

Valoración y propuesta de estrategia para la empresa Tus Facturas S.A.S.

Katherine Viasus Reyes

Maria Fernanda Vargas Reyes

Natalia Rodríguez Mancipe

Universidad Piloto de Colombia

Especialización en Gerencia y Administración Financiera

Bogotá D.C.

2022

Tabla de contenido

Resumen	4
Palabras Claves	5
Introducción	5
Objetivos Generales y Específicos	7
Objetivo General	7
Objetivos Específicos	7
Descripción de la Empresa	8
Misión	8
Visión	9
El Problema	10
Justificación	11
Marco Referencial	12
Marco Conceptual	12
Marco Teórico	13
Metodología	15
Diagnóstico Financiero	17
Análisis Vertical	17
Análisis Horizontal	18
Análisis de Indicadores	20
Indicadores de Liquidez	20
Indicadores de Endeudamiento	23
Indicadores de Rentabilidad	25
Peer Group	29
Finamco	30
Libera Supply Chain Finance SAS	34
Estrategias	41
Resultados	45
Conclusiones	54
Bibliografía	56

Tabla de Gráficos y Tablas

Gráfico 1 Indicador de Razón Corriente.....	21
Gráfico 2 Capital de Trabajo	21
Gráfico 3 Capital Neto Operativo KTNO	22
Gráfico 4 Indicador de endeudamiento	23
Gráfico 5 Ratio Cobertura de Intereses	24
Gráfico 6 Patrimonio/Activo.....	25
Gráfico 7 Margen Neto.....	26
Gráfico 8 ROA vs ROE	27
Gráfico 9 UODI.....	27
Gráfico 10 EBITDA.....	29
Gráfico 11 Margen Neto Tus Facturas SAS Vs Finamco	30
Gráfico 12 Margen Operacional Tus Facturas SAS vs Finamco	31
Gráfico 13 ROA Tus Facturas SAS vs Finamco.....	31
Gráfico 14 ROE Tus Facturas SAS vs Finamco	32
Gráfico 15 Razón corriente Tus Facturas SAS vs Finamco	33
Gráfico 16 Nivel de endeudamiento Tus Facturas SAS vs Finamco.....	34
Gráfico 17 Margen neto Tus Facturas SAS vs Libera Supply	35
Gráfico 18 Margen operacional Tus Facturas SAS vs Libera Supply	36
Gráfico 19 ROA Tus Facturas SAS vs Libera Supply	37
Gráfico 20 ROE Tus Facturas SAS vs Libera Supply	38
Gráfico 21 Nivel de endeudamiento Tus Facturas SAS vs Libera Supply	38
Gráfico 22 ROA en los diferentes escenarios	46
Gráfico 23 ROE en los diferentes escenarios	47
Gráfico 24 Margen operativo en los diferentes escenarios	48
Gráfico 25 EBITDA en los diferentes escenarios.....	49
Gráfico 26 EVA en los diferentes escenarios	50
Gráfico 27 Valor estimado de la empresa en los diferentes escenarios	51
Tabla 1 PEER Group Tus Facturas SAS - Libera Supply - Finamco	40
Tabla 2 Presupuesto de estrategia marketing.....	44
Tabla 3 Presupuesto de estrategia automatización	44
Tabla 4 Variables Estudios económicos Bancolombia	45
Tabla 5 Escenarios.....	45
Tabla 6 Matriz de probabilidad.....	55

Resumen

El presente trabajo de grado tiene como objetivo principal realizar la valoración de la empresa Tus Facturas SAS y elaborar un modelo financiero que permita evaluar los escenarios propuestos, esto con el fin de identificar las necesidades y determinar la posición económica y financiera de la empresa.

Con base en lo señalado en el texto anterior, se realizó un diagnóstico financiero para analizar el comportamiento de la compañía durante los años 2017, 2018, 2019 y 2020; y un Peer Group frente a dos empresas del mismo sector para verificar que tan competitiva ha sido la empresa Tus Facturas SAS en el mercado.

Adicionalmente encontrarán la valoración de la empresa con su respectivo análisis de acuerdo con las estrategias propuestas para la mejora continua de los rubros que se encuentran con mayor variación frente a los índices establecidos para la operación.

Palabras Claves

Diagnóstico Financiero, valoración de empresa, medir, evaluación financiera, creación de valor, indicadores financieros, cartera, Factoring, Pymes, liquidez

Introducción

El Factoring es una alternativa financiera que le permite a las empresas anticipar el pago de sus facturas por cobrar, mediante la cesión de los derechos económicos de las mismas. El objetivo de las empresas de Factoring es proporcionar liquidez inmediata a las empresas que generalmente deben esperar entre 30 y 90 días para obtener el pago de sus facturas emitidas a cambio de un costo financiero; hoy en día el Factoring es ofrecido no solo por bancos tradicionales sino por entidades financieras no bancarias.

Tus Facturas SAS cuenta con más de 20 años de experiencia en el sector del Factoring, esta compañía ofrece servicios financieros y se especializa en realizar actividades u operaciones de factoring doméstico. A lo largo de su historia Tus Facturas SAS ha logrado penetrar cada vez más en el sector, ayudando a las pequeñas y medianas empresas de Colombia con sus problemas de liquidez. Para el año del 2019 logra una asociación con un grupo chileno que le permite aumentar el tamaño de sus operaciones.

Con la llegada de la pandemia a Colombia muchas empresas vieron afectadas sus finanzas razón por la cual la demanda de factoring incrementó; "Un estudio de Sempli en medio de la crisis evidenció que el 7% de las pequeñas y medianas empresas acudieron a esta herramienta durante la

emergencia sanitaria; cifra superior al promedio de 2%, que se evidencia en la encuesta Pyme que hace Anif cada año. (González, 2021)

El Factoring se perfiló como una de las alternativas de sostenibilidad financiera para las industrias especialmente para las Pymes que representan el 90% de las empresas del país teniendo en cuenta que según la investigación del instituto Global McKinsey se reveló que en el mundo hay 200 millones de Pymes que no tienen acceso a servicios de crédito. (Espectador, 2021)

Teniendo en cuenta la evolución de las operaciones en el mundo al igual que en Colombia y considerando el mercado potencial que ese tipo de compañías tienen, es de interés poder determinar un valor aproximado para Tus Facturas SAS. Para esto, el presente documento busca realizar una valoración para la compañía, teniendo en cuenta proyecciones de crecimiento, información pública de la compañía y de sus competidores y el marco legal bajo el que se rigen en Colombia.

Con base en dicho objetivo, se utilizaron tres diferentes enfoques para determinar un rango de valor para Tus Facturas SAS. El método adecuado fue el de flujo de caja libre, para esto, se efectuaron las proyecciones de sus estados financieros a 5 años. Este horizonte de tiempo es adecuado para considerar el crecimiento que está teniendo la compañía y disminuir la incertidumbre sobre dichas proyecciones.

Para concluir, este proyecto tuvo como propósito determinar el desempeño de esta compañía a partir de las decisiones y estrategias que han tomado, asimismo cómo se encuentra esta en términos financieros.

Objetivos Generales y Específicos

Objetivo General

Realizar un análisis del desempeño de Tus Facturas SAS por medio de la valoración de empresa y que permita identificar las falencias presentadas en los diferentes procesos operativos.

Objetivos Específicos

1. Compilar y analizar la información recolectada en los estados financieros.
2. Identificar las falencias en las áreas operativas de la compañía.
3. Diseñar un modelo en Excel que proyecte los escenarios de acuerdo con las alternativas propuestas.

Descripción de la Empresa

Tus Facturas SAS, es una compañía de servicios financieros que se especializa en realizar operaciones de Factoring con 20 años de trayectoria, lo que hace que sea una de las compañías con mayor experiencia y antigüedad en el país.

La sociedad se creó en la ciudad de Cali, Valle del Cauca, como una alternativa financiera en el mercado, complementando los servicios ofrecidos por el sector bancario y como solución a necesidades determinadas de liquidez.

Dentro de sus líneas de negocios, Tus Facturas SAS incluye una plataforma tecnológica patentada de administración, gestión y pago de facturas, que permite a las grandes compañías multinacionales organizar y gestionar sus facturas con los proveedores a través de módulos electrónicos. Hoy en día esta tecnología ofrece sofisticados servicios de datos y finanzas a empresas líderes en la región.

En el 2019 Tus Facturas SAS, empieza a hacer parte de un grupo empresarial que tiene presencia en Colombia, Chile, Perú, Brasil y UK, que como estrategia busca obtener diversificación en sus empresas aliadas para así ofrecer nuevos productos y llegar a potenciales clientes e inversionistas, ampliando su portafolio y generando mayores rendimientos.

Misión

La misión de Tus Facturas SAS es asegurar que los clientes tengan liquidez oportuna para que puedan aprovechar las oportunidades de negocios y cumplir a cabalidad todos sus compromisos, objetivo que se alcanza ya que tienen la más alta calidad humana, compromiso, agilidad y excelente prestación del servicio. Al igual, parte de las prioridades y compromisos de los accionistas y de

todo el equipo de Tus Facturas SAS, crear innovación y genera soluciones que fortalezcan la cadena de valor de la organización.

Visión

Comprometidos con la innovación y la utilización de tecnología, esta compañía será la mejor opción para obtener liquidez a través del descuento de cartera. Dentro de la visión de la compañía contemplan el siguiente lema: “Crecimiento tanto orgánico como inorgánico a través de iniciativas estratégicas para la diversificación de disminución de riesgos, buscando siempre la eficiencia y la rentabilidad del negocio”

El Problema

Se evidencia que Tus Facturas SAS tiene falencias en la ejecución de algunos procesos por área que generan una mayor carga operativa y retrasos en el cumplimiento del negocio. Adicional se observó que la compañía no cuenta con la planeación de marketing lo suficientemente robusta para poder ampliar el reconocimiento de la marca y en la misma proporción aumentar su portafolio.

Justificación

El presente trabajo se enfocó en la elaboración de un análisis financiero mediante el diagnóstico y valoración de empresa para Tus Facturas S.A.S. con el fin de conocer el valor actual de la compañía, revisando los diferentes procesos y analizando los factores que generan o destruyen valor, posterior a esto se propusieron las posibles mejoras para incrementar sus resultados.

De igual manera, se tuvo en cuenta la actividad económica, el fortalecimiento que ha venido presentando el factoring en Colombia y comparaciones con empresas del mismo sector que permitieron identificar la manera de posicionarse mejor en el mercado.

Marco Referencial

Marco Conceptual

- **Diagnóstico financiero:** es un análisis de toda la información de la empresa, especialmente la contable que tiene en cuenta los niveles de endeudamiento, rentabilidad, liquidez, punto de equilibrio, entre otros para poder elaborar un informe que demuestre la situación financiera real de la compañía.
- **Estados Financieros:** son informes que reflejan la contabilidad de una empresa y muestran la estructura económica de la misma y se clasifican en: balance de situación, cuenta de resultados, estados de flujos de efectivo, estado de cambios del patrimonio neto.
- **Pyme:** es el acrónimo utilizado a la hora de referirse a las pequeñas y medianas empresas, las cuales generalmente cuentan con un bajo número de trabajadores y un volumen de ingresos y negocios moderados.
- **Liquidez:** capacidad que tiene un activo de convertirse en efectivo en el corto plazo, es decir, la capacidad que tiene una empresa para hacer frente a sus obligaciones.
- **Factoring:** es una herramienta financiera mediante la cual permite a las empresas obtener liquidez inmediata a cambio de un costo financiero.
- **Indicadores Financieros:** son un conjunto de herramientas que utilizan información financiera y permiten medir la estabilidad, capacidad de endeudamiento, capacidad de generar liquidez, los rendimientos y las utilidades de la entidad a través del análisis de cifras.

- **Flujo de Caja:** es la circulación de efectivo que muestra las entradas y salidas de capital de una empresa y que son fruto de su actividad económica.
- **Planeación Estratégica:** El planeamiento estratégico es la formulación, desarrollo y ejecución de los planes empresariales con el objetivo de alcanzar las metas planteadas, es la visión que se tiene de una empresa en el futuro.

Marco Teórico

La valoración de empresas es un instrumento de evaluación de los resultados de la empresa; se trata de un ejercicio de sentido común en el cual es importante saber ¿Qué se está haciendo? ¿Por qué se hace la valoración de determinada manera? ¿Y para quién se está haciendo la valoración? Este tipo de estudio no debe considerarse moda entre los financieros sino una necesidad para conocer el valor de la empresa y poder tomar decisiones que tengan relación con expansiones, integración de nuevos socios, compra o venta de la empresa, etc.

En general, una empresa tiene distinto valor para diferentes compradores y para el vendedor. El valor no debe confundirse con el precio, que es la cantidad a la que el vendedor y comprador acuerdan realizar una operación de compra – venta de una empresa, estas dos cifras son las que se confrontan en una negociación en la cual finalmente se acuerda un precio que está generalmente en algún punto intermedio entre ambas. (Fernandez, 2008)

Al realizar la valoración de una empresa es importante tener en cuenta ciertos factores internos como la historia de la empresa, el entorno en el que opera, factores comerciales, técnicos, humanos, financieros, jurídicos y administrativos; a su vez los factores externos tales como la evolución de la economía del país donde se ubica la empresa y la evolución de la economía del sector al que

pertenece la misma. Con el fin de realizar una valoración se pueden tener en cuenta los siguientes métodos:

- 1. Métodos basados en el Balance General:** La información relevante en este método son los rubros del activo y patrimonio que permiten conocer la empresa en términos del propietario o la operación se tiene en cuenta la información del momento que se realizará la valoración dado que no es necesario contemplar proyecciones financieras que determinen viabilidad y permanencia a través del tiempo.
- 2. Métodos basados en el Estado de Resultados:** La característica general de este método puede ser algo subjetivo ya que lo que determina el valor de la empresa son las percepciones del propietario, las tendencias de crecimiento de la empresa o del sector económico.
- 3. Métodos Mixtos:** Este método representa procesos intermedios que intentan implementar un puente entre la contabilidad y el análisis financiero con resultados proyectados con anterioridad.
- 4. Métodos basados en flujos de cajas:** Teniendo en cuenta que el estado de flujos de efectivo permite identificar la capacidad que tiene la organización de generar efectivo y el uso que se le da al mismo, este método de valoración permite evaluar la política de inversión o desinversión, así mismo determinar si las necesidades de financiar la operación y evaluar la política de pagos de dividendos en un periodo específico.
- 5. Métodos de creación de valor:** Este tipo de métodos permite calcular y evaluar la riqueza generada por la empresa teniendo en cuenta el riesgo operativo y de mercado dependiendo del tipo de valoración escogida que puede ser dirección estratégica, gestión financiera y gestión humana.
- 6. Métodos basados en opciones:** Este tipo de método busca valorar la empresa a través del valor de los flujos futuros entregando un valor ajustado que considere la flexibilidad empresarial,

por esta razón existen tres tipos de opciones: abandono/cierre, tiempo de inversión, crecimiento y flexibilidad.

Estos métodos de valoración de empresa son aplicables para empresas con trayectoria que cuentan con información financiera histórica y se desempeñan en entornos conocidos que permiten hacer proyecciones bajo cierto nivel de incertidumbre, pero se debe tener en cuenta que cuando sea una empresa en etapa temprana de financiación o nuevos emprendimientos se requiere utilizar métodos que también generen estrategias de sostenibilidad y creación de valor. Por otra parte, es importante tener en cuenta que es difícil realizar predicciones acertadas y los analistas no siempre tienen la razón. (Moscoso & Botero, 2013)

El método que se utilizará y el adecuado de acuerdo con el objetivo de este trabajo es la metodología de flujo de caja libre descontado, para esto, se deberá tener unas proyecciones de los estados financieros a un horizonte de tiempo adecuado para considerar el crecimiento que está teniendo la compañía y disminuir la incertidumbre sobre las proyecciones de las variables externas publicadas por el grupo Bancolombia.

Metodología

De acuerdo con los tipos de investigación, se utilizaron los métodos cualitativo y cuantitativo siendo los más idóneos para este proyecto, además se recolectó información y se realizó un diagnóstico financiero para la empresa Tus Facturas S.A.S, donde se calcularon los indicadores más relevantes de los últimos años y de esta manera se crearon supuestos para la proyección del futuro de la compañía.

Teniendo como fuentes primarias los estados financieros, la documentación de los procesos, conversaciones y socialización con directivos de la compañía que sirvan de orientación y otros anexos que obtengan datos precisos y útiles para este proyecto; y para las secundarias indagar por medio de bibliotecas físicas y digitales.

Al terminar la investigación cualitativa se obtuvo una idea más acertada del posicionamiento de la empresa y se procedió a estudiar principalmente los estados financieros de los últimos 4 años (2017-2020), compuestos por el estado separado de situación financiera y el estado separado de resultados integral, de estos se desplegó una estructura vertical y tendencia horizontal, inductores de valor como el EBITDA, KTNO y otros indicadores determinando el estado actual, adicionalmente se realizó un análisis frente a la competencia para poder identificar como se encontraba la compañía en el mercado.

Finalmente, se generó un informe con los resultados obtenidos estableciendo estrategias de mejora y tratamientos que tuvieron como finalidad lograr un aumento en las negociaciones y reconocimiento de marca, para ello se realizó un modelo financiero en Excel que permitió identificar los posibles escenarios teniendo en cuenta el crecimiento económico proyectado donde solo se debía incorporar la información de la compañía tales como, Estados Financieros, indicadores e inductores, que permitieron un acercamiento al valor aproximado de la empresa.

Diagnóstico Financiero

Para este análisis se tuvieron en cuenta los indicadores financieros con mayor importancia los cuales permitieron identificar el comportamiento de la compañía con antecedentes del año 2017 y evaluación durante el 2017, 2018, 2019 y 2020 con la finalidad de medir el grado de liquidez, endeudamiento, márgenes de utilidad, recuperación de cartera, entre otros.

Análisis Vertical

El análisis vertical es una herramienta que permite realizar una observación estática en el tiempo, ya que se toma como base ciertos rubros de los estados financieros para poder determinar en términos porcentuales que cuentas son las más representativas para cada uno de los rubros del balance general. De esta manera, se puede entender en que operaciones la empresa se está basando para poder operar de forma efectiva. Este análisis es realizado para cada uno de los años y no contempla la variación que hay entre los años de análisis.

Inicialmente, con respecto al balance general se evidencia que los activos corrientes representan la mayor parte de los activos totales de la empresa. Puntualmente, el rubro de activos corrientes corresponde al 96.65% del total de activos, siendo este un comportamiento completamente normal teniendo en cuenta que la operación se enfoca en compra y venta de cartera por lo que es de esperarse que el componente corriente de los activos sea el más representativo. Para el año 2019 se registra la menor participación de los activos corrientes respecto al total de activos, a pesar de esto el porcentaje que representa los activos corrientes para el 2019 es de 95.34%.

Por otro lado, completando el análisis de los activos dentro del balance general, se puede ver que los activos no corrientes tienen una mínima participación en el valor total de los activos de la

empresa. Para el año 2020 representaron un 3.35% del total de los activos, esto se debe a que la empresa no invierte tanto en planta y equipo debido a la naturaleza de su operación y adicional a esto, no suelen dar crédito a largo plazo dado que la operación consiste en comprar y vender cuentas de corto plazo.

En segundo lugar, se pudo determinar que el componente de los pasivos representa para el año 2020 un 18.32% del total de pasivos y patrimonio. A su vez se puede ver que en el 2017 los pasivos corrientes estaban concentrados en un 52.54% esto se justifica ya que, para este tipo de empresas, la deuda es más una materia prima que una forma de apalancamiento y es mediante la deuda de corto plazo que Tus Facturas SAS puede mantener y ampliar sus operaciones. Actualmente, para el año 2019 se evidencia que el pasivo corriente decrece en 47.73%, esto se debe a que en el año 2019 se unió un grupo empresarial chileno el cual aportaría los recursos con los que podría ampliar su operación sin recurrir a préstamos ni incurrir en gastos financieros.

Finalmente, el patrimonio representa para el año del 2017 el 33.14% restante para completar el total de pasivos y patrimonio. Para el año 2020 se puede ver que el patrimonio representa el 81.68% del total pasivos y patrimonio haciendo coherencia a la inyección de recursos aportados por el comprador chileno. El patrimonio se encuentra compuesto por 799.999 acciones comunes con valor nominal de \$1.000 pesos. En cuanto a la reserva legal, se constituyó una reserva de \$200.000 quedando así una reserva total de \$400.000 que alcanzó el 50% del capital.

Análisis Horizontal

A diferencia del análisis vertical, el análisis horizontal es más dinámico en el tiempo ya que estudia y considera el cambio o movimiento que ocurra en las diferentes cuentas de los estados financieros

de un periodo a otro. Para este caso en particular, con los estados financieros para Tus Facturas SAS se realizó el análisis a partir del año 2017.

De acuerdo con el análisis vertical, las cuentas por cobrar de corto plazo tienen la mayor participación de los activos corrientes por ende también representan un gran porcentaje de los activos totales. Se evidencia que desde el año 2017 esta cuenta ha presentado una volatilidad alta con una participación dentro de los activos corrientes entre el 70% y 95%. La variación más significativa ocurrió en el año 2018 – 2019 donde el tamaño de la cartera disminuyó un 76.1%, con una recuperación del 17% para el 2020. Por otro lado, en los activos no corrientes se evidencia que la inversión en planta y equipo no presenta variación lo que demuestra que para la empresa no es de interés invertir en este tipo de activos ya que no es primordial para la evolución de la operación.

No obstante, haciendo el mismo análisis para los pasivos se puede observar que el pasivo corriente ha disminuido constantemente con el pasar de los años sin embargo entre el año 2017-2018 presentó el pico más alto dado que la operación se encontraba en crecimiento y por lo tanto sus cuentas por pagar aumentaron teniendo en cuenta que esta es la materia prima para este tipo de negocio en particular. Entre el 2018 y 2019 se puede ver una disminución del 100% esto se debe a que en este último año la empresa empezó a ser parte de un grupo chileno el cual cuenta con los recursos suficientes para la evolución de la operación, debido a esto se disminuyeron también los montos correspondientes a los préstamos bancarios a corto y largo plazo.

Por último, se puede ver como el patrimonio ha aumentado en una proporción más reducida teniendo una variación en promedio desde el 2017 del 16,2%. La variación entre el año 2019 y 2020 fue del 13%.

Análisis de Indicadores

Este método de análisis es muy utilizado puesto que permite identificar el estado financiero de la compañía donde se permita determinar ciertas fortalezas o debilidades de la empresa respecto a otras del sector. Para este caso Tus Facturas SAS, se utilizaron indicadores de liquidez, endeudamiento y rentabilidad.

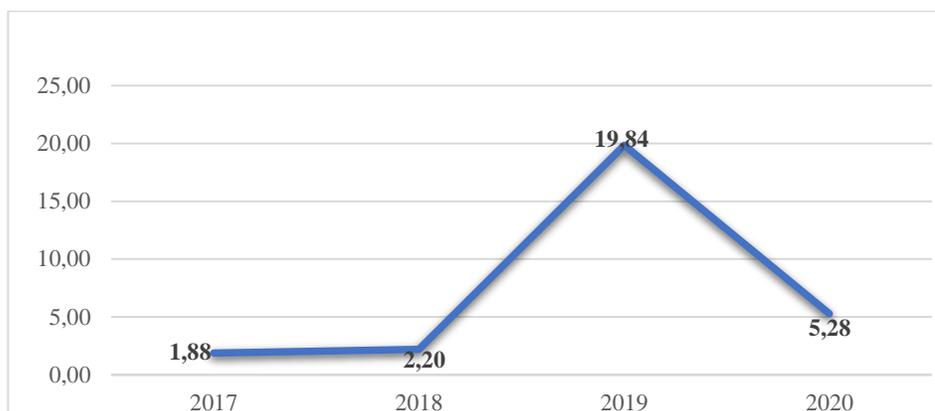
Indicadores de Liquidez

Este tipo de indicadores sirven para realizar el diagnóstico de la capacidad que tiene la compañía para generar suficiente dinero en efectivo, es decir, que tan rápido puede convertir los activos disponibles en recursos monetarios, dentro de los cuales se encuentran los siguientes:

- **Razón Corriente:** Durante el año 2018 se evidencia que por cada peso que la empresa debía en el pasivo corriente, contaba con 2.20 pesos para cubrir las deudas a corto plazo, para el año 2019 el valor aumentó a 19.84 pesos, teniendo en cuenta la inversión del nuevo grupo empresarial que adquirió a Tus Facturas SAS, no necesitaría recurrir a préstamos bancarios, dado que, la financiación se convirtió netamente por recursos propios dando un parte de alivio frente a dichas obligaciones financieras. Se observa también en el año 2020 que este indicador presentó una variación de -14.56 dejando un valor de 5.28 pesos.

A pesar de que el indicador presentó disminución entre los años 2019 – 2020, la compañía tiene la capacidad de cubrir con sus activos corrientes las deudas a corto plazo en el caso que haya lugar.

Gráfico 1 Indicador de Razón Corriente



Fuente: Elaboración Propia

- Capital de Trabajo:** En este indicador se comparan los activos corrientes y pasivos corrientes; se restan para identificar el disponible que tiene la empresa para cubrir las inversiones, gastos imprevistos o simplemente saber cuánto dinero le queda a la empresa pagando las obligaciones a corto plazo.

Pese a que para poder cumplir con la operación la empresa tuvo que recurrir a préstamos bancarios tanto a corto como a largo plazo, según las vigencias reflejadas en los estados financieros desde el 2017 al 2020, la compañía ha contado con el disponible suficiente para poder hacer frente a las obligaciones financieras.

Gráfico 2 Capital de Trabajo



Fuente: Elaboración Propia

- **KTNO:** El capital neto operativo ha tenido volatilidad de acuerdo con las cifras presentadas, para el año 2018 presentó en la cuenta de deudores comerciales por \$ 178,603,066 que frente al año 2017 aumentó en un 75% aproximadamente debido al incremento en la compra de cartera por facturas endosadas a Tus Facturas S.A.S y por anticipos realizados, estos dos ítems comprendidos en plazos entre 30 y 120 días.

En el año 2019 disminuye por la compra de cartera del fondeador externo por lo cual la colocación del portafolio cayó en un 76% y en comparación con el último año 2020 este crece en negociaciones realizadas por lo cual permite ampliar el KTNO a 49,271,316.

Gráfico 3 Capital Neto Operativo KTNO



Fuente: Elaboración Propia

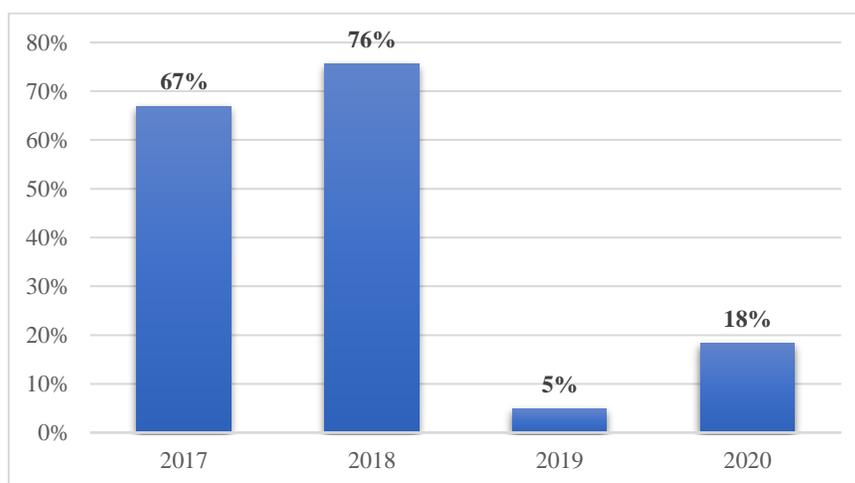
Aunque estos valores han sido variables en los periodos, han sido positivos y esto refleja que la empresa se ha encontrado en capacidad de cumplir con sus cuentas por pagar, que, al compararlas con la cartera pendiente por cobro, son valores menores que no tienen mucha representación puesto que el más alto fue en el año 2017 con un valor de \$4.495.665 y en el último año 2020 descendió significativamente a \$839.826.

Indicadores de Endeudamiento

El objeto de este conjunto de indicadores es evaluar el grado y la forma en la que participan los acreedores y dueños dentro del financiamiento de la compañía. Se tuvieron en cuenta los siguientes:

- Endeudamiento Total:** Lo que se mide en este indicador es la participación de los pasivos dentro del total de los activos que tiene la empresa puesto que son los que financian la operación. En el año 2017 y 2018 se finalizó con el 67% y 76% respectivamente, de los activos de la compañía en manos de los bancos y terceros; teniendo en cuenta que la operación dependía de dicha financiación se genera una alerta de disminuir este indicador y toman la decisión de la venta al grupo empresarial chileno con la finalidad de lograr el funcionamiento con recursos propios llegando a la cifra actual entre 5% y 18% para los años siguientes.

Gráfico 4 Indicador de endeudamiento

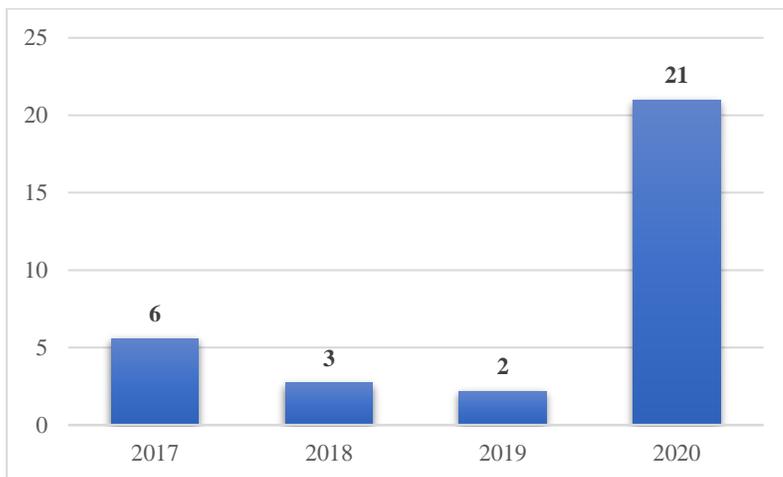


Fuente: Elaboración Propia

- Cobertura de Intereses:** con esta ratio se busca identificar la capacidad que tiene Tus Facturas SAS para cubrir los gastos financieros en intereses con respecto a la utilidad neta

y la cobertura que tiene respecto a las obligaciones financieras, en promedio desde el año 2017 el factor de cobertura de intereses se encuentra en 8, lo cual indica que la empresa tiene un margen de beneficio neto superiores a los intereses.

Gráfico 5 Ratio Cobertura de Intereses

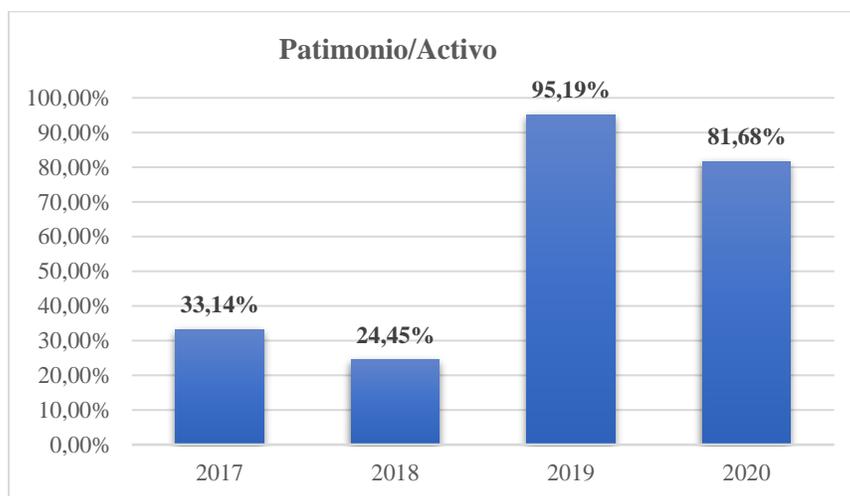


Fuente: Elaboración Propia

- **Patrimonio/Activo:** este indicador tiene relación directa con el endeudamiento de la compañía, en este caso se busca identificar cuál es la participación de terceros dentro del financiamiento, en este punto se puede observar que gran parte de la compañía está funcionando bajo la financiación de socios y/o accionistas.

Se evidencia que, desde el año 2018 con referencia al 2017, la participación de los socios obtuvo una disminución en un 9% la cual estaba comprendida por un 33% en el 2017 dejándola en un 24,4% para el año 2018, lo cual genera una alarma y se procede con el acceso de un nuevo inversionista, dado lo anterior, se observa que para el año 2019 la financiación de la compañía estuvo comprendida en un 95% por recursos propios presentando una disminución en el 2020 del 59% con el ingreso de una nueva línea de negocio la cual se empezó a financiar mediante pasivo corriente.

Gráfico 6 Patrimonio/Activo



Fuente: Elaboración Propia

Indicadores de Rentabilidad

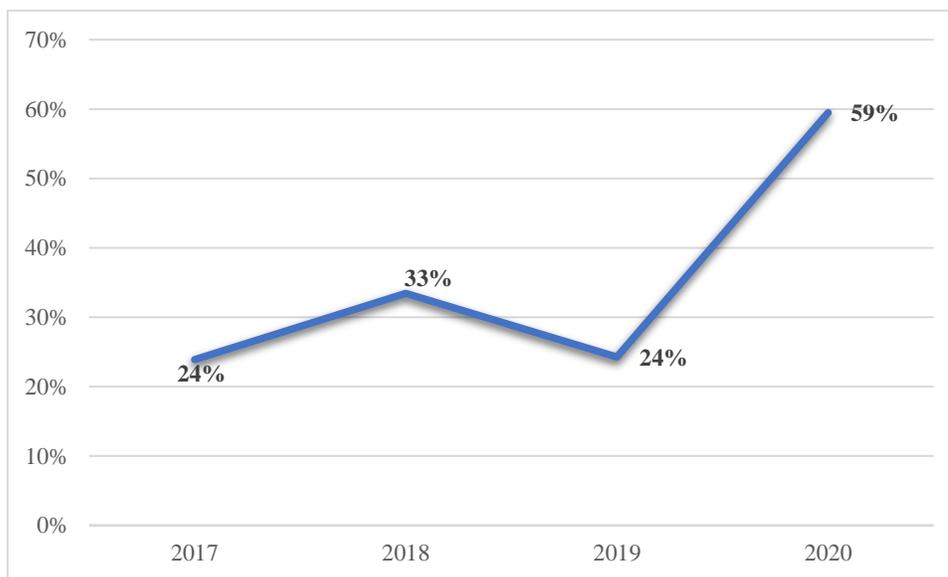
Este grupo de indicadores establecen el nivel de rentabilidad en relación con el capital invertido de la compañía:

- **Margen Neto de Utilidad:** en este indicador, se contempla el porcentaje de ganancia que le queda a la compañía después de descontar los gastos operacionales, gastos no operacionales, los impuestos de los ingresos tanto operacionales como no operacionales para así evidenciar cual es el valor o porcentaje correspondiente para los socios sobre las ventas por año trabajado.

En este caso para los años evaluados se observó que Tus Facturas SAS ha generado un porcentaje de utilidad desde el año 2017 del 24% con un aumento del 9% para el año 2018, a pesar de que en el año 2019 tuvo una disminución del 9% quedando en 24% se evidencia una recuperación sobre el 59% para el 2020 aun cuando los gastos de administración y

ventas superan los ingresos no operacionales, en este rubro se identifica que los ingresos operacionales son suficientes para cubrir los costos directos de la operación.

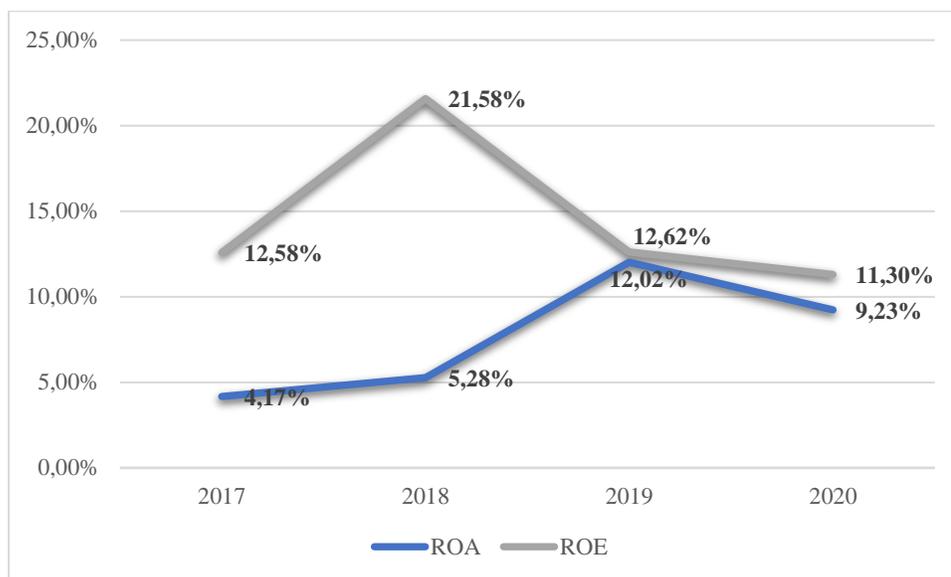
Gráfico 7 Margen Neto



Fuente: Elaboración Propia

- **ROE y ROA:** estos dos indicadores son tradicionalmente utilizados para medir la rentabilidad de la compañía sobre el patrimonio ROE y sobre los activos ROA, la relación entre ambos ayuda a identificar el llamado “efecto apalancamiento”. Dicho esto, se puede observar que Tus Facturas SAS desde el año 2017 tiene la rentabilidad que una compañía puede generar en relación con los recursos propios que emplea para financiarse. Sin embargo, es de aclarar que al paso de los años el ROA frente al ROE es inferior teniendo en cuenta que el portafolio ha aumentado y la recuperación de dicha cartera dada la contingencia sanitaria en el año 2020 ha sido lenta, se concluye que la estrategia financiera de Tus Facturas SAS es a largo plazo y en definitiva es una empresa sostenible.

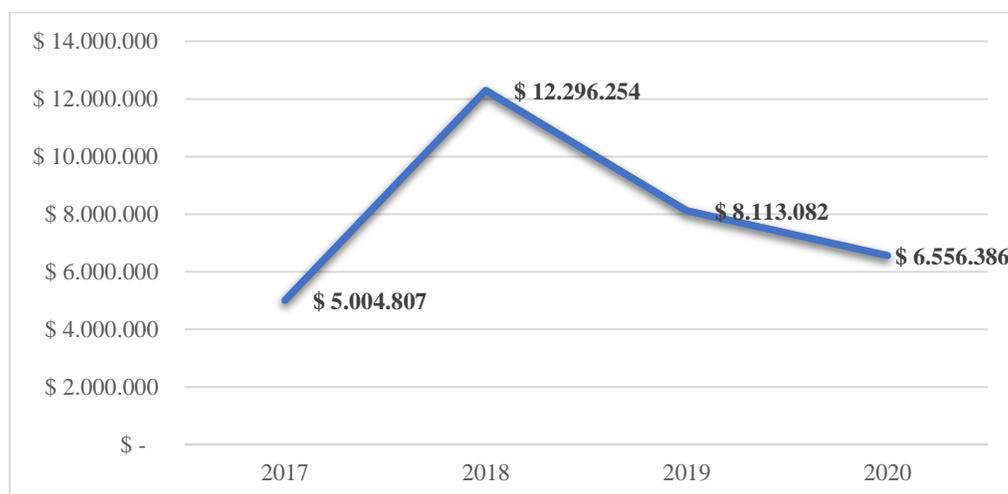
Gráfico 8 ROA vs ROE



Fuente: Elaboración Propia

- UODI:** según datos históricos de este indicador se evidencia en el año 2018 un pico muy alto por \$12.296.254, pero así mismo se tiene en cuenta que el valor de impuestos pagados a las ganancias incrementó respectivamente frente al año anterior, debido a que en la misma proporción aumentaron los ingresos de \$18.980.422 a \$29.658.932 (cifras expresadas en miles de pesos).

Gráfico 9 UODI



Fuente: Elaboración Propia

Del año 2019 al 2020 se presentó una disminución de la utilidad operacional después de impuestos con una variación de -19%, el cual se encontraba en \$ 8.113.082 y decreció a \$6.556.385 debido a la contingencia sanitaria presentada mundialmente, de acuerdo con el análisis en los ingresos, se evidencia notablemente que paso de \$25.932.965 a \$10.669.900 a cierre de año 2020 lo que representa un -59%, y en comparación con los impuestos pagados solo cayó un -23% debido a que se presentó en el rubro de otros ingresos un incremento del 140% correspondiente en su mayor parte a los reintegros de gastos por parte del grupo empresarial adquirente por la administración de la cartera y al reintegro de gastos bancarios que son asumidos por los clientes por las operaciones.

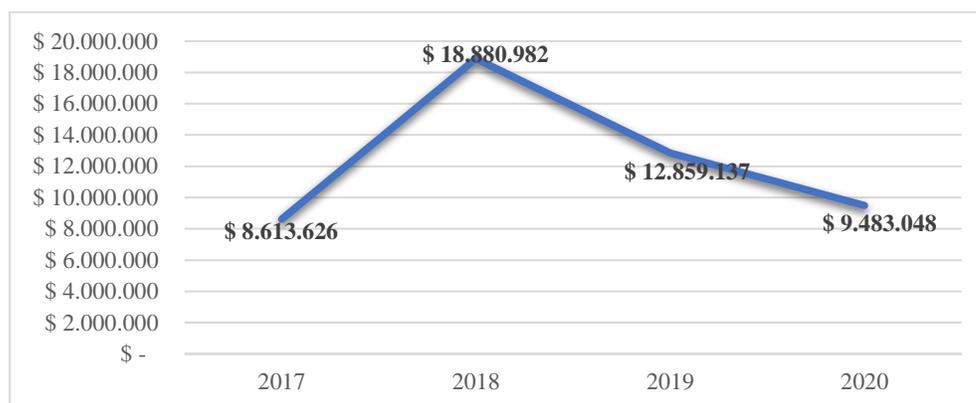
- **EBITDA:** se observa una tendencia parecida al UODI ya que también presento en el año 2018 notablemente el valor más alto por \$18.880.982 (cifra expresada en miles de pesos) de los años estudiados, se evidencia que la utilidad neta de la empresa en el último año 2020 no siguió decreciendo sino al contrario, presento un aumento no muy significativo pero si importante del 1% aproximadamente teniendo en cuenta la situación ya mencionada, este paso del año 2019 de \$6.289.452 al 2020 por \$6.347.126 en utilidades netas, debido a la disminución en gastos financieros, según los estados financieros en 2019 se cancelaron las obligaciones que generaban gravamen al movimiento financiero.

Esto quiere decir que a pese a que la empresa ha venido disminuyendo su valor EBITDA puede cubrir satisfactoriamente sus obligaciones después de pagar rubros correspondientes a la operativa y que tiene suficiente para poder cubrir las deudas financieros por préstamos,

(aunque este disminuyo fuertemente en el último año por el grupo que adquirió a Tus Facturas S.A.S), depreciaciones y pago de impuestos.

Esta ratio que evidencia la capacidad de generar beneficios y estimar el flujo de efectivo disponible de una empresa, nos indica que es rentable a pesar de la disminución presentada en el año 2020 a \$9.483.047.

Gráfico 10 EBITDA



Fuente: Elaboración Propia

Peer Group

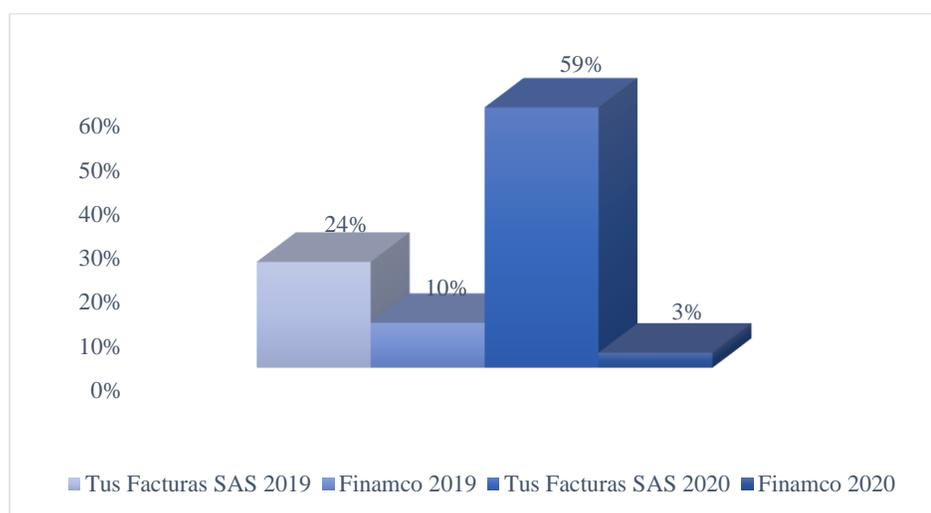
Tus Facturas SAS es una empresa de servicios financieros creada como una alternativa financiera en el mercado, complementando los servicios que ofrece el sector bancario y como solución a necesidades determinadas de liquidez.

A continuación, se realiza la medición de la empresa Tus Facturas SAS con dos empresas del sector financiero dedicadas al factoring con el fin de determinar e identificar su eficiencia y competitividad en el sector.

Finamco

Finamco es una empresa de servicios financieros que cuenta con 5 años de experiencia en el mercado, se dedica a financiar operaciones de factoring y confirming apoyado por tecnología de punta. El margen neto de la compañía Finamco para el año 2019 fue del 10% y 3% en el 2020 este último refleja una disminución significativa producto de la pandemia Covid 19 presentada este año, por el contrario, la compañía tus facturas SAS presentó un aumento para el año 2020 del 59% respecto al del año anterior que fue del 24% presentando así una variación del 14% para el 2019 y 56% 2020.

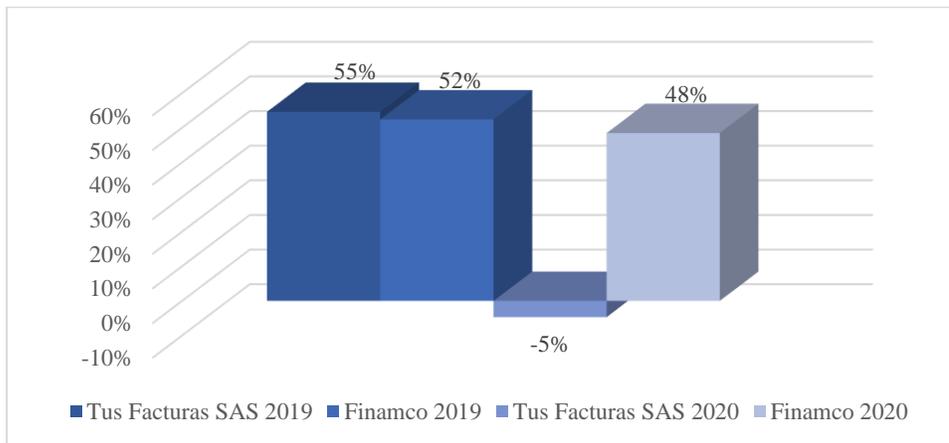
Gráfico 11 Margen Neto Tus Facturas SAS Vs Finamco



Fuente: Elaboración propia

En cuanto al margen operacional para el año 2019 se presenta una variación del 2% y 53% en el 2020, demostrando así en Finamco un mayor margen en el último año lo que indica que podrá invertir a pesar de que sus ingresos son menores con respecto a Tus Facturas SAS que tuvo una buena gestión de sus gastos. Sin embargo, presentó una disminución del margen neto lo que podría indicar que ha tenido que disminuir sus tasas para hacer frente a una competencia más agresiva.

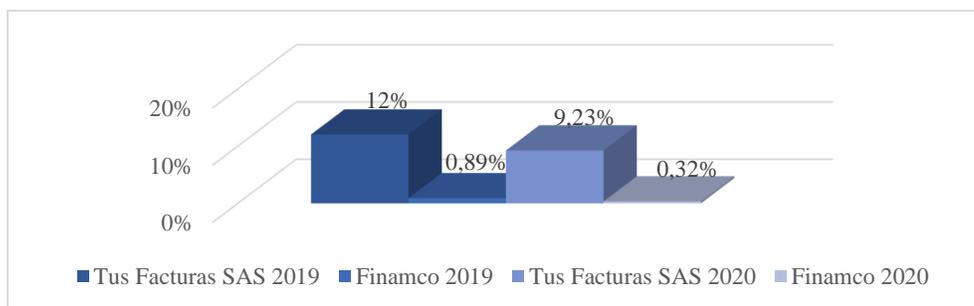
Gráfico 12 Margen Operacional Tus Facturas SAS vs Finamco



Fuente: Elaboración propia

A continuación, se evaluará el ROA el cual presenta una disminución para ambas empresas en el año 2020; Finamco para el año 2019 tiene un ROA del 0,89% y 0,32% para el 2020 por su parte Tus Facturas SAS refleja para 2019 un 12% y para 2020 9,23% lo que indica que a pesar de que su beneficio incrementó sus activos totales también incrementaron a un mayor ritmo sobre todo para Tus Facturas SAS

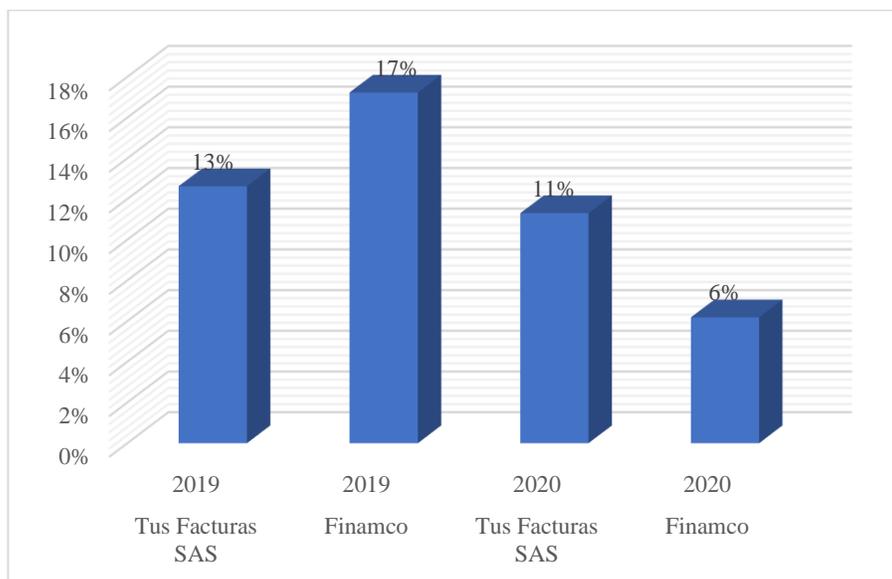
Gráfico 13 ROA Tus Facturas SAS vs Finamco



Fuente: Elaboración propia

La rentabilidad obtenida por las empresas sobre su patrimonio ROE es de 17% 2019 y 6% para Finamco, para Tus Facturas SAS del 13% en 2019 y 11% en 2020, por parte de Finamco se evidencia una disminución significativa dado que a pesar de que su patrimonio incremento para el 2020 la utilidad neta disminuyo respectivamente al año anterior.

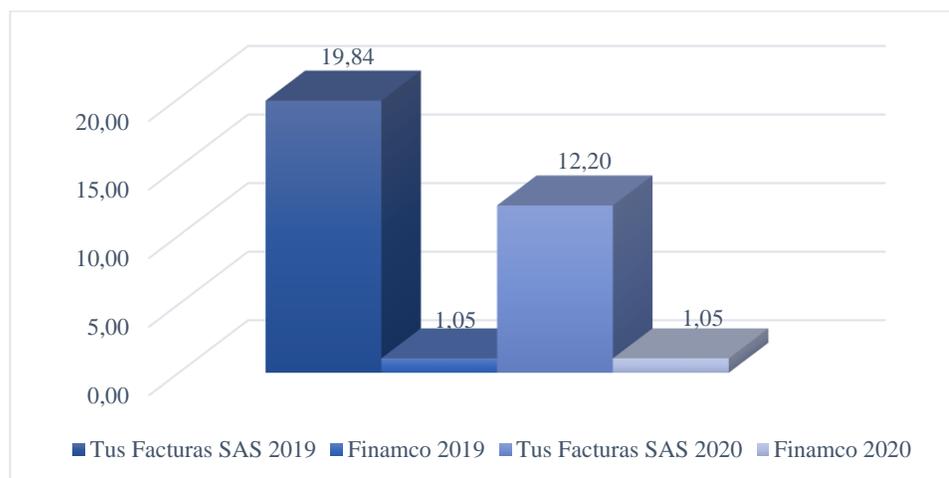
Gráfico 14 ROE Tus Facturas SAS vs Finamco



Fuente: Elaboración Propia

Los indicadores de liquidez de Finamco muestran una adecuada cobertura de sus activos corrientes sobre sus obligaciones de corto plazo, para el 2019 se evidencia una variación de 18,79 y para 2020 una variación del 4,23, sin embargo, Tus Facturas SAS presenta una mayor cobertura de sus activos corrientes sobre sus obligaciones a corto plazo con respecto a Finamco.

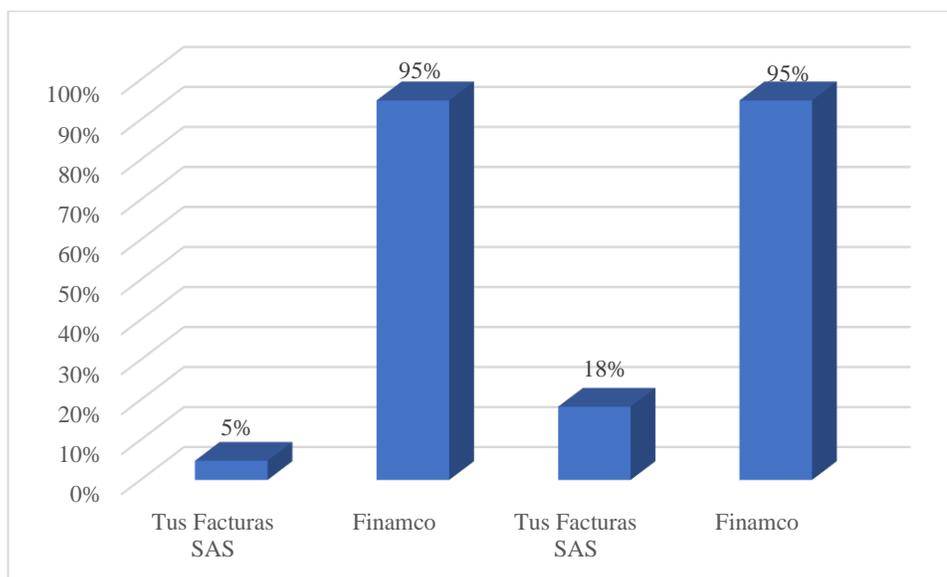
Gráfico 15 Razón corriente Tus Facturas SAS vs Finamco



Fuente: Elaboración Propia

Otro de los indicadores evaluados es el nivel de endeudamiento este define la participación de los pasivos totales sobre el activo total, Finamco trabaja con un nivel de endeudamiento del 95% en 2020 con una tendencia estática frente al año anterior lo que indica que la mayoría de sus activos están financiados mediante deuda, por su parte Tus Facturas SAS presenta un indicador del 5% para el 2019 y 18% para el 2020 lo que indica que se encuentra en una situación favorable para adquirir y cubrir las obligaciones de crédito en caso de tenerlas.

Gráfico 16 Nivel de endeudamiento Tus Facturas SAS vs Finamco



Fuente: Elaboración Propia

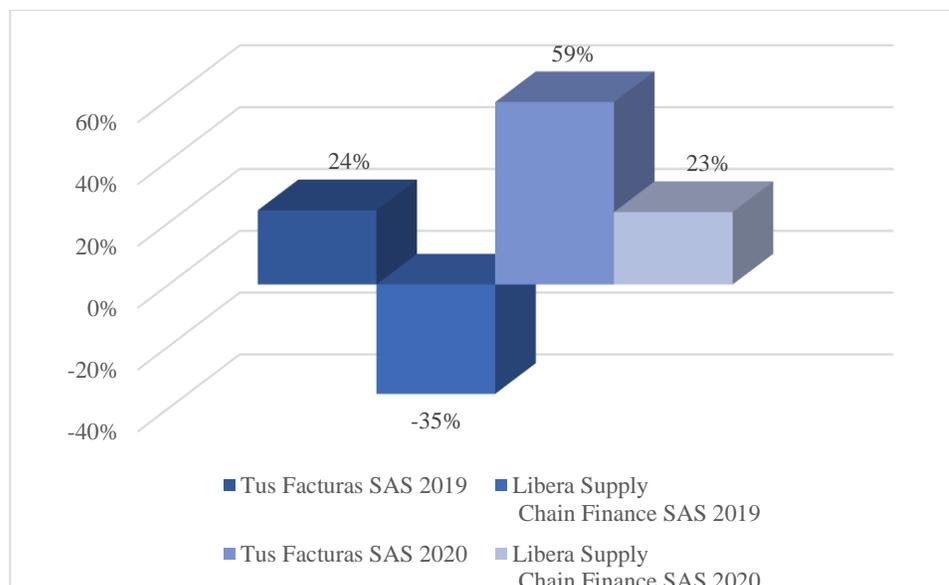
Libera Supply Chain Finance SAS

Libera tiene más de 6 años de experiencia en el mercado de servicios financieros corporativos y empresariales, es un ecosistema tecnológico que asegura el pago anticipado de facturas a empresas proveedoras de bienes y servicios en Colombia, basados en un modelo que incluye tecnología, estrategia comercial y cumplimiento de metas en los procesos.

De acuerdo con los datos de los últimos 2 años 2019 y 2020, se realiza una comparación de estas dos empresas y se puede evidenciar que por el tiempo corto de operatividad de Libera, su rentabilidad llegó a estar en un margen negativo de -35%, según datos de estados financieros el resultado del ejercicio para el año 2019 fue de -\$452.639.546, frente a sus ingresos operacionales por \$1.279.109.423, no alcanzaban a cubrir sus obligaciones principales que debían pagar por la operación, puesto que sus costos y gastos operacionales se encontraban mucho mayor que los ingresos, recuperación que logran en el año 2020 a un resultado positivo de 23% en el cual disminuyeron costos y aumentaron ingresos.

Para Tus Facturas S.A.S es significativo el margen neto que han obtenido frente a su actividad económica y que pese a la situación que se presentó en el año 2020 lograron incrementar el margen neto del 24% al 59%, esto debido en su mayor parte por la eliminación de préstamos bancarios ya que ingresó un nuevo fondeador externo.

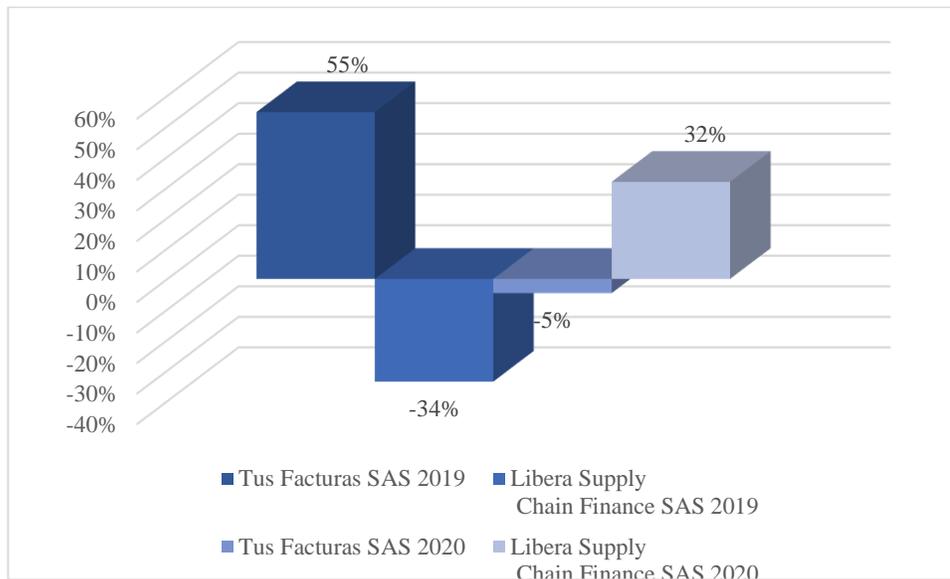
Gráfico 17 Margen neto Tus Facturas SAS vs Libera Supply



Fuente: Elaboración Propia

Por otra parte, el margen operacional de Libera para el año 2019 es de -34% y para el 2020 es del 32% lo que indica que es importante implementar estrategias eficientes de gastos para mejorar la competitividad en el sector, a pesar de que en el 2020 demostró una recuperación significativa con respecto al año anterior, frente a los resultados de Tus Facturas SAS que indican una mayor eficiencia en gastos en el año 2019 sin embargo para el año 2020 refleja una disminución significativa puesto que sus gastos operacionales incrementaron para este año y sus ingresos disminuyeron respecto al año anterior.

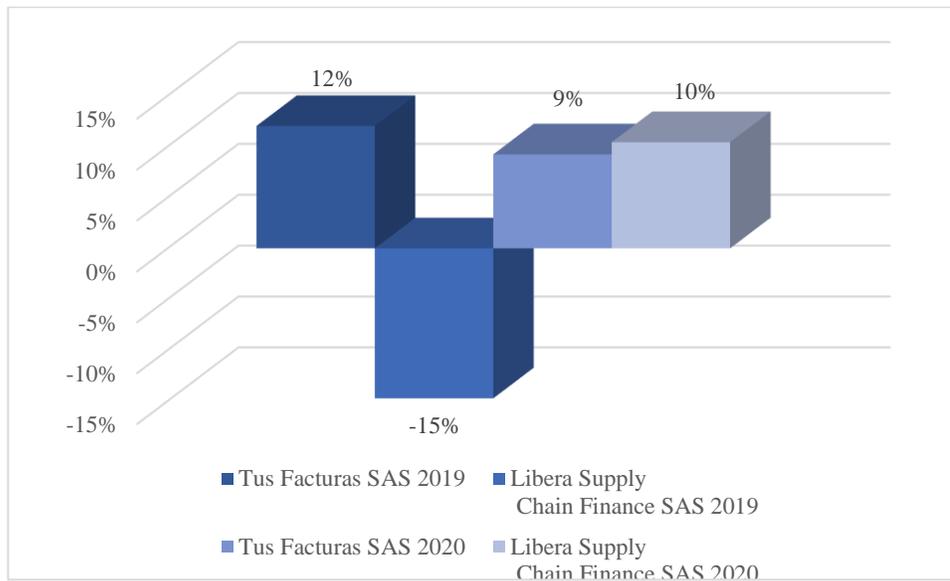
Gráfico 18 Margen operacional Tus Facturas SAS vs Libera Supply



Fuente: Elaboración propia

Otro de los indicadores que presentaron un margen negativo para la empresa Libera fue la rentabilidad sobre los activos ya que como se indicó anteriormente para el año 2019 presentó una utilidad neta negativa la cual frente a los activos no representaba ganancias sobre estos, pero para el año 2020 presentó un incremento ya que su utilidad ascendió a \$436.989.397 al igual que sus activos aumentaron en un 36,4% con respecto al año anterior. Este indicador en la compañía Tus Facturas SAS se ha mantenido positivamente en los últimos años a pesar de que para el año 2020 tuvo una disminución del 12% al 9%.

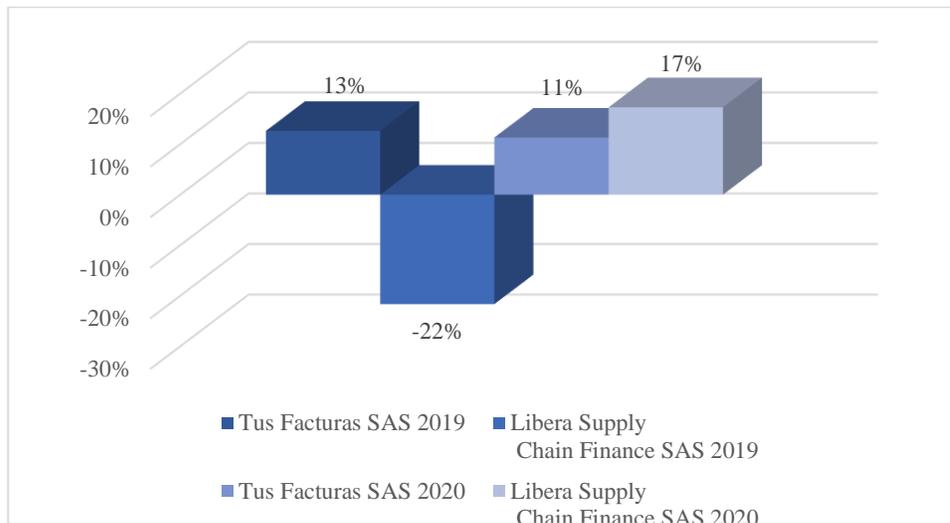
Gráfico 19 ROA Tus Facturas SAS vs Libera Supply



Fuente: Elaboración propia

Por otro lado, la rentabilidad sobre el patrimonio presentó la misma tendencia negativa para el año 2019 de la empresa Libera, el patrimonio tuvo un incremento del 21% aproximadamente en el año 2019 de la empresa Libera, el patrimonio tuvo un incremento del 21% aproximadamente en el año 2020, sin embargo, para este último año este indicador es mayor con respecto al de Tus Facturas SAS el cual reflejó una diferencia del 6% dado que el patrimonio sólo presentó un incremento del 13%.

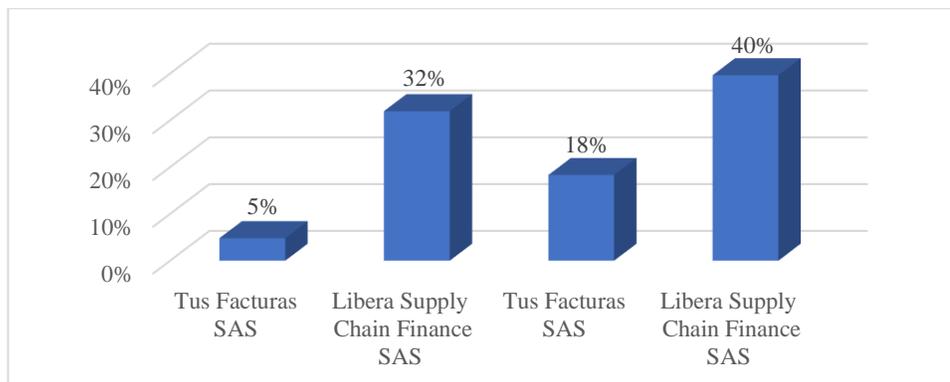
Gráfico 20 ROE Tus Facturas SAS vs Libera Supply



Fuente: Elaboración propia

En cuanto al nivel de endeudamiento de la empresa Libera este indica un 32% para el 2019 y un 40% para el 2020 presentando así un aumento del 24%, que frente al endeudamiento de Tus Facturas SAS en un mínimo porcentaje del 5% y 18%, indica que el nivel en el que se encuentra la empresa Libera evidencia un mayor grado de riesgo, sin embargo, es importante no superar el 40% ya que no podría hacer frente a las obligaciones financieras.

Gráfico 21 Nivel de endeudamiento Tus Facturas SAS vs Libera Supply



Fuente: Elaboración propia

A continuación, se presenta consolidado de la información comparada de los indicadores de Tus Facturas SAS con Finamco SAS y Libera Supply Chain Finance SAS; datos tomados de los estados financieros de las compañías evaluadas.

Tabla 1 PEER Group Tus Facturas SAS - Libera Supply - Finamco

	Tus Facturas SAS			Finamco			Tus Facturas SAS			Finamco		
	2019	2019	Variación	2020	2020	Variación	2019	2019	Variación	2020	2020	Variación
KT (capital de trabajo)	47.380.761	2.565.947		53.866.036	3.108.415		47.380.761	- 939.478.475		53.866.036	- 86.390.658	
RC (razon corriente)	19,84	1,05	18,79	5,28	1,05	4,23	19,84	0,04	19,80	5,28	0,7	4,58

	Tus Facturas SAS			Finamco			Tus Facturas SAS			Finamco		
	2019	2019	Variación	2020	2020	Variación	2019	2019	Variación	2020	2020	Variación
ROTACION ACTIVOS	0,50	0,09	0,41	0,16	0,09	0,07	0,50	0,42	0,08	0,16	0,45	-0,36
ROTACION PATRIMONIO	0,52	1,69	-1,17	0,19	1,80	-1,61	0,52	0,61	-0,09	0,19	0,74	1,06

	Tus Facturas SAS			Finamco			Tus Facturas SAS			Finamco		
	2019	2019	Variación	2020	2020	Variación	2019	2019	Variación	2020	2020	Variación
NIVEL DE ENDEUDAMIENTO	5%	95%	-90%	18%	95%	-77%	5%	32%	-27%	18%	40%	-21%
CONCENTRACIÓN DEL ENDEUDA	100%	100%	0%	100%	100%	0%	100%	100%	0%	100%	17%	83%
LEVERAGE FINANCIERO	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%

	Tus Facturas SAS			Finamco			Tus Facturas SAS			Finamco		
	2019	2019	Variación	2020	2020	Variación	2019	2019	Variación	2020	2020	Variación
MARGEN OPERACIONAL	55%	52%	2%	-5%	48%	-53%	55%	-34%	21%	-5%	32%	-36%
MARGEN NETO	24%	10%	14%	59%	3%	56%	24%	-35%	-11%	59%	23%	36%
ROA	12%	0,89%	11%	9,23%	0,32%	8,91%	12%	-15%	-2,72%	9,23%	10,43%	-1,20%
ROE	13%	17%	-5%	11%	6%	5,12%	13%	-21,66%	-9,04%	11%	17,28%	-6%

	Tus Facturas SAS			Finamco			Tus Facturas SAS			Finamco		
	2019	2019	Variación	2020	2020	Variación	2019	2019	Variación	2020	2020	Variación
EBITDA	12.859.137	2.658.114		9.483.047	3.563.958		12.859.137	-430.305.546		9.483.047	281.215.779	
MARGEN EBITDA	50%	52%	-3%	89%	62%	27%	50%	-34%	16%	89%	15%	74%

	Tus Facturas SAS			Libera Supply Chain Finance			Tus Facturas SAS			Libera Supply Chain Finance		
	2019	2019	Variación	2020	2020	Variación	2019	2019	Variación	2020	2020	Variación
KT (capital de trabajo)	47.380.761	- 939.478.475		53.866.036	- 86.390.658		47.380.761	- 939.478.475		53.866.036	- 86.390.658	
RC (razon corriente)	19,84	0,04	19,80	5,28	0,7	4,58	19,84	0,04	19,80	5,28	0,7	4,58

Fuente: Elaboración propia

Estrategias

Tus Facturas SAS se ha caracterizado por ser una compañía que en el mercado cuenta con unos indicadores financieros favorables frente a las compañías analizadas en el Peer Group, sin embargo, dentro del estudio de valoración realizado, se pudo evidenciar que tiene falencias en la ejecución de algunos procesos por área que generan una mayor carga operativa y retrasos en la ejecución del negocio. Adicional se observó que la compañía no cuenta con la planeación de marketing lo suficientemente robusta para poder ampliar el reconocimiento de la marca y en la misma proporción aumentar su portafolio.

- **Estrategia de Marketing:** Hoy en día Tus Facturas SAS no cuenta con una estrategia de marketing definida por lo cual se pudo ver la falta publicidad que contribuya en el posicionamiento por medio de los canales modernos, dentro del estudio se encontraron posibles planes de acción a implementar que permitirán un mayor reconocimiento y en la misma medida un incremento en el portafolio como, por ejemplo:
 1. Pauta y segmentación de clientes por medio de redes sociales y la web
 2. Generación de leads que permitan atraer un mayor número de clientes
 3. Implementación un CRM
 4. Potenciar la pagina web

En la actualidad, Tus Facturas SAS no cuenta con el posicionamiento necesario a través de las búsquedas en la web y en las redes sociales, con base en esto tiene una vinculación aproximada de 10 clientes mensual por cada comercial, la cual por medio de esta estrategia de pauta en redes sociales y generación de leads podría llegar a un valor cercano de 30

clientes nuevos mensuales redondeando una cifra total de la compañía de 300 clientes, con los cuales se podría lograr un acercamiento y conocimiento de los hábitos basado en seguimiento en campañas de marketing, gestión de oportunidades de negocio y proyección de ventas para poder mejorar la relación y otorgar beneficios.

- **Automatización de procesos:** actualmente dentro del proceso para realizar una operación de factoring en Tus Facturas SAS se tienen en cuenta los siguientes pasos:
 1. Aprobación del cliente emisor de la factura y del cupo de crédito por parte del área de riesgo, diligenciamiento de los documentos necesarios para completar la vinculación (pagaré y contrato marco).
 2. Validaciones previas de los formatos de vinculación, el cliente debe cumplir con la debida diligencia y las firmas deben coincidir con las registradas en las tarjetas.
 3. Recepción de documentos de forma física (original no fotocopia) o por ventanilla electrónica (validación firmas digitales) con anexos completos según tipo de negociación.
 4. Digitalización de documentos físicos y posterior estructuración de negociación.
 5. Envío de notificación de endoso al cliente pagador donde se informa y solicita la aprobación de la factura a negociar valores y fechas de pago.
 6. Una vez confirmados los datos solicitados en la negociación, se procede a validar las vigencias de las aprobaciones previas a la negociación que cumplan con los requisitos legales, crediticios y políticas de Tus Facturas SAS, validación comportamientos de pago y estatus de las dos partes.

7. Registro solicitud de operación en el sistema y validación de las condiciones de negociación (tasa, % anticipo, etc.)
8. Registro en firme en el sistema de la operación, con validaciones completas de la documentación recopilada en los procesos anteriores para posterior desembolso
9. Una vez desembolsado el anticipo de la factura, cerca del vencimiento se procede con la gestión de cobro preventiva y correctiva según el caso que aplique por medio de envío de correos electrónicos, comunicados físicos y etc. Con el fin de recaudar y asegurar el flujo correcto de efectivo para Tus Facturas SAS.

Con base en la información recopilada anteriormente sobre el proceso de negociación por factoring y a través de la búsqueda de mejora continua en tiempos y aumento en la utilidad se propone implementar un software por medio del cual se pueda garantizar que el proceso de vinculación sea autogestionado por el cliente y que a su vez asegure el cumplimiento de los parámetros de cada tipo de negociación.

Para dar cumplimiento a la estrategia mencionada anteriormente se deben activar software e interfaces que permitan conectar toda la información del cliente y validación de la debida diligencia de esta teniendo en cuenta los niveles de riesgo, aprobaciones de crédito y otros, que faciliten el proceso de aprobación y desembolso de la negociación la cual se haría de forma digital. Así mismo basado en el comportamiento de pago, se realizaría el proceso de automatización de cobro por medio del envío de emails, mensajes de texto o de WhatsApp a clientes, personalizando el contenido de los mensajes y su estado de cuenta con base en reglas como la edad en mora, la deuda y la prioridad de cobro que requiera cada situación que a su

vez esté integrado con el sistema de planificación de recursos de la empresa o sistema contable de Tus Facturas S.A.S, para tomar de allí la deuda actualizada. De esta forma se liberará a los gestores de tareas manuales.

A continuación, se relacionan los costos aproximados para la realización de esta estrategia, teniendo en cuenta el plan de presupuesto que podría destinar la compañía para llevar a cabo el proyecto que en este caso sería como mínimo el 5% de la utilidad neta por año:

Tabla 2 Presupuesto de estrategia marketing

Marketing						
Item	Costo Unitario	2021	2022	2023	2024	2025
Coordinador	\$ 6,611,500	\$ 82,194,168	\$ 91,965,411	\$ 102,898,259	\$ 115,130,804	\$ 128,817,554
Diseñador	\$ 5,024,740	\$ 62,467,568	\$ 69,893,712	\$ 78,202,677	\$ 87,499,411	\$ 97,901,341
Analista	\$ 3,001,621	\$ 37,316,152	\$ 41,752,296	\$ 46,715,809	\$ 52,269,385	\$ 58,483,169
Agencia para pautar	\$ 3,760,280	\$ 46,747,801	\$ 48,290,478	\$ 49,787,483	\$ 51,330,895	\$ 53,024,815
CRM	\$ 3,115,680	\$ 38,734,134	\$ 40,012,360	\$ 41,252,743	\$ 42,531,578	\$ 43,935,120
Redes Sociales y Empresariales	\$ 1,322,300	\$ 16,438,834	\$ 16,981,315	\$ 17,507,736	\$ 18,050,476	\$ 18,646,141
Banco de Fotos	\$ 528,920	\$ 6,575,533	\$ 6,792,526	\$ 7,003,094	\$ 7,220,190	\$ 7,458,457
Aplicaciones	\$ 264,460	\$ 273,981	\$ 283,022	\$ 291,796	\$ 300,841	\$ 310,769
Pagina Web	\$ 2,644,600	\$ 2,739,806	\$ 10,000,000	\$ 10,000,000	\$ 10,000,000	\$ 10,000,000
Hosting y Dominio	\$ 171,899	\$ 178,087	\$ 1,000,000	\$ 1,000,000	\$ 1,000,000	\$ 1,000,000
Total	\$ 26,446,000	\$ 293,666,063	\$ 326,971,121	\$ 354,659,597	\$ 385,333,580	\$ 419,577,366

Fuente: Elaboración propia

Tabla 3 Presupuesto de estrategia automatización

Automatización						
Item	Costo	2021	2022	2023	2024	2025
Ingeniero IT	\$ 5,869,291	\$ 72,967,020	\$ 75,374,932	\$ 77,711,555	\$ 80,120,613	\$ 82,764,593
Desarrollador IT	\$ 6,236,652	\$ 77,534,052	\$ 80,092,676	\$ 82,575,549	\$ 85,135,391	\$ 87,944,859
Analista IT	\$ 3,238,273	\$ 40,258,204	\$ 41,586,725	\$ 42,875,914	\$ 44,205,067	\$ 45,663,834
Software	\$ 3,515,871	\$ 43,709,303	\$ 45,151,710	\$ 46,551,413	\$ 47,994,507	\$ 49,578,325
Infraestructura	\$ 2,352,332	\$ 29,244,186	\$ 30,209,244	\$ 31,145,731	\$ 32,111,248	\$ 33,170,920
Automatización y mantenimiento	\$ 2,881,252	\$ 35,819,719	\$ 37,001,770	\$ 38,148,825	\$ 39,331,439	\$ 40,629,376
Compliance	\$ 2,352,332	\$ 29,244,186	\$ 30,209,244	\$ 31,145,731	\$ 32,111,248	\$ 33,170,920
Total	\$ 26,446,000	\$ 328,776,671	\$ 339,626,301	\$ 350,154,717	\$ 361,009,513	\$ 372,922,827

Fuente: Elaboración propia

Resultados

De acuerdo con la estrategia planteada anteriormente se realizó un comparativo entre la información histórica y proyectada, para la proyección de los estados financieros se utilizó estudios económicos publicados por el grupo Bancolombia:

Tabla 4 Variables Estudios económicos Bancolombia

Variabes	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Inflación Esperada	1,6%	3,6%	3,3%	3,1%	3,1%	3,3%
Tasa Impositiva	32%	31%	35%	35%	35%	35%
PIB	-6,8%	8,0%	2,7%	2,7%	3,0%	2,8%

Fuente: Elaboración propia (Bancolombia, 2021)

Por otro lado, teniendo en cuenta las estrategias planteadas se crearon tres escenarios para revisar el posible comportamiento.

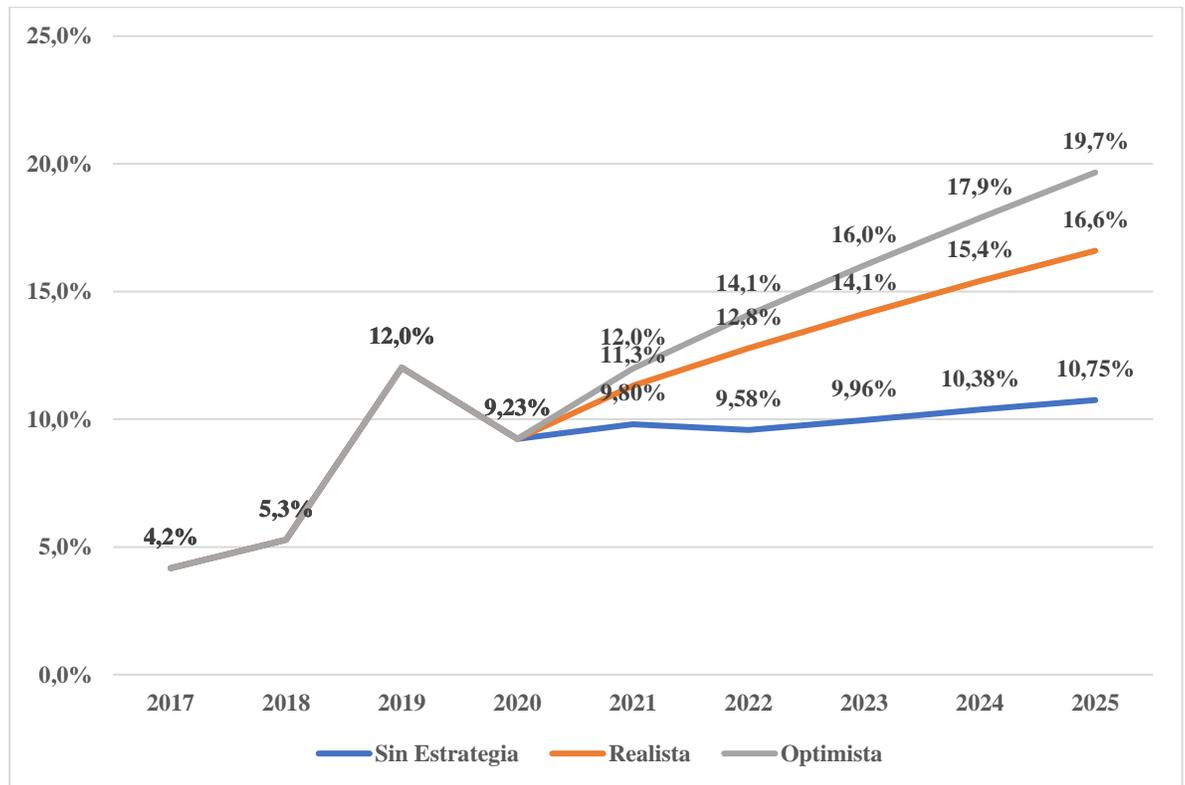
Tabla 5 Escenarios

Escenario	Automatización	Marketing
Sin Estrategia	0%	0%
Realista	2,5%	2,5%
Optimista	5%	5%

Fuente: Elaboración propia

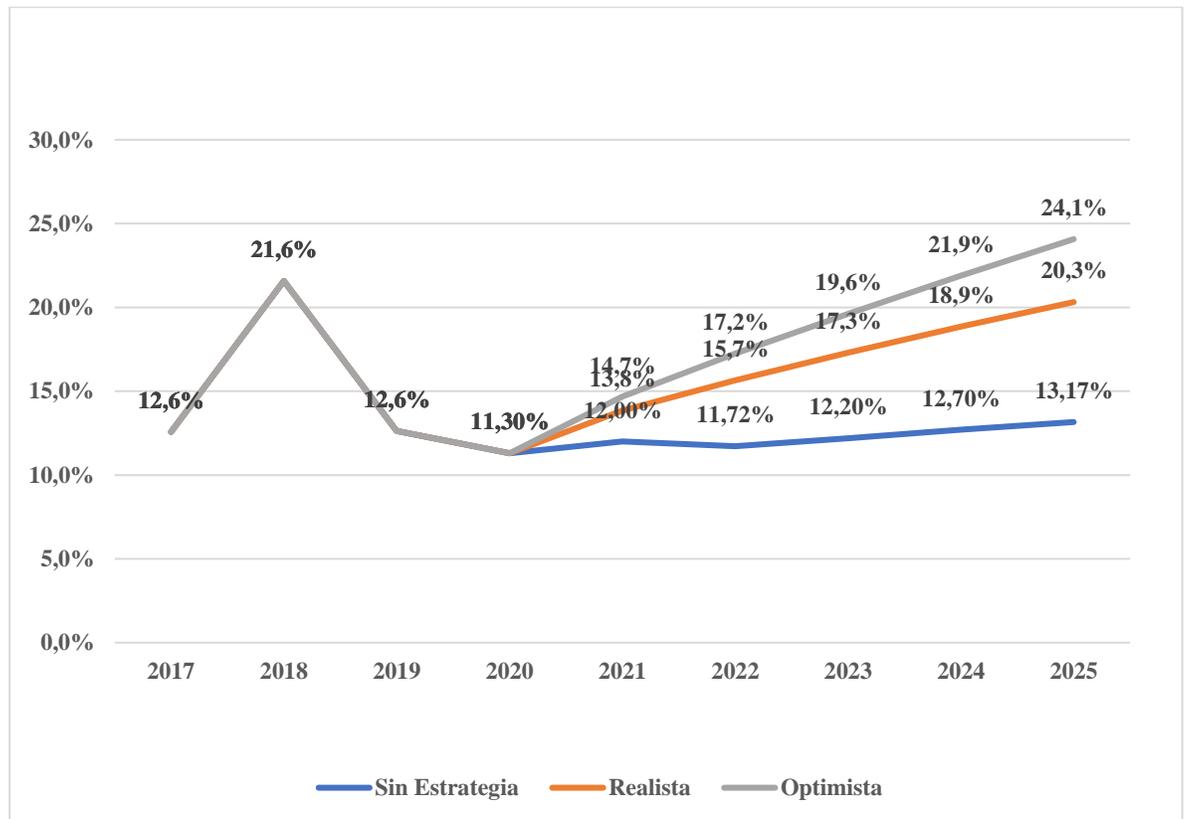
A continuación, se muestran los resultados obtenidos con las estrategias propuestas y escenarios planteados:

Gráfico 22 ROA en los diferentes escenarios



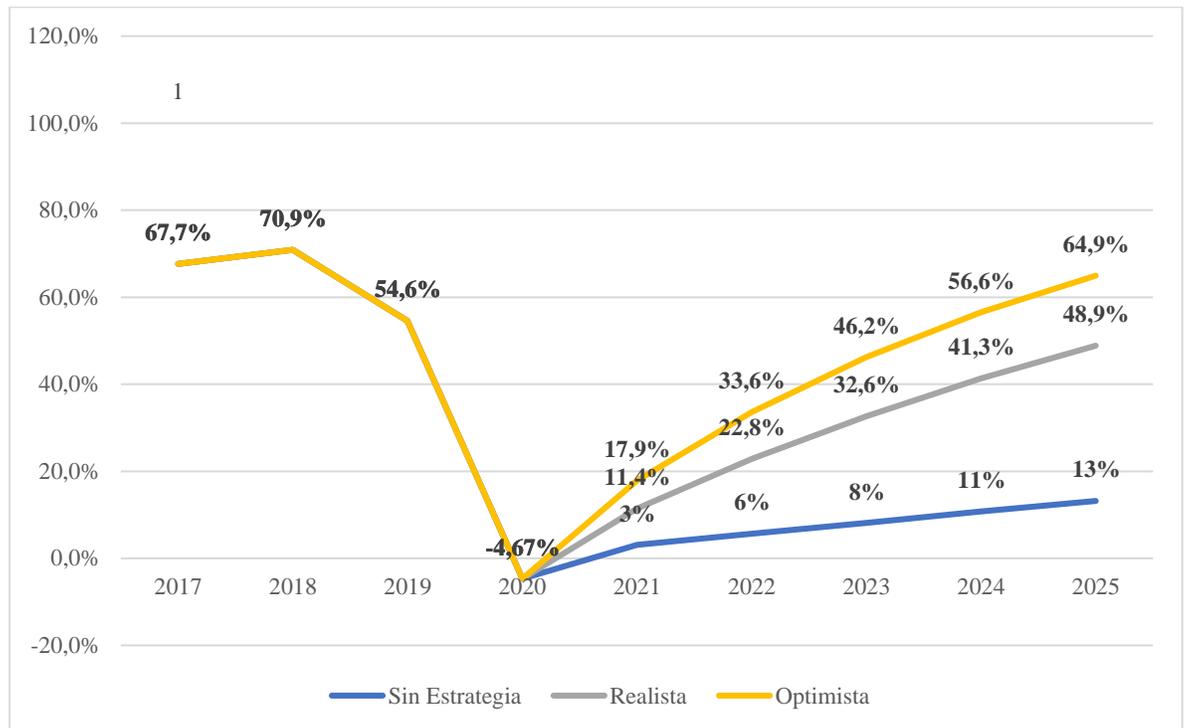
Fuente: Elaboración propia

Gráfico 23 ROE en los diferentes escenarios



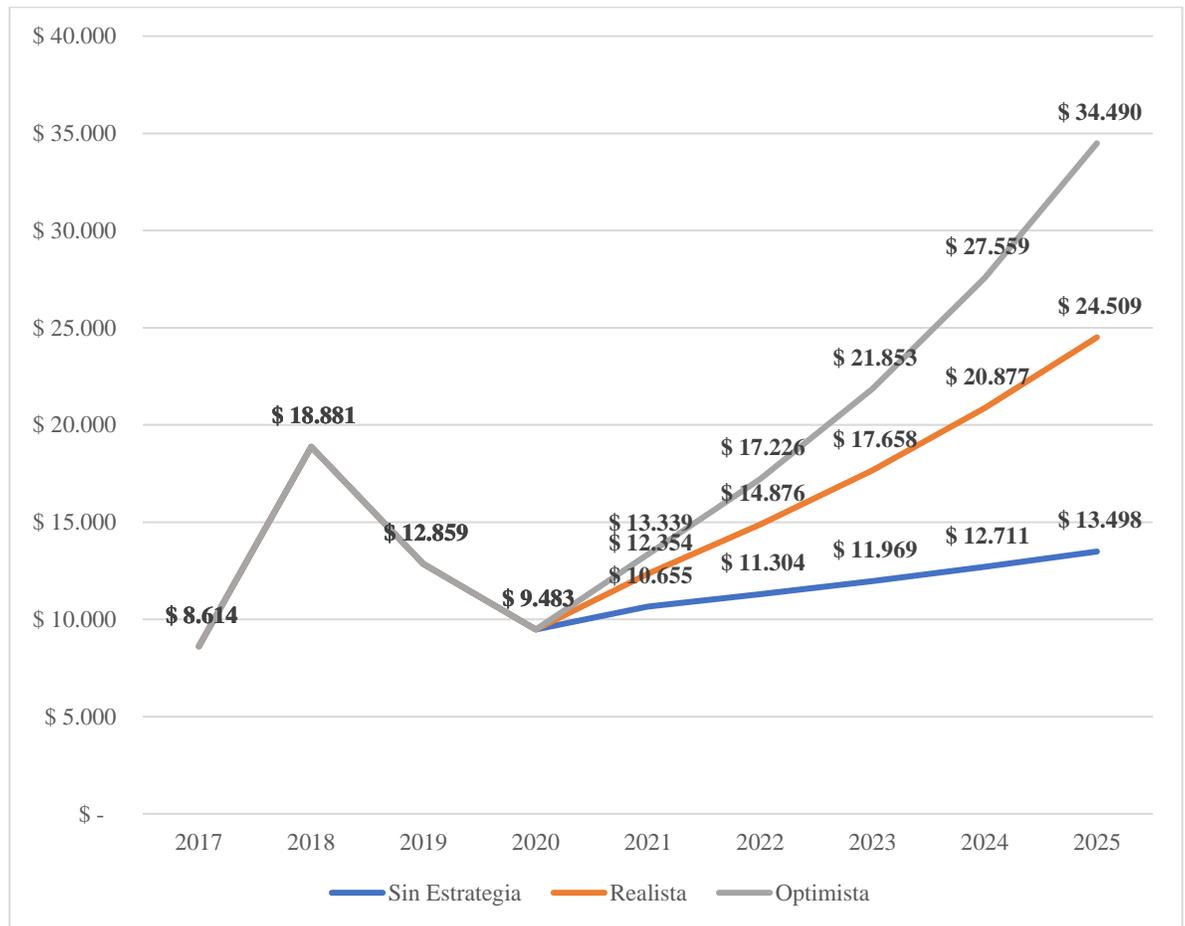
Fuente: Elaboración propia

Gráfico 24 Margen operativo en los diferentes escenarios



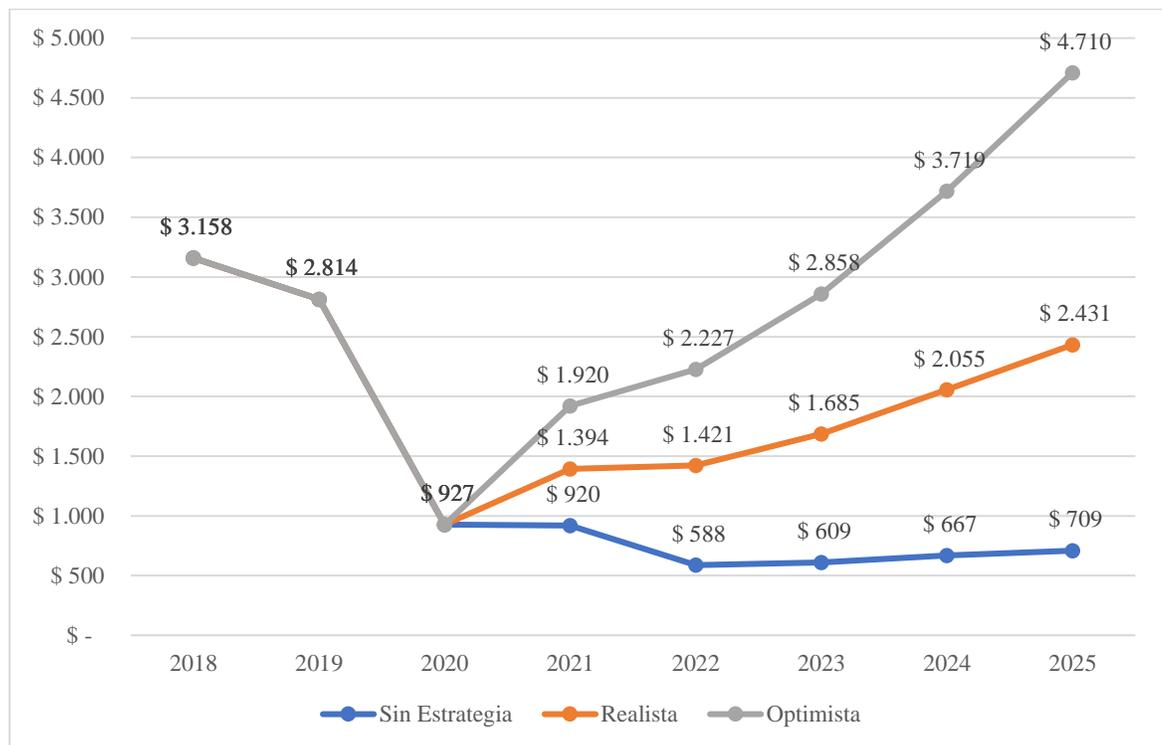
Fuente: Elaboración propia

Gráfico 25 EBITDA en los diferentes escenarios



Fuente: Elaboración propia

Gráfico 26 EVA en los diferentes escenarios



Fuente: Elaboración propia

Gráfico 27 Valor estimado de la empresa en los diferentes escenarios



Fuente: Elaboración propia

De acuerdo con las gráficas anteriores, se plantearon tres posibles escenarios en los cuales se podría mejorar los indicadores y el portafolio de la compañía esto relacionado con el crecimiento de la economía del país, en el que se propone un escenario sin estrategia el cual presentó una proyección lineal en donde se evidencia que los indicadores no tuvieron cambios significativos.

Por otro lado, un segundo escenario que se podría presentar es el realista en el cual se propone la estrategia de implementar la automatización de los procesos que beneficiaría a las áreas involucradas, tomando una inversión del 2,5% sobre la utilidad neta del último año y un 2,5% de inversión para la planeación de la estrategia de marketing la cual se espera ayude a crecer considerablemente la operación, es decir una inversión total del 5%.

Finalmente, el ultimo escenario planteado es llevar a cabo estas mismas estrategias, aumentando la inversión al 5% para cada proyecto esperando obtener mayores resultados, es decir, una inversión total del 10%.

En la gráfica del EBITDA, los datos históricos versus la proyección indica que podría estar incrementando en el año 2021 en \$12.353.670 y al año 2025 por \$24.508.511, teniendo una variación porcentual en aumento del 18,7% en promedio. Consecuentemente al ser un escenario es realista, muestra que empieza a tener un buen desempeño financiero en su recuperación.

En cuanto al escenario optimista se proyecta un incremento en el EBITDA, para el año 2021 se espera sea de \$13.339.108 y para el año 2025 que aumente a \$34.489.958, además teniendo una variación porcentual en creciente del 26,82% en promedio, esto significa una variación positiva entre los escenarios del 7,75% si se llega al escenario optimista.

En cuanto a los indicadores de rentabilidad sobre los activos y sobre el patrimonio, el ROA desde datos históricos se ha evidenciado menor al ROE, lo que indica que la empresa tiene un apalancamiento positivo dado que el coste medio de la deuda es inferior a la rentabilidad de los activos, teniendo en cuenta que Tus Facturas SAS se apalanca sobre el patrimonio y no debe recurrir a un endeudamiento con externos para poder operar.

El ROE en un escenario realista se puede proyectar en promedio para los próximos años en 17,2% y para un escenario optimista se espera un 19,5%. Por otra parte, el ROA indica un promedio del 14% en el escenario realista y un 15,9% en el escenario optimista para los años proyectados.

De acuerdo con su actividad, el margen operativo refleja que tan rentable está siendo la compañía después de descontar los costos y los gastos correspondientes a la operación, dado lo anterior, para Tus Facturas SAS, este margen refleja una caída significativa del -4,67% en el año 2020 con respecto al año anterior, en el que se evidencia un resultado para este rubro de 54,6%. Al evaluar los escenarios propuestos, se observa una recuperación en la ratio dando como resultado un 41% y 48% en los últimos dos años proyectados en el escenario realista y para el escenario optimista se evidencia un aumento del 64% al año 2025.

Conclusiones

Para finalizar, según los resultados obtenidos en el diagnóstico realizado a la compañía Tus Facturas SAS, se evidenció que cuenta con unos indicadores financieros estables antes y después que el grupo empresarial extranjero la adquiriera, sin embargo, con la llegada de la pandemia se vio afectada en los ingresos por la limitación de las operaciones que se podían realizar.

Tus Facturas SAS es una compañía que en cuanto a desempeño sobresale entre las empresas comparadas que tienen su misma actividad económica, dado que maneja buenos indicadores financieros que le dan solidez y la hacen una compañía competitiva en el mercado, no solo por su estabilidad económica, si no por su ardua experiencia en el factoring, además en la actualidad se encuentra innovando en nuevos productos que se acomodan a las necesidades de sus clientes.

Teniendo en cuenta las estrategias y sus porcentajes de participación en el incremento de negociación de facturas, el escenario ideal para lograr sería el realista a la cual se asignó una probabilidad del 50% y posteriormente se realizaron mil simulaciones combinando las diferentes posibilidades entre los escenarios, cuyo resultado arrojó un valor estimado para la empresa de \$95.912.055.

Tabla 6 Matriz de probabilidad

Simulación de Automatización			
Escenarios	Valores	Probabilidad	Prob Acumulada
Pesimista	1,50%	20%	20%
Realista	2,50%	50%	70%
Optimista	5,00%	30%	100%
	NUMERO ALEATORIO	46%	
Simulación de Publicidad			
Escenarios	Valores	Probabilidad	Prob Acumulada
Pesimista	1,50%	20%	20%
Realista	2,50%	50%	70%
Optimista	5,00%	30%	100%
	NUMERO ALEATORIO	73%	
Simulación de Ingresos			
Escenarios	Valores	Probabilidad	Prob Acumulada
Pesimista	0,00%	20%	20%
Realista	3,00%	50%	70%
Optimista	6,00%	30%	100%
	NUMERO ALEATORIO	24%	

Fuente: Elaboración propia

Bibliografía

- Bancolombia. (10 de Marzo de 2021). *Bancolombia Estudios Económicos*. Obtenido de <https://www.bancolombia.com/empresas/capital-inteligente/actualidad-economica-sectorial/proyecciones-economicas-colombia-2021-2025>
- Empresa, N. y. (s.f.). Obtenido de <https://negociosyempresa.com/analisis-foda-matriz-dofa/>
- Espectador, E. (Enero de 2021). *El Espectador*. Obtenido de <https://www.elespectador.com/economia/liderazgo/factoring-digital-una-herramienta-para-la-recuperacion-de-las-pymes-en-2021-article/>
- Fernandez, P. (Noviembre de 2008). Obtenido de <https://media.iese.edu/research/pdfs/DI-0771.pdf>
- González, N. G. (Octubre de 2021). *La Republica*. Obtenido de <https://www.larepublica.co/especiales/factoring-confirming/mas-pyme-empezaron-a-usar-factoring-en-medio-de-la-pandemia-en-colombia-3254407>
- Moscoso & Botero. (2013). *MÉTODOS DE VALORACIÓN DE NUEVOS EMPRENDIMIENTOS*. Medellin.