2.562	4%
ESTUDIANTIL	\$ 2.453	\$ 2.936	16%
COMPLEMENTARIOS	\$ 2.393	\$ 2.853	16%
OFICINA	\$ 2.365	\$ 2.461	4%
ESCRITURA	\$ 1.673	\$ 2.146	22%
TECNOLOGIA	\$ 1.203	\$ 1.112	-8%
ARTE	\$ 1.101	\$ 1.307	16%
DIDACTICOS	\$ 1.024	\$ 1.237	17%
LECTURA	\$ 147	\$ 351	58%
MASCOTAS	\$ 41	\$ 77	46%
Total general	\$ 23.041	\$ 26.287	12%

*Ventas en miles de millones.

La compañía muestra un crecimiento saludable del **12% YTD**, incluso por encima del crecimiento del mercado minorista **(+6%)**.

El comportamiento de la participación porcentual entre categorías se mantiene relativamente estable y constante con leves ajustes.

Observamos que las categorías de mayor crecimiento son:

- **Lectura (+58%)**: Aunque su participación es baja (1%), muestra el mayor crecimiento relativo, lo que indica una oportunidad de expansión.
- **Mascotas (+46%)**: También con baja participación (0%), pero con un crecimiento acelerado que puede ser estratégico a futuro.
- **Escritura (+22%)**: Crecimiento sólido, pasando de 7% a 8% de participación, consolidándose como un segmento en expansión.
- **Didácticos (+17%)** y **Arte (+16%)**: Refuerzan la tendencia hacia productos educativos y creativos.
- **Estudiantil (+16%)** y **Complementarios (+16%)**: Mantienen su peso en 11% cada uno, con buen dinamismo.

Javeriana Calle 46 #7 - 19
Colina Av. Boyacá #134 - 15

Chicó Calle 98 #15 - 52
Cedritos Cra 16A #140 - 04

Stá. Bárbara Calle 122 #15A - 43
Meridiano Calle 18 #77 - 51

Con la dinámica comercial desarrollada en el 2025 podemos identificar unos insights estratégicos en el comportamiento de las categorías:

- **Diversificación:** El crecimiento está impulsado por categorías emergentes (Lectura, Mascotas, Didácticos, Arte), aunque aun con baja participación.
- **Dependencia de Servicios:** La categoría de servicios sigue siendo el motor principal y generador de tráfico, pero su participación relativa disminuye, lo que sugiere continuar diversificando tanto productos como los mismos servicios ofrecidos.
- **Oportunidad en Escritura y Didácticos:** Son categorías con crecimiento fuerte y participación creciente, ideales para continuar con los proveedores desarrollando inversión y promoción para el cliente final.

C. INFORME MARKETING

Cambio técnico de la página web:

El canal digital cerró el año 2025 con un **total de ventas de \$264.848.967**, lo que representa un **crecimiento del 52% frente a los \$174.280.042 registrados en 2024**, un resultado que refleja el trabajo integral ejecutado por el área de marketing a lo largo del año.

VENTA PAGINA WEB			
MESES	2024	2025	%
ene	\$ 11.990.164	\$ 21.920.570	82,8%
feb	\$ 15.477.730	\$ 22.240.559	43,7%
mar	\$ 11.565.250	\$ 26.586.055	129,9%
abr	\$ 11.482.250	\$ 22.947.330	99,9%
may	\$ 13.006.480	\$ 18.977.009	45,9%
jun	\$ 10.657.150	\$ 16.519.919	55,0%
jul	\$ 14.957.562	\$ 18.507.257	23,7%
ago	\$ 11.106.950	\$ 21.597.280	94,4%
sep	\$ 16.071.221	\$ 26.863.592	67,2%
oct	\$ 18.924.308	\$ 23.652.478	25,0%
nov	\$ 21.422.156	\$ 23.672.945	10,5%
dic	\$ 17.618.821	\$ 21.363.973	21,3%
Total	\$ 174.280.042	\$ 264.848.967	52,0%

Javeriana Calle 46 #7 - 19
Colina Av. Boyacá #134 - 15

Chicó Calle 98 #15 - 52
Cedritos Cra 16A #140 - 04

Stá. Bárbara Calle 122 #15A - 43
Meridiano Calle 18 #77 - 51

Este incremento no responde a un factor aislado, sino a una serie de acciones estratégicas. La activación de **campañas publicitarias de pauta digital** en las temporadas de mayor demanda, como la **Temporada Escolar A y B, Apertura de una nueva tienda, Campañas puntuales como la de Meridiano**, permitió posicionar la marca de forma destacada tanto en buscadores como en redes sociales, capturando la intención de compra en los momentos clave del año.

Estas campañas se acompañaron del desarrollo de **landing pages específicas**, optimizadas para convertir el tráfico pagado en ventas efectivas.

De manera complementaria, se potenciaron las **acciones de email marketing** dirigidas a la base de datos propia, consolidada y enriquecida durante el año, logrando impactar a una audiencia ya vinculada con la marca y con mayor propensión a la conversión.

Un hito relevante del año fue la **migración tecnológica de la plataforma de ventas**, que en noviembre pasó de PrestaShop a una arquitectura moderna basada en **Ecwid + Vercel + Supabase**, respaldada por un servidor de mayor velocidad. Este cambio no solo mejoró el rendimiento técnico del sitio, sino que permitió **renovar la interfaz y la experiencia de usuario**, haciendo el proceso de compra más ágil e intuitivo. Adicionalmente, se trabajó en el **fortalecimiento del portafolio digital**, ampliando y actualizando la base de productos disponibles en la página, lo que amplió las opciones de compra y mejoró la visibilidad del catálogo activo.

Redes sociales

Instagram:

Durante el año 2025, el canal de Instagram registró un crecimiento sostenido en todos sus indicadores clave. Se alcanzaron 1,1 millones de visualizaciones y un alcance de 1 millón de cuentas, con un incremento del 13,5% frente al periodo anterior, lo que refleja una mayor distribución orgánica del contenido.

Las interacciones con el contenido totalizaron 1,8 mil, duplicándose respecto al año anterior (+100%), evidenciando una audiencia más comprometida. Por su parte, los clics en el enlace ascendieron a 2,8 mil, con un notable crecimiento del 175,6%, lo que indica una mejora significativa en la capacidad del canal para dirigir tráfico hacia los destinos digitales del área.

Las visitas al perfil alcanzaron las 16,7 mil, con un aumento del 52,3%, mientras que la comunidad creció hasta los 1,9 mil seguidores. Los picos de actividad registrados entre enero (Campaña regreso a Clases Temporada A, julio (Campaña de apertura de tienda Cajicá) y Agosto (Campaña de regreso a Clases Temporada B) sugieren que las campañas ejecutadas en ese periodo tuvieron un impacto especialmente positivo en el rendimiento general del canal.

Javeriana Calle 46 #7 - 19
Colina Av. Boyacá #134 - 15

Chicó Calle 98 #15 - 52
Cedritos Cra 16A #140 - 04

Stá. Bárbara Calle 122 #15A - 43
Meridiano Calle 18 #77 - 51



www.comercialpapelera.com.co



cpapelera24h



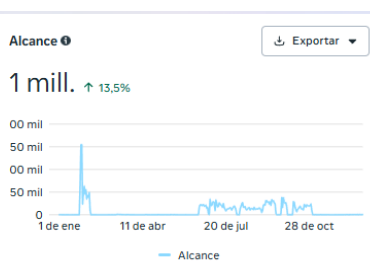
Comercial Papelera



PBX 601-2150623



Principal Cra 7 #156 - 78 Of. 1001 Bogotá D.C



Facebook:

Durante el año 2025, Facebook se consolidó como el canal de mayor volumen de visualizaciones del área, registrando 13,8 millones de visualizaciones, con un pico destacado en el primer trimestre que refleja el impacto de acciones puntuales de alto alcance.

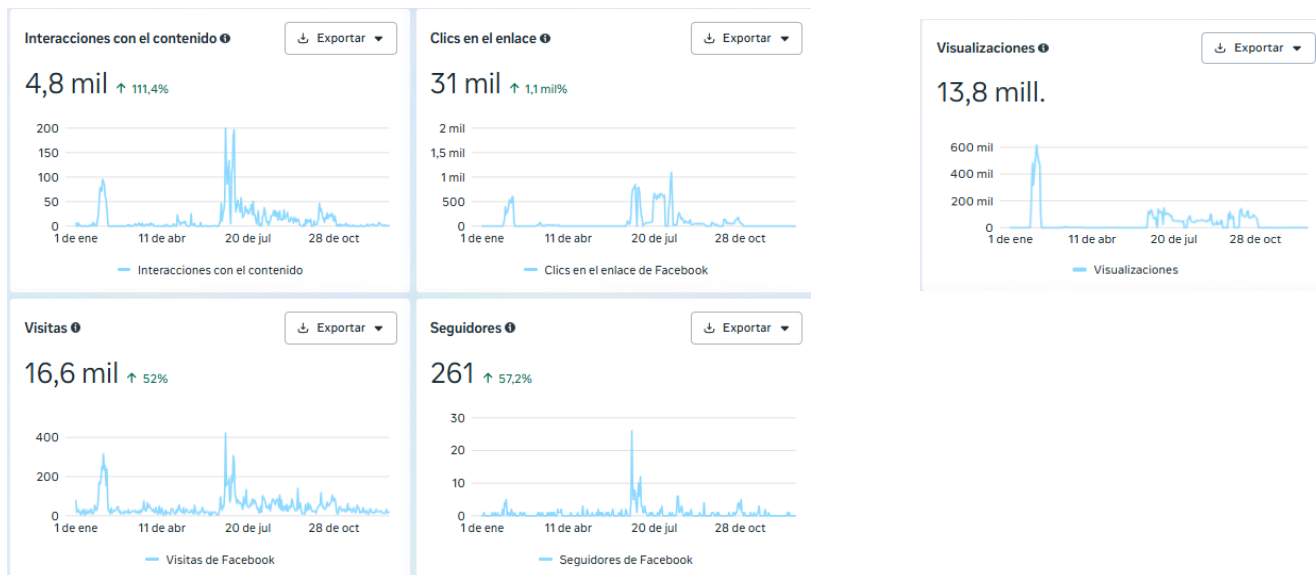
Las interacciones con el contenido llegaron a 4,8 mil, con un crecimiento del 111,4% respecto al periodo anterior, lo que demuestra una mejora sustancial en el nivel de engagement de la audiencia. El indicador más destacado del canal fue el de clics en el enlace, que alcanzó las 31 mil acciones, con un incremento del 1.100%, posicionando a Facebook como el principal generador de tráfico hacia los activos digitales del área.

Javeriana Calle 46 #7 - 19
Colina Av. Boyacá #134 - 15

Chicó Calle 98 #15 - 52
Cedritos Cra 16A #140 - 04

Stá. Bárbara Calle 122 #15A - 43
Meridiano Calle 18 #77 - 51

Las visitas al perfil totalizaron 16,6 mil con un alza del 52%, en línea con el crecimiento observado en Instagram. En cuanto a la comunidad, se sumaron 261 nuevos seguidores, representando un aumento del 57,2%, lo que indica una expansión progresiva de la base de audiencia en esta plataforma.



TikTok:

Durante el año 2025, TikTok mostró un crecimiento exponencial en sus métricas principales. Las **visualizaciones de videos** alcanzaron las **253.130**, con un incremento superior al **999%** respecto al año anterior ya que esta plataforma no es la plataforma principal de uso, impulsado principalmente por un pico de viralización registrado en el mes de julio que marcó un punto de inflexión en el desempeño del canal el cual se debe a la campaña de apertura de la tienda de Cajicá el cual es estableció un presupuesto de pauta para Tiktok en esta campaña. El **público alcanzado** llegó a **218.365 usuarios**, también con un crecimiento excepcional.

En cuanto a las interacciones, el canal acumuló **1.008 me gusta** (+320%), **209 compartidos** (con un crecimiento igualmente superior al 999%) y **122 comentarios**, lo que refleja una audiencia activa y con alto nivel de participación en torno al contenido publicado.

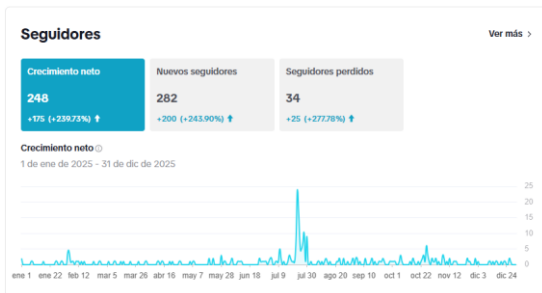
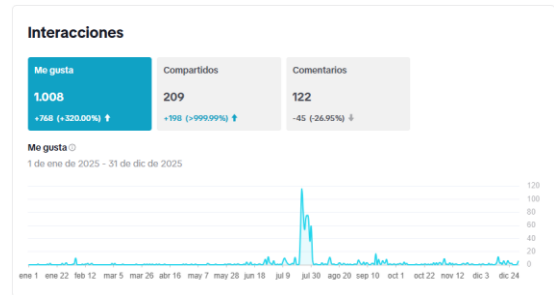
La comunidad registró un **crecimiento neto de 248 seguidores**, con **282 nuevos seguidores** incorporados durante el año (+243,9%), consolidando una base de audiencia en construcción con tendencia positiva sostenida.

Javeriana Calle 46 #7 - 19
Colina Av. Boyacá #134 - 15

Chicó Calle 98 #15 - 52
Cedritos Cra 16A #140 - 04

Stá. Bárbara Calle 122 #15A - 43
Meridiano Calle 18 #77 - 51

Tiktok sigue siendo una plataforma muy nueva para nosotros dado al contenido que actualmente manejamos, donde son fotos estáticas y videos generados solo con imágenes de productos, en ciertas campañas como trabajamos con una agencia aquí si se logró publicar en esta plataforma logrando estas métricas por el contenido hecho por la agencia.



LinkedIn:

Durante el año 2025, LinkedIn consolidó su presencia como canal profesional del área. La página alcanzó un total de **1.773 seguidores**, incorporando **600 nuevos seguidores** a lo largo de los últimos 365 días, todos ellos de origen **100% orgánico**, sin inversión en pauta patrocinada, lo que habla de un crecimiento genuino basado en la relevancia y calidad del contenido publicado.

El comportamiento de la curva de crecimiento muestra una mayor concentración de nuevos seguidores en el primer trimestre del año, con picos destacados en febrero y marzo, y una actividad más estable y sostenida durante el resto del período.

Javeriana Calle 46 #7 - 19
Colina Av. Boyacá #134 - 15

Chicó Calle 98 #15 - 52
Cedritos Cra 16A #140 - 04


Stá. Bárbara Calle 122 #15A - 43
Meridiano Calle 18 #77 - 51

 www.comercialpapelera.com.co

   cpapelera24h

 Comercial Papelera

 PBX 601-2150623

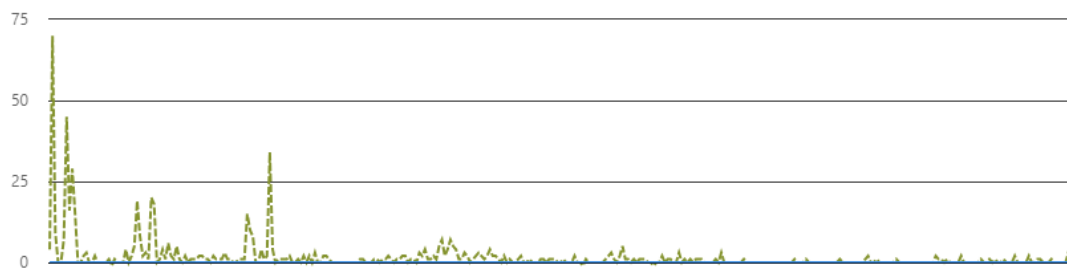
 Principal Cra 7 #156 - 78 Of. 1001 Bogotá D.C

Datos destacados de seguidores

1.773
Total de seguidores

600
Nuevos seguidores de los últimos 365 días

Datos de seguidores



Página web:

El sitio web del área registró un desempeño positivo durante el año 2025, con **1,3 millones de vistas** (+4% respecto al año anterior), consolidando un tráfico estable y en crecimiento. Los **usuarios activos** alcanzaron los **431 mil** (+18,3%), mientras que los **usuarios nuevos** llegaron a **418 mil** (+16,8%), lo que indica que el sitio no solo retiene audiencia sino que continúa atrayendo visitantes que lo descubren por primera vez.

El **número de eventos** totalizó **3,9 millones**, con una leve reducción del 10,6% frente al periodo anterior, dato que puede estar relacionado con una navegación más directa y eficiente por parte de los usuarios.

El comportamiento del tráfico a lo largo del año se mantuvo relativamente constante, con un pico notable en el mes de julio, coincidiendo con el repunte observado también en las redes sociales durante ese mismo período, lo que sugiere una sinergia entre las acciones digitales ejecutadas y el tráfico web generado.

Javeriana Calle 46 #7 - 19
Colina Av. Boyacá #134 - 15

Chicó Calle 98 #15 - 52
Cedritos Cra 16A #140 - 04


Stá. Bárbara Calle 122 #15A - 43
Meridiano Calle 18 #77 - 51

 www.comercialpapelera.com.co

   cpapelera24h

 Comercial Papelera

 PBX 601-2150623

 Principal Cra 7 #156 - 78 Of. 1001 Bogotá D.C

Comercial Papelera



Vistas por Título de página y cl...	VISTAS	SESIONES
Comercial Papelera	15 mil	114,7 %
TIENDA	12 mil	132,9 %
Sedes	3,6 mil	134,6 %
IMPRESIÓN EN LÍNEA	2,4 mil	129,3 %
Carrito de compras	1,8 mil	170,2 %
ESTUDIANTIL	990	132,4 %
Domicilios	1,4 mil	178,2 %

Grupo de canales	SESIONES
Organic Search	4 mil 4,67 %
Direct	278 13,7 %
Organic Shopping	113 1,66 %
Unassigned	90 1,302 %
Referral	68 1,181 %
Organic Social	54 1,459 %
Paid Social	71

Campañas del año 2025:

Temporada Escolar A:



Durante el primer bimestre de 2025 se ejecutó la campaña **Temporada Escolar A**, enfocada en posicionar la marca como referente principal para el regreso a clases y fortalecer la presencia en puntos estratégicos de alto tráfico.

Javeriana Calle 46 #7 - 19
Colina Av. Boyacá #134 - 15

Chicó Calle 98 #15 - 52
Cedritos Cra 16A #140 - 04

Stá. Bárbara Calle 122 #15A - 43
Meridiano Calle 18 #77 - 51

www.comercialpapelera.com.co cpapelera24h Comercial Papelera

PBX 601-2150623 Principal Cra 7 #156 - 78 Of. 1001 Bogotá D.C

La estrategia incluyó participación activa en ferias empresariales y comerciales realizadas en **Clínica Shaio, Colsubsidio, Compensar, Mosquera y Meridiano 13 del Este**, lo que permitió generar contacto directo con clientes finales y corporativos, aumentar el reconocimiento de marca y dinamizar las ventas de temporada.

A nivel de visibilidad y recordación, se desarrolló y distribuyó material POP estratégico como **chispas promocionales, afiches y volantes**, diseñados para reforzar la comunicación de ofertas y categorías clave.

En cuanto a activaciones BTL, se implementó una estrategia de alto impacto mediante **carro valla en el municipio de Mosquera**, ampliando el alcance territorial y fortaleciendo la presencia de marca en zonas de alta circulación.

Complementariamente, se ejecutó pauta digital segmentada, orientada a aumentar el posicionamiento y la recordación de marca durante la temporada escolar, logrando mayor alcance y tráfico hacia nuestros canales de venta.

Esta campaña consolidó nuestra presencia tanto en canales físicos como digitales, fortaleciendo el posicionamiento estratégico de la marca durante uno de los picos comerciales más relevantes del año.

Filbo 2025:



Javeriana Calle 46 #7 - 19
Colina Av. Boyacá #134 - 15

Chicó Calle 98 #15 - 52
Cedritos Cra 16A #140 - 04

Stá. Bárbara Calle 122 #15A - 43
Meridiano Calle 18 #77 - 51

En 2025 participamos en la **Feria Internacional del Libro de Bogotá (FILBO 2025)**, uno de los eventos culturales y comerciales más importantes del país, realizado en **Corferias**, fortaleciendo nuestra presencia de marca en un escenario de alto tráfico y reconocimiento nacional.

Estuvimos ubicados en el **Stand 259 – Pabellón 18-23**, donde presentamos una oferta comercial enfocada en libros, papelería y marcas aliadas, ofreciendo hasta **25% de descuento** en productos seleccionados durante la feria. Esta estrategia permitió atraer tanto público general como clientes institucionales, ampliando nuestra base de datos y generando oportunidades comerciales posteriores al evento.

La participación incluyó:

- Diseño y montaje de stand con identidad visual alineada a la marca.
- Estrategia promocional exclusiva para la feria.
- Activación comercial con descuentos especiales.
- Exhibición estratégica de categorías clave y productos de alta rotación.

La presencia en FILBO 2025 nos permitió:

- Incrementar el reconocimiento de marca en un entorno cultural de alto prestigio.
- Generar tráfico calificado y contacto directo con nuevos clientes.
- Fortalecer relaciones con proveedores y aliados estratégicos.
- Impulsar ventas directas durante los días del evento.

Esta participación reafirmó nuestro compromiso con el sector editorial y cultural, consolidando a la marca como un actor relevante dentro del ecosistema de libros, papelería y suministros especializados.

Javeriana Calle 46 #7 - 19
Colina Av. Boyacá #134 - 15

Chicó Calle 98 #15 - 52
Cedritos Cra 16A #140 - 04

Stá. Bárbara Calle 122 #15A - 43
Meridiano Calle 18 #77 - 51



www.comercialpapelera.com.co



cpapelera24h



Comercial Papelera



PBX 601-2150623



Principal Cra 7 #156 - 78 Of. 1001 Bogotá D.C

Campaña apertura Nueva Tienda Cajicá:

En 2025 se desarrolló la campaña de lanzamiento de la nueva tienda en Cajicá, en alianza estratégica con la agencia Bandera, estructurando una estrategia integral dividida en tres fases: expectativa, apertura y sostenimiento, con el objetivo de garantizar alto impacto inicial y posicionamiento sólido en la zona.

Fase de Expectativa:

Se implementaron acciones previas a la apertura enfocadas en generar curiosidad y recordación de marca en el municipio y alrededores:

- Campañas digitales segmentadas geográficamente.
- Comunicación con enfoque en “próximamente”.
- Construcción de reconocimiento anticipado en la comunidad.



Fase de Apertura:

Durante el lanzamiento oficial se ejecutaron acciones orientadas a maximizar tráfico y ventas:

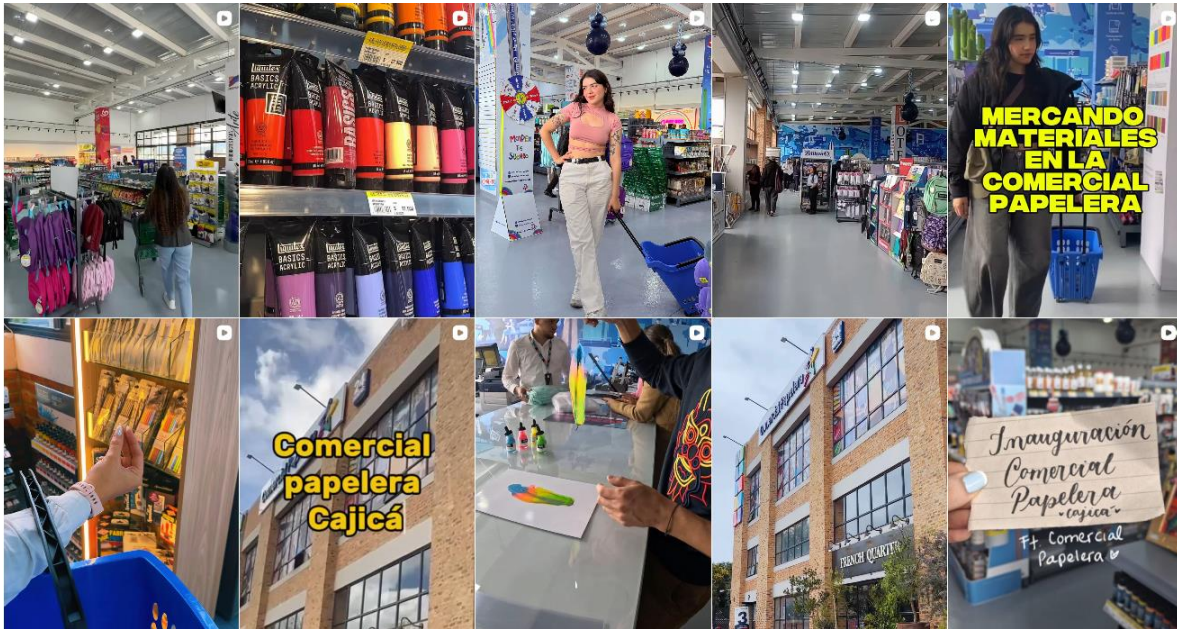
- Campaña digital intensiva de alcance y conversión.
- Promociones especiales de apertura.
- Activaciones en punto de venta.

Javeriana Calle 46 #7 - 19
Colina Av. Boyacá #134 - 15

Chicó Calle 98 #15 - 52
Cedritos Cra 16A #140 - 04

Stá. Bárbara Calle 122 #15A - 43
Meridiano Calle 18 #77 - 51

- Contratamos 6 microinfluenciadores para que la campaña de apertura tenga más alcance y lograr traer tráfico a la tienda el día de la apertura.



En el componente BTL se desarrollaron acciones de alto impacto territorial:

- Entrega masiva de volantes en Cajicá y Chía, cubriendo zonas estratégicas de alto flujo peatonal y comercial.
- Implementación de carro valla, ampliando la visibilidad de la apertura y fortaleciendo el posicionamiento de marca en los principales corredores viales de la zona.

Javeriana Calle 46 #7 - 19
Colina Av. Boyacá #134 - 15

Chicó Calle 98 #15 - 52
Cedritos Cra 16A #140 - 04


Stá. Bárbara Calle 122 #15A - 43
Meridiano Calle 18 #77 - 51

 www.comercialpapelera.com.co

   cpapelera24h

 Comercial Papelera

 PBX 601-2150623

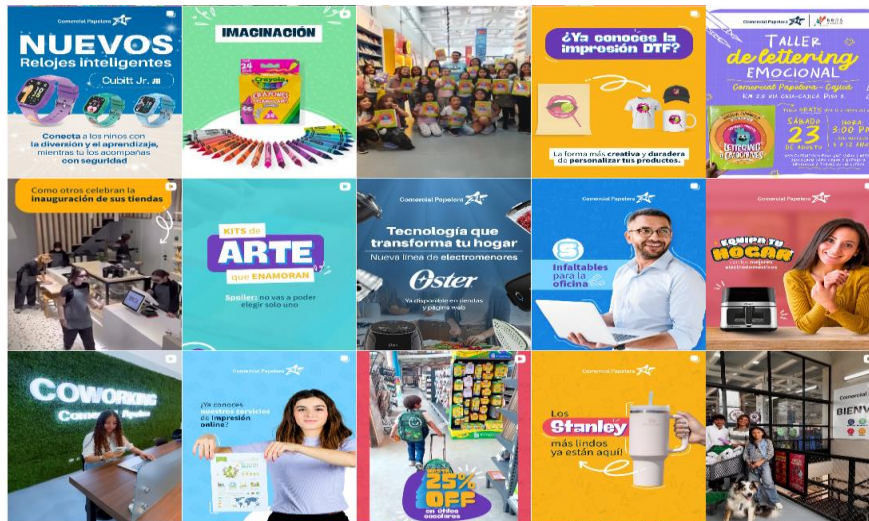
 Principal Cra 7 #156 - 78 Of. 1001 Bogotá D.C



Fase de Sostenimiento:

Posterior a la apertura, la estrategia se enfocó en mantener el tráfico constante y fortalecer la fidelización:

- Pauta digital continúa segmentada por ubicación e intereses.
- Comunicación de promociones tácticas y categorías estratégicas.
- Posicionamiento de la tienda como referente en papelería, tecnología y suministros en la región.
- Colaboración con influenciador grande para posicionar la tienda.
- Taller de Lettering para niños.



Javeriana Calle 46 #7 - 19
Colina Av. Boyacá #134 - 15

Chicó Calle 98 #15 - 52
Cedritos Cra 16A #140 - 04

Stá. Bárbara Calle 122 #15A - 43
Meridiano Calle 18 #77 - 51

Comercial Papelera

Esta campaña permitió generar un alto nivel de reconocimiento en el mercado local, asegurar un inicio comercial sólido y establecer las bases para el crecimiento sostenido del nuevo punto de venta.

Señalización nueva tienda Cajicá:

En la apertura de la nueva tienda en Cajicá, se desarrolló un proyecto integral de señalización que abarcó todos los espacios del punto de venta. En fachada se instaló el logo corporativo de gran formato junto a un panel de íconos con las diez categorías de producto, garantizando visibilidad desde el exterior. Al interior, se implementó un sistema de señalética por categorías en pasillos y góndolas, un mural ilustrado de gran escala en la zona de servicios de impresión, brandeo completo del ascensor, publicidad en la entrada para comunicación de promociones y espacios de experiencias de marca exclusivos para aliados como Hot Wheels, DTF, Crayola, Punto Panini, Libros, Hogar. El resultado fue una tienda visualmente coherente, funcional y alineada con los estándares de marca, ofreciendo al cliente una experiencia de compra ordenada e inspiradora desde el primer punto de contacto.



Javeriana Calle 46 #7 - 19
Colina Av. Boyacá #134 - 15

Chicó Calle 98 #15 - 52
Cedritos Cra 16A #140 - 04

Stá. Bárbara Calle 122 #15A - 43
Meridiano Calle 18 #77 - 51

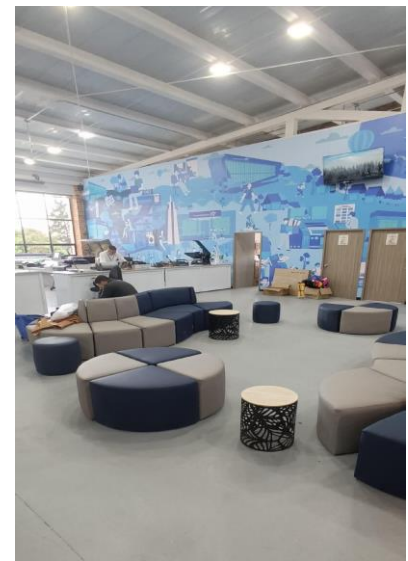
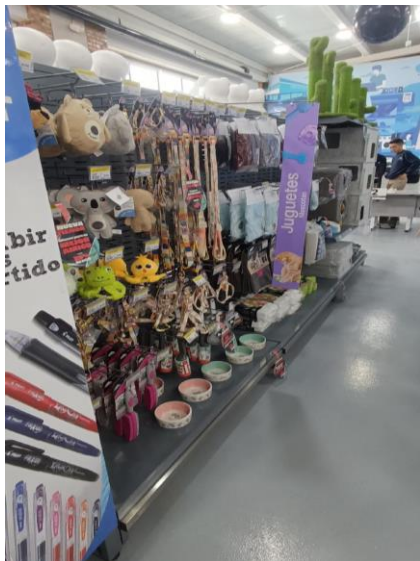
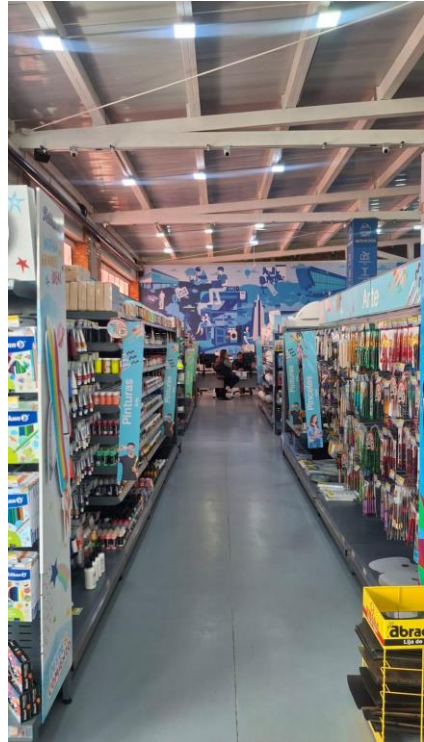
 www.comercialpapelera.com.co

   [cpapelera24h](#)

 [Comercial Papelera](#)

 PBX 601-2150623

 Principal Cra 7 #156 - 78 Of. 1001 Bogotá D.C



Javeriana Calle 46 #7 - 19
Colina Av. Boyacá #134 - 15

Chicó Calle 98 #15 - 52
Cedritos Cra 16A #140 - 04

Stá. Bárbara Calle 122 #15A - 43
Meridiano Calle 18 #77 - 51



Para la temporada B de regreso a clases, desarrollamos la campaña "Es hora de encender el parche", una propuesta creativa con identidad urbana y juvenil que conectó directamente con el público estudiantil. La campaña comunicó descuentos de hasta el 25% OFF en productos seleccionados, con vigencia escalonada durante los meses de julio y agosto de 2025.

La propuesta visual destacó por su estética callejera y colorida, ambientada en el entorno urbano colombiano, reforzando el vínculo emocional de la marca con los jóvenes en el momento clave de activación escolar. El concepto central "Activa el regreso a clases" impulsó la visita al punto de venta y el aprovechamiento de las ofertas de temporada.

La campaña estuvo implementada con un presupuesto para pauta digital el cual fue ejecutada por la agencia, se realizaron:

- Pauta Geolocalizada dando un presupuesto mayor a la zona de Cajicá y Chía por la apertura de la nueva tienda.

Javeriana Calle 46 #7 - 19
Colina Av. Boyacá #134 - 15

Chicó Calle 98 #15 - 52
Cedritos Cra 16A #140 - 04


Stá. Bárbara Calle 122 #15A - 43
Meridiano Calle 18 #77 - 51

 www.comercialpapelera.com.co

   [cpapelera24h](https://www.facebook.com/cpapelera24h)

 Comercial Papelera

 PBX 601-2150623

 Principal Cra 7 #156 - 78 Of. 1001 Bogotá D.C

- Pauta en Meta: Instagram y Facebook.
- POP: Ventanales, chispas, afiches, habladores.
- Campaña con influenciadora grande para posicionar la temporada escolar en la tienda Cajicá.

Como parte de la estrategia, se comunicó el amplio portafolio de marcas disponibles en tienda, destacando aliados como Maped, Crayola, Faber-Castell, Sharpie, Pelikan, Samsonite, Staedtler, Prismacolor, Edding, Kores, Pilot, Scribé y Xtrem, entre otras, posicionando a Comercial Papelera como el destino completo para el regreso a clases con las mejores marcas en un solo lugar.

Campaña Meridiano:



Con el objetivo de incrementar el tráfico y las ventas en la tienda Meridiano, se desarrolló una campaña integral en alianza con agencia creativa, bajo el concepto "Comercial Papelera de La Felicidad", aprovechando el nombre del barrio donde se ubica el punto de venta como eje emocional y diferenciador de la comunicación.

La campaña articuló múltiples acciones de activación con el fin de generar visibilidad, atraer nuevos clientes y fortalecer el vínculo con la comunidad del entorno. Entre las iniciativas ejecutadas se destacan: el desarrollo de una landing page dedicada a la tienda, que concentró la información del punto de venta y las activaciones de la campaña; la implementación de pauta digital geolocalizada dirigida específicamente al área de

Javeriana Calle 46 #7 - 19
Colina Av. Boyacá #134 - 15

Chicó Calle 98 #15 - 52
Cedritos Cra 16A #140 - 04

Stá. Bárbara Calle 122 #15A - 43
Meridiano Calle 18 #77 - 51

influencia de Meridiano, optimizando la inversión publicitaria hacia audiencias con mayor probabilidad de visita; y la realización de sorteos de kits de Crayola, que generaron engagement, incentivaron la participación de los clientes y motivaron la visita al punto de venta como mecánica de activación en tienda.



El racional creativo de la campaña conectó emocionalmente con el público al resignificar el concepto de felicidad desde los productos cotidianos: la libreta, el marcador, el regalo, el color. Un mensaje que posicionó a la tienda no solo como un destino de compra, sino como un espacio donde "todo lo que te hace feliz... está aquí"

Javeriana Calle 46 #7 - 19
Colina Av. Boyacá #134 - 15

Chicó Calle 98 #15 - 52
Cedritos Cra 16A #140 - 04


Stá. Bárbara Calle 122 #15A - 43
Meridiano Calle 18 #77 - 51

 www.comercialpapelera.com.co

   [cpapelera24h](#)

 Comercial Papelera

 PBX 601-2150623

 Principal Cra 7 #156 - 78 Of. 1001 Bogotá D.C

Campaña Navidad:

Para la temporada navideña de 2025, lanzamos la campaña "*El Taller de Santa*", un lugar donde la creatividad, la impresión y los servicios tecnológicos hacen posible la magia de la Navidad. Las impresoras, máquinas y elementos de papelería se convierten en las herramientas que ayudan a fabricar cartas, empaques, decoraciones y sorpresas, mostrando cómo la marca conecta directamente con el espíritu navideño y lo vuelve realidad para todos. **Santa ya no trabaja solo: ahora tiene un aliado. Comercial Papelera aparece como el puente entre la tradición y la modernidad**, uniendo la ilusión de los regalos con la capacidad de producirlos y personalizarlos, ofreciendo descuentos de hasta el 50% y posicionando la tienda como el lugar ideal para preparar la temporada más especial del año.

La campaña arrancó desde septiembre, con una estrategia de anticipación que permitió construir recordación de marca antes del pico de la temporada, maximizando el tiempo de exposición y la oportunidad de compra para los clientes.

Como acción de alto impacto, se concretó una **colaboración con la influenciadora Ana Karina**, cuyo contenido fue grabado en la tienda **Meridiano**, con el doble objetivo de ampliar el alcance digital de la campaña y fortalecer el posicionamiento de este punto de venta en su zona de influencia. Esta alianza permitió conectar con nuevas audiencias de manera orgánica y cercana, generando mayor tráfico hacia la tienda y visibilidad para la marca en canales digitales.



Javeriana Calle 46 #7 - 19
Colina Av. Boyacá #134 - 15

Chicó Calle 98 #15 - 52
Cedritos Cra 16A #140 - 04

Stá. Bárbara Calle 122 #15A - 43
Meridiano Calle 18 #77 - 51



La combinación de una propuesta creativa sólida, el arranque anticipado de la campaña y la vinculación de un perfil influyente con audiencia local consolidó a "El Taller de Santa" como una de las activaciones más completas de la temporada, contribuyendo al crecimiento de ventas y al reconocimiento de la tienda Meridiano dentro de su comunidad.

Javeriana Calle 46 #7 - 19
Colina Av. Boyacá #134 - 15

Chicó Calle 98 #15 - 52
Cedritos Cra 16A #140 - 04


Stá. Bárbara Calle 122 #15A - 43
Meridiano Calle 18 #77 - 51

 www.comercialpapelera.com.co

   [cpapelera24h](https://www.facebook.com/cpapelera24h)

 Comercial Papelera

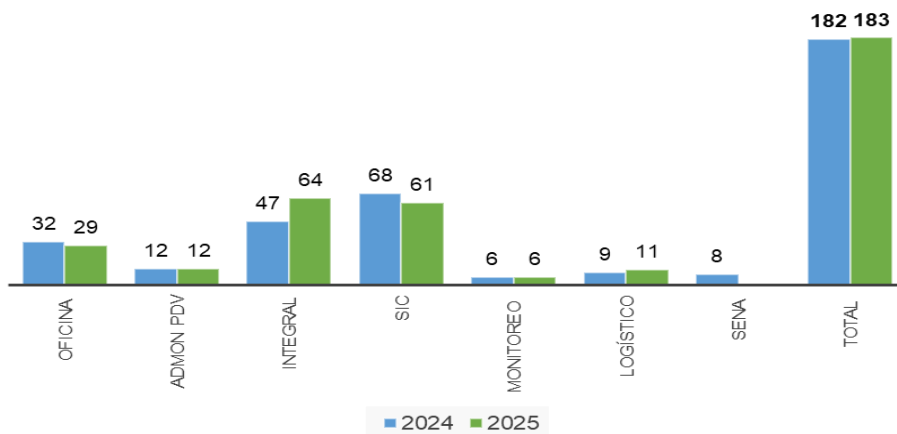
 PBX 601-2150623

 Principal Cra 7 #156 - 78 Of. 1001 Bogotá D.C

D. INFORME RRHH

La compañía a 31 de diciembre 2025 finaliza con una planta de personal total de 183 colaboradores, distribuidos de la siguiente forma: de 153 trabajadores directos y 30 temporales; de los 30 trabajadores temporales 20 corresponde a asesores integrales para apoyo en ferias.

**Distribución Personal por Área
2024 Vs 2025 (Con ferias)**

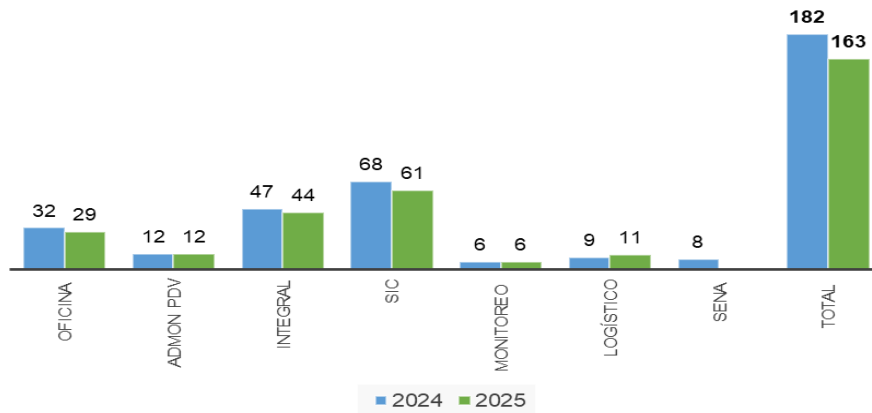


Javeriana Calle 46 #7 - 19
Colina Av. Boyacá #134 - 15

Chicó Calle 98 #15 - 52
Cedritos Cra 16A #140 - 04

Stá. Bárbara Calle 122 #15A - 43
Meridiano Calle 18 #77 - 51

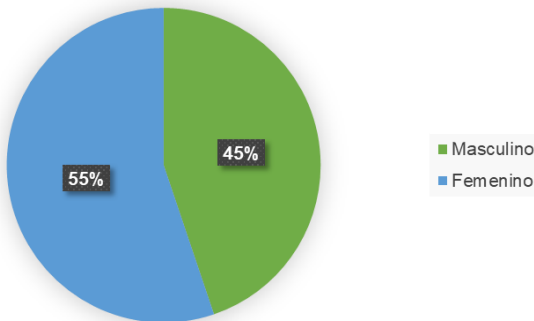
Distribución Personal por Área 2024 Vs 2025 (Sin ferias)



Estadística por Género

Comercial Papelera contibuyendo a la equidad de género representada en 45% de su planta de personal a población femenina y el 55% población masculina.

Distribución por Genero



NÓMINA Y CONTRATACIÓN

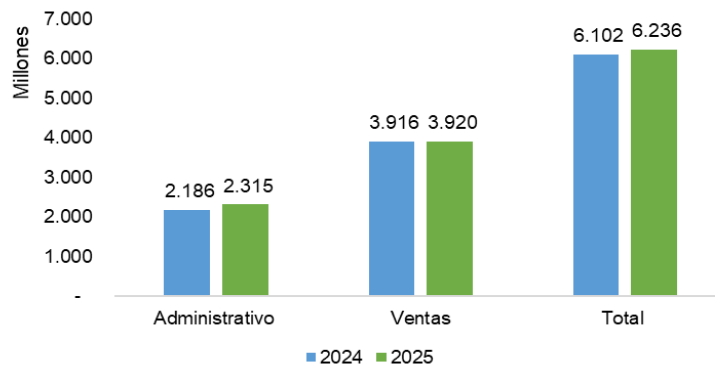
Se refleja un decrecimiento en la nomina de personal directo del 2,1% en comparación del año 2024.

Javeriana Calle 46 #7 - 19
Colina Av. Boyacá #134 - 15

Chicó Calle 98 #15 - 52
Cedritos Cra 16A #140 - 04

Stá. Bárbara Calle 122 #15A - 43
Meridiano Calle 18 #77 - 51

Nomina 2024 vs 2025



Tipos de Contratos

70 Término Fijo
83 Término Indefinido
30 Temporal



Selección

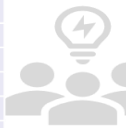
140 Vacantes
128 Cubiertas
91% Cumplimiento



Rotación CP

3,14%
Rotación Anual

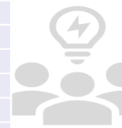
Enero	1,59%
Febrero	3,15%
Marzo	7,38%
Abril	1,67%
Mayo	2,61%
Junio	1,71%
Julio	0,82%
Agosto	2,99%
Septiembre	4,00%
Octubre	5,56%
Noviembre	3,73%
Diciembre	2,45%



Rotación Temporal

26,67%
Rotación Anual

Enero	19,12%
Febrero	20,00%
Marzo	20,83%
Abril	14,52%
Mayo	12,05%
Junio	9,76%
Julio	49,32%
Agosto	51,43%
Septiembre	40,00%
Octubre	56,25%
Noviembre	14,29%
Diciembre	12,50%



Javeriana Calle 46 #7 - 19
Colina Av. Boyacá #134 - 15

Chicó Calle 98 #15 - 52
Cedritos Cra 16A #140 - 04

Stá. Bárbara Calle 122 #15A - 43
Meridiano Calle 18 #77 - 51

BIENESTAR

Comercial Papelera S.A., con el propósito de fortalecer el sentido de pertenencia, el compromiso y el bienestar de sus colaboradores, desarrolló a lo largo del año 2025 diversas actividades orientadas a reconocer su esfuerzo, fomentar la integración y construir un ambiente laboral más humano y cercano, entre las cuales se destacan.



Con la implementación, desde abril de 2025, del programa de reconocimiento corporativo “**Reconocer para Crecer**”, se impulsó una cultura de valoración y gratitud entre los colaboradores, destacando su dedicación, compromiso y la vivencia constante de los valores y competencias corporativas. Los ganadores recibieron un premio por los reconocimientos recibidos durante el año.

Clima Organizacional

En el mes de mayo 2025, se implementó la encuesta de Clima Organizacional, a través de la herramienta Prax – Sura, donde participaron 171 de 191 colaboradores, representando el 89,52% de la participación.

Javeriana Calle 46 #7 - 19
Colina Av. Boyacá #134 - 15

Chicó Calle 98 #15 - 52
Cedritos Cra 16A #140 - 04

Stá. Bárbara Calle 122 #15A - 43
Meridiano Calle 18 #77 - 51

Esta encuesta permitió tener una radiografía inicial para poder identificar las variables a trabajar de acuerdo con los resultados

		Muestra	% Δ	Min	Max	Punt.	% Δ	Nivel	% CV	% Δ	%	% Δ	
Condiciones físicas	CF	2	160	-	16,7	100	72,76	-	Alto	27,93	-	12,5	-
Organización del trabajo	OR	1	160	-	0	100	75,57	-	Alto	22,06	-	4,38	-
Participación	PA	3	160	-	0	100	50,31	-	Medio	38,02	-	38,13	-
Autonomía en el trabajo	AU	2	160	-	0	100	65,68	-	Medio	35,73	-	17,5	-
Innovación	IN	2	160	-	0	100	66,78	-	Medio	29,71	-	13,13	-
Beneficios y recompensas	BE	2	160	-	0	100	61,66	-	Medio	37,33	-	16,25	-
Balance trabajo - vida	BA	2	160	-	12,5	100	58,15	-	Medio	34,85	-	28,13	-
Relaciones sociales	RS	2	160	-	17,9	100	75,34	-	Alto	22,37	-	11,25	-
Liderazgo	LI	1	160	-	28,1	100	80,46	-	Alto	20,17	-	9,38	-
Identificación	ID	1	160	-	0	100	79,18	-	Alto	21,49	-	7,5	-
Motivación	MO	1	160	-	25	100	74,11	-	Alto	23,42	-	3,75	-
Satisfacción laboral	SA	1	160	-	25	100	72,19	-	Alto	24,25	-	5,63	-

De acuerdo con estos resultados, se evidencia **un clima laboral aceptable. 7 de las 12 variables se encuentran en nivel Alto.**

En general la intervención estuvo orientada a trabajar y movilizar las variables de: **Participación, Innovación y Balance Vida Trabajo.**

Formación

Durante el 2025 se orientó la estrategia de formación al fortalecimiento del Liderazgo y Trabajo en Equipo. Esta iniciativa tuvo como objetivo potenciar las habilidades de nuestros líderes de áreas a la gestión de personas, así como las habilidades de trabajo en equipo de los colaboradores de diferentes procesos.

Adicional la divulgación de los resultados de la encuesta de Clima Organizacional, permitió generar espacios de Escucha desde la Gerencia hacía los equipos de trabajo fortaleciéndola variable de Participación, se implementó una iniciativa de Innovación donde los colaboradores generaron ideas para mejorar procesos y se reorganizaron los procesos de malla horarios para fortalecer el Balance Vida – Trabajo.

Javeriana Calle 46 #7 - 19
Colina Av. Boyacá #134 - 15

Chicó Calle 98 #15 - 52
Cedritos Cra 16A #140 - 04

Stá. Bárbara Calle 122 #15A - 43
Meridiano Calle 18 #77 - 51



SISTEMA DE GESTIÓN SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO SG-SST

Objetivo: promover un ambiente de trabajo sano y seguro, cumpliendo los requisitos legales aplicables, vinculando a las partes interesadas en el Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo y destinando los recursos humanos, físicos y financieros necesarios para la gestión de la salud y la seguridad.

CUMPLIMIENTO SG-SST

Comercial Papelera S.A., obtuvo una calificación del 100% en el cumplimiento del Sistema de Gestión en Seguridad y Salud en el Trabajo.

Cumpliendo con la norma, se realizó la validación de los estándares mínimos, en la cual, se revisa el cumplimiento del Sistema de Gestión en Seguridad y Salud en el Trabajo. Esta se desarrolla en la plataforma de la ARL **SURA**, la cual arrojó un porcentaje de cumplimiento del 100%.

Javeriana Calle 46 #7 - 19
Colina Av. Boyacá #134 - 15

Chicó Calle 98 #15 - 52
Cedritos Cra 16A #140 - 04

Stá. Bárbara Calle 122 #15A - 43
Meridiano Calle 18 #77 - 51

SEGUROS DE VIDA SURAMERICANA S.A. – ARL SURA

Informa que la empresa COMERCIAL PAPELERA S.A. con Nit 860328376 , se encuentra afiliada a ARL SURA.

En cumplimiento de la normatividad vigente, actualmente se encuentra implementando el Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST) y para ello, COMERCIAL PAPELERA S.A. aplicó la herramienta diagnóstica de la Resolución 0312 de 2019 el 19/12/2025 cuyo resultado se presenta en este informe.

La autoevaluación de los Estándares Mínimos es realizada por el empleador según el artículo 28 de la Resolución 0312 de 2019, y los datos ingresados obedecen única y exclusivamente a su criterio como empresa. ARL SURA no suministra o diligencia información, ni es responsable de los resultados que de ella se generen.

El resultado obtenido es:

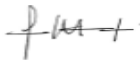
Item evaluado	% Calificación Real	Valor Ponderado (%)	% Implementación
I. Planear (25%)	100	25	25
II. Hacer (60%)	100	60	60
III. Verificar (5%)	100	5	5
IV. Actuar (10%)	100	10	10
% Total Implementación			100.0

De acuerdo a su porcentaje de implementación del 100.0 su resultado es **ACEPTABLE**.

La empresa es responsable en el desarrollo de las actividades para dar cumplimiento a los requisitos normativos legales vigentes, el monitoreo, disminución y control de los riesgos como también a la implementación total del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo, garantizando el bienestar de sus trabajadores.

La presente comunicación se expide a solicitud de la empresa el 19/12/2025.

Atentamente



Gerencia Técnica ARL Sura
Código transacción: 6680367

VIGILADO SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE SEGUROS DE VIDA COLUMBIA

Javeriana Calle 46 #7 - 19
Colina Av. Boyacá #134 - 15

Chicó Calle 98 #15 - 52
Cedritos Cra 16A #140 - 04


Stá.Bárbara Calle 122 #15A - 43
Meridiano Calle 18 #77 - 51

 www.comercialpapelera.com.co

   cpapelera24h

 Comercial Papelera

 PBX 601-2150623

 Principal Cra 7 #156 - 78 Of. 1001 Bogotá D.C



Ministerio del Trabajo

Número Radicado: **REME-SGSST - 910865 - 2025 - 1**

Nombre de la Empresa :	Comercial Papelera S.A		
Tipo Persona	Jurídica	Regimén Tributario :	Régimen común
Tipo Documento Empresa :	Número de Identificación Tributario	Número de Documento	860528396
Nombre Representante Legal :	Luz Clemencia Muñoz García		
Responsable SG-SST :	Hanner Andres Benavides Noy	Correo SG-SST :	benavideshannerandres@gmail.com
Periodo Correspondiente :	2025	Número Telefónico fijo :	6016737661
Correo Electrónico :	siso@comercialpapelera.com.co	Cantidad Trabajadores :	178

Código CIU	Riesgo	Actividad Económica
1476101	Riesgo I	COMERCIO AL POR MENOR DE LIBROS, PERIÓDICOS, MATERIALES Y ARTÍCULOS DE PAPELERÍA Y ESCRITORIO EN ESTABLECIMIENTOS ESPECIALIZADOS, INCLUYE COMERCIO AL POR MENOR DELIBROS, REVISTAS, PERIÓDICOS Y ARTÍCULOS DE FILATELIA, PAPELERÍA, ÚTILES ESCOLARES Y DE ESCRITORIO, DISTINTOS DE LOS DE USO ESPECÍFICO EN OFICINA.

CICLO	ESTÁNDAR	ESTÁNDAR	ITEM	VALOR ESTÁNDAR	PUNTAJE	CALIFICACION
Actuar	7. Mejoramiento	7.1. Acciones preventivas y correctivas con base en los resultados del SG - SST	7.1.3 Acciones de mejora con base en investigaciones de accidentes de trabajo y enfermedades laborales	2.50	Cumple totalmente	2.50
Actuar	7. Mejoramiento	7.1. Acciones preventivas y correctivas con base en los resultados del SG - SST	7.1.4 Elaboración Plan de Mejoramiento e implementación de medidas y acciones correctivas solicitadas por autoridades y ARL	2.50	Cumple totalmente	2.50
Total, Valor Estándar Valores Mínimos de Calificación						100.00

Quando se cumple con el ítem del estándar la calificación será la máxima del respectivo ítem, de lo contrario su calificación será igual a cero (0).

En los ítems de la Tabla de Valores que no aplican para las empresas de menos de cincuenta (50) trabajadores clasificados con riesgo I, II, o III, de conformidad con los Estándares Mínimos de SST vigentes, se deberá otorgar el porcentaje máximo de calificación en la columna "No Aplica" frente al ítem correspondiente.

El presente formulario es documento público. La información aquí consignada debe ser veraz. La inclusión de manifestaciones falsas estará sujeta a las sanciones contempladas en la Ley 599 de 2000, Código Penal Colombiano (artículos 287, 288, 291, 294).

Fecha y hora de generación del Reporte 3/2/2026 9:43 AM
Fecha de Diligenciamiento : 3/2/2026

Javeriana Calle 46 #7 - 19
 Colina Av. Boyacá #134 - 15

Chicó Calle 98 #15 - 52
 Cedritos Cra 16A #140 - 04

Stá. Bárbara Calle 122 #15A - 43
 Meridiano Calle 18 #77 - 51



www.comercialpapelera.com.co



cpapelera24h



Comercial Papelera



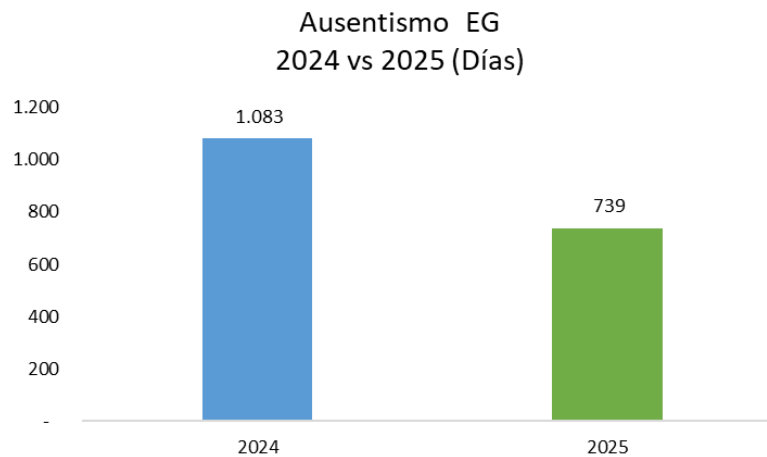
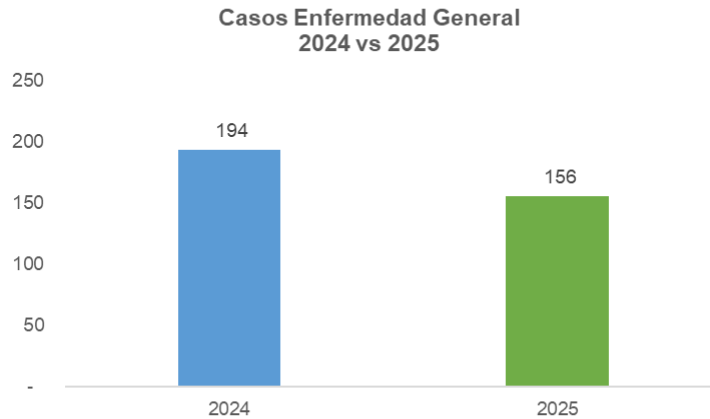
PBX 601-2150623



Principal Cra 7 #156 - 78 Of. 1001 Bogotá D.C

AUSENTISMO LABORAL

Se tuvo una disminución de 20% en casos por enfermedad general respecto al 2024 y 29% en accidentes laborales.

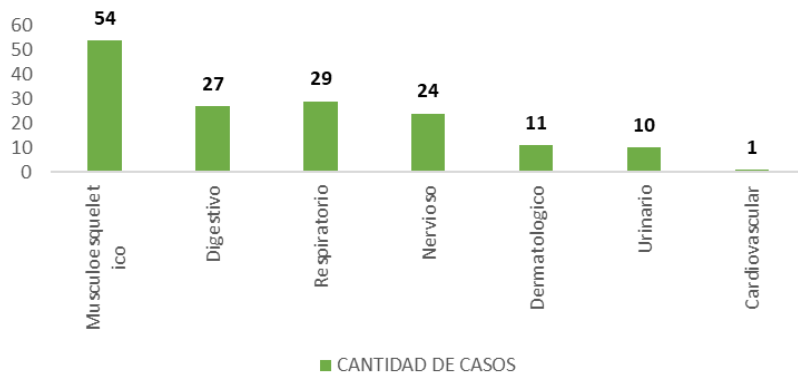


Javeriana Calle 46 #7 - 19
Colina Av. Boyacá #134 - 15

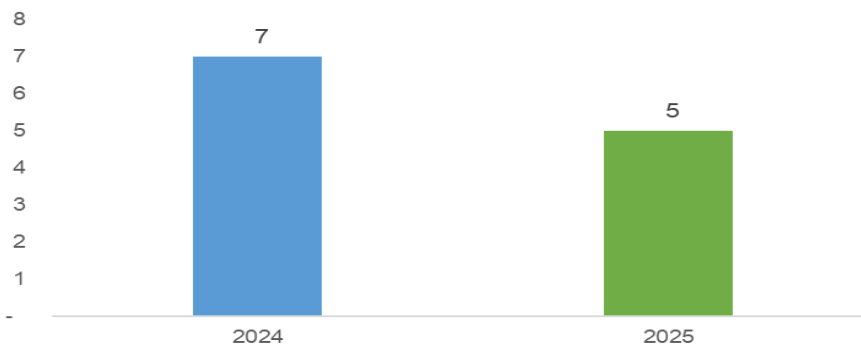
Chicó Calle 98 #15 - 52
Cedritos Cra 16A #140 - 04

Stá. Bárbara Calle 122 #15A - 43
Meridiano Calle 18 #77 - 51

Enfermedades Comunes presentes durante el 2025



Accidentes Trabajo 2024 vs 2025



En la clasificación del factor de riesgo, se puede identificar que los accidentes presentados, ocurren por las siguientes causas:

- 3 accidentes por corte
- 2 accidentes por caída a desnivel

Javeriana Calle 46 #7 - 19
Colina Av. Boyacá #134 - 15

Chicó Calle 98 #15 - 52
Cedritos Cra 16A #140 - 04

Stá. Bárbara Calle 122 #15A - 43
Meridiano Calle 18 #77 - 51

CASOS ESTUDIADOS POR EL COMITÉ DE CONVIVENCIA LABORAL

Durante el año 2025 no se presentaron casos de acoso laboral y/o quejas relacionadas con situaciones de conflicto.

SEMANA DE LA SALUD

En este espacio se programaron, de acuerdo con la disponibilidad de cada punto de venta, actividades de prevención, relajación, nutrición entre otras, generando un rato de espacimientoy distracción a los colaboradores.

Semana de la Salud

8 Actividades orientadas a:

- Nutrición
- Optometría
- Spa Empresarial
- Pausas Activas
- Charlas de relajación
- Cuidado Facial
- Rumboterapia
- Entrega kit Saludable

496 Participaciones efectuadas por **124** trabajadores

E. ASPECTOS LEGALES

Informe de Proceso de Reorganización Empresarial

1. La Comercial Papelera fue admitida por la Superintendencia de Sociedades a un proceso de reorganización empresarial mediante Auto 460-014181 de 21 de octubre de 2021 (Rad. 2021-01-624962).

Javeriana Calle 46 #7 - 19
Colina Av. Boyacá #134 - 15

Chicó Calle 98 #15 - 52
Cedritos Cra 16A #140 - 04

Stá. Bárbara Calle 122 #15A - 43
Meridiano Calle 18 #77 - 51

2. Mediante memorial 2025-01-681733 del 25 de septiembre de 2025, la Superintendencia de Industria y Comercio remitió por competencia a la Superintendencia de Sociedades el derecho de petición presentado por la señora Doralice Muñoz de Castaño, relacionado con el estado del proceso de reorganización de la sociedad concursada y con la verificación de si se encuentra vinculada al mismo.
3. Con oficio 2025-01-682750 del 25 de septiembre de 2025, la Superintendencia de Sociedades dio respuesta al derecho de petición presentado por la señora Doralice Muñoz de Castaño, informándole que el mismo no resultaba procedente y que, de conformidad con el Acta No. 2023-01-869598 del 31 de octubre de 2023, se confirmó el acuerdo de reorganización de la sociedad comercial Papelera S.A.
4. Mediante Auto 2025-01-729857 del 20 de octubre de 2025, la Superintendencia de Sociedades requirió al representante legal de la sociedad concursada para que acreditara el pago de las obligaciones denunciadas por el Instituto Colombiano de Bienestar Familiar (ICBF), así como por las sociedades Carvajal Educación S.A.S. y A.W. Faber-Castell Colombia Ltda.
5. Mediante los memoriales 2025-01-771916 y 2025-01-760323 del 05 de noviembre de 2025, el tesorero de la sociedad concursada informó sobre el proceso de pago a los acreedores, conforme a lo previsto en el acuerdo de reorganización, indicando que se han efectuado los pagos correspondientes desde octubre de 2023, reconociendo la indexación de la obligación y la aplicación del IPC de noviembre de 2024, junto con el capital adeudado.
6. Mediante memorial 2025-01-776472 del 10 de noviembre de 2025, se dio atención al requerimiento formulado por la Superintendencia de Sociedades mediante Auto 2025-01-729857 del 20 de octubre de 2025, informando sobre la situación actual de la compañía y aportando los soportes de los pagos efectuados a las sociedades y a la entidad denunciante por presuntos incumplimientos del acuerdo. Así mismo, se remitió el proyecto actualizado de calificación y graduación de créditos, junto con la correspondiente determinación de derechos de voto.
7. Con Auto 2025-01-773467 del 10 de noviembre de 2025, la Superintendencia de Sociedades se pronunció sobre la solicitud presentada por la sociedad concursada tendiente a obtener autorización para efectuar una compensación a favor de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), respecto de la obligación por concepto de impuesto sobre la renta por valor de \$1.488.346.000, entidad que se encontraba reconocida dentro del proceso de reorganización como acreedora de primera clase fiscal por la suma de \$925.513.000.

Javeriana Calle 46 #7 - 19
Colina Av. Boyacá #134 - 15

Chicó Calle 98 #15 - 52
Cedritos Cra 16A #140 - 04

Stá. Bárbara Calle 122 #15A - 43
Meridiano Calle 18 #77 - 51



www.comercialpapelera.com.co



cpapelera24h



Comercial Papelera



PBX 601-2150623



Principal Cra 7 #156 - 78 Of. 1001 Bogotá D.C

En tal sentido, se autorizó la compensación solicitada y se ordenó que, una vez realizada, se informara al Despacho acerca del resultado del trámite de compensación efectuado ante la DIAN, con la correspondiente acreditación documental.

- Mediante memorial 2025-01-815263 del 21 de noviembre de 2025, se atendió el requerimiento del juez del concurso relacionado con los resultados del proceso de compensación realizado ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN). Al respecto, se informó que, mediante resolución expedida por dicha entidad, se reconoció a favor de la sociedad concursada la suma de \$1.486.728.000, frente a la cual se interpuso recurso de reconsideración, con el fin de que dicho valor fuera aplicado al capital debidamente reconocido dentro del proceso concursal.

Así mismo, se puso en conocimiento del Despacho que las demás acreencias de carácter fiscal han sido atendidas oportunamente, conforme a los términos pactados en el acuerdo de reorganización.

- Mediante memorial 2025-01-836784 del 03 de diciembre de 2025, se remitió el documento remisario que contiene el soporte del Acta No. 2 de la Reunión Anual de Acreedores del año 2025. Realizada el 26 de noviembre de 2025.
- Con memorial 2025-01-868764 del 17 de diciembre de 2025, se remitió el documento remisario que contiene el soporte del Acta No.3 de la Reunión de Comité de Acreedores 2025, realizada el 03 de diciembre de 2025.
- A la fecha la compañía se encuentra en ejecución del acuerdo de reorganización, sin que exista ningún tipo de incumplimiento ni solicitud pendiente por resolver.

Laborales

Adecco Colombia SA y Comercial Papelera, son informados de una demanda por parte del abogado Carlos Andrés Urbanes, en el juzgado laboral 27 del circuito de Bogotá. Comercial Papelera está pendiente que se fije fecha de audiencia, de acuerdo al artículo 77 del Código Procesal del Trabajo y la Seguridad Social, y acepte la contestación de la demanda. A la fecha de este informe la compañía no ha sido notificada.

Civiles:

La empresa tiene siete (05) procesos judiciales civiles por mora en los pagos con más de 90 días, estos procesos entraron en el proceso de reorganización

Javeriana Calle 46 #7 - 19
Colina Av. Boyacá #134 - 15

Chicó Calle 98 #15 - 52
Cedritos Cra 16A #140 - 04

Stá. Bárbara Calle 122 #15A - 43
Meridiano Calle 18 #77 - 51



www.comercialpapelera.com.co



cpapelera24h



Comercial Papelera



PBX 601-2150623



Principal Cra 7 #156 - 78 Of. 1001 Bogotá D.C

Demandante	Tipo de proceso	Despacho	Fecha de radicación
Legislación Económica	De ejecución	041 municipal –Civil	19 de julio 2021
Filmtex S.A	De ejecución	035 juzgado Municipal - Civil	22 de julio de 2021
Kores Colombia S.A	De ejecución	Superintendencia de sociedades	7 de septiembre 2022
Banco de Bogotá	De ejecución	036 juzgado Municipal – Civil	1 de septiembre 2022
Edificio Aka Centro Mé	De ejecución	036 juzgado Municipal – Civil	22 de octubre 2021

La sociedad durante el ejercicio del año 2025, continua con el proceso judicial vigente por Pertenencia De Doralice Muñoz de Castaño en el Juzgado Cuarto Civil del Circuito en Villavicencio (Meta) y actualmente sigue en proceso.

De acuerdo a la demanda que se lleva con la señora Doralice Muñoz de Castaño por la propiedad de Comercial Papelera ubicada en la ciudad de Villavicencio en el juzgado 004 civil de circuito, se informa:

1. El día 27 de enero de 2026 se llevó a cabo audiencia de interrogatorio en la cual se fijó nueva fecha en la cual se evacuará inspección judicial e interrogatorio en el sitio.
2. El día 13 de marzo de 2026 a las 9:30 am es la audiencia de instrucción y juzgamiento.

La compañía no tiene conocimiento de otros eventos que puedan afectar la razonabilidad de los estados financieros.

Cumplimiento de normas de propiedad intelectual

En cumplimiento del artículo 47 de la Ley 222 de 1995 modificada con la Ley 603 del 27 de Julio del 2000, nos permitimos informar el estado de cumplimiento de normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor por parte de la sociedad.

En cumplimiento del artículo 1 de la Ley 603 de Julio 27 del 2000 puedo garantizar ante socios y autoridades, que los productos protegidos por derecho de propiedad intelectual están utilizados en forma legal, es decir con el cumplimiento de las normas respectivas y con las debidas autorizaciones; como también en el caso específico del Software acorde con la licencia de uso de cada programa; además, las adquisiciones de equipos es controlada de tal manera que nuestros proveedores satisfagan a la empresa con todas las garantías de que éstos son importados legalmente. Libre circulación de facturación, los administradores de la sociedad dejan constancia de que no entorpecieron la libre circulación de las facturas emitidas por los

Javeriana Calle 46 #7 - 19
Colina Av. Boyacá #134 - 15

Chicó Calle 98 #15 - 52
Cedritos Cra 16A #140 - 04


Stá. Bárbara Calle 122 #15A - 43
Meridiano Calle 18 #77 - 51

 www.comercialpapelera.com.co

   cpapelera24h

 Comercial Papelera

 PBX 601-2150623

 Principal Cra 7 #156 - 78 Of. 1001 Bogotá D.C

vendedores o proveedores, de acuerdo con lo establecido en el artículo 86 de la ley 1676 de 2016.

F. OPERACIONES CELEBRADAS CON SOCIOS Y ADMINISTRADORES

A continuación, se detallan las transacciones realizadas con vinculados económicos (Expresados en cifras totales).

DESCRIPCIÓN DEL OBJETO	CONTRATISTA EN CONFLICTO	ADMINISTRADOR (CONTRATANTE) EN CONFLICTO	VALOR TOTAL
Préstamo (deuda por cobrar accionista)	Muñoz Muñoz André	Luz Clemencia Muñoz	11,308,000
Préstamo (deuda por cobrar accionista)	Muñoz Muñoz Willia	Luz Clemencia Muñoz	48,822,000
Préstamo (deuda por cobrar accionista)	Muñoz Muñoz Diana	Luz Clemencia Muñoz	8,727,000
Préstamo	Muñoz Garcia Luz C	Luz Clemencia Muñoz	310,000,000
Anticipos compra mercancia	AIX SAS	Luz Clemencia Muñoz	5,262,000

Javeriana Calle 46 #7 - 19
Colina Av. Boyacá #134 - 15

Chicó Calle 98 #15 - 52
Cedritos Cra 16A #140 - 04


Stá. Bárbara Calle 122 #15A - 43
Meridiano Calle 18 #77 - 51

 www.comercialpapelera.com.co

   cpapelera24h

 Comercial Papelera

 PBX 601-2150623

 Principal Cra 7 #156 - 78 Of. 1001 Bogotá D.C

G. ESTADOS FINANCIEROS COMERCIAL PAPELERA

COMERCIAL PAPELERA S.A.
NIT 860.528.396-9
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE 2025 Y 31 DE DICIEMBRE 2024
 (Expresado en miles de pesos Colombianos \$000, y normas colombianas de información Financiera para Pymes)

ACTIVOS	NOTAS	2025	2024	PASIVOS	NOTAS	2025	2024
ACTIVOS CORRIENTES				PASIVOS CORRIENTES			
Efectivo y Equivalente al efectivo	4	562,734	949,158	Proveedores	10	3,272,296	1,415,744
Deudores Comerciales y otras cuentas por	5	711,753	2,991,204	Acreedores Comerciales y otras cuentas por	10	1,421,623	724,938
Otros Activos - Impuestos corrientes	6	2,246,213	1,995,695	Dividendos por Pagar	10	359,627	405,537
Inventarios	7	3,962,477	2,890,704	Pasivos por Impuestos corrientes	11A	346,312	514,093
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES		7,483,177	8,826,761	Beneficios a Empleados	12	533,597	497,540
				Otros Pasivos	13	6,625	10,475
				TOTAL PASIVOS CORRIENTES		5,940,080	3,568,327
ACTIVOS NO CORRIENTES				PASIVOS NO CORRIENTES			
Propiedad Planta y Equipo	8	10,492,583	10,760,125	Obligaciones Financieras largo plazo	9	3,691,696	4,179,367
Propiedades de Inversión	8	145,000	145,000	Proveedores	10	2,496,393	3,988,796
Activos Intangibles y leasing	8A	18,569	27,344	Acreedores Comerciales y otras cuentas por	10	1,461,862	1,891,926
Activos Gastos Pagados Por Anticipado	8B	89,147	34,269	Pasivo por impuestos no corrientes	11A	1,196,613	1,286,375
Activos por Impuestos Diferidos	11B	1,662,415	1,346,671	Indexación - Intereses Pasivo Reorganizabl	10	1,111,777	1,142,434
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES		12,407,713	12,313,409	Pasivos por Impuestos Diferidos	11B	14,391	12,596
				TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES		9,972,732	12,501,494
				TOTAL PASIVOS		15,912,812	16,069,821
				PATRIMONIO			
				Capital Autorizado	14	3,000,000	3,000,000
				Menos Capital por Suscribir	14	(1,000,000)	(1,000,000)
				Capital Suscrito y Pagado	14	2,000,000	2,000,000
				Reserva Legal	14	807,428	807,427
				Resultado de Ejercicios Anteriores	14	2,262,922	343,381
				Pérdida del Ejercicio	14	(1,092,272)	1,919,541
				TOTAL PATRIMONIO		3,978,078	5,070,349
TOTAL ACTIVOS		19,890,890	21,140,170	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		19,890,890	21,140,170

Activos

El Activo total de la Compañía cerró en COP\$19.890MM.

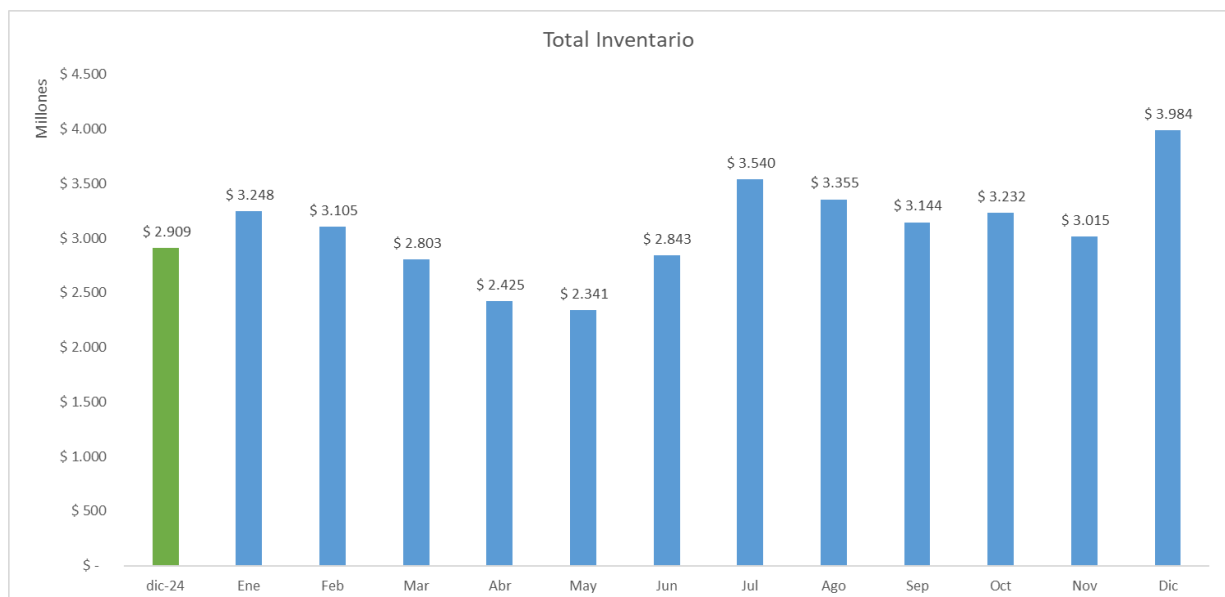
Los Inventarios de la Compañía cerraron el año 2025 en COP\$3.962MM creciendo en un 37,1% (\$1,071MM), correspondiente al nuevo PDV Cajicá y ferias, valor promedio mes de COP\$3,086MM. Al cierre del año la empresa cuenta con inventarios en consignación por valor de COP\$801M.

Cuentas x Cobrar equivale COP\$771M, corresponde a COP\$89M clientes, COP\$67M anticipo proveedores, cuentas por cobrar a accionistas COP\$69MM, CDT como garantía de los puntos de venta Cajicá y Meridiano COP\$78M, empleados COP\$43M, COP\$15M en incapacidades y otros deudores COP\$310M y otros COP\$34M

Javeriana Calle 46 #7 - 19
Colina Av. Boyacá #134 - 15

Chicó Calle 98 #15 - 52
Cedritos Cra 16A #140 - 04

Stá. Bárbara Calle 122 #15A - 43
Meridiano Calle 18 #77 - 51



Pasivos

El **Pasivo total** de la Compañía cerró en COP\$19,890MM decreciendo en el 5,9% equivalente a COP\$1,249MM

El **Pasivo Corriente** aumenta en un 66,5% (COP\$2,371MM), corresponde a cartera de proveedores (Ferias-regreso a clases).

El **Pasivo No corriente** disminuye en un 20,2% (\$2,528MM) por el pago del Pasivo Reorganizable.

Javeriana Calle 46 #7 - 19
Colina Av. Boyacá #134 - 15

Chicó Calle 98 #15 - 52
Cedritos Cra 16A #140 - 04


Stá.Bárbara Calle 122 #15A - 43
Meridiano Calle 18 #77 - 51

 www.comercialpapelera.com.co

   cpapelera24h

 Comercial Papelera

 PBX 601-2150623

 Principal Cra 7 #156 - 78 Of. 1001 Bogotá D.C

Estado del Resultado Integral
Periodos comprendidos entre el 1 de enero y el 31 de diciembre del 2025 y 2024
(Cifras expresadas en miles de pesos colombianos \$000)

COMERCIAL PAPELERA S.A.
NIT 860.528.396-9
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL
DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 2025 y 31 DE DICIEMBRE 2024
(Expresado en miles de pesos Colombianos \$000, y normas colombianas de información Financiera para

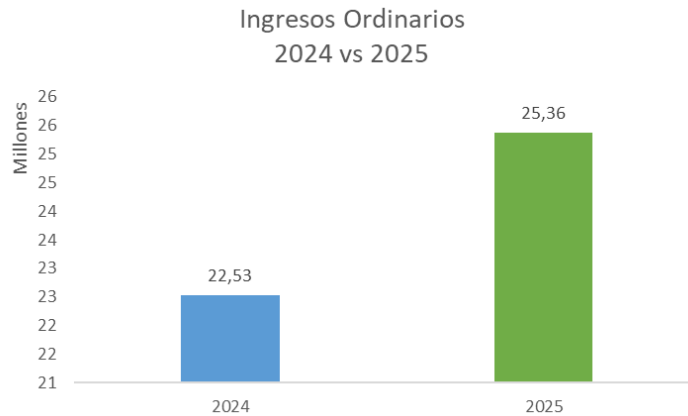
	NOTAS	2025	2024
INGRESOS ORDINARIOS			
Comercio al por Mayor y al por Menor	15	25,364,873	22,529,912
COSTOS DE VENTAS			
Costo de Venta	16	(13,008,835)	(11,402,078)
UTILIDAD BRUTA		12,356,038	11,127,834
Gastos de Administracion	17	3,285,839	3,016,396
Gastos de Ventas	18A	9,879,244	9,184,191
Depreciación	18B	433,099	333,414
Amortización	18B	51,171	44,035
PERDIDA OPERACIONAL		(1,293,315)	(1,450,202)
INGRESOS NO OPERACIONALES		1,135,443	4,368,815
Financieros	20	253,962	180,505
Otros Ingresos	19	881,481	4,188,310
EGRESOS NO OPERACIONALES		1,248,349	1,295,412
Gastos Financieros	20	209,432	182,130
Otros Gastos	19	1,038,917	1,113,282
PERDIDA NO OPERACIONAL		(112,906)	3,073,403
PÉRDIDA DEL EJERCICIO ANTES DE IMPUESTOS		(1,406,221)	1,623,201
IMPUESTOS DE RENTA Y COMPLEMENTARIOS	11	(313,949)	(296,340)
PÉRDIDA DEL EJERCICIO DESPUÉS DE IMPUESTOS INTEGRAL		(1,092,272)	1,919,541

Javeriana Calle 46 #7 - 19
 Colina Av. Boyacá #134 - 15

Chicó Calle 98 #15 - 52
 Cedritos Cra 16A #140 - 04

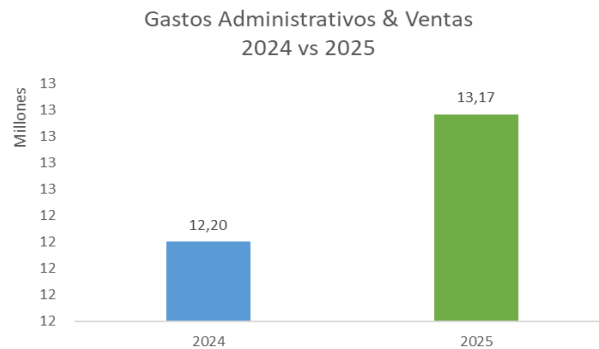
Stá. Bárbara Calle 122 #15A - 43
 Meridiano Calle 18 #77 - 51

Ingresos Ordinarios



Los Ingresos Ordinarios fueron de COP\$25,364MM creciendo el 12,58% (COP\$2,834MM)

Gastos administrativos y Ventas



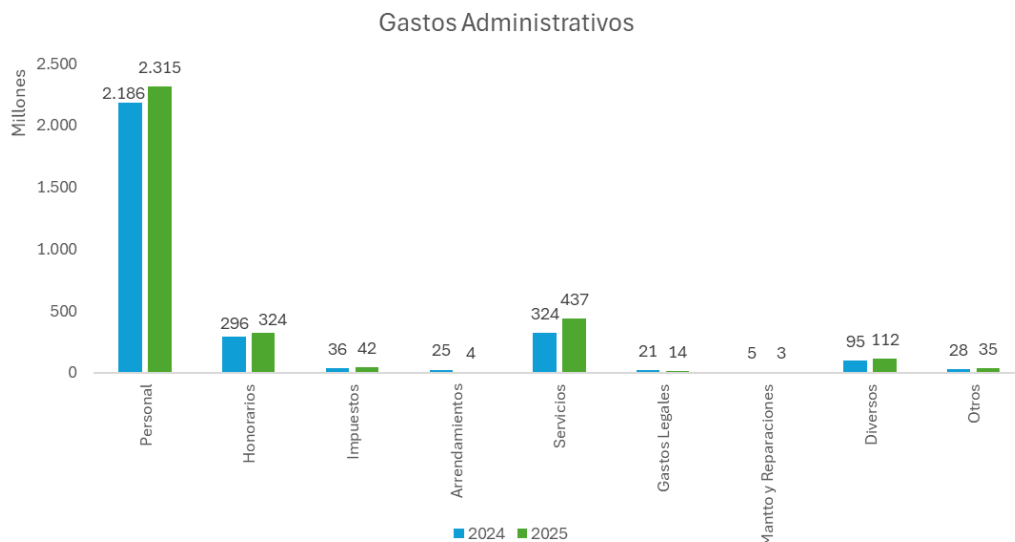
Los Gastos de la Compañía sin depreciaciones y amortizaciones (Administrativos y Ventas) fueron de COP\$13,165MM con un crecimiento del 7,9% equivalente a COP\$964M.

Javeriana Calle 46 #7 - 19
Colina Av. Boyacá #134 - 15

Chicó Calle 98 #15 - 52
Cedritos Cra 16A #140 - 04

Stá. Bárbara Calle 122 #15A - 43
Meridiano Calle 18 #77 - 51

Gastos Administrativos



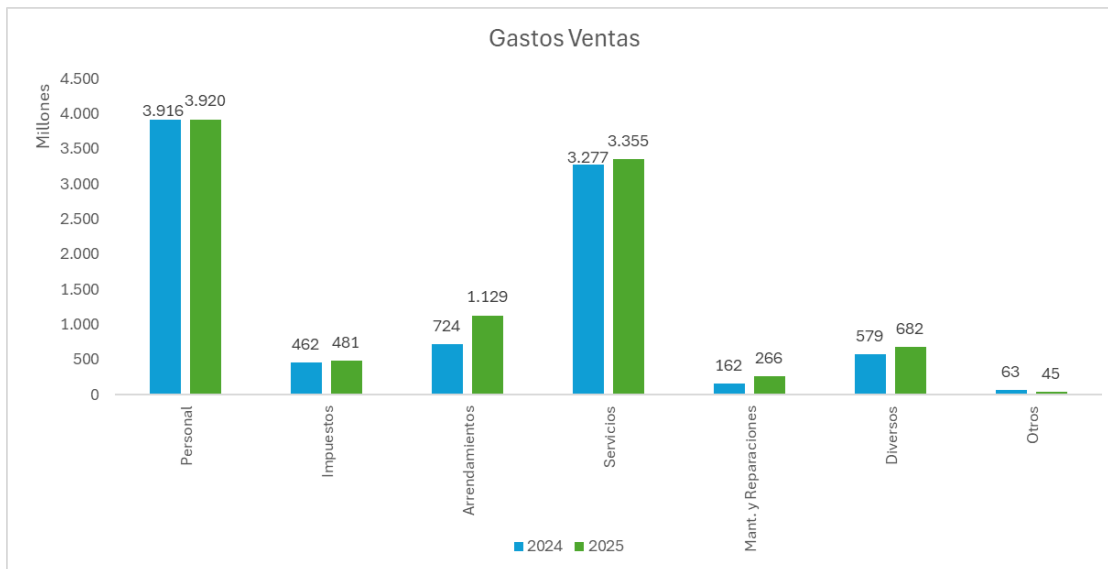
Los Gastos Administrativos sin depreciaciones y amortizaciones participan frente al total de los gastos en un 25% y presentan un crecimiento frente al año 2024 del 8,9% equivalente a COP\$269M. El personal es el rubro más representativo participando el 70% de los gastos con una variación de 5,9% equivalente a COP\$129M (Ingresos COP\$105M, incremento salarial \$118MM, menor base de personal frente al año 2024 por valor de COP\$193M, horas extras COP\$16M, auxilio transporte legal COP\$12M, auxilios extralegales COP\$40M, Indemnizaciones COP\$24M y otros 7M), honorarios crece un 9.7% (COP\$28M) por IPC y asesoría tributaria (Declaración de renta, solicitudes saldo a favor ante la Dian), arrendamientos decrece un 83% (COP-\$21M) porque se entrega la oficina 1001, Servicios crece COP\$108M correspondiente a personal temporal COP\$30M, facturación electrónica COP\$42M, Servicios Públicos \$38M y en diversos incrementa en un 17% equivalente a COP\$16M que corresponde a suscripción a Magneto plataforma digital y tecnológica de recursos humanos para facilitar los procesos de selección COP\$10M y otros COP\$6M.

Javeriana Calle 46 #7 - 19
Colina Av. Boyacá #134 - 15

Chicó Calle 98 #15 - 52
Cedritos Cra 16A #140 - 04

Stá. Bárbara Calle 122 #15A - 43
Meridiano Calle 18 #77 - 51

Gastos ventas



Los **Gastos de Ventas sin depreciaciones y amortizaciones** participan frente al total de los gastos de la Compañía en un 75% y presentan un crecimiento frente al año 2024 del 7,6% equivalente a COP\$695M. El personal es el rubro más representativo participando en un 40% creciendo el 0.11% COP\$4M; Arrendamientos crece COP\$405M, equivale a IPC COP\$53M, arriendo del nuevo punto de venta Cajicá COP\$167M, PDV Meridiano (8 meses) COP\$96M y stand ferias COP\$70M (Filbo, Colsubsidio) y otros COP\$19M; Servicios incrementa en COP\$77M corresponde a temporales y administraciones; Diversos incrementa COP\$103M corresponde a compra de elementos COP\$50M para los punto de venta cajicá tales como sillas, plotter, impresoras POS, impresoras de flejes entre otros, Comisión en tarjetas COP\$35M y otros \$16MM; Mantenimiento, Reparaciones e Instalaciones COP\$103MM corresponde a los mantenimiento de plotters de los PDV COP\$24M, arreglos del punto nuevo \$53MM, adecuaciones eléctricas y redes PDV Cajica COP\$16M, PDV 98 COP\$10M, y otros PDV \$3M

Los **Ingresos no operacionales** cierran el año 2025 en \$1,135MM, los conceptos más importantes son; Servicio de parqueadero por COP\$79M, arrendamientos cobrados por cajeros a Bancolombia por COP\$128M, Pack Comercial COP\$518M, venta vehículo COP\$219M, arriendo casa 238 COP\$42M, arriendo parqueadero 46 \$56MM, rendimientos financieros COP\$74M, otros COP\$19M.

Javeriana Calle 46 #7 - 19
Colina Av. Boyacá #134 - 15

Chicó Calle 98 #15 - 52
Cedritos Cra 16A #140 - 04

Stá. Bárbara Calle 122 #15A - 43
Meridiano Calle 18 #77 - 51



Los Egresos No Operacionales para el año 2025 son de COP\$1.248MM decreciendo frente al año 2024 en un COP\$47M. Los conceptos mas importantes son Gravamen Financiero COP\$132M, comisiones bancarias COP\$65M, intereses de mora y sanciones COP\$38M, baja del vehículo COP\$288M, donación COP\$220M, pago ipc, indexación del proceso de reorganización COP\$450M, otros \$8MM.

Javeriana Calle 46 #7 - 19
Colina Av. Boyacá #134 - 15

Chicó Calle 98 #15 - 52
Cedritos Cra 16A #140 - 04


Stá.Bárbara Calle 122 #15A - 43
Meridiano Calle 18 #77 - 51

 www.comercialpapelera.com.co

   cpapelera24h

 Comercial Papelera

 PBX 601-2150623

 Principal Cra 7 #156 - 78 Of. 1001 Bogotá D.C