



Vigilada Mineducación

**¿Cuál es el mejor instrumento de financiación para la compañía
Contacto Textil S.A.S. que garantice la supervivencia de la
compañía en el tiempo?**

**What is the best financing instrument for the company Contacto Textil S.A.S.
that guarantees its survival over time?**

Manuela Vargas Echeverry

Luis Diego Gómez Gómez
Tesis

Asesora

Luisa Correa, Master en Administración Financiera

Maestría en Administración Financiera – MAF

Escuela de Finanzas, Economía y Gobierno

UNIVERSIDAD EAFIT

Medellín

2024

Resumen

La industria textil es una de las más antiguas en Colombia y también una de las más cambiantes a lo largo del tiempo. Se ha enfrentado a grandes desafíos, entre estos, el contrabando: textiles y prendas de vestir que son importados ilegalmente, evadiendo controles aduaneros, impuestos y aranceles.

Contacto textil S.A.S es una compañía del sector textil, fundada en el año 2004, dedicada a la comercialización de telas, especialmente Denim. Hoy importa el 90% de su materia prima, principalmente de China, y sólo el 10% es producto nacional. Uno de los desafíos de la compañía, especialmente en los últimos años, ha sido el impacto de la baja rotación de cartera. Esto podría ser una consecuencia del contrabando, que genera una competencia desleal para las empresas legítimas, pues pueden aceptar plazos de pago mucho más largos. También el poder de negociación de las grandes compañías del sector podría estar generando un impacto perjudicial en la definición de plazos de pago. Dichos términos de pago extendidos se convierten, en la práctica, en el estándar de la industria, la cual afecta seriamente el flujo de caja de compañías legítimas.

Este trabajo busca analizar el estado financiero actual de la compañía Contacto Textil S.A.S y proponer el mejor instrumento de financiación que garantice la supervivencia de la compañía. Para esto se realizará un estudio de los diferentes escenarios que permita analizar los principales indicadores financieros, capital de trabajo, rentabilidad y liquidez de la Compañía.

Palabras clave: Sector textil, Contrabando, Capital de trabajo, Liquidez, Rentabilidad, Rotación de cartera, G00, G30, L60.

Abstract

The textile industry is one of the oldest in Colombia and also one of the most dynamics. It has faced great challenges, including smuggling: textiles and clothing that are imported illegally, evading custom controls, taxes and tariffs.

Contacto Textil S.A.S is a company in the textile sector, founded in 2004, dedicated to the marketing of fabrics, especially Denim. Today it imports 90% of its raw materials, mainly from China, and only 10% comes from national production. One of the company's challenges, especially in recent years, has been the impact of low portfolio turnover. This could be a consequence of smuggling. Smugglers could cause unfair competition for legitimate companies because, in practice, they can accept much longer payment deadlines. The bargaining power of large companies in the sector could also be generating a detrimental impact on the payment deadlines. Such longer payment deadlines, in practice, become the industry standard that seriously impacts the cash flow of legitimate companies.

This work seeks to analyze the current financial status of the company Contacto Textil S.A.S and propose the best financing instrument that guarantees the survival of the company. For this, a study of the different scenarios will be carried out to analyze the main financial indicators, working capital, profitability and liquidity of the Company.

Key words: Textile sector, Contraband, Working capital, Liquidity, Profitability, Portfolio turnover, G00, G30, L60.

Contenido

Introducción.....	6
1. Situación de estudio	7
2. Objetivos	7
2.1 Objetivo general	7
2.2 Objetivos específicos	8
3. Marco de referencia conceptual	8
4. Método de solución	14
Referencias	32

Lista de tablas

Tabla 1. Fórmulas Indicadores Financieros	12
Tabla 2. Estado de Resultados Contacto Textil.....	15
Tabla 3. Estado de Situación Financiera Contacto Textil	16
Tabla 4. Indicadores de Liquidez Contacto Textil.....	18
Tabla 5. Indicadores de Operación Contacto Textil.....	19
Tabla 6. Indicadores de Rentabilidad Contacto Textil	20
Tabla 7. Indicadores de Endeudamiento Contacto Textil	21
Tabla 8. Indicadores de Productividad Contacto Textil	22
Tabla 9. Flujo de Efectivo Contacto Textil mensual año 2023.....	23
Tabla 10. Supuestos de Proyección Contacto Textil	25
Tabla 11. Flujo de efectivo modelo <i>factoring</i>	28
Tabla 12. Flujo de efectivo modelo <i>confirming</i>	30
Tabla 13. Flujo de efectivo modelo días de cartera.....	31

Introducción

Este trabajo es una investigación aplicada, que parte del análisis de la situación financiera de la compañía Contacto Textil S.A.S., buscando medir el impacto de las diferentes alternativas de financiación *factoring* y *confirming*. También se modela la opción de mejorar los días de recaudo con los clientes y entender el impacto que genera este cambio en los diferentes indicadores financieros.

Uno de los principales problemas de la compañía Contacto Textil S.A.S. es la baja rotación de cartera, causado posiblemente por la competencia desleal (contrabando) y el alto poder de negociación de las grandes compañías, que apalancan su operación en sus proveedores. El planteamiento del problema se centra en analizar el impacto en el capital de trabajo, liquidez y rentabilidad de la empresa, bajo el escenario de aplicar las diferentes opciones de financiación para la compañía, *factoring*, *confirming* y negociación en el plazo con clientes.

Para la solución del problema se plantean unos objetivos que buscan analizar y desarrollar diferentes alternativas de financiación, con el fin de proponer a la compañía la mejor opción que garantice la supervivencia de la empresa en el tiempo.

En el marco de referencia se hace una descripción detallada de los conceptos básicos que permiten entender con claridad el problema, y se referencian las diferentes alternativas de financiación que permitirán obtener la información para medir el impacto en los indicadores de rentabilidad, liquidez y operación de la compañía Contacto Textil S.A.S.

La metodología hace referencia al desarrollo de la investigación, el análisis financiero actual de la compañía Contacto Textil S.A.S. y la definición de las diferentes opciones de financiación, que posibilitará obtener finalmente la mejor recomendación y alternativa que garantice la operación de la compañía durante el tiempo.

1. Situación de estudio

Contacto Textil S.A.S es una compañía mediana (Decreto 957 de 2019, n.d.) del sector textil (Decreto 957 de 2019), fundada en 2004, cuyo objeto es la comercialización de tejidos textiles, especialmente Denim. Sus clientes son las principales marcas nacionales del mundo Jeanswear. Uno de sus principales desafíos, especialmente en los últimos años, ha sido la gestión de cartera y el cumplimiento de una política justa en sus acuerdos de pagos con sus clientes.

En los últimos años la compañía ha implementado diferentes estrategias en su gestión de cobro, disminuyendo el riesgo y renunciando a clientes de gran participación en sus ventas. La compañía actualmente cuenta con un estricto proceso de aperturas de clientes nuevos, actualización de información financiera de clientes vigentes y plan de generación de interés a clientes morosos. Sin embargo, la cultura de plazos largos en el sector es muy común y diferentes compañías continúan con planes de financiación excesivos.

Contacto Textil S.A.S. en este momento tiene un plazo de 90 días y solo el 35% del recaudo cumple este plazo; el 45% entre 90-150 días y el 20% es mayor a 180 días. Esta situación afecta considerablemente el flujo de caja de la compañía, incrementa sus intereses y disminuye la capacidad de compra. Conociendo las diferentes alternativas de financiación que existen en Colombia se planteó analizarlas y proponer la mejor opción de financiación para la compañía que garantice su supervivencia.

2. Objetivos

2.1 Objetivo general

Definir el mejor instrumento de financiación para la compañía Contacto Textil S.A.S., midiendo el impacto en los principales indicadores financieros, buscando garantizar la supervivencia, rentabilidad y crecimiento de la compañía en el tiempo.

2.2 Objetivos específicos

- Analizar la situación financiera actual de la compañía Contacto Textil S.A.S., rotación de cartera, capital de trabajo, rentabilidad y liquidez.
- Identificar el mejor instrumento de financiación de capital de trabajo para mejorar la liquidez de la compañía, rotación de cartera y rentabilidad.
- Modelar una nueva política de cartera detallada que le permita a la compañía minimizar el riesgo, mejorar el indicador de recaudo y su ciclo operativo.

3. Marco de referencia conceptual

La industria textil es una de las más antiguas en Colombia y uno de los sectores más importantes de la economía del país. Hoy aporta al PIB el 9.4% y genera 600.000 empleos (Acosta Argote, 2023).

El análisis financiero permite evaluar la situación actual y pasada de una organización, y prever así su evolución. En esta investigación, la compañía Contacto Textil S.A.S. proporcionará toda la información financiera y contable para su análisis. También se complementa con información cuantitativa, con el fin de conocer más de cerca la situación de la compañía (Poma & Callohuanca, 2019).

El **análisis cuantitativo** examina e interpreta datos cuantitativos, utilizando métodos numéricos y estadísticos. Este análisis trata de identificar patrones de datos, tendencias y vínculos para fundamentar decisiones y predicciones.

En el análisis cuantitativo la investigación se centrará en medir el capital de trabajo, los indicadores de liquidez, operación y rentabilidad de la compañía Contacto Textil.

Indicadores de Liquidez

La liquidez está definida como la capacidad de la entidad para cubrir sus obligaciones a corto plazo (Sáenz & Sáenz, 2019).

Razón corriente: La razón corriente mide la capacidad de una empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo con sus activos corrientes. Un valor mayor a 1 indica

que la empresa tiene suficientes activos líquidos para cubrir sus pasivos a corto plazo de manera adecuada (Morelos Gómez et al., 2012).

Prueba ácida: Similar a la razón corriente, pero sin tener en cuenta el inventario, ya que este no siempre se puede vender rápidamente en caso de necesidad. Una prueba ácida mayor a 1 indica que la empresa puede cubrir sus pasivos corrientes sin depender completamente de la venta de inventario (Ducura Parales et al., 2022).

Capital de trabajo: El capital de trabajo representa la cantidad de recursos financieros que una empresa tiene disponible para cubrir sus operaciones diarias y sus obligaciones a corto plazo. Un capital de trabajo positivo indica que la empresa tiene más activos corrientes que pasivos corrientes, lo cual es generalmente favorable. Un capital de trabajo negativo podría indicar dificultades para cubrir las obligaciones a corto plazo (Valuation 5th, n.d.).

Capital de trabajo neto operativo: 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 (Morelos Gómez et al., 2012).

Indicadores de Operación

Estos indicadores son útiles para evaluar la eficiencia operativa y la gestión de la cadena de suministro de una empresa.

Rotación de cartera: Mide el número de veces que las cuentas por cobrar giran en promedio durante un periodo de tiempo, por lo general se calcula en días. Una rotación alta indica que la empresa está logrando recuperar el dinero por sus ventas en un tiempo rápido, por lo que podrá contar con el dinero para pagar su operación en el corto plazo. Una baja rotación implica que la empresa en algún momento pueda atravesar momentos de una baja liquidez (Toro Díaz & Palomino Zurdo, 2014).

Rotación de proveedores: La Rotación de Proveedores mide la frecuencia con la que una empresa paga a sus proveedores en un período de tiempo determinado. Un valor alto indica que la empresa está pagando a sus proveedores con frecuencia,

lo cual puede ser beneficioso para mantener buenas relaciones y posiblemente obtener descuentos por pronto pago. Sin embargo, una rotación demasiado rápida podría indicar que la empresa está utilizando agresivamente las condiciones de pago y puede tener problemas de liquidez (Carchi Arias et al., 2020).

Rotación de inventarios: Mide la eficiencia con la que una empresa utiliza su inventario durante un período de tiempo. Un valor alto indica que la empresa está vendiendo su inventario rápidamente, lo cual es positivo en términos de eficiencia operativa. Sin embargo, es importante comparar esto con la industria y el tipo de producto, ya que la rotación adecuada puede variar (Carchi Arias et al., 2020).

Ciclo de caja: Representa el tiempo promedio que una empresa tarda en convertir su inversión en inventario en efectivo recibido de las ventas. Un ciclo de caja corto indica una eficiencia mejorada en la gestión del efectivo, ya que la empresa convierte rápidamente sus inversiones en efectivo. Sin embargo, valores extremadamente bajos pueden indicar que la empresa está siendo demasiado agresiva y podría tener problemas de liquidez (Cardona Gómez & Cano Atehortúa, 2017).

Indicadores de rentabilidad

Establecen la relación entre los costos de los insumos y los productos de proceso; determinan la productividad con la cual se administran los recursos, para la obtención de los resultados del proceso y el cumplimiento de los objetivos.

Margen bruto: Por cada peso vendido, cuánto se genera para cubrir los gastos operacionales y no operacionales (Cano Flores et al., 2013).

Margen operativo: Mide la rentabilidad de las operaciones principales de una empresa. Representa el porcentaje de beneficio operativo en relación con los ingresos totales. Un margen operativo más alto indica una mayor eficiencia en la generación de beneficios a partir de las operaciones principales (Fontalvo Herrera et al., 2012).

Margen neto: Es la relación 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 (Rea Caldas et al., 2020).

EBITDA: Es una medida de la rentabilidad y la capacidad operativa de una empresa antes de considerar los intereses, impuestos, depreciación y amortización. El EBITDA es utilizado comúnmente para evaluar la capacidad de una empresa para generar flujo de efectivo operativo (Fernández, 2012).

MARGEN EBITDA: Es el porcentaje de EBITDA en relación con los ingresos totales. Este margen proporciona una visión de la rentabilidad operativa de una empresa, excluyendo los gastos financieros, impuestos y otros elementos no relacionados con las operaciones (Fernández, 2012).

ROE: Mide la rentabilidad de una empresa en relación con el capital propio de los accionistas (patrimonio). El ROE muestra cuánto beneficio neto se genera en relación con la inversión de los accionistas. Un ROE más alto generalmente se considera favorable (Ríos et al., 2016).

ROA: Mide la rentabilidad de una empresa en relación con sus activos totales. El ROA indica cuánto beneficio neto se genera por cada peso de activos. Es útil para evaluar la eficiencia en el uso de los activos (Rivera-Godoy & Rivera-Godoy, 2021).

Indicadores de Endeudamiento

Nivel de endeudamiento: El nivel de endeudamiento es un indicador financiero que permite conocer la proporción de deuda que tiene una empresa con relación a su patrimonio. Con este se mide la dependencia de financiación de la compañía. El endeudamiento hace referencia al pasivo de la compañía y los pagos que esta debe afrontar en largo y corto plazo (Fontalvo Herrera et al., 2012).

Impacto Carga Financiera = Utilidad Operacional / Gastos de Intereses: Este indicador refleja la capacidad de la compañía para cumplir con sus obligaciones

financieras. A mayor cobertura de intereses, mayor es la probabilidad de que la compañía cumpla con sus obligaciones financieras (Díaz et al., n.d.).

Cobertura de intereses

Ratio que indica, para un período de tiempo determinado, cuántas veces el flujo de caja generado por una empresa son superiores a las cargas financieras que debe pagar. Es un dato útil para conocer el grado de apalancamiento financiero de una empresa. En ningún caso esta ratio podría estar por debajo de 1. De ser así, la empresa no sería capaz de hacer frente al pago de su deuda. Una ratio de 1,5, o superior, suele considerarse como una referencia adecuada de la capacidad de pago de la empresa (Díaz et al., n.d.).

Gastos administrativos/ingresos

Una ratio bajo de gastos administrativos/ingresos indica que la empresa está operando de manera eficiente, gestionando sus costos administrativos de manera efectiva en relación con sus ingresos. Esto sugiere una buena gestión y control de los gastos administrativos, lo que puede ser un signo positivo de salud financiera (Moreno et al., 2020).

Gastos de ventas /Ingresos

Esta ratio proporciona información sobre la eficiencia de una empresa en la gestión de sus costos relacionados con la generación de ingresos. Un bajo ratio indica que la empresa está siendo eficiente en la gestión de sus gastos de ventas en relación con sus ingresos (Moreno et al., 2020).

Tabla 1. Fórmulas Indicadores Financieros

Indicador	Fórmula
Razón Corriente	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$
Prueba Acida	$\frac{(\text{Activo Corriente} - \text{Inventario})}{\text{Pasivo Corriente}}$
Capital de Trabajo KTNO	$\text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente} - \text{Inventario} + \text{CxC} - \text{CxP}$

Rotación Cartera	$\frac{\text{CuentasxCobrar}}{\text{Ventas Diarias}}$
Rotación Proveedores	$\frac{\text{CuentasxPagar}}{\text{Compras Diarias}}$
Rotación Inventario	$\frac{\text{Inventario}}{\text{Compras Diarias}}$
Ciclo de Caja	$\text{Rotación Cartera} + \text{Rotación Inventario} - \text{Rotación Proveedores}$
Margen Bruto	$\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}}$
Margen Operativo	$\frac{\text{Utilidad Operativa}}{\text{Ventas}}$
Margen Neto	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$
EBITDA	$\text{Ingresos Totales} - \text{Costo de Bienes Vendidos} - \text{Gastos Operativos}$
MARGEN EBITDA	$\frac{\text{Ebitda}}{\text{Ventas}}$
ROE	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$
ROA	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Total Activo}}$
Nivel de Endeudamiento	$\frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Total Activo}}$
Impacto Carga Financiera (Utilidad Operacional)	$\frac{\text{Intereses}}{\text{Utilidad Operacional}}$
Impacto Carga Financiera (EBITDA)	$\frac{\text{Intereses}}{\text{EBITDA}}$
Cobertura Intereses	$\frac{\text{EBITDA}}{\text{Intereses}}$
Productividad del Capital de Trabajo	$\frac{\text{KTNO}}{\text{Ingresos}}$

Fuente: Elaboración propia, 2024.

Alternativas de financiación

En el mercado financiero existen diferentes tipos:

Factoring: Forma de financiamiento empresarial en la que una empresa vende sus cuentas por cobrar (facturas pendientes de pago) a una entidad financiera o a una empresa dedicada al *factoring* a cambio de un anticipo inmediato, en donde asume la responsabilidad de cobrarlas, y cuando lo hace, deduce una tarifa antes de devolver el resto del importe a la empresa original (Carmona Muñoz & Chaves Camargo, 2015).

Confirming: Servicio financiero que implica el pago a proveedores por parte de una entidad financiera en nombre de una empresa cliente, en donde esta envía las órdenes de pago a la entidad financiera, que se encarga de realizar los pagos a los proveedores de la empresa cliente, ayudando a gestionar dichos pagos de manera más rápida y eficiente (Seegmuller de Carvalho, n.d.).

4. Método de solución

La investigación partirá realizando el diagnóstico financiero de la compañía Contacto Textil S.A.S, donde se calculará los principales indicadores financieros de liquidez, capital de trabajo, días de cartera, días de inventario y ciclo de caja. Esto permitirá entender con claridad los puntos críticos de operación de negocio y plantear la opción más eficiente de financiación, analizando las alternativas de *factoring* y *confirming*. También se planteará la opción de mejorar los días de recaudo analizando el impacto financiero que este tendría.

El método es una investigación aplicada que busca hacer un análisis financiero de la compañía Contacto Textil S.A.S. Se definirá la ecuación para el cálculo de indicadores de liquidez, operación y rentabilidad.

Partiendo de la situación financiera de la compañía, se busca dar la mejor recomendación a Contacto Textil S.A.S acerca de la mejor opción de financiación y políticas de cartera, que permitan mejorar su ciclo de caja y garantizar la supervivencia de la compañía.

A continuación, algunos datos analizados:

Análisis financiero de la compañía

Estado de resultados integral (2023-2022)

Tabla 2. Estado de Resultados Contacto Textil

Datos en miles de pesos colombianos	ACUM2022	ACUM2023	AV	AH
Ingresos de actividades ordinarias	\$ 29,008,794,573	\$ 25,840,420,224		-11%
Costo de ventas	\$ 22,006,064,562	\$ 18,641,240,156	72%	-15%
Ganancia bruta	\$ 7,002,730,011	\$ 7,199,180,068	28%	3%
Otros ingresos				
Gastos de ventas	\$ 2,174,373,914	\$ 2,802,838,553	11%	29%
Gastos de administración	\$ 1,465,563,451	\$ 1,642,235,770	6%	12%
Otros gastos				
Otras ganancias (pérdidas)				
Ganancia (pérdida) por actividades de operación	\$ 3,167,774,759	\$ 2,635,137,764	10%	-17%
Ingresos financieros	\$ 611,825,419	\$ 1,276,023,705	5%	109%
Egresos financieros	\$ 2,295,891,486	\$ 1,191,679,604	5%	-48%
Ganancia (pérdida), antes de impuestos	\$ 1,483,708,691	\$ 2,719,481,864	11%	83%
Ingreso (gasto) por impuestos	\$ 409,811,418	\$ 949,384,553	4%	132%
Ganancia (pérdida) procedente de operaciones continuadas	\$ 1,073,897,273	\$ 1,770,097,311	7%	65%
Ganancia (pérdida) procedente de operaciones discontinuadas				
Ganancia (pérdida)	\$ 1,073,897,273	\$ 1,770,097,311	7%	65%
Depreciación y Amortización	\$ 195,017,888	\$ 118,967,981	0%	-39%

Fuente: Contacto Textil S.A.S, 2024.

Total, Ingresos por actividades ordinarias: Los ingresos de la compañía en el año 2023 fueron \$25.840.420.224. Estos presentaron una disminución del 11% respecto al año 2022.

Ganancia bruta: En el año 2023 la ganancia bruta de la compañía fue de \$7.199.180.068. Esta presentó un crecimiento del 3% respecto al año 2022 y representó el 28% de las ventas.

EBITDA: En el año 2023 el EBITDA de la compañía fue \$2.754.105.745, este presentó un decrecimiento del 18% respecto al año 2022 y presentó el 11% de las ventas.

Ganancia operacional: En el año 2023 la ganancia operacional de la compañía fue \$2.635.137.764. Esta tuvo un decrecimiento del 17% respecto al año 2022.

Ganancia antes de impuesto: En el año 2023 la ganancia antes de impuestos fue \$2.719.481.864, presentando un crecimiento del 83% respecto al año 2022.

Ganancia neta: En el año 2023 fue \$1.770.097.311. Esta presentó un incremento del 65% respecto al año 2022 y representa el 7% de las ventas.

Estado situación financiera (2023-2022)

Tabla 3. Estado de Situación Financiera Contacto Textil

Datos en miles de pesos colombianos	ACUM 2022	ACUM 2023	AV	AH
Activo				
Activo Corriente				
Efectivo y equivalentes al efectivo	\$ 413,718,818	\$ 572,290,981	3%	38%
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar corrientes	\$ 11,444,404,054	\$ 9,572,305,333	47%	-16%
Inventarios corrientes	\$ 5,686,199,640	\$ 6,403,021,977	31%	13%
Cuentas por cobrar a partes relacionadas	\$ 10,598,354	\$ 228,512,362	1%	2056%
Otros activos no financieros corrientes	\$ 6,873,553	\$ 6,788,695	0%	-1%
Activos corrientes totales	\$ 17,561,794,419	\$ 16,782,919,348	82%	-4%
Activo No Corriente				
Propiedades, planta y equipo	\$ 3,802,810,410	\$ 3,650,917,141	18%	-4%
Activos por impuestos diferidos	\$ 133,159,377	\$ 131,235,348	1%	-1%
Cuentas comerciales por cobrar	\$ 70,668,606	\$ 16,493,331	0%	-77%
Total de activos no corrientes	\$ 4,006,638,393	\$ 3,798,645,820	18%	-5%
TOTAL ACTIVO	\$ 21,568,432,812	\$ 20,581,565,168	100%	-5%
Pasivo				
Pasivo Corriente				
Provisiones corrientes por beneficios a los empleados	\$ 187,688,078	\$ 145,445,231	1%	-23%
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	\$ 443,538,425	\$ 2,149,999,502	10%	385%
Otros pasivos financieros corrientes	\$ 6,981,226,843	\$ 2,615,421,660	13%	-63%
Otros pasivos no financieros corrientes	\$ 77,972,112	\$ 216,419,559	1%	178%
Pasivo por impuesto corriente	\$ -	\$ 97,525,741	0%	
Cuentas por pagar a cuentas relacionadas				
Pasivos corrientes totales	\$ 7,690,425,458	\$ 5,224,811,694	25%	-32%
Pasivo No Corriente				
Obligaciones financieras	\$ 1,474,669,308	\$ 1,343,318,593	7%	-9%
Otros pasivos financieros no corrientes	\$ 860,120,086	\$ -	0%	-100%
Pasivo por impuesto diferido	\$ 583,338,536	\$ 672,398,060	3%	15%
Total de pasivos no corrientes	\$ 2,918,127,930	\$ 2,015,716,653	10%	-31%
TOTAL PASIVO	\$ 10,608,553,388	\$ 7,240,528,347	35%	-32%
Patrimonio				
Capital emitido	\$ 1,670,000,000	\$ 1,679,541,000	8%	1%
Prima en colocacion de acciones		\$ 851,519,086		
Otras reservas	\$ 3,167,940,387	\$ 3,245,962,159	16%	2%
Otro resultado integral	\$ 1,096,478,045	\$ 1,096,478,045	5%	0%
Ganancias acumuladas	\$ 3,951,563,718	\$ 4,697,439,220	23%	19%
Ganancias o pérdidas del ejercicio	\$ 1,073,897,273	\$ 1,770,097,311	9%	65%
TOTAL PATRIMONIO	\$ 10,959,879,424	\$ 13,341,036,821	65%	22%
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$ 21,568,432,812	\$ 20,581,565,168	100%	-5%

Fuente: Contacto Textil S.A.S, 2024.

Efectivo y equivalente al efectivo: En el año 2023 el efectivo de la compañía fue \$572.290.981. Este presentó un crecimiento del 38% respecto al año 2022.

Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar: En el año 2023 las cuentas por cobrar de la compañía fueron \$9.572.305.333. Estas presentaron una disminución del 16% respecto al año 2022. Esta disminución está representada específicamente en cuentas comerciales por cobrar a clientes, la cual disminuyó el 16% respecto al año 2022.

Inventario: En el año 2023 el inventario de la compañía fue \$6.403.021.977. Este presentó un crecimiento del 13% respecto al año 2022. El crecimiento está representado en el crecimiento de la mercancía en tránsito del 31%, basado en la proyección de crecimiento en ventas del 31% del primer trimestre del año 2024.

Activo corriente: En el año 2023 el activo corriente fue \$16.782.919.348, presentando una disminución del 4% respecto al año 2022.

Activo no corriente: En el año 2023 el activo no corriente de la compañía fue \$3.798.645.820. Este presentó una disminución de 5% respecto al año 2022.

Total, Activo: En el año 2023 el total activo de la compañía fue \$20.581.565.168. Este presentó un decrecimiento del 5% respecto al año 2022.

Pasivo corriente: En el año 2023 el pasivo corriente de la compañía fue de \$5.224.811.694. Este presentó un decrecimiento del 32% respecto al año 2022. Esto representado principalmente en el decrecimiento del 63% de las obligaciones financieras.

Pasivo no corriente: En el año 2023 el pasivo no corriente de la compañía fue \$2.015.716.653. Este presentó un decrecimiento del 31% respecto al año 2022, representado principalmente en la disminución del 100% del pasivo no financiero no corriente.

Total, Pasivo: El pasivo total de la compañía fue \$7.240.528.347. Este presentó un decrecimiento del 32% respecto al año 2022.

Patrimonio: En el año 2023 el patrimonio de la compañía fue \$13.341.036.821. Este presentó un crecimiento del 22% respecto al año 2022.

Análisis de Indicadores

Se calcularon los principales indicadores financieros de la compañía para el año 2023.

Indicadores de Liquidez:

Tabla 4. Indicadores de Liquidez Contacto Textil

	2022	2023
Razón Corriente	2.28	3.21
Prueba Ácida	1.54	1.99
Capital de Trabajo	\$ 9,871,368,961	\$ 11,558,107,654
KTNO	\$ 16,499,377,191	\$ 13,679,882,577

Fuente: Contacto Textil S.A.S, 2024.

Razón Corriente: Por cada peso que la empresa tiene a corto plazo, tiene 3,21 pesos para pagar. Esto indica que la compañía cuenta con los suficientes recursos para cubrir sus obligaciones en el corto plazo.

Prueba Ácida: Por cada peso que la empresa debe a corto plazo cuenta con dos pesos de activos corrientes de fácil realización para cubrir las obligaciones. Esto indica que la compañía cuenta con los recursos necesarios para cubrir sus obligaciones en el corto plazo.

Capital de Trabajo: Del total del activo corriente que son \$16.782.919.348 \$, han sido financiados \$5.224.811.694 con pasivo a corto plazo, lo que significa que la compañía cuenta con un capital de trabajo de \$11.558.107.654.

Capital de Trabajo Operativo: La compañía debe contar con \$13.679.882.577 para poder realizar su operación.

Indicadores de Operación

Tabla 5. Indicadores de Operación Contacto Textil

		2022	2023
Operación	Días de Inventario	94	125
	Días de Cartera	144	135
	Días de Proveedores	7	42
	Ciclo de Caja	231	218

Fuente: Contacto Textil S.A.S, 2024.

Rotación de inventario: El inventario de la compañía fue almacenado durante 125 días, para el año 2023. Este indicador tiene un resultado un poco alto, ya que por parte de la gerencia se espera que esté como máximo en 60 días.

Rotación de Cartera: Los clientes de la compañía pagaron durante 2023 cada 135 días. Muestra un resultado alto, comparado con las otras industrias y con el plazo establecido por la compañía que es de 90 días.

Rotación de Proveedores: La compañía pagó a sus proveedores en 42 días durante el 2023, mostrando que la empresa no cuenta con apalancamiento por parte de los proveedores.

Ciclo de Caja: Este fue de 218 días, esto significa que el ciclo operativo de la compañía es aproximadamente de 7 meses, siendo bastante alto a diferencia de los otros sectores.

Indicadores de Rentabilidad:

Tabla 6. Indicadores de Rentabilidad Contacto Textil

	2022	2023
Margen Bruto	24.14%	27.86%
Margen Operativo	10.92%	10.20%
Margen Neto	3.70%	6.85%
Ebitda	\$ 3,362,792,647	\$ 2,754,105,745
Margen Ebitda	12%	11%
ROE	10%	13%
ROA	5%	9%

Fuente: Contacto Textil S.A.S, 2024.

Margen Bruto: Este fue del 27,86%, este margen es la diferencia entre los ingresos netos de la compañía y el costo de venta. Este valor para el año 2023 superó el valor objetivo presupuestado por la gerencia, que era del 25%.

Margen Operacional: Para el año 2023 fue de 10,2%, lo que indica que la empresa, después pagar todas las obligaciones de su operación, está generando utilidad.

Margen Neto: Fue de un 6,85% para el cierre del año de 2023, presentando utilidad en el periodo.

EBITDA: Este fue de \$2.719.481.864, siendo este positivo, lo que indica que la compañía genera utilidad después de cubrir sus obligaciones para su operación. Es el beneficio antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización.

Margen EBITDA: Para el año 2023 fue de 10,52%, siendo positivo y confirmando que operacionalmente la empresa da utilidad.

ROE: Este tuvo un valor de 14,17%, mostrando una eficiencia de los recursos propios de la compañía, generando buenos retornos sobre la inversión de los accionistas.

ROA: La empresa genera beneficios de 8,54% con sus activos totales, considerando rentable la operación de sus activos debido a que este valor fue superior al 5%.

Indicadores de Endeudamiento:

Tabla 7. Indicadores de Endeudamiento Contacto Textil

		2022	2023
Endeudamiento	Nivel de Endeudamiento	49%	35%
	Impacto de la Carga Financiera (Ut. Op)	72%	45%
	Impacto de la Carga Financiera (Ut. Ebitda)	68%	43%
	Cobertura de Intereses	1.46	2.31

Fuente: Elaboración propia, 2024.

Nivel de Endeudamiento: Para el año 2023 fue de 34,92%, mostrando que la compañía tiene un nivel de endeudamiento bajo, dándole espacio de poder tomar deuda sin ningún inconveniente más adelante, de ser necesario.

Impacto de la carga Financiera (Utilidad Operacional): Este tiene un valor de 45,22%, siendo esta la proporción de la utilidad operacional consumida por los gastos financieros.

Impacto de la carga Financiera (EBITDA): Este tiene un valor de 43,22% siendo esta la proporción del EBITDA consumida por los gastos financieros.

Cobertura de intereses: La compañía cuenta con un menor riesgo de incumplimiento, para el pago de sus intereses, ya que genera 2,28 en su operación para cubrirlos.

Indicadores de Productividad:

Tabla 8. Indicadores de Productividad Contacto Textil

		2022	2023
Productividad	Gastos de ventas / Ventas	7%	11%
	Gastos de administración / Ventas	5%	6%

Fuente: Elaboración propia, 2024.

Tabla 9. Flujo de Efectivo Contacto Textil mensual año 2023

	01 2023	02 2023	03 2023	04 2023	05 2023	06 2023	7 2023	8 2023	9 2023	10 2023	11 2023	12 2023
Actividades de Operación												
Utilidad Neta	\$ 10,491,603	\$ 91,293,926	\$ 207,364,356	\$ 57,824,894	\$ 321,268,100	\$ 126,229,918	\$ 197,188,098	\$ 255,374,403	\$ 177,491,728	\$ 6,959,514	\$ 10,456,999	\$ 329,067,775
Depreciación	\$ 9,967,267	\$ 9,967,268	\$ 9,811,247	\$ 10,002,096	\$ 9,918,762	\$ 9,918,763	\$ 9,543,762	\$ 9,543,764	\$ 9,543,762	\$ 11,663,764	\$ 9,543,763	\$ 9,543,763
Intereses	\$ 93,098,146	\$ 101,413,491	\$ 87,246,507	\$ 96,189,120	\$ 111,638,925	\$ 97,087,043	\$ 66,938,921	\$ 108,043,957	\$ 85,081,642	\$ 108,784,236	\$ 125,465,454	\$ 110,692,165
Incremento en Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar corrientes	-\$ 57,787,521	-\$ 414,693,749	-\$ 741,544,374	-\$ 300,705,372	-\$ 647,471,392	\$ 214,468,540	-\$ 633,890,778	-\$ 1,547,655,370	-\$ 1,092,631,946	\$ 716,705,368	\$ 1,946,382,666	\$ 4,485,097,924
Incremento en Inventarios corrientes	\$ 737,810,948	\$ 29,467,865	\$ 260,819,754	-\$ 504,405,863	-\$ 788,879,654	-\$ 229,401,064	\$ 504,135,765	-\$ 442,940,508	-\$ 495,634,888	-\$ 201,880,125	\$ 77,464,884	-\$ 549,260,468
Incremento en Cuentas por cobrar a partes relacionadas	-\$ 3,674,000	-\$ 4,614,000	-\$ 2,734,000	\$ 1,740,501	-\$ 26,486,159	-\$ 15,718,592	-\$ 45,128,547	-\$ 10,544,000	-\$ 26,859,432	-\$ 4,544,000	-\$ 12,938,638	-\$ 66,413,141
Incremento en Otros activos no financieros corrientes	-\$ 4,440,093	\$ 5,115,906	-\$ 1,178,813	-\$ 21,105,552	\$ 5,120,176	\$ 5,120,176	-\$ 4,513,823	\$ 5,120,176	\$ 5,120,176	-\$ 4,513,823	\$ 5,120,176	\$ 5,120,176
Incremento Provisiones corrientes por beneficios a los empleados	-\$ 62,023,308	-\$ 53,054,565	\$ 2,710,887	-\$ 2,695,436	\$ 75,140,938	-\$ 31,835,779	\$ 17,237,687	\$ 48,304,402	\$ 21,567,191	-\$ 16,796,732	\$ 24,981,480	-\$ 65,779,612
Incremento Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	-\$ 41,604,780	\$ 156,632,097	\$ 191,086,631	\$ 185,283,539	-\$ 161,007,933	\$ 406,857,475	-\$ 345,394,516	\$ 169,264,145	\$ 833,015,906	-\$ 77,402,352	-\$ 478,410,673	\$ 868,141,538
Incremento Otros pasivos financieros corrientes	-\$ 1,168,404,826	\$ 338,757,198	\$ 58,205,999	\$ 457,094,869	\$ 1,160,411,522	-\$ 339,720,698	\$ 236,154,079	\$ 597,120,335	\$ 329,275,086	-\$ 658,708,951	-\$ 853,596,600	-\$ 4,522,393,195
Incremento Otros pasivos no financieros corrientes	\$ 176,893,292	\$ 30,702,124	\$ 95,153,798	\$ 184,130,185	-\$ 46,452,710	-\$ 2,139,455	-\$ 216,051,650	\$ 163,272,535	-\$ 210,552,438	-\$ 45,125,914	-\$ 160,231,350	\$ 168,849,029
Incremento en Pasivo por impuesto corriente	\$ 22,435,265	\$ 75,821,298	\$ 134,079,456	\$ 47,489,161	\$ 183,425,127	\$ 119,090,437	\$ 131,623,278	\$ 197,810,994	\$ 109,319,903	\$ 43,669,974	-\$ 95,338,587	-\$ 871,900,566
Incremento Cuentas por pagar a cuentas relacionadas	\$ -	\$ -	\$ 19,878,106	-\$ 5,323,000	-\$ 13,274,846	\$ -	-\$ 1,280,260	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Flujo de Efectivo Actividades de Operación	-\$ 287,238,007	\$ 366,808,858	\$ 320,899,553	\$ 205,519,141	\$ 183,350,855	\$ 359,956,764	-\$ 83,437,982	\$ 438,595,848	-\$ 255,263,310	-\$ 121,189,042	\$ 577,985,576	-\$ 99,234,612
Actividades de Inversión												
Incremento PPE	\$ -	\$ -	-\$ 2,096,392	\$ 666,680	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 36,475,000	\$ -	-\$ 2,120,000	\$ -	\$ -
Incremento Intangibles	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1,924,029
Flujo de Efectivo Actividades de Inversión	\$ -	\$ -	-\$ 2,096,392	\$ 666,680	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 36,475,000	\$ -	-\$ 2,120,000	\$ -	\$ 1,924,029
Actividades de Financiación												
Intereses	-\$ 93,098,146	-\$ 101,413,491	-\$ 87,246,507	-\$ 96,189,120	-\$ 111,638,925	-\$ 97,087,043	-\$ 66,938,921	-\$ 108,043,957	-\$ 85,081,642	-\$ 108,784,236	-\$ 125,465,454	-\$ 110,692,165
Incremento Obligaciones financieras	-\$ 4,044,813	-\$ 4,092,256	-\$ 3,512,470	-\$ 3,579,485	-\$ 3,646,058	-\$ 4,220,552	-\$ 36,327,636	-\$ 3,720,708	-\$ 18,543,099	-\$ 11,451,354	-\$ 18,997,855	-\$ 19,214,429
Incremento Otros pasivos financieros no corrientes	\$ -	-\$ 860,120,086	\$ -	-\$ 583,338,536	-\$ 583,338,536	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Incremento Pasivo por impuesto diferido	-\$ 97,292,658	\$ 97,292,658	\$ -	-\$ 583,338,536	\$ 583,338,536	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	-\$ 89,059,524
Dividendos/Ajustes Patrimonio	\$ 97,292,658	\$ 763,767,428	-\$ 250,000,000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Flujo de Efectivo Actividades de Financiación	-\$ 97,142,959	-\$ 104,565,747	-\$ 340,758,977	-\$ 99,768,605	-\$ 115,284,983	-\$ 101,307,595	-\$ 103,266,557	-\$ 111,764,665	-\$ 103,624,741	-\$ 120,235,590	-\$ 144,463,309	-\$ 40,847,070
Efectivo Generado/Consumido	-\$ 384,380,965	\$ 262,243,111	-\$ 21,955,815	\$ 106,417,217	\$ 68,065,873	\$ 258,649,169	-\$ 186,704,540	\$ 363,306,183	-\$ 358,888,051	-\$ 243,544,632	\$ 433,522,268	-\$ 138,157,652
Caja final	\$ 29,337,852	\$ 291,580,961	\$ 269,625,145	\$ 376,042,363	\$ 444,108,235	\$ 702,757,404	\$ 516,052,865	\$ 879,359,050	\$ 520,470,998	\$ 276,926,367	\$ 710,448,635	\$ 572,290,982

Flujo de efectivo actividades de operación: Se observó que durante el año 2023 la compañía generó por sus actividades de operación, flujo de efectivo positivo en siete de los doce meses del año. Los meses críticos de la compañía son enero, marzo, julio, septiembre, octubre y diciembre. La compañía genera una caja operativa durante el año 2023 de \$1.606.753.643.

Flujo de efectivo en la actividad de inversión: La compañía no realizó actividades de inversión significativas durante el año 2023. Tampoco tiene proyectado realizar inversiones en el mediano plazo y largo plazo.

Flujo de efectivo actividades de financiación:

La compañía está centrada en utilizar todos sus recursos en pagos de deuda financiera, por eso se evidencia que todos los meses hace pagos para la disminución de deuda financiera.

Efectivo generado y consumido:

En los periodos donde la compañía genera efectivo, este es consumido en el pago de deuda financiera y en salidas para su operación. La compañía no tiene proyectos de inversión en el largo plazo.

Supuestos de Proyección:

Tabla 10. Supuestos de Proyección Contacto Textil

ITEM	2024	2025	2026	2027	2028
Crecimiento Ventas	15%	15%	15%	15%	15%
Inflación (9.28%)	9,28%	9,28%	9,28%	9,28%	9,28%
Costo (% Ventas)	75%	75%	75%	75%	75%
Gasto de ventas (% Ventas)	10%	10%	10%	10%	10%
Gasto Administrativo (% Ventas)	6,40%	6,40%	6,40%	6,40%	6,40%
Tasa de impuestos	35%	35%	35%	35%	35%
Depreciación (% Ventas)	0,46%	0,46%	0,46%	0,46%	0,46%
Días Inventario	125	125	125	125	125
Días Cartera	135	135	135	135	135
Días de Proveedores	42	42	42	42	42
Productividad PPE	6,80	6,80	6,80	6,80	6,80
Gto Vta/Benef empleados	19,27	19,27	19,27	19,27	19,27
D/E	54%	58%	58%	58%	58%
Otros pasivos financieros corrientes	10%	10%	10%	10%	10%

Fuente: Elaboración propia, 2024.

Para la modelación de las distintas alternativas de financiación fue necesario plantear unos supuestos para el cálculo de las proyecciones de los años 2024, 2025, 2026, 2027 y 2028; a continuación, se describirá cada uno de ellos.

Crecimiento en ventas: La compañía proyecta un 15% de crecimiento en ventas anual para los próximos 5 años, este porcentaje fue dado por la gerencia de la compañía.

Inflación: Durante el 2024 se trabajó con el dato del cierre de diciembre al año 2023, que fue del 9,28%. Para los años posteriores se calculó con un 9.28% de las proyecciones, dadas por el DANE.

Costos de Ventas: La gerencia espera que los costos de ventas se mantengan en un promedio de 75%.

Gastos de Ventas: Estos se proyectaron a un 10,8% de los ingresos totales, tomando el dato al cierre al 2023 y esperando que se conserve.

Gastos Administrativos: Se tomó el dato al cierre de 2023 que fue de 6,4% de los ingresos totales de la compañía, y se espera que se mantenga igual para los siguientes años.

Tasa de Impuestos: Se tomó la impuesta por el gobierno colombiano, que es de un 35%.

Depreciación: Estos se tomaron como un porcentaje de los ingresos de la compañía a cierre de 2023, siendo un 0,46% y conservando el mismo porcentaje para los años siguientes.

Días de Inventario: Se tomaron 125 días, siendo el dato a cierre de 2023 y manteniendo constantes para los años posteriores.

Días de Cartera: Para cierre de 2023 fueron de 135 días, dejando este valor constante para los siguientes años.

Días Proveedores: Fue de 42 días según datos de 2023 y se conservaron los mismos días para las proyecciones siguientes.

Productividad Propiedad Planta y Equipo: Se calculó el porcentaje que era el valor de las ventas con respecto a la propiedad, planta y equipo. Para el año 2023 dio un valor de 6,8%, manteniendo esta proporción para los años posteriores para el valor de propiedad, planta y equipo.

Gasto de Ventas Beneficios Empleados: Se calculó la relación entre el gasto de venta sobre el gasto de beneficios a empleados y para el año 2023 dio 19,27. Este se mantuvo para la proyección del gasto de empleados.

Deuda/Patrimonio: Se calculó para mantener la proporción de la deuda con respecto al patrimonio, para cierre del año de 2023, esta fue de 58% y la gerencia ve viable mantener esta relación para los años siguientes.

Modelo:

Después de construir la información financiera de la compañía y hacer el análisis detallado, se identificó que la compañía presenta en sus indicadores de operación niveles altos en su ciclo operacional, debido a que sus días de proveedores son bajos, días de inventario y cartera altos. Aunque la compañía tiene estos indicadores hoy genera caja para su operación, sin embargo, se planearán las diferentes alternativas de financiación para medir el impacto sobre estos indicadores y el efecto en la caja de la compañía, buscando la mejor alternativa para la empresa.

En primer lugar, se estudiarán algunas de las alternativas de financiación con las que cuenta la compañía actualmente y que hasta el momento no hacen parte de su estructura financiera.

Modelo Factoring: La tasa de *factoring* proyectada durante el 2024, dada por Bancolombia para Contacto Textil S.A.S es DTF + 1,7%, quedando en una tasa de 2,63% mensual, haciendo el modelo financiero durante el año 2024; se concluyó que esta alternativa aumentaría en un 30% los egresos financieros de la compañía durante el periodo. También se analizó que, en el flujo de caja, el impacto del *factoring* no generó valor en los meses en los que se buscaba mejorar la generación de efectivo de la compañía. En el resultado final del ejercicio modelado, se generó \$235.371.204 menos, comparado con la proyección de la compañía sin alternativas de financiación adicionales.

Tabla 11. Flujo de efectivo modelo *factoring*

	01 2024	02 2024	3 2024	4 2024	5 2024	6 2024	7 2024	8 2024	9 2024	10 2024	11 2024	12 2024
Actividades de Operación												
Utilidad Neta	\$ 75,598,163	\$ 65,236,535	\$ 234,830,354	\$ 149,121,380	\$ 71,590,559	\$ 53,876,828	\$ 115,523,217	\$ 114,385,030	\$ 90,074,000	\$ 14,363,431	\$ 1,038,179	\$ 385,605,432
Depreciación	\$ 9,543,763	\$ 9,543,763	\$ 9,543,763	\$ 9,543,763	\$ 9,543,763	\$ 9,543,763	\$ 9,543,763	\$ 9,543,763	\$ 9,543,763	\$ 9,543,763	\$ 9,543,763	\$ 9,543,763
Intereses	\$ 116,156,714	\$ 130,306,839	\$ 117,025,581	\$ 130,393,611	\$ 150,984,304	\$ 129,423,951	\$ 105,268,322	\$ 150,991,661	\$ 121,796,530	\$ 130,080,313	\$ 144,326,161	\$ 138,951,959
Incremento en Cuentas comerci	\$ 2,016,620,833	-\$ 3,028,283,465	-\$ 390,644,806	-\$ 1,648,665,915	-\$ 1,895,965,803	\$ 2,609,487,690	-\$ 2,393,145,997	-\$ 1,599,715,696	\$ 2,282,582,557	\$ 5,952,790,044	\$ 989,422,554	-\$ 3,629,969,450
Incremento en Inventarios corri	\$ 560,292,169	-\$ 1,518,701,647	-\$ 271,281,115	-\$ 1,144,906,886	-\$ 912,872,423	\$ 1,408,373,734	-\$ 1,661,906,943	\$ 215,678,974	\$ 258,534,124	\$ 4,133,881,975	\$ 687,098,996	-\$ 2,520,812,118
Incremento en Cuentas por cob	\$ 214,097,284	-\$ 4,660,140	-\$ 2,761,340	-\$ 1,757,906	-\$ 26,751,021	-\$ 15,875,778	-\$ 45,579,832	-\$ 10,649,440	-\$ 27,128,026	-\$ 4,589,440	-\$ 13,068,024	-\$ 67,077,272
Incremento en Otros activos no-\$	\$ 11,453,058	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Incremento Provisiones corrient	\$ 48,366,028	\$ 25,233,812	\$ 4,507,440	\$ 19,023,068	\$ 21,876,528	-\$ 30,109,473	\$ 27,613,223	\$ 18,458,258	-\$ 26,337,491	-\$ 68,686,039	-\$ 11,416,414	\$ 41,884,263
Incremento Cuentas por pagar c-\$	\$ 186,842,287	\$ 510,283,754	\$ 91,150,455	\$ 384,688,714	\$ 442,392,021	-\$ 608,880,461	\$ 558,400,733	\$ 373,266,996	-\$ 532,602,597	-\$ 1,388,984,344	-\$ 230,865,263	\$ 846,992,872
Incremento Otros pasivos finan	\$ 3,255,528,577	\$ 342,144,770	\$ 58,788,059	\$ 461,665,817	\$ 1,172,015,637	-\$ 343,117,905	\$ 238,515,620	\$ 603,091,538	\$ 332,567,837	-\$ 665,296,041	-\$ 862,132,566	-\$ 4,567,617,127
Incremento Otros pasivos no fir-\$	\$ 18,034,963	-\$ 18,034,963	-\$ 18,034,963	-\$ 18,034,963	-\$ 18,034,963	-\$ 18,034,963	-\$ 18,034,963	-\$ 18,034,963	-\$ 18,034,963	-\$ 18,034,963	-\$ 18,034,963	-\$ 18,034,963
Incremento en Pasivo por impu-	\$ 74,866,123	\$ 76,579,511	\$ 135,420,251	\$ 47,964,053	\$ 185,259,378	\$ 120,281,341	\$ 132,939,511	\$ 199,789,104	\$ 110,413,102	\$ 44,106,674	-\$ 96,291,973	-\$ 880,619,571
Incremento Cuentas por pagar i	\$ 1,280,260	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Flujo de Efectivo Actividades de	\$ 5,909,555,303	-\$ 3,410,351,233	-\$ 31,456,322	-\$ 1,607,449,452	-\$ 799,962,019	\$ 3,314,968,727	-\$ 2,930,863,347	\$ 56,805,225	\$ 2,601,408,836	\$ 8,139,175,372	\$ 599,620,449	-\$ 10,261,152,214
Actividades de Inversión												
Incremento PPE	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Incremento Intangibles	\$ 1,924,029	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Flujo de Efectivo Actividades de	\$ 1,924,029	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Actividades de Financiación												
Intereses	-\$ 116,156,714	-\$ 130,306,839	-\$ 117,025,581	-\$ 130,393,611	-\$ 150,984,304	-\$ 129,423,951	-\$ 105,268,322	-\$ 150,991,661	-\$ 121,796,530	-\$ 130,080,313	-\$ 144,326,161	-\$ 138,951,959
Incremento Obligaciones financ	\$ 142,012,147	-\$ 4,133,179	-\$ 3,547,595	-\$ 3,615,280	-\$ 3,682,519	-\$ 4,262,758	-\$ 36,690,912	-\$ 3,757,915	-\$ 18,728,530	-\$ 11,565,868	-\$ 19,187,834	-\$ 19,406,573
Incremento Otros pasivos finan	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Incremento Pasivo por impuest	-\$ 89,059,524	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Dividendos/Ajustes Patrimonio	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Flujo de Efectivo Actividades de	-\$ 63,204,091	-\$ 134,440,017	-\$ 120,573,175	-\$ 134,008,891	-\$ 154,666,823	-\$ 133,686,708	-\$ 141,959,235	-\$ 154,749,576	-\$ 140,525,060	-\$ 141,646,180	-\$ 163,513,995	-\$ 158,358,532
Efectivo Generado/Consumido	\$ 5,844,427,184	-\$ 3,544,791,250	-\$ 152,029,498	-\$ 1,741,458,343	-\$ 954,628,842	\$ 3,181,282,018	-\$ 3,072,822,582	-\$ 97,944,351	\$ 2,460,883,775	\$ 7,997,529,192	\$ 436,106,455	-\$ 10,419,510,746
Caja final	\$ 6,416,718,164	\$ 2,871,926,914	\$ 2,719,897,417	\$ 978,439,074	\$ 23,810,232	\$ 3,205,092,250	\$ 132,269,668	\$ 34,325,318	\$ 2,495,209,093	\$ 10,492,738,285	\$ 10,928,844,740	\$ 509,333,994

La tasa *confirming* proyectada en el año 2024, dada por BBVA para Contacto Textil S.A.S es DTF+2.5%, quedando en una tasa del 3.43% mensual. Haciendo el modelo financiero durante el año 2024, se analizó que esta alternativa tendría un impacto negativo en la generación de efectivo en los diferentes meses. El resultado final del ejercicio modelado generó \$312.525.645 menos, comparado con la proyección de la compañía sin alternativas de financiación adicional. En cuanto al porcentaje adicional que tendría que pagar la compañía en egresos financieros, estos aumentarían en un 9,15%. Todo esto hace que *confirming* como alternativa de financiación no sea la mejor para la empresa.

Tabla 12. Flujo de efectivo modelo *confirming*

	01 2024	02 2024	3 2024	4 2024	5 2024	6 2024	7 2024	8 2024	9 2024	10 2024	11 2024	12 2024
Actividades de Operación												
Utilidad Neta	\$ 85,604,235	\$ 77,843,487	\$ 247,901,893	\$ 164,153,650	\$ 88,877,670	\$ 68,060,519	\$ 132,553,036	\$ 133,317,365	\$ 106,291,697	\$ 23,501,574	\$ 8,999,618	\$ 397,883,933
Depreciacion	\$ 9,543,763	\$ 9,543,763	\$ 9,543,763	\$ 9,543,763	\$ 9,543,763	\$ 9,543,763	\$ 9,543,763	\$ 9,543,763	\$ 9,543,763	\$ 9,543,763	\$ 9,543,763	\$ 9,543,763
Intereses	\$ 100,762,756	\$ 110,911,528	\$ 96,915,520	\$ 107,267,042	\$ 124,388,750	\$ 107,602,889	\$ 79,068,601	\$ 121,864,992	\$ 96,846,227	\$ 116,021,631	\$ 132,077,793	\$ 120,061,956
Incremento en Cuentas comerciales por cobrar y otra	\$ 1,175,267,740	-\$ 2,186,930,372	-\$ 390,644,806	-\$ 1,648,665,915	-\$ 1,895,965,803	-\$ 2,609,487,690	-\$ 2,393,145,997	-\$ 1,599,715,696	-\$ 2,282,582,557	-\$ 5,952,790,044	-\$ 989,422,554	-\$ 3,629,969,450
Incremento en Inventarios corrientes	\$ 560,292,169	-\$ 1,518,701,647	-\$ 271,281,115	-\$ 1,144,906,886	-\$ 912,872,423	-\$ 1,408,373,734	-\$ 1,661,906,943	-\$ 215,678,974	-\$ 258,534,124	-\$ 4,133,881,975	-\$ 687,098,996	-\$ 2,520,812,118
Incremento en Cuentas por cobrar a partes relaciona	\$ 214,097,284	-\$ 4,660,140	-\$ 2,761,340	-\$ 1,757,906	-\$ 26,751,021	-\$ 15,875,778	-\$ 45,579,832	-\$ 10,649,440	-\$ 27,128,026	-\$ 4,589,440	-\$ 13,068,024	-\$ 67,077,272
Incremento en Otros activos no financieros corriente	\$ 11,453,058	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Incremento Provisiones corrientes por beneficios a lo	\$ 48,366,028	\$ 25,233,812	\$ 4,507,440	\$ 19,023,068	\$ 21,876,528	-\$ 30,109,473	\$ 27,613,223	\$ 18,458,258	-\$ 26,337,491	-\$ 68,686,039	-\$ 11,416,414	\$ 41,884,263
Incremento Cuentas por pagar comerciales y otras cu	-\$ 383,158,008	\$ 459,255,378	\$ 82,035,409	\$ 346,219,842	\$ 398,152,819	-\$ 547,992,415	\$ 502,560,659	\$ 335,940,296	-\$ 479,342,337	-\$ 1,250,085,909	-\$ 207,778,736	\$ 762,293,585
Incremento Otros pasivos financieros corrientes	\$ 3,255,528,577	\$ 342,144,770	\$ 58,788,059	\$ 461,665,817	\$ 1,172,015,637	-\$ 343,117,905	\$ 238,515,620	\$ 603,091,538	-\$ 332,567,837	-\$ 665,296,041	-\$ 862,132,566	-\$ 4,567,617,127
Incremento Otros pasivos no financieros corrientes	-\$ 18,034,963	-\$ 18,034,963	-\$ 18,034,963	-\$ 18,034,963	-\$ 18,034,963	-\$ 18,034,963	-\$ 18,034,963	-\$ 18,034,963	-\$ 18,034,963	-\$ 18,034,963	-\$ 18,034,963	-\$ 18,034,963
Incremento en Pasivo por impuesto corriente	-\$ 74,866,123	\$ 76,579,511	\$ 135,420,251	\$ 47,964,053	\$ 185,259,378	\$ 120,281,341	\$ 132,939,511	\$ 199,789,104	\$ 110,413,102	\$ 44,106,674	\$ 96,291,973	-\$ 880,619,571
Incremento Cuentas por pagar a cuentas relacionada	\$ 1,280,260	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Flujo de Efectivo Actividades de Operación	\$ 4,866,498,604	-\$ 2,626,814,874	-\$ 47,609,889	-\$ 1,654,012,623	-\$ 853,509,665	\$ 3,368,219,401	\$ 2,995,873,323	\$ 9,284,192	\$ 2,645,936,489	\$ 8,273,153,268	\$ 618,420,047	-\$ 10,352,463,002
Actividades de Inversión												
Incremento PPE	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Incremento Intangibles	-\$ 1,924,029	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Flujo de Efectivo Actividades de Inversión	-\$ 1,924,029	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Actividades de Financiación												
Intereses	-\$ 100,762,756	-\$ 110,911,528	-\$ 96,915,520	-\$ 107,267,042	-\$ 124,388,750	-\$ 107,602,889	-\$ 79,068,601	-\$ 121,864,992	-\$ 96,846,227	-\$ 116,021,631	-\$ 132,077,793	-\$ 120,061,956
Incremento Obligaciones financieras	\$ 142,012,147	-\$ 4,133,179	-\$ 3,547,595	-\$ 3,615,280	-\$ 3,682,519	-\$ 4,262,758	-\$ 36,690,912	-\$ 3,757,915	-\$ 18,728,530	-\$ 11,565,868	-\$ 19,187,834	-\$ 19,406,573
Incremento Otros pasivos financieros no corrientes	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Incremento Pasivo por impuesto diferido	-\$ 89,059,524	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Dividendos/Ajustes Patrimonio	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Flujo de Efectivo Actividades de Financiación	-\$ 47,810,133	-\$ 115,044,707	-\$ 100,463,115	-\$ 110,882,322	-\$ 128,071,268	-\$ 111,865,646	-\$ 115,759,513	-\$ 125,622,907	-\$ 115,574,757	-\$ 127,587,499	-\$ 151,265,627	-\$ 139,468,530
Efectivo Generado/Consumido	\$ 4,816,764,442	-\$ 2,741,859,581	-\$ 148,073,004	-\$ 1,764,894,944	-\$ 981,580,933	\$ 3,256,353,755	-\$ 3,111,632,836	-\$ 116,338,716	\$ 2,530,361,732	\$ 8,145,565,770	\$ 467,154,420	-\$ 10,491,931,531
Caja final	\$ 5,389,055,423	\$ 2,647,195,842	\$ 2,499,122,838	\$ 734,227,894	-\$ 247,353,039	\$ 3,009,000,715	-\$ 102,632,121	-\$ 218,970,836	\$ 2,311,390,896	\$ 10,456,956,665	\$ 10,924,111,085	\$ 432,179,554

Mejora en días de cartera: En los modelos de financiación planteados para la compañía Contacto Textil S.A.S, se propuso la implementación de una política de cartera estricta y justa, donde se pacte con los clientes el pago de las facturas a 120 días, disminuyendo su indicador de cartera en 15 días. En este modelo se analizó el impacto positivo que esta política puede generar, debido a que su generación de efectivo aumenta y se destruye menos valor en los periodos con objetivo de mejora. Se observó que el resultado final del periodo 2024 se generó \$1,147,142,902 adicional, comparado con el modelo de la compañía sin alternativas de financiación.

Tabla 13. Flujo de efectivo modelo días de cartera

	01 2024	02 2024	3 2024	4 2024	5 2024	6 2024	7 2024	8 2024	9 2024	10 2024	11 2024	12 2024
Actividades de Operación												
Utilidad Neta	\$ 89,981,094	\$ 83,358,023	\$ 253,619,650	\$ 170,729,070	\$ 96,439,403	\$ 74,264,753	\$ 140,002,225	\$ 141,598,752	\$ 113,385,646	\$ 27,498,783	\$ 12,482,113	\$ 403,254,799
Depreciación	\$ 9,543,763	\$ 9,543,763	\$ 9,543,763	\$ 9,543,763	\$ 9,543,763	\$ 9,543,763	\$ 9,543,763	\$ 9,543,763	\$ 9,543,763	\$ 9,543,763	\$ 9,543,763	\$ 9,543,763
Intereses	\$ 94,029,127	\$ 102,427,625	\$ 88,118,972	\$ 97,151,011	\$ 112,755,314	\$ 98,057,913	\$ 67,608,311	\$ 109,124,397	\$ 85,932,458	\$ 109,872,078	\$ 126,720,108	\$ 111,799,086
Incremento en Cuentas comerciales por cobrar y otra	\$ 2,110,104,510	-\$ 1,943,938,109	-\$ 347,239,827	-\$ 1,465,480,814	-\$ 1,685,302,936	\$ 2,319,544,613	-\$ 2,127,240,887	-\$ 1,421,969,508	\$ 2,028,962,273	\$ 5,291,368,928	\$ 879,486,714	-\$ 3,226,639,511
Incremento en Inventarios corrientes	\$ 560,292,169	-\$ 1,518,701,647	-\$ 271,281,115	-\$ 1,144,906,886	-\$ 912,872,423	\$ 1,408,373,734	-\$ 1,661,906,943	\$ 215,678,974	\$ 258,534,124	\$ 4,133,881,975	-\$ 687,098,996	-\$ 2,520,812,118
Incremento en Cuentas por cobrar a partes relaciona	\$ 214,097,284	\$ 4,660,140	-\$ 2,761,340	\$ 1,757,906	-\$ 26,751,021	-\$ 15,875,778	-\$ 45,579,832	-\$ 10,649,440	-\$ 27,128,026	-\$ 4,589,440	-\$ 13,068,024	-\$ 67,077,272
Incremento en Otros activos no financieros corriente	-\$ 11,453,058	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Incremento Provisiones corrientes por beneficios a lo	\$ 48,366,028	\$ 25,233,812	\$ 4,507,440	\$ 19,023,068	\$ 21,876,528	-\$ 30,109,473	\$ 27,613,223	\$ 18,458,258	-\$ 26,337,491	-\$ 68,686,039	-\$ 11,416,414	\$ 41,884,263
Incremento Cuentas por pagar comerciales y otras cu	-\$ 186,842,287	\$ 510,283,754	\$ 91,150,455	\$ 384,688,714	\$ 442,392,021	-\$ 608,880,461	\$ 558,400,733	\$ 373,266,996	-\$ 532,602,597	-\$ 1,388,984,344	-\$ 230,865,263	\$ 846,992,872
Incremento Otros pasivos financieros corrientes	\$ 3,255,528,577	\$ 342,144,770	\$ 58,788,059	\$ 461,665,817	\$ 1,172,015,637	-\$ 343,117,905	\$ 238,515,620	\$ 603,091,538	\$ 332,567,837	-\$ 665,296,041	-\$ 862,132,566	-\$ 4,567,617,127
Incremento Otros pasivos no financieros corrientes	-\$ 18,034,963	-\$ 18,034,963	-\$ 18,034,963	-\$ 18,034,963	-\$ 18,034,963	-\$ 18,034,963	-\$ 18,034,963	-\$ 18,034,963	-\$ 18,034,963	-\$ 18,034,963	-\$ 18,034,963	-\$ 18,034,963
Incremento en Pasivo por impuesto corriente	-\$ 74,866,123	\$ 76,579,511	\$ 135,420,251	\$ 47,964,053	\$ 185,259,378	\$ 120,281,341	\$ 132,939,511	\$ 199,789,104	\$ 110,413,102	\$ 44,106,674	-\$ 96,291,973	-\$ 880,619,571
Incremento Cuentas por pagar a cuentas relacionada	\$ 1,280,260	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Flujo de Efectivo Actividades de Operación	\$ 5,995,294,325	-\$ 2,335,763,601	\$ 1,831,343	-\$ 1,435,899,260	-\$ 602,679,298	\$ 3,014,047,537	-\$ 2,678,139,240	\$ 219,897,871	\$ 2,335,236,126	\$ 7,470,681,375	\$ 483,522,491	-\$ 9,867,325,780
Actividades de Inversión												
Incremento PPE	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Incremento Intangibles	-\$ 1,924,029	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Flujo de Efectivo Actividades de Inversión	-\$ 1,924,029	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Actividades de Financiación												
Intereses	-\$ 94,029,127	-\$ 102,427,625	-\$ 88,118,972	-\$ 97,151,011	-\$ 112,755,314	-\$ 98,057,913	-\$ 67,608,311	-\$ 109,124,397	-\$ 85,932,458	-\$ 109,872,078	-\$ 126,720,108	-\$ 111,799,086
Incremento Obligaciones financieras	\$ 142,012,147	-\$ 4,133,179	-\$ 3,547,595	-\$ 3,615,280	-\$ 3,682,519	-\$ 4,262,758	-\$ 36,690,912	-\$ 3,757,915	-\$ 18,728,530	-\$ 11,565,868	-\$ 19,187,834	-\$ 19,406,573
Incremento Otros pasivos financieros no corrientes	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Incremento Pasivo por impuesto diferido	-\$ 89,059,524	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Dividendos/Ajustes Patrimonio	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Flujo de Efectivo Actividades de Financiación	-\$ 41,076,504	-\$ 106,560,804	-\$ 91,666,566	-\$ 100,766,291	-\$ 116,437,833	-\$ 102,320,671	-\$ 104,299,223	-\$ 112,882,312	-\$ 104,660,988	-\$ 121,437,946	-\$ 145,907,942	-\$ 131,205,659
Efectivo Generado/Consumido	\$ 5,952,293,792	-\$ 2,442,324,405	-\$ 89,835,223	-\$ 1,536,665,551	-\$ 719,117,131	\$ 2,911,726,866	-\$ 2,782,438,463	\$ 107,015,560	\$ 2,230,575,138	\$ 7,349,243,429	\$ 337,614,550	-\$ 9,998,531,440
Caja final	\$ 6,524,584,772	\$ 4,082,260,367	\$ 3,992,425,144	\$ 2,455,759,593	\$ 1,736,642,462	\$ 4,648,369,328	\$ 1,865,930,864	\$ 1,972,946,424	\$ 4,203,521,562	\$ 11,552,764,991	\$ 11,890,379,540	\$ 1,891,848,100

Referencias

- Acosta Argote, C. (, June 27, 2023). Las empresas textiles movieron \$14,34 billones en 2022, un aporte al PIB de 9,4%. *La República*.
<https://www.larepublica.co/especiales/las-1-000-empresas-mas-grandes-de-2022/las-empresas-textileras-movieron-14-34-billones-en-2022-un-aporte-al-pib-de-9-4-3644821>
- Cano Flores, M. C., Olivera Gómez, D., Balderrabano Briones, J., & Pérez Cervantes, G. (2013). Rentabilidad y competitividad en la PYME. *Ciencia Administrativa*, (2), 80-86.
- Carchi Arias, K. L., Crespo García, M. K., González Malla, S. E., & Romero Romero, E. J. (2020). Índices financieros, la clave de la finanza administrativa aplicada a una empresa manufacturera. *INNOVA Research Journal*, 5(2), 26–50.
<https://doi.org/10.33890/innova.v5.n2.2020.1193>
- Cardona Gómez, D., & Cano Atehortúa, J. A. (2017). Análisis del ciclo de liquidez, ciclo de caja y el capital de trabajo neto operativo en el Hospital Marco Fidel Suárez de Bello. *JSR Funlam Journal of Students' Research*, 2, 56.
<https://doi.org/10.21501/25007858.2579>
- Carmona Muñoz, D. M., & Chaves Camargo, J. A. (2015). Factoring: Una alternativa de financiamiento no tradicional como herramienta de apoyo a las empresas de transporte de carga terrestre en Bogotá. *Revista Finanzas y Política Económica*, 27–53. <https://doi.org/10.14718/revfinanzpolitecon.2015.7.1.2>
- Decreto 957 de 2019. (n.d.). *Decreto 957 de 2019*. Bogotá.
<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=94550>
- Díaz, S., Asesor, E., Ina, C., & Castillo, R. (n.d.). “ANÁLISIS FINANCIERO DE LOS ESTADOS FINANCIEROS PARA LA TOMA DE DECISIONES FINANCIERAS” ACTA DE AUTORIZACIÓN PARA PRESENTACIÓN DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN. Universidad Privada del Norte.
- Ducuara Parales, J., Niebles-Nuñez, W., & Pacheco Ruiz, C. (2022). Liquidez y endeudamiento en el sector petróleo colombiano: Análisis 2011 - 2020. *Revista de Ciencias Sociales*.
- Fernández, S. A. (2012). El EBITDA. *Revista de Contabilidad y Tributación. CEF*, 251–266. <https://doi.org/10.51302/rcyt.2012.6573>
- Fontalvo Herrera, T., Vergara Schmalbach, J. C., & De la Hoz, E. (2012). Evaluación del impacto de los sistemas de gestión de la calidad en la liquidez y

rentabilidad de las empresas de la Zona Industrial Vía 40. *Pensamiento & Gestión*, 165–189. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=64623932008>

Fontalvo Herrera, T., De la Hoz Granadillo, E., & Vergara, J. C. (2012). Aplicación de análisis discriminante para evaluar el mejoramiento de los indicadores financieros en las empresas del sector alimento de Barranquilla-Colombia. *INGENIARE - Revista Chilena de Ingeniería*, 20(3), 320–330.

Morelos Gómez, J., Fontalvo Herrera, T. & De la Hoz Granadillo, E. (2012). Análisis de los indicadores financieros en las sociedades portuarias de Colombia. *Entramado*, 8, 14–26. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=265424601002>

Moreno, L., Michelle Tutora, J., Cruz Lascano, D., Elizabeth, M., & -Ecuador, A. (2020). *El valor económico agregado en la empresa “Molinos San José” de la ciudad de Ambato*. UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO, FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA, Ecuador.

Poma, E., & Callohuanca, E. (2019). Análisis económico-financiero y su influencia en la toma de decisiones en una empresa de prestación de servicio de combustible líquido. *Revista Innova Educación*, 1(2), 233–243. <https://doi.org/10.35622/j.rie.2019.02.009>

Rea Caldas, D. C., Paltín Chica, C. A., & Piedra Aguilera, M. A. (2020). Análisis financiero del sector automotriz: un estudio aplicado a las empresas pertenecientes a una ciudad intermedia de un país en vías de desarrollo. *Escritos Contables y de Administración*, 11(1), 48–66. http://bibliotecadigital.uns.edu.ar/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1853-20552020001100004&lng=es&nrm=iso&tlng=es

Ríos, C. E. C., Zuluaga, S. A., Ramírez, F. M., & Zuluaga, E. A. S. (2016). Rendimiento financiero en empresas productoras de cemento, cal y yeso de Antioquia en el período 2008 al 2013 y su relación con el PIB. *Science of Human Action* (Revista Descontinuada), 1(1), 8–36. <https://doi.org/10.21501/2500-669X.1912>

Rivera-Godoy, J. A., & Rivera-Godoy, J. A. (2021). Gestión financiera de la pyme manufacturera de productos lácteos en Colombia (2014- 2019). *Revista Estrategia Organizacional*, 10(2). <https://doi.org/10.22490/25392786.4960>

Sáenz, L., & Sáenz, L. (2019). RAZONES FINANCIERAS DE LIQUIDEZ: UN INDICADOR TRADICIONAL DEL ESTADO FINANCIERO DE LAS EMPRESAS. *Revista Científica Orbis Cognitionis*, 3(1), 81-90.

Seegmuller de Carvalho, L. F. (n.d.). *EL «CONFIRMING», SU POSICIÓN JURÍDICA Y LA DIFICULTAD DE AGREGAR LOS PROVEEDORES A LAS*

PLATAFORMAS. Confirming and your legal situation and the difficulty of adding providers into digital platforms. <https://doi.org/10.32029/2695-9569.01.10.2023>

Toro Díaz, J., & Palomo Zurdo, R. (2014). Análisis del riesgo financiero en las PYMES – estudio de caso aplicado a la ciudad de Manizales. *Revista Lasallista de Investigación*, 11, 78–88. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=69539788010>

Valuation 5th. (n.d.). *Valuation: Measuring and Managing the Value of Companies, 5th Edition.* Mckinsey & Company Inc. <https://www.amazon.com/Valuation-Measuring-Managing-Value-Companies/dp/0470424656>