

**Análisis del impacto financiero del factoring y confirming en Tropicana  
S.A.S**

**Autor**

Juan Pablo García Zapata

Trabajo de grado presentado para optar por el título de Administrador de  
Empresas

**Asesor**

Isis Miosotis Álvarez Florez

**Universidad Autónoma Latinoamericana (UNLAULA)**

**Facultad de Administración de Empresas**

**Administración de Empresas**

**Medellín, Antioquia Colombia**

**2021**

## **Resumen**

La organización Tropicana S.A.S en los últimos años, encontró la problemática de no poder satisfacer la demanda de sus clientes, principalmente por la llegada al límite de cupo en los créditos con algunos proveedores, igualmente la falta de liquidez por la mora o los largos plazos de pago de los clientes a la organización, lo que generaba que no se pudiera liberar el cupo en los créditos como se mencionaba anteriormente.

Dado lo anterior, en el 2019 y 2020, se implementó el Factoring y el Confirming respectivamente, el primero con la intención de obtener de manera más oportuna la cancelación de las cuentas de algunos clientes de la organización, con ello obtener liquidez y cancelar a los proveedores; con el confirming se buscó cancelar de manera más oportuna las cuentas con los proveedores y así liberar el cupo que impedía dar abasto a los clientes.

Finalmente, con la intención de identificar el impacto financiero de la aplicación del confirming y del factoring en Tropicana S.A.S, se plantea sistematizar el impacto financiero de la aplicación de estos servicios como métodos de pago y cobranza en la organización, mediante un estudio de los pro y contra desde un punto de vista financiero.

**Palabras clave:** Factoring, Confirming, productos, financieros, aplicación, organizaciones, entidades financieras, pagos, cobranza, relaciones comerciales.

## **Abstract**

The Tropicana S.A.S. organization in recent years, was faced with the problem of not being able to meet the demand of its customers, mainly due to the arrival to the limit of quota in the credits with some suppliers, in addition to the lack of liquidity due to delinquency or long terms of payment of customers to the organization, which generated that the quota could not be released in the credits as mentioned above.

Given the above, in 2019 and 2020, Factoring and Confirming were implemented respectively, the first with the intention of obtaining a timelier cancellation of the accounts of some customers of the organization, thus obtaining liquidity and canceling suppliers; with confirming, it was sought to cancel in a timelier manner the accounts with suppliers and thus release the quota that prevented supplying customers.

Finally, with the intention of identifying the financial impact of the application of confirming and factoring in Tropicana S.A.S., it is proposed to systematize the financial impact of the application of these services as methods of payment and collection in the organization, through a study of the pros and cons from the financial point of view.

**Keywords:** Factoring, Confirming, financial, products, application, organizations, financial institutions, payments, collection, commercial relations.

## **TABLA DE CONTENIDO.**

<b>1. INTRODUCCIÓN</b>	<b>5</b>
<b>1.1 Características Generales</b>	<b>5</b>
<b>1.2 Presentación General de la Experiencia</b>	<b>7</b>
<b>2. DESARROLLO</b>	<b>11</b>
<b>2.1 Ejes de problematización a partir de la experiencia</b>	<b>11</b>
<b>2.2 Contexto Teórico</b>	<b>16</b>
<b>2.3 Técnicas de recolección de la información</b>	<b>42</b>
<b>2.4 Niveles de análisis</b>	<b>63</b>
<b>3. CONCLUSIONES</b>	<b>70</b>
<b>3.1 Reflexiones finales</b>	<b>70</b>
<b>3.2 Propuestas para la organización</b>	<b>74</b>
<b>4. REFERENCIAS</b>	<b>77</b>

## **ÍNDICE DE FIGURAS.**

<b>Figura 1. Mapa ubicación espaciotemporal.</b>	<b>6</b>
<b>Figura 2. Estructura orgánica de la organización Tropicana SAS</b>	<b>8</b>
<b>Figura 3. Responsabilidades del área de Tesorería</b>	<b>9</b>
<b>Figura 4. Funciones centrales de la práctica – otras actividades:</b>	<b>10</b>
<b>Figura 5. Línea de tiempo a partir de los hitos del proceso de práctica</b>	<b>11</b>
<b>Figura 6. Paso a paso para hacer efectivo el factoring.</b>	<b>30</b>
<b>Figura 7. Ventajas y desventajas del Factoring.</b>	<b>33</b>
<b>Figura 8. Paso a paso para hacer efectivo el Confirming.</b>	<b>35</b>
<b>Figura 9. Ventajas y desventajas del Confirming</b>	<b>37</b>

<i>Figura 10.</i>	<i>Estado de Situación Financiera Tropicana S.A.S.</i>	45
<i>Figura 11.</i>	<i>Informe Integral Tropicana S.A.S.</i>	48
<i>Figura 12.</i>	<i>Indicadores Financieros Tropicana S.A.S.</i>	53
<i>Figura 13.</i>	<i>Ventajas y Desventajas del Factoring y Confirming en los indicadores financieros de Tropicana S.A.S.</i>	54

## 1. INTRODUCCIÓN

### 1.1 Características Generales

Distribuidora Tropicana S.A.S es una empresa grande que cuenta con 910 empleados directos aproximadamente, nace en el año 1969, la distribuidora pertenece al sector terciario de la economía dado que comercializa y distribuye productos y servicios de consumo masivo de terceros como abarrotes, productos de aseo y demás productos de la canasta familiar, igualmente posee su marca propia de enlatados Tropi, los cuales son principalmente alimentos como atún, sardina, etc. Igualmente pertenece al subsector del comercio por la actividad económica que desarrolla, este subsector aportó un 12% al PIB en el 2020 según el DANE (2020). Por otro lado, sus clientes son mayormente pequeños comercios y comerciantes ubicados en los departamentos de Antioquia, Córdoba y Chocó esto, dado a que tiene sedes en los tres departamentos y nueve equipos comerciales que se esfuerzan por satisfacer todas las necesidades de los clientes.

Para el año 2023, como misión, la organización busca ser en Colombia la distribuidora líder en planes especializados con fuerzas de ventas exclusivas, fortalecer



*Fuente: Google Maps (2021) Ubicación espaciotemporal Tropicana S.A.S [Imagen]  
Recuperado de Distribuidora Tropicana - Google Maps.*

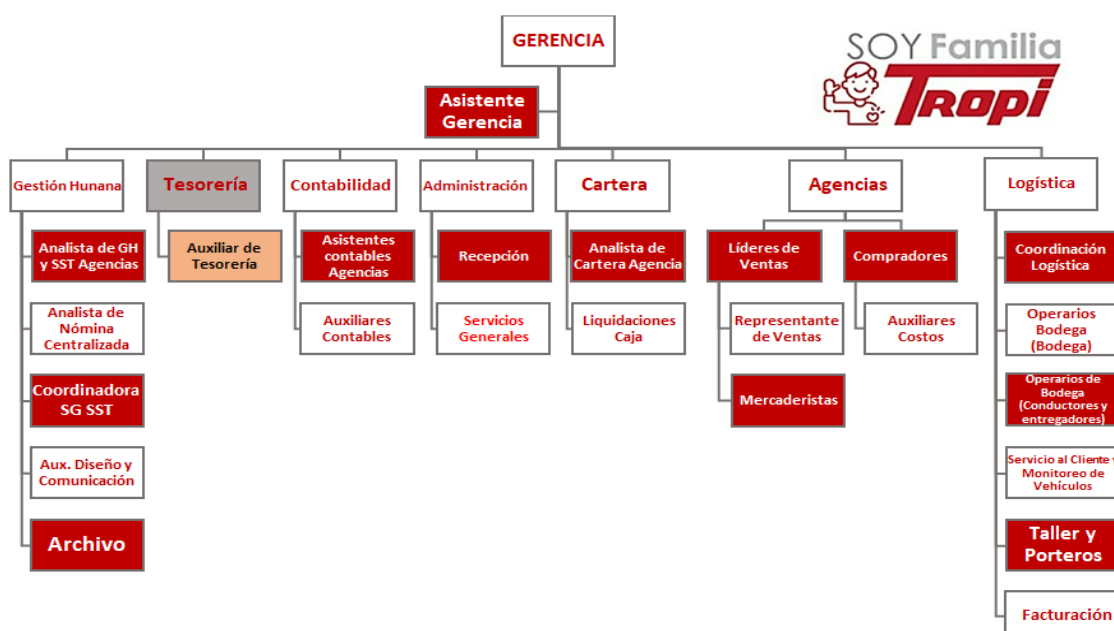
## **1.2 Presentación General de la Experiencia**

- **Funciones centrales de la práctica**

Desde la organización se le da mucha importancia a su estructura organizacional, pues la ven como un instrumento guía para cumplir con los objetivos y meta pactadas desde el ápice estratégico y así facilitar el desarrollo de estos, dado su composición pasa por diferentes áreas, las cuales desarrollan diferentes operaciones y cumplen sus tareas de manera eficiente.

La Distribuidora Tropicana S.A.S es una organización constituida por múltiples áreas que trabajan por separado enfocadas en la obtención de los resultados y metas visualizadas de manera conjunta en el ápice estratégico de la empresa, donde la comunicación es formal por medio del correo organizacional e igualmente se da una comunicación horizontal entre los cargos de mismo nivel jerárquico en la empresa y también de manera vertical tanto ascendente como descendente, descendente en la manera en que los jefes de cada área monitorean, supervisan y ordenan a los empleados e igualmente ascendente en el momento en el los subordinados tienen dudas o cuestionamientos sobre los procesos ordenados por su respectivo dirigente de área. En la figura 1 se puede notar la estructura orgánica de la organización y hacerse una idea de los tipos de comunicación mencionado anteriormente que se practican en la organización.

Figura 2. Estructura orgánica de la organización Tropicana SAS



Fuente: Distribuidora Tropicana S.A.S (2020) Estructura Orgánica Tropicana S.A.S [Imagen] Distribuidora Tropicana S.A.S.

En la figura 2 (Estructura orgánica de la organización Tropicana SAS) se sombrea el área de tesorería dado que allí es donde se lleva a cabo la práctica y posible propuesta a la organización, por lo tanto, se hace necesario conocer un poco más de esta parte en la empresa.

Dado lo anterior, según (UNADE, 2019) las funciones del departamento de tesorería ocupan un lugar central en las finanzas de la organización. Expresado como el área encargada de organizar y gestionar los flujos de dinero. Incluidos pagos a proveedores, honorarios de clientes y encomienda bancaria. El departamento de tesorería está involucrado en la garantía de liquidez a corto y largo plazo. Permitiendo que la organización opere a lo largo del tiempo.

Por lo tanto, es importante comprender claramente sus responsabilidades y evaluar sus operaciones de acuerdo con las políticas y conceptos que se persiguen.

*Figura 3. Responsabilidades del área de Tesorería*

TESORERÍA	Fijación de políticas y evaluaciones	Las funciones de tesorería y las medidas para la toma de decisiones deben estar acompañadas de diferentes políticas para su cumplimiento, control y la evaluación. Deben ponerse reglas con estipulaciones en los márgenes de decisión, en cuanto a los pagos, cobros y riesgos que se pueden asumir. En conclusión, el departamento de tesorería junto al departamento contabilidad y administración tienen la responsabilidad de optimizar los recursos financieros. Para monitorear en el corto plazo y anticipando necesidades futuras en el largo plazo (UNADE, 2019).
	Gestión de capital	En la gestión de largo plazo, el Ministerio de Hacienda evalúa los planes de inversión y crecimiento. Garantizan que los fondos de renta variable estén libres de riesgos, crezcan y tengan una buena tasa de rendimiento. Esta tarea requiere decisiones acertadas sobre el mercado objetivo y la viabilidad socioeconómica de la inversión. Por lo tanto, el departamento de tesorería trabaja en estrecha colaboración con otros departamentos, como contabilidad, cartera e investigación (UNADE, 2019).
	Planificar las necesidades de efectivo y liquidez	La tarea del departamento de tesorería junto al área de administración es predecir el margen de liquidez de las operaciones en el corto plazo; tales como costos de transporte, honorarios de consultoría, alquiler, pagos a proveedores y salarios. Sin una planificación adecuada, la función de tesorería puede verse comprometida, afectando así las operaciones de toda la organización. Por lo tanto, es importante una planificación cuidadosa (UNADE, 2019).
	Cumplir con las obligaciones fiscales	Tesorería es la responsable del pago de impuestos y servicios en parte de las funciones del Ministerio de Hacienda. Estos son los montos encomendados para planificar y pagar dentro del tiempo requerido. El cumplimiento de estas obligaciones puede traer beneficios fiscales a la organización y aprobar evaluaciones para el departamento de finanzas. El no hacerlo puede resultar en multas o sanciones por parte de la empresa (UNADE, 2019).
	Gestión de riesgo	La evaluación de riesgos financieros también forma parte de la función del tesorero. Para solucionar este problema, debemos tener en cuenta que la posibilidad de riesgos financieros siempre está al acecho en la organización. Falta de capital de trabajo suficiente, inhabilitación de préstamos bancarios, recesión económica, inversión inadecuada o procesos judiciales son algunos ejemplos. Por ello para tesorería junto a cartera y administración la misión será evaluar los riesgos de acuerdo con las políticas y procedimientos del departamento de tesorería, buscar el crecimiento y la prosperidad sin poner en peligro la seguridad financiera de la organización (UNADE, 2019).
	Establecer relación con los bancos	El área junto a cartera y contabilidad debe proporcionar información financiera de la empresa para la gestión de las operaciones bancarias. Estas pueden ser la solicitud de créditos, el ahorro o el pago de deudas (UNADE, 2019).
	Satisfacer necesidades de información	La información recopilada por la tesorería es necesaria para la formación y tratamiento de datos. Finalmente se convertirán en decisiones estratégicas en busca de objetivos (UNADE, 2019).

*Fuente: Elaboración propia (2021) con información de la organización y de (UNADE, 2019) Responsabilidades del área de Tesorería*

Por otro lado, como practicante debo cumplir diversas funciones en pro del buen desarrollo y el cumplimiento de los objetivos, estas funciones son operativas, estratégicas y en algunas ocasiones cumplen ambas características. Cabe aclarar que estas funciones fueron reconocidas mediante el proceso de las prácticas y no aclaradas desde el inicio de estas.

*Figura 4. Funciones centrales de la práctica – otras actividades:*

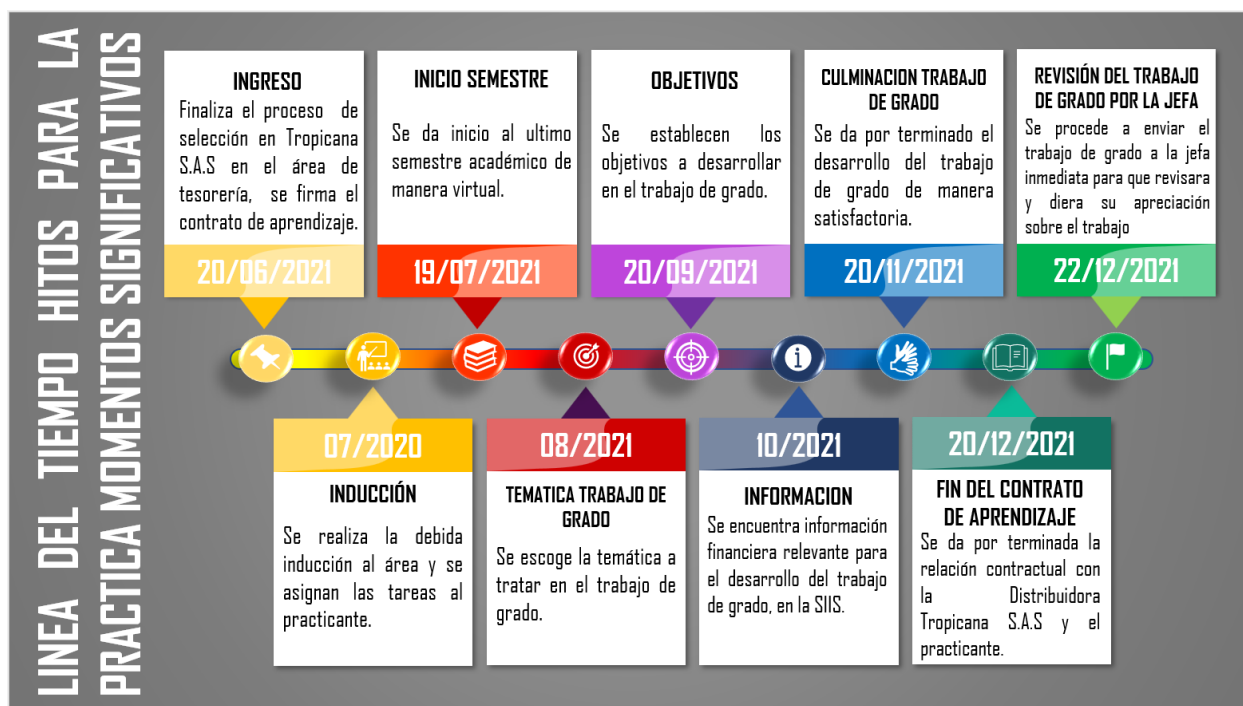
<b>Funciones estratégicas</b>	<b>Funciones operativas</b>	<b>Estratégico-operativas</b>
Diligenciar, actualizar y completar información de clientes, nóminas y proveedores en el software contable de la organización.	Recibir y verificar soportes de los egresos de las demás sedes vinculadas a Tropicana Medellín,	Realizar y enviar soportes a los proveedores con las notas y anexos importantes.
Realizar pagos de caja menor, nominas, anticipos, viáticos. Etc.	Realizar las auditorías mes por mes de los egresos de toda la organización.	
Verificar notas, valores y anexos de los soportes y que coincidan con los datos suministrados por el software contable de la empresa.	Búsqueda de soportes de egresos tanto de acreedores como de proveedores.	
	Dar soporte y/o ayuda a los compañeros encargados de las cuentas y facturación de los proveedores y acreedores	

*Fuente: Elaboración propia con información de la organización (2021) Funciones centrales de la práctica – otras actividades.*

Todas estas labores se realizar durante un periodo de seis meses a partir del momento en el que se firma el contrato de aprendiz el día 20 de junio, por ente, es el 20 de diciembre, el día que se dará por culminada la vinculación en esta organización.

- **Línea de tiempo a partir de los hitos del proceso de práctica**

Figura 5. Línea de tiempo a partir de los hitos del proceso de práctica



Fuente: Elaboración propia (2021) Línea de Tiempo Hitos.

## 2. DESARROLLO

### 2.1 Ejes de problematización a partir de la experiencia

La distribuidora, en los últimos años ha tenido un aumento en clientes y pedidos que a su vez conlleva a mayor cantidad productos a distribuir, lo que empezó a generar una problemática en la organización, dado que no daba abasto ante la creciente demanda de productos de los clientes, pues sus proveedores le exigían pagar sus obligaciones

con ellos para así poder despacharle a Tropicana los productos que le demandaban, por otro lado, Tropicana al venderle a crédito a sus clientes no tenía la suficiente liquidez para cancelar sus cuentas con los proveedores sus consumidores, en ocasiones esta demanda de pedidos por parte de los clientes no era posible satisfacerla dado posee algunos proveedores le tienen un cupo limitado a Tropicana, como es el caso puntual de Productos Familia S.A, que, a la hora de venderle sus productos a la organización, le da un crédito de alrededor \$1.500'000.000 (mil quinientos millones de pesos) que muchas veces, según información interna, no daba abasto ante las necesidades de los clientes de Tropicana; y esto soporta la necesidad de esta empresa de tomar decisiones sobre los métodos de pago y cobranza como Factoring y Confirming.

Igualmente, la distribuidora posee algunos proveedores los cuales requieren un pago inmediato o simplemente no se pueden permitir la espera del vencimiento del tiempo pactado entre las dos partes para el pago del crédito por la venta de sus productos o servicios, dado que necesitaban flujo de caja para cumplir con sus obligaciones financieras como empresas, por ende, con el motivo de satisfacer esta necesidad de los proveedores gestionan diferentes formas de cancelar estas facturas; por ello, los cuales Tropicana ha implementado nuevas formas de pago y de cobranza, como Factoring (inició operación en el 2019) con el cual se pretendía pactar con proveedor el pago de algunas cuentas manera más oportuna de parte de la entidad financiera en cuestión, para luego, la distribuidora renegociar estas obligaciones con la entidad financiera, por otro lado, también está el Confirming (inició su operación en 2020) y este método de pago son dineros que reciben los proveedores de parte de una entidad bancaria en específica, a nombre de Tropicana con el fin de saldar las cuentas en un plazo mucho más corto, y posteriormente Tropicana se encarga de desembolsarle el

dinero al banco; todo esto con la intención de satisfacer las necesidades de sus clientes y proveedores. Cabe resaltar que estas dos modalidades tanto la de pago pago como la de cobranza se les aplican a cuatro (4) proveedores de un aproximado total de noventa (90) e igualmente se le aplican confirming a un (1) cliente de un aproximado total ocho mil ciento setenta y cuatro (8174).

Esto se vio más como una oportunidad que como un problema, dado que, aprovecha el concepto que ofrecen algunos proveedores como el tema de pronto pago, y dicha oportunidad la empresa la enfocó principalmente en que, al estar pagando antes, la organización se estaba liberando cupos de crédito con los proveedores, pagando mercancía a un valor menor por el hecho de la optimización del pago, e indirectamente, estos descuentos tienen un efecto positivo para el balance de pérdidas y ganancias, igualmente genera buena relación con los proveedores y acreedores ya que muestra que Tropicana está dispuesta a negociar con ellos teniendo en cuenta sus necesidades puntuales y por ultimo pero no menos importante, esto también genera buenas relaciones con las entidades financieras que intervienen con estos servicios financieros, debido a que se manejan grandes cantidades de dinero en estas operaciones.

Igualmente, la adopción de estos modelos de pago supone diferentes beneficios para la organización como en los estados financieros, pues reduce los costos totales de los productos y/o servicios que la organización paga a sus proveedores siempre y cuando se aproveche el concepto del pronto pago, y por último, mejora el relacionamiento con estos proveedores, ya que les está generando flujo de caja a un plazo más corto del pactado o dado el caso, soluciona el incremento de intereses por mora, todo esto desde el Confirming.

Por su parte, el Factoring ayuda con la eliminación de la incertidumbre precisamente con la fecha de cobro, que normalmente es de sesenta (60) días, este servicio genera una liquidez de manera más inmediata que para la organización es muy importante, pues le permite pagar sus obligaciones con los proveedores y liberar crédito para así satisfacer la demanda de los clientes, también externalizar el cobro ya se quita la responsabilidad de estar cobrando a sus clientes generando incomodidades con ello, pues al externalizar este, los clientes pueden renegociar con la entidad financiera para así pagar esta obligación de una manera más cómoda para ellos pues igualmente, puede disponer de financiación de manera flexible.

Por otro lado, para concluir, a pesar de que la distribuidora ya está aplicando estos métodos de pago y cobranza, hasta ahora no se ha hecho la debida investigación sobre las consecuencias reales del Confirming y del Factoring en Tropicana S.A.S. Por ende, los anteriores beneficios mencionados son supuestos, pues son expectativas que sobre el papel tiene la organización frente a estos servicios implementados

Dada la problemática anteriormente planteada se pregunta ¿Cuál es el impacto financiero de la aplicación del Factoring y del confirming como métodos de pago en la organización Tropicana S.A.S?

- **Acciones de la organización en torno a la problemática identificada**

Frente a esta situación de no tener liquidez para cancelar a los proveedores y así liberar cupo con estos para poder realizar los despachos demandados a los clientes, en el año 2019 la organización decidió implementar el factoring, este servicio financiero lo

aplica la distribuidora con cuatro proveedores ofrecido por la entidad bancaria Bancolombia, como un método de cobranza, mediante el cual Tropicana le cede cuentas de algunos clientes (clientes los cuales estuvieran de acuerdo con esta modalidad) a la entidad financiera, cuya entidad saca su comisión del valor total y el resto de lo paga a Tropicana, para luego renegociar con el cliente en cuestión el pago de dichas facturas, todo esto con la intención de aumentar el flujo de caja en la distribuidor, para así, pagar sus deudas a corto plazo y liberar los cupos con sus proveedores para así satisfacer las necesidades de los clientes que demandaban de sus productos.

Posteriormente, en el año 2020, Tropicana, a petición de algunos proveedores, los cuales según sus necesidades exigían el pago de sus obligaciones con estos de manera adelantada, mientras que, por otro lado, la demanda de sus productos seguía en aumento y la distribuidora volvía a llegar a los topes de los cupos que tenía en los créditos con algunos de sus proveedores, lo que generaba nuevamente la problemática que conllevó a la distribuidora a aplicar el Factoring, por ende, Tropicana, al verse nuevamente imposibilitada con esta situación, por ende decide adoptar otro servicio financiero, el confirming, este desde el Banco Santander, el cual le permite, con la ayuda de la entidad financiera encargada, pagar sus obligaciones de manera más rápida, de manera que en algunos casos, este hecho le generaba beneficios en los costos de estas cuentas, pues de estos cuatro proveedores ofrecen pronto pago, según los plazos pactados entre proveedor y Tropicana, e igualmente generaba otra vez la liberación de cupo con estos mismos.

- **Acciones del estudiante en torno a la problemática identificada**

Como acción central se propone sistematizar el impacto financiero de la aplicación del Factoring y del Confirming como métodos de pago y cobranza en la organización Tropicana S.A.S, mediante un estudio de los pro y contra desde un punto de vista financiero. En tal sentido se diseñan las siguientes acciones específicas:

- Identificar el impacto financiero de la aplicación del Factoring y del Confirming como métodos de pago en la organización Tropicana S.A.S
- Caracterizar los beneficios y desventajas desde un punto de vista financiero del Factoring y Confiming en Tropicana S.A.S
- Evaluar la conveniencia de la implementación de las estrategias (Confirming y Factoring) en la organización

## **2.2 Contexto Teórico**

### **Gestión financiera**

Según Padilla (2012) citando a Sánchez (2006) “la gestión financiera es un proceso que involucra los ingresos y egresos atribuibles a la realización del manejo racional del dinero en las organizaciones y, en consecuencia, la rentabilidad financiera generada por el mismo” esta rentabilidad la define Amondarain, J (2018) como la capacidad efectiva de la empresa para obtener rendimientos a partir de los capitales invertidos y recursos disponibles.

Esto nos permite definir el objetivo básico de la gestión financiera desde dos elementos: la generación de recursos o ingresos, incluyendo los aportados por los asociados; y, en segundo lugar, la eficiencia y eficacia o esfuerzos y exigencias en el

control de los recursos financieros, para obtener niveles aceptables y satisfactorios en su manejo, según Sánchez (2006) citado por Padilla (2012) (pág. 2)

Igualmente, Padilla (2012) citando a Camacho y López (2007) expresa que la gestión financiera es aquella disciplina que se ocupa de determinar el valor y tomar decisiones. La función primordial de las finanzas es asignar recursos, lo que incluye adquirirlos, invertirlos y administrarlos. La gestión financiera se interesa en la adquisición, financiamiento y administración de activos con alguna meta global en mente. La gestión financiera se encarga de analizar las decisiones y acciones que tienen que ver con los medios financieros necesarios en las tareas de dicha organización, incluyendo su logro, utilización y control. La gestión financiera es la que convierte a la misión y visión en operaciones monetarias (pág 3).

Dado lo anterior, la Distribuidora Tropicana S.A.S desde el area de tesorería, cartera, contabilidad y administracion, se realizaron reuniones con la intención de lograr una estructura de capital optima con la implementacion de estos nuevos servicios financieros, esta estructura de capital óptima, según Weston y Brigham (1995) “es la que logra un equilibrio entre el riesgo y el rendimiento” y así generar recursos o ingresos a la distribuidora.

### **Sistema financiero**

El sistema financiero colombiano está conformado por los establecimientos de crédito (EC), las entidades de servicios financieros (ESF) y otras entidades financieras, las cuales, en su mayoría, se han agrupado mediante la figura de los conglomerados

financieros, haciendo presencia tanto en el ámbito interno como externo (Banco de la República, 2015). También es la forma en que se canalizan recursos desde las personas que tienen un excedente económico hacia las que necesitan dinero para financiación (Bancoldex, 2018).

El sector financiero colombiano está conformado por las instituciones financieras y sus fondos administrados. Bajo la vigilancia de la Superintendencia Financiera se encuentran las siguientes clases de instituciones que se encargan de captar, administrar y colocar recursos, tanto de las empresas como de las personas (Banco de la República, 2015).

Dentro de estas instituciones, se encuentran los establecimientos de crédito (bancos, corporaciones financieras, compañías de financiamiento y cooperativas financieras), sociedades de servicios financieros (fiduciarias, administradoras de pensiones y cesantías, depósitos, y sociedades de capitalización), entidades aseguradoras (compañías de seguros, compañías de reaseguros y cooperativas de seguros), intermediarios de seguros y reaseguros (agencias de seguros y corredores de reaseguros) y por último las sociedades comisionistas de bolsas (bolsas de valores).

Estas entidades ofrecen diferentes productos y servicios financieros que se adaptan a las necesidades de las personas y de las empresas por medio de productos bancarios, productos de inversión, planes de pensiones y productos de seguros, entre otros (Bancoldex, 2018)

Dichos productos financieros no son proporcionados por una misma entidad, por ello hay compañías especializadas en diferentes productos y servicios financieros, compañías entre las cuales, se tienen:

**Establecimientos de Crédito:** estos, según Bancoldex (2018) son instituciones financieras donde su objetivo principal es la captación del dinero del público en depósitos como cuentas de ahorro o corrientes e igualmente como en CDT y CDAT'S, para a posteriori ponerlos a través de préstamos, descuentos, anticipos u otros servicios de crédito, algunos de los establecimientos de crédito son:

- Establecimientos Bancarios
- Corporaciones Financieras
- Cooperativas Financieras
- Compañías de Financiamiento Comercial

También hay **Sociedades de Servicios Financieros** y su función es la prestación de servicios adicionales y ligados con la actividad financiera, entre estas sociedades se encuentran, según Bancoldex (2018):

- Sociedades Administradoras de Pensiones y Cesantías
- Almacenes Generales de Depósito
- Sociedades Fiduciarias

Igualmente existen las **Sociedades de Capitalización**, según Bancoldex (2018) cuyo propósito es estimular el ahorro, a través de desembolsos únicos o regulares, donde se estos desembolsos de pueden devolver de manera anticipada o mediante sorteos.

**Entidades Aseguradoras** su finalidad es realizar negocios de seguros. Y entre estas entidades, según Bancoldex (2018) se tienen:

- Las Cooperativas de Seguros
- Intermediarios de Seguros y Reaseguros, estas organizaciones deben especializarse en brindar dichos servicios y realizar actividades de seguros principalmente para el beneficio de sus propios colegas y las comunidades con las que están relacionados, según Bancoldex (2018). los cuales son:

- Los corredores de Seguros
- Las agencias de Seguros
- Los agentes de Seguros
- Corredores de Reaseguros

Por otro lado, se hace necesario tener claridad sobre algunos conceptos financieros de carácter cualitativo, debido a que estos nos darán resultados y ayudaran para soportar el análisis y las conclusiones de estos, pues con estos se puede evidenciar el cambio, el efecto o el impacto en términos financieros que provocaron la aplicación de estas estrategias de pago y de cobranza en la organización, como lo son el Factoring y el Confirming.

## **Indicadores Financieros**

Los indicadores financieros son una razón (división) entre dos o más variables, tomadas de la información histórica proveniente de los estados financieros (Sánchez, 2008), y su resultado permite evaluar el desempeño de la organización en términos operativos, de inversión y de las distintas fuentes de financiación (Murillo, Ruiz y Benavides, 2013). Algunos indicadores se expresan en porcentaje y otros en número de veces, respetando una dinámica asociada al signo. Además, son usados con el propósito de realizar comparaciones (Nava, 2009).

Anaya, (2002) los define como el procedimiento de evaluación administrativo y financiero más aplicado en el medio se basa en la combinación de dos o más grupos de cuentas, con el fin de obtener un índice cuyo resultado permite tener alguna característica especial de dicha relación. En este caso específico, Para Tropicana S.A.S es necesario evaluar estos indicadores:

**Indicadores de Liquidez:** Los indicadores de liquidez de una organización, según, Mantilla (2013), es juzgada por la capacidad para saldar las obligaciones a corto plazo que se han adquirido a medida que éstas se vencen. Se refieren no solamente a las finanzas totales de la empresa, sino a su habilidad para convertir en efectivo determinados activos y pasivos corrientes. Estos son tres:

1. **Razón corriente:** Indica la capacidad que tiene la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras, deudas o pasivos a corto plazo. Al dividir el activo

corriente entre el pasivo corriente, sabremos cuantos activos corrientes tendremos para cubrir o respaldar esos pasivos exigibles a corto plazo, esto según Mantilla (2013), la fórmula de este indicador es la siguiente:

$$\text{Razon corriente} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

**2. Prueba Ácida:** Mantilla (2013) Revela la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, pero sin contar con la venta de sus existencias, es decir, básicamente con los saldos de efectivo, el producido de sus cuentas por cobrar, sus inversiones temporales y algún otro activo de fácil liquidación que pueda haber, diferente a los inventarios., se calcula por medio de la siguiente fórmula:

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

**3. Capital de trabajo:** Muestra el valor que le quedaría a la empresa, después de haber pagado sus pasivos de corto plazo, permitiendo a la Gerencia tomar decisiones de inversión temporal, según Mantilla (2013) se determina mediante la siguiente fórmula:

$$\text{Capital de trabajo} = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$$

También se hace necesario tener en consideración los siguientes indicadores para dar un desarrollo óptimo a este trabajo de grado, ya que arrojan resultados, los

cuales después de su debido análisis ayudan a dar soporte a los resultados y conclusiones.

- **Ciclo Operacional:** Según Mantilla (2013) este indicador mide tiempo que una empresa tarda en cumplir con el proceso completo de producción y venta de un bien se calcula así:

$$\text{Ciclo Operación} = R. \text{Inventario} + R. \text{Cartera} - R. \text{Proveedores}$$

R= Rotación.

**Indicadores de endeudamiento:** Según Qurius, (2015) Permiten medir el grado de autonomía financiera de la empresa para tener en cuenta en decisiones de financiación tanto a largo como a corto plazo, entre los cuales, se tienen:

- **Endeudamiento Total:** Es un indicador que representa la relación entre pasivo y activo total, correspondiente a la ratio de endeudamiento de la empresa, es decir, la ratio del capital social soportado por un tercero sobre el capital aportado por socios o accionistas, e indica, según Mantilla (2013) que, por cada peso invertido en activos, cuánto está financiado por terceros y qué garantía está presentando la empresa a los acreedores.

$$\text{Endeudamiento Total} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$$

- **Endeudamiento a Corto y Largo plazo:** Estos indicadores exponen cómo los activos de la empresa están respaldados por capital de terceros a corto o largo plazo, es decir, indican cómo se causa la financiación de la deuda de la empresa (si son financiación a corto o largo plazo). Mantilla (2013)

$$\text{Endeudamiento Largo Plazo} = \frac{\text{Pasivo No Corriente}}{\text{Pasivo Total}}$$

$$\text{Endeudamiento Corto Plazo} = \frac{\text{Pasivo Corriente}}{\text{Pasivo Total}}$$

**Indicadores de Apalancamiento:** Estos indicadores, según (Fernández, 2018) comparan el endeudamiento a través de terceros con los recursos de los socios o accionistas de la empresa, con la intención de determinar sobre cuál de las dos partes recae mayor riesgo.

- **Apalancamiento Deuda Ebitda:** mide la capacidad que tiene la empresa de pagar su deuda. De otro modo, mide el tiempo en cantidad de años que necesita la empresa para pagar su deuda a base de EBITDA, es decir, sin tener en cuenta los intereses, impuestos, amortizaciones y depreciaciones. (Garcia, 2017)

$$\text{Apalmto. Deuda Ebitda} = \frac{(\text{Oblig. Fcras L. Plazo} + \text{Oblig. Fcras C. Plazo})}{(\text{U. Operacional} + \text{Amortizacion y Depreciacion})}$$

Apalmto= Apalancamiento                      L= Largo

Oblig= Obligaciones                              C= Corto

Fcras= Financieras                                U= Utilidad

- **Apalancamiento Leverage:** Este indicador mide hasta qué punto está comprometido el capital de los propietarios de la empresa con respecto a sus acreedores. El Leverage determina la proporción con que el capital propio y los acreedores participan en el financiamiento de los activos. (Báez, 2016)

$$\text{Apalancamiento leverage} = \frac{\text{Pasivos}}{\text{Patrimonio}}$$

- **Margen Bruto:** Este indicador se refleja en porcentaje lo que muestra la utilidad bruta frente a los ingresos operacionales netos en un mismo periodo de tiempo e indica, según Mantilla (2013) que, por cada peso vendido, cuánto se genera para cubrir los gastos operacionales y no operacionales. para efectos de su cálculo debemos:

$$\text{Margen Bruto} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}}$$

- **Margen Operacional de Utilidad:** Este indicador muestra los fondos restantes de la organización después de los gastos operativos, calculados de la siguiente manera. Mantilla (2013)

$$\text{Margen operacional} = \frac{\text{Utilidad operacional}}{\text{Ventas}}$$

- **Margen de Rentabilidad del Patrimonio:** Refleja el rendimiento tanto de los aportes como del superávit acumulado, el cual debe compararse con la tasa de oportunidad que cada accionista tiene para evaluar sus inversiones. Mantilla (2013).

$$\text{Margen de Patrimonio} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$$

- **Margen neto:** Es la relación, según Mantilla (2013), que existe de las utilidades después de ingresos y egresos no operacionales e impuestos, que pueden contribuir o restar capacidad para producir rentabilidad sobre las ventas, se calcula así:

$$\text{Margen Neto} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}}$$

- **ROE:** Este es un indicador que sirve para determinar el nivel de rentabilidad de una organización, por ende, entre más alto sea este indicador, mayor rentabilidad tendrá la empresa en cuestión. Puede verse como una medida de la ganancia obtenida de los recursos utilizados, generalmente expresado como un porcentaje. (Pedrosa, 2016)

$$\text{ROE} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Total Activos}}$$

- **ROA:** Este indicador muestra la capacidad de los activos que posee la empresa para generar ingresos o renta de estos mismos. En donde el beneficio es el

beneficio conseguido antes de los costes financieros y el efecto impositivo, mientras que el activo también puede ser también el activo total medio. (García, Ivan, 2017)

$$ROA = \frac{\text{Beneficios Ebitda}}{\text{Total Activos}}$$

- **Ebitda:** Este indicador, también es conocido como utilidad bruta, pues, es el resultado antes de los gastos financieros. Es decir, determina las ganancias o la utilidad obtenida por una empresa o proyecto, sin tener en cuenta los gastos financieros, los impuestos y demás gastos contables que no implican salida de dinero en efectivo, como las depreciaciones y las amortizaciones. En otras palabras, determina la capacidad de generar caja en la empresa. Mantilla (2013)

$$Ebitda = \text{Ingresos} - \text{Costo de ventas} - \text{Gasto de operación}$$

Igualmente, a parte de los indicadores que nos mostraran el impacto en los últimos años del factoring y el confirming es necesario también, tener en consideración estos conceptos de los servicios financieros sobre los cuales se conlleva el desarrollo de este trabajo, estos, los prestan, para este caso específico dos entidades bancarias, Bancolombia y Banco Santander, los cuales hacen parte de los establecimientos de crédito, anteriormente mencionados .

## **Factoring**

El Banco Santander define al Factoring como una herramienta de financiación comercial a corto plazo. Su ventaja primordial sobre los demás instrumentos financieros es que concede capacidad de financiación a los clientes a mientras que va facturando (Banco Santander, 2021)

Por otro lado (BBVA, 2017), lo define como un mecanismo a través del cual, una empresa cede un crédito (una factura o derecho de cobro) a una entidad financiera (factor) a cambio de que le abone esa cantidad de dinero.

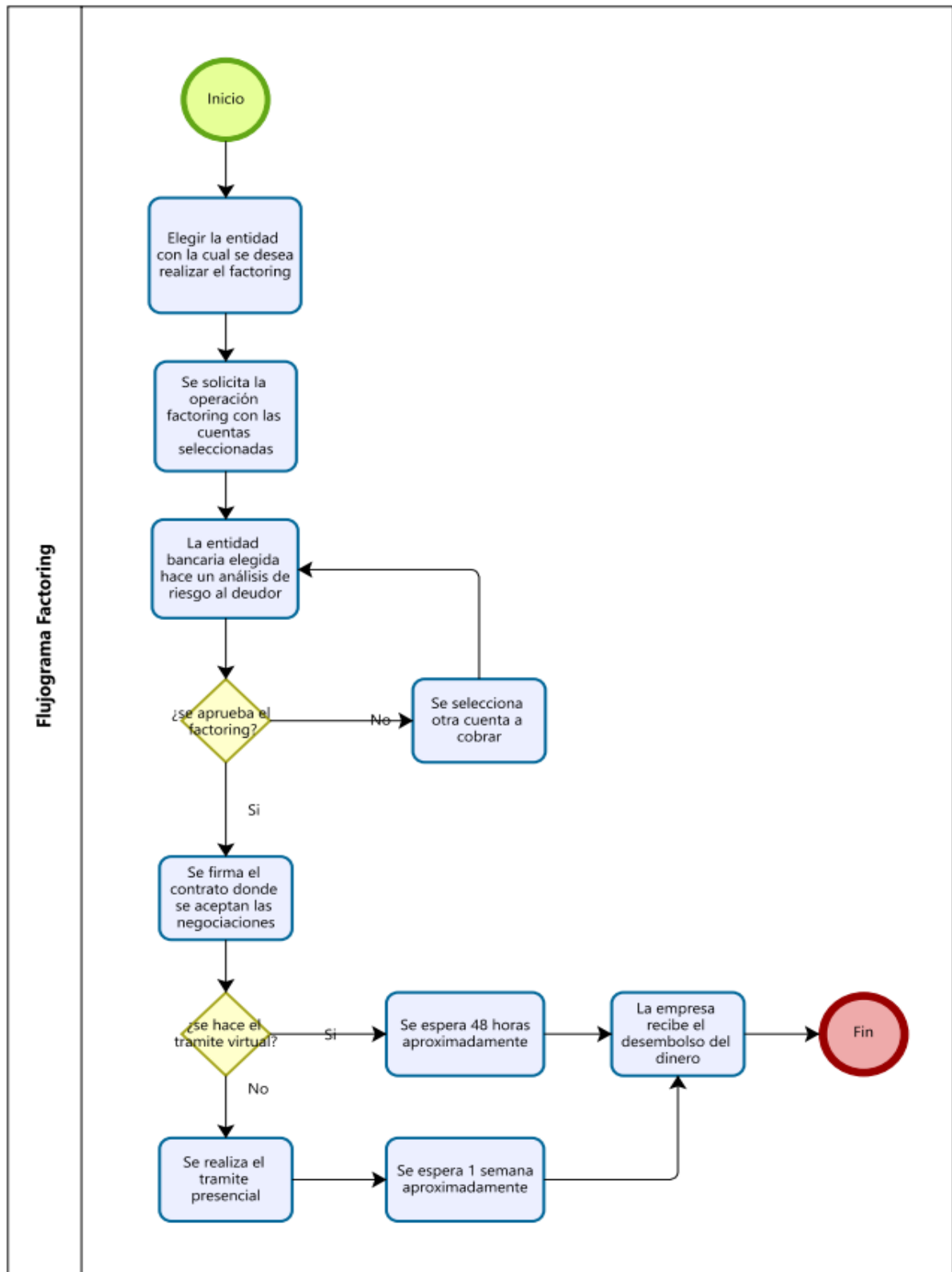
Franco de la Cuba (2006) lo define como: “aquella operación donde una empresa trasmite, con o sin exclusividad, los créditos que tiene frente a terceros como consecuencia de su actividad comercial, a un factor (empresa financiera), el cual se encarga de la gestión y contabilización de tales créditos, pudiendo asumir el riesgo de insolvencia de los deudores de los créditos cedidos o no (“con o sin recurso”) así como la movilización de tales créditos mediante el anticipo de ellos a favor de su cliente; servicios desarrollados a cambio de una prestación económica que el cliente ha de pagar (comisiones, intereses, gastos, etc.) a favor del factor”.

### **¿Quiénes participan del factoring?**

La operación de factoring ocurre entre 3 partes: la primera es la institución que ofrece el crédito y es responsable por la concesión del crédito; la segunda es la empresa que necesita generar el crédito comercial; y el tercer agente es el deudor que tiene la obligatoriedad de pagar los créditos concedidos, según Diario de León (2021), para este caso, el documento que soporta esta operación se llama “Contrato de Afiliación al

servicio de Factoring Electrónico” que como su nombre lo indica es un documento electrónico.

Figura 6. Paso a paso para hacer efectivo el factoring.



Fuente: Elaboración propia con información de OMNI LATAM (2021) Paso a paso Factoring.

## **Tipos de Factoring**

Según (Diario de León, 2021) existen dos tipos de factoring utilizados por las empresas: el factoring con recurso y sin recurso; la diferencia principal entre ellos es el acuerdo existente entre el factor y el cedente:

- Factoring con recurso: La empresa que solicita la contratación del factoring deberá asumir el riesgo de la insolvencia del deudor si éste no hace el pago de la factura.

- Factoring sin recurso: La empresa financiera es quien asume el riesgo de impago del deudor.

Como forma de corroborar con la operación de facturación, hay dos tipos más de factoring según (Diario de León, 2021) que están enfocados en el papel de notificar o no a los deudores sobre la concesión del derecho de cobro:

- Factoring con notificación: un ejemplo de factoring con notificación es cuando una empresa que vende un servicio o producto a otra empresa le comunica a esta última que concedió su derecho de cobro a una entidad bancaria. Por lo tanto, cuando el deudor es notificado debe pagar al banco dentro de los términos y plazos acordados por la institución.

- Factoring sin notificación: en este tipo de factoring en el momento en que el deudor paga la cuenta, este valor será compensado por la empresa y no por la entidad bancaria; de esta manera, la empresa debe ingresar el valor total pagado a la caja de esta.

Figura 7. Ventajas y desventajas del Factoring.

Nota: Tropicana aplica el factoring con cuatro (4) proveedores, por ende, es cliente.	
Ventajas	Desventajas
Anticipo de crédito: esta es ciertamente una de las ventajas más apreciadas por las empresas que desean mantener la liquidez de las finanzas, pues como proveedores reciben el pago de sus clientes de manera más oportuna.	Las operaciones financieras siempre tienen un costo y el alto costo del factoring representa una de sus desventajas.
Permitir tener claridad de la fecha de cobro: si la empresa ya hizo la operación de factoring con el banco es sólo aguardar recibir el valor del pago para que las cuentas estén al día.	Por lo general las entidades del factoring cobran una comisión sobre cada operación de crédito que puede ser de entre 2% a 3% del total.
Disponer de una financiación de manera flexible, en el momento de renegociar la deuda con el deudor.	En algunos casos la entidad financiera puede negarse a conceder los créditos anticipados a algunos clientes, debido al historial crediticio de este último y eso puede dificultar la operación, pues la empresa acreedora deberá renegociar con la fiadora sin contar con la entidad financiera, afectando las finanzas de la empresa fiadora, dado que cambia los términos pactados desde un principio con crédito.
No se generan deudas para la empresa: para el acreedor, hecho de que, como empresa proveedora, intercambie los derechos de cobro con el banco, este último le garantiza la liquidez en la caja sin crear una deuda.	
Externalizar la gestión del cobro: permite que la empresa no tenga gastos adicionales para hacer la gestión del cobro al cliente, pues otra empresa se ocupará.	Otra de las desventajas es que los clientes con la interferencia de un tercer agente en el cobro de la factura pueden no sentirse muy cómodos, generando así un deterioro en la relación con la empresa acreedora o proveedora; por lo tanto, es muy importante hacer una clara comunicación sobre la operación con los clientes.
Mejora de la capacidad de financiación del negocio.	

Fuente: Elaboración propia con información de (Diario de León, 2021) Ventajas y desventajas del Factoring

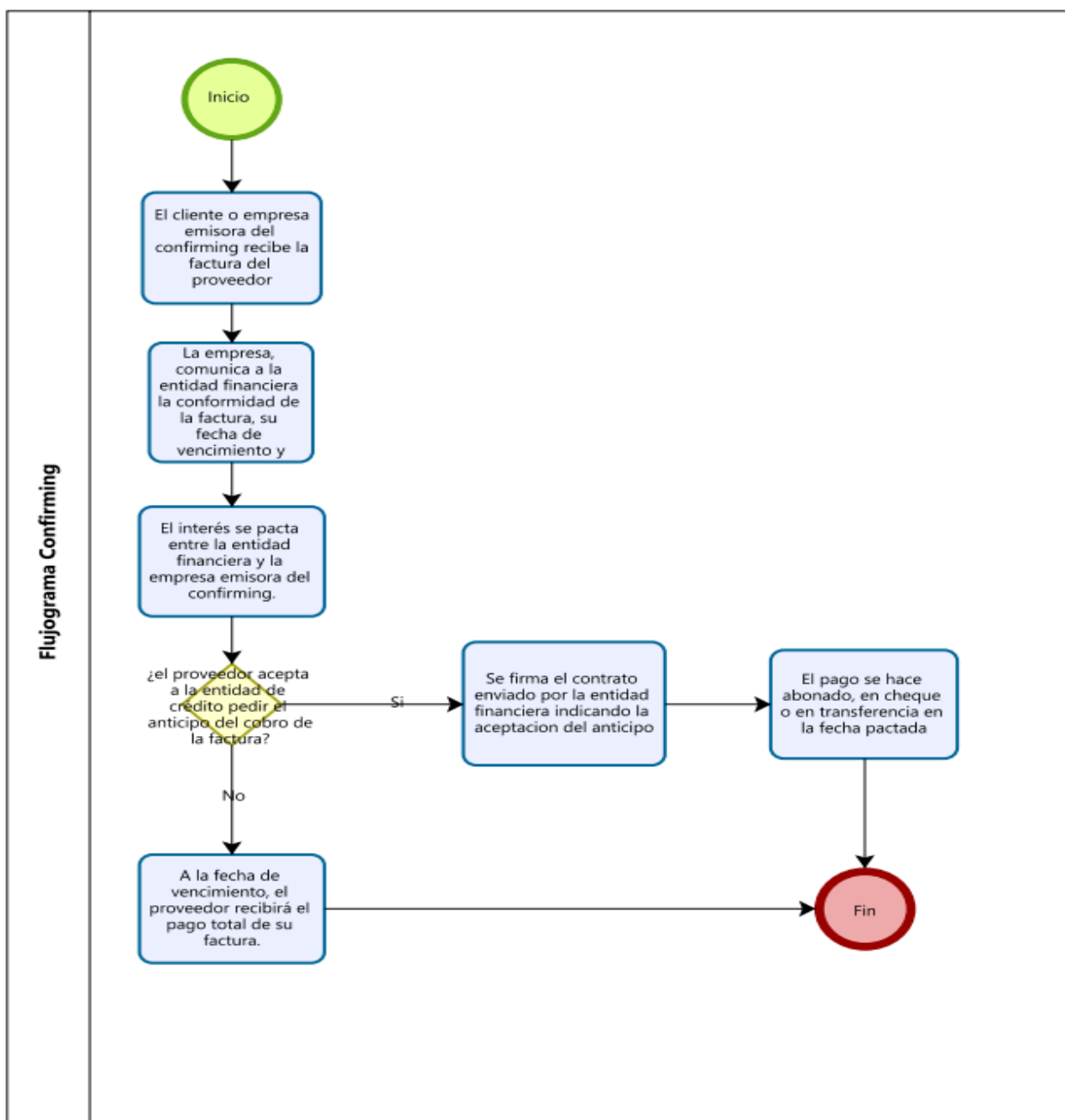
## **Confirming**

El Banco Santander los define como; Confirming es un servicio financiero que permite gestionar los pagos de una empresa a sus proveedores. La entidad financiera que ofrece el Confirming adelanta el importe de la factura en cuestión al proveedor, que podrá cobrar esta factura de manera anticipada financiándola, antes de su fecha de vencimiento (Banco Santander, 2021).

Sanz Santolaria ( 2005) el confirming es, pues, un producto o medio de pago que garantiza al acreedor la percepción de la deuda. Esta garantía contempla el pleno reconocimiento del pago, y que el mismo se realizará en el término de tiempo acordado y será abonado por una entidad financiera.

Astorga Sánchez (2012) El Confirming se puede definir como un acuerdo entre una entidad de crédito y una empresa (cliente), por el cual la entidad de crédito gestiona los pagos de la empresa a sus proveedores, ofreciendo al proveedor la posibilidad de cobrar las facturas con anterioridad al vencimiento establecido a cambio de un tipo de interés en concepto de anticipación de la obligación y pago de la empresa al proveedor. Adicionalmente, la entidad de crédito puede ofrecer otros servicios al cliente, como la financiación en caso de que no disponga de fondos en el momento del vencimiento de la deuda, o el caso opuesto, un depósito en caso de que tenga excedente antes del vencimiento.

Figura 8. Paso a paso para hacer efectivo el Confirming.



Fuente: Elaboración propia con información de (Novicap, 2020) Paso a paso confirming.

### Tipos de Confirming

Existen varios tipos de Confirming según las fórmulas de pago del cliente:

- **Confirming estándar:** es la modalidad mediante la cual el banco gestiona los pagos de su cliente a sus proveedores, ofreciéndoles a estos la opción de anticipar sus facturas pendientes de cobro (Banco Santander, 2021).

- **Pronto pago financiado:** en esta modalidad el cliente y el proveedor pactan una fecha de pago anterior a la del vencimiento de la factura, a cambio se negocia un descuento por pronto pago de la factura. En esta opción de Confirming el cliente envía al banco la factura que tiene que pagar, abonando al momento al proveedor, financiando así al cliente hasta el vencimiento originario de las facturas, fecha en la que carga en cuenta el importe adelantado, más comisiones e intereses (Banco Santander, 2021).

- **Pago financiado:** en este tipo de Confirming el cliente paga la factura a su proveedor en la fecha de vencimiento, y financia dicho pago a un determinado plazo, transcurrido el cual el banco le cargará en cuenta el pago financiado, más comisiones e intereses (Banco Santander, 2021).

Figura 9. Ventajas y desventajas del Confirming

<p>Nota: Tropicana aplica el confirming con cuatro (4) proveedores, por ende, es cliente, igualmente, un (1) cliente aplica el confirming con Tropicana, entonces, también es proveedor.</p>	
Ventajas	Desventajas
<p><b>Al cliente</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mejorar las relaciones comerciales con sus proveedores.</li> <li>• Reducir la gestión administrativa.</li> <li>• Posibilidad de obtener un descuento en las facturas de sus proveedores superior al coste de la financiación</li> <li>• Financiar los pagos a sus proveedores.</li> </ul>	<p><b>Al cliente</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Reducir el número de entidades financieras con la misma cantidad de trabajo.</li> <li>• El cliente asume todos los compromisos derivados de la compra realizada, ya que es conforme a la factura.</li> </ul>
<p><b>Al proveedor</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Una ágil gestión de sus facturas</li> <li>• Cobrar al contado o a vencimiento, según le convenga.</li> <li>• Eliminar la posibilidad de impago en caso de Confirming sin recurso</li> <li>• Acceso a financiación, sin consumir su propia línea de crédito.</li> </ul>	<p><b>Al proveedor</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• El proveedor tiene que asumir el coste de la recogida por adelantado.</li> <li>• El proveedor debe trabajar con una entidad financiera determinada.</li> </ul>

Fuente: elaboración propia con información de (Banco Santander, 2021) y (financiacion.org, 2019) Ventajas y desventajas del Confirming.

## Normativa

En Colombia, el Factoring y el Confirming son unos de los modelos de negocio FinTech, aunque ya se ofrecían desde antes de que se creara este último concepto, los cuales, según (Estudio Legal Hernández, 2020) son esquemas de negociación que

ofrecen determinado servicio financiero a través de una plataforma virtual de internet, tratándose de un préstamo, de una cuenta bancaria, o del financiamiento alternativo como el Factoring o Confirming, este se encuentra mayormente regulado en diversas normativas.

Cuya (2016) citando a (Pollari, 2016) dice que, FinTech es un término que alude a la integración de las “finanzas” y la “tecnología”, y que se utiliza para denominar a un fenómeno que ha acelerado el ritmo de cambio en el sistema financiero tradicional aportando innovación y un valor diferencial. Las FinTech son startups no financieras que se caracterizan por generar innovación en productos y servicios, donde las nuevas soluciones se realizan con tecnología financiera ágil y flexible, redefiniendo el panorama competitivo del tradicional sector financiero. El uso de nuevas tecnologías busca generar soluciones de valor que transformen cada uno de los segmentos en la industria financiera. (pág. 2)

Noya (2016) Las fintech son aquellos startups de tecnología financiera que plantean competir en algún producto o servicio con la banca tradicional. Las fintech han tenido éxito, al ser más rápidas que los bancos a la hora de aprovechar la innovación tecnológica para desarrollar productos bancarios más centrados en el usuario, a un coste menor o con una mejor experiencia de cliente, optimizados para los canales digitales.

Primeramente, se tiene la Ley 1231 de 2008 esta es reconocida como la disposición que sentó las bases del contrato de Factoring, pues al modificar el Código de Comercio para convertir la factura en un título valor le brindó seguridad jurídica a esta actividad. Posteriormente, el (Decreto 3327, 2009) reglamentó e hizo precisiones sobre la Ley 1231 de 2008 (Estudio Legal Hernández, 2020).

Esta (ley 1231, 2008, art. 1) menciona que el (Decreto 410, 1971, art. 772) del Código de Comercio, quedará así: Una factura es un valor que un vendedor o proveedor de servicios puede emitir y entregar o enviar a un comprador o beneficiario de servicios. No se emitirán facturas que no correspondan a los bienes en efecto entregados o servicios efectivamente prestados en virtud de contratos orales o escritos. (Congreso de la República, 2008)

El emisor del proveedor o prestador de servicios emitirá el original y dos copias de la factura. Para todos los efectos legales del carácter de título del valor de la factura, el original firmado por el emisor y el obligado será el valor del título transferible endosado por el emisor y deberá ser conservado por el emisor, vendedor o prestador de servicios. Una copia será entregada al deudor y la otra será controlada por el emisor para su registro contable. (Congreso de la República, 2008)

Bustos Vásquez (2008) a cerca de la (ley 1231, 2008) menciona que , al unificar la factura como título valor, Esta intención brinda posibilidades de liquidez a los micro, pequeños y medianos empresarios, a través del mecanismo del factoring, genera la posibilidad de obtención de recursos líquidos a través de la negociación de las facturas, lo cual conlleva un costo asociado que corresponde a la rentabilidad del comprador de la factura; pero ignora el legislador que esta figura ha estado disponible en el mercado desde hace varios años como una posibilidad, sin necesidad de modificar las normas existentes. Los micro, pequeños y medianos empresarios siempre han podido desarrollar mecanismos de liquidez a través de la figura del factoring, incluso con las denominadas facturas de venta.

También está el (Decreto 660, 2011) indica que en los casos en que el Factor se encuentre vigilado por la Superintendencia Financiera de Colombia, los contratos de factoring y confirming se encontrarán exentos del gravamen a los movimientos financieros (Estudio Legal Hernández, 2020).

El (Decreto 1074, 2015) “Por medio del cual se expide el Decreto Único Reglamentario del Sector Comercio, Industria y Turismo”, regula ampliamente la actividad del Factoring y del confirming, desarrollada por los factores constituidos como sociedades comerciales, que tengan como objeto exclusivo la prestación de estos servicios financieros. Entre los aspectos más destacados que aborda esta norma, estipula la manera de calcular el límite de solvencia obligatoria de que trata el de la (Ley 1676, 2013, art. 89) así como su incumplimiento; la obligación por parte del Factor de acreditar el objeto social exclusivo mediante el certificado de existencia y representación legal expedido por la respectiva Cámara de Comercio; riesgo de impago o insolvencia; cláusulas de cesión; endoso o cesión; Registro Único Nacional de Factores; operaciones prohibidas, entre otras (Estudio Legal Hernández, 2020).

El (Decreto 1074 de 2015, art. 2.2.2.2.2.) describe estos tipos de operaciones financieras como “aquellas mediante las cuales un factor adquiere, a título oneroso, derechos patrimoniales ciertos, contenido crediticio, independientemente del título que los contenga o de su causa, tales como y sin limitarse a ellos: facturas de venta, pagarés, letras de cambio, bonos de prenda, sentencias ejecutoriadas y actas de conciliación, cuya transferencia se hará según la naturaleza de los derechos, por endoso, si se trata de títulos valores o mediante cesión en los demás casos” (Estudio Legal Hernández, 2020).

Los factores constituidos como sociedades comerciales que no se encuentren vigilados por la Superintendencia Financiera de Colombia y que dentro de su objeto social contemplen la actividad de factoring y la realicen de manera profesional y habitual. Se entenderá que los factores realizan dicha actividad de manera profesional y habitual cuando realicen operaciones de factoring por un valor igual o superior a quince mil salarios mínimos legales mensuales vigentes (15.000SMLMV} en el año calendario inmediatamente anterior, conforme al salario mínimo del año siguiente o, si dichas actividades se han realizado con más de 50 personas naturales o jurídicas. (Decreto 1074 de 2015, art. 2.2.2.1.1.5.). Decreto 1008 de 2020 - EVA - Función Pública (Función Pública, 2020)

Dado que Tropicana realiza el proceso de manera virtual con las entidades prestadores de estos servicios financieros, también es importante conocer el concepto de facturación electrónica y su reglamentación, la cual desde el (Decreto 2242, 2015) establece cuáles son las condiciones de expedición e interoperabilidad de la facturación electrónica y para hacerlo, creó el siguiente marco normativo: Art. 615 del ET: personas o entidades que deben expedir factura electrónica o documento equivalente. Art. 616-1 del Estatuto Tributario (ET): La factura electrónica es equivalente a la factura de venta. Art. 617 del ET: Requisitos de la factura para efectos tributarios (Ley 962, 2005, art. 26) No importa qué tecnología se use, la factura es válida siempre y cuando cumpla los requisitos legales. (Ley 1607, 2012 art. 183) Libertad del Gobierno para instaurar tecnologías para el control fiscal que permita combatir el fraude, evasión y contrabando. (Ley 527, 1999) Reglamenta y define la firma digital. (Decreto 2364, 2012) Reglamenta la firma electrónica Art. 684 – 2: La Dian tiene la potestad de prescribir qué

constituyentes adopten sistemas técnicos específicos, con el fin de controlar su actividad productora de renta. (Naffah, 2019)

El (Decreto 2242, 2015) posteriormente compilado por el decreto 1625/2016 y sus reglamentaciones. Este decreto estableció no solamente las condiciones técnicas para la expedición de la factura electrónica, sino que definió claramente su ámbito de aplicación. Fue con la Resolución 0000072/2018 que la administración tributaria (DIAN), estableció el primer cronograma general de implementación de la facturación electrónica en Colombia, que exigía a los grandes contribuyentes comenzar a facturar electrónicamente en septiembre de 2018. (Sovos, 2018)

### **2.3 Técnicas de recolección de la información**

Este ejercicio se llevó a cabo a partir de una sistematización de la experiencia, la cual según Jara (2010) se trata de un proceso de reflexión e interpretación crítica sobre la práctica y desde la práctica, que se realiza con base en la reconstrucción y ordenamiento de los factores objetivos y subjetivos que han intervenido en esa experiencia, para extraer aprendizajes y compartirlos.

En tal sentido es necesario implementar algunas técnicas de investigación para darle desarrollo a las acciones propuestas para dicho propósito. Entre las técnicas se pueden contar:

- **Revisión documental**

En función de la acción 1, identificar el impacto financiero de la aplicación del Factoring y del Confirming como métodos de pago en la organización Tropicana S.A.S, se utilizó la técnica de la revisión documental, esta es entendida según Alfonso (1995), como un método científico, una técnica sistemática de indagación, recopilación, organización y análisis de información con respecto a un tópico particular.

Rodelo Lobo, Villabona Portilla, & Galván (2019) hablan de la revisión documental citando a Guirao (2015) como aquel proceso que permite la revisión de lo que se ha escrito sobre un determinado tema. Siendo así, “la revisión bibliográfica es una sinopsis que sumar diferentes investigaciones y artículos que nos da una idea sobre cuál es el estado actual de la cuestión a investigar” (p. 2).

Valencia López (2020) define a la revisión documental como permite identificar las investigaciones elaboradas con anterioridad, las autorías y sus discusiones; delinear el objeto de estudio; construir premisas de partida; consolidar autores para elaborar una base teórica; hacer relaciones entre trabajos; rastrear preguntas y objetivos de investigación; observar las estéticas de los procedimientos (metodologías de abordaje); establecer semejanzas y diferencias entre los trabajos y las ideas del investigador; categorizar experiencias; distinguir los elementos más abordados con sus esquemas observacionales; y precisar ámbitos no explorados.

Para desarrollar la acción 1 fue necesario ir a la página del Sistema Integrado de Información Societaria (SIIS) para descargar los archivos que se necesitaban, allí se encontraron los estados financieros y los estados de resultados de la organización caso de estudio, para encontrar esta información, se buscó por el Nit de Tropicana

S.A.S, y esta página arroja la información financiera de la empresa año a año y se escogieron los más relevantes para el desarrollo de esta acción.

Esta información se clasificó de modo que se pudiera identificar un antes y un después frente a la aplicación de las estrategias del confirming y del factoring en la organización, y así evidenciar el contraste de dicha situación con esta información, por ello se tomaron años desde el 2018 que fue el año antes de la aplicación del factoring, el 2019 año donde se inició esta primera aplicación y 2020 año donde inició la aplicación del confirming.

Figura 10. Estado de Situación Financiera Tropicana S.A.S.

Reporte de Estado de Situación Financiera (ESF)					
NIT 890937015 (Valores en miles COP)					
Cuentas	2016-12-31	2017-12-31	2018-12-31	2019-12-31	2020-12-31
<b>Activos</b>					
<b>Activos corrientes</b>					
Efectivo y equivalentes al efectivo	\$ 813.875	\$ 1.334.997	\$ 1.730.317	\$ 3.398.209	\$ 6.780.695
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar corrientes	\$ 11.132.195	\$ 13.825.371	\$ 25.960.551	\$ 53.557.578	\$ 47.064.071
Inventarios corrientes	\$ 6.948.309	\$ 8.043.568	\$ 10.389.342	\$ 22.238.460	\$ 20.536.098
Activos por impuestos corrientes corriente	-	-	\$ 1.960.228	\$ 4.425.451	\$ 2.952.332
Otros activos financieros corrientes	\$ 1.255.079	\$ 2.098.592	-	-	-
Otros activos no financieros corrientes	\$ 8.121	\$ 6.043	\$ 101.738	\$ 1.268.242	\$ 934.552
<b>Total activos corrientes distintos de los activos no corrientes o grupo de activos para su disposición clasificados como mantenidos para la venta o como mantenidos para distribuir a los propietarios</b>	<b>\$ 20.157.579</b>	<b>\$ 25.308.571</b>	<b>\$ 40.142.176</b>	<b>\$ 84.887.940</b>	<b>\$ 78.267.748</b>
<b>Activos corrientes totales</b>	<b>\$ 20.157.579</b>	<b>\$ 25.308.571</b>	<b>\$ 40.142.176</b>	<b>\$ 84.887.940</b>	<b>\$ 78.267.748</b>
<b>Activos no corrientes</b>					
Propiedades, planta y equipo	\$ 2.639.283	\$ 2.813.705	\$ 2.785.309	\$ 4.691.777	\$ 4.079.501
Activos intangibles distintos de la plusvalía	\$ 31.179	\$ 42.508	-	\$ 14.201	\$ 373.282
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar no corrientes	-	-	-	-	\$ 15.518.988
Activos por impuestos diferidos	\$ 71.140	\$ 554.268	\$ 40.205	-	-
Otros activos financieros no corrientes	-	-	\$ 929.461	\$ 3.046.901	\$ 1.332
<b>Total de activos no corrientes</b>	<b>\$ 2.741.602</b>	<b>\$ 3.410.481</b>	<b>\$ 3.754.975</b>	<b>\$ 7.752.879</b>	<b>\$ 19.973.103</b>
<b>Total Activos</b>	<b>\$ 22.899.181</b>	<b>\$ 28.719.052</b>	<b>\$ 43.897.151</b>	<b>\$ 92.640.819</b>	<b>\$ 98.240.851</b>
<b>Patrimonio y pasivos</b>					
<b>Pasivos corrientes</b>					
<b>Provisiones corrientes</b>					
Provisiones corrientes por beneficios a los empleados	-	-	\$ 850.284	\$ 1.713.173	\$ 1.501.653
Otras provisiones corrientes	\$ 481.277	\$ 525.130	-	-	-
<b>Total provisiones corrientes</b>	<b>\$ 481.277</b>	<b>\$ 525.130</b>	<b>\$ 850.284</b>	<b>\$ 1.713.173</b>	<b>\$ 1.501.653</b>
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	\$ 13.912.110	\$ 17.659.527	\$ 36.637.037	\$ 53.612.756	\$ 42.082.486
Pasivos por impuestos corrientes corriente	\$ 729.787	\$ 507.776	\$ 221.261	-	-
Otros pasivos financieros corrientes	\$ 388.038	\$ 346.784	\$ 1.125.603	\$ 2.018.754	\$ 17.071.613
Préstamos corrientes	\$ 388.038	\$ 346.784	\$ 1.022.224	\$ 1.954.698	\$ 500.332
Parte corriente de préstamos no corrientes	-	-	\$ 103.379	\$ 64.056	\$ 16.571.281
Otros pasivos no financieros corrientes	\$ 211.855	\$ 935.726	\$ 405.275	\$ 2.165.592	\$ 2.094.735
<b>Total pasivos corrientes distintos de los pasivos incluidos en grupos de activos para su disposición clasificados como mantenidos para la venta</b>	<b>\$ 15.723.067</b>	<b>\$ 19.974.943</b>	<b>\$ 39.239.460</b>	<b>\$ 59.510.275</b>	<b>\$ 62.750.487</b>
<b>Pasivos corrientes totales</b>	<b>\$ 15.723.067</b>	<b>\$ 19.974.943</b>	<b>\$ 39.239.460</b>	<b>\$ 59.510.275</b>	<b>\$ 62.750.487</b>
<b>Pasivos no corrientes</b>					
<b>Provisiones no corrientes</b>					
Pasivo por impuestos diferidos	\$ 283.792	\$ 291.681	-	\$ 287.375	\$ 33.689
Otros pasivos financieros no corrientes	\$ 294.340	\$ 397.234	-	-	-
<b>Total de pasivos no corrientes</b>	<b>\$ 578.132</b>	<b>\$ 688.915</b>	<b>-</b>	<b>\$ 287.375</b>	<b>\$ 33.689</b>
<b>Total pasivos</b>	<b>\$ 16.301.199</b>	<b>\$ 20.663.858</b>	<b>\$ 39.239.460</b>	<b>\$ 59.797.650</b>	<b>\$ 62.784.176</b>
<b>Patrimonio</b>					
Capital emitido	\$ 2.652.000	\$ 2.652.000	\$ 2.652.000	\$ 9.917.080	\$ 9.917.080
Prima de emisión	-	-	-	\$ 4.693.500	\$ 4.693.500
Otras reservas	\$ 312.728	\$ 312.728	\$ 551.395	\$ 3.427.369	\$ 3.427.369
Ganancias acumuladas	\$ 3.633.254	\$ 5.090.466	\$ 1.454.296	\$ 14.805.220	\$ 17.418.726
<b>Patrimonio Total</b>	<b>\$ 6.597.982</b>	<b>\$ 8.055.194</b>	<b>\$ 4.657.691</b>	<b>\$ 32.843.169</b>	<b>\$ 35.456.675</b>
<b>Total de patrimonio y pasivos</b>	<b>\$ 22.899.181</b>	<b>\$ 28.719.052</b>	<b>\$ 43.897.151</b>	<b>\$ 92.640.819</b>	<b>\$ 98.240.851</b>

Fuente: Elaboración propia con información de SIIS (Sistema Integrado de Información Societaria), (2020) Estado de Situación Financiera Tropicana S.A.S.

En términos generales con esta información del Balance general podemos identificar un crecimiento significativo en los inventarios, pues este pasó de \$6.948.309 (seis millones novecientos cuarenta y ocho mil trescientos nueve pesos colombianos) en 2016 a \$20.536.098 (veinte millones quinientos treinta y seis mil noventa y ocho pesos colombianos) en 2020 (cabe resaltar que en el 2020 ya se operaba con los dos servicios financieros, factoring inició en el 2019 y el confirming en el 2020) esto debido a que antes este crecimiento era limitado por los cupos de crédito que daban los proveedores a la Distribuidora, los cuales cuando llegaban a su límite, estos proveedores no permitían que Tropicana adquiriera más de sus productos hasta que pagara las cuentas pendientes, por ello, con la aplicación de estas estrategias de cobro y pago, la organización logro liberar cupo pagando sus cuentas y así poder satisfacer la demanda de sus clientes. Lo que sobre el papel era lo que buscaba la empresa con estos servicios financieros, pues estaba liberando el cupo que necesitaba para poder venderle más a sus clientes.

Por otro lado, también se puede identificar el crecimiento progresivo año a año del total de los activos totales en la Distribuidora, dado que, en comparación del 2016 y 2020 tuvo un crecimiento total de \$75.341.670 (setenta y cinco millones trescientos cuarenta y un mil seiscientos setenta pesos colombianos) lo que permite concluir que desde la aplicación de estas estrategias de cobranza y pago la organización tuvo un crecimiento en todas las cuentas que comprenden los activos corrientes, pues en 2016 eran de 20.157.579 (veinte millones ciento cincuenta y siete mil quinientos setenta y nueve pesos colombianos) y en 2020 fueron de 78.267.748 (setenta y ocho millones doscientos sesenta y siete mil setecientos cuarenta y ocho pesos colombianos) y no

corrientes, los cuales en 2016 eran de 2.741.602 (dos millones setecientos cuarenta y un mil seiscientos dos pesos colombianos) y en 2020 fueron de 19.973.103 (diecinueve millones novecientos setenta y tres mil ciento tres pesos colombianos). Esto debido, a que la organización tenía mayor cantidad de productos para distribuir, por ende, más ingresos.

Igualmente, el patrimonio de la organización presentó un crecimiento total de 437,38% aproximadamente, lo que se explica con el crecimiento exponencial que tuvo la empresa en los activos estos años en cuestion.

Finalmente, tambien se debe resaltar, que en los ultimos dos años (2019-2020) la representacion de los pasivos totales en los activos a disminuido de gran manera, pues en el 2016 los pasivos totales representaban el 71,2% de los activos totales, en el 2017 la representacion de estos en los activos totales fue de 71,95%, en el 2018 esta representación aumentó hasta 89,4%, pero en el 2019 la representación cayó hasta 64,5% y en el 2020 su comportamiento fue regular, pues representó un 63,9%.

Figura 11. Informe Integral Tropicana S.A.S.

<b>Informe Integral</b>					
<b>NIT 890937015 (Valores en miles COP)</b>					
<b>Cuentas</b>	<b>2016-12-31</b>	<b>2017-12-31</b>	<b>2018-12-31</b>	<b>2019-12-31</b>	<b>2020-12-31</b>
<b>Resultado del periodo</b>					
<b>Ganancia (pérdida)</b>					
Ingresos de actividades ordinarias	\$ 91.478.962	\$ 98.536.689	\$ 120.733.929	\$ 299.258.641	\$ 286.153.840
Costo de ventas	\$ 77.484.728	\$ 83.289.303	\$ 103.834.875	\$ 255.762.698	\$ 239.404.567
<b>Ganancia bruta</b>	<b>\$ 13.994.234</b>	<b>\$ 15.247.386</b>	<b>\$ 16.899.054</b>	<b>\$ 43.495.943</b>	<b>\$ 46.749.273</b>
Otros ingresos	\$ 2.730.800	\$ 3.105.937	\$ 4.778.262	\$ 5.748.863	\$ 5.176.300
Gastos de ventas	-\$ 9.306.324	-\$ 11.364.747	-\$ 15.062.992	-\$ 38.536.488	-\$ 35.808.394
Gastos de administración	-\$ 3.144.404	-\$ 3.265.388	-\$ 4.189.503	-\$ 7.407.900	-\$ 7.552.957
Otros gastos	-\$ 179.446	-\$ 257.987	-\$ 353.976	-\$ 1.020.631	-\$ 1.163.694
Otras ganancias (pérdidas)	-	-	-	-	-
<b>Ganancia (pérdida) por actividades de operación</b>	<b>\$ 4.094.860</b>	<b>\$ 3.465.201</b>	<b>\$ 2.070.845</b>	<b>\$ 2.279.787</b>	<b>\$ 7.400.528</b>
Ingresos financieros	\$ 589	\$ 773	\$ 834	\$ 46.131	\$ 502.222
Costos financieros	-\$ 52.460	-\$ 87.230	-\$ 1.356.807	-\$ 2.577.739	-\$ 3.587.692
<b>Ganancia (pérdida) antes de impuestos</b>	<b>\$ 4.042.989</b>	<b>\$ 3.378.744</b>	<b>\$ 714.872</b>	<b>-\$ 251.821</b>	<b>\$ 4.315.058</b>
Ingreso (gasto) por impuestos	-\$ 1.038.267	-\$ 992.071	\$ 110.625	\$ 648.135	-\$ 1.701.552
<b>Ganancia (pérdida) procedente de operaciones continuadas</b>	<b>\$ 3.004.722</b>	<b>\$ 2.386.673</b>	<b>\$ 825.497</b>	<b>-\$ 899.956</b>	<b>\$ 2.613.506</b>
Ganancia (pérdida) procedente de operaciones discontinuadas	-	-	-	-	-
<b>Ganancia (pérdida)</b>	<b>\$ 3.004.722</b>	<b>\$ 2.386.673</b>	<b>\$ 825.497</b>	<b>-\$ 899.956</b>	<b>\$ 2.613.506</b>

Fuente: Elaboración propia con información de SIIS (Sistema Integrado de Información Societaria (2020) Informe Integral Tropicana S.A.S.

Ahora, teniendo en cuenta la información del Estado de resultados, se resalta el crecimiento significativo de la cuenta de Ingreso de actividades ordinarias, pues en 2020 esta cuenta terminó siendo de \$286.153.840 (doscientos ochenta y seis millones ciento cincuenta y tres mil ochocientos cuarenta pesos colombianos), y esta revela el ingreso por ventas de la organización y que esta cuenta tuvo un crecimiento si se

compara la misma con el 2016 donde esta cuenta reflejó un valor de \$91.478.963 (noventa y un millones cuatrocientos setenta y ocho mil novecientos sesenta y tres pesos colombianos), con esto se ve que la organización vendió más en los últimos dos años, con una suma total en esta cuenta de \$585.412.481 (quinientos ochenta y cinco millones cuatrocientos doce mil cuatrocientos ochenta y un pesos colombianos), que en el 2016, 2017 y 2018 juntos, donde la suma de estos tres años resultó siendo de \$310.749.580 (trescientos diez millones setecientos cuarenta y nueve mil quinientos ochenta pesos colombianos).

Igualmente, también se ve crecimiento progresivo en los costos y gastos de ventas, lo que quiere decir que en estos años la organización ha aumentado su inversión en los procesos completos compra y distribución de los productos en los productos que distribuye.

Todo lo anterior, se ve reflejado en la cuenta de Ganancia o Utilidad bruta, pues en comparación con el 2016, en el 2020 la organización obtuvo un saldo positivo de \$32.755.039 (treinta y dos millones setecientos cincuenta y cinco mil treinta y nueve pesos colombianos) ganancia la cual, refleja que la organización tuvo un incremento en ventas como se mencionaba anteriormente, pues al aplicar el factoring y el confirming, los proveedores se permitían venderle más productos y así mismo la organización pudo venderle estos en mayor cantidad a sus clientes.

Seguidamente, de modo general, este estado de resultados también refleja un incremento en las ganancias netas, pues, aunque si se analiza el comportamiento de esta cuenta del 2016 al 2020, se tiene que en 2019 hay un saldo negativo de -\$889.956

(ochocientos ochenta y nueve mil novecientos cincuenta y seis pesos colombianos) para la Distribuidora, dado que las cuentas de los gastos y de los costos de ventas para este año (2019) tuvieron un crecimiento muy grande en comparación con los anteriores, pues se tiene que, en 2017 la suma de los gastos y costos de ventas crecieron un 9% con respecto al 2016, en 2018 aumentaron en 25,6% frente al año anterior, en 2019 como se mencionaba primeramente el comportamiento creciente de estas cuentas conllevó a que la suma de las mismas aumentara en 147,5% con respecto al año inmediatamente anterior, lo que provoca que al sacar la diferencia entre costos-gastos con los ingresos, se resuelva con números negativos para la empresa. Y finalmente para el 2020 esta suma de las cuentas representó el 94% del total de estas que en año 2019.

Para finalizar lo anterior, también se tiene que la ganancia neta en el 2020, esta pasó de números negativos a un saldo positivo aún mayor que en el de 2018, pues en este año la cuenta reflejaba ganancias de \$825.497 (ochocientos veinticinco mil cuatrocientos noventa y siete pesos colombianos) y en el último año (2020), año en el cual ya se operaba con el factoring y el confirming en Tropicana, incrementó hasta llegar a una ganancia total de \$2.613.506 (dos millones seiscientos trece mil quinientos seis pesos colombianos) lo que quiere decir que en este último año la organización obtuvo muchos menos gastos y costos que el año inmediatamente anterior, lo que conllevó a la recuperación de ingresos y a su vez dejaría una ganancia si se comparan el 2019 y el 2020. Por otro lado, no se puede obviar o dejar de lado el paso de la pandemia que afectó la economía mundial durante gran parte del año 2020, pero Tropicana, al ser una distribuidora que entre su catálogo de productos vende tanto alimentos, productos de aseo, no detuvo su operación pues estos son productos

que no se podían dejar de vender, por ende, el impacto económico en pandemia, como se puede ver en el estado de resultados y en el balance general no afectó negativamente.

Pero en comparación del año 2016 con el 2020, aunque la organización haya vendido más (suponiendo, dado que no se pudo obtener las cuentas detalladas o desglosadas, que en gran parte fue porque la organización logró liberar cupo con sus proveedores gracias al factoring y al confirming) y recaudado más ingresos en este último año, los costos y los gastos también fueron muchos más, imposibilitando el crecimiento financiero en el 2020 en comparación del 2016, pues hace 6 años (2016) como ganancia neta obtuvo \$3.004.772 (tres millones cuatro mil setecientos setenta y dos pesos colombianos) y en el 2020 en ganancia neta fue de \$2.613.506 (dos millones seiscientos trece mil quinientos seis pesos colombianos) a pesar de haber tenido \$194.674.878 (ciento noventa y cuatro millones seiscientos setenta y cuatro mil ochocientos setenta y ocho pesos colombianos) más en ingresos por actividades ordinarias en el 2020. Lo que quiere decir, que, a pesar de vender más en el año pasado, no significó que ganara más dinero.

Por otro lado, además de la revisión documental, para el desarrollo de la acción en cuestión también se tiene en cuenta la utilización de las herramientas ofimáticas, las cuales ayudan con la recopilación y análisis de los datos mencionados anteriormente

- **Herramientas Ofimáticas**

Una de las herramientas ofimáticas utilizadas es Excel, la cual hace parte del paquete de productos de Microsoft Office y facilita el análisis y comprensión de los datos en hojas de cálculo, esta herramienta facilitó la recopilación de los datos encontrados en la fuente primaria SIIS de Súper sociedades; igualmente, otro instrumento ofimático fue Microsoft Word, también pertenece Microsoft Office, y este es un software que permite la creación de documentos informáticos, el cual permitió diligenciar las ideas y conclusiones que se obtenían después del debido análisis de los datos.

Con esta información encontrada se resalta e identifica los indicadores de liquidez, apalancamiento, el ciclo operacional, los márgenes tanto neto, operacional y de patrimonio, los cuales nos ayudan a identificar y dar credibilidad y soporte de carácter cuantitativo al impacto financiero de la aplicación del Factoring y del Confirming como métodos de pago en la organización Tropicana S.A.S

Figura 12. Indicadores Financieros Tropicana S.A.S.

VALORES EN MILES	2016	2017	2018	2019	2020
<b>Indicadores de Liquidez</b>					
Razón Corriente	1,21	1,19	1,03	1,43	1,25
Prueba Ácida	0,76	0,79	0,76	1,03	0,92
Capital de Trabajo	\$ 3.250.572	\$ 5.333.628	\$ 1.006.095	\$ 25.377.665	\$ 15.517.261
<b>Indicadores de Rotación</b>					
Rotación de Inventario	11,15	10,35	9,99	10,95	11,66
Rotación de Cartera	0,00	7,13	4,65	5,59	4,57
Rotación de Proveedores	4,42	2,56	1,85	2,21	2,13
Ciclo Operacional	6,73	14,92	12,79	14,33	14,10
<b>Indicadores de Endeudamiento</b>					
Endeudamiento total	71,19%	71,95%	89,39%	64,55%	63,91%
Endeudamiento Largo Plazo	3,55%	3,33%	-	0,48%	0,05%
Endeudamiento Corto Plazo	96,45%	96,67%	100%	99,52%	99,95%
Apalancamiento deuda/ebitda	0,37	0,36	1,63	-2,24	6,53
Apalancamiento Financiero leverage	247.06%	257%	500%	182%	177%
<b>Indicadores de Rentabilidad</b>					
Margen bruto	15,30%	15,47%	14,00%	14,53%	16,34%
Margen operacional	4,48%	3,52%	1,72%	0,76%	2,59%
Margen neto	3,28%	2,42%	0,68%	-0,30%	0,91%
Rentabilidad del patrimonio	45,54%	29,63%	17,72%	-2,74%	7,37%
<b>Indicadores de Rentabilidad por Inversión</b>					
ROE	61,28%	41,94%	15,35%	-0,77%	12,17%
ROA	19,57%	13,64%	5,61%	2,51%	8,97%
Ebitda	\$ 4.481.322	\$ 3.916.357	\$ 2.460.437	\$ 2.325.918	\$ 8.809.698

Fuente: Elaboración propia con información de SIIS (Sistema Integrado de Información Societaria) (2020) Indicadores Financieros Tropicana S.A.S.

Con la información obtenida en la Figura 12 podemos observar el comportamiento de los diferentes indicadores en la organización desde un antes y un después de la adaptación de los servicios financieros en la empresa, los cuales nos dan soporte al desarrollo de la acción 1.

De acuerdo con la información anterior, con estas técnicas de recolección de información, también se puede desarrollar la acción 2, caracterizar los beneficios y desventajas desde un punto de vista financiero del Factoring y Confirming en Tropicana S.A.S, por ende, se encontraron los siguientes beneficios y puntos críticos o desventajas para la organización luego de aplicar estas estrategias.

*Figura 13. Ventajas y Desventajas del Factoring y Confirming en los indicadores financieros de Tropicana S.A.S.*

FACTORING (2019) – CONFIRMING (2020)		
Indicadores	Ventajas/Beneficio	Desventaja/Punto crítico
<b>Indicadores de Liquidez (VALORES EN MILES)</b>		
<b>Razón Corriente</b>	La organización estaba teniendo una progresión negativa ya que del 2016 al 2018 pasó de 1,21 a 1,03, esto debido a que los pasivos incrementaron, pues en 2016, 2017 y 2018 estos pasivos representaban el 71.19%, 71.95% y 89.39% de los activos en la respectivamente en la distribuidora; en 2019, año en el que se implementó el factoring la organización obtuvo una mejoría en este indicador con respecto al año anterior, pues la representación de los pasivos frente a los activos fue de 64,55%, por ende tuvo un crecimiento positivo que significó el aumento de 0,43 en la cantidad de sus activos para dar respaldo a los compromisos financieros a corto plazo. Si se toma el 2020 en contraste con los años anteriores al 2019 (2016 - 2017 - 2018) también hay una variación positiva pues el resultado total es de 1.25, lo que significa que en la ponderación los pasivos representaron un menor porcentaje en el 2020 (63.91%)	
<b>Prueba Ácida</b>	Este indicador a lo largo de los años tuvo un comportamiento irregular, pues no muestra un crecimiento ni un decrecimiento constante del 2016 al 2019, este comportamiento se debe a que la representación de los inventarios y de los pasivos en los activos de la empresa, pues para estos años han tenido un comportamiento ha sido decreciente para los inventarios ya que del 2016 al 2018, estos han pasado de representar el 30% de los activos a representar el 28% y 24% para los dos años siguientes, mientras que los pasivos han incrementado su representación, como se mencionaba en el indicador anterior, pero igualmente, a pesar de este comportamiento irregular, se tiene que para el 2019 tantos los activos como los inventarios se comportaron de la misma manera, pues estas dos cuentas decrecieron para este año, provocando así que en comparación con el 2018, en el 2019 un crecimiento de 0.24, igualmente, comportamiento del 2018 hacia atrás da un salto positivo si se compara con el 2020 año del confirming pues terminó ascendiendo hasta llegar a 0.92, año en el cual el inventario representó un menor valor en los activos con un 20%, lo que quiere decir, que para estos dos últimos años, el indicador refleja un beneficio para la organización, pues muestra una mejora en la capacidad inmediata para pagar las deudas a corto plazo, sin considerar el inventario de la empresa.	

<p><b>Capital de Trabajo</b></p>	<p>El comportamiento de este indicador muestra que normalmente es positivo para la organización, excepto en el 2018 que tuvo un declive importante ya que en comparación con el 2017 pasó de \$5.333.628 (cinco millones trecientos treinta y tres mil seiscientos veintiocho pesos colombianos) a \$1.006.095M (un millón seis mil noventa y cinco pesos colombianos), esto debido a la representación del pasivo corriente en los activos corrientes de la empresa, pues en el 2019 esta representación subió a 98% lo que generó el declive en este indicador con respecto al año inmediatamente anterior, en el cual la representación fue de 79%. Para, el 2019 este indicador mostró una mejoría importante, dado que la representación de los pasivos corrientes frente a los activos corrientes disminuyó al 70%, lo que generó un beneficio para la organización, pues en comparación del 2019 con el 2018, la organización incrementó en \$24.371.570 (veinticuatro millones trecientos setenta y un mil quinientos setenta pesos colombianos) sus activos luego de pagar sus obligaciones a corto plazo.</p> <p>Ahora si se mira el resultado de este indicador en el 2020 frente al 2018 se nota un alza importante, pues creció hasta \$14.511.166 (catorce millones quinientos once mil ciento sesenta y seis pesos colombianos), dado que, si bien aumentaron los pasivos y los activos corriente en el 2020, los pasivos corrientes representaron un porcentaje menor sobre los activos corriente para este año, por la diferencia este indicador.</p>	
<p><b>Endeudamiento Total</b></p>	<p>Este indicador al representar la relación entre pasivo y activo total en la empresa, igualmente, muestra un comportamiento creciente entre el 2016, 2017 y 2018, pasando así de 71% - 72% - 89% respectivamente, esto debido al crecimiento que tuvieron los pasivos en estos tres años, finalmente para el 2019 con la aplicación del factoring provocando que los activos por medio de los ingresos aumenten en la organización, generaron que los pasivos disminuyeran considerablemente pues en este año estos pasivos cerraron con una representación del 64.55% sobre los activos de la empresa. Igualmente, estos pasivos disminuyeron, y para el siguiente año (2020) continuó esta tendencia ya que representaron un 63.91% de los activos, lo que muestra una mejora para la organización, pues cada vez sus pasivos representan menos en sus activos.</p>	
<p><b>Endeudamiento Largo Plazo</b></p>	<p>El comportamiento de este indicador muestra una disminución progresiva iniciando desde el 2016 con 3.55% hasta el 2018 cuando la representación de los pasivos no corrientes frente a los pasivos totales llegó a ser de 0%, es decir, la financiación a largo plazo de la de la deuda de la empresa fue nula, para el 2019 año de la implementación del factoring este indicador incrementó hasta llegar a un 0.48% lo que significa que en este año la organización si tuvo pasivos no corrientes, en comparación con el año 2018.</p> <p>Para el 2020 la organización mejoró respecto al año directamente anterior, pues pasó de ser respaldada por terceros a largo plazo en un 0.48 en el 2019 a 0.05 en el 2020, esto debido a que los pasivos no corrientes disminuyeron en este último año. Por otro lado, aún falta mejorar, pero aun así 0.05 es un resultado muy positivo para Tropicana, pues se considera entre más cerca de tener pasivos no corrientes en cero, es menor para la organización.</p>	

<b>Endeudamiento Corto Plazo</b>	El comportamiento de este indicador muestra que la organización se vale en gran medida de esta financiación a corto plazo para su operación, pues, los pasivos corrientes representan un alto porcentaje en el total de los pasivos, porcentajes de los cuales, se tienen que del 2016 al 2020 pasan por 96.4 – 96.6 – 100% - 99.5% y 99%95 respectivamente. Todo esto debido a que los pasivos corrientes representan un alto porcentaje del total de los pasivos. Es no es precisamente malo para la organización, claramente se nota que la empresa ha trabajado bien así año tras año y esto le ha dado los resultados financieros que tiene hoy en día.	
<b>Leverage</b>	En este caso la organización ha tenido resultados negativos, pues el patrimonio desde el 2016 al 2018 disminuyó su participación o representación en los pasivos ya que en estos años fue bajando de 40% -39% hasta llegar a un 12% en el 2018, pues fue un año donde los pasivos incrementaron exageradamente en comparación con los años anteriores, generando así que este indicador se elevara hasta llegar al 842% de nivel de endeudamiento respecto al patrimonio de la organización, pero ya en el 2019 con el factoring estos pasivos disminuyeron e igualmente el patrimonio aumentó generando así, que este indicador pasara de 842% en el 2018 como se decía anteriormente, a 182% en el 2019, ya que la representación del patrimonio en los activos ascendió a 55%, y finalmente para el 2020, este indicador mostró una mejoría pues disminuyó hasta llegar a 177% ya que el comportamiento que conllevó a los resultados en el 2019, siguieron el mismo camino en el 2020, mejorando así el nivel de endeudamiento de la organización con respecto a su patrimonio.	
<b>Deuda Ebit</b>		Señala un comportamiento aceptable para la organización en el 2016 y 2017, pues, este indicador mostró que para estos años la organización tardaba 0.37 y 0.38 años en pagar sus deudas, para el año 2018 este tiempo aumentó a 1.63 años, debido a que los pasivos por impuestos y otros pasivos financieros aumentaron respecto a los años anteriores. Para el 2019 este indicador arrojó otro resultado preocupante pues los otros pasivos financieros aumentaron provocando así que la organización tardara 2.24 en pagar sus deudas, según este indicador, finalmente para el 2020 el crecimiento de este indicador es exorbitante, debido a que para este año la deuda ebit llegó a 6.53 años, pues el crecimiento de la cuenta de otros pasivos financieros corrientes aumentó \$15.052.859 (quince millones cincuenta y dos mil ochocientos cincuenta y nueve pesos colombianos) con respecto al año inmediatamente anterior, caso que no había sucedido en la distribuidora en los años tomados para este ejercicio.
<b>Ciclo Operacional</b>	Este indicador muestra una estabilidad leve en la organización pues esta misma ha disminuido el proceso de operación el cual constituye desde la compra, la venta y la distribución de los productos, y según este índice, muestra que año a año este tiempo teóricamente ha bajado, en 2019 con respecto al 2017 pues pasó de 14.92 a 14.33 días respectivamente, aunque el ciclo operacional ha disminuido en el 2020 con respecto al 2019, sigue sin bajar de los 14 días, pues pasó a necesitar 14,1 días en 2020 para completar todo el proceso de producción-compra y venta del producto. Esto se puede valorar, bajo el supuesto que, al adquirir muchos más productos, con la liberación de los cupos, que permiten comprar más, para su venta a los clientes, normalmente genera tardanzas, las cuales sobre el papel no han cambiado mucho, pues sigue tardando la misma cantidad de días que demoraba antes del factoring y del confirming.	

<b>Margen Operativo</b>	El comportamiento de este indicador año a año para la organización ha ido en caída, pues del 2016 al 2019 ha ido de 4.48% a 0.76% respectivamente, esto debido al incremento de los costos y de los gastos en los que ha incurrido la organización. Para el año 2020 este indicador, la organización encontró una ventaja, alcanzó la cifra de 2.59% en el último año, lo que le permite recuperar campo perdido en los últimos años en los fondos que le restaban a la organización después de los gastos operativos.	
<b>Margen Bruto</b>	Desde este indicador, la organización tenía un comportamiento regular pues en el 2016 y 2017 concluyeron con un margen operativo similar. Caso contrario a lo que se vivió en el 2018 en el cual este margen cayó 1,40% debido a al incremento del costo de las ventas pues este representó un 86% de los ingresos, y de igual manera para el 2019 este margen concluyó con un aumento del 0.53% llegando hasta 14.53% dado que el costo de ventas representó un 85% frente a los ingresos en este año. Finalmente, en el 2020 arrojó un margen bruto de 16.34% pues el costo de ventas representó el 83.7% de las ventas de la empresa, por ende, superó la caída que tuvo en el 2018 culpa del incremento del costo de las ventas pues este representó un 86% de los ingresos. Lo que es bueno para la organización pues entre más alto sea el margen bruto, más ganancias para la empresa.	
<b>Margen Neto</b>	La organización ha venido en caída en este indicador pues desde el 2016 con un margen neto de 3,28%, pasó por 2.42% en el 2017, 0.68% en el 2018, llegando hasta el punto de tener pérdidas en el 2019 con un margen negativo de 0.3%, estas caídas consecutivas se debe a que año a año la organización obtuvo cada vez unos costos y gastos más altos, los cuales perjudicaron este índice, finalmente para el 2020 se tiene una variación favorable, pues, de -0,3% en 2019; pasó a 0,90% 2020 esto refleja que la organización obtuvo un incremento de rentabilidad sobre las ventas en el último año, recuperando así campo perdido anteriormente.	
<b>Margen Patrimonio</b>	Este indicador, al largo de los años ha representado un dilema para la organización, pues año tras año este va de caída en caída hasta llegar a dar un resultado negativo de -2.74% en el 2019 esto dado a que en ese año la organización obtuvo pérdidas, por ende, esta tasa de crecimiento es negativa. Para el 2020 muestra un incremento en la organización para la tasa de crecimiento de las ganancias de la compañía, dado que en 2020 en contraste con el 2019, Tropicana obtuvo un balance positivo de 7% generando ganancias para la organización, encaminando la recuperación de este índice que ha venido en caída en los últimos años.	
<b>ROE</b>	Este indicador de rentabilidad ha ido perdiendo puntos porcentuales año a año, pues ha ido de 13.12% - 8.31% a 1.88% en el 2016, 2017 y 2018 respectivamente, esto, debido a la caída en la cuenta de las ganancias netas, pues la organización año tras año había tenido más costos y gastos que el año inmediatamente anterior, por ende este comportamiento se mantuvo hasta el 2019, año del factoring donde las ganancias netas pasaron a ser negativas, lo que genera que este indicador llegue a saldos negativos -0.97%. Finalmente, para el 2020 la organización logró recuperar rentabilidad en este campo, pues de los números negativos en el 2019, para el siguiente año alcanzó una rentabilidad favorable de 2.66%	
<b>ROA</b>	Este indicador ha ido en caída también año a año pues en del 2016 al 2019 cayó hasta 17.06% debido a que los beneficios ebitda también se comportaron de manera decreciente, pero para el 2020 la organización retomó el camino y mejoró esta capacidad de los activos que posee, para así generar sus ingresos, pues, luego de tener de una tendencia decadente que pasó de 19.57% en el 2016 hasta 2.51% en el 2019, finalmente en el 2020 alcanzó la favorable cifra de 8.97%.	

<b>Ebitda</b>	El histórico del ebitda desde el 2016 al 2019 ha perdiendo terreno, dado que el costo de ventas y los gastos de operación aumentaron año tras año, lo que generó que el beneficio del ebitda igualmente decayera desde \$4.481.322 (cuatro millones cuatrocientos ochenta y un mil trecientos veintidós pesos colombianos) en 2016 a \$2.325.918 (dos millones trescientos veinticinco mil novecientos dieciocho pesos colombianos) en 2019, pero igualmente que los demás indicadores, el 2020 fue un año de recuperación, pues en este último ascendió hasta la cifra de \$8.809.698 (ocho millones ochocientos nueve mil seiscientos noventa y ocho pesos colombianos), lo que muestra que la organización está superando un momento de transición luego de la aplicación del factoring y del confirming.	
---------------	--	--

*Fuente: Elaboración propia con información de SIIS (Sistema Integrado de Información Societaria)(2020) Ventajas y Desventajas del Factoring y Confirming en los indicadores financieros de Tropicana S.A.S*

Como conclusión general la aplicación del Factoring y del Confirming en la organización Tropicana S.A.S, trajo consigo varios beneficios que aportaron al crecimiento financiero de la organización, ya que, si se hace la comparación del 2016 al 2020 cuando operaban ambas estrategias financieras en la organización ha tenido un crecimiento en la gran mayoría de los indicadores y conceptos analizados, como los indicadores de liquidez, como por ejemplo, se pudo notar que del 2016 al 2020 tuvo el capital de trabajo aumentó en casi 4,7 veces, igualmente los indicadores de apalancamiento, donde el apalancamiento leverage mostró una mejoría en el nivel de endeudamiento de la organización con respecto al patrimonio en 2020 con respecto a los años anteriores, pues pasó de 247% en 2016 a 177% en 2020. También se tienen el margen operativo, cuenta en la cual su comportamiento del 2016 al 2019 fue decadente, pues pasó de 4,48% a 0,76% respectivamente, pero en el último año (2020) cambio la tendencia y aumentó a 2,59%, lo que muestra una mejoría. Y el margen neto, donde a pesar de que en la organización esta cuenta también tuviera un comportamiento desfavorable, si se compara el 2019 con el 2020, se tiene que la organización pasó de -0.3% a 0.9%, lo que muestra algo de mejora para la empresa, por ende, estas dos

últimas cuentas en conclusión arrojaron saldos positivos para Tropicana, si se comparan los últimos cinco años.

Por otro lado, se pudo ver que la organización en el margen de patrimonio venía con una caída constante del 2016 (45,54%) al 2019 (-2,74) esto debido a que la utilidad neta tenía también un comportamiento descendente debido a los altos costos y gastos en lo que estaba incurriendo la organización, igualmente, este margen de patrimonio se empezó a recuperar en el año 2020 (7,37), igualmente a demás retomar el camino positivo, las cuentas con las que se desarrollan estos indicador han cambiado exponencialmente en estos dos años, teniendo así, que la cuenta del patrimonio en 2016 es mucho menor a la del 2020, pues el primer año (2016) última solo representa el 19% del patrimonio total del 2020, también es mucho mayor los activos totales del último año mencionado, pues los del 2016 solo representa el 23% de estos activos en el 2020; por lo que si bien, visualmente se ve una disminución en este indicador, basta con solo fijarse en las cuentas del estado de resultados y del balance general para ver que Tropicana no generó pérdidas en comparación de estos años.

Finalmente, con la información anterior, que la organización está en un proceso de transición, púes varios indicadores databan que la empresa venia en caída año a año (2016-2019), pero en los resultados del 2020 se puede ver cierta mejoría, pues en este año ya la organización ha empezado a ver los frutos del buen trabajo realizado con la implementación de estas estrategias de cobro y pago, todo esto desde los indicadores.

Por otro lado, continuando con las técnicas de investigación para darle desarrollo a las acciones propuestas para dicho propósito, se tiene que para dar desarrollo a la

acción 3, evaluar la conveniencia de la implementación de las estrategias (C y F) en la organización, también se desarrolló mediante la técnica de revisión documental, dado que esta ayuda a comprender el comportamiento histórico de la parte financiera de la organización según la información encontrada.

En un primer momento para desarrollar esta acción se hacía necesario tener más información financiera de parte de la organización, como los intereses que cobraban las entidades financieras en el momento de la transacción del factoring o confirming.

Igualmente se hacía necesario tener desglosadas las cuentas tanto de los costos como de los gastos, pues estas en el estado de resultados estaban totalizadas en la cuenta correspondiente y en realidad no se podía deducir a que costos o gastos correspondía esa la suma de esa totalidad, así demás casos, como los intereses, depreciaciones, etc. Cuentas que no estaban desglosadas y por ende no se puede asumir el valor de estas, dado que le resta credibilidad al trabajo.

Por ende, al no tener la información necesaria para llevar a cabo una debida proyección cuantitativa, pues aunque se tenga información de este carácter, no es suficiente para realizar la proyección, por ende, con la intención de mirar y analizar el futuro financiero de la organización, se toma la decisión que para el desarrollo de esta acción se hará un análisis cualitativo con miras a la situación financiera actual, pues con los datos encontrados, se imposibilita este análisis cuantitativo para desarrollar esta última acción, por ende, el análisis cualitativo es lo más viable para dar solución a este último objetivo.

Con lo anterior, desde un punto de vista financiero, aunque en los indicadores se ve una leve mejoría en la organización no se puede decir que el confirming y el factoring fueron una buena idea para la empresa, pues en el estado de resultados, en la cuenta de ganancias netas, se observa que, a pesar de haber vendido y tenido más ingresos los últimos dos años, estas ganancias eran menores que los años anteriores, dado que los costos y gastos en lo que se vio involucrada la organización eran cada vez más grandes, como es el caso si se compara las ganancias netas del 2016 las cuales fueron de \$3.004.722 (tres millones cuatro mil setecientos veintidós pesos colombianos) y en el 2020 las ganancias netas fueron de \$2.613.506 (dos millones seiscientos trece mil quinientos seis pesos colombianos) por ende no justifica vender más si al final del día las ganancias van a ser iguales o menores que los años anteriores para la organización.

Por otro lado, se puede decir que la organización tiene buenas relaciones con los clientes y con los proveedores con los que se aplican los servicios financieros, por un lado, con los clientes, porque está logrando satisfacer sus necesidades de compra, y por otro con los proveedores, debido a que con el confirming y el factoring están recibiendo el pago de manera oportuna. Por otra parte, hoy día Tropicana está comprando y vendiendo más, generando más ingresos a sus proveedores de parte de la distribuidora; pero realmente las organizaciones como Tropicana no viven de tener buenas relaciones, claro está, esto es un factor muy importante, pero esto debe ir ligado a buenos resultados financieros, cosa que hoy en la actualidad, en contraste con años anteriores aún le falta camino por recorrer.

Igualmente, la organización muestra en el balance general que cada año crecen y crecen más la cuentas por cobrar en la organización, en el 2016 fueron de \$11.132.195 (once millones ciento treinta y dos mil ciento noventa y cinco pesos colombianos), en 2017 aumentó a \$13.825.371 (Trece millones ochocientos veinticinco mil trecientos setenta y un pesos colombianos), en 2018 continuó este comportamiento creciente, llegando a \$25.960.551 (veinticinco millones novecientos sesenta mil quinientos cincuenta y un pesos colombianos), en el 2019 fue de \$53.557.578 (cincuenta y tres millones quinientos cincuenta y siete mil quinientos setenta y ocho pesos colombianos) y para terminar en el 2020 las CxC fueron de \$47.064.071 (cuarenta y siete millones sesenta y cuatro mil setenta y un pesos colombianos), y si se supone que Tropicana implementó el factoring para poder obtener un flujo de caja más rápido y pagar sus obligaciones a corto plazo, entonces este se está aplicando de manera indebida, pues en vez de disminuir esta cuenta, cada año crece más.

En conclusión, se el factoring y el confirming como métodos de pago y de cobranza están bien aplicado en la organización, pues ayudó a solucionar la problemática, satisfaciendo la demanda de los clientes y pagando de manera oportuna a los cuatro proveedores, entre los cuales están los que le ponen limite a los créditos para la distribuidora, pero desde un punto de vista financiero, considero que se está trabajando más, vendiendo más, pero ganando menos que en los años anteriores, por ende, se concluye, que estas estrategias financieras, si bien ayudaron a liberar cupos y a dispones de más productos para solucionar el tema de la demanda de los clientes, actualmente no están mejorando la finanzas de la organización.

Por otro lado, considero que la organización debe enfocarse en reducir costos y gastos, o en su debido caso realizar un análisis a fondo de estas cuentas detalladas y desglosadas pues estas son las que están afectando las ganancias de la empresa o en su debido caso renegociar los intereses con las entidades financieras que prestan el servicio de factoring y confirming, siempre y cuando sea el caso de que estos mismos intereses generen que la organización no alcance el punto de equilibrio en las ventas o compras en las que los aplica.

## **2.4 Niveles de análisis**

- **Reflexiones sobre el proceder de la organización a partir del problema u oportunidad identificada**

La distribuidora Tropicana S.A.S, en su momento dada la alta demanda de sus clientes por los productos que contaba la distribuidora y por la cuestión que le impedía satisfacer esta demanda debido que llegaba al límite o tope en sus créditos disponibles con los proveedores de los productos, y esto, frenaba alrededor de 3-4 las compras y por ende sus despachos a los clientes, por ello, vio desde la organización se optó por aprovechar herramientas que algunas entidades financieras le ofrecían, la cual, en primer momento se adoptó desde Bancolombia, el Factoring, este con la intención de cederle algunas cuentas por cobrar a la entidad en cuestión y así obtener el dinero en un plazo más corto y poder liberar el cupo con estos proveedores con los cuales ya se había llegado al límite o en su debido caso cuando también se aplicaba este método con los proveedores, siempre y cuando estos lo sugirían ya sea por generar liquidez para

ellos o para liberar cupo, como pasa con los cuatro acreedores con los que se opera este servicio financiero.

Dado que la demanda siguió en aumento, se llegó al punto de que la empresa no daba abasto nuevamente a las necesidades de los clientes, se volvían a frenar las compras y las ventas, y los cupos con las empresas como Familia S.A llegaban a su límite nuevamente, igualmente algunos proveedores exigían el pago un poco más inmediato, dado que necesitaban este dinero de manera urgente, y es allí donde la empresa entra en negociaciones con el Banco Santander para la adquisición de otro servicio financiero, el Confirming con la finalidad de que la entidad bancaria pagara estas cuentas y que sus proveedores obtengan el dinero según su necesidad de urgencia, para luego renegociar el pago de este, ya no con el proveedor, sino, con el Banco Santander.

Estos productos financieros, han ayudado en gran parte al desarrollo de la distribuidora en los últimos años, pues ayudó a que la compra y venta de los productos fueran más ágiles y eficaces, evitando los frenos que compliquen todo el proceso, igualmente, desde lo conceptual, estas medidas de pago y de cancelación de cuentas adoptadas por la organización, son instrumentos de financiación acertados, desde mi punto de vista, para el modelo de negocio en el que se desarrolla la actividad comercial, dado que al ser comercializadora de productos de consumo masivo, primordialmente para el hogar de las familias colombianas, hace que esta actividad tenga un movimiento constante tanto de productos como de dinero, por ende todo el proceso de adquisición de productos y pagos tanto de clientes como a proveedores debe ser muy ágil y eficaz para que esta actividad no detenga y se generen trabas en el proceso, por otro lado las

relaciones comerciales de Tropicana con sus proveedores y clientes deben estar en buenos términos que faciliten toda esta operación y sobre todo, las considero óptimas en la medida de que además de aportar todos los factores anteriormente mencionados.

También, considero que la organización tomó las decisiones adecuadas adquiriendo estos servicios financieros (Factoring y confirming) desde grandes entidades a nivel nacional e internacional, como lo son Bancolombia y Banco Santander, pues son organizaciones con gran prestigio, y que al ser empresas financieras tan reconocidas como estas generan un sentimiento de seguridad y confianza en el momento de realizar este tipo de contratos con ellos.

Por otro lado, desde mi percepción considero que la organización debió haberle hecho la debida investigación a este caso, pues el tema financiero en una organización debe analizarse meticulosamente para así evitar pérdidas económicas que provoque que la empresa tenga números negativos, por ende, estos temas hay que estudiarlos profundamente, y no tomar estas decisiones sin haber analizado desde varios puntos de vista, para así darse una idea de cómo podría desarrollarse el factoring y el confirming en la organización.

Finalmente cabe destacar la herramienta que se utilizó, la revisión documental, cual fue la más acertada según mi opinión, pues esta ayudó a recolectar la información necesaria para desarrollar esta investigación, dado que, en el caso de los indicadores financieros, que sirvieron para hacer un contraste del antes y del después de la aplicación del factoring y del confirming, y con esto ver los beneficios, las desventajas o puntos críticos que trajeron estos productos financieros para la organización.

- **Reflexiones sobre el proceder del practicante a partir del problema u oportunidad identificada:**

Dado que mi injerencia en esta toma de decisiones fue nula, pues la organización empezó a adoptar estas estrategias financieras ya hace tiempo (desde el 2019 el factoring y desde el 2020 el confirming) en sus formas de pago y de cobranza, si considero que esta investigación debió ser necesaria desde el primer momento, dado muestra financieramente que tan viable es o no para la organización. Por otro lado, normalmente las entidades bancarias venden sus productos como si fueran lo más apto para solucionar las necesidades de la organización en la actualidad, pero puede ser posible que para un futuro no lo sean, pues no siempre y no todos los productos financieros son viables para las empresas, según sus necesidades y en desde todos los ámbitos que se deben tener en cuenta.

A parte, fue complicado encontrar la situación en cuestión, pues actualmente en la organización se realizan procesos muy operativos los cuales la mayoría no requieren de una investigación como tal, pues normalmente se solucionan llevando a cabo una acción en específica, y en este caso estos productos financieros ya llevan tiempo operando en la organización, con la salvedad de que no se le había hecho el estudio debido a esta situación, por ello fue que se le dio el visto bueno a la realización de este proyecto, para detectar actualmente y a futuro que tan beneficioso o no son el factoring y el confirming para Tropicana.

Luego de identificar la situación caso de estudio, el principal limitante fue el hallazgo de la información financiera de la organización, pues esta requería ciertos permisos que no me podía otorgar mi jefe inmediata y que al solicitarlos a la sede principal en Bogotá fue denegada, dado lo delicada que es esta información para la organización, por ende se recurrió a las bases de datos de Super Sociedades, y allí fue posible encontrar la información necesaria, todo esto fue posible bajo la técnica de revisión documental, pues se debió indagar en esta base de datos para sacar información relevante para dar sustento a esta investigación.

Por lo anterior se me imposibilitó mucho el desarrollo de los análisis financieros, pues la información que logré encontrar es limitada, por ende, no pude llevar a cabo diferentes ejercicios financieros, pues requieren información más detallada que no fue posible encontrar dado que los datos suministrados por super sociedades son muy generales y no desglosaban las cuentas detalle por detalle.

Por otro lado, sentí presión, por el temor a realizar algún ejercicio financiero con errores en el momento de operar, analizar y proyectar la situación financiera de la organización, pues al no tener la información necesaria, se me complicaba el desarrollo y por ende el análisis, y no me había encontrado con estas situaciones donde toda esta responsabilidad cayera sobre mí, igualmente, la virtualidad, se me complicó un poco, dado que considero que para este tipo de proyectos, el acompañamiento presencial es indispensable.

Igualmente, se utilizaron las herramientas ofimáticas como Excel y Word para realizar el debido análisis a la información encontrada en Super Sociedades para así

tener una visión más amplia de la situación financiera de la organización desde la aplicación del factoring y del confirming.

- **Aproximaciones teóricas o conceptuales sobre la problemática u oportunidad identificada:**

UNAULA, como formadora de administradores de empresas, realiza una gran labor, pues no solo nos preparan para un mundo laboral competitivo, sino que, también apuesta por una formación integral y humana, en la cual enfatiza la realización de proyectos de investigación, de modo que los estudiantes no solo se familiaricen con las organizaciones, sino también comprendan y aprendan la importancia de realizar proyectos adecuados para la toma de decisiones en las empresas.

En términos de la gestión de este proyecto se hizo necesario la implementación de lo plasmado en el contexto teórico, puesto que este le iba a dar el rumbo a seguir, por ello se plantearon estrategias desde un ámbito de gestión financiera de las organizaciones como los indicadores financieros para identificar la realidad de la organización en los últimos años luego de la implementación de estos dos instrumentos financieros como lo son el Confirming y el Factoring y así poder comparar el antes y el después de la empresa desde un punto de vista financiero teniendo en cuenta estos dos conceptos.

Por otro lado, desde las asignaturas con enfoque económico-financiero como, Gerencia financiera I y II, Costos y Presupuestos, Instituciones Financieras, Administración Financiera, y demás, vistas a lo largo de la carrera, me ayudaron no solo

con la comprensión de términos financieros, sino también a cómo utilizar esta información financiera de la organización para así sacar los datos necesarios y analizarlos debidamente, igualmente me aportaron con el conocimiento de los servicios financieros y las diferentes entidades que prestan este tipo de servicios.

Desde los indicadores financieros se tomaron los que a consideración fueran los más acertados teniendo en cuenta el caso de estudio en cuestión, como los indicadores de liquidez, para identificar la capacidad financiera de la Distribuidora Tropicana S.A.S para saldar a las cuentas por pagar a corto plazo, seguidamente del ciclo operacional, para medir el tiempo que la empresa demora en cumplir con el proceso de producción y venta de los productos que distribuye, el apalancamiento Lverage, el cual cuenta el nivel de endeudamiento de la organización con respecto a sus activos y/o patrimonio, margen operativo que muestra los fondos restantes de la organización después de los gastos operativos, margen neto, este indicador da a conocer la utilidad neta sobre las ventas y muestra el porcentaje de rentabilidad que obtiene sobre las ventas y por último, el margen de rentabilidad del patrimonio que principalmente determina la tasa de crecimiento de las ganancias de una compañía.

Todos estos análisis e indicadores que se tienen son con el fin de identificar el impacto financiero de la aplicación del Factoring y del Confirming como métodos de pago en la organización Tropicana S.A.S, por ello se tomaron los Balance General y los Estados de Resultados de los últimos 4 años con la intención de realizar estos los indicadores financieros y lograr determinar la situación financiera del negocio.

Todo esto hace que, desde un punto de vista teórico, se integre con todo lo que ocurre en el proyecto.

### **3. CONCLUSIONES**

#### **3.1 Reflexiones finales**

- **Sobre el proceder de la organización:**

Primero que todo es necesario tener claro que la organización identificó una problemática, dada la alta demanda que tenía con sus clientes y que no podía satisfacer por las limitaciones que le impedía adquirir más productos de parte de los proveedores, pues al alcanzar el límite de estos cupos, los proveedores no le suministraban más a la organización, por desde Tropicana se tomó la decisión de implementar productos financieros que aumentaran la liquidez de la empresa para así liberar cupos con los proveedores y poder satisfacer la demanda de los clientes.

Primeramente, se adoptó el Factoring como medio de cobranza adaptado a la realidad de la organización Tropicana S.A.S, ya que acorta los plazos de pago de los clientes, pues se asegura este pago de cuenta de la entidad bancaria en cuestión generando flujo de caja en la empresa para cancelar sus cuentas por pagar a los proveedores y así mejorar relaciones comerciales con estos últimos debido a la mejora de la capacidad de pago de la empresa.

Luego, viendo que la alta demanda no daba abasto en la organización, se optó por la adaptación del confirming como método de pago a algunos proveedores, los cuales exigían el pago un poco más inmediato a Tropicana, esto genera una imagen favorable de acuerdo con la flexibilidad o adaptación que tiene Tropicana frente a las necesidades de sus proveedores, mejorando así su percepción frente a estos y por consiguiente su relación comercial.

Dado lo anterior, considero que la organización tomo estas decisiones de manera apresurada, aunque desde lo teórico todo puede sonar muy bien y que aporte beneficios para la empresa, desde lo financiero se debió haberle hecho el estudio adecuado, pues primeramente se debía proyectar el impacto de estos productos financieros en la organización para determinar las ventajas o desventajas, y con esta información realizar el análisis correspondiente, y así saber la conveniencia de la implementación del factoring y del confirming en Tropicana; para así tomar, con base a lo anterior, la mejor decisión para la distribuidora.

Por otro lado, siento que la organización omitió el hecho de que hay empresas que no están de acuerdo con que les vendan sus deudas a entidades bancarias, lo que generaría deterioro en las relaciones comerciales, factor que hay que evitar; por ende, la adaptación del factoring quedaría segmentada a algunos clientes que no vean esta situación como un problema.

- **Sobre el proceder del practicante:**

Al Identificar la situación de la organización, frente a estas decisiones tomadas anteriormente y con la intención de sistematizar el impacto financiero de la aplicación del Factoring y del Confirming como métodos de pago en la organización Tropicana S.A.S. Se tomaron como punto de partida la información de los estados financieros y balances generales de la organización desde el año 2016 hasta el 2020, para así tener un margen de información que revelara la situación y el comportamiento financiero de la empresa años antes de la aplicación de estas estrategias de pago y de cobranza, para así hacer contraste con la actualidad financiera de la organización luego de la implementación de estos servicios financieros.

Dado lo anterior, desde el estado de resultados se pueden comparar los valores tanto de ingresos, costos, gastos y ganancias netas, y con estos hacer un análisis general de la situación actual de la organización desde un punto de vista financiero, pues den los años anteriores se vendía menos que en el 2020, de igual manera se gastaba menos, pero en el momento de observar la ganancia, en 2016 se ganaba más que el año pasado, el 2020, en el cual el ingreso fue de casi dos veces mayor que los ingresos del 2016.

Igualmente, con la información financiera actual desde los indicadores tomados para este ejercicio, los años anteriores, muestran que la organización venia en caída libre hasta el año 2018, estos indicadores reflejaban que de seguir así la organización empezaría a tener pérdidas, ya en el 2019 con la implementación del factoring, la organización llegó a su tope, en este año obtuvo perdidas por los altos costos y gastos que generó la organización, pero aun así en varios indicadores mostraba mejoría y empezaba a recuperar campo perdido, ya para el 2020 todos los indicadores mostraron

un comportamiento ascendente, señalando así que para la actualidad de la organización estos productos financieros trajeron beneficios para la organización.

- **Desde lo teórico:**

Desde la teoría vista durante estos 4 años de formación académica, considero que de las asignaturas que más me aportaron en el desarrollo de este proyecto, se puede destacar, primeramente, taller de habilidades gerenciales, esta me permitió identificar el tema de manera adecuada para desarrollar esta investigación, dado que mi jefa inmediata me suministro varias temáticas para ser trabajadas y con ella misma se tomó la decisión de realizar este trabajo, pues consideramos que era el más optimo a tratar.

Por otro lado, Gestión de proyectos, fue otra materia que aportó para este desarrollo, pues en esta se adquirieron aprendizajes de como estructurar una investigación de este tipo, de una manera organizada y satisfactoria, igualmente, desde proyecto integrador, se hizo ameno el desarrollo esa investigación, dado que, desde el primer semestre, hasta ahora, se adquirió experiencia en trabajos de este tipo, lo que permitió que el progreso de este fuera fluido y eficaz.

Igualmente, las asignaturas de carácter económico- financiero, como Gerencia financiera I y II, Costos y Presupuestos, Instituciones Financieras, Administración Financiera, y demás, vistas a lo largo de la formación académica, también me facilitaron el desarrollo de este trabajo de grado, pues gracias a que en estas se trataron temas como los servicios financieros y sus tipos, la comprensión y análisis de los indicadores

financieros, igualmente, no se pueden obviar temas visto al inicio del pregrado como los estados de resultados, balance general, cuya importancia para esta investigación fue vital, en el momento de comprender la situación y el comportamiento de la organización a través de los años hasta la actualidad,

### **3.2 Propuestas para la organización**

- **En lo estratégico y lo operativo:**

Desde lo estratégico en lo que corresponde a la Distribuidora Tropicana S.A.S, considero que el escuchar, atender y comprender las necesidades tanto de los clientes como de los proveedores es fundamental para la buena relación comercial, por ello, considero, que además de ser flexibles con estos temas de pago y de cobranzas con ciertas entidades, amplíen este tema a la mayoría de empresas que tienen relación con Tropicana, para así asegurar un buen ambiente comercial no solo con unas pocas empresas, sino con la mayoría, pues siento que esta armonía que se podría generar, facilitaría los procesos y mejoraría los tiempos del ciclo de operación pues con las facilidades que se prestarían harían que las negociaciones tanto de compra como venta fueran mucho más ágiles para las partes involucradas.

Se recomienda tomarse el tiempo de escuchar o de enviar representantes de la empresa para conocer estas necesidades y pretensiones de los clientes y proveedores, en cuanto a las facilidades de pago y cobranza, pues es posible que haya clientes a los cuales no les guste que sus deudas sean vendidas a entidades bancarias, para así generar

una lluvia de ideas, y poder mejorar en estos procesos comerciales y por ende mejorar las relaciones con estos.

Igualmente, se puede resaltar que la organización cada año tiene más y más dinero en cuentas por cobrar, por ende, se recomienda entrar en negociaciones con los clientes, para así evitar que estas cuentas sigan en aumento, pues es sabido que la organización necesita flujo de caja para seguir operando y liberando cupos para poder satisfacer las necesidades de los mismos clientes.

Además, en lo operativo y logístico se recomienda analizar los costos y los gastos de la organización de manera detallada, pues es evidente que, gracias a estos, a pesar de que la organización esté vendiendo más, las ganancias no aumentan y es debido a que estos costos y gastos cada vez están más altos, sería revisar uno por uno de estos, para así tomar decisiones acertadas con la intención de disminuir estos, para que la organización pueda ver reflejada el aumento de las ventas, en las ganancias.

Por otro lado, también se recomienda, como se decía anteriormente tener contacto frecuente con los proveedores pues muchas veces estos cambian su información y esto genera que se rechacen los pagos, por eso es necesario, realizar la debida actualización de estos datos de manera oportuna, para así evitar frenos al momento de realizar las debidas compras o pagos de las cuentas, y mejorar con ello los tiempos del ciclo de operación.

- **Para las prácticas:**

Para el ingreso a la organización Distribuidora Tropicana S.A.S fue debido a la postulación que realicé mediante plataformas digitales como CompuTrabajo, etc. en el cual, ya el estudiante ya estaba registrado, presenta e inicia su proceso de selección.

Este proceso fue totalmente satisfactorio, en la medida de lo posible, pues con el ingreso e inducción a la organización que se tuvo, además del total acompañamiento de inició a fin, ya con la jefe inmediata del área en cuestión de la organización Distribuidora Tropicana S.A.S Francy Elena Gil Daza, en cuanto a las funciones y todos los requisitos que se deben cumplir con el equipo de Tesorería fueron claras, para cumplir satisfactoriamente la realización de las funciones asignadas al practicante.

En cuanto a la organización Distribuidora Tropicana S.A.S brindó al practicante todos los equipos, e implementos que facilitan la comunicación y el desarrollo efectivo de sus prácticas profesionales.

#### 4. REFERENCIAS

Astorga Sánchez, J. A. (2012). Cómo contabilizar el confirming. *Contabilidad*, 2.

Báez, J. (4 de octubre de 2016). *Finanzas en la practica*. Obtenido de Finanzas en la practica: <http://finanzasenlapractica.com/articulo-9-leverage-apalancamiento-financiero/>

Banco Santander. (23 de enero de 2021). *Banco Santander*. Obtenido de Banco Santander: <https://www.bancosantander.es/glosario/confirming>

Banco Santander. (23 de enero de 2021). *Banco Santander*. Obtenido de Banco Santander: <https://www.bancosantander.es/glosario/factoring>

Bancoldex. (30 de julio de 2018). *Bancoldex*. Obtenido de Bancoldex: <https://www.bancoldex.com/sabe-que-es-el-sistema-financiero-colombiano-1630>

BBVA. (27 de junio de 2017). *BBVA*. Obtenido de BBVA: <https://www.bbva.com/es/factoring-elegirlo-financiar-empresa/>

Bustos Vásquez, M. Á. (3 de octubre de 2008). *Actualícese*. Obtenido de Actualícese: <https://actualicese.com/analisis-de-la-ley-1231-de-2008-17-de-julio-miguel-angel-bustos-vasquez/>

Congreso de la República. (2008). *Ley 1231*. Bogotá: Congreso de la República.

Cuya, M. L. (2016). La disrupción de las startups FinTech en el mundo financiero. *Departamento Académico de Ciencias y Gestión* , 2.

Diario de León. (17 de Septiembre de 2021). *Diario de León*. Obtenido de Diario de León: <https://www.diariodeleon.es/articulo/comunicados/ventajas-desventajas-factoring/202109171204212146737.html>

Estudio Legal Hernández. (19 de agosto de 2020). *Estudio Legal Hernández*. Obtenido de Estudio Legal Hernández: <https://estudiolegalhernandez.com/derecho-corporativo/factoring-en-colombia/>

Fabrizi, P. M. (24 de recuperado octubre de 2020). *Técnicas de investigación*. Obtenido de Técnicas de investigación: [https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/56049637/Las\\_tecnicas\\_de\\_investigacion.\\_Por\\_Prof.\\_Maria\\_Soledad\\_Fabrizi\\_.pdf](https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/56049637/Las_tecnicas_de_investigacion._Por_Prof._Maria_Soledad_Fabrizi_.pdf)

(2011). *FACTORING Y CONFIRMING*. Madrid: La suma de todos.

Fernández, C. (2018). *Análisis de indicadores de apalancamiento y endeudamiento de una clinica de Cali y su comparacion frente al sector salud durante los años 2014-2016*. Santiago de Cali: Universidad Autónoma de Occidente.

financiacion.org. (9 de junio de 2019). *financiacion.org*. Obtenido de financiacion.org: <https://financiacion.org/el-confirming-que-son-tipos-ventajas-inconvenientes-y-ejemplos/>

Franco de la Cuba. (2006). Definición. En F. d. Cuba, *EL CONTRATO DE FACTORING*. Lima. Obtenido de Derecho y cambio social.

Función Pública. (2020). *Función Pública*. Obtenido de Función Pública: <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=135106#3>

García, I. (18 de Septiembre de 2017). *Zonavalue*. Obtenido de Zonavalue: <https://zonavalue.com/blog/aprende-a-invertir/debtebitda>

García, Ivan. (2 de Noviembre de 2017). *Economía Simple*. Obtenido de Economía Simple: <https://www.economiasimple.net/glosario/roa>

Jara, O. (2010). LA SISTEMATIZACIÓN DE EXPERIENCIAS: ASPECTOS TEÓRICOS Y METODOLÓGICOS. *Manantial*, 1.

La Hipotecaria. (8 de Noviembre de 2015). *La Hipotecaria*. Obtenido de La Hipotecaria: <https://www.lahipotecaria.com/colombia/sistema-financiero/>

Mantilla, S. (2013). Principales indicadores financieros. *Agenda y Análisis tributario*, 127-131.

Naffah, J. S. (2 de abril de 2019). *Decreto 2242: novedades para 2019 y 2020*. Obtenido de Loggro: <https://loggro.com/blog/articulo/decreto-2242-para-facturacion-electronica/>

Noya, E. (2016). ¿Es el 'fintech' el mayor desafío que afronta la Banca? *Business Review*, 24-25.

Padilla, M. C. (2012). Padilla, MarciaL Códoba. En M. C. Padilla, *Padilla, MarciaL Códoba* (pág. 3). Bogotá: Ecoe Ediciones.

Pedrosa, J. (19 de junio de 2016). *Economipedia*. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/rentabilidad-financiera-roe.html>

Pública, D. A. (3 de abril de 1993). *Función Pública*. Obtenido de Función Pública: <https://funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=1348>

Qurius. (2015). *Interempresas*. Obtenido de Interempresas: [https://www.interempresas.net/FeriaVirtual/Catalogos\\_y\\_documentos/206434/Qurius\\_Indicadores\\_Financieros.pdf](https://www.interempresas.net/FeriaVirtual/Catalogos_y_documentos/206434/Qurius_Indicadores_Financieros.pdf)

Rodelo Lobo, G. J., Villabona Portilla, L. A., & Galván, F. E. (2019). *Revisión documental: Factores desencadenantes del trastorno obsesivo-compulsivo desde el*. Bogotá: Universidad Cooperativa de Colombia.

Sanz Santolaria, C. J. (2005). La gestión de las cuentas a cobrar y a pagar: el factoring y el confirming. *Acciones e Investigaciones Sociales*, 309.

Sovos. (2018). Obtenido de Sovos: <https://sovos.com/es/iva/reglas-fiscales/colombia-facturacion-electronica/#:~:text=A%20partir%20del%20a%C3%B1o%202005%2C%20Colombia%20empez%C3%B3%20a,compilado%20por%20el%20decreto%201625%2F2016%20y%20sus%20reglamentaciones>.

UNADE. (01 de Agosto de 2019). *UNADE*. Obtenido de UNADE: <https://unade.edu.mx/funciones-tesoreria/>

Valencia López, V. E. (2020). *REVISIÓN DOCUMENTAL EN EL PROCESO DE INVESTIGACIÓN*. Pereira: Universidad Tecnológica de Pereira.

Varela-Ruiz., A. H.-S. (2012). *Metodología de investigación en educación médica*. México D.F: Elsevier México.