



GESTIÓN FINANCIERA, COMO HERRAMIENTA GERENCIAL PARA LA
EMPRESA SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA TRABAJADORES DE
LA CENTRAL DE ACOPIO Y ABASTOS PRODUCTOS AGRICOLAS S.A.S.
“SASTCAI”, PARA EL AÑO 2021

MARELYN YECENIA MORENO CHAMORRO
JENNY ARACELLY ORDOÑEZ TORRES

CORPORACIÓN UNIVERSITARIA AUTÓNOMA DE NARIÑO
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
SAN JUAN DE PASTO
2021



GESTIÓN FINANCIERA, COMO HERRAMIENTA GERENCIAL PARA LA
EMPRESA SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA TRABAJADORES DE
LA CENTRAL DE ACOPIO Y ABASTOS PRODUCTOS AGRICOLAS S.A.S.
“SASTCAI “, PARA EL AÑO 2021

MARELYN YECENIA MORENO CHAMORRO
JENNY ARACELLY ORDOÑEZ TORRES

Proyecto de grado para optar el título de administrador de empresas

Asesor.
Esp. JAIRO FERNANDO REVELO SARASTY
Contador Publico

CORPORACIÓN UNIVERSITARIA AUTÓNOMA DE NARIÑO
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
PROGRAMA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
SAN JUAN DE PASTO
2021



NOTA DE ACEPTACIÓN

Firma presidente del jurado

Firma jurado

Firma jurado

San Juan de Pasto, septiembre de 2021



DEDICATORIA

El amor de Dios es grande y me ha permitido sonreír ante todos mis logros, cuando caigo y me pone a prueba, aprendo de mis errores y me doy cuenta que los pone enfrente mío para que mejore como ser humano y crezca en diversas maneras. Este logro está dedicado especialmente a ti Dios.

A mis padres por ser los promotores de cada uno de mis sueños, este logro en mi vida es dedicado a ellos por su esfuerzo, su apoyo, su confianza y amor, gracias porque me han dado todo lo que soy como persona, mis valores, principios y las ganas de salir adelante. A mis hermanos por ser esos pilares de fuerza, cariño e incondicionalidad, cada uno de mis logros son dedicados a ustedes mis amores.

A mis compañeros por el apoyo brindado en este arduo camino, a mis profesores a quien debo gran parte de mis conocimientos, gracias por su paciencia y enseñanzas.

Marelyn Y. Moreno Ch.

Empiezo este fragmento de relato, diciendo que viví las experiencias más enriquecedoras que el alma mater me pudo brindar a mi universidad gratitud total por haberme permitido disfrutar de numerosas experiencias que al final aportaron para que mi formación sea más integral, a mis padres el reconcomiendo de sacrificio y apoyo constante porque siempre estuvieron a mi lado brindándome su apoyo y sus consejos de manera incondicional, sin duda resalto el sacrificio constante y tenante del ser de mi vida 'MI MADRE ' pues sin ti no lo hubiera logrado tu bendición a diario a lo largo de mi vida me protege y me lleva por el camino del bien por eso mi trabajo de tesis en ofrenda por tu paciencia y amor madre mía, te amo.

Dedico estas frases a la inspiración y al impulso para que mi vida tengo un horizonte claro. Mis amadas hijas LUNA Y SOL quienes han sido pilares fundamentales para que todo sacrificio sea recompensado, con su sonrisa, a mis compañeros, a los docentes, gracias infinitas por todos sus aportes.

Gracias a todos.

Jenny A. Ordoñez.



AGRADECIMIENTOS

Los autores expresan sus agradecimientos a:

Dios por ser el guía y regalarnos la fortaleza necesaria en este caminar universitario.

La Corporación universitaria Autónoma de Nariño, por habernos aceptado ser parte de ella y abrirnos sus puertas para poder estudiar esta carrera, así como también a todos los docentes que nos brindaron sus conocimientos y su apoyo para seguir adelante día a día.

Agradecemos especialmente a nuestro asesor de Tesis al especialista Jairo Fernando Revelo Sarasty por haber compartido con nosotras su amplio conocimiento y guiado con paciencia este arduo proceso.

PROHIBIDA SU COPIA



TABLA DE CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN	14
1. TÍTULO	29
2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	30
2.1 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA	30
2.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	31
2.3. JUSTIFICACIÓN	31
3. OBJETIVOS	33
3.1 OBJETIVO GENERAL	33
3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	33
4. MARCO DE REFERENCIA	34
4.1 MARCO CONTEXTUAL	34
4.1.1 Marco contextual externo	34
4.1.2 Marco contextual interno.	35
4.2 MARCO TEÓRICO	38
4.2.1 Antecedentes.	38
4.2.2 Referentes teórico – conceptuales	42
4.2.2.1 Matriz de triangulación de información.	42
4.2.2.2 Gestión financiera.	43
4.2.2.3 Análisis financiero.	45
4.2.2.4 Estados financieros.	48
4.2.2.5 Modelos de gestión financiera	51
4.2.2.6 Herramientas gerenciales	61
4.2.2.7 Matriz técnicas de negocios.	65
4.2.2.8 Estructura de posición financiera.	66
4.2.2.9 Estrategias de rentabilidad.	67
4.2.2.10 Modelo de gestión operativo.	67
4.3 MARCO LEGAL	70
5. DISEÑO DE ASPECTOS METODOLÓGICOS	79
5.1 LÍNEA DE INVESTIGACIÓN	79
5.1.1 Línea de investigación institucional: Empresarial	79
5.1.2 Línea de investigación del Programa: Contable y Financiera	79
5.2 ENFOQUE	79
5.3 TIPO DE INVESTIGACIÓN	79
5.4 MÉTODO	79
5.4.1 Hipótesis.	79
5.4.2 Variables	80



5.5	DETERMINACIÓN DEL UNIVERSO INVESTIGATIVO	80
5.5.1	Determinación de la población.	80
5.6	INSTRUMENTOS Y TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN	80
6.	INFORME DE RESULTADOS	80
6.1	SISTEMATIZACIÓN, TABULACIÓN Y ANÁLISIS DE LOS INSTRUMENTOS Y RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN.	81
6.2.	DIAGNOSTICAR INFORMACIÓN ADMINISTRATIVA Y CONTABLE A FIN DE EVALUAR LA EMPRESA	95
6.2.1	Evaluación de la Empresa SASTCAI.	98
6.2.1.1	GESI o PETS.	98
6.2.1.2	MEFI	100
6.2.1.3	DOFA.	102
6.2.1.4	Cinco fuerzas de Porter.	105
6.2.1.5	Aplicación de la técnica de análisis del negocio en la empresa SASTCAI	110
6.2.1.6	Estructura de posición financiera.	113
6.3	IDENTIFICACIÓN DEL PROCESO DE ANÁLISIS ESTRATÉGICO QUE PERMITA CONOCER EL DESEMPEÑO ACTUAL DE LA EMPRESA EN TÉRMINOS DE EFICIENCIA Y EFECTIVIDAD	113
6.3.1	Estrategias de rentabilidad	113
6.3.2	Estrategia de crecimiento ANSOFF.	116
6.4.	MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA PARA LA EMPRESA SASTCAI	117
6.4.1	Modelo de gestión operativo.	117
6.4.2	Estados Financieros SASTCAI	119
6.4.3	Estructura Financiera.	120
6.4.3.1	Estructura de Inversión	121
6.4.3.2	Estructura de Financiación.	122
6.4.3.3	Estructura De Financiación con Recursos Interno Año 2020.	123
6.4.4	Indicadores De Rentabilidad	125
6.4.5	Valor Económico Agregado (EVA).	127
6.4.6	NOPAT.	129
6.4.7	WACC	130
6.4.8	Punto de equilibrio	132
6.4.9	Análisis Financiero	134
6.4.9.1	Análisis Vertical	134
6.4.9.2	Análisis horizontal	138
6.4.10	Flujo de efectivo	142
6.4.11	Indicadores financieros	143
6.4.11.1	Índice de liquidez	143
6.4.11.2	Nivelación.	145



CONCLUSIONES
RECOMENDACIONES
BIBLIOGRAFIA
ANEXOS

PROHIBIDA SU COPIA



LISTA DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1. Antecedente No 1	39
Tabla 2. Antecedente No 2.	40
Tabla 3. Antecedente No 3	41
Tabla 4. Normograma	70
Tabla 5. Técnicas y fuentes de información	80
Tabla 6. Matriz de triangulación de información	82
Tabla 7. Matriz de procesos y variables	95
Tabla 8. Matriz PETS O GESI de la empresa SASTCAI	99
Tabla 9. Matriz MEFI SASTCAI	100
Tabla 10. Calificación	100
Tabla 11. Matriz MEFE SASTCAI	101
Tabla 12. Matriz DOFA de la empresa SASTCAI	102
Tabla 13. Matriz cinco fuerzas de Porter en la empresa SASTCAI	106
Tabla 14. Factores propios de la empresa	111
Tabla 15. Estructura de Inversión	121
Tabla 16. Estructura inversión total	122
Tabla 17. Financiación	123
Tabla 18. Estructura de financiación con recurso interno año 2020	124
Tabla 19. Flujo de efectivo	142
Tabla 20. Criterio	144
Tabla 21. Presupuesto en ventas	150
Tabla 22. Presupuesto de cobro	150
Tabla 23. Detalle de presupuesto	151
Tabla 24. Depreciación	151
Tabla 25. Presupuesto efectivo	151
Tabla 26. Presupuesto operativo	152



LISTA DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1. Localización de la ciudad de Ipiales en el departamento de Nariño	35
Figura 2. Localización SATSCAI SAS.	36
Figura 3. Logo SATSCAI SAS.	37
Figura 4. Organigrama de la empresa SASTCAI SAS	38
Figura 5. Ecuación de Método EVA	52
Figura 6. Margen de utilidad bruta	54
Figura 7. Margen Operacional	54
Figura 8. Utilidad Operacional	55
Figura 9. Margen Neto de Utilidad	55
Figura 10. ROE	58
Figura 11. Margen Neto	59
Figura 12. Rotación de Activos	59
Figura 13. Multiplicador de capital	59
Figura 14. Punto de Equilibrio	60
Figura 15. Análisis PEST	62
Figura 16. Análisis FODA	65
Figura 17. Cinco fuerzas de Porter	69
Figura 18. Estrategia para Aumentar la Utilidad	114
Figura 19. Estrategia de administrar el efectivo	115
Figura 20. Modelo operativo financiero	118
Figura 21. Determinación de rentabilidad	125
Figura 22. Índice Dupont	126
Figura 23. Margen de contribución	126
Figura 24. Utilidad operativa	127
Figura 25. Estructura pasivos, patrimonio	128
Figura 26. NOPAT	129
Figura 27. WACC	130
Figura 28. Financiamiento	130
Figura 29. Participación	131
Figura 30. Wacc	131
Figura 31. Calculo de EVA	132
Figura 32. Punto de Equilibrio	132
Figura 33. Análisis Vertical de estado de resultados	134
Figura 34. Análisis vertical de situación financiera	136
Figura 35. Análisis horizontal del estado de resultados integral	138
Figura 36. Análisis horizontal del estado de situación financiera	140
Figura 37. Índice de Liquidez	143
Figura 38. Liquidez o prueba acida	143
Figura 39. Periodo de cobro	144
Figura 40. Deuda	145
Figura 41. Pasivo corriente a capital	145



Figura 42. Patrimonio inmovilizado	146
Figura 43. Datos Nivelación	146
Figura 44. Evaluación de efectividad de recursos	147
Figura 45. Ventas anuales	147
Figura 46. Índice de utilidad.	148
Figura 47. Margen de utilidad neta	149

PROHIBIDA SU COPIA



LISTA DE GRÁFICAS

	Pág.
Gráfica 1. Estrategia de crecimiento ANSOFF (arrendamientos bodegas)	116
Gráfica 2. Estrategia de crecimiento ANSOFF (ingreso de vehículos)	117
Gráfica 3. Inversión	122
Gráfica 4. Financiación	123
Gráfica 5. Estructura de Financiación con recurso interno año 2020	124
Gráfica 6. Análisis vertical estado de resultados	135
Gráfica 7. Análisis vertical Estado de situación financiera	137
Gráfica 8. Análisis horizontal estado de resultados	139
Gráfica 9. Análisis horizontal estado de situación financiera	141
Gráfica 10. Liquidez	144
Gráfica 11. Nivelación	146
Gráfica 12. Velocidad de efectivo	147
Gráfica 13. Margen de Operación	148
Gráfica 14. Utilidad neta	149

PROHIBIDA SU COPIA



LISTA DE ANEXOS

	Pág.
Anexo A. FORMATO DE ENTREVISTA	160
Anexo B. Matriz de Procesos y Variables	163
Anexo C. Autorización SASTCAI	165
Anexo D. Estado de resultados integral	166
Anexo E. RUT	168
Anexo F. Cámara de comercio	173

PROHIBIDA SU COPIA



RESUMEN ANALÍTICO DE ESTUDIO R.A.E.

Programa académico: ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Fecha de elaboración de RAE: 15 DE OCTUBRE DE 2021

Autores: MARELYN YECENIA MORENO CHAMORRO - JENNY ARACELLY ORDOÑEZ TORRES

Asesor: JAIRO FERNANDO REVELO SARASTY

Título: GESTIÓN FINANCIERA, COMO HERRAMIENTA GERENCIAL PARA LA EMPRESA SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA TRABAJADORES DE LA CENTRAL DE ACOPIO Y ABASTOS PRODUCTOS AGRICOLAS S.A.S. "SASTCAI", PARA EL AÑO 2021

PALABRAS CLAVES

Gestión financiera: La gestión financiera es una de las áreas tradicionales que comprenden un proceso de gestión y gerencia de cada organización indistintamente de su tamaño o del sector al que pertenezca dicha empresa.

Estados financieros: Los estados financieros son documentos que recogen todas las operaciones de las empresas durante un periodo determinado. Cuánto se ha facturado, cuál es el balance total de compras, qué cantidad debe un proveedor, cuánto queda por amortizar de un préstamo, cuál es el importe pagado en cuotas a la seguridad social por mis trabajadores, etc., son operaciones comunes en el día a día de una empresa.

EVA: El método EVA es un tipo específico de cálculo de ingreso residual utilizado como herramienta financiera capaz de estimar la eficiencia de la empresa y de su gestión. Podría definirse como el importe que queda, una vez que se han deducido de los ingresos, la totalidad de los gastos, incluidos el costo de oportunidad del accionista y los impuestos.

DUPONT: El análisis Dupont es una importante herramienta para identificar si la empresa está usando eficientemente sus recursos. Esta metodología requiere los



datos de las ventas, el beneficio neto, los activos y el nivel de endeudamiento. El objetivo del Dupont es averiguar cómo se están generando las ganancias (o pérdidas). De esa forma, la compañía podrá reconocer qué factores están sosteniendo (o afectando) su actividad.

Gestión financiera: La gestión financiera es una de las áreas tradicionales que comprenden un proceso de gestión y gerencia de cada organización indistintamente de su tamaño o del sector al que pertenezca dicha empresa.

Análisis financiero: Hernández (2005), define el análisis financiero como una técnica de evaluación del comportamiento operativo de una empresa, que facilita el diagnóstico de la situación actual y la predicción de cualquier acontecimiento futuro; a su vez está orientado hacia la consecución de objetivos preestablecidos. Una de las principales dificultades que presentan las organizaciones en términos financieros son los costos financieros, el riesgo, baja rentabilidad, dificultad para financiarse con recursos propios y permanentes, toma de decisiones de inversión poco efectivas, control de las operaciones, reparto de dividendos, entre otros.

Análisis vertical: permite analizar Estados como el Estado de situación Financiera y el Estado de Resultados, comparando las cifras de forma vertical, donde se analiza un solo periodo, es muy importante porque ayuda a tener una idea de la empresa y la manera de cómo está realizando su actividad económica.

Análisis horizontal: compara Estados Financieros homogéneos de dos o más periodos consecutivos, para determinar aumentos, disminuciones o variaciones de las cuentas, de un periodo a otro; permitiendo evaluar la eficiencia de la administración de los recursos y además analizar el comportamiento de la empresa durante un periodo.

Estados financieros: Los estados financieros son documentos que recogen todas las operaciones de las empresas durante un periodo determinado. Cuánto se ha facturado, cuál es el balance total de compras, qué cantidad debe un proveedor, cuánto queda por amortizar de un préstamo, cuál es el importe pagado en cuotas a la seguridad social por mis trabajadores, etc., son operaciones comunes en el día a día de una empresa.

Estado de Situación Financiera: es un informe financiero que muestra el valor de los activos, pasivos y el capital, de un periodo determinado. Encontramos elementos relevantes que forma del estado que son importantes estudiar.



Punto de equilibrio: El punto de equilibrio es una herramienta financiera que permite determinar el momento en el cual las ventas cubrirán exactamente los costos.

GESI o PEST. El modelo PEST se centra en aquellos elementos que conforman el entorno en el cual se desarrollan las organizaciones, es decir, estudia aquellos sectores que no dependen directamente de la empresa, sino de los contextos a los que pertenece ésta, ya sea económico, político o social.

MEFI: La matriz de Evaluación de Factores Internos, evalúa la información interna de la empresa. Se realiza a través de una auditoría interna para de esta manera identificar amenazas y oportunidades que se relacionan de manera directa con la dirección, organización, control y planeación de la organización, esta matriz es muy similar a MEFE, sin embargo, su fin es distinto.

MEFE: La Matriz de Evaluación de los Factores Externos (MEFE) es un instrumento de diagnóstico (ponderado) que permite hacer un estudio de campo, donde se pueden identificar y evaluar distintos aspectos externos que pueden afectar o influir en la expansión y crecimiento de una marca, empresa, organización o negocio.

DOFA: Análisis o Matriz FODA o DOFA en inglés también conocido como TOWS, y como cada una de sus iniciales lo indica T (threats) Amenazas, O (Oportunities) Oportunidades, W (weaknesses) Debilidades y S (strengths) Fortalezas, es un análisis que se hace de las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de una empresa para saber cuál es la posición actual en la que se encuentra respecto a estas, tanto del ambiente interno como del ambiente externo. Este análisis ayuda a una empresa a saber cuáles son sus puntos fuertes y débiles, y cómo plantear estrategias en base a estos sacándole el máximo provecho a sus oportunidades y fortaleza, y tratando de ir corrigiendo o eliminando sus debilidades y cuidarse o tratar de eliminar las amenazas.

5 Fuerzas de Porter: son esencialmente un gran concepto de los negocios por medio del cual se pueden maximizar los recursos y superar a la competencia, cualquiera que sea el giro de la empresa. Según Porter, si no se cuenta con un plan perfectamente elaborado, no se puede sobrevivir en el mundo de los negocios de ninguna forma; lo que hace que el desarrollo de una estrategia competente no solamente sea un mecanismo de supervivencia, sino que además también da acceso a un puesto importante dentro de una empresa y acercarse a conseguir todo lo que sueña.



DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

La gestión financiera involucra la administración de los recursos que posee la empresa, cuya responsabilidad se asigna a una persona conocida como gestor o contralor, el cual es el encargado de administrar financieramente la empresa, llevando un control adecuado de los ingresos y los egresos que concurre en la organización, teniendo como contraparte la maximización de los recursos económicos de la misma (Cibrán, Prado, Crespo, & Huarte, 2013; Soto G., Ramon G., Sarmiento Ch., & Mite, 2017).¹

Las empresas requieren organizarse en la práctica, los modelos financieros han sido utilizados para procesos de planificación de presupuestos y gestión de su liquidez; así como para temas propios de la gestión financiera, en donde es necesaria la adecuada toma de decisiones frente a las compras, proveedores, equipamiento o para decisiones de expansión y es ahí donde el modelo financiero es vital para comprender mejor la incidencia de cualquier decisión financiera de esta.

La empresa Sociedad por Acciones Simplificadas Trabajadores de la Central de Acopio y Abastos de Productos Agrícolas S.A.S “SASTCAI”, está ubicada en el municipio de Ipiales Avenida Panamericana Km 3 sector los Chilcos, e inicia sus actividades el 23 de enero de 2015.

La función principal de SASTCAI S.A.S es administrar los recursos económicos que llegan a la Central de Acopio producto de los arriendos de las bodegas y las entradas de los vehículos que llevan a comercializar productos agrícolas tales como papa, arveja y naranja.

SASTCAI S.A.S durante los últimos años ha presentado algunos problemas relacionados con la disminución de sus utilidades y que al contrario han generado grandes pérdidas, lo cual ha bloqueado la oportunidad de convertirse en un Centro de Acopio con mayores ingresos a nivel departamental beneficiándose por su ubicación, de igual forma al no tener un modelo de gestión financiera, pierde la oportunidad de optimizar sus costos y gastos en algunas áreas lo que obliga a que proyectos nuevos que generan mayores ingresos se aplacen cada vez más.

Por lo anterior, se pretende analizar el estado actual e histórico de SASTCAI S.A.S en función del uso y administración de sus finanzas para dar respuesta a la ausencia de herramientas que, de forma automática, permitan proporcionar una visión



sencilla y práctica del impacto de las decisiones adecuadas y oportunas de la gerencia y su junta directiva, con la finalidad de lograr optimizar sus recursos financieros para lograr los objetivos propuestos por la empresa. El modelo de gestión financiera le permitirá a SASTCAI S.A.S contar con parámetros alineados a su visión, misión y estrategias, dentro de este entorno cada vez más globalizado.

La falta de un modelo de gestión financiera afecta directa e indirectamente la rentabilidad y liquidez de la empresa, lo cual hace que esta no cumpla los objetivos establecidos causando que la misma no sea competitiva, no logre establecerse en el mercado y se ponga en riesgo.

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Qué modelo de gestión financiera, servirá como herramienta gerencial para lograr estabilidad económica y financiera de las empresas?

CONTENIDO

El presente trabajo investigativo, servirá como guía para quienes ejercen la dirección financiera y administrativa de la empresa de SASTCAI S.A.S, que busca aplicar estrategias o alternativas de solución a los niveles de liquidez que una empresa estable debe manejar para su crecimiento corporativo, con la visión de lograr calidad y excelencia en forma efectiva, eficaz y eficiente, garantizando el éxito, en un mundo altamente competitivo.

De igual manera tiene como objetivo aportar soluciones a través de una herramienta financiera ya que servirá como apoyo para superar las diferentes falencias existentes en el control de la gestión financiera, logrando obtener un nivel de funcionamiento adecuado de la empresa SASTCAI S.A.S.

Inicialmente la investigación cuenta con un objetivo general el cual Propone un modelo de gestión financiera, como herramienta gerencial para lograr estabilidad económica y financiera en la empresa sociedad por acciones simplificadas de trabajadores de la central de acopio y abastos productos agrícolas S.A.S. "SASTCAI", para lo cual se establecieron tres objetivos específicos a fin de dar cumplimiento al objetivo general los cuales son:



1. Diagnosticar información contable y administrativa a fin de evaluar la empresa. sociedad por acciones simplificada trabajadores de la central de acopio y abastos productos agrícolas S.A.S. "SASTCAI " .
2. Identificar el proceso de análisis estratégico que permita conocer el desempeño actual de la empresa en términos de eficiencia y efectividad.
3. Diseñar un modelo de gestión financiera para la empresa sociedad por acciones simplificada trabajadores de la central de acopio y abastos productos agrícolas S.A.S. "SASTCAI " .

Se estudia el marco contextual de la empresa partiendo del marco contextual externo, de manera que se analiza la situación e importación de SASTCAI S.A.S. a nivel nacional, continuando con el marco contextual interno se analiza la situación actual dentro del municipio de Ipiales que es donde está ubicado actualmente, se tiene encuentra que en Nariño solo se cuenta con dos centrales de Acopio una de ellas en la ciudad de Pasto y es la que tiene mayor movimiento dentro del departamento.

SASTCAI S.A.S. está conformado en primer lugar por la Junta Directiva, gerente, secretaria, contador que a su cargo esta tesorería, también está el cargo de supervisor, vigilancia y servicios generales, adicionalmente cuentan con asesor jurídico.

Al realizar la entrevista con el gerente de la empresa, podemos evidenciar la situación actual de SASTCAI, y partimos con el primer diagnóstico desde el área administrativa indicando que no cuentan con ninguna herramienta gerencial para la administración y manejo gerencial de la organización es por tal razón que se han visto en la necesidad de llevar el manejo administrativo y gerencial de manera empírica lo que ha generado problemas no solo en esta área sino que también se ha visto afectada desde el área contable.

El modelo de gestión financiera que se presenta a SASTCAI S.A.S. está relacionado con el análisis e interpretación de los estados financieros de los años 2019 y 2020 por consiguiente se hizo un análisis detallado de estos últimos años, llegando a la conclusión que es necesario generar estrategias para el áreas administrativa, contable y operativa.

Seguido a esto se realizó la matriz DOFA, evaluando:



Debilidades:

- Oferta de servicios limitados.
- Falta de conocimiento administrativo y gerencial.
- Carencia de manuales de funcionamiento y funciones.
- Ausencia de una herramienta de gestión financiera.

Fortalezas

- Trayectoria desde hace más de 5 años en el sector
- Reconocen a la empresa como una alianza para la cadena productiva
- Está constituido bajo todos los parámetros de formalidad
- Disponibilidad al cambio a favor del mejoramiento continuo y posicionamiento de la empresa.

Amenazas

- Tecnología avanzada que manejan otras empresas
- Falta de alianzas comerciales
- Problemas de orden público que afecten la distribución de los productos (Paros y bloqueos de vías)
- Variación constante de los precios en los productos
- No contar con apoyo e inversión de la administración municipal

Oportunidades

- Es la única empresa que presta este servicio
- Capacidad de crecimiento acelerado por la calidad de sus servicios y proveedores.
- Apoyo constante por parte de los asociados que pertenecen a SASTCAI
- Alta demanda de productos agrícolas
- Alta producción y diversificación de productos agrícolas

Teniendo como resultado nuevas estrategias administrativas con el objetivo de implementarlas lo más pronto posible a fin de posicionar la empresa a nivel local, regional y nacional.

Cada análisis realizado se basó en la información proporcionada por la empresa desde las áreas administrativa y contable teniendo como primera fuente todos los documentos de la empresa como son cámara de comercio, Rut, libros auxiliares, estados financieros; información obtenida mediante el instrumento de recolección de entrevista.

A partir de estos análisis la empresa SASTCAI S.A.S. reconoce que sus ingresos no solo deben ser de arrendamiento y entrada de vehículos, sino que por el contrario



se pueden habilitar nuevos servicios dentro de la central de acopio, que pueden ser el servicio de lavadero de vehículos, bascula y parqueadero, servicios que aumentarán los ingresos y utilidades de la empresa.

DISEÑO DE ASPECTO METODOLÓGICO

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN.

Línea de investigación institucional: Empresarial

Línea de investigación programa: Desarrollo y gestión administrativa

Sub línea de investigación: Creación y desarrollo empresarial

Tema de Investigación: Concentra los trabajos investigativos en las áreas de la disciplina contable y financiera, es decir todos aquellos que se asocian directamente a la teoría y práctica contable y a la interpretación de los recursos de las entidades económicas, abordándolos desde distintas percepciones, circunstancias y condiciones. Este trabajo de investigación, está encaminado a fortalecer el negocio en marcha, su objetivo principal es brindar una herramienta de gestión financiera que permita al empresario tomar las mejores decisiones operativa y administrativa del negocio.

ENFOQUE INVESTIGATIVO:

Esta investigación está dentro del campo financiero y económico; por lo tanto, se enmarca dentro de un enfoque mixto, debido a que, por una parte, se iniciará con una explicación cuantitativa de los resultados que se pretende obtener, en su mayoría cuantificables con parámetros numéricos, Por otra parte, se requiere de técnicas cualitativas que permitan al investigador comprender el causa - efecto de los resultados en la empresa. Cuenya y Ruetti (2010).

TIPO DE INVESTIGACIÓN:

La investigación es de tipo Descriptivo con un diseño no experimental, ya que describe la realidad de situaciones en el contexto de estudio, describe las características a evaluar y los factores que determinan la viabilidad del estudio.



MÉTODO DE INVESTIGACIÓN:

Se realizó combinación de los métodos Inductivo - deductivo, ya que se trabaja con técnicas cualitativas y cuantitativas, el método deductivo guiará la clasificación y caracterización de la investigación dado que se partirá de axiomas universalmente aceptados, y el método inductivo guiará la aplicación de trabajo de campo, ya que desde la observación de lo particular se referiría un comportamiento general.

DETERMINACIÓN DEL UNIVERSO INVESTIGATIVO:

La población objeto de esta investigación es la empresa Sociedad por Acciones Simplificada Trabajadores de la Central de Acopio y Abastos productos agrícolas S.A.S. "SASTCAI ": representada por el empresario Ferney Antonio Salazar Montánchez, empleado de ventas, el contador público auxiliares contable.

CONCLUSIONES

La empresa SASTCAI es una empresa que nació hace 6 años, con una trayectoria de más de 10 años en el mercado de la venta de papa, arveja, naranja al por mayor y menor, su objetivo es ofrecer el servicio de administración de la central de acopio del municipio de Ipiales, velando por el bienestar de los usuarios, comerciantes, productores y transportadores que desempeñan su actividad económica dentro de las instalaciones de la Central de Acopio.

Debido a las variaciones económicas que han existido en los últimos 2 años es notable el mal manejo administrativo que tuvo la empresa, lo que llevo a la empresa a realizar una restructuración del área administrativa y financiera, por lo cual es notable que existe una mejora continua y un desarrollo y crecimiento económico, evidenciado en los estados financieros del año 2020.

La empresa únicamente ofrece los servicios de arrendamiento de bodegas y el control de ingresos de vehículos, siendo estos sus únicos ingresos.

SASTCAI ha mostrado interés para poder optimizar todos los procesos en las áreas financiera y administrativa haciendo que la Junta Directiva pueda confiar en el manejo que hasta el día de hoy ha llevado el gerente de la entidad, confiando en su conocimiento empírico adquirido por sus negocios como comerciante de productos agrícolas.

La mayor debilidad que presenta SASTCAI en los últimos años es la falta de liquidez a casusa del mal manejo administrativo el cual estuvo en manos de gerentes anteriores, ocasionando un déficit financiero.



La implementación del modelo de gestión como herramienta financiera ayudará a mejorar el control del área financiera lo cual generará mayores utilidades.

El nivel de ventas en el último año ha tenido un crecimiento lo cual es positivo para SASTCAI, sin embargo, este nivel no es el óptimo ya que debido a los gastos generados la empresa presenta un margen de utilidad muy bajo, es por esta razón que se ve la necesidad de proponer estrategias financieras que permitan alcanzar la maximización de utilidades.

El modelo planteado sirve para obtener mejores resultados bajo la optimización de los procesos en el área financiera ya que la incorrecta administración puede ser la causa del fracaso de un negocio.

RECOMENDACIONES

SASTCAI deberá aplicar el modelo de gestión como herramienta financiera que se presenta con esta investigación, misma que está conformado por diferentes estrategias que se basan en la información actual de la empresa, de tal forma que le ayudaran a mejorar los procesos internos y como resultado obtener eficiencia y eficacia encaminados al logro de sus objetivos y sobre todo incrementar la rentabilidad de la empresa en un periodo determinado.

Verificar la información que se encuentra en los estados financieros ya que se evidencia en la estructura del estado de resultados integral hay un error en la clasificación de las cuentas.

SASTCAI deberá diseñar un organigrama que le permitirá conocer los cargos actuales y el orden jerárquico de los mismos.

La empresa debe diseñar un manual de funciones y procedimientos, ya que este permitiría delimitar con mayor claridad las responsabilidades y deberes que cada trabajador tiene; consiguiendo un mejor desempeño en casa área de trabajo y minimizando costos al evitar que se repitan tareas o que queden inconclusas.

Se debe implementar un sistema de control para la supervisión de cada área de trabajo, especialmente en el área operativa donde se pueda controlar el ingreso de vehículos.

Es importante ofrecer otros servicios adicionales, para generar mayores ingresos y que cada usuario pueda encontrar en un solo lugar mayor variedad de productos.



CIBERGRAFÍA

AGRONEGOCIOS. El abastecimiento en centrales de abasto nacionales. [EN LINEA]Colombia. 28 de agosto de 2020. [citado julio 2021]. Disponible en: <https://www.agronegocios.co/agricultura/el-abastecimiento-en-centrales-de-abasto-nacionales-crecio-1366-en-julio-frente-a-junio-3051871> .

ANA MARTÍN DEL CAMPO FERNÁNDEZ. IEBS Business & Tech Qué es un analista financiero y cuáles son sus principales salidas en el mundo laboral. 26 de septiembre, 2017. Disponible en:<https://www.iebschool.com/blog/que-es-analista-financiero-oportunidades-laborales-finanzas/>. Citado julio 2021

BANCO DE LA REPÚBLICA; VILORIA, Joaquín. Documento de economía del departamento de Nariño: ruralidad y aislamiento geográfico, 2006. Disponible en: <https://repositorio.banrep.gov.co/bitstream/handle/20.500.12134/1947/?sequence=1>. Citado julio 2021

CÁMARA DE COMERCIO, M. (2018). Herramientas empresariales. Recuperado el 12 de 6 de 2021, de Como analizar los indicadores financieros de mi empresa: <http://herramientas.camaramedellin.com.co/Inicio/Buenaspracticasesempresariales/BibliotecaContabilidadyFinanzas/Analizalosindicadoresfinancierosdetuempresa.aspx> . Citado julio 2021

CONGRESO DE LA REPÚBLICA, LEY 1258 DE 2008, Por medio de la cual se crea la sociedad por acciones simplificada, 2008. Disponible en: https://www.redjurista.com/Documents/ley_1258_de_2008_congreso_de_la_republica.aspx . Citado julio 2021

CONGRESO DE LA REPÚBLICA, LEY 361 DE 1997, por la cual se establecen mecanismos de integración social de las personas en situación de discapacidad y se dictan otras disposiciones. 1997. Disponible en: http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_0361_1997.html. Citado julio 2021

CORDOBA Padilla, Marcial. Gestión Financiera. 2012. Disponible en: https://books.google.es/books?hl=es&lr=lang_es&id=cr80DgAAQBAJ&oi=fnd&pg=PP1&dq=gestion+financiera+que+es+&ots=ir2sXGFnWe&sig=vQxgkExmdEqRMBpekPaqzlsWIL4#v=onepage&q&f=false. Citado julio 2021

CORPONARIÑO.NARIÑO [citado julio de 2021] disponible en: <https://corponarino.gov.co/corporacion/institucional/funciones/>. Citado julio 2021



CTI Soluciones. Gestión de efectivo en empresas. Disponible en: <https://www.ctisoluciones.com/blog/gestion-efectivo-empresas-consiste>. Citado julio 2021

ESERP BUSINESS & LAW SCHOOL. Analista financiero: como ser y sus funciones. Disponible en: https://es.eserp.com/articulos/analista-financiero/?_adin=02021864894. Citado julio 2021

GONZÁLEZ, Jorge; Salazar, Flor; Ortiz, Raúl; Verdugo, Darwin Gerencia estratégica: herramienta para la toma de decisiones en las organizaciones. Pág. 3. Telos, vol. 21, núm. 1, 2019 Universidad Privada Dr. Rafael Beloso Chacín, Venezuela Disponible en: <https://www.redalyc.org/jatsRepo/993/99357718032/99357718032.pdf>. Citado julio 2021

ICONTEC INTERNACIONAL, Norma Técnica Colombiana ISO 22000, por la cual se establece el sistema de gestión de la inocuidad de los alimentos, requisitos para cualquier organización en la cadena alimentaria, 2015. Disponible en: https://www.profitecnicas.com/libro/norma-tecnica-colombiana-ntc-iso-22000_2956. Citado julio 2021

ICONTEC, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, Asociación Colombiana de la Industria Gastronómica, Norma Técnica Colombiana USNA SECTORIAL COLOMBIANA 006, establece los requisitos relacionados con la infraestructura básica que deben tener los establecimientos de la industria gastronómica para asegurar la calidad de sus espacios. Esta norma es aplicable en los establecimientos de la industria gastronómica. 2003. Disponible en: https://fontur.com.co/sites/default/files/2020-11/NTS_USNA006.pdf. Citado julio 2021

ICONTEC, Norma Técnica Colombiana 1700, por la cual se establece la higiene y seguridad, medidas de seguridad en edificaciones y medios de evacuación, 1982. Disponible en: <https://cartelerascorporativas.com/wp-content/uploads/2020/04/Norma-Planes-de-Emergencias-NTC-1700.pdf>. Citado julio 2021

IEN, Industriales Escuela de Negocios, Universidad Politécnica de Madrid. Estados financieros, ¿Qué son y por qué son tan importantes para tu empresa? Disponible en: <https://www.ienupm.com/pdd/estados-financieros-que-son/>. Citado julio 2021



JOSEPH Alberto. Contabilidad para todos.com. ¿Qué es el valor Económico Agregado (EVA) y Cómo se Calcula? 2019. Disponible en: <https://contabilidadparatodos.com/valor-economico-agregado-eva/>. Citado julio 2021

LA GESTIÓN FINANCIERA APLICADA A LAS ORGANIZACIONES. 31 de octubre de 2017. Disponible en: <file:///C:/Users/asus/Downloads/Dialnet-LaGestionFinancieraAplicadaALasOrganizaciones-6174482.pdf>. Citado julio 2021

La gestión financiera aplicada a las organizaciones. 31 de octubre de 2017. Disponible en: <file:///C:/Users/asus/Downloads/Dialnet->

[LaGestionFinancieraAplicadaALasOrganizaciones-6174482.pdf](file:///C:/Users/asus/Downloads/Dialnet-LaGestionFinancieraAplicadaALasOrganizaciones-6174482.pdf). Citado julio 2021

La gestión financiera aplicada a las organizaciones. page.8. 31 de octubre de 2017. Disponible en: <file:///C:/Users/asus/Downloads/Dialnet-LaGestionFinancieraAplicadaALasOrganizaciones-6174482.pdf>. Citado julio 2021

LA REPÚBLICA; Los abastos son el epicentro del precio de la comida en las principales regiones del país. [EN LÍNEA]. Colombia.4 de marzo de 2019. [citado julio 2021]. Disponible en: <HTTPS://WWW.LAREPUBLICA.CO/ECONOMIA/LOS-ABASTOS-SON-EL-EPICENTRO-DEL-PRECIO-DE-LA-COMIDA-2834770>. Citado julio 2021

MINISTERIO DE AGRICULTURA Y DESARROLLO RURAL Y EL MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMOS, Resolución 0224 de 2007. Por la cual se expide el Reglamento Técnico No. RTC-002 MADR de requisitos mínimos que deben cumplir los empaques de los productos agrícolas para consumo humano que se importen, se produzcan y se comercialicen en el territorio nacional, 2007. Disponible en: <http://www.suin-juriscal.gov.co/viewDocument.asp?ruta=Resolucion/30033920>. Citado julio 2021

MINISTERIO DE AGRICULTURA Y DESARROLLO RURAL, LEY 101 DE 1993, se establece el desarrollo agropecuario y pesquero el congreso de Colombia. Disponible en: https://www.fedecacao.com.co/portal/images/2._DEBERES_Y_FUNCIONES.pdf. Citado julio 2021. Citado julio 2021

MINISTERIO DE AGRICULTURA, Decreto 1071 de 2015, por medio del cual se expide el Decreto Único Reglamentario del Sector Administrativo Agropecuario, Pesquero y de Desarrollo Rural.2015. Disponible en: <http://www.suin-juriscal.gov.co/viewDocument.asp?ruta=Decretos/30019931>. Citado julio 2021



MINISTERIO DE AGRICULTURA, Resolución 00336 de 2004, por la cual se adopta el Reglamento Técnico número 001 RTC-MADR de requisitos para el empaque de los productos agropecuarios que se importen, se produzcan y se comercialicen en el territorio nacional, 2004. Disponible en: <https://vlex.com.co/vid/resolucion-00336-43213543>. Citado julio 2021

MINISTERIO DE SALUD Y PROTECCIÓN SOCIAL, LEY 9 DE 1979, por la cual se dictan medidas sanitarias, 1979. Disponible en: https://www.minsalud.gov.co/Normatividad_Nuevo/LEY%200009%20DE%201979.pdf. Citado julio 2021

NAVA Rosillón, Marbelis Alejandra Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente Revista Venezolana de Gerencia, vol. 14, núm. 48, octubre-diciembre, 2009, pp. 606-628 Universidad del Zulia Maracaibo, Venezuela. Citado julio 2021

NAVA Rosillón, Marbelis Alejandra, Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. Revista Venezolana de Gerencia, vol. 14, núm. 48, octubre-diciembre, 2009, pp. 606-628. Citado julio 2021

PRESIDENTE DE LA REPÚBLICA DE COLOMBIA, Decreto 410 de 1971, Por el cual se expide el Código de Comercio, 1971. Disponible en: <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=41102>. Citado julio 2021

PRESIDENTE DE LA REPÚBLICA DE COLOMBIA, Decreto 624 de 1989, Por el cual se expide el Estatuto Tributario de los Impuestos Administrados por la Dirección General de Impuestos Nacionales, 1989. Disponible en:

https://www.cancilleria.gov.co/sites/default/files/tramites_servicios/pasaportes/archivos/decreto_624_1989.pdf. Citado julio 2021

RIQUELME Leiva, Matías (2015, junio). Las 5 Fuerzas de Porter – Clave para el Éxito de la Empresa. Santiago, Chile. Retrieved from <https://www.5fuerzasdeporter.com/>. Citado Julio 2021

UNIVERSIDAD DE ALCALÁ. Método EVA como valoración en finanzas cuantitativas. 3 de septiembre de 2020, Disponible en: <https://www.master-finanzas-cuantitativas.com/eva-master-en-finanzas/>. Citado julio 2021

WESTREICHER Guillermo. Gestión financiera. 26 de abril, 2020. Disponible en: <https://economipedia.com/definiciones/gestion-financiera.html>. Citado julio 2021



INTRODUCCIÓN

El presente trabajo investigativo, servirá como guía para quienes ejercen la dirección financiera y administrativa de la empresa de SASTCAI S.A.S, que busca aplicar estrategias o alternativas de solución a los niveles de liquidez que una empresa estable debe manejar para su crecimiento corporativo, con la visión de lograr calidad y excelencia en forma efectiva, eficaz y eficiente, garantizando el éxito, en un mundo altamente competitivo.

Una óptima gestión de los recursos financieros para una empresa prestadora de servicios, reconoce aspectos importantes como: definir objetivos financieros, estrategias contables, y políticas para cada área de la empresa, dará como resultado la estabilidad y la eficacia en las operaciones contables y financieras de la misma.

La investigación se encuentra estructurada por seis capítulos desarrollados de la siguiente manera; En el primer y segundo capítulo se abordará el planteamiento del problema de investigación; en el tercer capítulo se presentan los objetivos, general y específicos que surgen del problema, posteriormente en el cuarto capítulo se muestra el conjunto de marcos que soportan la investigación, entre ellos se encuentran el marco contextual, el marco teórico que contiene los antecedentes y referentes teóricos relacionados al tema a investigar; siguiendo con el marco conceptual con una recopilación y exposición de los conceptos fundamentales para el desarrollo de la investigación; al final de este capítulo se encuentra el marco legal que contiene el conjunto de normas y referentes jurídicos en los que se fundamenta esta investigación.

El capítulo quinto contiene los aspectos metodológicos que guiarán esta investigación, tales como su enfoque cualitativo, tipo de investigación descriptiva y método de análisis y síntesis; finalmente en este aparte se abordarán las fuentes de recolección de información y las herramientas estadísticas utilizadas para la determinación de la población y muestra.

El capítulo sexto contiene el desarrollo de esta investigación dando respuesta a los tres objetivos planteados donde se presentan los resultados finales como el diagnóstico y la aplicación de la Gestión Financiera en la empresa SASTCAI S.A.S.



1. TÍTULO

GESTIÓN FINANCIERA, COMO HERRAMIENTA GERENCIAL PARA LA EMPRESA SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA TRABAJADORES DE LA CENTRAL DE ACOPIO Y ABASTOS PRODUCTOS AGRICOLAS S.A.S. "SASTCAI", PARA EL AÑO 2021

PROHIBIDA SU COPIA



2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

2.1 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

La gestión financiera involucra la administración de los recursos que posee la empresa, cuya responsabilidad se asigna a una persona conocida como gestor o contralor, el cual es el encargado de administrar financieramente la empresa, llevando un control adecuado de los ingresos y los egresos que concurre en la organización, teniendo como contraparte la maximización de los recursos económicos de la misma (Cibrán, Prado, Crespo, & Huarte, 2013; Soto G., Ramon G., Sarmiento Ch., & Mite, 2017).²

Las empresas requieren organizarse en la práctica, los modelos financieros han sido utilizados para procesos de planificación de presupuestos y gestión de su liquidez; así como para temas propios de la gestión financiera, en donde es necesaria la adecuada toma de decisiones frente a las compras, proveedores, equipamiento o para decisiones de expansión y es ahí donde el modelo financiero es vital para comprender mejor la incidencia de cualquier decisión financiera de esta.

La empresa Sociedad por Acciones Simplificadas Trabajadores de la Central de Acopio y Abastos de Productos Agrícolas S.A.S “SASTCAI”, está ubicado en el municipio de Ipiales Avenida Panamericana Km 3 sector los Chilcos, e inicia sus actividades el 23 de enero de 2015.

La función principal de SASTCAI S.A.S es administrar los recursos económicos que llegan a la Central de Acopio producto de los arriendos de las bodegas y las entradas de los vehículos que llevan a comercializar productos agrícolas tales como papa, arveja y naranja.

SASTCAI S.A.S durante los últimos años ha presentado algunos problemas relacionados con la disminución de sus utilidades y que al contrario han generado grandes pérdidas, lo cual ha bloqueado la oportunidad de convertirse en un Centro de Acopio con mayores ingresos a nivel departamental beneficiándose por su ubicación, de igual forma al no tener un modelo de gestión financiera, pierde la oportunidad de optimizar sus costos y gastos en algunas áreas lo que obliga a que proyectos nuevos que generan mayores ingresos se aplacen cada vez más.

² VILORIA, Joaquín. Documento de economía del departamento de Nariño: ruralidad y aislamiento geográfico, (2006). Disponible en: <<https://repositorio.banrep.gov.co/bitstream/handle/20.500.12134/1947/?sequence=1>. Citado junio 2021> (BANCO DE LA REPÚBLICA).



Por lo anterior, se pretende analizar el estado actual e histórico de SASTCAI S.A.S en función del uso y administración de sus finanzas para dar respuesta a la ausencia de herramientas que, de forma automática, permitan proporcionar una visión sencilla y práctica del impacto de las decisiones adecuadas y oportunas de la gerencia y su junta directiva, con la finalidad de lograr optimizar sus recursos financieros para lograr los objetivos propuestos por la empresa. El modelo de gestión financiera le permitirá a SASTCAI S.A.S contar con parámetros alineados a su visión, misión y estrategias, dentro de este entorno cada vez más globalizado.

La falta de un modelo de gestión financiera afecta directa e indirectamente la rentabilidad y liquidez de la empresa, lo cual hace que esta no cumpla los objetivos establecidos causando que la misma no sea competitiva, no logre establecerse en el mercado y se ponga en riesgo.

2.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Qué modelo de gestión financiera, servirá como herramienta gerencial para lograr estabilidad económica y financiera de las empresas?

2.3. JUSTIFICACIÓN

La presente investigación tiene como objeto aportar soluciones a través de una herramienta financiera ya que servirá como apoyo para superar las diferentes falencias existentes en el control de la gestión financiera, logrando obtener un nivel de funcionamiento adecuado de la empresa SASTCAI S.A.S.

El modelo de gestión financiera que se presenta a la empresa SASTCAI S.A.S. estará completamente relacionado con el análisis e interpretación de los estados financieros de los años 2019 y 2020. Esta información será de gran importancia porque la gestión financiera cumple un rol importante en el éxito empresarial, enfocándose en dos componentes fundamentales como la maximización de utilidades y la creación de valores corporativos. Así mismo la empresa lograra ver la realidad de sus actividades administrativas y operativas, desde ahí el gerente y la junta directiva puede tomar decisiones acertadas. Por otro lado, esta investigación dará mayor conocimiento a los investigadores en cuanto a su formación sobre el perfil de un administrador financiero. Además, es de gran utilidad aportando soluciones a la gestión financiera y a posibles falencias que existan en el control empresarial.

A la vez es novedoso porque se establece un nuevo enfoque de compromiso dentro del nivel directivo, donde se apoya la gerencia y la junta directiva formando nuevas estrategias administrativas y financieras, demostrando un mejor control de los recursos de la empresa.



Finalmente, la realización de esta herramienta dentro de la empresa SASTCAI S.A.S será trascendental para la búsqueda de alternativas con respecto a la comercialización de diferentes productos agrícolas del sector, beneficiando así a la organización y a la región, de igual forma esta investigación servirá como un modelo para futuras investigaciones de los mismos estudiantes de la Corporación Universitaria Autónoma de Nariño y para estudiantes de otras universidades que estén interesados en la creación de modelos de gestión financiera

PROHIBIDA SU COPIA



3. OBJETIVOS

3.1 OBJETIVO GENERAL

Proponer un modelo de gestión financiera, como herramienta gerencial para lograr estabilidad económica y financiera en la empresa sociedad por acciones simplificadas de trabajadores de la central de acopio y abastos productos agrícolas S.A.S. "SASTCAI".

3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Diagnosticar información contable y administrativa a fin de evaluar la empresa. sociedad por acciones simplificada trabajadores de la central de acopio y abastos productos agrícolas S.A.S. "SASTCAI".
2. Identificar el proceso de análisis estratégico que permita conocer el desempeño actual de la empresa en términos de eficiencia y efectividad.
3. Diseñar un modelo de gestión financiera para la empresa sociedad por acciones simplificada trabajadores de la central de acopio y abastos productos agrícolas S.A.S. "SASTCAI".



4. MARCO DE REFERENCIA

4.1 MARCO CONTEXTUAL

4.1.1 Marco contextual externo. Durante la pandemia, las centrales mayoristas de abastecimiento en Colombia han enfrentado algunos retos. Estos parten poco antes de empezar la cuarentena en marzo de 2020, la incertidumbre colectiva aumentó la demanda de los productos y, por consiguiente, los precios. Ahora bien, donde ya han transcurrido más de 15 meses desde que inició la pandemia, poco a poco con el pasar del tiempo se ha ido retomando a la normalidad y las centrales de abastos de todo el país vuelven a tener los mismos márgenes que antes.³

La demanda de alimentos cada vez es mayor y en particular de productos frescos, como ocurre en otros países latinoamericanos, en Colombia la comercialización de alimentos ha ido avanzando hacia esquemas más desarrollados e integrados en los que se destacan los cambios en las relaciones entre todos los agentes que intervienen como son: productores, comerciantes, transportadores y con las grandes cadenas de supermercados.

El ministro de Agricultura, Andrés Valencia, reconoce que el comercio a través de las centrales mayoristas constituye un componente estratégico en las cadenas de suministro de los alimentos al conectar la producción del campo con la demanda de las ciudades, y que sus procesos de acopio permiten a estos mercados identificar diferentes calidades de un mismo bien (por calibre, firmeza, coloración o madurez), esto genera una incidencia sobre el precio final al consumidor.⁴

Dentro de las funciones del Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE, está el brindar información básica para la toma de decisiones en todos los sectores de la economía. El SIPSA es el encargado de informar los precios mayoristas de los productos agroalimentarios que se comercializan en las centrales mayoristas del país, así como la información de insumos y factores asociados a la producción agrícola y el nivel de abastecimiento de alimentos en las ciudades. Por lo cual el departamento de Nariño y en caso puntual Ipiales no aparece en dicha plataforma.⁵

³ AGRONEGOCIOS. El abastecimiento en centrales de abasto nacionales. [EN LINEA]Colombia. 28 de agosto de 2020. Disponible en: <<https://www.agronegocios.co/agricultura/el-abastecimiento-en-centrales-de-abasto-nacionales-crecio-1366-en-julio-frente-a-junio-3051871>>. Citado junio 2021

⁴ LA REPÚBLICA; Los abastos son el epicentro del precio de la comida en las principales regiones del país. Colombia.4 de marzo de 2019. Disponible en: <<https://www.larepublica.co/economia/los-abastos-son-el-epicentro-del-precio-de-la-comida-2834770>>. Citado junio 2021

⁵ DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADÍSTICA. Sistema de Información de Precios del Sector Agropecuario-SIPSA, Visualización de variación y tendencia de precios.

Colombia cuenta con 3.617 refrigeradores y 37 centros de acopio que se encuentran distribuidos en todo el territorio nacional, el departamento de Nariño cuenta con dos centrales de acopio que se encuentran en la ciudad de Pasto y en Ipiales.

Los Centros de Acopio y abastos tienen un objetivo principal que parte de abastecer y satisfacer las necesidades de sus usuarios los cuales buscan productos agrícolas, de excelente calidad, frescos, en grandes cantidades y a un precio que se ajuste a la oferta que existe en el mercado. Si bien Ipiales ya cuenta con un Centro de Acopio, no ha podido satisfacer las grandes necesidades que los mismos constantemente requieren, en la actualidad surgen mercados que evolucionan para lograr un mayor nivel de eficiencia y competitividad, lo que los ha situado como nuevos referentes de excelencia comercial.

4.1.2 Marco contextual interno. La ciudad de Ipiales se encuentra situada al sur oriente del departamento de Nariño, en los límites con la república de Ecuador, a una altura de 2.900 msnm y con una temperatura promedio de 12°C. La principal actividad económica de Ipiales radica en la agricultura, así como en el comercio, aprovechando su límite fronterizo con Ecuador, también juega un papel importante el turismo. Por el gran intercambio comercial con Ecuador, Ipiales está considerado el segundo puerto terrestre de Colombia.⁶

Figura 1. Localización de la ciudad de Ipiales en el departamento de Nariño



Fuente: Agustín Codazzi. Instituto Departamental de Salud de Nariño. 2015

⁶ COLOMBIA TURISMO WEB, IPIALES [Citado julio 2021]. Disponible en: <http://www.colombiaturismoweb.com/DEPARTAMENTOS/NARINO/MUNICIPIOS/IPIALES/IPIALES.htm>

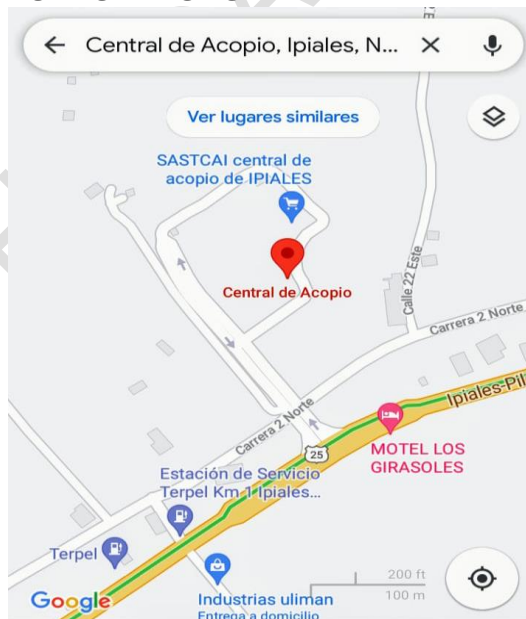
Limita al norte con los municipios de Pupiales, Gualmatán, Contadero y Potosí; al sur con la República del Ecuador; al oriente con los municipios de Potosí, Córdoba, Puerres y el departamento del Putumayo y al occidente con los municipios de Aldana, Cuaspud y la República del Ecuador.

La economía de la ciudad de Ipiales se sustenta principalmente del comercio, debido a su ubicación en zona fronteriza se facilita el intercambio de mercancías con el país vecino del Ecuador; sin embargo, las principales problemáticas que golpean la economía local son el contrabando y la informalidad.

La empresa Sociedad por Acciones Simplificadas Trabajadores de la Central de Acopio y Abastos de Productos Agrícolas S.A.S “SASTCAI” inicia sus actividades el 23 de enero de 2015, su función principal es administrar los recursos económicos que llegan a la Central de Acopio producto de los arriendos de las bodegas y las entradas de los vehículos que llevan a comercializar productos agrícolas tales como papa, arveja y naranja.

SASTCAI S.A.S está ubicado en el municipio de Ipiales Avenida Panamericana Km 3 sector los Chilcos, a las afueras del municipio de Ipiales en un punto estratégico para el sector agro de tal forma que los productores puedan llevar sus productos y se puedan ofertar a comerciantes colombianos y ecuatorianos.

Figura 2. Localización SATSCAI SAS.



Fuente: google maps 2021

Las instalaciones de la Central de Abastos se encuentra ubicada en territorio indígena, pero a su vez sus instalaciones pertenecen a Corponariño que es el ente encargado de ejecutar las políticas, planes y programas nacionales en materia

ambiental definidos por la ley aprobatoria del Plan Nacional de Desarrollo y del Plan Nacional de Inversiones o por el Ministerio del Medio Ambiente, así como los del orden regional que le hayan sido confiados conforme a la ley, dentro del ámbito de su jurisdicción.⁷

SASTCAI, ha contado con diferentes administraciones tanto de orden municipal con los mandatos de Darío Vela de los Ríos y Gustavo Estupiñán y de orden indígena en cabeza del Resguardo Indígena de Ipiales; administraciones que no han tenido gran reconocimiento por su gestión y que por el contrario han perjudicado su imagen y ha perdido respaldo por los comerciantes.

En efecto se determinó que la gerencia de SASTCAI debe estar a cargo de una persona que conozca el funcionamiento interno como externo de una central de acopio y que preferiblemente sea un comerciante de la región, por esta razón desde el año 2019 está a cargo del Señor Ferney Antonio Salazar Montanez, comerciante de naranja desde hace más de 20 años y que tiene la experiencia requerida desde la antigua plaza de mercado Benjamín Plaza donde en anteriormente funcionaba un centro de acopio improvisado.

Ciertamente se tiene muy buenas referencias de la actual administración ya que se ha podido evidenciar con los comerciantes de la Central de Acopio el gran respaldo para la gerencia y su Junta Directiva.

Figura 3. Logo SATSCAI SAS.



Fuente: SASTCAI. Central de acopio de Ipiales. 2021

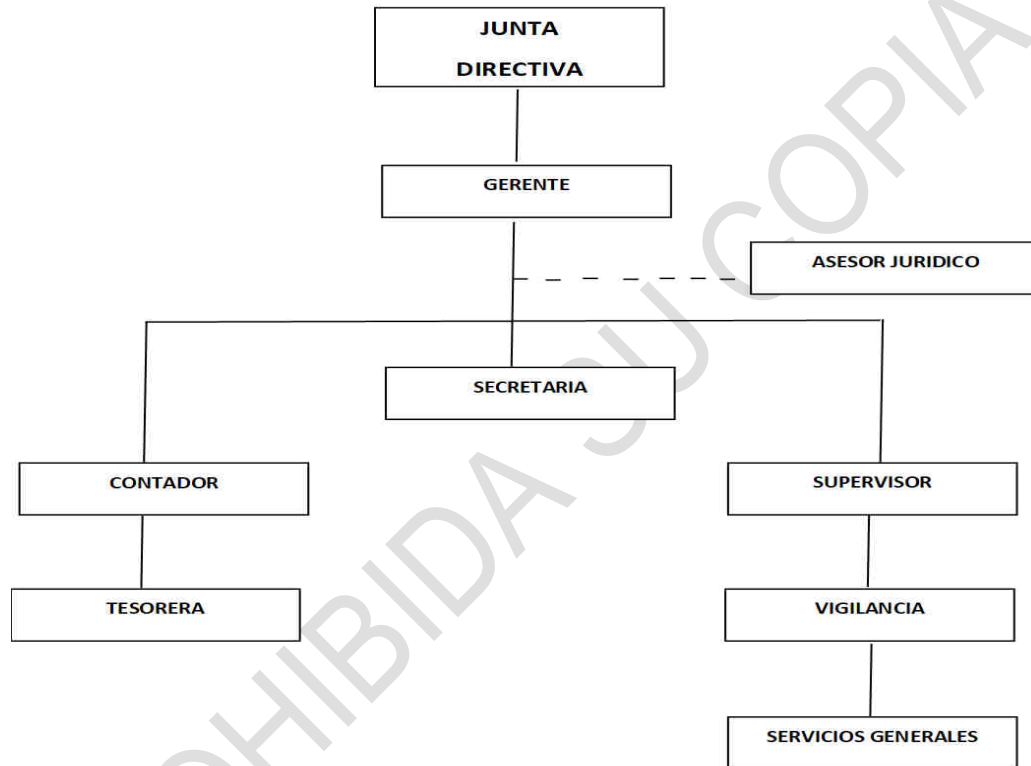
SASTCAI S.A.S, está conformado por 600 socios distribuidos en 8 gremios, y en representación de cada gremio se elige una persona que representará dicho gremio y será miembro de la junta directiva por un periodo de un año, los gremios que

⁷ CORPONARIÑO. NARIÑO [citado julio de 2021] disponible en: <https://corponarino.gov.co/corporacion/institucional/funciones/>

conforman la empresa se componen por comerciantes de papa, arveja, naranja y estibadores.

Con una trayectoria de más de seis años SASTCAI se ha ido fortaleciendo en su organización, determinando áreas de trabajo y delimitando funciones específicas para cada trabajador, la empresa cuenta con la Junta directiva, gerente, asistente de gerencia, tesorera, contador, asesor jurídico, vigilancia y servicios generales.

Figura 4. Organigrama de la empresa SASTCAI SAS



Fuente: Esta investigación. Año 2021

4.2 MARCO TEÓRICO

4.2.1 Antecedentes. Para la presente investigación fue necesario remitirse a estudios similares que permitieron enmarcarla y ayudar al desarrollo de esta.



Tabla 1. Antecedente No 1

<p>TÍTULO: MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA Y REDUCCIÓN DE MOROSIDAD EN EL DEPARTAMENTO FINANCIERO DE LA EMPRESA ELÉCTRICA RIOBAMBA S.A.</p>
<p>OBJETIVOS:</p> <p>GENERAL: Diseñar un Modelo de Gestión Financiera para reducir la morosidad en el Departamento Financiero de la Empresa Eléctrica Riobamba S.A.</p> <p>ESPECÍFICOS:</p> <ul style="list-style-type: none">● Fundamentar científicamente el Modelo de Gestión Financiera y la Morosidad, mediante el apoyo bibliográfico y los enfoques de varios autores.● Identificar las necesidades de contar con el Modelo de Gestión Financiera mediante la aplicación de instrumentos metodológicos de investigación tendientes a diagnosticar la situación actual frente a la reducción de la morosidad que se registra en el Departamento Financiero de la Empresa Eléctrica Riobamba S.A.● Desarrollar los componentes del Modelo de Gestión Financiera atendiendo a los resultados obtenidos durante el proceso investigativo para lograr reducir la morosidad en la Empresa Eléctrica Riobamba S.A.
<p>AUTORES: Bertha Soledad Oto Topón</p>
<p>CONCLUSIONES:</p> <ul style="list-style-type: none">● El problema de la empresa es la falta de un Modelo de Gestión Financiera dentro del Departamento Financiero, misma que se ha ido generando la acumulación de valores por cobrar en cuanto a la cartera vencida, como lo manifiestan directivos y empleados de la empresa, quienes en su totalidad dicen no contar con el modelo de Gestión Financiera.● La empresa no cuenta con el personal suficiente destinado a la recuperación de cartera, lo cual se convierte en una debilidad no solo para el departamento Financiero sino para toda la empresa en sí.● Las opiniones de los clientes en las encuestas realizadas se centran más a la mala atención que reciben por parte del personal de la Empresa al momento de acercarse a las respectivas ventanillas a realizar sus pagos, lo cual se ven obligados a acogerse a otras medidas que la empresa sugiera para ponerse al día en sus pagos.● En la entrevista con el Gerente se puede notar evidentemente que no se cuenta con el Modelo de Gestión dentro del Departamento Financiero y que se rigen solo a las políticas y estrategias planteadas por el Departamento Financiero y Comercial.
<p>CITA:http://dspace.esPOCH.edu.ec/bitstream/123456789/1213/1/82T00098.pdf</p>

**APORTE A ESTA INVESTIGACIÓN:**

Esta investigación se tomará como referente, temas de marco teórico los cuales ayudarán para tener conceptos claros para la investigación sobre todo en la estructuración de la planificación y la gestión financiera.

Fuente: Esta investigación. Año 2021.

Tabla 2. Antecedente No 2.**TÍTULO:**

LA GESTIÓN FINANCIERA Y LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA „AZULEJOS PELILEO”

OBJETIVOS:**GENERAL:**

- Determinar la incidencia de la gestión financiera en la liquidez de la empresa „Azulejos Pelileo” para la toma de decisiones

ESPECÍFICOS:

- Diagnosticar la gestión de los recursos financieros aplicados en la empresa „Azulejos Pelileo” para la generación de información económica confiable y oportuna.
- Analizar la liquidez de la empresa „Azulejos Pelileo” en los tres anteriores ejercicios fiscales para la determinación de la estabilidad económica.
- Proponer una alternativa de solución que permita mejorar la liquidez en los años futuros en la empresa „Azulejos Pelileo”.

AUTORES:

Gabriela Alexandra Carrillo Vasco

CONCLUSIONES:

- En el trabajo investigativo realizado por la investigadora, se determinó la incidencia que tiene, el inadecuado manejo de la gestión financiera por parte de la alta gerencia que maneja la empresa „Azulejos Pelileo”, sobre la liquidez que posee la misma, esto tiene relación directa en la toma de decisiones que es parte de las responsabilidades de la gerente.
- Al diagnosticar la gestión que se aplica para el manejo de los recursos financieros de la empresa „Azulejos Pelileo”, se pudo definir que los informes y estados financieros son realizados por el personal administrativo y contable de la empresa, sin embargo, se suscitan inconvenientes, debido a la inadecuada organización en la presentación de dicha información financiera, puesto que no existen períodos determinados de realización y entrega, sino que se las realiza esporádicamente.
- Al realizar análisis en cuanto a la liquidez que maneja la empresa en los tres anteriores períodos de actividad comercial y financiero, se determina la inestabilidad en los mismos. Puesto que la estabilidad de la liquidez que la empresa „Azulejos Pelileo” requiere para cumplir sus 110 obligaciones financieras, es variable. Esto conduce a inconvenientes que desprestigian la integridad financiera de la entidad.



- En base a la información directa y confiable del personal administrativo-contable de la empresa „Azulejos Pelileo”, se comprobó que dicho personal respondió en su mayoría con un 40% que el conocimiento financiero que posee la Gerente propietaria de la empresa se califica como satisfactorio, lo cual coadyuvará para el planteamiento de soluciones apropiadas a la solución de los problemas que aquejan a la empresa actualmente.
- El personal administrativo y contable de la empresa puntualiza en 60% que es totalmente necesario manejar y realizar informes financieros como, balance general, estado de resultados estado de flujo de efectivo, estado patrimonial, etc., en períodos determinados de tiempo para que este tipo de información sea tomada en cuenta para la toma de decisiones administrativas y financieras, de esta manera se evitarán contratiempos innecesarios.
- Se tomó en cuenta que la gestión financiera de la empresa „Azulejos Pelileo” es aplicada y manejada particularmente por la Gerente propietaria, lo cual no ayuda en un proceso participativo con el personal que puede coadyuvar o aportar conocimientos efectivos en beneficio de la situación financiera de la empresa, así como de sus procedimientos.
- Se propone diseñar un manual de procesos financieros que ayuden a elevar la liquidez de la empresa „Azulejos Pelileo”.

CITA: <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/17997/1/T3130i.pdf>

APORTE A ESTA INVESTIGACIÓN:

Brinda a esta investigación el aporte de la gestión financiera como fuente de minimización de costos y promover un buen desempeño en el manejo de recursos financieros, humanos y físicos a través de estrategias específicas con el objetivo de optimizar los recursos económicos de la entidad objeto de estudio para fortalecer la veracidad y confiabilidad en la presentación de sus estados financieros.

Fuente: Esta investigación. Año 2021.

Tabla 3. Antecedente No 3

TÍTULO:

LA GESTIÓN FINANCIERA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA Y YOSSEV EIRL DEL DISTRITO DEL CALLAO DURANTE EL PERIODO 2012

OBJETIVOS:

GENERAL:

Determinar cómo afecta la gestión financiera en la liquidez de la empresa YOSSEV EIRL del distrito del Callao durante el periodo 2012

ESPECÍFICOS:

- Indicar las funciones de la gestión financiera que influyen en el análisis de liquidez de la empresa YOSSEV EIRL del distrito del Callao durante el periodo 2012.



<ul style="list-style-type: none">● Conocer los procedimientos de la gestión financiera que se reflejan en el flujo de caja de la empresa YOSSEV EIRL del distrito del Callao durante el periodo 2012.● Verificar la importancia de la toma de decisiones en la gestión financiera de la empresa YOSSEV EIRL del distrito del Callao durante el periodo 2012
AUTORES: PAZ TORRES, EVELYN CRISTINA TAZA CAHUANA, YOSELYNE YESENIA
CONCLUSIONES: <ul style="list-style-type: none">● La gestión financiera es inadecuada por la mala distribución del dinero y por ende esto conlleva a la empresa que no tenga suficiente liquidez para afrontar sus obligaciones a corto plazo.● No tienen conocimiento de las funciones principales de la gestión financiera que parte del análisis financiero efectuado y así podemos concluir que la liquidez de la empresa es regular, por lo tanto, no tiene dinero disponible, no va a poder cumplir con todas las obligaciones en un corto plazo.● No se ha realizado un análisis e interpretación de las razones financieras en la empresa que le permita obtener información oportuna sobre la liquidez y gestión de esta para la toma de decisiones.● No cuentan con un flujo de caja donde se puedan conocer los procedimientos, el cual pueda permitirles determinar en qué tiempo y momento la empresa puede realizar gastos y pueda seguir otorgando créditos a sus clientes sin que esta se vea afectada.● No hay una correcta toma de decisiones ya que es de gran importancia, esto hace que la empresa no pueda distribuir el dinero y pueda crecer financieramente. También sus políticas de créditos y cobranzas no son los adecuados, por lo tanto, ello ha provocado que el dinero que debe ingresar por los créditos otorgados sean de manera más paulatina.
CITA: https://repositorio.uch.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12872/134/Paz_EC_Taza_YY_TENF_2017.pdf?sequence=1&isAllowed=y
APORTE A ESTA INVESTIGACIÓN: Proporciona a esta investigación el aporte de la gestión financiera como fuente de orientación para ser tenidos en cuenta desde el análisis actual de la entidad, así como la evolución organizacional a través de un modelo de gestión financiera que brinda objetivos y establecimiento de metas claras para la entidad objeto de estudio.

Fuente: Esta investigación. Año 2021.

4.2.2 Referentes teórico – conceptuales

4.2.2.1. Matriz de triangulación de información. En la investigación cualitativa, antes de pasar a la fase de redacción, se determinará primeramente el material conceptual que deberá ser utilizado en la investigación, así como los tipos de



técnicas que serán empleadas para su aplicación en el contexto del tema seleccionado y el material disponible. Para Sabino (1992):

Desde un punto de vista lógico, analizar significa descomponer un todo en sus partes constitutivas para su más concienzudo examen. La actividad opuesta y complementaria a ésta es la síntesis, que consiste en explorar las relaciones entre las partes estudiadas y proceder a reconstruir la totalidad inicial. Lo dicho tiene aplicación directa en la metodología de investigación: si nuestro objeto es siempre un conjunto coherente. (p. 86)

De esta manera, y sustentado en el autor antes mencionado, se considera importante tener en cuenta en esta etapa de análisis de los datos, tanto las técnicas de análisis propiamente dichas, como la necesidad de sintetizar la información obtenida en la etapa anterior. En este sentido, al estudiar las diferentes técnicas para el análisis de datos en la investigación cualitativa, se considera que la triangulación temporal es una de las técnicas útiles para procesar información cualitativa en trabajos de investigación educativa.

El instrumento correspondiente a la triangulación es la matriz triangular, de la cual expone Bisquerra (1996), "...que permite reconocer y analizar datos desde distintos ángulos para compararlos y contrastarlos entre sí" (p. 264), por lo que mediante el uso de esta técnica se hace posible contrastar las fuentes de información obtenidas de las diferentes fuentes de datos.

En especial, puede aplicarse la modalidad conocida como triangulación de fuentes de la cual plantea Felipe (2007), consiste en "diferentes fuentes para el estudio de un único fenómeno" (p. 45), por lo cual se considera puede ser útil para el análisis de los resultados tanto en las fases iniciales de pre diagnóstico y diagnóstico, como durante la realización del estudio para evaluar y dar seguimiento la marcha de las acciones y finalmente después de culminado el estudio comparar la evolución de los estudiantes por distintos enfoques, según los objetivos planteados, a fin de determinar su cumplimiento. También, puede utilizarse la triangulación temporal, de la cual afirma Baxter (2003): "supone el estudio en distintos momentos y circunstancias". (p. 5).

En este caso, puede ser necesaria para plantear el análisis de los resultados en tres momentos: antes, durante y después de la investigación, lo cual permitirá realizar una observación de cada uno de los alumnos y alumnas observados a fin de comparar su evolución según los objetivos planteados

4.2.2.2 Gestión financiera. La gestión financiera es una de las áreas tradicionales que comprenden un proceso de gestión y gerencia de cada organización indistintamente de su tamaño o del sector al que pertenezca dicha empresa. Se torna indispensable poder realizar y ejecutar el análisis, decisiones y acciones a procesos de evaluación, en donde las mismas deben estar relacionadas con la



estrategia y medios financieros que sean necesarios para sostener la operatividad de la organización propiciando al mismo tiempo el margen de utilidad para los accionistas. Es por ello que la función financiera integra todas las tareas relacionadas con el logro, utilización y control de recursos. Si se logra comprender que la gestión financiera está relacionada con la toma de decisiones relativas al tamaño y composición de los activos, a nivel de estructura de la financiación y a la política de los dividendos, esto lleva a pensar que cada organización debe y puede definir sus objetivos estratégicos desde diferentes perspectivas, de acuerdo a sus necesidades.⁸

La gestión financiera es un proceso que involucra los ingresos y egresos atribuirle a la realización del manejo racional del dinero de las organizaciones y, en consecuencia, la rentabilidad financiera generada por el mismo. Esto permite definir el objetivo básico de la gestión financiera desde dos elementos: la generación de recursos o ingresos, incluyendo los aportados por los asociados; y, en segundo lugar, la eficiencia y eficacia o esfuerzos y exigencias en el control de los recursos financieros, para obtener niveles aceptables y satisfactorios en su manejo (Sanchez,2006).⁹

El objetivo de la gestión financiera para las organizaciones es hacer que la organización se maneje con eficiencia y eficacia, ya que se trata de propiciar un manejo técnico, humano y transparente en el proceso tan delicado de la administración y la asignación de los recursos financieros en las organizaciones productoras de bienes y/o servicios, es por ello que se formula y desarrolla el planteamiento de un modelo con un enfoque integral, sistémico y que conlleve a coadyuvar al proceso de toma de decisiones, el modelo de este artículo plantea el desarrollo de tres fases secuenciales y lógicas: planificación, ejecución y análisis y una última fase referida al control y la decisión.¹⁰

Por otro lado, la gestión financiera y efectivo, debe encargarse también de que la empresa cuente con recursos en el corto plazo para cumplir con sus gastos corrientes. Estos son los pagos a los proveedores y a la plantilla, por ejemplo.

Por lo tanto, es clave (entre otras medidas) que la compañía gestione eficientemente la cobranza a sus clientes. De ese modo, se asegurará de contar con ingresos

⁸ La gestión financiera aplicada a las organizaciones. 31 de octubre de 2017. Disponible en: <file:///C:/Users/asus/Downloads/Dialnet-LaGestionFinancieraAplicadaALasOrganizaciones-6174482.pdf>. Citado julio 2021

⁹ Córdoba Padilla, Marcial. Gestión Financiera. 2012. Disponible en: https://books.google.es/books?hl=es&lr=lang_es&id=cr80DgAAQBAJ&oi=fnd&pg=PP1&dq=gestion+financiera+que+es+&ots=ir2sXGFnWe&sig=vQxgkExmdEqRMBpekpAqzlsWIL4#v=onepage&q&f=false. Citado julio 2021

¹⁰ La gestión financiera aplicada a las organizaciones. 31 de octubre de 2017. Disponible en: <file:///C:/Users/asus/Downloads/Dialnet-LaGestionFinancieraAplicadaALasOrganizaciones-6174482.pdf>. Citado julio 2021



suficientes en caja. Es decir, no solo es importante que la empresa genere rentabilidad (lo que se observa en la cuenta de resultados), sino un ingreso efectivo de dinero para mantener las operaciones (lo que se ve en el estado de flujo de caja).¹¹

El efectivo es el recurso más habitual y común en las empresas. Este concepto engloba todo el dinero (en caja o en cuenta bancaria) que posee la organización y que puede utilizarse por parte de la empresa para operaciones de carácter corporativo. Por todos es sabido que una correcta administración de los recursos conlleva importantes beneficios para las empresas a medio y largo plazo, mientras que una inapropiada organización financiera puede influir negativamente en la salud de las cuentas hasta derivar en bancarrota y en la desaparición de la compañía. Existen varios casos de empresas que han caído en una profunda crisis como consecuencia de una mala gestión del capital financiero acompañada de una visión poco previsoras sobre los constantes cambios y movimientos del mercado. El objetivo básico y primordial de la administración del efectivo es reducir los saldos económicos de efectivos ociosos logrando un equilibrio adecuado entre los beneficios y los costos de liquidez.¹²

4.2.2.3 Análisis financiero. Hernández (2005), define el análisis financiero como una técnica de evaluación del comportamiento operativo de una empresa, que facilita el diagnóstico de la situación actual y la predicción de cualquier acontecimiento futuro; a su vez está orientado hacia la consecución de objetivos preestablecidos. Una de las principales dificultades que presentan las organizaciones en términos financieros son los costos financieros, el riesgo, baja rentabilidad, dificultad para financiarse con recursos propios y permanentes, toma de decisiones de inversión poco efectivas, control de las operaciones, reparto de dividendos, entre otros.¹³

El análisis financiero es fundamental para evaluar la situación y el desempeño económico y financiero real de una empresa, detectar dificultades y aplicar correctivos adecuados para solventarlas.

Para definir un esquema de análisis financiero adecuado se debe llevar a cabo una técnica de evaluación del comportamiento operativo de una empresa, que facilita el

¹¹ Guillermo Westreicher. Gestión financiera. 26 de abril, 2020. Disponible en: <https://economipedia.com/definiciones/gestion-financiera.html>. Citado julio 2021

¹² CTI Soluciones. Gestión de efectivo en empresas. Disponible en: <https://www.ctisoluciones.com/blog/gestion-efectivo-empresas-consiste>. Citado julio 2021

¹³ La gestión financiera aplicada a las organizaciones. page.8. 31 de octubre de 2017. Disponible en: <file:///C:/Users/asus/Downloads/Dialnet-LaGestionFinancieraAplicadaALasOrganizaciones-6174482.pdf>. Citado julio 2021



diagnóstico de la situación actual y la predicción de cualquier acontecimiento futuro; a su vez está orientado hacia la consecución de objetivos preestablecidos.¹⁴

- **El Análisis vertical** permite analizar Estados como el Estado de situación Financiera y el Estado de Resultados, comparando las cifras de forma vertical, donde se analiza un solo periodo, es muy importante porque ayuda a tener una idea de la empresa y la manera de cómo está realizando su actividad económica.
- **El Análisis horizontal** compara Estados Financieros homogéneos de dos o más periodos consecutivos, para determinar aumentos, disminuciones o variaciones de las cuentas, de un periodo a otro; permitiendo evaluar la eficiencia de la administración de los recursos y además analizar el comportamiento de la empresa durante un periodo.

Para el desarrollo del análisis financiero se requiere del cálculo de indicadores o razones financieras, que permiten realizar un diagnóstico de la situación económica y financiera del negocio.

“A juicio se utiliza una razón o índice que relaciona entre sí los elementos de información financiera reflejados en los estados financieros y de esta forma, se logra evaluar la condición y desempeño financiero de la empresa”.

Los Indicadores forman parte importante del Análisis Financiero, porque miden la estabilidad de la empresa, la capacidad de endeudamiento, los rendimientos y las utilidades de la entidad, complementando la interpretación de las cifras y los resultados de la información que se presenta en los estados financieros.

Se clasifican en:

- **Indicadores de liquidez** que mide la capacidad para pagar las obligaciones a corto plazo que se han adquirido a medida que éstas se vencen.
- **Rotación de Cartera:** Es la relación entre las cuentas por cobrar promedio de un periodo, dividido las ventas por 360 días ($CXC \text{ Promedio} / \text{Ventas Crédito} * 360$). Mide en promedio cuánto se demora la compañía en rotar sus cuentas por cobrar.
- **Rotación de Inventarios:** Es la relación entre los inventarios promedio de un periodo, dividido el Costo de mercancía Vendida por 360 días ($\text{Promedio inventarios}/CMV * 360$). Mide en promedio cuánto se demora la compañía en rotar sus inventarios.

¹⁴ NAVA Rosillón, Marbelis Alejandra Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente Revista Venezolana de Gerencia, vol. 14, núm. 48, octubre-diciembre, 2009, pp. 606-628 Universidad del Zulia Maracaibo, Venezuela. Citado julio 2021



- **Rotación Cuentas x Pagar:** Es la relación entre las cuentas por pagar proveedores promedio de un periodo, dividido las compras por 360 días (Cuentas por pagar proveedores / compras * 360). Mide en promedio cuánto se toma la compañía en pagar las obligaciones con proveedores.
- **Capital de Trabajo Neto Operativo:** Se calcula sumando la rotación de las cuentas por cobrar, más la rotación de inventarios, menos la rotación de las cuentas por pagar. El resultado mide en días cuánto tiempo se demora la compañía en recuperar cada peso invertido en la operación del negocio

Existen otros indicadores e informes financieros importantes que permiten medir los objetivos estratégicos y financieros de la compañía. Sin embargo, con los anteriores indicadores la administración tendrá un análisis rápido de la verdadera situación financiera.¹⁵

También el apalancamiento se utiliza como una estrategia para aumentar las ganancias y pérdidas de una inversión. Consiste en utilizar créditos o cualquier otra herramienta a la hora de invertir que permita multiplicar la rentabilidad final de esa inversión, ya sea positiva o negativamente.

Dentro de la estructuración de la gestión financiera se requiere utilizar como referencia los estados financieros de la entidad objeto de estudio de los cuales se establecerán los criterios para formalizar una excelente planeación y gestión de los recursos económicos de la entidad por esta razón para esta investigación es necesario mencionar los estados financieros a tener en cuenta dentro de este proceso de aplicación.

Un analista financiero es una persona especializada en interpretar los datos económicos con el fin de guiar a los clientes en la toma de decisiones y así maximizar al máximo sus beneficios. Un buen profesional del sector no solo debe ser capaz de diagnosticar la situación actual de la empresa, sino también de adelantarse a los futuros escenarios y asesorar en la toma de decisiones que podrían afectar a los resultados de la organización.

Estos profesionales se sirven de la información que facilitan diferentes organismos, entidades gubernamentales, empresas e instituciones del sector para llevar a cabo sus funciones. Tanto su formación como sus habilidades profesionales, son imprescindibles para saber interpretar estos datos y elaborar informes que resulten

¹⁵ CÁMARA DE COMERCIO, M. (2018). Herramientas empresariales. Recuperado el 12 de 6 de 2021, de Como analizar los indicadores financieros de mi empresa: <http://herramientas.camaramedellin.com.co/Inicio/Buenaspracticasesmpresariales/BibliotecaContabilidadFinanzas/Analizalosindicadoresfinancierosdetuempresa.aspx>. Citado julio 2021



útiles a los clientes para conocer qué está sucediendo en el sector y en qué deben invertir sus esfuerzos para obtener el mayor beneficio posible en el futuro.¹⁶

Funciones y responsabilidades del analista financiero:

- Análisis del estado financiero de la empresa, es decir las condiciones empresariales, económicas e industriales.
- Elaboración de informes y gráficos financieros para el análisis constante.
- Estudiar los datos recogidos y programas de inversiones: rendimiento, precio, estabilidad... y elaborar los planes de acción de la empresa para impulsar las inversiones.
- Realizar un seguimiento constante de los movimientos constantes de la economía; a través de balances e informes

Este análisis constante del mercado y las inversiones de la empresa permiten al analista proyectar hacia el futuro a la empresa e impulsar los cambios hacia éxito. El mercado se encuentra en constante cambio y obviar este hecho puede hacer que el plan financiero de un negocio quede obsoleto y retrasado frente a la competencia.¹⁷

4.2.2.4 Estados financieros. Los estados financieros son documentos que recogen todas las operaciones de las empresas durante un periodo determinado. Cuánto se ha facturado, cuál es el balance total de compras, qué cantidad debe un proveedor, cuánto queda por amortizar de un préstamo, cuál es el importe pagado en cuotas a la seguridad social por mis trabajadores, etc., son operaciones comunes en el día a día de una empresa.

Pero toda esta información está desagregada y aunque es útil, tiene mucho más valor conocer la información de manera agrupada y global. Y saber, por ejemplo, cuál ha sido el beneficio, a cuánto asciende el activo total de mi empresa, qué deudas vencen en el plazo de un año, etc. Toda esta información, de manera agregada, es la que ofrecen los estados financieros. Muestran la información contable de una empresa agrupada por partidas en un periodo de tiempo concreto.

Al ofrecer de manera resumida por partidas toda la información contable de una empresa, los estados financieros son una herramienta muy útil para:

¹⁶ ESERP BUSINESS & LAW SCHOOL. Analista financiero: como ser y sus funciones. Disponible en: https://es.eserp.com/articulos/analista-financiero/?_adin=02021864894. Citado julio 2021

¹⁷ANA MARTÍN DEL CAMPO FERNÁNDEZ. IEBS Business & Tech Qué es un analista financiero y cuáles son sus principales salidas en el mundo laboral. 26 de septiembre, 2017. Disponible en: <https://www.iebschool.com/blog/que-es-analista-financiero-opportunidades-laborales-finanzas/>. Citado julio 2021



- Conocer la solvencia de proveedores. En la contratación con terceros, es muy importante conocer cuál es la salud financiera de estas entidades y valorar las posibilidades de cobro.
- Dar frente a inversores y entidades financieras. Si la empresa recurre a fuentes de financiación externa, los estados financieros darán información para valorar el riesgo de las operaciones.
- Dar frente a las administraciones públicas, que solicitan estos estados financieros para, en base a ellos, calcular el pago de impuestos que le corresponden a las empresas.
- Ver la evolución de tu empresa y compararla con la del año anterior.
- Y, sobre todo, dar frente a propietarios y equipos directivos, para poder tomar decisiones estratégicas para sus negocios y empresas.

Toda esta información es pública. Las sociedades mercantiles y los autónomos de responsabilidad limitada están obligados a presentar estos estados financieros en el Registro Mercantil a lo largo del año siguiente tras el cierre del ejercicio contable, que suele ser del 1 de enero al 31 de diciembre.¹⁸

El estado de Situación Financiera es un informe financiero que muestra el valor de los activos, pasivos y el capital, de un periodo determinado. Encontramos elementos relevantes que forma del estado que son importantes estudiar, como:

Los Deudores quienes realizan créditos de mercancía con la empresa y en muchas ocasiones se corre el riesgo de que algunos no paguen sus deudas, ocasionando pérdidas porque resulta casi imposible recuperar la totalidad de lo vendido.

En el caso de los **Inventarios** que son las mercancías que tiene la empresa disponible para la venta, y donde se debe tener un tope de productos almacenados en bodega para realizar una adecuada rotación de estos; además de un control y seguimiento adecuado para efectuar conteos físicos mensuales o semestrales.

Los activos no corrientes: están dentro del grupo de los Activos representando las propiedades físicas que tiene la empresa, la cual no se puede convertir fácilmente en dinero en efectivo en un determinado tiempo; algunos de estos son:

¹⁸IEN, Industriales Escuela de Negocios, Universidad Politécnica de Madrid. Estados financieros, ¿Qué son y por qué son tan importantes para tu empresa? Disponible en: <https://www.ienupm.com/pdd/estados-financieros-que-son/>. Citado julio 2021



- **Las construcciones y edificaciones** que es con lo que cuenta la empresa para establecer un local comercial, además de las bodegas de almacenamiento de mercancías para su respectiva venta.
- **El equipo de Oficina** que lo conforman, los muebles, estantes, vitrinas, etc., los cuales permiten llevar una organización de los productos a vender; Además de contar con Equipo de computación para el desarrollo de sus actividades como el registro de transacciones, permitiendo que se realicen de manera eficiente.
- **La Flota y el equipo de transporte** son de vital importancia para la empresa porque brinda un servicio de transporte, que genera un valor adicional a las ventas por el manejo y envío de mercancías.

El Estado de Resultados: es un estado financiero que trata de determinar el monto por el cual los ingresos contables superan a los gastos contables, al valor final se le llama resultado, el cual puede ser positivo o negativo; los siguientes elementos forman parte de él:

Ingreso: La empresa en su actividad comercial recibe dinero por prestar sus servicios o vender sus productos. Los ingresos suponen incrementos en el patrimonio neto de la empresa. Puede tratarse del aumento del valor de los activos o la disminución de un pasivo. Es decir que son las entradas de capital o fruto de las ganancias de la respectiva actividad económica.

Costo: Es la valorización monetaria de las sumas de recursos y esfuerzos que se invierten para la producción de un bien o servicio, como es la materia prima, siendo el valor de compra por las mercancías adquiridas para la comercialización de la misma.

Gastos: son las salidas de dinero para generar labores de promoción, venta y distribución de las mercancías de la empresa, para pago de salarios del personal, pagos de luz, teléfono, arriendo, entre otros.

La utilidad en la empresa es un indicador de ingresos recibidos por un producto y los gastos del mismo, obteniendo de manera rápida resultados de las ganancias que se recibe por la venta de mercancías, convirtiéndose en dinero en efectivo, lo cual permite tener una estabilidad y conocer la situación económica de la empresa.

La Liquidez: hace referencia a la cantidad de dinero en efectivo con el que cuenta una entidad para poder pagar sus obligaciones a corto o largo plazo, pero si se tiene mucho dinero es importante tomar la decisión de invertir en el mercado.



4.2.2.5 Modelos de gestión financiera

EVA. El método EVA es un tipo específico de cálculo de ingreso residual utilizado como herramienta financiera capaz de estimar la eficiencia de la empresa y de su gestión. Podría definirse como el importe que queda, una vez que se han deducido de los ingresos, la totalidad de los gastos, incluidos el costo de oportunidad del accionista y los impuestos.

El EVA se compone de factores que determinan el valor económico como: crecimiento, rentabilidad, capital de trabajo, costo de capital, impuestos y activos de largo plazo.

Se distinguen varias ventajas principales del uso de este método para valorar el éxito empresarial:

- Es fácil de calcular.
- Se puede aplicar por áreas de negocio y contempla el riesgo empresarial.
- Tiene en cuenta todos los costes financieros, tanto de los recursos propios como ajenos.
- Permite identificar los generadores de valor en la empresa.
- Provee una medición para la creación de riqueza que alinea las metas de los administradores con las metas de la compañía.
- Permite determinar si las inversiones de capital están generando un rendimiento mayor a su costo.
- Combina el desempeño operativo con el financiero en un reporte integrado que permite a los profesionales con un Máster en Finanzas analizar y tomar decisiones.¹⁹

¿Cómo calcular el EVA? En la figura 5 se muestra la ecuación del método Eva. Según esta ecuación, puede afirmarse que el EVA es el ingreso residual o utilidad operacional menos un cargo por el uso del capital. El EVA es la diferencia entre las utilidades derivadas de las operaciones de la empresa y el costo del capital gestionado mediante una línea de crédito.

¹⁹ UNIVERSIDAD DE ALCALÁ. Método EVA como valoración en finanzas cuantitativas. 3 de septiembre 2020, Disponible en: <https://www.master-finanzas-cuantitativas.com/eva-master-en-finanzas/>. Citado julio 2021



Figura 5. Ecuación de Método EVA

$$\text{EVA} = \text{UODI} - c^* \times \text{capital (C)}$$

$$\text{EVA} = \text{Utilidad Operacional Después de Impuestos (UODI)} - \text{costo del capital} \times \text{capital}$$

Fuente: esta investigación. Año 2021

Una empresa tiene una UODI de \$500,000, un c^* del 12% y su capital es de \$2,000,000.

$$\text{EVA} = \text{UODI} - c^* \times \text{capital}$$

$$\text{EVA} = \$500,000 - (12\% \times \$2,000,000)$$

$$\text{EVA} = \$500,000 - \$240,000$$

$$\text{EVA} = \$260,000$$

Esto indica que ha creado valor por \$260,000

El objetivo del EVA es que los propietarios o accionistas de las empresas deben ganar un rendimiento para compensar el riesgo. En otras palabras, el capital invertido debe generar al menos el mismo rendimiento frente a inversiones de similar riesgo, en el mercado de capitales.²⁰

Estructura de inversión y financiamiento. A toda estrategia productiva le corresponde una estrategia financiera, la cual se traduce en el empleo de fuentes de financiación concretas. En este sentido (Aguirre, 1992) define la estructura de financiación como: “la consecución del dinero necesario para el financiamiento de la empresa y quien ha de facilitarla”; o dicho de otro modo, es la obtención de recursos o medios de pago, que se destinan a la adquisición de los bienes de capital que la empresa necesita para el cumplimiento de sus fines.

(Weston y Copeland, 1995) definen la estructura de financiamiento como la forma en la cual se financian los activos de una empresa. La estructura financiera está representada por el lado derecho del balance general, incluyendo las deudas a corto plazo y las deudas a largo plazo, así como el capital del dueño o accionistas.

Para expertos como (Damodaran, 1999) y (Mascareñas, 2004), la estructura financiera debe contener todas las deudas que impliquen el pago de intereses, sin importar el plazo de vencimiento de las mismas, en otras palabras “es la combinación de todas las fuentes financieras de la empresa, sea cual sea su plazo o vencimiento”. Sin embargo, hay autores que consideran relevante darle más importancia a la estructura de los recursos que financian las operaciones al largo plazo.

²⁰ JOSEPH Alberto. Contabilidad para todos.com. ¿Qué es el valor Económico Agregado (EVA) y Cómo se Calcula? 2019. Disponible en: <https://contabilidadparatodos.com/valor-economico-agregado-eva/>. Citado julio 2021



(Mary A. Vera Colina, 2001) plantea que la forma como están distribuidas las diferentes fuentes de financiamiento de la empresa se denomina estructura financiera. Otra definición de estructura de financiamiento es la manera de cómo una entidad puede allegarse de fondos o recursos financieros para llevar a cabo sus metas de crecimiento y progreso.

No existe una receta mágica que otorgue a la empresa el financiamiento ideal. En el campo de las fuentes de financiamiento para la empresa cada una de ellas involucra un costo de financiamiento, por tanto, puede considerarse un portafolio de financiamiento, el cual debe buscar minimizar el costo de las fuentes de recursos para un nivel dado de riesgo.

Indicadores de rentabilidad. Las ganancias obtenidas de una inversión de recursos o dinero se denominan rentabilidad. La rentabilidad de una empresa se mide mediante una serie de indicadores que determinan la efectiva administración de gastos y costos. Al determinar los indicadores de rentabilidad la toma de decisiones se basa en información confiable que permite un buen análisis de las actividades de la empresa.

Los indicadores de rentabilidad permiten realizar un adecuado seguimiento a la situación financiera de la empresa, en especial para determinar la manera en que las ventas se convierten en utilidades. Además, los indicadores son importantes para:

- **Empresarios:** tienen una herramienta que mide la rentabilidad de su negocio.
- **Inversionistas:** conocen si la inversión está generando remuneraciones o retornos.

Existen otros factores que inciden en el análisis financiero de una empresa como la liquidez, el crecimiento o endeudamiento. Aquí, nos centraremos en los indicadores de rentabilidad como herramienta de análisis para tu empresa.

¿Indicadores de rentabilidad o indicadores financieros? En finanzas, las razones o **indicadores financieros** son un concepto utilizado para medir y analizar las decisiones que toma una empresa en relación con sus actividades económicas y financieras. Esto permite asegurar una gestión eficiente de las actividades, además de generar beneficios para tu empresa.

Dentro de los indicadores financieros podemos mencionar:

- La liquidez
- Endeudamiento
- Crecimiento
- Rentabilidad



Cada uno de estos permite evaluar el desempeño de las operaciones que integran a toda una empresa. Así, los indicadores de rentabilidad son parte de los indicadores financieros y uno de los elementos indispensables al momento de comprender si estás generando ganancias.

Tipos de indicadores de rentabilidad y fórmulas. Los indicadores son una herramienta para medir y analizar la rentabilidad de tu negocio. Hay varios tipos de indicadores de rentabilidad que debes utilizar para favorecer la administración de tus actividades, controlar la gestión de gastos y costos, así como convertir las ventas en utilidades.

1. Margen de utilidad bruta o margen bruto. Este indicador emplea la siguiente fórmula: dividiendo la utilidad bruta sobre las ventas netas. Para sacar el porcentaje multiplicamos x 100.

Figura 6. Margen de utilidad bruta

$$\text{Margen de utilidad bruta} = \frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas netas}} = x 100$$

Fuente: esta investigación. Año 2021

Recordemos: La utilidad bruta la obtenemos así: ingresos operacionales (ventas totales) – costo de venta.

Estos ingresos operacionales son todos los ingresos que provienen de tu actividad económica principal. Por ejemplo, si tu negocio consiste en vender ropa todos los ingresos provenientes de vender ropa son tus ingresos operacionales.

En cambio, los ingresos no operacionales son aquellos provenientes de otra actividad económica, es decir, son otros ingresos secundarios y que pueden ser ocasionales. Por ejemplo, si en tu negocio de venta de ropa tienes un estante para vender gaseosas y agua, este servicio adicional se considera como ingresos no operacionales, pues no es el objetivo principal del negocio.

Cuando obtienes el porcentaje del margen de utilidad bruta te da la posibilidad de conocer la eficacia operativa de tu empresa.

2. Margen operacional. El indicador de margen operacional utiliza la siguiente fórmula:

Figura 7. Margen Operacional

$$\text{Margen operacional} = \frac{\text{Utilidad operacional}}{\text{Ventas netas}} = x 100$$

Fuente: esta investigación. Año 2021



Para sacar el porcentaje multiplicamos x 100.

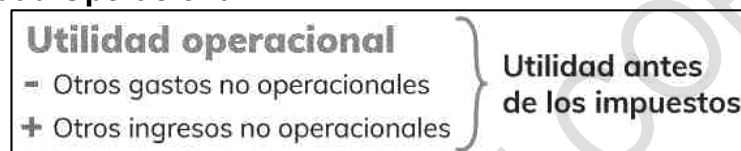
La utilidad operacional la puedes obtener de manera sencilla:

- Utilidad bruta – gastos operacionales.

Este indicador permite identificar cómo funcionan las operaciones propias de la empresa, es decir, cómo genera rendimientos sin depender de otras actividades que no sean propias de su objetivo principal.

3. Margen de utilidad antes de los impuestos. Para obtener este margen la operación consiste:

Figura 8. Utilidad Operacional



Fuente: esta investigación. Año 2021

Este indicador permite identificar cuál es la utilidad que tiene la empresa antes de pagar los impuestos.

4. Margen neto de utilidad. Este indicador emplea la siguiente fórmula:

Figura 9. Margen Neto de Utilidad

$$\text{Margen neto de utilidad} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}}$$

Fuente: esta investigación. Año 2021

Recordemos la utilidad neta es: utilidad antes de los impuestos – impuestos.

El margen neto de utilidad te permite medir la capacidad de tu empresa para generar ganancias a partir de los ingresos operacionales (ventas totales).

¿Cómo interpretar o analizar los indicadores de rentabilidad? Los indicadores mencionados anteriormente deben analizarse en conjunto para puedas comprender cómo está funcionando la rentabilidad en tu empresa; a esto se le denomina estado de resultados. De manera que utilizar un solo indicador te puede dar una visión incompleta de la rentabilidad que está generando tu negocio y puedes tomar decisiones que no lo beneficien.

Para interpretar cada uno de los indicadores de rentabilidad debes conocer los ingresos operacionales y no operacionales de tu empresa, además de los impuestos que debes pagar de acuerdo a tu actividad económica principal. Es aconsejable que



cada año estés realizando un análisis sobre las ganancias que obtienes de tus negocios, por ello puedes hacerte las siguientes preguntas:

- ¿Estamos generando ganancias?
- ¿De dónde estamos obteniendo ganancias?
- ¿Cómo obtenemos ganancias?
- ¿Estamos planeando hacia el futuro?

Rentabilidad generada por el patrimonio. Medir el rendimiento del patrimonio es importante para conocer previamente el desempeño y la probabilidad de obtener beneficios de la operación de una empresa. Como tal, el patrimonio neto corresponde a la diferencia que existe entre el total de los activos de la compañía menos el total de las deudas o los pasivos.

Dicho en otras palabras, el patrimonio neto corresponde a el capital inicial entregado por los accionistas de la empresa más los beneficios que ésta ha obtenido, pero sin todo lo que corresponde a la autocartera o las acciones propias.

La principal preocupación de los accionistas es obtener una rentabilidad superior a la de su inversión inicial en un producto con riesgo bajo, por esa razón, este indicador resulta tan importante ya que permite determinar la capacidad que tiene una empresa para remunerar y devolver beneficios a sus inversionistas.

Este indicador está estrechamente relacionado al de rendimiento sobre los activos o ROA. De igual forma, también es un indicador que se obtiene en forma de porcentaje y no como valor unitario. Aunque se utiliza para determinar el beneficio que obtendrán los accionistas, esta ratio también se calcula para conocer la forma en la que se están empleando los capitales de una empresa.

¿Cómo se calcula la rentabilidad sobre el patrimonio? La fórmula para calcular la rentabilidad sobre el patrimonio es relativamente sencilla: Se obtiene dividiendo el beneficio neto de la empresa entre su patrimonio neto y el resultado se multiplica por cien para obtener el porcentaje.

Utilidad Neta / Patrimonio x 100

En este caso, la utilidad neta o beneficio neto después de impuestos se divide entre el patrimonio o los capitales propios con el objetivo de obtener el margen de rentabilidad sobre el patrimonio. Es importante entender que los capitales propios corresponden, como mencionamos anteriormente, a la diferencia entre los activos y los pasivos existentes.

¿Cómo se interpreta la rentabilidad sobre el patrimonio? Como mencionamos anteriormente, determinar la rentabilidad sobre el patrimonio no resulta particularmente útil si no se tiene en cuenta la rentabilidad sobre los activos. Es



importante tener a la mano ambos cálculos para poder obtener una visión más clara sobre la tasa de beneficios que puede entregar una empresa. También es importante tener en cuenta que el ROE se calcula con base en el patrimonio neto, pero este no equivale a su capitalización bursátil.

Finalmente, aunque el indicador de rentabilidad sobre patrimonio puede ser una herramienta útil para comparar el desempeño de dos empresas, si son de sectores diferentes, se podrían llegar a conclusiones erróneas por lo que se recomienda solo comparar compañías que trabajen en el mismo campo.

- **Rentabilidad generada por los activos.** La rentabilidad se considera también como la remuneración recibida por el dinero o el capital invertido. En el mundo de las finanzas se conoce también como los dividendos percibidos de un capital invertido en un negocio o empresa. La rentabilidad puede ser representada en forma relativa (en porcentaje) o en forma absoluta (en valores).

Todo inversionista que preste dinero, compre acciones, títulos valores, o decida crear su propio negocio, lo hace con la expectativa de incrementar su capital, lo cual sólo es posible lograr mediante el rendimiento o rentabilidad producida por su valor invertido.

La rentabilidad de cualquier inversión debe ser suficiente de mantener el valor de la inversión y de incrementarla. Dependiendo del objetivo del inversionista, la rentabilidad generada por una inversión puede dejarse para mantener o incrementar la inversión, o puede ser retirada para invertirla en otro campo.

Para determinar la rentabilidad es necesario conocer el valor invertido y el tiempo durante el cual se ha hecho o mantenido la inversión.

Básicamente existen dos tipos de inversión: la de rentabilidad fija o la de rentabilidad variable

La rentabilidad fija, es aquella que se pacta al hacer la inversión como es un CDT, bonos, títulos de deuda, etc. Este tipo de inversiones aseguran al inversionista una rentabilidad determinada, aunque no suele ser elevada.

La rentabilidad variable es propia de las acciones, activos fijos, etc. En este tipo de inversiones la rentabilidad depende de la gestión que de ellas hagan los encargados de su administración.

En el caso de las acciones, por ejemplo, según sea la utilidad de la empresa, así mismo será el monto de las utilidades o dividendos a distribuir.

Rentabilidad sobre activos. Ejemplo determinación de la rentabilidad.



Existen dos indicadores financieros que permiten determinar la rentabilidad generada por los activos y del patrimonio de una empresa o persona.

Para ilustrar mejor la diferencia y el porqué de los dos tipos rentabilidad, trabajaremos sobre el mismo ejemplo, suponiendo que una empresa tiene activos por \$10.000.000, pasivos por \$3.000.000 y un patrimonio de \$7.000.000. La utilidad neta de esta empresa en un año cualquiera es de \$6.000.000.

Rentabilidad sobre activos = $(\text{Utilidad neta}/\text{Activos}) * 100$
Rentabilidad sobre activos = $(6.000.000/10.000.000) * 100$
Rentabilidad sobre activos = 60%.

De lo que se puede decir que los activos de la empresa durante un año generaron una rentabilidad del 60%.

DUPONT. El análisis Dupont es una importante herramienta para identificar si la empresa está usando eficientemente sus recursos. Esta metodología requiere los datos de las ventas, el beneficio neto, los activos y el nivel de endeudamiento. El objetivo del Dupont es averiguar cómo se están generando las ganancias (o pérdidas). De esa forma, la compañía podrá reconocer qué factores están sosteniendo (o afectando) su actividad.

La fórmula del análisis Dupont es la siguiente:

Figura 10. ROE

$$\text{ROE} = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos}} \times \frac{\text{Activos}}{\text{Recursos propios}}$$

Fuente: esta investigación. Año 2021

Al beneficio neto también se le conoce como utilidad neta como podemos observar, mediante este instrumento, se analiza la rentabilidad financiera o ROE, separándola en tres ratios.

Elementos del análisis Dupont. Los elementos del análisis Dupont son los siguientes:

- **Margen neto:** Es el porcentaje de ganancia que se consigue en promedio por cada venta. Se calcula dividiendo el beneficio neto (utilidad neta) entre las ventas. Esto, luego de descontar todos los costes.



Figura 11. Margen Neto

$$\text{Margen neto} = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Ventas}}$$

Fuente: esta investigación. Año 2021

- Rotación de activos: Se explica como el número de veces al año que rotaron los activos para poder obtener ingresos. Otra interpretación de este ratio es la cantidad de unidades monetarias (dólares, euros, etc) que se recibieron en ventas por cada unidad monetaria invertida en activos. Si la empresa ha ido incrementando dicho indicador significa que está siendo más eficiente para administrar sus recursos.

Figura 12. Rotación de Activos

$$\text{Rotación de activos} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos}}$$

Fuente: esta investigación. Año 2021

- Multiplicador del Capital: Refleja el apalancamiento financiero de la empresa. Se interpreta como el número de unidades monetarias de activos que se adquirieron por cada unidad monetaria aportada por los accionistas. Si el ratio es igual a 1 significa que la organización solo se ha financiado con recursos propios. En cambio, si es mayor a 1, sí se ha solicitado deuda a terceros, por ejemplo, al banco.

Figura 13. Multiplicador de capital

$$\text{Multiplicador del capital} = \frac{\text{Activos}}{\text{Patrimonio}}$$

Fuente: esta investigación. Año 2021

Cabe acotar que al multiplicar el margen neto por la rotación de activos, el resultado es igual a la rentabilidad de los activos o ROA. De esta manera, el análisis Dupont se divide en dos componentes: Uno referente a la eficiencia operativa (ROA), que indica qué tan productivos son los procesos de la empresa, y otro vinculado al nivel de apalancamiento (Multiplicador del capital).

Punto de equilibrio. El punto de equilibrio es una herramienta financiera que permite determinar el momento en el cual las ventas cubrirán exactamente los costos.

Además, el punto de equilibrio muestra la magnitud de las utilidades o pérdidas de la empresa cuando las ventas excedan o caen por debajo de este punto, de tal forma que este viene a ser un punto de referencia a partir del cual un incremento en los volúmenes de venta generará utilidades o pérdidas.



En razón a lo anterior, se deberán analizar algunos aspectos importantes como son los costos fijos, costos variables y las ventas generadas.

Para calcular el punto de equilibrio usted necesita conocer los costes fijos de su empresa, los costes variables por unidad de producto/servicio y el precio de venta del producto/servicio.

La diferencia entre el precio de venta de cada producto o servicio y su coste variable es el margen que usted obtiene. Dividiendo los costes fijos entre el margen por producto o servicio, usted obtendrá el de productos que necesitará vender para cubrir todos sus costes fijos. En este momento, estará usted encontrando su punto de equilibrio.

La fórmula para determinar el punto de equilibrio es la siguiente:

Figura 14. Punto de Equilibrio

$$PE = \frac{\text{COSTOS FIJOS}}{\text{Precio unitario de venta} - \text{Costo unitario de venta}}$$

Fuente: esta investigación. Año 2021

Modelo básico de gestión financiera. Un modelo financiero se puede utilizar como herramienta de gestión en muchos ámbitos. En el marco de la gestión financiera se utilizan modelos para cierres de año, para analizar o planificar inversiones, para gestionar el flujo de efectivo, planificar presupuestos o para analizar cambios en la estructura de capital.

Se utiliza sobre todo a la hora de preparar un plan de negocio o de plasmar la estructura financiera de una empresa. La finalidad es plasmar la realidad de la empresa en un modelo abstracto que facilite una imagen transparente de la situación global de una empresa. En el caso de un quiosco callejero esto seguramente es más simple que en el caso de una multinacional con diferentes sectores y divisiones.

Dado que los modelos financieros se diseñan tomando en cuenta datos históricos además de la situación estructural, el modelo permite definir escenarios con variables que en función de su valor reflejan cambios en toda la estructura.

Utilizando un símil se podría definir el proceso de modelización financiera como el intento de trasladar la realidad estructural de la empresa (sus fuentes de ingresos, sus costes, su estructura de capital, endeudamiento, etc., así como todos los factores externos que influyen en su estructura financiera) en un set de hojas de



cálculo que refleje cualquier cambio de variables y muestran las consecuencias del mismo.

4.2.2.6 Herramientas gerenciales

GESI o PEST. El modelo PEST se centra en aquellos elementos que conforman el entorno en el cual se desarrollan las organizaciones, es decir, estudia aquellos sectores que no dependen directamente de la empresa, sino de los contextos a los que pertenece ésta, ya sea económico, político o social, por ejemplo.

El análisis PEST se compara en ocasiones con el análisis DAFO, pero en este caso la diferencia es que este último depende en una parte directa de la empresa ya que analiza campos internos como las debilidades y fortalezas que tiene. Por el contrario, el análisis PEST se centra en el contexto del proyecto o empresa.

Factores del análisis PEST: Se destacan cinco grupos de factores externos:

- **Políticos-legales:** Factores de tipo gubernamental que afectan al desempeño de las entidades. Los más destacados son la política fiscal, las restricciones al comercio y la industria, y los aranceles. También hay que incluir situaciones como las guerras, los gobiernos, entre otras.
- **Económicos:** Dentro de los factores económicos hay que destacar las tasas de cambio, tasas de interés, inflación, niveles de importación y exportación.
- **Socio-culturales:** En este campo se engloban los factores que están relacionados con las características básicas, las preferencias, los gustos y los hábitos de consumo de la sociedad: Edad, renta total disponible, tasa de crecimiento de la sociedad y educación.
- **Tecnológicos:** Las tendencias que se dan en el área de sistemas informáticos y nuevas tecnologías. En este aspecto la nueva era digital es un área a tener en cuenta dentro de las empresas.
- **Ambientales:** Factores tan relevantes como el cambio climático, las variaciones de las temperaturas y la conciencia ambiental son tenidos en cuenta para el desarrollo del análisis PEST.²¹ ésta, ya sea económico, político o social, por ejemplo.

²¹ PEIRÓ Rosario. Economipedia.com. Análisis PEST. 05 de julio, 2017. Disponible en: <https://economipedia.com/definiciones/analisis-pest.html>. Citado julio 2021

Figura 15. Análisis PEST



Fuente: ID de vector de stock. Esquema simple de diagrama Vector PEST de color. 2021

MEFI. La matriz de Evaluación de Factores Internos, evalúa la información interna de la empresa. Se realiza a través de una auditoría interna para de esta manera identificar amenazas y oportunidades que se relacionan de manera directa con la dirección, organización, control y planeación de la organización, esta matriz es muy similar a MEFE, sin embargo, su fin es distinto.

Sirve para la formulación de estrategias, debido a que sintetiza y valora las principales oportunidades y amenazas de las áreas medulares de la organización lo que permite tener una visión inicial al contexto de la organización.

La matriz MEFI sirve para presentar una aproximación de cómo están afectando los factores internos el desarrollo y crecimiento de nuestra empresa. A través de una auditoría interna se podrá tener una mejor visión de cómo se encuentra la empresa, para luego diseñar e implementar las estrategias que mejor se adecuen a cada caso. Algunos factores que se deben considerar al momento de realizar una matriz MEFI son el clima organizacional, situación financiera, capital humano, imagen pública, entre otros.

Esta herramienta sirve para detectar de manera inmediata las fortalezas y amenazas internas a las cuales se les valora y califica. Estas proporcionan información relevante sobre el funcionamiento de la empresa lo que permite tomar acciones inmediatas para el diseño, formulación y puesta en marcha de estrategias que se adecuen a la organización.

Para elaborar la matriz MEFI se deben seguir cinco (5) pasos, estos son:



- **Realizar una lista de oportunidades y amenazas:** En este paso seleccione máximo 20 factores que afecten a la empresa, organización, marca o negocio y el sector en el cual se desarrolle. Por cada amenaza detectada hay que redactar oportunidades, esto con la finalidad de detectar nuevos factores.

Es importante, en este punto, ser específicos y para ellos se pueden colocar porcentajes, cifras que justifiquen o respalden la información, razones, reportes, entre otras, ya que esos datos pueden ser incorporados en el análisis.

- **Asignar valores:** Los valores que deben asignarse a cada factor, deben ir desde 0.0 (sin importancia) a 1.0 (muy importante), donde, en la mayoría de los casos, las oportunidades tienen un peso superior a las amenazas, sin embargo si la amenaza afecta de manera directa el desarrollo y estabilidad de la empresa, deberá tener un valor alto. Debe tener presente que la suma de los valores debe dar 1.0.

- **Asignación de calificaciones:** Se debe asignar una calificación a cada factor, esta se divide en: Una Debilidad Mayor (calificación=1); Una Debilidad Menor (calificación=2); Una Fuerza Mayor (calificación=3) y Una Debilidad de Fuerza Mayor (calificación=4).

- **Definir la calificación ponderada:** Debe multiplicarse el peso de cada factor por la calificación correspondiente de cada variable y así obtener la calificación ponderada.

- **Determinar el valor ponderado:** Sumar el valor final de cada factor. Teniendo en cuenta que el total de ese valor está entre el 1.0 (como el valor más bajo) y 4.0 (el valor más alto). El valor promedio del valor ponderado es de 2.5.

MEFE. La Matriz de Evaluación de los Factores Externos (MEFE) es un instrumento de diagnóstico (ponderado) que permite hacer un estudio de campo, donde se pueden identificar y evaluar distintos aspectos externos que pueden afectar o influir en la expansión y crecimiento de una marca, empresa, organización o negocio.

Una Matriz de evaluación del factor externo (EFE) permite a los estrategas resumir y evaluar la información económica, social, cultural, demográfica, ambiental, política, gubernamental, legal, tecnológica y competitiva.

Esta herramienta facilita la formulación de algunas estrategias que permiten aprovechar las oportunidades y disminuir las amenazas (riesgos externos).

La matriz MEFE permite evaluar y resumir la información política, financiera, tecnológica, ambiental, social, cultural, demográfica, jurídica, gubernamental, competitiva, entre otras.



A través de la matriz MEFE se realiza un análisis estratégico sobre los factores claves externos que inciden y afectan el crecimiento, expansión y desarrollo de la empresa, lo que permite diseñar las estrategias empresariales que mejor se ajusten a la realidad de la organización.

Para elaborar la matriz MEFE se deben seguir cinco (5) pasos, estos son:
Realizar una lista de oportunidades y amenazas: En este paso seleccione de 10 a 20 factores que afecten a la empresa, organización, marca o negocio y el sector en el cual se desarrolle.

Por cada amenaza detectada se deben redactar oportunidades, esto se hace con la finalidad de detectar nuevos factores.

Es importante, en este punto, ser específicos en este aspecto se deben colocar porcentajes, cifras que justifiquen o respalden la información, razones, reportes, entre otras, ya que esos datos pueden ser incorporados en el análisis.

- **Asignar valores:** Los valores que deben asignarse a cada factor, deben ir desde 0.0 (sin importancia) a 1.0 (muy importante), donde, en la mayoría de los casos, las oportunidades tienen un peso superior a las amenazas, sin embargo si la amenaza afecta de manera directa el desarrollo y estabilidad de la empresa, deberá tener un valor alto. Debe tener presente que la suma de los valores debe dar 1.0.
- **Asignación de calificaciones:** Es momento de calificar cada factor y la calificación se divide en: Una Debilidad Mayor (calificación=1); Una Debilidad Menor (calificación=2); Una Fuerza Mayor (calificación=3) y Una Debilidad de Fuerza Mayor (calificación=4). Estas calificaciones están basadas en la eficiencia de cada estrategia, mientras que el peso, del paso dos, están basados en el área o sector.
- **Definir la calificación ponderada:** Debe multiplicarse el peso de cada factor por la calificación correspondiente de cada variable y así obtener la calificación ponderada.

Determinar el valor ponderado: Sumar el valor final de cada factor, teniendo en cuenta que el total de ese valor está entre el 1.0 (como el valor más bajo) y 4.0 (el valor más alto). El valor promedio del valor ponderado es de 2.5.

DOFA. Análisis o Matriz FODA o DOFA en inglés también conocido como TOWS, y como cada una de sus iniciales lo indica T (threats) Amenazas, O (Opportunities) Oportunidades, W (weaknesses) Debilidades y S (strengths) Fortalezas, es un análisis que se hace de las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de una empresa para saber cuál es la posición actual en la que se encuentra respecto a estas, tanto del ambiente interno como del ambiente externo. Este análisis ayuda a una empresa a saber cuáles son sus puntos fuertes y débiles, y cómo plantear estrategias en base a estos sacándole el máximo provecho a sus oportunidades y

fortaleza, y tratando de ir corrigiendo o eliminando sus debilidades y cuidarse o tratar de eliminar las amenazas.

las fortalezas y debilidades con que cuenta una empresa son parte de su ambiente interno y estas pueden incluir, entre sus fortalezas como a modo de ejemplo: basta experiencia y años en el mercado, productos innovadores y de calidad superior, personal mejor capacitado entre otras. entre sus debilidades: no contar con muchos recursos económicos, baja capacidad tecnológica etc.

Las oportunidades y amenazas son parte del ambiente externo y estas pueden incluir entre sus oportunidades: expandirse a nuevos mercados, lograr una mayor participación de mercado, crear alianzas estratégicas entre otras oportunidades que pueda tener la empresa. Una amenaza común es: la entrada de nuevos competidores y productos sustitutos. El ambiente externo de la empresa es incontrolable, por lo cual hay hacer estrategias para contrarrestarlo cuando se trate de amenazas a nuestra empresa.

Figura 16. Análisis FODA



Fuente: Administración y Marketing 11. Análisis FODA o matriz FODA. 2012

4.2.2.7 Matriz técnicas de negocios. Las matrices estratégicas son una herramienta muy utilizada en el marketing estratégico porque nos permiten obtener un análisis de la situación de los factores que estemos analizando.

Y este análisis es lo que después nos va a permitir definir la estrategia de marketing de la empresa.

Por lo tanto, este tipo de matrices de negocios, nos sirven como hoja de ruta.

Fue desarrollada por el Grupo Boston Consulting Group por la década de los 70's, pero su estructura se puede adaptar perfectamente a la actualidad.



Es una herramienta de análisis del negocio como lo es la matriz DAFO y básicamente consiste en analizar la cartera de productos de una empresa en base a dos dimensiones:

- La tasa de crecimiento del mercado.
- La tasa de participación en el mercado.

4.2.2.8 Estructura de posición financiera. Toda oportunidad de inversión real está acompañada y al mismo tiempo condicionada, por decisiones de financiación. Estas a su vez determinan la composición del capital entre deuda y recursos propios. La estructura financiera de la empresa es la composición de los recursos financieros que la empresa ha captado o producido.

Constituye el Pasivo del balance, que recoge el capital, las deudas y obligaciones de la empresa, clasificadas según su procedencia y plazo. Una empresa puede financiarse con dinero propio (capital y reservas) o con dinero prestado (pasivos). La proporción entre una y otra cantidad es la estructura de capital. Esta proporción debe ser equilibrada en cuanto al mínimo coste y riesgo posible. Para su cálculo hay que determinar el porcentaje que el capital en acciones y las deudas representan sobre el total de la empresa.

Equilibrio total: Activo = Neto. Se trata de la situación más clásica. Todo el activo está financiado con capitales propios. En esta situación, la empresa no tiene fuentes de financiación ajenas, financiando todo el activo (fijo y circulante) con recursos propios. En principio esta situación aparentemente refleja máxima estabilidad o solvencia, sin embargo, no puede ser el objetivo de una empresa.

Estabilidad financiera: Fondo de Maniobra (FM) > 0; Activo circulante (Ac) > Pasivo circulante (Pc). El equilibrio financiero se logra en general, cuando los recursos financieros permanentes (capitales propios y capitales ajenos a largo plazo), cubren la totalidad de la inversión permanente o a largo plazo, entendiéndose por tal la suma de activos fijos más un nivel mínimo de activos circulantes, que también deben considerarse como fijos o a largo plazo. Se considera que la empresa está en equilibrio o estabilidad normal, porque mientras los pasivos a largo plazo financien la totalidad de las inversiones permanentes, no deberían presentarse problemas en cuanto a la capacidad de la empresa para reembolsar sus pasivos.

Desequilibrio financiero: Fondo de Maniobra < 0, Pc > Ac. Se presenta cuando el activo circulante y parte de la inversión en fijo se financia con pasivos circulantes, es decir con deudas a corto plazo. La empresa, al no poder hacer frente a sus deudas a corto con recursos financieros a corto, puede verse abocada a una situación de inestabilidad. Puede producirse una situación de máxima inestabilidad si las deudas contraídas por la empresa superan el valor de su activo real, o cuando



los recursos propios se hayan reducido a causa de pérdidas, pasando los fondos propios a tener signo negativo.

4.2.2.9 Estrategias de rentabilidad. La rentabilidad es una ratio económica que compara los beneficios obtenidos en relación con recursos propios de la empresa, esto se debe a que varias empresas tienen rentabilidades negativas muy elevadas todos los años como consecuencia de tener grandes pérdidas y fondos propios muy reducidos.

La rentabilidad es un objetivo a corto plazo de la gestión empresarial. La rentabilidad de las empresas de distribución comercial se podría definir como el beneficio dividido por los fondos propios,

4.2.2.10 Modelo de gestión operativo. La gestión operativa puede definirse como un modelo de gestión compuesto por un conjunto de tareas y procesos enfocados a la mejora de las organizaciones internas, con el fin de aumentar su capacidad para conseguir los propósitos de sus políticas y sus diferentes objetivos operativos. Los objetivos operativos se derivan directamente de los objetivos tácticos, por lo que se encuentran involucradas cada una de las actividades de la cadena de valor interno. Por lo tanto, dentro de la gestión operativa quedan englobadas también las diversas gestiones de producción, distribución, aprovisionamiento, recursos humanos y financieros.

La gestión operativa abarca cambios no solamente en la estructura de la organización, sino también en el sistema de roles y funciones, lo cual tienen una notable influencia en cuestiones como la elección de personal directivo y mandos intermedios. Asimismo, la gestión operativa influye en los procesos de capacitación del personal, las relaciones entre los circuitos organizativos y la tecnología y la introducción de innovaciones técnicas y estratégicas acordes con los proyectos en curso.

En línea con sus ámbitos de actuación, las principales funciones de la gestión operativa son:

- **Análisis de los servicios.** Fundamentalmente en lo que se refiere a la concordancia entre los servicios ofrecidos o que se piensan ofrecer y los requerimientos de clientes y proveedores. También implica el cumplimiento de las especificaciones técnicas propias de cada producto o servicio y a las pruebas de su correcto funcionamiento.
- **Análisis de los procesos.** Gestión de los procesos técnicos y administrativos de la organización y el estricto cumplimiento de leyes y normativas relacionadas con el proceso de producción de artículos y prestación de servicios.



- **Revisión de los modos de diseñar y dirigir.** Enfoque estratégico basado en un proceso continuo y permanente de los procedimientos más eficaces para la realización de proyectos y la prestación de servicios, tratando de lograr los mejores resultados y la máxima productividad y rentabilidad con el fin de optimizar al máximo los recursos.

En definitiva, la tarea esencial de la gestión operativa es el despliegue de recursos y capacidades para obtener resultados concretos. En lo que respecta a la definición de lo objetivos, estos deben ser acertados, realistas, concretos, cuantificables y medibles y que, sobre todo, se encuentren alineados con: las posibilidades de la organización, su situación en el mercado, la posición que ocupa actualmente en relación a la competencia y sus posibilidades y expectativas en el corto, medio y largo plazo.

Cinco fuerzas de Porter. Las cinco fuerzas Porter es uno de los modelos más famosos que ha elaborado el economista y que dio a conocer en 1979 y en el 2008 publicó este artículo en Harvard Business Review. Lo que hizo fue utilizar como modelo una completa gestión. Lo que se hace es un completo análisis de la empresa por medio de un estudio de la industria en ese momento, con el fin de saber dónde está colocada una empresa con base en otra en ese momento.

Para hacer este estudio, las 5 fuerzas de Porter juegan uno de los papeles más importantes, nos hablan de cómo usar la estrategia competitiva y además determinan la rentabilidad que se pueden tener en el mercado a largo plazo. Las primeras cuatro de estas fuerzas van combinadas con otras cuestiones antes nombradas y que dan origen a la quinta. las 5 fuerzas son las siguiente:

- La posibilidad de amenaza ante nuevos competidores.
- El poder de la negociación de los diferentes proveedores.
- Tener la capacidad para negociar con los compradores asiduos y de las personas que lo van consumir una sola vez.
- Amenaza de ingresos por productos secundarios.
- La rivalidad entre los competidores.



Figura 17. Cinco fuerzas de Porter



Fuente: Clave para el Éxito de la Empresa. Las 5 Fuerzas de Porter. 2015

Las 5 fuerzas de Porter son esencialmente un gran concepto de los negocios por medio del cual se pueden maximizar los recursos y superar a la competencia, cualquiera que sea el giro de la empresa. Según Porter, si no se cuenta con un plan perfectamente elaborado, no se puede sobrevivir en el mundo de los negocios de ninguna forma; lo que hace que el desarrollo de una estrategia competente no solamente sea un mecanismo de supervivencia, sino que además también da acceso a un puesto importante dentro de una empresa y acercarse a conseguir todo lo que sueña.²²

Estrategia de crecimiento empresarial (ANSOFF). Si una empresa quiere perdurar competitivamente en el mercado debe plantearse de forma constante el desarrollo de estrategias de crecimiento, pero no sólo para mejorar las ventas, la cuota de mercado, el beneficio o el tamaño de la organización, sino también para sobrevivir a los ataques de la competencia, gracias a las economías de escala y a los efectos experiencia que ofrece.

Desde este punto de vista, se pueden distinguir cuatro estrategias básicas de crecimiento y expansión para una empresa de distribución comercial:

1. Estrategia de penetración en el mercado: explotación del mismo formato comercial en el mismo mercado, mediante los mismos productos o productos ligeramente alterados.

²² Riquelme Leiva, Matias (2015, junio). Las 5 Fuerzas de Porter – Clave para el Éxito de la Empresa. Santiago, Chile. Retrieved from <https://www.5fuerzasdeporter.com/>



2. Estrategia de internacionalización: apertura a otros mercados geográficos con el mismo formato comercial.

3. Estrategia de integración vertical: extensión de las actividades de la compañía hacia actividades mayoristas y de producción.

4. Estrategia de diversificación: entrada en otros formatos comerciales y en sectores de apoyo a la actividad comercial.

4.3 MARCO LEGAL

Tabla 4. Normograma

TIPO DE NORMA	Nº / FECHA	TÍTULO	SÍNTESIS O APLICACIÓN ESPECÍFICA
Constitution Política de Colombia 1991	4 de Julio de 1991	Constitución Política de Colombia, artículo 333	La actividad económica y la iniciativa privada son libres, dentro de los límites del bien común. Para su ejercicio, nadie podrá exigir permisos previos ni requisitos, sin autorización de la ley. La libre competencia económica es un derecho de todos que supone responsabilidades. La empresa, como base del desarrollo, tiene una función social que implica obligaciones.
Constitución Política de Colombia 1991	4 de Julio de 1991	Constitución Política de Colombia, artículo 58	Se garantizan la propiedad privada y los demás derechos adquiridos con arreglo a las leyes civiles, los cuales no pueden ser desconocidos ni vulnerados por leyes posteriores.



TIPO DE NORMA	N° / FECHA	TÍTULO	SÍNTESIS O APLICACIÓN ESPECÍFICA
LEY	16 de Julio de 1979	LEY 9 DE 1979 (enero 24) Diario Oficial No. 35308, del 16 de julio de 1979 por la cual se dictan Medidas Sanitarias	Establece las normas sanitarias para la prevención y control de los agentes biológicos, físicos o químicos que alteran las características del ambiente exterior de las edificaciones hasta hacerlo peligroso para la salud humana
LEY	13 de diciembre de 1990	LEY 43 DE 1990 Por la cual se adiciona la Ley 145 de 1960, reglamentaria de la profesión de Contador Público y se dictan otras disposiciones.	De los principios de contabilidad generalmente aceptados. Se entiende por principios o normas de contabilidad generalmente aceptados en Colombia, el conjunto de conceptos básicos y de reglas que deben ser observados al registrar e informar contablemente, sobre los asuntos y actividades de personas naturales o jurídicas.
LEY	23 de diciembre de 1993	Ley 101 de 1993 Ley de desarrollo agropecuario y pesquero el congreso de Colombia	Se plantea que la administración de la Central Mayorista es la directa responsable del cumplimiento por parte de los comerciantes mayoristas, de los aspectos a que hace referencia es capítulo (vigilancia y control) para lo cual está obligada a informar



TIPO DE NORMA	N° / FECHA	TÍTULO	SÍNTESIS O APLICACIÓN ESPECÍFICA
			oportunamente cualquier irregularidad a las autoridades competentes.
LEY	7 de febrero de 1197	Ley 361 de 1997.	Esta ley establece los puntos principales a tratar en el tema de inclusión social y medio físico de las personas con diferentes capacidades para lograr tener una integración equitativa, social y física. La ley describe el mecanismo para poder crear y adaptar en el medio físico, espacios que no discriminen su uso a personas con un nivel de movilidad y destreza mental diferencial
LEY	5 de septiembre de 2008	LEY 1258 DE 2008, sociedad por acciones simplificadas	Por medio de la cual se crea la sociedad por acciones simplificadas en Colombia.



TIPO DE NORMA	N° / FECHA	TÍTULO	SÍNTESIS O APLICACIÓN ESPECÍFICA
DECRETO	27 de marzo de 1971	DECRETO 52 DE 1971, CÓDIGO DE COMERCIO, Obligatoriedad de elaborar periódicamente un inventario y un balance general	Al iniciar sus actividades comerciales y, por lo menos una vez al año, todo comerciante elaborará un inventario y un balance general que permitan conocer de manera clara y completa la situación de su patrimonio.
DECRETO	27 de marzo de 1971	DECRETO 53 DE 1971, CÓDIGO DE COMERCIO, Asiento de las operaciones mercantiles - de comprobante de contabilidad - concepto	En los libros se asentarán en orden cronológico las operaciones mercantiles y todas aquellas que puedan influir en el patrimonio del comerciante, haciendo referencia a los comprobantes de contabilidad que las respalden. El comprobante de contabilidad es el documento que debe elaborarse previamente al registro de cualquier operación y en el cual se indicará el número, fecha, origen, descripción y cuantía de la operación, así como las cuentas afectadas con el asiento. A cada comprobante se anexarán los documentos que lo justifiquen.



TIPO DE NORMA	N° / FECHA	TÍTULO	SÍNTESIS O APLICACIÓN ESPECÍFICA
DECRETO	27 de marzo de 1971	DECRETO 53 DE 1971, CÓDIGO DE COMERCIO, Obligatoriedad de conservar los comprobantes de los asientos contables	El comerciante conservará archivados y ordenados los comprobantes de los asientos de sus libros de contabilidad, de manera que en cualquier momento se facilite verificar su exactitud.
DECRETO	27 de marzo de 1971	DECRETO 410 DE 1971, CÓDIGO DE COMERCIO. Perfeccionamiento de la anticresis de acciones.	Es la normativa legal que siguen las empresas. Ésta se utiliza para regular sus actividades en las relaciones mercantiles y el seguimiento de sus operaciones. En otras palabras, el Código de Comercio es la legislación jurídica que regula todas las actividades comerciales que tiene una empresa.
DECRETO	30 de marzo de 1989	DECRETO 624 DE 1989 ESTATUTO TRIBUTARIO	Por el cual se expide el Estatuto Tributario de los Impuestos Administrados por la Dirección General de Impuestos Nacionales.
DECRETO	29 de diciembre de 1993	DECRETO 2649 DE 1993, ARTÍCULO 4, CUALIDADES DE LA INFORMACIÓN CONTABLE.	Para poder satisfacer adecuadamente sus objetivos, la información contable debe ser comprensible y útil. ... La información es confiable cuando es neutral, verificable y en la medida



TIPO DE NORMA	N° / FECHA	TÍTULO	SÍNTESIS O APLICACIÓN ESPECÍFICA
			en la cual represente fielmente los hechos económicos.
DECRETO	26 de mayo de 2015	Decreto único reglamentario de 1071 del 26 de mayo de 2015 Sector Administrativo Agropecuario, Pesquero y de Desarrollo Rural	El compila las disposiciones señaladas en el Decreto 397 de 1995 y otras disposiciones impartidas por el Gobierno Nacional en materia agropecuaria, pesquera y desarrollo rural, se establece en su artículo 1.2.2.1, que las corporaciones del sector o del orden nacional, posean acciones o hayan efectuado aportes de capital son entidades vinculadas al Ministerio de Agricultura y Desarrollo rural.
DECRETO	26 de mayo de 2015	Decreto único reglamentario de 1071 del 26 de mayo de 2015 Sector Administrativo Agropecuario, Pesquero y de Desarrollo Rural	Adicionando el Decreto No. 1265 de 2015 y modificado por el Decreto 1648 de 2015, establece en su artículo 2.12.3.3.1 que todo mercado mayorista debe disponer de un reglamento interno de funcionamiento en el que se determine la organización administrativa, financiera y operativa del mismo.
RESOLUCION	5 de septiembre de 2007	Resolución 0224 de 2007	Expedida por el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural



TIPO DE NORMA	N° / FECHA	TÍTULO	SÍNTESIS O APLICACIÓN ESPECÍFICA
			establece el reglamento técnico de requisitos mínimos para la comercialización de productos agrícolas para el consumo humano, el cual es de obligatorio cumplimiento en el territorio nacional, en especial en todos los centros de comercialización de productos agropecuarios.
RESOLUCIÓN	30 de Agosto de 2014	Resolución 00336 de 2004.	Se contempla el especial y adecuado empaque de productos agropecuarios, al igual que la producción de alimentos y prioridad al desarrollo integral de las actividades agrícolas, pecuarias, pesqueras, forestales y agroindustriales y a su commercialization.
NORMA TÉCNICA COLOMBIANA 1700	3 de marzo de 1982	Norma técnica colombiana 1700 Higiene y seguridad, medidas de seguridad en edificaciones Medios de evacuación	Mediante este manual, se deben adoptar medidas de seguridad en edificaciones y medios de evacuación, aquí se consignan las disposiciones específicas que dictan reglas mínimas para el planteamiento espacial de: escaleras, ascensores recorridos, ventanas, pasillos, con el



TIPO DE NORMA	N° / FECHA	TÍTULO	SÍNTESIS O APLICACIÓN ESPECÍFICA
			fin de crear una estructura con toda la calidad espacial, aptas para condiciones de emergencia a la hora de una evacuación.
NORMA TÉCNICA COLOMBIANA ISO 22000	17 de noviembre de 2005	Norma técnica colombiana ISO 22000 nuevo estándar mundial de Seguridad alimentaria	Requisitos para cualquier organización en la cadena alimentaria, este documento muestra los procesos por los que pasan los productos alimenticios, desde el cultivo hasta el consumidor, se especifican reglas básicas de manejo y vigilancia con el fin de que este producto llegue en las mejores condiciones al final de la cadena de producción.
NORMA TÉCNICA COLOMBIANA USNA 006		Norma técnica colombiana USNA 006 Infraestructura básica en establecimientos de la industria gastronómica	Las especificaciones de infraestructura básica para Establecimientos de la industria Gastronómica, el cual contiene disposiciones como el correcto uso de suelos, estructuras maquinaria, electrodomésticos que permiten el funcionamiento de esta construcción, además del manejo de residuos, también



TIPO DE NORMA	N° / FECHA	TÍTULO	SÍNTESIS O APLICACIÓN ESPECÍFICA
			indica las características de materiales a utilizar, ubicación de escaleras, instalaciones eléctricas, sanitarias, el sistema de estructura, sistemas de tratamiento de residuos y servicios generales para los clientes.

Fuente: esta investigación. Año 2021

PROHIBIDA SU COPIA



5. DISEÑO DE ASPECTOS METODOLÓGICOS

5.1 LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

5.1.1 Línea de investigación institucional: Empresarial

5.1.2 Línea de investigación del Programa: Contable y Financiera

Concentra los trabajos investigativos en las áreas de la disciplina contable y financiera, es decir todos aquellos que se asocian directamente a la teoría y práctica contable y a la interpretación de los recursos de las entidades económicas, abordándolos desde distintas percepciones, circunstancias y condiciones. Este trabajo de investigación, está encaminado a fortalecer el negocio en marcha, su objetivo principal es brindar una herramienta de gestión financiera que permita al empresario tomar las mejores decisiones operativa y administrativa del negocio.

5.2 ENFOQUE

Esta investigación está dentro del campo financiero y económico; por lo tanto, se enmarca dentro de un enfoque mixto, debido a que, por una parte, se iniciará con una explicación cuantitativa de los resultados que se pretende obtener, en su mayoría cuantificables con parámetros numéricos, Por otra parte, se requiere de técnicas cualitativas que permitan al investigador comprender el causa - efecto de los resultados en la empresa. **Cuenya y Ruetti (2010)**.

5.3 TIPO DE INVESTIGACIÓN

La investigación es de tipo Descriptivo con un diseño no experimental, ya que describe la realidad de situaciones en el contexto de estudio, describe las características a evaluar y los factores que determinan la viabilidad del estudio.

5.4 MÉTODO

Se realizó combinación de los métodos Inductivo - deductivo, ya que se trabaja con técnicas cualitativas y cuantitativas, el método deductivo guiará la clasificación y caracterización de la investigación dado que se partirá de axiomas universalmente aceptados, y el método inductivo guiará la aplicación de trabajo de campo, ya que desde la observación de lo particular se referiría un comportamiento general.

5.4 HIPÓTESIS Y VARIABLES

5.4.1 Hipótesis. Partiendo de que es una investigación es mixta se plantea los siguientes postulados hipotéticos:



La gestión financiera es una buena herramienta gerencial para la empresa Sociedad por Acciones Simplificada Trabajadores de la Central de Acopio y Abastos productos agrícolas S.A.S. “SASTCAI “para el año 2021.

5.4.2 Variables

- Sector empresarial
- Modelo de Gestión Financiera
- Herramientas gerenciales

5.5 DETERMINACIÓN DEL UNIVERSO INVESTIGATIVO

5.5.1 Determinación de la población. La población objeto de esta investigación es la empresa Sociedad por Acciones Simplificada Trabajadores de la Central de Acopio y Abastos productos agrícolas S.A.S. “SASTCAI “: representada por el empresario Ferney Antonio Salazar Montánchez, empleado de ventas, el contador público auxiliares contable.

5.6 INSTRUMENTOS Y TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

Tabla 5. Técnicas y fuentes de información

FUENTES	DESCRIPCIÓN	INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN
PRIMARIA	Documentos que proporciona la empresa. Documentos de legalización (cámara de comercio, registro único tributario), libros auxiliares, estados financieros (estado de situación financiera y estado de resultados).	Guía de investigación Documental Guía de entrevista
SECUNDARIA	Decretos reglamentarios contables NIIF para PYMES vigentes	Guía de investigación Documental

Fuente: Esta investigación. Año 2021.

6. INFORME DE RESULTADOS



En este Capítulo se demuestra los resultados alcanzados y la interpretación de las entrevistas que se ejecutaron a los empleados del área financiera de la Empresa SASTCAI, para la presente investigación se estableció el siguiente personal: gerente y profesional Contador, los cuales constituyen el universo de estudio.

6.1 SISTEMATIZACIÓN, TABULACIÓN Y ANÁLISIS DE LOS INSTRUMENTOS Y RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN.

Para poder llevar a cabo la investigación y a fin de tener información relevante para la consecución de los objetivos planteados, se desarrolló entrevistas a la parte administrativa en cabeza del gerente y al contador o quien haga sus veces en la parte contable, ejercicio del cual se obtuvo los resultados que se muestran en la tabla 6.

PROHIBIDA SU COPIA



Tabla 6. Matriz de triangulación de información

MATRIZ DE TRIANGULACIÓN DE INFORMACIÓN				
		INFORMANTES		
CATEGORÍA	SUBCATEGORÍA	REPRESENTANTE LEGAL O GERENTE	RESPONSABLE ÁREA CONTABLE Y FINANCIERA	ANÁLISIS
Gestión Administrativa	1. ¿Qué le motivó a iniciar el negocio?	Desde muy joven he trabajado con productos del agro e inicié mi primer trabajo en el mercado de Pasto como estibador, con mucho esfuerzo ahorre y pude invertir en un viaje de ajo y así fue como todo comenzó, hace 23 años estoy radicado en Ipiales con el comercio de fruta en especial de naranja y limón.		La empresa SASTCAI está dedicada a la comercialización por mayor de productos alimenticios, el motivo de su creación fue el conocimiento del sector y el gusto por el mismo. Asumió la gerencia hace seis años dada la confianza depositada por los compañeros de cada gremio, para enfrentar una crisis económica con pérdidas de más de 200 millones de pesos, ha sido un trabajo constante por lo cual hay días que
	2. ¿Cómo adquirió usted su negocio?	Llegué a la gerencia de SASTCAI por motivación de mis compañeros que me postularon después de la crisis que sufrió el acopio, recibí la administración con pérdidas de más de 200 millones y con ayuda de		



MATRIZ DE TRIANGULACIÓN DE INFORMACIÓN				
CATEGORÍA	SUBCATEGORÍA	INFORMANTES		ANÁLISIS
		REPRESENTANTE LEGAL O GERENTE	RESPONSABLE ÁREA CONTABLE Y FINANCIERA	
		todos hemos sacado adelante esta empresa.		la jornada laboral se extiende hasta 12 horas diarias a fin de obtener mejores resultados y mucho más rápidos. Actualmente SASTCAI cuenta con 13 empleados distribuidos en área administrativa, área operativa y asesores contables y jurídicos, se evalúa el rendimiento de cada trabajador de manera rápida en las reuniones que se hacen mensualmente con la gerencia y junta directiva a la vez que se evalúan los gastos e ingresos que se tuvieron en el mes, aunque el
	3. ¿Cuántas horas dedica usted a su negocio?	Por mi familia he tratado de atender mi cargo de gerente las 8 horas diarias de lunes a sábado, pero le soy sincero hay días que he permanecido casi 12 horas en el acopio, resolviendo asuntos y estar pendiente de todo su funcionamiento.		
	4. ¿Cuántos empleados tiene su negocio?	13 empleados distribuidos en área administrativa, área operativa y asesores contables y jurídicos.		
	5. ¿Qué actividad económica tiene su empresa?	Comercio al por mayor de productos alimenticios.		
	6. ¿Cada que tiempo evalúa la recuperación de la inversión?	Cada mes se realiza la junta directiva evaluamos todos los gastos y entradas que se tuvo en		



MATRIZ DE TRIANGULACIÓN DE INFORMACIÓN

		INFORMANTES		
CATEGORÍA	SUBCATEGORÍA	REPRESENTANTE LEGAL O GERENTE	RESPONSABLE ÁREA CONTABLE Y FINANCIERA	ANÁLISIS
		el mes, en caso de alguna anomalía o inconveniente que resulte, se hace reunión de asamblea extraordinaria con presencia del contador para resolver cualquier duda y se la hace en cualquier momento.		gerente desconoce el significado de la gestión financiera se evidencia que el trabajo desarrollado se basa en su conocimiento adquirido en sus propios negocios, experiencia que le ha servido para liderar la central de acopio.
	7. ¿Cuál es su visión de su negocio?	Sociedad por Acciones Simplificada Trabajadores de la Central de Acopio y Abastos de Productos Agrícolas S.A.S para el año 2023 será una empresa líder y competitiva que innovara el mercadeo y la agroindustria a nivel regional, implementará la puesta en marcha de los mercados verdes y la tecnificación de todos sus		



MATRIZ DE TRIANGULACIÓN DE INFORMACIÓN				
		INFORMANTES		
CATEGORÍA	SUBCATEGORÍA	REPRESENTANTE LEGAL O GERENTE	RESPONSABLE ÁREA CONTABLE Y FINANCIERA	ANÁLISIS
		procesos, con la asesoría de un equipo humano con competencias tecnológicas, marketing, desarrollo organizacional y crecimiento económico, a través de la asociatividad gremial, el pensamiento prospectivo y la mejora continua buscando siempre el bienestar colectivo e sus agremiados y estar a la vanguardia en los procesos de mercadeo de los productos agrícolas de la región.		
	8. ¿Cuál es su misión de su negocio?	Sociedad por Acciones Simplificada Trabajadores de la Central de Acopio y Abastos de Productos Agrícolas S.A.S es una organización inteligente que facilita y administra		



MATRIZ DE TRIANGULACIÓN DE INFORMACIÓN				
		INFORMANTES		
CATEGORÍA	SUBCATEGORÍA	REPRESENTANTE LEGAL O GERENTE	RESPONSABLE ÁREA CONTABLE Y FINANCIERA	ANÁLISIS
		espacios para la comercialización y almacenamiento de productos agrícolas, parqueadero y otros servicios complementarios; a través del liderazgo de los gremios, el trabajo en equipo y visión empresarial, con un equipo de personas comprometidas que prestan una atención eficiente, eficaz y oportuna a comerciantes, agricultores y demás usuarios.		
	9. ¿Conoce el significado de gestión financiera?	Desconozco lo que he podido hacer lo hago de manera empírica con el conocimiento que he ganado con mis propios negocios, aunque desde que estoy a cargo de la		



MATRIZ DE TRIANGULACIÓN DE INFORMACIÓN

		INFORMANTES		
CATEGORÍA	SUBCATEGORÍA	REPRESENTANTE LEGAL O GERENTE	RESPONSABLE ÁREA CONTABLE Y FINANCIERA	ANÁLISIS
		gerencia me he esforzado por aprender de diferentes temas para hacer un buen trabajo.		
	9. ¿Con información financiera oportuna en qué medida podría mejorar el desempeño gerencial y directivo de la empresa?		En gran medida, últimamente SASTCAI ha tenido grandes mejoras en su parte administrativa, en trabajo conjunto con el sr. Ferney Salazar, gerente de SASTCAI y la junta directiva se han logrado grandes cambios en distintas áreas, cambios que se han realizado de manera empírica, considero que con una herramienta gerencial ya establecida para nuestra empresa será de gran ayuda para tener un mejoramiento constante.	
	10. ¿En qué medida cree que usted que un		El control con el personal será muy significativo puesto que cada	



MATRIZ DE TRIANGULACIÓN DE INFORMACIÓN

		INFORMANTES		
CATEGORÍA	SUBCATEGORÍA	REPRESENTANTE LEGAL O GERENTE	RESPONSABLE ÁREA CONTABLE Y FINANCIERA	ANÁLISIS
	adecuado control del personal contribuiría a mejorar la productividad empresarial?		trabajador entenderá la gran importancia de tener establecidas sus funciones en cada área y no se realiza doble trabajo ni mucho menos quedarán tareas inconclusas. haciendo que el ritmo laboral sea mucho más dinámico y productivo.	
	11.¿Al establecer funciones y rangos específicos al personal en qué medida cree usted que se pueda mejorar el ambiente laboral y productivo de la empresa?		Claro que va a mejorar, como lo decía anteriormente un manual de funciones y también de procesos será de gran relevancia dentro de SASTCAI, porque serán instrumentos administrativos que necesita la empresa, ayudará al gerente a medir la productividad de cada trabajador y a su vez controlar sus actividades permitiendo el	



MATRIZ DE TRIANGULACIÓN DE INFORMACIÓN				
		INFORMANTES		
CATEGORÍA	SUBCATEGORÍA	REPRESENTANTE LEGAL O GERENTE	RESPONSABLE ÁREA CONTABLE Y FINANCIERA	ANÁLISIS
			cumplimiento de los objetivos trazados para la empresa	
	12. ¿Al brindar incentivos por cumplimientos de metas al personal operativo, en qué nivel mejoraría la capacidad productiva de la empresa?		Por el momento no está contemplado ninguna clase de incentivos, aunque sí se podrían realizar jornadas de salud ocupacional que integre no solo al personal sino también a sus familias como salidas y eventos recreativos; actividades que mejoran el ambiente laboral y a su vez su rendimiento, al tener trabajadores satisfechos y felices se verá reflejado en su trabajo.	
	13. ¿Cómo calificaría usted que el nivel directivo de la empresa tenga siempre		Será lo más óptimo para SASTCAI, ya que contribuirá al mejoramiento constante de la empresa. al tener una herramienta de	



MATRIZ DE TRIANGULACIÓN DE INFORMACIÓN				
		INFORMANTES		
CATEGORÍA	SUBCATEGORÍA	REPRESENTANTE LEGAL O GERENTE	RESPONSABLE ÁREA CONTABLE Y FINANCIERA	ANÁLISIS
	herramientas adecuadas de gestión financiera?		gestión financiera se estima que la empresa tendrá un cambio significativo y de gran impacto para la dirección de la empresa que está a cargo del gerente, en mi cargo podrá gestionar otras estrategias que irán encaminadas al crecimiento de la empresa.	
	14. ¿Qué tipo de información financiera reporta?		La información financiera que entrego es la recolección de toda la información relacionada con el dinero que ingresa y sale de SASTCAI, esta se presenta a la empresa para que la junta directiva analice la situación financiera mes a mes, informe trimestral y anual. Los documentos que se manejan son: estados de	



MATRIZ DE TRIANGULACIÓN DE INFORMACIÓN				
		INFORMANTES		
CATEGORÍA	SUBCATEGORÍA	REPRESENTANTE LEGAL O GERENTE	RESPONSABLE ÁREA CONTABLE Y FINANCIERA	ANÁLISIS
			resultados, balance general, declaración de renta, rete fuente.	
Gestión Financiera	1. ¿Cuáles son las fuentes de financiación empresarial?	Con el aporte de cada gremio que conforma la central de acopio, también se realizaron cambios en el manejo del dinero ya que antes habían gastos innecesarios, pero por el momento no tenemos ningún prestamos bancario.		Si bien es cierto el gerente manifiesta no contar con conocimiento amplio del proceso contable y financiero, la asesoría brindada por la parte contable y financiera ha permitido evaluar de manera más concreta la empresa, de tal forma que pueda tomar decisiones asertivas respecto al proceso de financiamiento. Por parte del contador de la empresa se determina que SASTCAI ha tenido
	2. ¿Conoce los ingresos diarios promedio de cada uno de sus productos?	si tengo conocimiento de los ingresos diarios por entrada de vehículos y arrendamientos de bodegas.		
	3. ¿El negocio está obligado a llevar contabilidad?	si estamos obligados.		
	4. ¿Qué sistema utiliza para sus	SIIGO		



MATRIZ DE TRIANGULACIÓN DE INFORMACIÓN

		INFORMANTES		
CATEGORÍA	SUBCATEGORÍA	REPRESENTANTE LEGAL O GERENTE	RESPONSABLE ÁREA CONTABLE Y FINANCIERA	ANÁLISIS
	registros contables del negocio?			significativas mejoras en todas las áreas de la empresa en especial en la parte financiera, resalta que se pudo superar la crisis que atravesaron en los últimos años , de igual forma reconoce la importancia y la necesidad de un manual de funciones con el objetivo de medir la productividad de cada trabajador y a la vez enfatiza en la necesidad de una herramienta de gestión financiera para lograr un crecimiento constante, herramienta que les
	5. ¿Qué tan importante es para usted el análisis financiero en la toma de decisiones?		Es muy importante, porque con el análisis financiero se puede evaluar cómo está la empresa, que resultados ha tenido hasta el momento y que podremos hacer en un futuro; es una herramienta muy útil para el gerente y la junta directiva para cualquier toma de decisión.	
	6. ¿Cómo piensa usted que sería el nivel de eficiencia y eficacia económico y financiero de su empresa al tener un modelo de gestión financiera adecuado?		considero que un modelo de gestión financiera es primordial en una empresa puesto que nos ayudará para la toma de decisiones, medir el nivel de riesgo, tener un crecimiento y desarrollo empresarial y por ende	



MATRIZ DE TRIANGULACIÓN DE INFORMACIÓN				
		INFORMANTES		
CATEGORÍA	SUBCATEGORÍA	REPRESENTANTE LEGAL O GERENTE	RESPONSABLE ÁREA CONTABLE Y FINANCIERA	ANÁLISIS
			tener una estabilidad para la empresa.	ayudara a futuro a la toma de decisiones basadas en la teoría y no solo en el conocimiento empírico, haciendo que la empresa pueda medir el riesgo, tener mayor control sobre las actividades que se realizan y le permitirá tener un crecimiento y desarrollo empresarial y por ende tener una estabilidad para la empresa.
	7. ¿En cuánto cree usted que un modelo de gestión financiera sería un aporte al crecimiento económico de su empresa?		Será un gran aporte para SASTCAI, esta herramienta nos ayudará para la toma de decisiones para medir el rendimiento de la empresa y a su vez tomar medidas correctivas necesarias para el buen funcionamiento de la empresa.	
	8. ¿En qué medida cree usted que las herramientas financieras ayudarían a su empresa a ser más competitiva en el mercado?		Nos vemos beneficiados en varios aspectos, uno de ellos es la organización empresarial así podremos tener más control en cada área, el recurso más importante que es el financiero estará más protegido y se podrá obtener más utilidad ya que la empresa podrá estar al nivel de otros centros de acopio de	



MATRIZ DE TRIANGULACIÓN DE INFORMACIÓN				
		INFORMANTES		
CATEGORÍA	SUBCATEGORÍA	REPRESENTANTE LEGAL O GERENTE	RESPONSABLE ÁREA CONTABLE Y FINANCIERA	ANÁLISIS
			Colombia como lo son CAVASA o CORABASTOS.	
	9. ¿Qué tipo de información financiera reporta?		La información financiera que entrego es la recolección de toda la información relacionada con el dinero que ingresa y sale de SASTCAI, esta se presenta a la empresa para que la junta directiva analice la situación financiera mes a mes, informe trimestral y anual. Los documentos que se manejan son: estados de resultados, balance general, declaración de renta, rete fuente	

Fuente: Esta investigación. Año 2021



De acuerdo a la matriz anterior se puede concluir que la empresa SASTCAI reconoce las falencias que ha tenido en anteriores administraciones y como consecuencia a esto, actualmente se tiene mayor control en el área financiera que aunque lo reconoce el gerente, lo hace de manera empírica en base a los conocimientos adquiridos a través de los años con sus negocios independientes, que si bien ha sido de gran apoyo para el fortalecimiento empresarial, SASTCAI aún necesita la implementación de un modelo de gestión como herramienta financiera y que su vez se capacite todo el personal para su óptima aplicación.

Desde el área contable se evidencia que se está realizando el trabajo requerido para su buen funcionamiento, pero hace falta por parte del contador que se realice un plan de trabajo en conjunto con el área administrativa para proyectar estrategias que generen mayor rentabilidad para la empresa.

6.2. DIAGNOSTICAR INFORMACIÓN ADMINISTRATIVA Y CONTABLE A FIN DE EVALUAR LA EMPRESA

El diagnóstico de la empresa SASTCAI para esta investigación inicia con el desarrollo de la matriz de proceso y variables, que nos permite evidenciar de qué manera el proceso administrativo se está llevando a cabo en dicha empresa. Los resultados de la matriz se presentan a continuación.

Tabla 7. Matriz de procesos y variables

PROCESO ADMINISTRATIVO	DIMENSIÓN	EVIDENCIA (SI O NO)	ELEMENTOS DE RECOLECCIÓN DE EVIDENCIA
PLANEACIÓN	Misión	SI	EVIDENCIA DOCUMENTAL
	Visión	SI	EVIDENCIA DOCUMENTAL
	Objetivos corporativos	SI	EVIDENCIA DOCUMENTAL
	Procesos	NO	
	Políticas	SI	EVIDENCIA DOCUMENTAL
	Procedimientos	NO	
	Programas	NO	
	Estrategias/Tácticas	NO	



PROCESO ADMINISTRATIVO	DIMENSIÓN	EVIDENCIA (SI O NO)	ELEMENTOS DE RECOLECCIÓN DE EVIDENCIA
DIRECCIÓN	Liderazgo	SI	GERENTE
	Comunicación	SI	GERENTE
	Motivación	NO	
	Grupos y equipos de trabajo	SI	GERENTE
	Manejo de conflictos	NO	
	Tecnologías de la información	NO	
	Toma de decisiones	SI	JUNTA DIRECTIVA Y ASAMBLEA GENERAL
	Creatividad e innovación	NO	
ORGANIZACIÓN	Estructura organizacional	NO	
	División y distribución de funciones	SI	
	Cultura organizacional	NO	
	Recursos humanos	NO	
	Cambio organizacional	NO	
	Estudios administrativos	NO	
CONTROL	Naturaleza	NO	
	Sistemas	NO	
	Niveles	NO	



PROCESO ADMINISTRATIVO	DIMENSIÓN	EVIDENCIA (SI O NO)	ELEMENTOS DE RECOLECCIÓN DE EVIDENCIA
	Procesos	NO	
	Áreas de aplicación	NO	
	Herramientas	NO	
	Calidad	NO	
ELEMENTOS ESPECÍFICOS	Coordinación	NO	
	Asesoría interna	NO	
	Asesoría externa	SI	ASESORÍA JURIDICA
	Conocimiento del negocio	SI	GERENCIA
	Proyectos de mejoramiento	NO	
	Relación con proveedores	NO	

Fuente: Esta investigación. Año 2021.

Teniendo en cuenta la matriz de procesos y variables se puede inferir lo siguiente con relación al proceso administrativo que se evidencia en la empresa SASTCAI:

En cuanto al proceso de Planeación la empresa SASTCAI cuenta con los pilares de la organización como son la misión, visión, políticas y objetivos corporativos; por tal razón se entiende que la empresa tiene establecido sus funciones, aunque SASTCAI carece de manuales de procesos y funciones de manera formal, lo que impide que los trabajadores de la entidad puedan tener establecidas sus funciones específicas por lo cual esto recae en el desempeño de la empresa haciendo que muchas funciones no se ejecuten de la manera correcta o que se repitan procesos innecesarios.

Continuando con el proceso de Dirección de la empresa SASTCAI, se evidencia gran liderazgo por parte del gerente y que la comunicación entre directivos y colaboradores es muy fluida, a pesar de no contar con un área de recursos humanos dedicada para el manejo del personal, toda la responsabilidad recae sobre el gerente que cumple diversas funciones como se afirma en el primer proceso



SASTCAI necesita implementar en sus trabajadores funciones que determinen los procesos y procedimientos específicos para cada cargo, generando mayor confianza, motivación y como resultado un mejor manejo de conflictos generados.

En el caso de la toma de decisiones se realizan desde la junta directiva y la asamblea general pero siempre con el acompañamiento del gerente.

Con relación al proceso de organización empresarial se puede manifestar que SASTCAI, no cuenta con un área de recursos humanos que pueda liderar procesos que relacionen directamente al personal de la empresa no solo en especificar las funciones de cada cargo sino que a su vez gerente una cultura organizacional, más aún con la implementación de la herramienta de gestión financiera que propone un cambio en SASTCAI lo cual conlleva a que la empresa ofrecerá mayores servicios de tal forma que cada trabajador debe conocer el proceso que la empresa está implementando actualmente.

En lo referente al control, la empresa SASTCAI carece de todos los factores que ayudan a llevar el control de la empresa como resultado a un mal manejo administrativo por cual se recomienda la creación de manuales de procesos y procedimientos que ayudará a la organización haciéndola más eficaz en todas las áreas.

6.2.1 Evaluación de la Empresa SASTCAI. A fin de evaluar la empresa SASTCAI a continuación se presentan las matrices que permitieron conocer la situación administrativa, contable y financiera de la empresa.

6.2.1.1 GESI o PETS. Se utilizó este indicador con el fin de evaluar la eficiencia empresarial, indicando principalmente factores externos del entorno de la empresa, comparando algunos factores internos dentro de las aspectos políticos o gubernamentales, económicos, tecnológicos e informativos y los sociales.



Tabla 8. Matriz PETS O GESI de la empresa SASTCAI

ANÁLISIS PETS O GESI			
Factores Gubernamentales Políticos	Factores Económicos	Factores Informáticos	Factores Sociales
<p>La empresa se encuentra regulada por el Código de Comercio. Que cumple con los siguientes factores como:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cuenta con Registro Único Tributario (RUT), • Matrícula mercantil ante Cámara de Comercio • Responsable de IVA • Se acoge al marco legal contable que rige el País <p>Riesgo</p> <p>La empresa presenta un riesgo político, que se puede definir como el riesgo de una pérdida estratégica, financiera por la informalidad en que llevan el proceso contable y administrativo, el cual incide de alguna manera en su rentabilidad y muy posiblemente en un negocio en marcha a futuro</p>	<p>La empresa desde que se dio inicio de la Pandemia por causa de la Covid-19, y con escenarios de aislamientos se vio afectada económicamente, reduciendo la carga laboral, ingresos y utilidad, así mismo el flujo de efectivo, afectando de alguna manera la rentabilidad de la empresa, en ese orden de ideas se puede resumir la afectación que se presenta en:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Desempleo • Escasez de insumos • Generación de mayores gastos • Retraso en el cobro de cartera <p>Riesgo</p> <p>A lo anterior el riesgo que se detectó fue la vulnerabilidad por estas fuerzas externas que influyó desde el proceso de compra, precios en los productos agrícolas por parte de los comerciantes y usuarios</p>	<p>La empresa cuenta los siguientes servicios informáticos para el buen funcionamiento de la empresa entre ellos esta:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Asesoramiento: existe un profesional en el área contable con un soporte informático. 2. SIPSA. 3. SISTEMA ENTRADA DE VEHÍCULOS 	<p>Las personas (clientes) a raíz de la Pandemia a la hora de consumir el producto modifico el hábito de compra y consumo. Las condiciones económicas no logro crecer como se esperaba La misma sociedad y los conflictos sociales que se generó la empresa no logro realizar inversiones por la sencilla razón de menor inversión, menor renta, menor consumo y menor facturación. QUIEBRA 2019 ad Riesgo desconfianza en los usuarios credibilidad.</p>

Fuente: Esta investigación. Año 2021



6.2.1.2 MEFI

Tabla 9. Matriz MEFI SASTCAI

SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA TRABAJADORES DE LA CENTRAL DE ACOPIO Y ABASTOS PRODUCTOS AGRICOLAS S.A.S. "SASTCAI"			
MATRIZ MEFI			
FACTORES CLAVES INTERNOS	PESO	CALIFICACIÓN	RESULTADO PONDERADO
FORTALEZAS			
Ubicación estratégica	0.15	4	0.6
Equipo de trabajo organizado	0.1	4	0.4
Entorno laboral favorable	0.09	4	0.36
Productos creativos	0.1	3	0.3
Facilidad de pago	0.09	3	0.27
DEBILIDADES			
Falta de tecnificación en los procesos	0.15	2	0.3
Falta de capacitación	0.09	1	0.09
Falta de mecanismos para publicidad	0.05	2	0.1
Inadecuados canales de comunicación	0.09	2	0.18
Inadecuada infraestructura	0.09	1	0.09
TOTAL	1		2.69

Fuente: Esta investigación. Año 2021

Tabla 10. Calificación

CALIFICACIÓN:	
FORTALEZA MENOR	3
FORTALEZA MAYOR	4
DEBILIDAD MAYOR	1
DEBILIDAD MENOR	2

Fuente: Esta investigación. Año 2021

De acuerdo al resultado obtenido en el análisis de la matriz MEFI, se puede determinar que la empresa "SASTCAI" se encuentra en un nivel favorable puesto que sus principales fortalezas predominan sobre las debilidades, llevando a la empresa a un mejoramiento continuo lo cual permitirá que las debilidades que existen en el momento se puedan contrarrestar progresivamente, sin embargo, se debe buscar las estrategias adecuadas para eliminar los puntos débiles y convertirlos en aspectos positivos para el crecimiento de la empresa, teniendo en cuenta que las debilidades que se presentan actualmente están generando un impacto negativo lo cual no le permite que la empresa pueda avanzar, se resalta que las estrategias establecidas en este proyecto ayudaran que SASTCAI obtenga una mejor estabilidad comercial y posicionamiento de la misma.



MEFE

Tabla 11. Matriz MEFE SASTCAI

SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA TRABAJADORES DE LA CENTRAL DE ACOPIO Y ABASTOS PRODUCTOS AGRICOLAS S.A.S. "SASTCAI"			
MATRIZ MEFE			
FACTORES CLAVES EXTERNOS	PESO	CALIFICACIÓN	RESULTADO PONDERADO
OPORTUNIDADES			
Es la única empresa que presta el servicio	0.3	4	1.2
Alta demanda de productos agrícolas	0.1	4	0.4
Alta producción y diversificación de productos agrícolas	0.08	4	0.32
Capacidad de crecimiento acelerado por la calidad de sus servicios y proveedores	0.03	3	0.09
Apoyo constante por parte de los asociados que pertenecen a SASTCAI	0.1	4	0.4
AMENAZAS			
Tecnología avanzada que manejan otras empresas	0.08	2	0.16
Falta de alianzas comerciales	0.08	2	0.16
Problemas de orden público que afecten la distribución de los productos	0.06	2	0.12
Variación constante de los precios en los productos	0.04	1	0.04
No contar con apoyo e inversión de la administración municipal	0.06	2	0.12
Problemas de clima que afecten repentinamente los precios	0.07	2	0.14
TOTAL	1		2.43

Fuente: Esta investigación. Año 2021

De acuerdo al resultado obtenido en el análisis de la matriz MEFE, se puede determinar que la empresa "SASTCAI" se encuentra en un nivel favorable puesto



que las oportunidades sobre salen antes las amenazas, haciendo que la empresa pueda contar con una mejor perspectiva empresarial en la región donde desarrolla su actividad principal, siendo esta la única empresa que presta este servicio y la gran demanda de productos agrícolas que produce la región son grandes oportunidades para que la empresa SASTCAI pueda posicionarse.

Si bien las amenazas son constantes se puede afirmar que la empresa puede superar estas adversidades teniendo en cuenta las estrategias que se presentan en esta investigación a favor del mejoramiento continuo a fin de llevar a la empresa a un posicionamiento empresarial.

6.2.1.3 DOFA. En el desarrollo de esta matriz se hace el análisis de la situación actual de la empresa SASTCAI, lo cual facilita la comparación de las amenazas y oportunidades externas y las fortalezas y debilidades internas de la empresa; esta matriz se realiza en base a las encuestas realizadas en las áreas administrativa y financiera de dicha organización permitiendo conocer su estado actual en el contexto donde desarrolla sus actividades. Los resultados de esta matriz se tendrán en cuenta en el diseño de algunas estrategias de mejoramiento continuo que irán de ligadas a la herramienta de gestión financiera planteada en esta investigación.

Tabla 12. Matriz DOFA de la empresa SASTCAI

EMPRESA SASTCAI		
MATRIZ FODA	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
	O1 Es la única empresa que presta este servicio	A1 Tecnología avanzada que manejan otras empresas
	O2 Alta demanda de productos agrícolas	A2 Falta de alianzas comerciales
	O3 Alta producción y diversificación de productos agrícolas	A3 Problemas de orden público que afecten la distribución de los productos (Paros y bloqueos de vías)
	O4 Capacidad de crecimiento acelerado por la calidad de sus servicios y proveedores.	A4 Variación constante de los precios en los productos
	O5 Apoyo constante por parte de los asociados que pertenecen a SASTCAI	A5 No contar con apoyo e inversión de la administración municipal



FORTALEZAS	ESTRATEGIAS FO MAXI-MAXI	ESTRATEGIAS FA MAXI- MINI
		A6 Problemas de clima que afecten repentinamente los precios
<p>F1 Trayectoria desde hace más de 5 años en el sector</p> <p>F2 Reconocen a la empresa como una alianza para la cadena productiva</p> <p>F3 Está constituido bajo todos los parámetros de formalidad</p> <p>F4 Disponibilidad al cambio a favor del mejoramiento continuo y posicionamiento de la empresa.</p>	<p>F1 - F2 - O1 En vista que la empresa cuenta con un reconocimiento en el sector por más de cinco años en el mercado, se propone brindar más servicios para el usuario, como una báscula, lavadero de vehículos y la construcción de más bodegas; buscando un mayor beneficio brindando más servicios en un solo lugar, ya que es la única empresa que presta el servicio de almacenamiento de productos agrícolas en Ipiales.</p> <p>F3 - O5 Se recomienda continuar con el trabajo en equipo y el buen ambiente laboral ayudando a la solución de problemas dentro y fuera de las instalaciones en compañía de los asociados que pertenecen a SASTCAI</p> <p>F5 - O2 - O3 Se evidencia alta demanda y oferta de productos agrícolas en el sector asimismo de la disponibilidad al cambio y mejoramiento continuo de la empresa de manera que se sugiere la implementación de</p>	<p>F1 - F2 - A2 - A5 Con base a la trayectoria que tiene la empresa y su reconocimiento se recomienda realizar alianzas estratégicas con diferentes empresas como almacenes de cadena y apoyo de la administración municipal con el objetivo de potencializar el mercado y obtener beneficios para los usuarios de la central de acopio.</p> <p>F3- F5 - A1 - A6 La empresa tiene la disponibilidad al cambio y está en busca del posicionamiento de la empresa, se recomienda implementar nuevas tecnologías iniciando con el manejo y actualización de la información en la plataforma SIPSA (Sistema de Información de Precios), herramientas que serán de gran ayuda para los usuarios de la central de acopio y de igual forma a nivel nacional, y sea ahí donde se puedan evidenciar los precios de los productos agrícolas.</p> <p>F4 - A3 - A4 - A5 SASTCAI está constituido bajo todos parámetros legales es por eso que se garantizan los derechos que tienen los</p>



	nuevos servicios y la diversificación de productos dentro de la central de acopio. F4 - O4 SASTCAI está constituido bajo todos los parámetros de formalidad de modo que debe garantizar a sus usuarios un servicio de calidad	usuarios con seguridad de su mercancía, precios justos es por eso que se recomienda hacer acercamiento con la Administración Municipal y el Gobierno Nacional ya que en los eventos de desorden público en las vías nacionales y en los cambios de clima como sequías o lluvias se puedan buscar beneficios para los usuarios, comerciantes y productores.
DEBILIDADES	ESTRATEGIAS DO	ESTRATEGIAS DA
	MINI-MAXI	MIMI-MINI
D1 Oferta de servicios limitados.	D1 - D6 - O1 - O2 - O3 Actualmente SASTCAI ofrece servicios limitados y al ser la única empresa en Ipiales que presta este servicio se sugiere ampliar el mercado y la oferta con variedad de productos, aprovechando la alta demanda y oferta que existe en la región.	D1 - D5 - A2 - A5 SASTCAI necesita crear estrategias comerciales para posicionar la empresa a nivel regional, se recomienda que a partir de campañas de publicidad se hagan alianzas comerciales y se tenga el respaldo de la administración municipal.
D2 Falta de conocimiento administrativo y gerencial.	D1 - D2 - D3 - O4 La carencia de diferentes herramientas administrativas y financieras ha hecho que la empresa tenga un manejo inadecuado en los últimos años, por consiguiente, se recomienda implementar las diferentes herramientas que se indican en esta investigación, garantizando el crecimiento empresarial.	D1 - D2 - D3 - A1 Se recomienda a la empresa que se implemente una herramienta de gestión financiera, se creen manuales de funciones y procedimientos y se realicen capacitaciones entorno al manejo administrativo de la empresa, esto hará que SASTCAI esté en la vanguardia de otras empresas a nivel nacional.
D3 Carencia de manuales de funcionamiento y funciones.		
D4 Ausencia de una herramienta de gestión financiera.		
D5 No tienen un manejo de medios de comunicación.		
D6 Poca experiencia para los cambios que presenta el sector.		



	D5 - O5 Se debe crear una estrategia de publicidad ya sea por redes sociales o emisoras radiales a fin de dar a conocer la empresa y que no solo sea por la voz a voz de los asociados que pertenecen a SASTCAI.	diferentes situaciones que se presentan ante el clima o desorden público de tal forma que SASTCAI pueda representar apoyo para los usuarios de la Central de Acopio.
--	---	--

Fuente: Esta investigación. Año 2021

Después de evaluar los riesgos internos y externos y a su vez las ventajas en ambos entornos de la empresa SASTCAI, se puede evidenciar que las principales amenazas que tendrá la organización en los próximos años son: la aparición de nuevos competidores y la exigencia de los clientes impulsados por la necesidad de más servicios en el mismo lugar, lo que llevara a sus actuales usuarios y clientes busquen nuevas alternativas por tal razón la empresa SASTCAI debe iniciar un proceso de sostificación interna y existen acciones para proyectar de mejor forma los servicios prestados a sus clientes teniendo en cuenta la razón de la existencia de la empresa enfocada en demostrar una eficiente administración de los recursos, es necesario resaltar que existe una necesidad de direccionar su estrategia a acciones prospectivas que hagan de la empresa un servicio integral, a través de la formación constante del sus clientes (gremios, asociaciones, usuarios de transporte) creación de nuevos servicios enfocados en la innovación para los gremios mejoras de infraestructura etc.

Justificado en que las empresas cuentan con grandes ventajas en el mercado, al ser la única empresa que ofrece ese servicio, impulsar la empresa con un direccionamiento estratégico se convierte en unos de los retos más relevantes de la investigación a través del mejoramiento continuo que le dé un posicionamiento y reconocimiento eficaz en el mercado.

6.2.1.4 Cinco fuerzas de Porter. Uno de los factores clave para mejorar la competitividad de la central de acopio de Ipiales, es aumentar la oferta de productos agrícolas de tal forma que los clientes tengan mayores opciones a medida que le permita aumentar los usuarios e influya de manera directa en el aumento del ingreso de vehículos y mayor rentabilidad con el arriendo de bodegas.

Partiendo del diagnóstico realizado y dada la necesidad de la Central de Acopio de posicionarse como la mayor central de acopio del Departamento de Nariño, citaremos la teoría de las cinco fuerzas de Michael Porter, que llevará a la identificación de sus puntos críticos y a su vez diseñar una estrategia para consolidar la Central de Acopio de Ipiales que está a cargo de la empresa SASTCAI, como la Central mayorista de productos agrícolas más competitiva en la región.



Tabla 13. Matriz cinco fuerzas de Porter en la empresa SASTCAI

1 AMENAZA DE ENTRADA DE NUEVOS COMPETIDORES	2 RIVALIDAD ENTRE LOS COMPETIDORES	3 PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS PROVEEDORES	4 PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS COMPRADORES (clientes)	5 AMENAZA DE INGRESOS DE PRODUCTOS
<p>La amenaza de nuevos competidores es amplia ya sea para la administración de la Central de Acopio como para la creación de una nueva central de mayorista; cabe destacar que cualesquiera de los casos mencionados son muy atractivos sobre todo porque el mercado tiene la necesidad de ofertar mayor variedad de productos agrícolas que se producen en nuestra región, actualmente se comercializan papa, arveja y naranja y en comparación con</p>	<p>La rivalidad entre las empresas, se compone a partir de todos los factores que integran las 5 fuerzas, por lo cual esta se ve directamente afectada e involucrada por las diferentes acciones estratégicas que toma la empresa a nivel interno para crear ventajas competitivas y propuestas de valor que conlleven a obtener una competitividad atractiva hacia el usuario. A diferencia de otras empresas SASTCAI, no cuenta con competencia directa</p>	<p>El poder de negociación de los proveedores en relación con la organización que se esté tratando, se asume en términos de niveles de dependencia creados por la empresa hacia el proveedor, lo que indica que, a mayor necesidad de productos o servicios específicos de determinado proveedor, mayor será su poder de negociación. Actualmente SASTCAI no cuenta con proveedores de algún producto o</p>	<p>Este factor repercute directamente en la rentabilidad de la empresa dependiendo del poder de negociación con el que los clientes cuentan, resaltando que un poder de negociación elevado por parte del cliente, resulta no ser tan beneficioso a nivel del riesgo en el que estaría inmerso la empresa. Lo anterior está determinado por el tamaño del poder de negociación a nivel de la concentración de la competencia directamente relacionada con la</p>	<p>Este factor es de especial cuidado una vez se empieza a evidenciar dentro del sector competitivo, dado que esta es una de las restringidas vías para acceder al cliente de manera directa y eficaz a través de diferentes iniciativas que son mayormente materializadas en ofrecimiento de precios más bajos, los cuales definen en gran magnitud la dimensión o el poder de</p>



1 AMENAZA DE ENTRADA DE NUEVOS COMPETIDORES	2 RIVALIDAD ENTRE LOS COMPETIDORES	3 PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS PROVEEDORES	4 PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS COMPRADORES (clientes)	5 AMENAZA DE INGRESOS DE PRODUCTOS
<p>otras centrales de acopio, son mínimas las opciones que tienen los usuarios, como consecuencia SASTCAI deberá evaluar la gran demanda de productos que hay en el mercado y no solo enfatice su mercado en los tres productos que se ofrecen actualmente. Ahora bien, la amenaza de otra empresa administradora es constante ya que la única garantía de permanencia es el contrato de arrendamiento a término fijo a un año,</p>	<p>en el municipio de Ipiales y tampoco en la ex provincia de Obando, concerniente a esto, el mercado mayorista El Potrerillo ubicado en la ciudad de Pasto es la única empresa que puede representar rivalidad para SASTCAI, es por eso que se determinó que algunos de los factores que integran la rivalidad entre las empresas son:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Amenaza de competidores - Diversificación de productos - Poder de negociación de los clientes 	<p>servicio con el que se pueda realizar alguna negociación, con excepción del contrato de arrendamiento que anualmente se debe negociar para continuar con la administración de la Central de Acopio. A pesar que en el momento de ejecutar la negociación con Corponariño, propietarios de las instalaciones de la Central de Acopio de Ipiales, son pocas las opciones que se pueden gestionar, la Junta Directiva en cabeza del gerente de SASTCAI han</p>	<p>concentración de clientes existentes en el mercado. En vista que sus clientes son los agricultores que ingresan los productos agrícolas y los comerciantes mayoristas que tienen bodegas dentro de la central de acopio y su vez que compran y venden los productos dentro y fuera de la central de acopio, se les otorga de manera inmediata a los clientes un poder de negociación elevado, una vez exista en el entorno diversidad de productos y con gran variedad de costos,</p>	<p>negociación de cierta parte hacia la otra, por lo que a mayor existencia de productos sustitutos, mayor será el poder de negociación del cliente. Siendo así se establece que la amenaza para SASTCAI se centra en la creación de un nuevo centro de acopio o mercado mayorista en los cuales puedan ofrecer precios más bajos con referencia a entradas de vehículos y</p>



1 AMENAZA DE ENTRADA DE NUEVOS COMPETIDORES	2 RIVALIDAD ENTRE LOS COMPETIDORES	3 PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS PROVEEDORES	4 PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS COMPRADORES (clientes)	5 AMENAZA DE INGRESOS DE PRODUCTOS
<p>es por eso que SASTCAI tiene en cuenta que cada año entra en competencia con otros ofertantes para la otorgación de dicho contrato, es decir que la empresa debe considerar realizar estrategias de mejoramiento continuo con el objetivo de ser más competitivo y ofrecer mejores garantías para sus usuarios y a su vez generar confiabilidad y estabilidad con los arrendatarios del predio y gestionar contratos de mayor tiempo.</p>	<p>- Mercado más competitivo Según esta teoría, de acuerdo con la aplicación de cada uno de los anteriores factores en cada una de las empresas determinan el nivel de rivalidad dentro del entorno competitivo, dicha rivalidad entre competidores también se destaca por hacer el mercado mucho más competitivo, por consiguiente, se determina que SASTCAI, tiene varias ventajas en el sector, que lo hace más competitivo por su ubicación estratégica y al implementar</p>	<p>determinado que se rigen a las exigencias que imponga Corponariño para la ejecución del contrato de arrendamiento, teniendo en cuenta que el incremento anual está determinado por el incremento del IPC (índice de precios al consumidor); no obstante se rigen a otras exigencias y compromisos de ambas partes.</p>	<p>relativamente más bajos, sobre los cuales la competencia puede basar su estrategia. Dado lo anterior se le otorgara mayor ventaja de la empresa con el cliente a través de su poder de negociación, como resultado de ofrecer al cliente gran variedad de productos agrícolas, que ellos cuenten con ventajas competitivas robustas y fácilmente perceptibles hacia los diferentes actores de la cadena productiva.</p>	<p>arriendo de bodegas; por último, se determina establecer nuevas estrategias de mejoramiento continuo en todas las áreas, a fin de prestar un mejor servicio y experiencia al usuario de la central de acopio y que en el momento de elegir a SASTCAI no sea por precios bajos y que al contrario sea por mejores atención, experiencia y servicio.</p>



1 AMENAZA DE ENTRADA DE NUEVOS COMPETIDORES	2 RIVALIDAD ENTRE LOS COMPETIDORES	3 PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS PROVEEDORES	4 PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS COMPRADORES (clientes)	5 AMENAZA DE INGRESOS DE PRODUCTOS
	diferente estrategias para ofertar diferentes productos agrícolas hará que la captación de clientes y usuarios en la central de acopio sea cada vez mayor.			

Fuente: Esta investigación. Año 2021

PROHIBIDA



Con base a la matriz realizada se puede concluir que la empresa reconoce sus fortalezas y debilidades, teniendo en cuenta los 5 factores que influyen directamente a SASTCAI dentro de sus amenazas existe el riesgo con la competencia que pueden ser nuevos administradores para la central de acopio que lo convierte en una amenaza constante si no se tiene, establecido estrategias, modelos y programas, administrativos de reorganización que le den un buen funcionamiento de la empresa de manera precisa establecida y medida por indicadores que demuestre la gestión, un riesgo notorio para la empresa tan relevante, pero controlable es la creación de un nuevo centro mayorista en el municipio de Ipiales, aunque es una amenaza constante no sería tan relevante si se tiene establecidos las estrategias de acción enfocadas en el buen manejo y fortalecimiento de la empresas a través de la multiplicidad de estrategias por establecer entre ellas una buen plan estratégico que a futuro consolide la organización por el buen nombre y trayectoria en el mercado.

Como principal fortaleza SASTCAI se convierte en la empresa representante del bodegaje de productos agrícolas de la región convirtiéndola en la despensa de alimentos para el territorio colombiano, con el servicio de almacenamiento masivo para productos agrícolas, resaltando su naturaleza de su existencia en la distribución de productos agrícolas y representante de las comunidades rurales e indígenas de nuestra territorio en la oferta de producción que se marca en nuestra región generando mayor rentabilidad para la empresa y posicionándose a nivel nacional.

6.2.1.5 Aplicación de la técnica de análisis del negocio en la empresa SASTCAI. Bajo esta matriz se logra identificar los factores propios de la empresa SASTCAI S.A.S que está relacionada con el DOFA, PORTER, Y PETS, como lo demuestra la tabla 12.



Tabla 14. Factores propios de la empresa

MISIÓN	OBJETIVOS A CORTO PLAZO	OBJETIVOS A LARGO PLAZO	
<p>Sociedad por Acciones Simplificada Trabajadores de la Central de Acopio y Abastos de Productos Agrícolas S.A.S es una organización inteligente que facilita y administra espacios para la comercialización y almacenamiento de productos agrícolas, parqueadero y otros servicios complementarios; a través del liderazgo de los gremios, el trabajo en equipo y visión empresarial, con un equipo de personas comprometidas que prestan una atención eficiente, eficaz y oportuna a comerciantes, agricultores y demás usuarios.</p>	<p>NO APLICA</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Comprar instalaciones de la central de acopio a CORPONARIÑO. 	
IDENTIFICACIÓN DE RIESGOS	PROVEEDORES DE FINANCIAMIENTO	PROCESOS BÁSICOS	CLIENTES
<ul style="list-style-type: none"> ● Oferta de servicios limitados ● Falta de conocimiento administrativo y gerencial ● Carencia de manuales de funcionamiento y funciones ● Ausencia de una herramienta de gestión financiera 	<p>NO APLICA</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Arrendamientos de bodegas. ● Entrada de vehículos 	<ul style="list-style-type: none"> ● Comerciantes ● productores ● transportadores



<ul style="list-style-type: none"> • Falta de alianzas comerciales • Problemas de orden público que afecten la distribución de los productos (Paros y bloqueos de vías) 			
	OTROS PROVEEDORES	SERVICIOS BÁSICOS	
	Corponariño	<ul style="list-style-type: none"> • Atención al cliente • Supervisión del cumplimiento del orden público dentro de las instalaciones. • Vigilancia de bodegas y mercancía dentro de las instalaciones. 	
	PROCESO DE RESPALDO		
	<ul style="list-style-type: none"> • Administración • Contabilidad • Vigilancia • Bodegaje • Asesoría jurídica 		

Fuente: Esta investigación. Año 2021



6.2.1.6 Estructura de posición financiera. Teniendo en cuenta la información verificada con los estados financieros de la empresa SASTCAI, se evidencia que la empresa se encuentra en el 2 ya que presenta rentabilidad y liquidez de manera positiva.

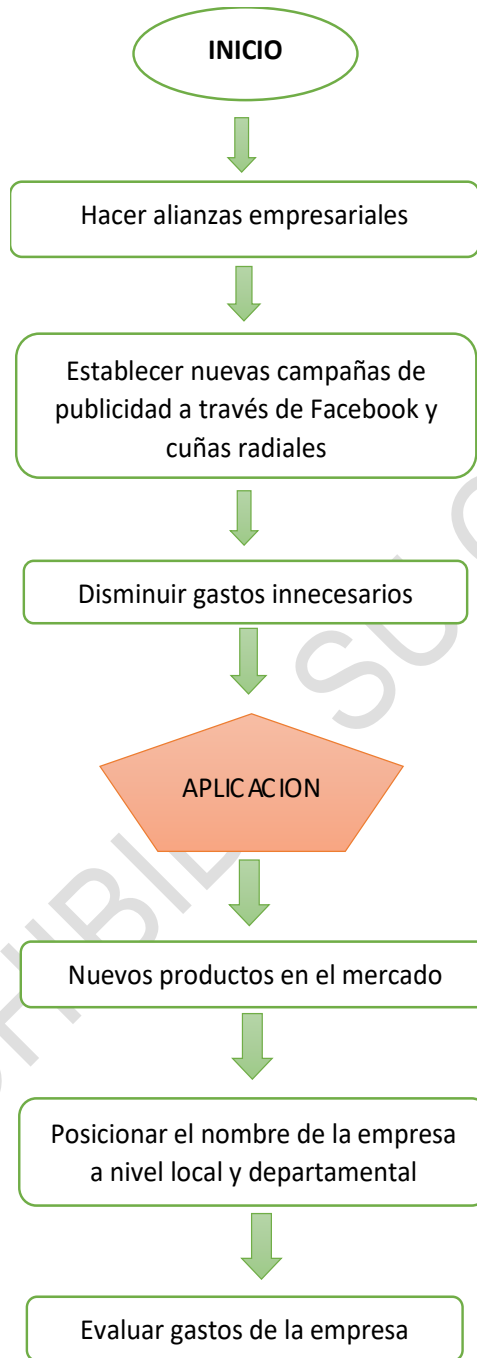
En materia de rentabilidad la empresa ha generado gran utilidad en lo referente al año 2020, es decir que sus ingresos han sido mayores que sus gastos, de tal forma que en comparación con el año 2019 que se ubicaba en el cuadrante 3 la empresa estaba en pérdida y no generaba rentabilidad, actualmente se evidencia que hay mayor control sobre el área financiera por lo cual las utilidades han aumentado.

6.3 IDENTIFICACIÓN DEL PROCESO DE ANÁLISIS ESTRATÉGICO QUE PERMITA CONOCER EL DESEMPEÑO ACTUAL DE LA EMPRESA EN TÉRMINOS DE EFICIENCIA Y EFECTIVIDAD

6.3.1 Estrategias de rentabilidad (flujo procesos). Para llevar a cabo el desarrollo de este objetivo se realizó un flujo de proceso que permitió, identificar la ruta del análisis estratégico de desempeño actual de la empresa SASTCAI tal como se demuestra en la siguiente figura



Figura 18. Estrategia para Aumentar la Utilidad

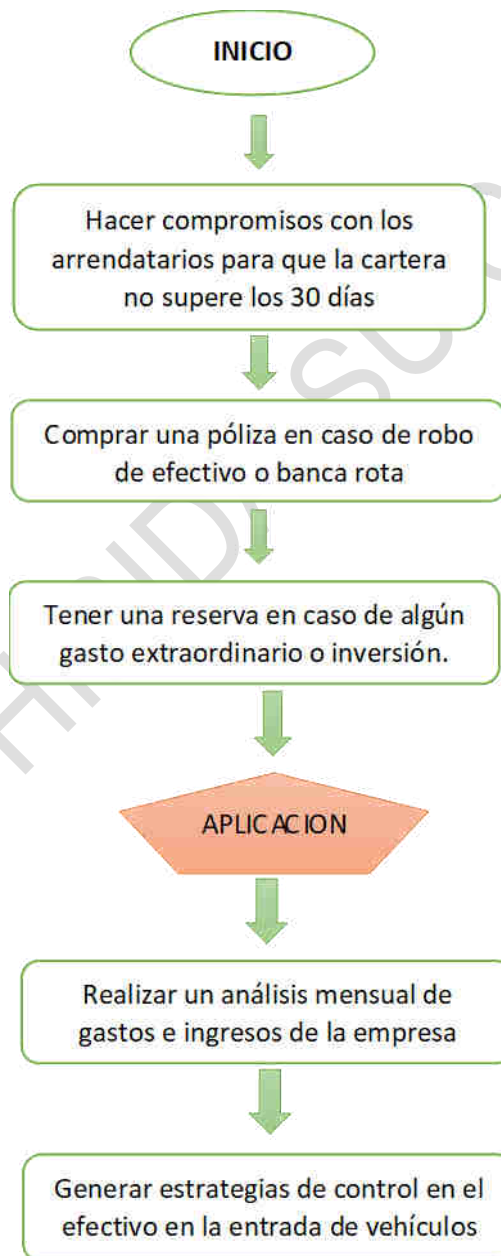


Fuente: esta investigación. Año 2021

Con respecto a la estrategia para aumentar la utilidad de la empresa se debe enfocar en reestructurar sus necesidades y brindar más soluciones a los usuarios que compran sus productos en la central de Acopio, gestionando alianzas empresariales y poder brindar mayores servicios de igual forma se debe plantear

una estrategia de publicidad para dar a conocer la empresa ya que hasta el momento no tiene ningún canal de comunicación por tal razón a nivel local se desconoce sus servicios en la región, se sugiere iniciar con la creación de una fan page en Facebook y realizar cuñas radiales con cobertura de toda la ex provincia de Obando informando los productos que se comercializan y los beneficios que puede adquirir tanto que el productor al llevar sus productos a la central de acopio como del comerciante al conseguir un buen producto y con excelente precio.

Figura 19. Estrategia de administracion del efectivo

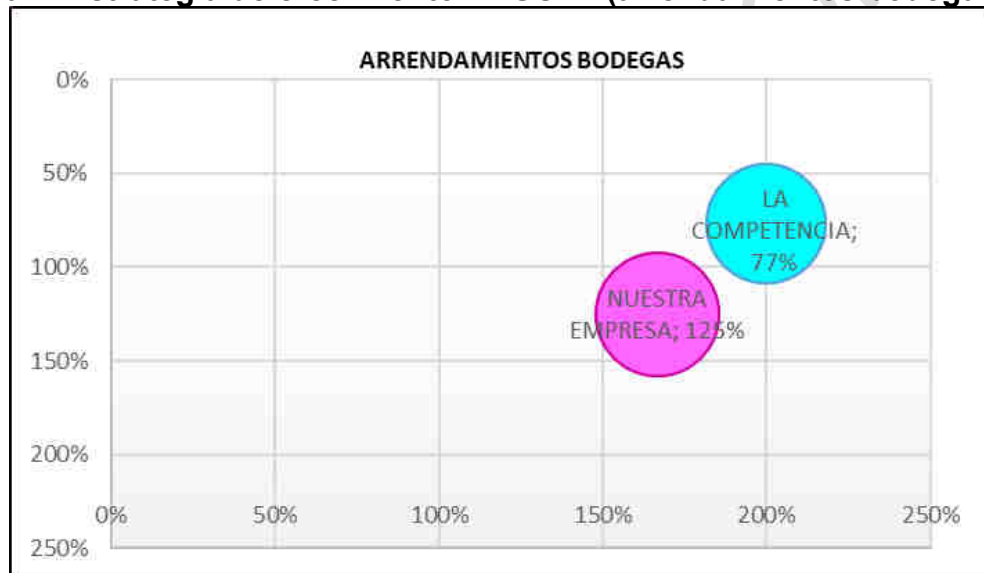


Fuente: esta investigación. Año 2021

Con respecto a la estrategia de administración del efectivo se establece que la empresa debe priorizar un compromiso con los arrendatarios de las bodegas y locales haciendo que su cartera no supere los 30 días; en cuanto a la póliza de seguro se sugiere que se debe contemplar en contra de robo y bancarrota, episodios que ya ha pasado en anteriores administraciones, y contar con una reserva no solo para gastos extraordinarios sino también para inversiones futuras, de igual importancia se debe plantear un mecanismo para el control permanente de efectivo en la entrada de vehículos, con un sistema confiable y efectivo.

6.3.2 Estrategia de crecimiento ANSOFF. SASTCAI es una empresa la cual tiene dos ingresos los cuales son arrendamientos y entrada de vehículos, a continuación, se presenta dos graficas respectivamente.

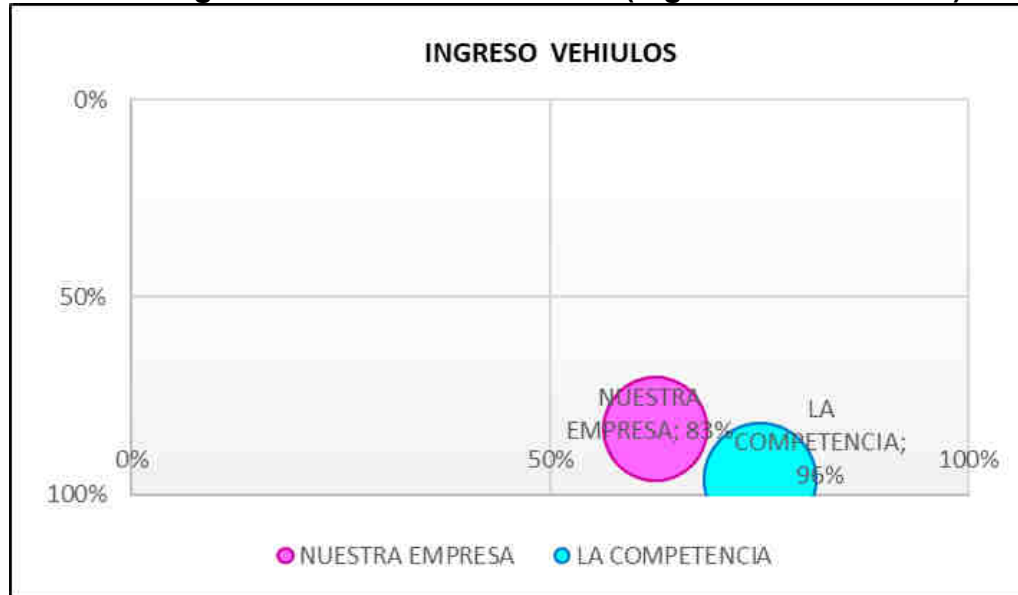
Gráfica 1. Estrategia de crecimiento ANSOFF (arrendamientos bodegas)



Fuente: esta investigación. Año 2021

Esta situación se genera en cuanto al sector inmobiliario con productos de mercados conocidos se encuentra en el desarrollo de nuevos mercados para este sector inmobiliario la estrategia es mantener los mercados y clientes actuales y atraer nuevos clientes con la proyección de ampliación de más bodegas que permitan generar mayores ingresos a la empresa SATSCAI y a la vez explorar nuevos mercados con más productos y servicios, a pesar de ser el sector inmobiliario un mercado desconocido para SATSCAI, se encuentra muy sólida su posición en el mercado y se refleja la incursión hacia nuevos mercados.

Gráfica 2. Estrategia de crecimiento ANSOFF (ingreso de vehículos)



Fuente: esta investigación. Año 2021

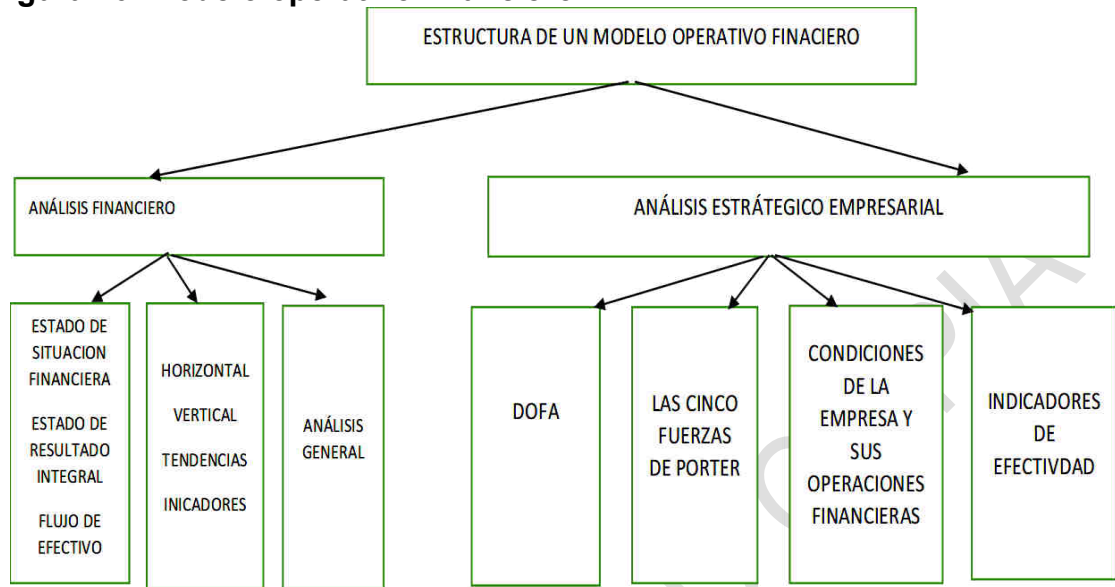
Esta situación se genera en cuanto al sector rodamiento y parqueo la empresa SATSCAI se encuentra en etapa de diversificación explorando con productos o servicios desconocidos en incursión de mercados desconocidos, la estrategia es mantener los clientes actuales y atraer nuevos clientes se encuentra ya en una etapa de diversificación con la actividad de rodamiento y parqueo, se debe estimar la capacidad de ingreso de vehículos para diversificar el servicio que genere mayor fuerte de ingreso, establecer estudio de tarifas acordes a los tiempos de permanencia de los vehículos en la empresa.

6.4. MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA PARA LA EMPRESA SASTCAI

6.4.1 Modelo de gestión operativo. Para el desarrollo de la propuesta es importante realizar un buen diagnóstico empresarial que permita diseñar el modelo de gestión financiera para la empresa SASTCAI.

Por lo tanto, el trabajo se enmarco en la importancia de la gestión financiera como herramienta gerencial para la empresa. Se formula y se desarrolla el planteamiento con un enfoque integral que conlleve a mejora la tomas decisiones. El objetivo es que a través de este modelo como lo demuestra a figura xxx Modelo de gestión financiera, logre el empresario hacer de su empresa su manejo con eficiencia y eficacia. El modelo plantea el desarrollo en dos fases que son análisis estratégico empresarial como un primer lugar y segundo el análisis financiero.

Figura 20. Modelo operativo financiero



Fuente: esta investigación. Año 2021

PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN



6.4.2 Estados Financieros SASTCAI

SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA TRABAJADORES DE LA CENTRAL DE ACOPIO Y ABASTOS DE PRODUCTOS AGRICOLAS S.A.S "SASTCAI"
 NIT 900812714 - 1
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
 A Diciembre 31 de los Años:

ACTIVOS	2020	2019	Variación	%
ACTIVO CORRIENTE				
EFFECTIVO	102.418.637	31.201.654	71.216.983	228,25%
CAJA	87.146.132	16.778.705		
BANCOS	15.272.505	14.422.949		
DEUDORES COMERCIALES Y OTRAS CUENTAS POR COBRAR	2.736.000	96.177.155	(93.441.155)	-97,16%
ANTICIPOS Y AVANCES	2.736.000	89.736.000		
ANTICIPO DE IMPUESTOS	0	6.441.155		
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	105.154.637	127.378.809	(22.224.172)	-17,45%
ACTIVO NO CORRIENTE				
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	16.245.726	13.224.596	3.021.130	22,84%
EQUIPO DE OFICINA	8.903.421	2.582.091		
MAQUINARIA Y EQUIPO	4.156.696	1.456.896		
EQUIPO DE COMPUTACION	27.048.746	27.048.746		
DEPRECIACION ACUMULADA	(23.863.137)	(17.863.137)		
CARGOS DIFERIDOS	2.561.622	2.561.622		
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	18.807.348	15.786.218	3.021.130	19,14%
TOTAL ACTIVO	123.961.985	143.165.027	(19.203.042)	-13,41%
PASIVOS				
PASIVO CORRIENTE				
ACREEDORES COMERCIALES Y OTRAS CUENTAS POR PAGAR	0	6.872.232	(6.872.232)	-100,00%
BENEFICIOS A LOS EMPLEADOS	20.514.582	20.097.856	416.726	2,07%
PASIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	50.482.048	76.805.000	(26.322.953)	-34,27%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	70.996.629	103.775.088	(32.778.459)	-31,59%
TOTAL PASIVO	70.996.629	103.775.088	(32.778.459)	-31,59%
PATRIMONIO				
CAPITAL SOCIAL				
CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO	10.000.000	10.000.000	0	0
RESERVAS				
RESERVAS OBLIGATORIAS	7.010.000	7.010.000	0	0
RESULTADOS ANTERIORES				
UTILIDADES ACUMULADAS	22.379.939	109.341.431	(86.961.491)	-79,53%
RESULTADOS DEL EJERCICIO				
UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO	13.575.417	(86.961.491)	100.536.908	-115,61%
TOTAL PATRIMONIO	52.965.356	39.389.939	13.575.417	34,46%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	123.961.985	143.165.027	(19.203.042)	-13,41%

Fernéy Antonio Salazar
 FERNÉY ANTONIO SALAZAR
 Representante Legal

William Mendoza Torres
 WILLIAM MENDOZA TORRES
 Contador Público TP 100378-T



SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA TRABAJADORES DE LA CENTRAL DE ACOPIO Y ABASTOS DE PRODUCTOS AGRICOLAS S.A.S "SASTCAI"

NIT 900812714 - 1

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL
Del 1° de Enero al 31 de Diciembre de los Años:

	2020	2019	Variación	%
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS				
VENTA DE SERVICIOS				
SERVICIO DE RODAMIENTOS Y PARQUEO	351.537.942	494.706.425		
SERVICIO DE ARRENDAMIENTOS	195.134.033	209.555.018		
PROGRAMA APOYO A LA NOMINA	7.722.000			
TOTAL INGRESOS	554.393.975	704.261.443	(149.867.468)	-21,28%
GASTOS DE ADMINISTRACION				
GASTOS DE PERSONAL	180.502.106	224.292.958	(43.790.852)	-19,52%
HONORARIOS	11.600.000	63.350.000	(51.750.000)	-81,59%
IMPUESTOS	8.135.700	9.550.000	(1.414.300)	-14,81%
ARRENDAMIENTOS	201.680.840	217.275.000	(15.594.160)	-7,18%
SEGUROS	290.017	321.050	(31.033)	-9,67%
SERVICIOS	66.449.046	86.743.104	(20.294.058)	-23,40%
GASTOS LEGALES	0	1.779.680	(1.779.680)	-100,00%
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	18.894.755	5.257.397	13.637.358	259,39%
ADECUACION E INSTALACION	0	15.131.886	(15.131.886)	-100,00%
GASTOS DE VIAJE	7.383.684	15.534.800	(8.151.116)	-52,47%
DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	6.000.000	6.179.594	(179.594)	-2,91%
DIVERSOS	6.889.680	35.856.131	(28.966.451)	-80,79%
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACION	507.825.828	681.271.600	(173.445.772)	-25,46%
UTILIDAD OPERACIONAL	46.568.147	22.989.843	23.578.304	102,56%
OTROS INGRESOS				
DIVERSOS	88.314	7.133.838	(7.045.524)	-99%
TOTAL OTROS INGRESOS	88.314	7.133.838	(7.045.524)	-99%
GASTOS NO OPERACIONALES				
FINANCIEROS	1.131.037	13.023.424	(11.892.387)	-91%
OTROS GASTOS	9.220.000	78.056.748	(68.836.748)	-88%
TOTAL GASTOS NO OPERACIONALES	10.351.037	91.080.172	(80.729.135)	-89%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS Y RESERVAS	36.305.424	(60.956.491)	97.261.915	-159,56%
PROVISION IMPUESTO DE RENTA	22.730.007	26.005.000	(3.274.993)	-12,59%
RESERVAS OBLIGATORIAS	0	0	0	100,00%
GANANCIAS (PERDIDAS) DEL EJERCICIO	13.575.417	(86.961.491)	100.536.908	-115,61%

FERNEY ANTONIO SALAZAR
Representante Legal

WILLIAM MENDOZA TORRES
Contador Público TP 100378-T

6.4.3 Estructura Financiera. Dentro de las funciones básicas que tiene la empresa se logró desarrollar la utilización de tres funciones, las cuales se presentan en los estados de situación financiera y estado integral de resultado así:

1. Preparación y análisis de la información financiera: la información corresponde al período de corte del año 2020 y 2019 de los estados financiero básico.



2. Determinación de la estructura financiera de inversión (Activos), esta estructura está conformada por todos los bienes y derechos adquiridos para dar cumplimiento a su actividad operacional; está compuesta por el total del activo, y dentro de ellos están, los activos corrientes y los activos no corrientes.

6.4.3.1 Estructura de Inversión

Tabla 15. Estructura de Inversión

ESTRUCTURA DE INVERSIÓN	VALORES
CAJA	\$ 87.146.192
BANCOS	\$ 15.272.505
INVERSIONES	\$ 0
CUENTAS COMERCIALES POR COBRAR	\$ 2.736.000
CUENTAS POR COBRAR A TRABAJADORES	\$ 0
ANTICIPO S DE IMPUESTOS	\$ 0
MERCANCIAS NO FABRICADAS POR LA EMPRESA	\$ 0
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$ 105.154.697
ACTIVO FIJO	
CONSTRUCCIONES Y EDIFICACIONES	\$ 0
FLOTA Y EQUIPO DE TRANSPORTE	\$ 0
EQUIPO DE OFICINA	\$ 8.903.421
MAQUINARIA Y EQUIPO	\$ 4.156.696
EQUIPO DE COMPUTACION	\$ 27.048.746
DEPRECIACION ACUMULADA	(\$ 23.863.137)
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	\$ 16.245.726
OTROS ACTIVOS	\$ 2.561.622
TOTAL ACTIVO	\$ 123.962.045
(-) PASIVO CIRCULANTE SIN COSTO FINANCIERO	\$ 20.514.582
INVERSION OPERATIVA NETA	\$ 103.447.463
PRESTAMOS BANCARIOS BANCO BBVA	\$ 50.482.048
FINANCIAMIENTO CON DEUDA	\$ 50.482.048
CAPITAL SOCIAL	\$ 10.000.000
UTILIDADES ACUMULADAS	\$ 22.379.939
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 13.575.417
RESERVAS OBLIGATORIAS	\$ 7.010.000
FINANCIAMIENTO CON CAPITAL PROPIO	\$ 45.955.356
ESTRUCTURA DE CAPITAL	\$ 103.447.404

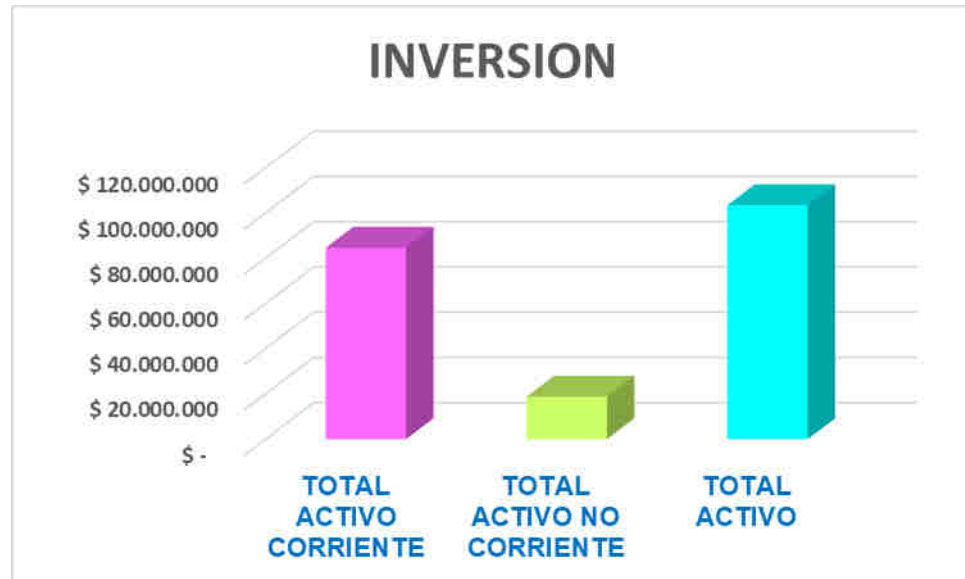
Fuente: esta investigación. Año 2021

Tabla 16. Estructura inversión total

Tabla 1. Estructura de inversión	
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$ 84.640.115
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	\$ 18.807.348
TOTAL ACTIVO	\$ 103.447.463

Fuente: esta investigación. Año 2021

Gráfica 3. Inversión



Fuente: esta investigación. Año 2021

Se puede observar en primera instancia que la empresa cuenta con un activo corriente conocido como capital de trabajo, en otras palabras, cuenta con un fondo que utiliza la empresa para poder operar que generalmente se hace de forma mensual, dicho fondo se reinvierte constantemente para poder garantizar la rentabilidad de la empresa.

Este activo corriente cuenta con una estructura de disponible (caja- banco); inversiones, cuentas comerciales por cobrar, cuentas por cobrar a trabajadores, anticipos de impuestos y mercancías no fabricada por la empresa. Es necesario definir el manejo y tamaño de la cuenta anticipo de impuestos si está relacionado con el impuesto de renta y complementario u otros.

Con respecto al activo no corriente o activo fijo con menor grado de liquidez, que está integrado por construcciones y edificaciones, flota y equipo de transporte, equipo de oficina y depreciación acumulada, disponibles para la actividad diarias de la misma empresa.

6.4.3.2 Estructura de Financiación. La empresa SASTCAI S.A.S cuenta con una estructura de financiación que está compuesta por pasivos y dentro de estos pasivos



encontramos los pasivos corrientes y los pasivos no corrientes tal como se muestra en la siguiente tabla

Tabla 17. Financiación

ESTRUCTURA DE FINANCIACION	VALOR
PASIVOS CORRIENTES	\$ 70.996.630
PASIVOS NO CORRIENTES	\$ 0
PATRIMONIO	\$ 23.575.417

Fuente: esta investigación. Año 2021

Gráfica 4. Financiación



Fuente: esta investigación. Año 2021

La empresa SASTCAI S.A.S cuenta con una deuda a corto plazo que están representadas en obligaciones financieras, proveedores y pago de impuesto, valores que son objeto de estudios posteriores para verificar la viabilidad de la empresa, en otras palabras, se podrá determinar si la empresa cuenta con suficiente liquidez para pagar oportunamente estos pasivos que se han generado producto de la actividad de la empresa.

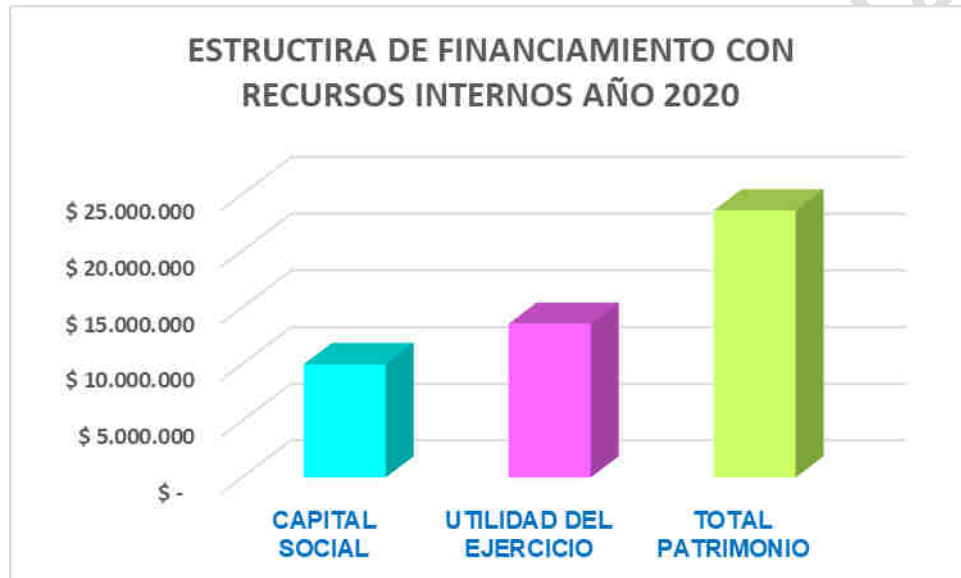
6.4.3.3 Estructura De Financiación con Recursos Interno Año 2020. La empresa maneja un capital social que son los aportes de los socios que formaron la empresa, de igual forma se ve representado la utilidad del ejercicio de periodo actual como figura en la tabla

Tabla 18. Estructura de financiación con recurso interno año 2020

ESTRUCTURA DE FINANCIACION CON RECURSOS INTERNO AÑO 2020	
FINANCIACION	VALOR
CAPITAL SOCIAL	\$ 10.000.000
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 13.575.417
TOTAL PATRIMONIO	\$ 23.575.417

Fuente: esta investigación. Año 2021

Gráfica 5. Estructura de Financiación con recurso interno año 2020

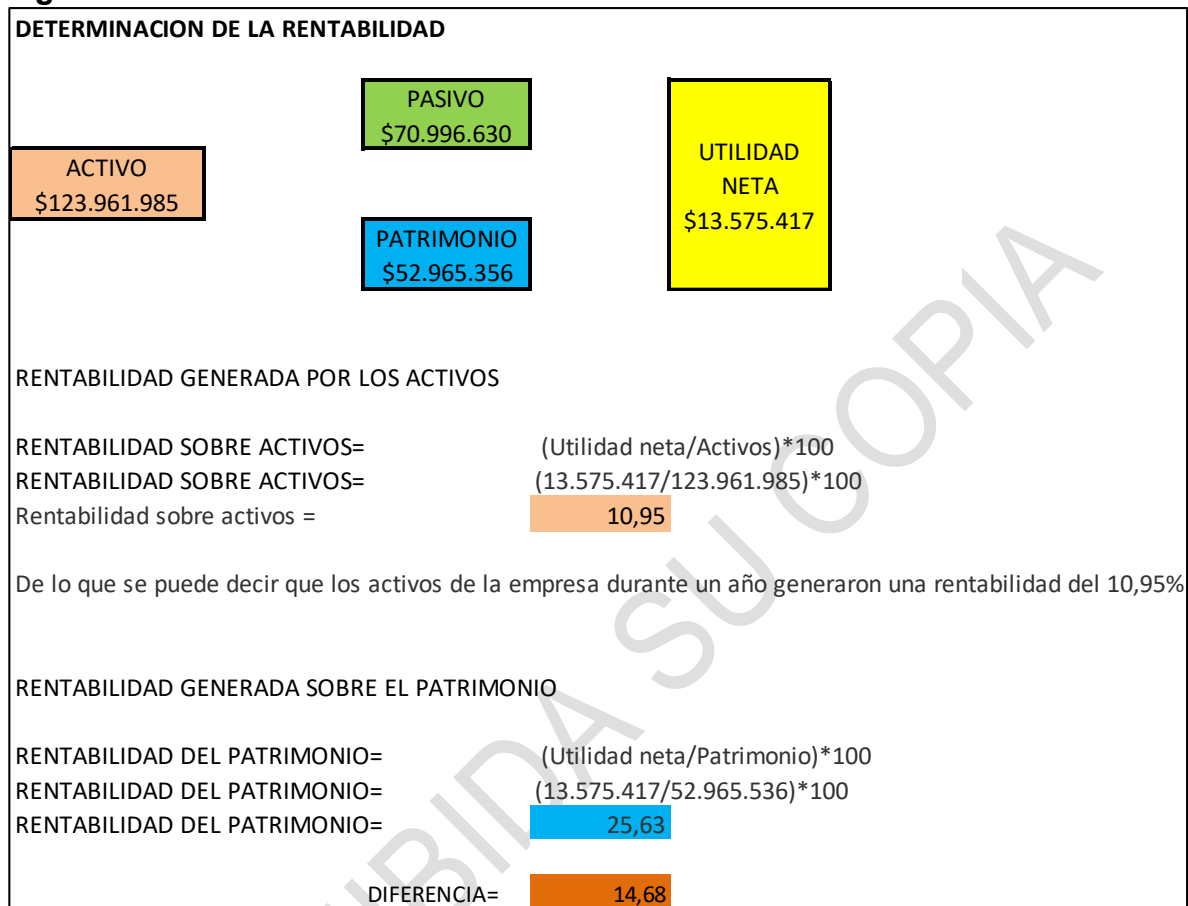


Fuente: esta investigación. Año 2021

A través de la estructura financiera se puede observar los valores cuantitativos que permitirá hacer un análisis con mayor profundidad para lograr entender las operaciones que fueron ejecutadas en la empresa y que de alguna conlleva a la toma decisiones.

6.4.4 Indicadores De Rentabilidad

Figura 21. Determinación de rentabilidad



Fuente: esta investigación. Año 2021

Esto quiere decir que el patrimonio de la empresa durante el año obtuvo una rentabilidad del 25,63%, como se puede observar, la rentabilidad del Patrimonio es superior en 14,68% a la rentabilidad de los activos la razón es que el patrimonio \$52.965.356 es menor que los activos, y a pesar de ser menor se obtuvo la misma rentabilidad \$110.576.592.

Lo anterior ocurre porque el verdadero capital invertido no son los activos (\$123.961.985) sino el Patrimonio (\$52.965.356), puesto que parte de los activos están financiados por terceros Pasivos (\$70.996.629), El inversionista de los \$123.961.985 de activos, solo ha financiado \$52.965.536, y esta es su inversión efectiva.

6.4.4 Índice DUPONT

Figura 22. Índice Dupont

(Utilidad neta/ventas) * (ventas/activo total) * (Multiplicador del capital)

CONCEPTO	VALOR
ACTIVOS	\$ 123.961.985
PASIVO	\$ 70.996.630
PATRIMONIO	\$ 52.965.356
VENTAS	\$ 546.671.975
COSTO DE VENTAS	\$ -
GASTOS	\$ 518.176.865
UTILIDAD	\$ 13.675.417

Aplicando la formula separando las variables nos queda:

Utilidad neta/Ventas	(=)	0,025015764
Ventas/Activo fijo total	(=)	4,409996944
Multiplicador del capital	(=)	2,340435227

Fuente: esta investigación. Año 2021

Figura 23. Margen de contribución

UTILIDAD		MARGEN		ACTIVO/CAPITAL		ROE
\$ 13.675.417	}	0,0250	}	2,34	}	0,258195508
÷		2,50%		234%		x
VENTAS				ROI		
				(RENDIMIENTO		
				SOBRE		
\$ 546.671.975				INVERSION)		25,82%
				0,11		
VENTAS				11,03%		
\$ 546.671.975	}	ROTACION	}			
÷		4,4100				
ACTIVOS		441,00%				
\$ 123.961.985						

Fuente: esta investigación. Año 2021

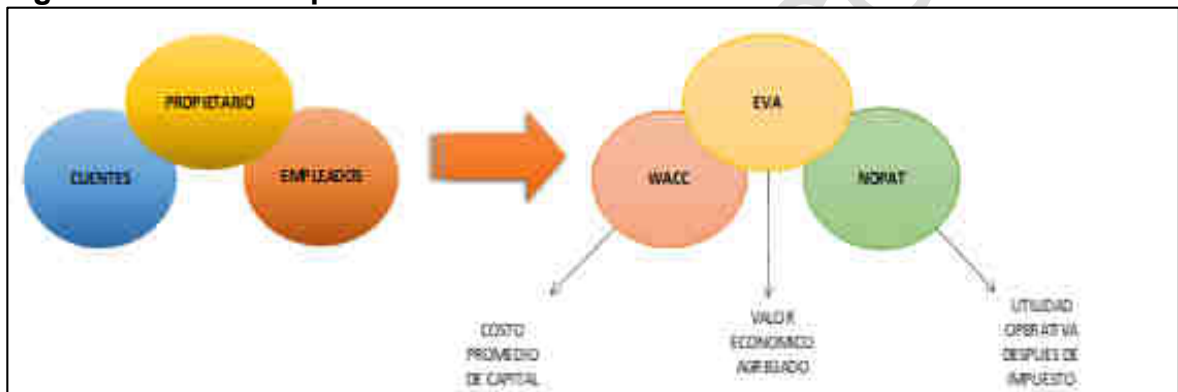
Observamos que en el Margen de Contribución por cada peso de venta la empresa gana 0,0250 pesos, En La rotación De Los Activos se puede recuperar 4,4100 veces a través de las ventas lo que significa que hay una alta eficiencia para recuperación de activos a través de las ventas.

La Rentabilidad de la Inversión es del 11,03% Para el caso del análisis del activo sobre el capital por cada peso que aportan los accionistas se lograron obtener 2,34

de deuda y finalmente el beneficio neto obtenido por la empresa (ROE) El Índice de rentabilidad es del 25,82%.

6.4.5 Valor Económico Agregado (EVA). Para el desarrollo de este indicador de desempeño económico en la empresa SASTACAI S.A.S es poder montar esta estrategia para crear valor para que el propietario mediante la generación de fondos, retorne el capital invertido y que alguna manera asegure la continuidad de la empresa bajo buenos márgenes de liquidez, solvencia y sea productiva. Para esta fase son importantes dos escenarios, por una parte, el componente interno que está compuesto de propietario, clientes y empleados, por el otro lado el indicador EVA que se relaciona con WACC (Costo Promedio de Capital), NOPAT (utilidad operativa después de impuesto), los cuales determinaran la rentabilidad esperada del activo. (ver estructura siguiente en la figura 23)

Figura 24. Utilidad operativa

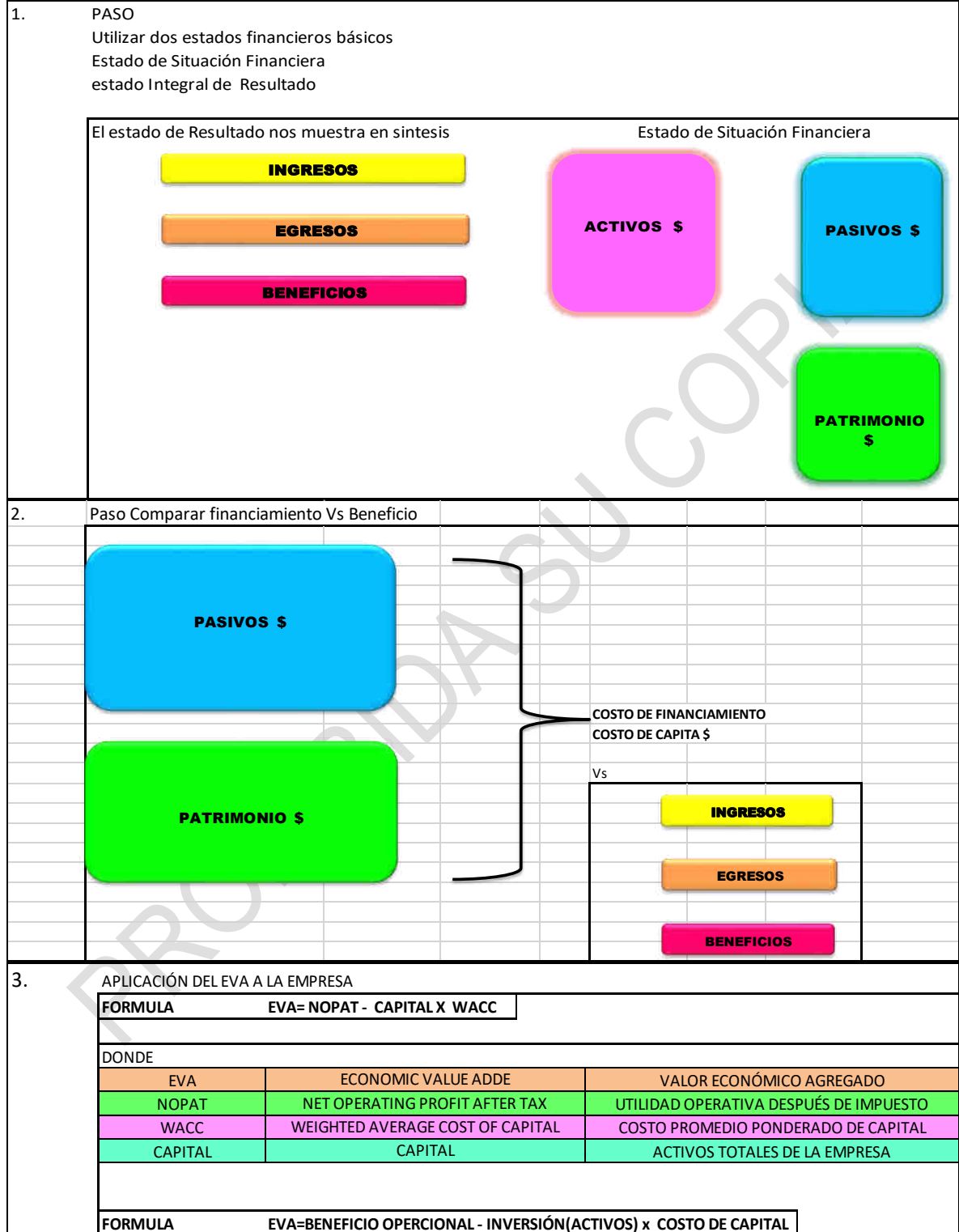


Fuente: esta investigación. Año 2021

Para este proceso se llevó a cabo uno pasos tal como se muestra de aquí en adelante.

La importancia de tener esta información cuantitativa en los estados financieros de la empresa SASTCAI S.A.S, donde permita considerar los riesgos que opera la empresa, para ello se tendrá en cuenta datos del estado situación financiera del año 2020 y del estado de resultado. En la siguiente figura se puede observar que la empresa cuenta con una estructura de pasivos y patrimonio que sumando estos dos rubros genera el costo de financiamiento de capital el cual se analizar con el estado de resultado.

Figura 25. Estructura pasivos, patrimonio



Fuente: esta investigación. Año 2021



Para la aplicación del indicador desempeño EVA es importante conocer su fórmula como se muestra en la figura anterior, el cual esta discriminado con sus diferentes componentes.

Para llevar a cabo este proceso fue identificar y calcular el NOPAT, datos que fueron tomados del Estado de Resultado del año 2020, como se ve reflejado en la figura siguiente; es importante que a función $(1 - T_x)$, significa la tasa de tributación porcentual de impuesto de renta para este caso es del 32%; en este caso que tiene incidencia en la deudas financieras que tiene la empresa generando unos intereses que de alguna manera reduce la utilidad antes de impuestos que exactamente es un T_x por ciento de los intereses pagados, esto hace que el costo de la deuda paguen un menor valor de impuesto.

6.4.6 NOPAT.

Figura 26. NOPAT

APLICACIÓN TÉCNICA NOPAT	UTILIDAD OPERATIVA * (1 - T_x)
DATOS DEL ESTADO INTEGRAL DE RESULTADO	
INGRESOS NETOS	\$ 546.671.975
COSTO DE VENTAS	\$ -
BENEFICIO BRUTO	\$ 546.671.975
GASTO OPERACIONALES	\$ 507.825.828
GASTOS DE VENTAS	\$ -
BENEFICIO BRUTO OPERACIONAL	\$ 38.846.147
OTROS INGRESOS	\$ 7.810.314
OTROS EGRESOS	\$ 10.351.037
BENEFICIO ANTES DE IMPUESTO	\$ 36.305.424
PROVISIÓN IMPUESTO DE RENTA	\$ 22.730.007
NOPAT	\$ 13.575.417

Fuente: esta investigación. Año 2021

Con respecto al Costo Promedio Ponderado de Capital (WACC). Bajo este indicador se va encontrar la estructura óptima de capital de tal manera que minimice su costo y controle el riesgo; por lo tanto, se presenta en la figura la estructura del WACC así:



6.4.7 WACC

Figura 27. WACC

WACC (COSTO PROMEDIO PONDERADO)	
APLICACIÓN TÉCNICA WACC = $D\% + Ke E\%$	
Donde:	
Kd	PASIVOS
T	TASA DE IMPUESTO DE RENTA
D%	PARTICIPACIÓN DEL PASIVO SOBRE EL ACTIVO
Ke	PATRIMONIO O CAPITAL PROPIO
E%	PARTICIPACIÓN DEL PATRIMONIO SOBRE EL ACTIVO

Fuente: esta investigación. Año 2021

Figura 28. Financiamiento

	FINANCIAMIENTO			
	VALOR \$	DISTRIBUCIÓN %	COSTO	PONDERADO
BANCOS NACIONALES				
obligaciones FINANCIERAS	\$ 0	0%	0%	0%
PROVEEDORES	\$ 0	0%	0%	0%
DE RENTA Y COMPLEMENTARIO	\$ 50.482.048	41%	0%	0%
BENEFICIOS A EMPLEADOS	\$ 20.514.582	17%	0%	0%
PATRIMONIO				
CAPITAL SOCIAL	\$ 10.000.000	8%	10%	0,81%
RESERVAS	\$ 7.010.000	6%	10%	0,57%
UTILIDADES ACUMULADAS	\$ 22.379.939	18%	10%	1,81%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 13.575.417	11%	10%	1,10%
TOTAL	\$ 123.961.986	100%	40%	4,27%

Fuente: esta investigación. Año 2021

En esta tabla de financiamiento para encontrar el costo promedio de capital, se tomó valores del pasivo de la empresa y patrimonio del estado de situación financiera año 2020, el cual se realizó en primera instancia una distribución de participación tomando como base el capital de la empresa el cual se puede identificar en la columna tres (3); con respecto al costo la empresa cuenta por el momento una obligación financiera por lo cual esta deuda tiene un costo y que está representada por un escudo de tributación ($1-T_x$), no tienen pasivos que generen costos por intereses con terceros u obligaciones financieras.

Figura 29. Participación

BANCOS NACIONALES			PARTICIPACION	
obligaciones FINANCIERAS	\$ 0		0	
PROVEEDORES	\$ 0		0	
DE RENTA Y COMPLEMENTARIO	\$ 50.482.048		41%	
BENEFICIOS A EMPLEADOS	\$ 20.514.582		17%	
TOTAL PASIVO	\$ 70.996.630	CAPITAL \$ 123.961.986	8%	
			6%	
PATRIMONIO			18%	
CAPITAL SOCIAL	\$ 10.000.000		11%	
RESERVAS	\$ 7.010.000		100%	
UTILIDADES ACUMULADAS	\$ 22.379.939			
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 13.575.417			
TOTAL	\$ 52.965.356			

Fuente: esta investigación. Año 2021

Figura 30. Wacc

CAPITAL= D+ E
DEUDA TIENE UN COSTO Kd
PATRIMONIO TIENE UN COSTO Ke

POR LO TANTO

WACC

Kd	x	Deuda/D+E	
(+)			
Ke	x	Patrimonio/ D+ E	

formula de wacc

Kd= (1-Tx)	x	Deuda/D+E	(+)	Ke	Patrimonio/ D+ E
------------	---	-----------	-----	----	------------------

Kd= 0% TOMADO DEL COSTO SUPUESTO DISTRIBUCIÓN FINANCIAMIENTO

Ke= 40% PATRIMONIO O CAPITAL PROPIO

TASA IMPUESTO DE RENTA 32%

Reemplazamos

Kd= (1-tx)	x	Deuda/D+E	(+)	Ke	Patrimonio/ D+ E
Kd= (1-32%)	x	\$ 70.996.630	(+)	Ke	\$ 10.000.000
		\$ 80.996.630		0	80.996.630

Reemplazamos

0%	68,00%	x	\$ 70.996.630	(+)	40%	\$ 10.000.000
			\$ 80.996.630			\$ 80.996.630

0% 68,00% x 88% (+) 40% 12%

0,00% x 88% (+) 40% 12%

0,00% (+) 5%

5% WACC

WACC ES LA MINIMA DE RENTABILIDAD ESPERADA DE LOS ACTIVOS

Fuente: esta investigación. Año 2021



Figura 31. Calculo de EVA

CALCULO DE EVA			
EVA= NOPAT - CAPITAL x WACC			
NOPAT	CAPITAL	WACC	EVA
\$ 13.575.417	\$ 123.961.986	5%	
\$ 13.575.417	\$ 6.198.099		\$ 7.377.318

Fuente: esta investigación. Año 2021

De acuerdo a la fórmula del EVA donde nos dice si el EVA > a 0 se crea valor; si el EVA < a 0 se destruye valor. En ese orden de ideas se comparó los beneficios que generó la empresa en el año 2020 (NOPAT) versus lo que la empresa le costó financiarse, es decir la empresa arrojó una utilidad, estas como mínimo deben cubrir ese costo de financiamiento lo cual se puede concluir que la empresa arrojó un excedente lo que significa que está creando valor.

6.4.8 Punto de equilibrio

Figura 32. Punto de Equilibrio



SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA TRABAJADORES DE LA CENTRAL DE ACOPIO DE PRODUCTOS AGRICOLAS S.A.S "SASTCA"			
NIT 900. 812.714-1			
PUNTO DE EQUILIBRIO			
CORTE A 31 DE DICIEMBRE DEL 2020			
DATOS ESTADO DE RESULTADOS			
PRIMER PASO	CALCULAR EL NIVEL DE VENTAS		
	Margen de ganancia bruta o margen de contribución =		Ganancia Bruta
			Ventas Netas
	Reemplazando:		
	Margen de ganancia bruta o margen de contribución =	\$	36.305.424
		\$	546.671.975
	Margen de ganancia bruta o margen de contribución =		0,07
SEGUNDO PASO APLICAR FÓRMULA			
	P.E.\$=	CF	COSTOS FIJOS
		Margen de Contribución	
	P.E.\$= \$	400.072.963	
		0,07	7% 100%
	P.E.\$= \$	5.715.328.043	
TERCER PASO COMPROBACIÓN			
	Ventas 7%	\$ 5.715.328.043	
	Costo de Venta 93%	\$ 5.315.255.080	93% \$ 5.315.255.080
	DIFERENCIA	\$ 400.072.963	
	Menos Gastos Operacionales	\$ 400.072.963	
	PE \$	-	

Fuente: esta investigación. Año 2021



6.4.9 Análisis Financiero

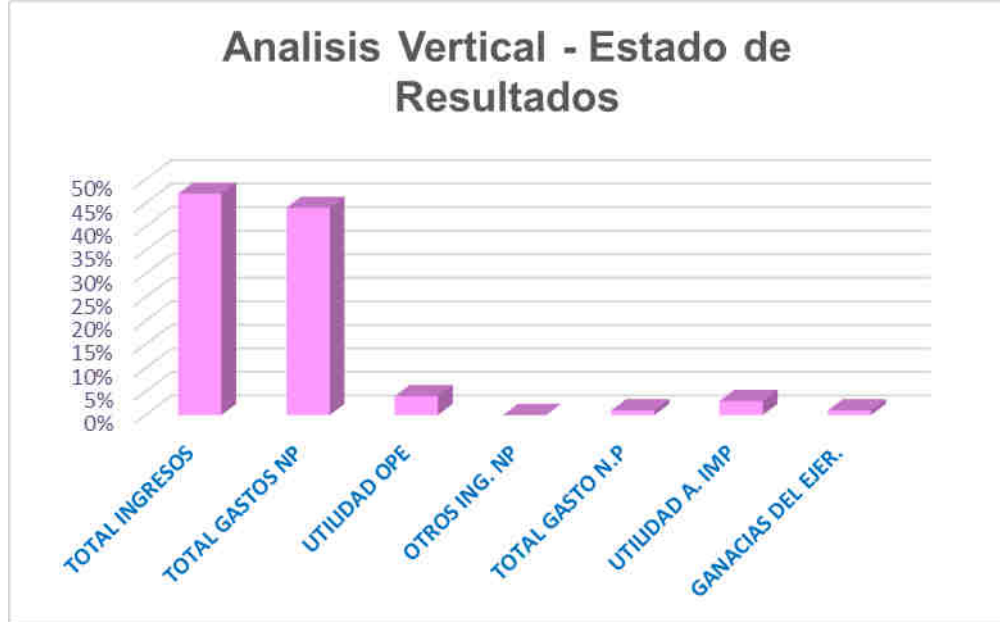
6.4.9.1 Análisis Vertical

Figura 33. Análisis Vertical de estado de resultados

SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA TRABAJADORES DE LA CENTRAL DE ACOPIO DE PRODUCTOS AGRICOLAS S.A.S "SASTCAI"					
NIT 900. 812.714-1					
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL					
Del 1 de Enero al 31 de Diciembre de los años:					
	2020		2019		
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS					
VENTA DE SERVICIOS					
SERVICIO DE RODAMIENTOS Y PARQUEO	\$ 351.537.942	63,4%	\$ 494.706.425	\$ 0,70	
SERVICIOS DE ARRENDAMIENTOS	\$ 195.134.033	35,2%	\$ 209.555.018	\$ 0,30	
PROGRAMA APOYO A LA NOMINA	\$ 7.722.000	1,4%		\$ -	
TOTAL INGRESOS	\$ 554.393.975	100%	\$ 704.261.443,00		100%
GASTOS DE ADMINISTRACION					
GASTOS DE PERSONAL	\$ 180.502.106	32,56%	\$ 224.292.958	31,85%	
HONORARIOS	\$ 11.600.000	2,09%	\$ 63.350.000	9,00%	
IMPUESTOS	\$ 8.135.700	1,47%	\$ 9.550.000	1,36%	
ARRENDAMIENTOS	\$ 201.680.840	36,38%	\$ 217.275.000	30,85%	
SEGUROS	\$ 290.017	0,05%	\$ 321.050	0,05%	
SERVICIOS	\$ 66.449.046	11,99%	\$ 86.743.104	12,32%	
GASTOS LEGALES	\$ -	0,00%	\$ 1.779.680	0,25%	
MANTENIMIENTO Y REPARACION	\$ 18.894.755	3,41%	\$ 5.257.397	0,75%	
ADECUACION E INSTALACION	\$ -		\$ 15.131.886	2,15%	
GASTOS DE VIAJE	\$ 7.383.684	1,33%	\$ 15.534.800	2,21%	
DEPRECIACION Y AMORTIZACION	\$ 6.000.000	1,08%	\$ 6.179.594	0,88%	
DIVERSOS	\$ 6.889.680	1,24%	\$ 35.856.131	5,09%	
TOTAL GASTOS DE ADMIISTRACION	\$ 507.825.828	91,60%	\$ 681.271.600		96,74%
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 46.568.147	8,40%	\$ 22.989.843		3,26%
OTROS INGRESOS					
DIVERSOS	\$ 88.314	0,02%	\$ 7.133.838	1,01%	
TOTAL OTROS INGRESOS	\$ 88.314	0,02%	\$ 7.133.838		1,01%
GASTOS NO OPERACIONAL					
FINANCIEROS	\$ 1.131.037	0,20%	\$ 13.023.424	1,85%	
OTROS GASTOS	\$ 9.220.000	1,66%	\$ 78.056.748	11,08%	
TOTAL GASTOS NO OPERACIONALES	\$ 10.351.037	1,87%	\$ 91.080.172		12,93%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS Y RESERVAS	\$ 36.305.424	6,55%	-\$ 60.956.491		-8,66%
PROVISION IMPUESTOS DE RENTA	\$ 22.730.007	4,10%	\$ 26.005.000	3,69%	
RESERVAS OBLIGATORIAS	\$ -		\$ -		
GANANCIAS (PERDIDAS) DEL EJERCICIO	\$ 13.575.417	2,45%	\$ 86.961.491		12,35%
FERNEY ANTONIO SALAZAR REPRESENTANTE LEGAL			WILLIAM MENDOZA TORRES CONTADOR PUBLICO TP 100378 - T		

Fuente: esta investigación. Año 2021

Gráfica 6. Análisis vertical estado de resultados



Fuente: esta investigación. Año 2021

Con respecto al análisis vertical basado en el estado de resultados se determina que la empresa SASTCAI, se encuentra actualmente en una mejora continua desde el área financiera, es necesario recalcar que la empresa sufrió una crisis económica en el año 2018, lo cual ocasionó grandes pérdidas, sin embargo, en el año 2020 se logró un crecimiento económico que ayudo a subsanar cuentas afectadas de manera negativa al finalizar el año 2019.

Con todo lo anterior se constata que la empresa SASTCAI, se encuentra en un margen de igualdad con ingresos del 47% y gastos del 44%, se recomienda evaluar los gastos no operacionales.

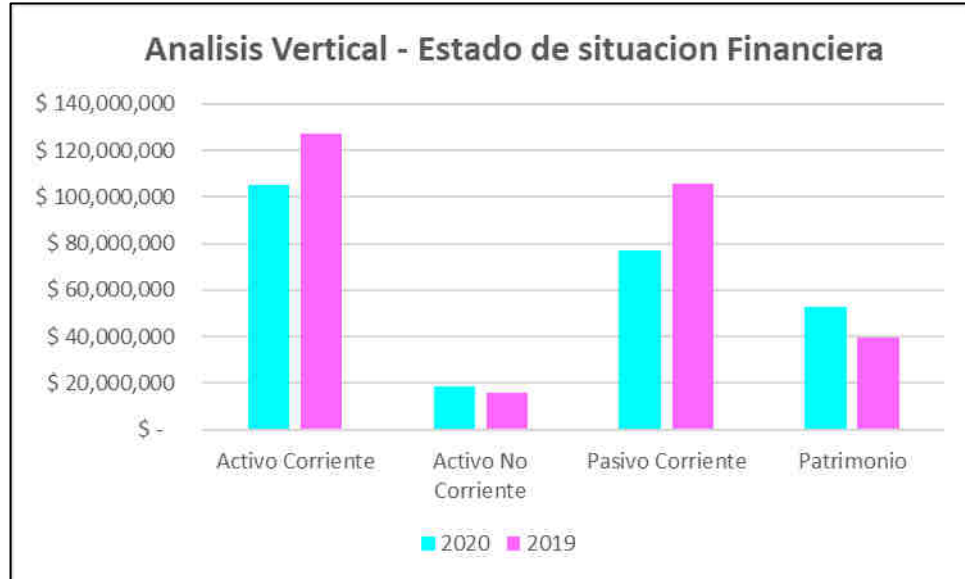


Figura 34. Análisis vertical de situación financiera

SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADAS TRABAJADORES DE LA CENTRAL DE ACOPIO Y ABASTOS DE PRODUCTOS AGRICOLAS S.A.S "SASTCAI"				
NIT 900. 812.714-1				
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA				
A Diciembre 31 de los años:				
	2020		2019	
ACTIVOS				
ACTIVO CORRIENTE				
EFFECTIVO	102.418.637	82,62%	31.201.654	21,79%
CAJA	87.146.132	70,30%	16.778.705	11,72%
BANCOS	15.272.505	12,32%	14.422.949	10,07%
DEUDORES COMERCIALES Y OTRAS CUENTAS POR COBRAR	2.736.000	2,21%	96.177.155	67,18%
ANTICIPOS Y AVANCES	2.736.000	2,21%	89.736.000	62,68%
ANTICIPOS DE IMPUESTOS	-		6.441.155	4,50%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	105.154.637	84,83%	127.378.809	88,97%
ACTIVO NO CORRIENTE				
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	16.245.726	13,11%	13.224.596	9,24%
EQUIPO DE OFICINA	8.903.421	7,18%	5.282.091	3,69%
MAQUINARIA Y EQUIPO	4.156.696	3,35%	1.456.896	1,02%
EQUIPO DE COMPUTACION	27.048.746	21,82%	27.048.746	18,89%
DEPRECIACION ACUMULADA	- 23.863.137	-19,25%	- 17.863.137	-12,48%
CARGOS DIFERIDOS	2.561.622	2,07%	2.561.622	1,79%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	18.807.348	15,17%	15.786.218	11,03%
TOTAL ACTIVO	123.961.985	100%	143.165.027	100%
PASIVOS				
PASIVOS CORRIENTE				
ACREDORES COMERCIALES Y OTRAS CUENTAS POR PAGAR	-	0,00%	6.872.232	4,80%
BENEFICIOS A LOS EMPLEADOS	20.514.582	16,55%	20.097.856	14,04%
PASIVOS POR IMPUESTOS CORRIEN	50.482.048	40,72%	76.805.000	53,65%
				0,00%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	70.996.630	57,27%	103.775.088	72,49%
TOTAL PASIVO	70.996.630	57,27%	103.775.088	72,49%
PATRIMONIO				
CAPITAL SOCIAL				0,00%
CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO	10.000.000	8,07%	10.000.000	6,98%
RESERVAS				0,00%
RESERVAS OBLIGATORIAS	7.010.000	5,65%	7.010.000	4,90%
RESULTADOS ANTERIORES				0,00%
UTILIDADES ACUMULADAS	22.379.939	18,05%	109.341.431	76,37%
RESULTADOS DEL EJERCICIO				0,00%
UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO	13.575.417	10,95%	- 86.961.491	-60,74%
				0,00%
TOTAL PATRIMONIO	52.965.356	42,73%	39.389.940	27,51%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	123.961.986	100%	143.165.028	100%
FERNEY ANTONIO SALAZAR REPRESENTANTE LEGAL			WILLIAM MENDOZA TORRES CONTADOR PUBLICO TP 100378 - T	

Fuente: esta investigación. Año 2021

Gráfica 7. Análisis vertical Estado de situación financiera



Fuente: esta investigación. Año 2021

Continuando con el análisis vertical del estado de situación financiera, nos damos cuenta que SASTCAI, tuvo mayores ingresos en relación con los activos corrientes y no corrientes, pero a su vez llevo a la empresa que incremente los pasivos de tal forma que al finalizar el año 2019 se afectó el patrimonio de SASTCAI. En comparación del año 2020 se logró recuperar y sobrepasar el resultado obtenido en el año anterior. Dicho resultado se da producto del buen manejo administrativo que tiene la empresa.



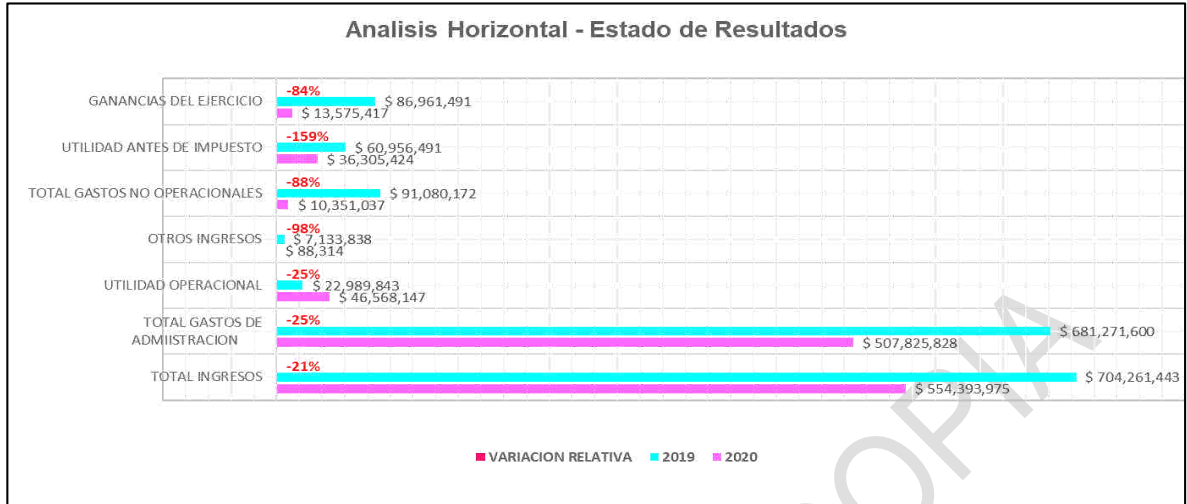
6.4.9.2 Análisis horizontal

Figura 35. Análisis horizontal del estado de resultados integral

SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA TRABAJADORES DE LA CENTRAL DE ACOPIO DE PRODUCTOS AGRICOLAS S.A.S				
"SASTCAI"				
NIT 900. 812.714-1				
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL				
Del 1 de Enero al 31 de Diciembre de los años:				
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	2020	2019	Variacion ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
VENTA DE SERVICIOS				
SERVICIO DE RODAMIENTOS Y PARQUEO	\$ 351.537.942	\$ 494.706.425	\$ 143.168.483	28,9%
SERVICIOS DE ARRENDAMIENTOS	\$ 195.134.033	\$ 209.555.018	\$ 14.420.985	6,9%
PROGRAMA APOYO A LA NOMINA	\$ 7.722.000		-\$ 7.722.000	
TOTAL INGRESOS	\$ 554.393.975	\$ 704.261.443	-\$ 149.867.468	-21,28%
GASTOS DE ADMINISTRACION				
GASTOS DE PERSONAL	\$ 180.502.106	\$ 224.292.958	-\$ 43.790.852	-19,52%
HONORARIOS	\$ 11.600.000	\$ 63.350.000	-\$ 51.750.000	-81,69%
IMPUESTOS	\$ 8.135.700	\$ 9.550.000	-\$ 1.414.300	-14,81%
ARRENDAMIENTOS	\$ 201.680.840	\$ 217.275.000	-\$ 15.594.160	-7,18%
SEGUROS	\$ 290.017	\$ 321.050	-\$ 31.033	-9,67%
SERVICIOS	\$ 66.449.046	\$ 86.743.104	-\$ 20.294.058	-23,40%
GASTOS LEGALES	\$ -	\$ 1.779.680	-\$ 1.779.680	-100,00%
MANTENIMIENTO Y REPARACION	\$ 18.894.755	\$ 5.257.397	\$ 13.637.358	259,39%
ADECUACION E INSTALACION	\$ -	\$ 15.131.886	-\$ 15.131.886	-100,00%
GASTOS DE VIAJE	\$ 7.383.684	\$ 15.534.800	-\$ 8.151.116	-52,47%
DEPRECIACION Y AMORTIZACION	\$ 6.000.000	\$ 6.179.594	-\$ 179.594	-2,91%
DIVERSOS	\$ 6.889.680	\$ 35.856.131	-\$ 28.966.451	-80,79%
TOTAL GASTOS DE ADMIISTRACION	\$ 507.825.828	\$ 681.271.600	-\$ 173.445.772	-25,46%
UTILIDAD OPERACIONAL				
	\$ 46.568.147	\$ 22.989.843	\$ 23.578.304	102,56%
OTROS INGRESOS				
DIVERSOS	\$ 88.314	\$ 7.133.838	-\$ 7.045.524	-98,76%
TOTAL OTROS INGRESOS	\$ 88.314	\$ 7.133.838	-\$ 7.045.524	-98,76%
GASTOS NO OPERACIONAL				
FINANCIEROS	\$ 1.131.037	\$ 13.023.424	-\$ 11.892.387	-91,32%
OTROS GASTOS	\$ 9.220.000	\$ 78.056.748	-\$ 68.836.748	-88,19%
TOTAL GASTOS NO OPERACIONALES	\$ 10.351.037	\$ 91.080.172	-\$ 80.729.135	-88,64%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS Y RESERVAS				
	\$ 36.305.424	-\$ 60.956.491	\$ 97.261.915	-159,56%
PROVISION IMPUESTOS DE RENTA	\$ 22.730.007	\$ 26.005.000	-\$ 3.274.993	-12,59%
RESERVAS OBLIGATORIAS	\$ -	\$ -	\$ -	
GANANCIAS (PERDIDAS) DEL EJERCICIO	\$ 13.575.417	\$ 86.961.491	-\$ 73.386.074	-84,39%
FERNEY ANTONIO SALAZAR REPRESENTANTE LEGAL		WILLIAM MENDOZA TORRES CONTADOR PUBLICO TP 100378 - T		

Fuente: esta investigación. Año 2021

Gráfica 8. Análisis horizontal estado de resultados



Fuente: esta investigación. Año 2021

Con el análisis horizontal del estado de resultados, se puede verificar que los ingresos en el año 2019 fueron mayores que en el año 2020 y que de igual forma los gastos de administración disminuyeron 25% en el 2020, de tal manera que se evidencia mayor control en el área financiera con la disminución de sus gastos. No obstante, se recomienda implementar la herramienta de gestión financiera lo que cual le permitirá aumentar las utilidades.

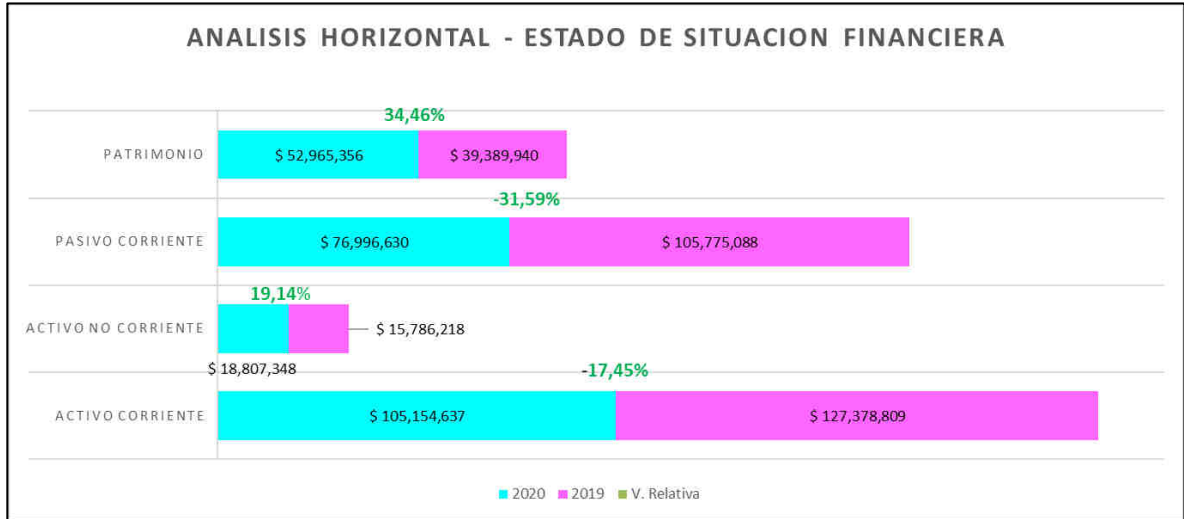


Figura 36. Análisis horizontal del estado de situación financiera

SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADAS TRABAJADORES DE LA CENTRAL DE ACOPIO Y ABASTOS DE PRODUCTOS AGRICOLAS S.A.S "SASTCAI"				
NIT 900. 812.714-1				
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA				
A Diciembre 31 de los años:				
	2020	2019	Variacion Abasoluta	variacion relativa
ACTIVOS				
ACTIVO CORRIENTE				
EFFECTIVO	\$ 102.418.637	\$ 31.201.654	\$ 71.216.983	228,25%
CAJA	\$ 87.146.132	\$ 16.778.705	\$ 70.367.427	419,39%
BANCOS	\$ 15.272.505	\$ 14.422.949	\$ 849.556	5,89%
DEUDORES COMERCIALES Y OTRAS CUENTAS POR COBRAR	\$ 2.736.000	\$ 96.177.155	-\$ 93.441.155	-97,16%
ANTICIPOS Y AVANCES	\$ 2.736.000	\$ 89.736.000	-\$ 87.000.000	-96,95%
ANTICIPOS DE IMPUESTOS	\$ -	\$ 6.441.155	-\$ 6.441.155	-100,00%
			\$ -	
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$ 105.154.637	\$ 127.378.809	-\$ 22.224.172	-17,45%
			\$ -	
ACTIVO NO CORRIENTE				
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	\$ 16.245.726	\$ 13.224.596	\$ 3.021.130	22,84%
EQUIPO DE OFICINA	\$ 8.903.421	\$ 5.282.091	\$ 3.621.330	68,56%
MAQUINARIA Y EQUIPO	\$ 4.156.696	\$ 1.456.896	\$ 2.699.800	185,31%
EQUIPO DE COMPUTACION	\$ 27.048.746	\$ 27.048.746	\$ -	0,00%
DEPRECIACION ACUMULADA	-\$ 23.863.137	-\$ 17.863.137	-\$ 6.000.000	33,59%
			\$ -	
CARGOS DIFERIDOS	\$ 2.561.622	\$ 2.561.622	\$ -	0,00%
			\$ -	
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	\$ 18.807.348	\$ 15.786.218	\$ 3.021.130	19,14%
			\$ -	
TOTAL ACTIVO	\$ 123.961.985	\$ 143.165.027	-\$ 19.203.042	-13,41%
			\$ -	
PASIVOS				
PASIVOS CORRIENTE				
ACREDORES COMERCIALES Y OTRAS CUENTAS POR PAGAR	\$ -	\$ 6.872.232	-\$ 6.872.232	-100,00%
BENEFICIOS A LOS EMPLEADOS	\$ 20.514.582	\$ 20.097.856	\$ 416.726	2,07%
PASIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	\$ 50.482.048	\$ 76.805.000	-\$ 26.322.952	-34,27%
			\$ -	
TOTAL PASIVO CORRIENTE	\$ 70.996.630	\$ 103.775.088	-\$ 32.778.458	-31,59%
			\$ -	
TOTAL PASIVO	\$ 70.996.630	\$ 103.775.088	-\$ 32.778.458	-31,59%
			\$ -	
PATRIMONIO				
CAPITAL SOCIAL				
CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO	\$ 10.000.000	\$ 10.000.000	\$ -	0,00%
RESERVAS			\$ -	
RESERVAS OBLIGATORIAS	\$ 7.010.000	\$ 7.010.000	\$ -	0,00%
RESULTADOS ANTERIORES			\$ -	
UTILIDADES ACUMULADAS	\$ 22.379.939	\$ 109.341.431	-\$ 86.961.492	-79,53%
RESULTADOS DEL EJERCICIO			\$ -	
UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO	\$ 13.575.417	-\$ 86.961.491	\$ 100.536.908	-115,61%
			\$ -	
TOTAL PATRIMONIO	\$ 52.965.356	\$ 39.389.940	\$ 13.575.416	34,46%
			\$ -	
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 123.961.986	\$ 143.165.028	-\$ 19.203.042	-13,41%
			\$ -	
FERNEY ANTONIO SALAZAR REPRESENTANTE LEGAL			WILLIAM MENDOZA TORRES CONTADOR PUBLICO TP 100378 - T	

Fuente: esta investigación. Año 2021

Gráfica 9. Análisis horizontal estado de situación financiera



Fuente: esta investigación. Año 2021

De igual modo en el análisis horizontal del estado de situación financiera comparando los años 2020 y 2019 se evidencia una mejora constante que le permite a la empresa proyectarse a nuevos proyectos, conforme al resultado obtenido en el año 2020 se recomienda la implementación de la herramienta de gestión financiera que se presenta en esta investigación.



6.4.10 Flujo de efectivo

Tabla 19. Flujo de efectivo

FLUJO DE EFECTIVO (METODO INDIRECTO)						
SALDO INICIAL EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO						
EFECTIVO	\$ 31.201.654					
INVERSIONES	\$ 0	\$ 31.201.654				
(+/-) EFECTIVO ACTIVIDADES DE OPERACION						
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 13.575.417					
DEPRECIACION DEL PERIODO	\$ 6.000.000					
PROVISION CUENTAS POR COBRAR	0	\$ 19.575.417				
VARIACION EN EL K DE TRABAJO						
DISMINUCION DE CUENTAS POR COBRAR	\$ 93.441.155					
AUMENTO DE PROVEEDORES	0					
DISMINUCION IMPPTO	-\$ 26.322.952					
AUMENTO IVA POR PAGAR	0					
DISMINUCION DE INVENTARIOS	0					
DISMINUCION DE PRESTACIONES SOCIALES	0	\$ 67.118.203				
GASTOS FINANCIEROS		\$ 1.131.037				
EFECTIVO NETO EN OPERACIONES		\$ 87.824.657				
(+/-) EFECTIVO EN OPERACIONES DE FINANCIACION						
(PASIVO NO CORRIENTE-PATRIMONIO)						
GASTOS FINANCIEROS	-\$ 1.131.037					
AUMENTO DE CAPITAL	\$ 13.575.416					
DISMINUCION DE OBLIGACIONES A LARGO PLAZO	-\$ 6.455.506					
PAGO DE DIVIDENDOS	-\$ 13.575.417					
EFECTIVO NETO EN ACTIVIDADES DE FINANCIACION		-\$ 7.586.544				
(+/-)EFECTIVO DE OPERACIONES DE INVERSION						
AUMENTO EN PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	\$ 6.321.130					
EFECTIVO NETO EN ACTIVIDADES DE INVERSION		\$ 6.321.130				
SALDO FINAL DE EFECTIVO Y EQUIVALENTE A EFECTIVO						
EFECTIVO	\$ 102.418.637					
EQUIVALENTE A EFECTIVO	\$ 0	\$ 102.418.637				
SALDO INICIAL	(+)	OPERACIÓN	(+)	FINANCIACION	(-)	INVERSION
\$ 31.201.654	(+)	\$ 87.824.657	(+)	-\$ 7.586.544	(-)	6321130
						\$ 105.118.637
						-\$ 2.700.000

Fuente: esta investigación. Año 2021



Analizando las fuentes de ingreso de SASTCAI, teniendo en cuenta que las principales actividades que la empresa tiene para generar ingresos se basan en los arriendos y en la entrada de vehículos, de tal forma al comparar los años 2019 y 2020 se observa que hubo un aumento de efectivo para el año 2020, de igual manera en el mismo año hubo disminución en las cuentas por cobrar lo que género que el activo corriente en el año 2019 fuera mayor. Se recomienda revisar los estados de situación financiera del año 2019, dado que presenta diferencia en el Activo.

6.4.11 Indicadores financieros

6.4.11.1 Índice de liquidez

Figura 37. Índice de Liquidez

INDICE DE LIQUIDEZ		MIDE LA CAPACIDAD DE LA EMPRESA PARA CUMPLIR SUS OBLIGACIONES A CORTO PLAZO	
SOLVENCIA O RAZÓN CORRIENTE: MIDE LA DISPONIBILIDAD DE POSEER RECURSOS DISPONIBLES , PARA ATENDER SUS OBLIGACIONES A CORTO PLAZO			
FÓRMULA			
SOLVENCIA =		$\frac{\text{ACTIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$	
EJEMPLO			
SOLVENCIA =		$\frac{\$ 105.134.637 (=)}{\$ 70.996.630}$	1,5

Fuente: esta investigación. Año 2021

Nivel óptimo 1,5 si la razón corriente es menor que 1,5, la empresa puede tener una mayor probabilidad de suspender los pagos a terceros, mientras mayor sea el índice, mayor será la protección para los acreedores a corto plazo.

Por cada peso que la empresa debe en el corto plazo (pasivo corriente) cuenta con activo corriente con 1,0 pesos para respaldar dichas obligaciones, con las cuentas de disponible, cuentas por cobrar y parte del inventario que cubrirían el pasivo existente en el año 2020.

Figura 38. Liquidez o prueba acida

LIQUIDEZ O PRUEBA ÁCIDA=	$\frac{\text{ACTIVO LÍQUIDO}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$	SIENDO ACTIVO LIQUIDO =	ACTIVO CORRIENTE - INVENTARIO
		SIENDO ACTIVO LIQUIDO =	\$ 105.134.637 (-) 0 (=) \$ 105.134.637
REEMPLAZAR EN LA FÓRMULA			
LIQUIDEZ O PRUEBA ÁCIDA=	$\frac{\$ 105.134.637 (=)}{\$ 70.996.630}$		1,5

Fuente: esta investigación. Año 2021

Nivel óptimo, es decir la empresa por lo menos debe tener un peso de respaldo para cubrir la deuda a corto plazo

La empresa SASTCAI S.A.S para el año 2020 presenta una prueba ácida de 1,5 en el año, esto quiere decir que por cada peso que la empresa debe a corto plazo, cuenta con 1,5 pesos para respaldar dichas obligaciones.

Periodo de cobro

Figura 39. Periodo de cobro

$\text{PERIODO DE COBRO} = \frac{\text{CUENTAS POR COBRAR} * 365}{\text{VENTAS NETAS}}$											
<p>ES EL PERIODO DE COBRO QUE LA EMPRESA TIENE ESTIPULADO COMO POLITICA CONTABLE EL COBRO DE SUS CLIENTES. EN OTRAS PALABRAS REPRESENTA LA FRECUENCIA CON QUE LAS MERCANCIAS SON VENDIDAS A CRÉDITO Y LA CUENTA CLIENTES SE CONVIERTE EN EFECTIVO</p>											
$\text{PERIODO DE COBRO} = \frac{\text{CUENTAS POR COBRAR} * 365}{\text{VENTAS NETAS}}$											
<p>INTERPRETACIÓN</p>											
<p>NIVEL ÓPTIMO ES DE 30 DIAS</p>											
<p>REEMPLAZAR EN LA FÓRMULA</p>	<table border="0"> <tr> <td>\$</td> <td>2.736.000 (=)</td> <td>0,01 *</td> <td>30</td> <td>0 DIAS</td> </tr> <tr> <td>\$</td> <td>546.671.975</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>	\$	2.736.000 (=)	0,01 *	30	0 DIAS	\$	546.671.975			
\$	2.736.000 (=)	0,01 *	30	0 DIAS							
\$	546.671.975										

Fuente: esta investigación. Año 2021

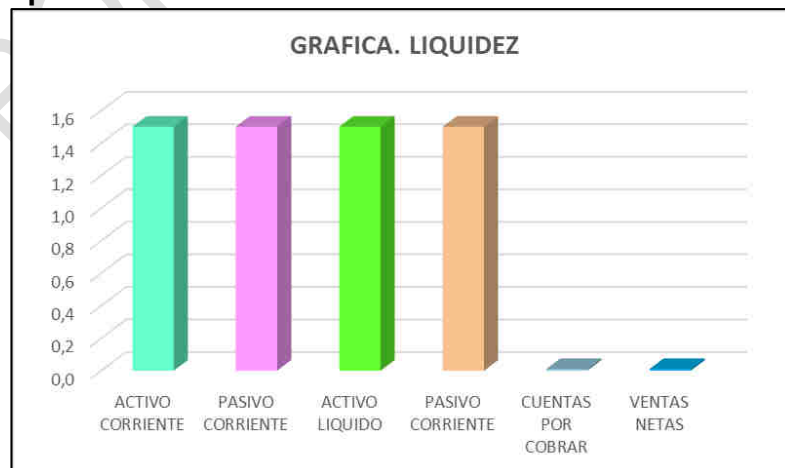
El criterio de evaluación de este ítem para la empresa es muy bueno se logra observar la eficiencia para el cobro de cartera es decir los clientes han pagado sus cuentas en un promedio de 30 días.

Tabla 20. Criterio

ITEM	ACTIVO CORRIENTE	PASIVO CORRIENTE	ACTIVO LIQUIDO	PASIVO CORRIENTE	CUENTAS POR COBRAR	VENTAS NETAS
RAZON	1,50	1,50	1,50	1,50	0,01	0,01

Fuente: esta investigación. Año 2021

Gráfica 10. Liquidez



Fuente: esta investigación. Año 2021



La empresa SASTCAI S.A.S, no cuenta con inventario por lo tanto al no contar con este rubro la empresa no cuenta con un buen apalancamiento, es decir no se logra cubrir la totalidad de pasivos corrientes, solo cubriría la tercera parte. El 7,27 pertenece a los pasivos generados por obligaciones laborales e impuestos por ello la empresa les pertenece más a los terceros en mayor proporción que a los accionistas.

6.4.11.2 Nivelación. Analizan las contribuciones de los propietarios de la empresa comparados con el financiamiento y créditos externos

Figura 40. Deuda

	DEUDA =	$\frac{\text{PASIVO TOTAL}}{\text{ACTIVO TOTAL}}$		
INTERPRETACIÓN NIVEL ÓPTIMO 1				
REEMPLAZAR EN LA FÓRMULA	\$	70.996.630	(=)	0,57
	\$	123.961.985		

Fuente: esta investigación. Año 2021

Esta razón indica que, por cada peso del activo de la empresa, \$0,57, son de los acreedores; este valor se considera muy bueno, ya que la empresa tiene el 73% de sus activos libres, o sea una buena garantía para obtener mayores créditos de sus proveedores, bancos comerciales.

Pasivo corriente a capital

Figura 41. Pasivo corriente a capital

PASIVO CORRIENTE A CAPITAL	PASIVO CORRIENTE	→				
	CAPITAL CONTABLE		ACTIVO TOTAL	(-)	PASIVO TOTAL	
INTERPRETACIÓN NIVEL ÓPTIMO 0,5			\$ 123.961.985	(-)	\$ 70.996.630	(=)
REEMPLAZAR EN LA FÓRMULA	\$	70.996.630		(=)		1,34
	\$	52.965.355				

Fuente: esta investigación. Año 2021

Esta razón indica el grado en que los acreedores están protegidos de acuerdo al capital contable o fondos de aportante de propietario, considerado el índice como bueno, generando confianza en los acreedores para futuras inversiones.

Patrimonio inmovilizado

Figura 42. Patrimonio inmovilizado

ACTIVOS FIJOS A CAPITAL CONTABLE (RAZÓN DEL PATRIMONIO INMOVILIZADO)	ACTIVO FIJO CAPITAL CONTABLE		
INTERPRETACIÓN NIVEL ACEPTABLE 1	\$ 123.961.985	(=)	2,34
	\$ 52.965.355		

Fuente: esta investigación. Año 2021

Teniendo en cuenta que el patrimonio inmovilizado está representado por la relación entre el activo fijo y el capital contable. indica la parte del patrimonio que tiene la empresa que se encuentra representada en propiedad planta y equipo. en otras palabras, significa, para este caso donde la actividad económica de la empresa es la admiración de los arrendamientos de bodegas y la entrada y salida de vehículo, los socios tienen invertido \$2,34 por cada peso en propiedad planta y equipo, considerado un nivel aceptable para el negocio.

Figura 43. Datos Nivelación

	PASIVO TOTAL	ACTIVO TOTAL	PASIVO CORRIENTE	CAPITAL CONTABLE	ACTIVO FIJO	CAPITAL CONTABLE
RAZÓN	0,57	0,57	1,34	1,34	2,35	2,35

Fuente: esta investigación. Año 2021

Gráfica 11. Nivelación



Fuente. Elaboración propia, 2021

A través de este indicador de nivelación se logró analizar las contribuciones que realizan los socios a la empresa SASTCAI S.A.S en comparación con el financiamiento de entidades financieras y los acreedores donde se puede observar que se encuentra en un rango aceptable tanto en la inversión de sus activos como

el compromiso de deuda con terceros, sin correr el riesgo de comprometer su patrimonio total.

Velocidad de efectivo

Figura 44. Evaluación de efectividad de recursos

ACTIVIDAD		EVALUA LA EFECTIVIDAD CON QUE LA EMPRESA UTILIZA SUS RECURSOS		
VELOCIDAD DEL EFECTIVO		VENTAS ANUALES		
		EFFECTIVOS Y EQUIVALENTES		
INTERPRETACIÓN				
NIVEL ACEPTABLE 6 VECES ROTACIÓN		\$ 546.671.972	(=)	5 VECES
		\$ 102.418.637		

Fuente: esta investigación. Año 2021

Figura 45. Ventas anuales

VENTAS ANUALES	EFFECTIVO EQUIVALENTE	VELOCIDAD DEL EFECTIVO (VECES)
\$ 546.671.972	\$ 102.418.637	5

Fuente: esta investigación. Año 2021

Gráfica 12. Velocidad de efectivo



Fuente: esta investigación. Año 2021

De acuerdo a este resultado de la velocidad del efectivo se puede decir que el número de veces que ha rotado el efectivo durante todo el año es de 5 veces, lo que significa que son muy pocas y malas lo cual no se puede cubrir las necesidades diarias de la empresa y contar con una reserva prudente para eventualidades.

Margen de operación

Figura 46. Índice de utilidad.

INDICES DE UTILIDAD		
REFLEJA EL RESULTADO DE LAS POLITICAS Y DECISIONES ORIENTADAS HACIA LA MAYOR OBTENCIÓN DE UTILIDADES		
MARGEN DE OPERACIÓN = $\frac{\text{UTILIDAD DE OPERACIÓN}}{\text{VENTAS O INGRESOS NETOS}} \times 100$		
NIVEL ACEPTABLE ES DEL 12%		
REEMPLAZAR	\$ 46.568.147 X 100	(=) 9%
	\$ 546.671.975	
UTILIDAD DE OPERACIÓN	VENTAS O INGRESOS NETOS	PORCENTAJE
\$ 46.568.147	\$ 546.671.975	9%

Fuente: esta investigación. Año 2021

Gráfica 13. Margen de Operación



Fuente: esta investigación. Año 2021

La empresa SASTCAI S.A.S, presenta una margen de utilidad operacional para el año 2020 del 9%. lo anterior indica que las ventas netas generaron el 9% de utilidad operacional; es decir que por cada \$1,00 de las ventas netas en el periodo la utilidad operacional es de \$0,9 dicho valor puede destinar a cubrir gastos financieros, pago de impuestos y de utilidades del propietario.



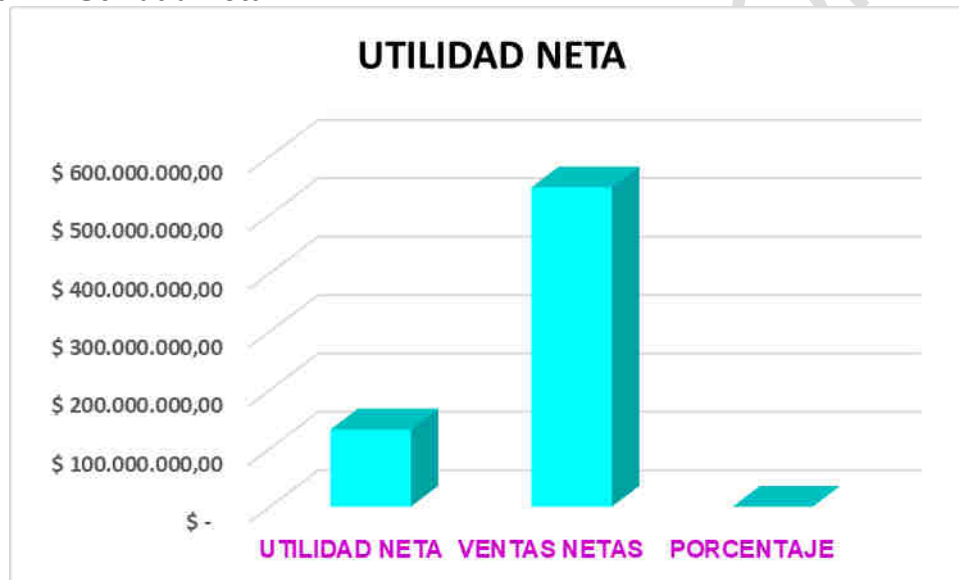
Figura 47. Margen de utilidad neta

MARGEN DE UTILIDAD NETA =		$\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{VENTAS NETAS}} \times 100$	
INTERPRETACIÓN			
NIVEL ACEPTABLE 20%			
NIVEL BAJO 5%			
REEMPLAZAR	\$	$\frac{132.150.050}{546.671.975} \times 100$	(=) 24%
	\$	546.671.975	

UTILIDAD NETA	VENTAS NETAS	PORCENTAJE
\$ 132.150.050	\$ 546.671.975	24%

Fuente: esta investigación. Año 2021

Gráfica 14. Utilidad neta



Fuente: esta investigación. Año 2021

La empresa SASTCAI S.A.S, presenta un margen de utilidad neta después haber deducido gastos no operacionales impuestos el 24% , lo que refleja que las ventas netas durante el período generó el 24% de utilidad neta, es decir que por cada peso \$1,00 de las ventas netas la utilidad neta fue de \$0,24, valor que debe ser analizado con la gerencia en la administración de costos y gastos, así mismo el análisis a los ingresos no operacionales que no son propios de la actividad económica, puesto que influyen el resultado de la utilidad neta

6.4.12 Presupuesto. De acuerdo a la información suministrada en la empresa SASTCAI S.A.S. se logró realizar diferentes presupuestos importantes para está, pero así mismo no se aplica algunos presupuestos como el de cobro, compras, pagos, gastos de ventas, los presupuestos realizados se presentan en las siguientes tablas.



Tabla 21. Presupuesto en ventas

PRESUPUESTO DE VENTAS				
DETALLE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL
UNIDAD BODEGA	15	15	15	15
PRECIO DE VENTA	\$ 220.000	\$ 220.000	\$ 220.000	\$ 220.000
UNIDAD BODEGAS	\$ 60	\$ 60	\$ 60	\$ 60
PRECIO DE VENTA	\$ 36.000	\$ 36.000	\$ 36.000	\$ 36.000
UNIDAD BODEGAS	\$ 60	\$ 60	\$ 60	\$ 60
PRECIO DE VENTA	\$ 72.000	\$ 72.000	\$ 72.000	\$ 72.000
UNIDAD BODEGAS	\$ 60	\$ 60	\$ 60	\$ 60
PRECIO DE VENTA	\$ 110.000	\$ 110.000	\$ 110.000	\$ 110.000
UNIDADES INGRESADAS POR RODAMIENTO	\$ 2.650	\$ 2.650	\$ 2.650	\$ 2.650
PRECIO POR RODAMIENTO	\$ 2.500	\$ 2.500	\$ 2.500	\$ 2.500
UNIDADES INGRESADAS POR RODAMIENTO	\$ 1.900	\$ 1.900	\$ 1.900	\$ 1.900
PRECIO POR RODAMIENTO	\$ 3.500	\$ 3.500	\$ 3.500	\$ 3.500
UNIDADES INGRESADAS POR RODAMIENTO	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000
PRECIO POR RODAMIENTO	\$ 5.000	\$ 5.000	\$ 5.000	\$ 5.000
UNIDADES INGRESADAS POR RODAMIENTO	\$ 1.900	\$ 1.900	\$ 1.900	\$ 1.900
PRECIO POR RODAMIENTO	\$ 7.000	\$ 7.000	\$ 7.000	\$ 7.000
TOTAL INGRESOS POR ARRENDAMIENTO	\$ 16.380.000	\$ 16.380.000	\$ 16.380.000	\$ 16.380.000
TOTAL INGRESO POR RODAMIENTO	\$ 36.575.000	\$ 36.575.000	\$ 36.575.000	\$ 36.575.000
TOTAL	\$ 52.955.000	\$ 52.955.000	\$ 52.955.000	\$ 52.955.000

Fuente: esta investigación. Año 2021

Tabla 22. Presupuesto de cobro

PRESUPUESTO DE COBRO				
DETALLE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL
CONTADO 100%	\$ 52.955.000	\$ 52.955.000	\$ 52.955.000	\$ 52.955.000
CREDITO 40%	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL	\$ 52.955.000	\$ 52.955.000	\$ 52.955.000	\$ 52.955.000

Fuente: esta investigación. Año 2021



Tabla 23. Detalle de presupuesto

DETALLE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL
SALARIOS	\$ 15.284.020	\$ 15.284.020	\$ 15.284.020	\$ 15.284.020
HONORARIOS	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000
IMPUESTOS	\$ 688.890	\$ 688.890	\$ 688.890	\$ 688.890
ARRENDAMIENTOS	\$ 17.077.325	\$ 17.077.325	\$ 17.077.325	\$ 17.077.325
SEGUROS	\$ 24.557	\$ 24.557	\$ 24.557	\$ 24.557
SERVICIOS	\$ 5.626.573	\$ 5.626.573	\$ 5.626.573	\$ 5.626.573
MANTENIMIENTO Y REPARACION	\$ 1.599.913	\$ 1.599.913	\$ 1.599.913	\$ 1.599.913
GASTOS DE VIAJE	\$ 625.213	\$ 625.213	\$ 625.213	\$ 625.213
DIVERSOS	\$ 583.384	\$ 583.384	\$ 583.384	\$ 583.384
TOTAL	\$ 44.009.877	\$ 44.009.877	\$ 44.009.877	\$ 44.009.877

Fuente: esta investigación. Año 2021

Tabla 24. Depreciación

DEPRECIACIÓN				
DETALLE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL
DEPRECIACIÓN	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000
TOTAL	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000

Fuente: esta investigación. Año 2021

Tabla 25. Presupuesto efectivo

PRESUPUESTO DE EFECTIVO				
DETALLE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL
INGRESOS				
CUENTAS POR COBRAR	\$ 52.955.000	\$ 52.955.000	\$ 52.955.000	\$ 52.955.000
TOTAL DE INGRESOS	\$ 52.955.000	\$ 52.955.000	\$ 52.955.000	\$ 52.955.000
EGRESOS				
CUENTAS POR PAGAR	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
GASTOS DE ADMINISTRACION	\$ 44.009.877	\$ 44.009.877	\$ 44.009.877	\$ 44.009.877
GASTOS DE VENTAS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
PAGO IMPUESTOS	\$ 912.988	\$ 912.988	\$ 912.988	\$ 912.988
TOTAL DE EGRESOS	\$ 44.922.865	\$ 44.922.865	\$ 44.922.865	\$ 44.922.865
FLUJO DE CAJA	\$ 8.032.135	\$ 16.064.270	\$ 24.096.406	\$ 32.128.541

Fuente: esta investigación. Año 2021



Tabla 26. Presupuesto operativo

PRESUPUESTO OPERATIVO				
DETALLE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL
VENTAS	\$ 52.955.000	\$ 52.955.000	\$ 52.955.000	\$ 52.955.000
COSTO DE COMPRAS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
UTILIDAD BRUTA	\$ 52.955.000	\$ 52.955.000	\$ 52.955.000	\$ 52.955.000
GASTOS DE ADMINISTRACION	\$ 44.009.877	\$ 44.009.877	\$ 44.009.877	\$ 44.009.877
GASTOS DE VENTAS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
DEPRECIACION	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	\$ 2.945.123	\$ 2.945.123	\$ 2.945.123	\$ 2.945.123
IMPUESTO DE RENTA 31%	\$ 912.988	\$ 912.988	\$ 912.988	\$ 912.988
UTILIDAD NETA	\$ 2.032.135	\$ 2.032.135	\$ 2.032.135	\$ 2.032.135

Fuente: esta investigación. Año 2021



CONCLUSIONES

La empresa SASTCAI es una empresa que nació hace 6 años, con una trayectoria de más de 10 años en el mercado de la venta de papa, arveja, naranja al por mayor y menor, su objetivo es ofrecer el servicio de administración de la central de acopio del municipio de Ipiales, velando por el bienestar de los usuarios, comerciantes, productores y transportadores que desempeñan su actividad económica dentro de las instalaciones de la Central de Acopio.

Debido a las variaciones económicas que han existido en los últimos 2 años es notable el mal manejo administrativo que tuvo la empresa, lo que llevo a la empresa a realizar una restructuración del área administrativa y financiera, por lo cual es notable que existe una mejora continua y un desarrollo y crecimiento económico, evidenciado en los estados financieros del año 2020.

La empresa únicamente ofrece los servicios de arrendamiento de bodegas y el control de ingresos de vehículos, siendo estos sus únicos ingresos.

SASTCAI ha mostrado interés para poder optimizar todos los procesos en las áreas financiera y administrativa haciendo que la Junta Directiva pueda confiar en el manejo que hasta el día de hoy ha llevado el gerente de la entidad, confiando en su conocimiento empírico adquirido por sus negocios como comerciante de productos agrícolas.

La mayor debilidad que presenta SASTCAI en los últimos años es la falta de liquidez a casusa del mal manejo administrativo el cual estuvo en manos de gerentes anteriores, ocasionando un déficit financiero.

La implementación del modelo de gestión como herramienta financiera ayudará a mejorar el control del área financiera lo cual generará mayores utilidades.

El nivel de ventas en el último año ha tenido un crecimiento lo cual es positivo para SASTCAI, sin embargo, este nivel no es el óptimo ya que debido a los gastos generados la empresa presenta un margen de utilidad muy bajo, es por esta razón que se ve la necesidad de proponer estrategias financieras que permitan alcanzar la maximización de utilidades.

El modelo planteado sirve para obtener mejores resultados bajo la optimización de los procesos en el área financiera ya que la incorrecta administración puede ser la causa del fracaso de un negocio.



RECOMENDACIONES

SASTCAI deberá aplicar el modelo de gestión como herramienta financiera que se presenta con esta investigación, misma que está conformado por diferentes estrategias que se basan en la información actual de la empresa, de tal forma que le ayudaran a mejorar los procesos internos y como resultado obtener eficiencia y eficacia encaminados al logro de sus objetivos y sobre todo incrementar la rentabilidad de la empresa en un periodo determinado.

Verificar la información que se encuentra en los estados financieros ya que se evidencia en la estructura del estado de resultados integral hay un error en la clasificación de las cuentas.

SASTCAI deberá diseñar un organigrama que le permitirá conocer los cargos actuales y el orden jerárquico de los mismos.

La empresa debe diseñar un manual de funciones y procedimientos, ya que este permitiría delimitar con mayor claridad las responsabilidades y deberes que cada trabajador tiene; consiguiendo un mejor desempeño en casa área de trabajo y minimizando costos al evitar que se repitan tareas o que queden inconclusas.

Se debe implementar un sistema de control para la supervisión de cada área de trabajo, especialmente en el área operativa donde se pueda controlar el ingreso de vehículos.

Es importante ofrecer otros servicios adicionales, para generar mayores ingresos y que cada usuario pueda encontrar en un solo lugar mayor variedad de productos.



BIBLIOGRAFIA

AGRONEGOCIOS. El abastecimiento en centrales de abasto nacionales. [EN LINEA]Colombia. 28 de agosto de 2020. [citado julio 2021]. Disponible en: <https://www.agronegocios.co/agricultura/el-abastecimiento-en-centrales-de-abasto-nacionales-crecio-1366-en-julio-frente-a-junio-3051871> .

ANA MARTÍN DEL CAMPO FERNÁNDEZ. IEBS Business & Tech Qué es un analista financiero y cuáles son sus principales salidas en el mundo laboral. 26 de septiembre, 2017. Disponible en:<https://www.iebschool.com/blog/que-es-analista-financiero-oportunidades-laborales-finanzas/>. Citado julio 2021

BANCO DE LA REPÚBLICA; VILORIA, Joaquín. Documento de economía del departamento de Nariño: ruralidad y aislamiento geográfico, 2006. Disponible en: <https://repositorio.banrep.gov.co/bitstream/handle/20.500.12134/1947/?sequence=1>. Citado julio 2021

CÁMARA DE COMERCIO, M. (2018). Herramientas empresariales. Recuperado el 12 de 6 de 2021, de Como analizar los indicadores financieros de mi empresa: <http://herramientas.camaramedellin.com.co/Inicio/Buenaspracticasesempresariales/BibliotecaContabilidadyFinanzas/Analizalosindicadoresfinancierosdetuempresa.aspx> . Citado julio 2021

CONGRESO DE LA REPÚBLICA, LEY 1258 DE 2008, Por medio de la cual se crea la sociedad por acciones simplificada, 2008. Disponible en: https://www.redjurista.com/Documents/ley_1258_de_2008_congreso_de_la_republica.aspx . Citado julio 2021

CONGRESO DE LA REPÚBLICA, LEY 361 DE 1997, por la cual se establecen mecanismos de integración social de las personas en situación de discapacidad y se dictan otras disposiciones. 1997. Disponible en: http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_0361_1997.html. Citado julio 2021

CORDOBA Padilla, Marcial. Gestión Financiera. 2012. Disponible en: https://books.google.es/books?hl=es&lr=lang_es&id=cr80DgAAQBAJ&oi=fnd&pg=PP1&dq=gestion+financiera+que+es+&ots=ir2sXGFnWe&sig=vQxgkExmdEqRMbpekpAqzlsWIL4#v=onepage&q&f=false. Citado julio 2021

CORPONARIÑO.NARIÑO [citado julio de 2021] disponible en: <https://corponarino.gov.co/corporacion/institucional/funciones/>. Citado julio 2021
CTI Soluciones. Gestión de efectivo en empresas. Disponible en:<https://www.ctisoluciones.com/blog/gestion-efectivo-empresas-consiste>. Citado julio 2021



ESERP BUSINESS & LAW SCHOOL. Analista financiero: como ser y sus funciones. Disponible en: https://es.eserp.com/articulos/analista-financiero/?_adin=02021864894. Citado julio 2021

GONZÁLEZ, Jorge; Salazar, Flor; Ortiz, Raúl; Verdugo, Darwin Gerencia estratégica: herramienta para la toma de decisiones en las organizaciones. Pág. 3. Telos, vol. 21, núm. 1, 2019 Universidad Privada Dr. Rafael Beloso Chacín, Venezuela Disponible en: <https://www.redalyc.org/jatsRepo/993/99357718032/99357718032.pdf>. Citado julio 2021

ICONTEC INTERNACIONAL, Norma Técnica Colombiana ISO 22000, por la cual se establece el sistema de gestión de la inocuidad de los alimentos, requisitos para cualquier organización en la cadena alimentaria, 2015. Disponible en: https://www.profitecnicas.com/libro/norma-tecnica-colombiana-ntc-iso-22000_2956. Citado julio 2021

ICONTEC, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, Asociación Colombiana de la Industria Gastronómica, Norma Técnica Colombiana USNA SECTORIAL COLOMBIANA 006, establece los requisitos relacionados con la infraestructura básica que deben tener los establecimientos de la industria gastronómica para asegurar la calidad de sus espacios. Esta norma es aplicable en los establecimientos de la industria gastronómica. 2003. Disponible en: https://fontur.com.co/sites/default/files/2020-11/NTS_USNA006.pdf. Citado julio 2021

ICONTEC, Norma Técnica Colombiana 1700, por la cual se establece la higiene y seguridad, medidas de seguridad en edificaciones y medios de evacuación, 1982. Disponible en: <https://cartelerascorporativas.com/wp-content/uploads/2020/04/Norma-Planes-de-Emergencias-NTC-1700.pdf>. Citado julio 2021

IEN, Industriales Escuela de Negocios, Universidad Politécnica de Madrid. Estados financieros, ¿Qué son y por qué son tan importantes para tu empresa? Disponible en: <https://www.ienupm.com/pdd/estados-financieros-que-son/>. Citado julio 2021
JOSEPH Alberto. Contabilidad para todos.com. ¿Qué es el valor Económico Agregado (EVA) y Cómo se Calcula? 2019. Disponible en: <https://contabilidadparatodos.com/valor-economico-agregado-eva/>. Citado julio 2021

LA GESTIÓN FINANCIERA APLICADA A LAS ORGANIZACIONES. 31 de octubre de 2017. Disponible en: <file:///C:/Users/asus/Downloads/Dialnet-LaGestionFinancieraAplicadaALasOrganizaciones-6174482.pdf>. Citado julio 2021



La gestión financiera aplicada a las organizaciones. 31 de octubre de 2017. Disponible en: file:///C:/Users/asus/Downloads/Dialnet-

LaGestionFinancieraAplicadaALasOrganizaciones-6174482.pdf. Citado julio 2021

La gestión financiera aplicada a las organizaciones. page.8. 31 de octubre de 2017. Disponible en: file:///C:/Users/asus/Downloads/Dialnet-LaGestionFinancieraAplicadaALasOrganizaciones-6174482.pdf. Citado julio 2021

LA REPÚBLICA; Los abastos son el epicentro del precio de la comida en las principales regiones del país. [EN LÍNEA]. Colombia.4 de marzo de 2019. [citado julio 2021]. Disponible en: <HTTPS://WWW.LAREPUBLICA.CO/ECONOMIA/LOS-ABASTOS-SON-EL-EPICENTRO-DEL-PRECIO-DE-LA-COMIDA-2834770>. Citado julio 2021

MINISTERIO DE AGRICULTURA Y DESARROLLO RURAL Y EL MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMOS, Resolución 0224 de 2007. Por la cual se expide el Reglamento Técnico No. RTC-002 MADR de requisitos mínimos que deben cumplir los empaques de los productos agrícolas para consumo humano que se importen, se produzcan y se comercialicen en el territorio nacional, 2007. Disponible en: <http://www.suin-juriscal.gov.co/viewDocument.asp?ruta=Resolucion/30033920>. Citado julio 2021

MINISTERIO DE AGRICULTURA Y DESARROLLO RURAL, LEY 101 DE 1993, se establece el desarrollo agropecuario y pesquero el congreso de Colombia. Disponible en: https://www.fedecacao.com.co/portal/images/2._DEBERES_Y_FUNCIONES.pdf. Citado julio 2021. Citado julio 2021

MINISTERIO DE AGRICULTURA, Decreto 1071 de 2015, por medio del cual se expide el Decreto Único Reglamentario del Sector Administrativo Agropecuario, Pesquero y de Desarrollo Rural.2015. Disponible en: <http://www.suin-juriscal.gov.co/viewDocument.asp?ruta=Decretos/30019931>. Citado julio 2021

MINISTERIO DE AGRICULTURA, Resolución 00336 de 2004, por la cual se adopta el Reglamento Técnico número 001 RTC-MADR de requisitos para el empaque de los productos agropecuarios que se importen, se produzcan y se comercialicen en el territorio nacional, 2004. Disponible en: <https://vlex.com.co/vid/resolucion-00336-43213543>. Citado julio 2021

MINISTERIO DE SALUD Y PROTECCIÓN SOCIAL, LEY 9 DE 1979, por la cual se dictan medidas sanitarias, 1979. Disponible en: https://www.minsalud.gov.co/Normatividad_Nuevo/LEY%200009%20DE%201979.pdf. Citado julio 2021



NAVA Rosillón, Marbelis Alejandra Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente Revista Venezolana de Gerencia, vol. 14, núm. 48, octubre-diciembre, 2009, pp. 606-628 Universidad del Zulia Maracaibo, Venezuela. Citado julio 2021

NAVA Rosillón, Marbelis Alejandra, Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. Revista Venezolana de Gerencia, vol. 14, núm. 48, octubre-diciembre, 2009, pp. 606-628. Citado julio 2021

PRESIDENTE DE LA REPÚBLICA DE COLOMBIA, Decreto 410 de 1971, Por el cual se expide el Código de Comercio, 1971. Disponible en: <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=41102>. Citado julio 2021

PRESIDENTE DE LA REPÚBLICA DE COLOMBIA, Decreto 624 de 1989, Por el cual se expide el Estatuto Tributario de los Impuestos Administrados por la Dirección General de Impuestos Nacionales, 1989. Disponible en: https://www.cancilleria.gov.co/sites/default/files/tramites_servicios/pasaportes/archivos/decreto_624_1989.pdf. Citado julio 2021

RIQUELME Leiva, Matías (2015, junio). Las 5 Fuerzas de Porter – Clave para el Éxito de la Empresa. Santiago, Chile. Retrieved from <https://www.5fuerzasdeporter.com/>. Citado Julio 2021

UNIVERSIDAD DE ALCALÁ. Método EVA como valoración en finanzas cuantitativas. 3 de septiembre de 2020, Disponible en: <https://www.master-finanzas-cuantitativas.com/eva-master-en-finanzas/>. Citado julio 2021

WESTREICHER Guillermo. Gestión financiera. 26 de abril, 2020. Disponible en: <https://economipedia.com/definiciones/gestion-financiera.html>. Citado julio 2021



ANEXOS

PROHIBIDA SU COPIA



Anexo A. FORMATO DE ENTREVISTA

Objetivo: Obtener información que permita conocer la realidad administrativa y financiera de la empresa Sociedad por Acciones Simplificadas Trabajadores de la Central de Acopio y Abastos de Productos Agrícolas S.A.S “SASTCAI”

DIRIGIDO A: Personal del área financiera y contable

INSTRUCCIONES:

Por favor contestar con sinceridad de manera que permita aclarar el objetivo propuesto para la investigación.

ENTREVISTA POR CATEGORÍA		INFORMANTES		ANÁLISIS
CATEGORÍA	SUBCATEGORÍA	REPRESENTANTE LEGAL O GERENTE	RESPONSABLE ÁREA CONTABLE Y FINANCIERA	
Gestión Administrativa	1. ¿Qué le motivo a iniciar el negocio?			
	2. ¿Cómo adquirió usted su negocio?			
	3. ¿Cuántas horas dedica usted a su negocio?			
	4. ¿Cuántos empleados tiene su negocio?			
	5. ¿Qué actividad económica tiene su empresa?			
	6. ¿Cada que tiempo evalúa la recuperación de la inversión?			
	7. ¿Cuál es su visión de su negocio?			
	8. ¿Cuál es su misión de su negocio?			
	9. ¿Conoce el significado de gestión financiera?			
	10. ¿Con información financiera oportuna en qué medida podría mejorar el desempeño			



ENTREVISTA POR CATEGORÍA		INFORMANTES		
CATEGORÍA	SUBCATEGORÍA	REPRESENTANTE LEGAL O GERENTE	RESPONSABLE ÁREA CONTABLE Y FINANCIERA	ANÁLISIS
	gerencial y directivo de la empresa?			
	11. ¿En qué medida cree que usted que un adecuado control del personal contribuiría a mejorar la productividad empresarial?			
	12. ¿Al establecer funciones y rangos específicos al personal en qué medida cree usted que se pueda mejorar el ambiente laboral y productivo de la empresa?			
	13. ¿Al brindar incentivos por cumplimientos de metas al personal operativo, en qué nivel mejoraría la capacidad productiva de la empresa?			
	14. ¿Cómo calificaría usted que el nivel directivo de la empresa tenga siempre herramientas adecuadas de gestión financiera?			
	15. ¿Qué tipo de información financiera reporta?			
Gestión Financiera	1. ¿Cuáles son las fuentes de financiación empresarial?			
	2. ¿Conoce los ingresos diarios promedio de cada			



ENTREVISTA POR CATEGORÍA		INFORMANTES		
CATEGORÍA	SUBCATEGORÍA	REPRESENTANTE LEGAL O GERENTE	RESPONSABLE ÁREA CONTABLE Y FINANCIERA	ANÁLISIS
	uno de sus productos?			
	3. ¿El negocio está obligado a llevar contabilidad?			
	4. ¿Qué sistema utiliza para sus registros contables del negocio?			
	5. ¿Qué tan importante es para usted el análisis financiero en la toma de decisiones?			
	6. ¿Cómo piensa usted que sería el nivel de eficiencia y eficacia económico y financiero de su empresa al tener un modelo de gestión financiera adecuado?			
	7. ¿En cuánto cree usted que un modelo de gestión financiera sería un aporte al crecimiento económico de su empresa?			
	8. ¿En qué medida cree usted que las herramientas financieras ayudarían a su empresa a ser más competitiva en el mercado?			
	9. ¿Qué tipo de información financiera reporta?			



Anexo B. Matriz de Procesos y Variables

PROCESO ADMINISTRATIVO	DIMENSIÓN	EVIDENCIA (SI O NO)	ELEMENTOS DE RECOLECCIÓN DE EVIDENCIA
PLANEACIÓN	Misión	SI	EVIDENCIA DOCUMENTAL
	Visión	SI	EVIDENCIA DOCUMENTAL
	Objetivos corporativos	SI	EVIDENCIA DOCUMENTAL
	Procesos	NO	
	Políticas	SI	EVIDENCIA DOCUMENTAL
	Procedimientos	NO	
	Programas	NO	
	Estrategias/Tácticas	NO	
DIRECCIÓN	Liderazgo	SI	GERENTE
	Comunicación	SI	GERENTE
	Motivación	NO	
	Grupos y equipos de trabajo	SI	GERENTE
	Manejo de conflictos	NO	
	Tecnologías de la información	NO	
	Toma de decisiones	SI	JUNTA DIRECTIVA Y ASAMBLEA GENERAL
	Creatividad e innovación	NO	
ORGANIZACIÓN	Estructura organizacional	NO	
	División y distribución de funciones	SI	



	Cultura organizacional	NO	
	Recursos humanos	NO	
	Cambio organizacional	NO	
	Estudios administrativos	NO	
CONTROL	Naturaleza	NO	
	Sistemas	NO	
	Niveles	NO	
	Procesos	NO	
	Áreas de aplicación	NO	
	Herramientas	NO	
	Calidad	NO	
ELEMENTOS ESPECÍFICOS	Coordinación	NO	
	Asesoría interna	NO	
	Asesoría externa	SI	ASESORÍA JURIDICA
	Conocimiento del negocio	SI	GERENCIA
	Proyectos de mejoramiento	NO	
	Relación con proveedores	NO	



Anexo C. Autorización SASTCAI

Ipiales, 19 de mayo de 2021

Señores
UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NARIÑO
Sede Ipiales

**Asunto: AUTORIZACIÓN PARA REALIZAR GESTIÓN FINANCIERA COMO
HERRAMIENTA GERENCIAL PARA LA EMPRESA SASTCAI**

Me dirijo a ustedes muy cordialmente para autorizar de manera formal que las señoritas estudiantes JENNY ARACELLY ORDOÑEZ TORRES Y MARELYN MORENO, puedan acceder a toda la información de mi empresa SASTCAI, con el ánimo de realizar gestión financiera como herramienta gerencial proyectado a 2021 para su proyecto de grado, de ante mano agradezco que hayan tomado a mi empresa como modelo para realizar sus actividades y también generar una organización a mi empresa.

Éxitos en sus labores.

Atentamente,

Gerencia

SASTCAI

FERNAN ANTONIO SALAZAR MONTANCHEZ
Representante legal y Gerente
SASTCAI




Anexo D. Estado de resultados integral

SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA TRABAJADORES DE LA CENTRAL DE ACOPIO Y ABASTOS DE PRODUCTOS AGRICOLAS S.A.S "SASTCAI"
NIT 900812714 - 1
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL
Del 1° de Enero al 31 de Diciembre de los Años:

INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	2020	2019	Variación	%
VENTA DE SERVICIOS				
SERVICIO DE RODAMIENTOS Y PARQUEO	351.537.942	494.706.425		
SERVICIO DE ARRENDAMIENTOS	195.134.033	209.555.018		
PROGRAMA APOYO A LA NOMINA	7.722.000			
TOTAL INGRESOS	554.393.975	704.261.443	(149.867.468)	-21,28%
GASTOS DE ADMINISTRACION				
GASTOS DE PERSONAL	180.502.106	224.292.958	(43.790.852)	-19,52%
HONORARIOS	11.600.000	63.350.000	(51.750.000)	-81,69%
IMPUESTOS	8.135.700	9.550.000	(1.414.300)	-14,81%
ARRENDAMIENTOS	201.680.840	217.275.000	(15.594.160)	-7,18%
SEGUROS	290.017	321.050	(31.033)	-9,67%
SERVICIOS	66.449.046	86.743.104	(20.294.058)	-23,40%
GASTOS LEGALES	0	1.779.680	(1.779.680)	-100,00%
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	18.894.755	5.257.397	13.637.358	259,39%
ADECUACION E INSTALACION	0	15.131.886	(15.131.886)	-100,00%
GASTOS DE VIAJE	7.383.684	15.534.800	(8.151.116)	-52,47%
DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	6.000.000	6.179.594	(179.594)	-2,91%
DIVERSOS	6.889.680	35.856.131	(28.966.451)	-80,79%
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACION	507.825.828	681.271.600	(173.445.772)	-25,46%
UTILIDAD OPERACIONAL	46.568.147	22.989.843	23.578.304	102,56%
OTROS INGRESOS				
DIVERSOS	88.314	7.133.838	(7.045.524)	-99%
TOTAL OTROS INGRESOS	88.314	7.133.838	(7.045.524)	-99%
GASTOS NO OPERACIONALES				
FINANCIEROS	1.131.037	13.023.424	(11.892.387)	-91%
OTROS GASTOS	9.220.000	78.056.748	(68.836.748)	-85%
TOTAL GASTOS NO OPERACIONALES	10.351.037	91.080.172	(80.729.135)	-89%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS Y RESERVAS	36.305.424	(60.956.491)	97.261.915	-159,56%
PROVISION IMPUESTO DE RENTA	22.730.007	26.005.000	(3.274.993)	-12,59%
RESERVAS OBLIGATORIAS	0	0	0	100,00%
GANANCIAS (PERDIDAS) DEL EJERCICIO	13.575.417	(86.961.491)	100.536.908	-115,61%


FERNY ANTONIO SALAZAR
 Representante Legal


WILLIAM MENDOZA TORRES
 Contador Público TP 100378-T



SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA TRABAJADORES DE LA CENTRAL DE ACOPIO Y ABASTOS DE PRODUCTOS AGRICOLAS S.A.S "SASTCAI"
NIT 900812714 - 1

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

A Diciembre 31 de los Años:

ACTIVOS	2020	2019	Variación	%
ACTIVO CORRIENTE				
EFFECTIVO	102.418.637	31.201.654	71.216.983	228,25%
CAJA	87.146.132	16.778.705		
BANCOS	15.272.505	14.422.949		
DEUDORES COMERCIALES Y OTRAS CUENTAS POR COBRAR	2.736.000	96.177.155	(93.441.155)	-97,16%
ANTICIPOS Y AVANCES	2.736.000	89.736.000		
ANTICIPO DE IMPUESTOS	0	6.441.155		
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	105.154.637	127.378.809	(22.224.172)	-17,45%
ACTIVO NO CORRIENTE				
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	16.245.726	13.224.596	3.021.130	22,84%
EQUIPO DE OFICINA	8.903.421	2.582.091		
MAQUINARIA Y EQUIPO	4.156.696	1.456.896		
EQUIPO DE COMPUTACION	27.048.746	27.048.746		
DEPRECIACION ACUMULADA	(23.863.137)	(17.863.137)		
CARGOS DIFERIDOS	2.561.622	2.561.622		
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	18.807.348	15.786.218	3.021.130	19,14%
TOTAL ACTIVO	123.961.985	143.165.027	(19.203.042)	-13,41%
PASIVOS				
PASIVO CORRIENTE				
ACREEDORES COMERCIALES Y OTRAS CUENTAS POR PAGAR	0	6.872.232	(6.872.232)	-100,00%
BENEFICIOS A LOS EMPLEADOS	20.514.582	20.097.856	416.726	2,07%
PASIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	50.482.048	76.805.000	(26.322.953)	-34,27%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	70.996.629	103.775.088	(32.778.459)	-31,59%
TOTAL PASIVO	70.996.629	103.775.088	(32.778.459)	-31,59%
PATRIMONIO				
CAPITAL SOCIAL				
CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO	10.000.000	10.000.000	0	0
RESERVAS				
RESERVAS OBLIGATORIAS	7.010.000	7.010.000	0	0
RESULTADOS ANTERIORES				
UTILIDADES ACUMULADAS	22.379.939	109.341.431	(86.961.491)	-79,53%
RESULTADOS DEL EJERCICIO	13.575.417	(86.961.491)	100.536.908	-115,61%
TOTAL PATRIMONIO	52.965.356	39.389.939	13.575.417	34,46%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	123.961.985	143.165.027	(19.203.042)	-13,41%

FERNÉY ANTONIO SALAZAR
Representante Legal

WILLIAM MENDOZA TORRES
Contador Público TP 100378-T



Anexo E. RUT

Formulario del Registro Único Tributario

001

2. Concepto **13** Actualización de oficio

4. Número de formulario **14710021362**

5. Número de Identificación Tributaria (NIT) **9 0 0 8 1 2 7 1 4 1**

6. Div **1** 12. Dirección seccional **Inventiva y Abastos de Pasto**

11. Buzón electrónico **1 4**

IDENTIFICACIÓN

24. Tipo de contribuyente **Persona jurídica**

25. Tipo de documento **1**

26. Número de identificación **1**

27. Fecha expedición

28. País **1**

29. Departamento **1**

30. Ciudad/Municipio **1**

31. Primer apellido **1**

32. Segundo apellido **1**

33. Primer nombre **1**

34. Otros nombres

35. Razón social **SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADAS TRABAJADORES DE LA CENTRAL DE ACOPIO Y ABASTOS DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS S.A.S**

36. Nombre comercial

37. D^g

UBICACIÓN

38. País **COLOMBIA**

39. Departamento **1 6 9** **Nariño**

40. Ciudad/Municipio **5 2** **Ipiates**

41. Dirección principal **AV PANAMERICANA KM 3 SEC LOS CHILCOS**

42. Correo electrónico **sassatracop@gmail.com**

43. Código postal **7 7 3 3 4 6 6**

44. Teléfono 1 **3 2 2 6 6 0 7 0 5 7**

45. Teléfono 2

CLASIFICACIÓN

Actividad económica		Ocupación				
Actividad principal	Actividad secundaria	Ocupación				
46. Código 6 8 1 0	47. Fecha inicio actividad 2 0 2 0 0 1 0 1	48. Cr.Ju ⁿ 4 6 3 1	49. Fecha inicio actividad 2 0 1 4 1 2 0 8	50. Código 1 2	51. Código	52. Número establecimiento

Responsabilidades, Calidades y Atributos

53. Código **5 7 9 1 4 4 2 4 8 5 2**

05- Impto. renta y compl. régimen ordinario

07- Retención en la fuente a título de renta

09- Retención en la fuente en el impuesto

14- Informante de exogena

42- Obligado a llevar contabilidad

48- Impuesto sobre las ventas - IVA

52- Facturador electrónico

Obligados aduaneros										Exportadores			
54. Código	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	55. Forma	56. Tipo	Servicio
	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20			57. Modo
													58. CPC

IMPORTANTE: Sin perjuicio de las actualizaciones a que haya lugar, la inscripción en el Registro Único Tributario (RUT), tendrá vigencia indefinida y en consecuencia no se exigirá su renovación

Para uso exclusivo de la DIAN

59. Anexos **SI** **NO**

60. No. de Folios **0**

61. Fecha **2020 - 09 - 11 / 19 : 17: 46**

La información suministrada a través del formulario oficial de inscripción, actualización, suspensión y cancelación del Registro Único Tributario (RUT), deberá ser exacta y veraz; en caso de constatar inexactitud en alguno de los datos suministrados se adelantarán los procedimientos administrativos sancionatorios o de suspensión, según el caso.
Parágrafo del artículo 1.6.1.2.20 del Decreto 1625 de 2016

Firma del solicitante: *Juan Carlos Acosta*

64. Nombre **ACTUACIÓN DE OFICIO AUTOMÁTICA**

65. Cargo

Fecha generación documento PDF: 28-01-2021 07:37:48PM



Formulario del Registro Único Tributario		001	
Espacio reservado para la ESIAN		Página 2 de 5 Hoja 2	
		4. Número de formulario 14710021362	
		14151707212489984(B020) 0000014710021362	
5. Número de Identificación Tributaria (NIT) 9 0 0 8 1 2 7 1 4 1		6. DV 1	
12. Dirección seccional Impuestos y Aduanas de Puerto		14. Buzón electrónico 1 4	
Características y formas de las organizaciones			
62. Naturaleza	<input type="checkbox"/> 2	63. Formas asociativas	<input type="checkbox"/> 1 2
65. Fondos	<input type="checkbox"/>	66. Cooperativas	<input type="checkbox"/>
68. Sin personería jurídica	<input type="checkbox"/>	69. Otras organizaciones no clasificadas	<input type="checkbox"/>
64. Entidades e instituciones de carácter público de orden nacional, departamental, municipal y distrital 67. Sindicatos y organizaciones extranjeras 68. Beneficio			
Constitución, Registro y Última Reforma		Composición del Capital	
Documento	1. Constitución	2. Reforma	
71. Clase	0 4	0 1	82. Nacional 1 0 0 %
72. Número		1 3	83. Nacional público 0 . 0 %
73. Fecha	2 0 1 4, 1 2, 0 8	2 0 1 8, 0 5, 1 7	84. Nacional privado 1 0 0 . 0 %
74. Número de notaría			85. Extranjero 0 %
75. Entidad de registro	0 3	0 3	86. Extranjero público 0 . 0 %
76. Fecha de registro	2 0 1 5, 0 1, 2 3	2 0 1 8, 0 6, 1 2	87. Extranjero privado 0 . 0 %
77. No. Matricula mercantil	0 0 0 0 0 3 3 9 3 3	R M 0 9 - 1 0 3 9 8	
78. Departamento	5 2	5 2	
79. Ciudad/Municipio	3 5 6	1 7	
Vigencia			
80. Desde	2 0 1 4, 1 2, 0 8		
81. Hasta	9 9 9 9, 1 2, 3 1		
Entidad de vigilancia y control			
88. Entidad de vigilancia y control Superintendencia de Economía Solidaria			
2			
Estado y Beneficio			
Item	89. Estado actual	90. Fecha cambio de estado	91. Número de Identificación Tributaria (NIT)
1	8 1	2 0 1 5, 0 1, 2 3	
2			
3			
4			
5			
92. DV			
Vinculación económica			
93. Vinculación económica	94. Nombre del grupo económico y/o empresarial		95. Número de Identificación Tributaria (NIT) de la Madre o Controladora
96. Nombre o razón social de la matriz o controladora			
170. Número de identificación tributaria otorgado en el exterior		171. País	172. Número de identificación tributaria sociedad o natural del exterior con EP
173. Nombre o razón social de la sociedad o natural del exterior con EP			



Formulario del Registro Único Tributario
Representación

001

Página 3 de 5 Hoja 3

Espacio reservado para la USAN

4 Número de formulario

14710021362



6. Número de Identificación Tributaria (NIT) 0 0 0 8 1 2 7 1 4 1
8. DV 1
12. Dirección institucional Empresas y Artesanos de Pasto 1 4
14. Duzén electrónico

98. Representación
99. Fecha inicio ejercicio representación 2 0 1 9 0 3 2 9
100. Tipo de documento
101. Número de identificación
102. DV 103. Número de tarjeta profesional
104. Primer apellido SALAZAR
105. Segundo apellido MONTAÑEZ
106. Primer nombre FERNEY
107. Otros nombres ANTONIO
108. Número de Identificación Tributaria (NIT)
109. DV
110. Razón social representante legal

98. Representación
99. Fecha inicio ejercicio representación
100. Tipo de documento
101. Número de identificación
102. DV 103. Número de tarjeta profesional
104. Primer apellido
105. Segundo apellido
106. Primer nombre
107. Otros nombres
108. Número de Identificación Tributaria (NIT)
109. DV
110. Razón social representante legal

98. Representación
99. Fecha inicio ejercicio representación
100. Tipo de documento
101. Número de identificación
102. DV 103. Número de tarjeta profesional
104. Primer apellido
105. Segundo apellido
106. Primer nombre
107. Otros nombres
108. Número de Identificación Tributaria (NIT)
109. DV
110. Razón social representante legal

98. Representación
99. Fecha inicio ejercicio representación
100. Tipo de documento
101. Número de identificación
102. DV 103. Número de tarjeta profesional
104. Primer apellido
105. Segundo apellido
106. Primer nombre
107. Otros nombres
108. Número de Identificación Tributaria (NIT)
109. DV
110. Razón social representante legal

98. Representación
99. Fecha inicio ejercicio representación
100. Tipo de documento
101. Número de identificación
102. DV 103. Número de tarjeta profesional
104. Primer apellido
105. Segundo apellido
106. Primer nombre
107. Otros nombres
108. Número de Identificación Tributaria (NIT)
109. DV
110. Razón social representante legal



Formulario del Registro Único Tributario		Socios y Miembros de Juntas Directivas, Consorcios, Uniones		Página 4 de 5 Hoja 4	
Espacio reservado para la DIAN			4. Número de formulario		14710021362
5. Número de identificación Tributaria (NIT)			6. DV		12. Dirección seccional
9 0 0 8 1 2 7 1 4 1					Imprenta y Adhesivos de Pago
			11. Buzón electrónico		1 4
Socios y Miembros de Juntas Directivas, Consorcios, Uniones Temporales					
111. Tipo de documento		112. Número de identificación		113. DV 114. Nacionalidad	
Cédula de Ciudadanía 1 3		8 7 1 0 2 4 2 1		COLOMBIA	
115. Primer apellido		116. Segundo apellido		117. Primer nombre	
MALUA		ROMO		JAIR	
118. Razón social				118. Otros nombres	
				ARMANDO	
120. Valor capital del socio		121. % Participación		122. Fecha de ingreso	
				2 0 1 8 0 3 0 9	
123. Fecha de retiro					
111. Tipo de documento		112. Número de identificación		113. DV 114. Nacionalidad	
Cédula de Ciudadanía 1 3		8 7 7 1 8 3 1 9		COLOMBIA	
115. Primer apellido		116. Segundo apellido		117. Primer nombre	
TOBAR		QUENGUAN		JOSE	
118. Razón social				118. Otros nombres	
				VICENTE	
120. Valor capital del socio		121. % Participación		122. Fecha de ingreso	
				2 0 1 8 0 3 0 9	
123. Fecha de retiro					
111. Tipo de documento		112. Número de identificación		113. DV 114. Nacionalidad	
Cédula de Ciudadanía 1 3		8 7 7 1 2 0 5 2		COLOMBIA	
115. Primer apellido		116. Segundo apellido		117. Primer nombre	
YANDUN		TIRACA		OMAR	
118. Razón social				118. Otros nombres	
				JESUS	
120. Valor capital del socio		121. % Participación		122. Fecha de ingreso	
				2 0 1 8 0 3 0 9	
123. Fecha de retiro					
111. Tipo de documento		112. Número de identificación		113. DV 114. Nacionalidad	
Cédula de Ciudadanía 1 3		3 7 0 0 7 7 4 1		COLOMBIA	
115. Primer apellido		116. Segundo apellido		117. Primer nombre	
LUNA		VILLAMARIN		AMANDA	
118. Razón social				118. Otros nombres	
				ROCIO	
120. Valor capital del socio		121. % Participación		122. Fecha de ingreso	
				2 0 1 8 0 3 0 9	
123. Fecha de retiro					
111. Tipo de documento		112. Número de identificación		113. DV 114. Nacionalidad	
Cédula de Ciudadanía 1 3		3 7 0 1 4 8 3 3		COLOMBIA	
115. Primer apellido		116. Segundo apellido		117. Primer nombre	
CUASTUMAL		RAMIREZ		NANCY	
118. Razón social				118. Otros nombres	
				DEL CARMEN	
120. Valor capital del socio		121. % Participación		122. Fecha de ingreso	
				2 0 1 8 0 3 0 9	
123. Fecha de retiro					



Formulario del Registro Único Tributario		Socios y/o Miembros de Juntas Directivas, Consorcios, Uniones		001	
Espacio reservado para la DIAN			Página 5 de 5 Hoja 4		
4. Número de formulario			14710021362		
5. Número de Identificación Tributaria (NIT)			6. DV		12. Dirección seccional
9 0 0 8 1 2 7 1 4 1			1		1 4
14. Buzón electrónico					
Socios y/o Miembros de Juntas Directivas, Consorcios, Uniones Temporales					
111. Tipo de documento		112. Número de identificación		113. DV	114. Nacionalidad
Cédula de Ciudadanía 1 3		8 7 2 1 9 3 4 3		1	COLOMBIA
115. Primer apellido		116. Segundo apellido		117. Primer nombre	118. Otros nombres
HUALPA				WILLIAM	ANDRES
119. Razón social					
120. Valor capital del socio		121. % Participación		122. Fecha de ingreso	123. Fecha de retiro
				2 0 1 9 0 3 2 9	
111. Tipo de documento		112. Número de identificación		113. DV	114. Nacionalidad
Cédula de Ciudadanía 1 3		1 3 0 0 8 3 6 2		1	COLOMBIA
115. Primer apellido		116. Segundo apellido		117. Primer nombre	118. Otros nombres
HUERTAS		PORTILLO		GUILLERMO	HUMBERTO
119. Razón social					
120. Valor capital del socio		121. % Participación		122. Fecha de ingreso	123. Fecha de retiro
				2 0 1 9 0 3 2 9	
111. Tipo de documento		112. Número de identificación		113. DV	114. Nacionalidad
Cédula de Ciudadanía 1 3		8 7 7 1 5 2 1 4		1	COLOMBIA
115. Primer apellido		116. Segundo apellido		117. Primer nombre	118. Otros nombres
REYES		ARCINIEGAS		JORGE	FERNANDO
119. Razón social					
120. Valor capital del socio		121. % Participación		122. Fecha de ingreso	123. Fecha de retiro
				2 0 1 9 0 3 2 9	
111. Tipo de documento		112. Número de identificación		113. DV	114. Nacionalidad
Cédula de Ciudadanía 1 3		8 7 7 1 5 3 1 1		1	COLOMBIA
115. Primer apellido		116. Segundo apellido		117. Primer nombre	118. Otros nombres
NARVAEZ		BASTIDAS		MILTON	POLIVIO
119. Razón social					
120. Valor capital del socio		121. % Participación		122. Fecha de ingreso	123. Fecha de retiro
				2 0 1 9 0 3 2 9	
111. Tipo de documento		112. Número de identificación		113. DV	114. Nacionalidad
115. Primer apellido		116. Segundo apellido		117. Primer nombre	118. Otros nombres
119. Razón social					
120. Valor capital del socio		121. % Participación		122. Fecha de ingreso	123. Fecha de retiro



Anexo F. Cámara de comercio

SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA TRABAJADORES DE LA CENTRAL DE ACOPIO Y ABASTOS DE PRODUCTOS AGRICOLAS S.A.S.
CAMARA DE COMERCIO DE IPIALES
Fecha expedición: 20210331 - 08 36 56 **** Recibo No. 5000126125 **** Num. Operación: 01 PQJUNTER-20210331-0006
LA MATRÍCULA MERCANTIL PROPORCIONA SEGURIDAD Y CONFIANZA EN LOS NEGOCIOS
RENUOVE SU MATRÍCULA A MÁS TARDAR EL 31 DE MARZO DE 2021
CODIGO DE VERIFICACIÓN 9sJUZWB2vE

CERTIFICADO DE EXISTENCIA Y REPRESENTACIÓN LEGAL O DE INSCRIPCIÓN DE DOCUMENTOS.
Con fundamento en las matrículas e inscripciones del Registro Mercantil.

CERTIFICA
NOMBRE, SIGLA, IDENTIFICACIÓN Y DOMICILIO

NOMBRE o RAZÓN SOCIAL: SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA TRABAJADORES DE LA CENTRAL DE ACOPIO Y ABASTOS DE PRODUCTOS AGRICOLAS S.A.S.
SIGLA: SASTCAI
ORGANIZACIÓN JURÍDICA: SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA
CATEGORÍA : PERSONA JURÍDICA PRINCIPAL
NIT : 900812714-1
ADMINISTRACIÓN DIAN : PASTO
DOMICILIO : IPIALES

MATRÍCULA - INSCRIPCIÓN

MATRÍCULA NO : 33933
FECHA DE MATRÍCULA : ENERO 23 DE 2015
ULTIMO AÑO RENOVADO : 2021
FECHA DE RENOVACION DE LA MATRÍCULA : MARZO 31 DE 2021
ACTIVO TOTAL : 123,961,985.00
GRUPO NIIF : GRUPO III - MICROEMPRESAS

UBICACIÓN Y DATOS GENERALES

DIRECCIÓN DEL DOMICILIO PRINCIPAL : AVENIDA PANAMERICANA KM 3 SECTOR LOS CHILCOS.
MUNICIPIO / DOMICILIO: 52356 - IPIALES
TELÉFONO COMERCIAL 1 : 7733466
TELÉFONO COMERCIAL 2 : 3177677617
TELÉFONO COMERCIAL 3 : NO REPORTÓ
CORREO ELECTRÓNICO No. 1 : sassatracop@gmail.com

DIRECCIÓN PARA NOTIFICACIÓN JUDICIAL : AVENIDA PANAMERICANA KM 3 SECTOR LOS CHILCOS.
MUNICIPIO : 52356 - IPIALES
TELÉFONO 1 : 7733466
TELÉFONO 2 : 3177677617
CORREO ELECTRÓNICO : sassatracop@gmail.com

NOTIFICACIONES A TRAVÉS DE CORREO ELECTRÓNICO

De acuerdo con lo establecido en el artículo 67 del Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo, **SI AUTORIZO** para que me notifiquen personalmente a través del correo electrónico de notificación : sassatracop@gmail.com

CERTIFICA - ACTIVIDAD ECONÓMICA

ACTIVIDAD PRINCIPAL : 64631 - COMERCIO AL POR MAYOR DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS

CERTIFICA - CONSTITUCIÓN

POR DOCUMENTO PRIVADO DEL 08 DE DICIEMBRE DE 2014, REGISTRADO EN ESTA CÁMARA DE COMERCIO BAJO EL

Página 1/7



CAMARA DE COMERCIO DE IPIALES
SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA TRABAJADORES DE LA CENTRAL DE ACOPIO Y ABASTOS DE PRODUCTOS AGRICOLAS S.A.S.
Fecha expedición: 2021/03/31 - 003656 **** Recibo No. 5000126125 **** Num. Operación. 01-POUNTER-20210331-0006
LA MATRÍCULA MERCANTIL PROPORCIONA SEGURIDAD Y CONFIANZA EN LOS NEGOCIOS
RENUOVE SU MATRÍCULA A MÁS TARDAR EL 31 DE MARZO DE 2021.
CODIGO DE VERIFICACIÓN 9sJUZWB2vE

NÚMERO 18 DEL LIBRO IX DEL REGISTRO MERCANTIL EL 23 DE ENERO DE 2015, SE INSCRIBE : LA CONSTITUCIÓN DE PERSONA JURÍDICA DENOMINADA SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA TRABAJADORES DE LA CENTRAL DE ACOPIO Y ABASTOS DE PRODUCTOS AGRICOLAS S.A.S..

CERTIFICA - REFORMAS

DOCUMENTO	FECHA	PROCEDENCIA DOCUMENTO	INSCRIPCIÓN	FECHA
AC-13	20180317	ASAMBLEA EXTRAORDINARIA	IPIALES R009-10398	20180412
AC-16	20200323	ASAMBLEA GENERAL DE ACCIONISTAS	DE IPIALES R009-11837	20200528

CERTIFICA - VIGENCIA

VIGENCIA: QUE EL TÉRMINO DE DURACIÓN DE LA PERSONA JURÍDICA ES INDEFINIDO.

CERTIFICA - OBJETO SOCIAL

OBJETO SOCIAL: LA SOCIEDAD PODRÁ ADMINISTRAR LA CENTRAL DE ACOPIO Y ABASTOS DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS DE IPIALES CON EL FIN DE PRESTAR SERVICIOS DE COMERCIALIZACIÓN, ALMACENAMIENTO, PARQUEO Y OTROS SERVICIOS COMPLEMENTARIOS EN FORMA EFICIENTE, EFICAZ Y OPORTUNA . ASÍ MISMO TRABAJAR PROYECTOS ENCAMINADOS A FORTALECER LA AGRO-INDUSTRIA, EL DESARROLLO DE LAS CADENAS DE VALOR DEL SECTOR DE TRANSFORMACIÓN Y GENERACIÓN DE VALOR AGREGADO DE LOS PRODUCTOS AGRÍCOLAS DE LA REGIÓN.

PARA DICHO EFECTO LA SOCIEDAD PODRÁ REALIZAR LAS SIGUIENTES ACTIVIDADES Y/O OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- A).-PROTEGER LA ACTIVIDAD COMÚN DE LOS GREMIOS ASOCIADOS A LA EMPRESA A TRAVÉS DEL FORTALECIMIENTO DE LA ORGANIZACIÓN, CAPACITACIÓN Y ASESORAMIENTO CON EL FIN DE DEFENDER LOS DERECHOS DE LOS COMERCIANTES, TRABAJADORES Y CUIDAR SUS INTERESES COLECTIVOS.
- B).-REPRESENTAR LOS INTERESES DE LOS ACCIONISTAS FRENTE A TODO TIPO DE ORGANISMOS QUE TENGAN RELACIÓN DIRECTA O INDIRECTA CON LA ACTIVIDAD COMERCIAL Y PRODUCTIVA DE LA CENTRAL DE ACOPIO Y ABASTOS DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS.
- C.)GESTIONAR RECURSOS PÚBLICOS Y PRIVADOS A TRAVÉS DE LA FORMULACIÓN DE PROYECTOS ENCAMINADOS A DAR SOLUCIÓN A LOS PROBLEMAS IDENTIFICADOS EN EL SECTOR PRODUCTIVO.
- D).REALIZAR CONVENIOS INTERINSTITUCIONALES A TRAVÉS DE CONTRATOS , CONVENIOS, COMODATOS Y OTROS CON INSTITUCIONES DE CARÁCTER PÚBLICO Y PRIVADO, CON EL ÁNIMO DE FORTALECER EL OBJETO SOCIAL DE LA EMPRESA.
- E).-PROMOVER LA ORGANIZACIÓN DEL SECTOR AGRARIO HACIENDO ÉNFASIS EN EL PRODUCTOR, PROPONIENDO IDEAS ORIENTADAS A MEJORAR LA PRODUCCIÓN ,LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD DE LA REGIÓN.
- F).-GESTIONAR Y COORDINAR EVENTOS DE CAPACITACIÓN CON ENTIDADES DEL ORDENA NACIONAL ,DEPARTAMENTAL , MUNICIPAL, UNIVERSIDADES Y ORGANIZACIONES PÚBLICAS Y PRIVADAS , SOBRE TEMAS QUE TENGAN QUE VER CON EL SECTOR AGRARIO.
- G).-CONSEGUIR Y GESTIONAR SERVICIOS INFORMATIVOS , TÉCNICOS Y JURÍDICOS QUE CONTRIBUYAN A CUMPLIR EL OBJETO SOCIAL DE LA EMPRESA.
- H).-TRABAJAR UN PROCESO CULTURAL DE TOLERANCIA ,CONVIVENCIA Y RESOLUCIÓN PACIFICA DE CONFLICTOS CON LOS GREMIOS CON EL FIN DE QUE SE LLEGUEN A ACUERDOS INTILIGENTES Y SOLUCIONES , A TRAVÉS DE UN REGLAMENTO INTERNO (RI) QUE REGULE LAS CONDICIONES OPERACIONALES Y DE FUNCIONAMIENTO DE LA CENTRAL, DONDE SE CONTENPLE LOS DEBERES Y DERECHOS , EN EL MARCO DE LOS DERECHOS HUMANOS.



CAMARA DE COMERCIO DE IPIALES
Fecha expedición: 2021/03/31 - 08:36:56 **** Recibo No. 5000126125 **** Num. Operación: 01 REGISTRAR 20210331 0000
LA MATRÍCULA MERCANTIL PROPORCIONA SEGURIDAD Y CONFIANZA EN LOS NEGOCIOS
RENUOVE SU MATRÍCULA A MÁS TARDAR EL 31 DE MARZO DE 2021
CODIGO DE VERIFICACIÓN 9aJUZWB2vE

- I).-PROMOVER , ORGANIZAR Y COLABORAR EN LA REALIZACIÓN DE EVENTOS DE CARÁCTER RELIGIOSO , SOCIAL , DEPORTIVO Y CULTURAL RELACIONADOS CON LA ACTIVIDAD DE SUS ASOCIADOS , RESPETANDO LA DIVERSIDAD DE CULTOS.
- J).-APOYAR LA GESTIÓN QUE ADELANTE EL ADMINISTRADOR DE LA CENTRAL DE ACOPIO Y ABASTOS DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS A TRAVÉS DE IDEAS, INICIATIVAS Y PROPUESTAS CON EL FIN DE MEJORAR PARA PRESENTAR A SUS USUARIOS DE ÓPTIMA CALIDAD.
- K).-IMPORTAR , EXPORTAR Y COMERCIALIZAR INSUMOS AGROPECUARIOS, PRODUCTOS QUÍMICOS Y MAQUINARIA PARA EL SECTOR AGRÍCOLA , ASÍ COMO MATERIA PRIMAS.
- L).-FORMULAR ESTRATEGIAS ORGANIZACIONALES CON MIRAS HACERLE EL FRENTE LOS MERCADOS GLOBALES Y DESARROLLAR ALIANZAS ESTRATÉGICAS CON ENTIDADES PÚBLICAS Y PRIVADAS.
- M).-PROPENDER POR LA INVESTIGACIÓN DEL SECTOR ENFOCADOS A LA IMPLEMENTACIÓN DE MODELOS PRODUCTIVOS , PRODUCCIÓN DE CALIDAD, NUEVAS SEMILLAS Y SUS DE TECNOLOGÍAS APLICADAS AL SECTOR AGRARIO E IMPULSAR UNA NUEVA CULTURA DE LA PRODUCCIÓN Y LA COMERCIALIZACIÓN; PROMOCIONAR LA CERTIFICACIÓN DE FINCAS Y BUENAS PRÁCTICAS AGRICOLAS.
- N).-VELAR POR EL DESARROLLO SOSTENIBLE , LOS RECURSOS NATURALES Y EL MEDIO AMBIENTE ; DANDO CUMPLIMIENTO A LEGISLACIÓN AMBIENTAL ,CON EL FIN DE PRESERVAR , CONSERVAR ,CUIDAR EL MEDIO AMBIENTE Y LA VIDA.
- R).-CONTRIBUIR EN EL FORTALECIMIENTO DE LAS CADENAS PRODUCTIVAS E IDENTIFICARLAS CON EL FIN DE ESTABLECER MEJORAS EN SU OPERATIVIDAD, FUNCIONAMIENTO Y DESARROLLO.
- O).-ASOCIAR , FUSIONAR O FORMAR PARTE DE OTRAS EMPRESAS DE CARÁCTER PÚBLICO O PRIVADO, SOCIEDADES , COOPERATIVAS Y CUALQUIER OTRO TIPO DE EMPRESA, SIEMPRE Y CUANDO SE TRATE DE EXTENDER Y/O MEJORAR EL OBJETO SOCIAL DE LA SOCIEDAD.
- P).-GESTIONAR LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS CON ENTIDADES BANCARIAS, ADQUIRIR CRÉDITOS PARA HACER INVERSIÓN Y ASÍ AFIANZAR EL OBJETO SOCIAL DE LA EMPRESA; CREAR COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO AL INTERIOR DE LA CENTRAL DE ACOPIO.
- Q).-COMPRAR, ARRENDAR O ENAJENAR BIENES MUEBLES E INMUEBLES PARA USUFRUCTUARLOS, ARRENDARLOS, VENDERLOS O PARA DESARROLLAR CON ELLOS EL OBJETO SOCIAL DE LA EMPRESA.
- LA SOCIEDAD PODRÁ REALIZAR TODOS LOS NEGOCIOS Y OPERACIONES QUE SE RELACIONEN CON EL OBJETO SOCIAL DE LA EMPRESA , ASÍ COMO AS ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS Y/O OBJETIVOS ESPECÍFICOS QUE PERMITAN FACILITAR O DESARROLLAR EL COMERCIO Y NEGOCIOS DE LA SOCIEDAD.

CERTIFICA - CAPITAL

TIPO DE CAPITAL	VALOR	ACCIONES	VALOR NOMINAL
CAPITAL AUTORIZADO	10.000.000,00	100,00	100.000,00
CAPITAL SUSCRITO	10.000.000,00	100,00	100.000,00
CAPITAL PAGADO	10.000.000,00	100,00	100.000,00

CERTIFICA

JUNTA DIRECTIVA - PRINCIPALES

FOR ACTA NÚMERO 16 DEL 23 DE MARZO DE 2020 DE ASAMBLEA GENERAL DE ACCIONISTAS, REGISTRADO EN ESTA CÁMARA DE COMERCIO BAJO EL NÚMERO 11838 DEL LIBRO IX DEL REGISTRO MERCANTIL EL 28 DE MAYO DE 2020, FUERON NOMBRADOS :



SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA TRABAJADORES DE LA CENTRAL DE ACOPIO Y ABASTOS DE PRODUCTOS AGRICOLAS S.A.S.
CAMARA DE COMERCIO DE IPIALES
Fecha expedición: 2021-03-31 - 08:36:56 **** Fecha No. 9060126125 **** Num. Operación. 01 PQUINTER 20210331-0006
LA MATRICULA MERCANTIL PROPORCIONA SEGURIDAD Y CONFIANZA EN LOS NEGOCIOS
RENUOVE SU MATRICULA A MÁS TARDAR EL 31 DE MARZO DE 2021.
CODIGO DE VERIFICACIÓN 9sJUZWB2vE

CARGO	NOMBRE	IDENTIFICACION
VICEPRESIDENTE	SOCIEDAD AGRARIA PRODUCTORA, COMERCIALIZADORA Y TRANSFORMADORA DE ARVEJA Y OTROS DE IPIALES SAT	NIT 900432471-4

POR ACTA NÚMERO 16 DEL 23 DE MARZO DE 2020 DE ASAMBLEA GENERAL DE ACCIONISTAS, REGISTRADO EN ESTA CÁMARA DE COMERCIO BAJO EL NÚMERO 11838 DEL LIBRO IX DEL REGISTRO MERCANTIL EL 28 DE MAYO DE 2020, FUERON NOMBRADOS :

CARGO	NOMBRE	IDENTIFICACION
SECRETARIA	ASOCIACION DE PRODUCTORES Y COMERCIALIZADORES AGRICOLAS DE NARIÑO	NIT 900787323-6

POR ACTA NÚMERO 16 DEL 23 DE MARZO DE 2020 DE ASAMBLEA GENERAL DE ACCIONISTAS, REGISTRADO EN ESTA CÁMARA DE COMERCIO BAJO EL NÚMERO 11838 DEL LIBRO IX DEL REGISTRO MERCANTIL EL 28 DE MAYO DE 2020, FUERON NOMBRADOS :

CARGO	NOMBRE	IDENTIFICACION
PRESIDENTE	SINDICATO DE COMERCIANTES DE PRODUCTOS AGRICOLAS, CENTRAL DE ACOPIO DE IPIALES "SINCOFAGRI" P.J.NO. 002 DE 2014	PJ N.002

POR ACTA NÚMERO 16 DEL 23 DE MARZO DE 2020 DE ASAMBLEA GENERAL DE ACCIONISTAS, REGISTRADO EN ESTA CÁMARA DE COMERCIO BAJO EL NÚMERO 11838 DEL LIBRO IX DEL REGISTRO MERCANTIL EL 28 DE MAYO DE 2020, FUERON NOMBRADOS :

CARGO	NOMBRE	IDENTIFICACION
FISCAL	SINDICATO DE COMIDAS Y VARIOS CENTRAL DE ACOPIO DE IPIALES "SINTRACOVA" P.J.NO.003 DEL 28/11/2014	PJ N.003

POR ACTA NÚMERO 16 DEL 23 DE MARZO DE 2020 DE ASAMBLEA GENERAL DE ACCIONISTAS, REGISTRADO EN ESTA CÁMARA DE COMERCIO BAJO EL NÚMERO 11838 DEL LIBRO IX DEL REGISTRO MERCANTIL EL 28 DE MAYO DE 2020, FUERON NOMBRADOS :

CARGO	NOMBRE	IDENTIFICACION
TESORERO	SINDICATO DE COMERCIANTES DE PAPA DE IPIALES "SICOPA" P.J.NO. 0441 DE 1983	PJ N.04041

CERTIFICA

JUNTA DIRECTIVA - SUPLENTES

POR ACTA NÚMERO 16 DEL 23 DE MARZO DE 2020 DE ASAMBLEA GENERAL DE ACCIONISTAS, REGISTRADO EN ESTA CÁMARA DE COMERCIO BAJO EL NÚMERO 11838 DEL LIBRO IX DEL REGISTRO MERCANTIL EL 28 DE MAYO DE 2020, FUERON NOMBRADOS :

CARGO	NOMBRE	IDENTIFICACION
SUPLENTE-3	ASOCIACION DE COMERCIANTES DE NARANJA "ASOCOMNAR"	NIT 900784997-6

POR ACTA NÚMERO 16 DEL 23 DE MARZO DE 2020 DE ASAMBLEA GENERAL DE ACCIONISTAS, REGISTRADO EN ESTA CÁMARA DE COMERCIO BAJO EL NÚMERO 11838 DEL LIBRO IX DEL REGISTRO MERCANTIL EL 28 DE MAYO DE 2020, FUERON NOMBRADOS :

CARGO	NOMBRE	IDENTIFICACION
SUPLENTE-2	SINDICATO DE ESTIBADORES CENTRO DE ACOPIO DE IPIALES "SINESCA" P.J.001 DE 04/06/2012	PJ N.001



SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA TRABAJADORES DE LA CENTRAL DE ACOPIO Y ANASTOS DE PRODUCTOS AGRICOLAS S.A.S.
CAMARA DE COMERCIO DE IPIALES
Fecha expedición: 2021/03/31 - 08:26:56 **** Fecha No. 5003126125 **** Num. Operación. 01-PQUINTER 20210331-0096
LA MATRICULA MERCANTIL PROPORCIONA SEGURIDAD Y CONFIANZA EN LOS NEGOCIOS
RENUOVE SU MATRICULA A MAS TARDAR EL 31 DE MARZO DE 2021
CODIGO DE VERIFICACION 9sJUZWB2vE

POR ACTA NÚMERO 16 DEL 23 DE MARZO DE 2020 DE ASAMBLEA GENERAL DE ACCIONISTAS, REGISTRADO EN ESTA CÁMARA DE COMERCIO BAJO EL NÚMERO 11838 DEL LIBRO IX DEL REGISTRO MERCANTIL EL 28 DE MAYO DE 2020, FUERON NOMBRADOS :

CARGO	NOMBRE	IDENTIFICACION
SUPLENTE-1	SINDICATO DE COMERCIANTES DE ARVEJA Y OTROS PRODUCTOS AGRICOLAS DE LAS PLAZAS DE MERCADO DE IPIALES PJ NO.018 DEL 2019	PJ N.018

CERTIFICA

REPRESENTANTES LEGALES - PRINCIPALES

POR ACTA NÚMERO 58 DEL 23 DE MARZO DE 2020 DE ASAMBLEA EXTRAORDINARIA, REGISTRADO EN ESTA CÁMARA DE COMERCIO BAJO EL NÚMERO 11839 DEL LIBRO IX DEL REGISTRO MERCANTIL EL 28 DE MAYO DE 2020, FUERON NOMBRADOS :

CARGO	NOMBRE	IDENTIFICACION
GERENTE	SALAZAR MONTANCHEZ FERNEY ANTONIO	CC 16,282,490

CERTIFICA - FACULTADES Y LIMITACIONES

REPRESENTACIÓN LEGAL. GERENTE. LA SOCIEDAD CONTARÁ CON UN GERENTE QUE SERÁ ELEGIDO POR LA JUNTA DIRECTIVA DE ACCIONISTAS PARA LOS PERIODOS DE UN (1) AÑO SIN PERJUICIO DE QUE LA MISMA PUEDA REMOVERLO O VOLVERLO A ELEGIR LIBREMENTE EN CUALQUIER TIEMPO, DE ACUERDO A LA EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO Y A SU GESTIÓN ADMINISTRATIVA. EL GERENTE ES EL REPRESENTANTE LEGAL DE LA SOCIEDAD Y SU FUNCIÓN SERÁ EJECUTAR ACCIONES, ACTOS Y CONTRATOS , ACORDES CON LA NATURALEZA DE SU ENCARGO.

FUNCIONES: A) REPRESENTAR A LA SOCIEDAD ANTE LOS ACCIONISTAS , ANTE TERCEROS Y ANTE TODA CLASE DE AUTORIDADES DE ORDEN ADMINISTRATIVO Y JUDICIAL ; B) EJECUTAR LOS ACTOS Y OPERACIONES CORRESPONDIENTES AL OBJETO SOCIAL DE CONFORMIDAD CON LO PREVISTO EN LAS LEYES Y LOS ESTATUTOS; C) AUTORIZAR CON SU FIRMA LOS DOCUMENTOS PÚBLICOS Y PRIVADOS QUE DEBAN OTORGARSE EN DESARROLLO DE LAS ACTIVIDADES SOCIALES O EN INTERÉS DE LA SOCIEDAD; D) PRESENTAR A LA ASAMBLEA GENERAL Y JUNTA DIRECTIVA DE ACCIONISTAS EN REUNIONES ORDINARIAS UN INVENTARIO , UN BALANCE DE FIN DE EJERCICIO, JUNTO CON UN INFORME ESCRITO SOBRE LA SITUACIÓN DE LA SOCIEDAD, UN DETALLE COMPLETO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS Y UN PROYECTO DE DISTRIBUCIÓN DE UTILIDADES OBTENIDAS , CADA AÑO E) HACER LA CONTRATACIÓN A LOS EMPLEADOS QUE SELECCIONE Y AUTORIZA LA JUNTA DIRECTIVA Y EVALUAR SU DESEMPEÑO LABORAL, CAMBIAR A LOS EMPLEADOS , SI ESTOS NO CUMPLIERON CON LAS FUNCIONES ESTABLECIDAS EN EL CONTRATO.F) ELABORAR , SOCIALIZAR Y APLICAR EL MANUAL DE FUNCIONES DONDE ESTÉN CONSIGNADOS LOS CRITERIOS DE CUMPLIMIENTO, SANCIONES , RETIROS EN CASO DE INDISCIPLINA, ENTRE OTROS ASPECTOS A LOS EMPLEADOS;G) VIGILAR CONTROLAR LAS ACTIVIDADES DE LOS EMPLEADOS DE LA SOCIEDAD E IMPARTIRLES LAS ORDENES E INSTRUCCIONES PARA LA BUENA MARCHA DE LA EMPRESA; H) TOMAR LAS MEDIDAS NECESARIAS QUE RECLAME LA CONSERVACIÓN Y MANTENIMIENTO DE LOS BIENES SOCIALES; I) CONVOCAR LA ASAMBLEA GENERAL Y JUNTA DIRECTIVA DE ACCIONISTAS A REUNIONES EXTRAORDINARIAS, CUANDO LO JUZGUE CONVENIENTE O NECESARIO Y HACER LAS CONVOCATORIAS DEL CASO; J) CUMPLIR LAS ÓRDENES E INSTRUCCIONES QUE LE IMPARTAN A JUNTA DIRECTIVA DE ACCIONISTAS Y EN PARTICULAR SOLICITAR AUTORIZACIONES PARA LOS NEGOCIOS QUE DEBAN APROBAR PREVIAMENTE LA ASAMBLEA GENERAL DE ACCIONISTAS, SEGÚN LO DISPONE LAS NORMAS CORRESPONDIENTES DEL PRESENTE ESTATUTO; K) CUMPLIR O HACER QUE SE CUMPLAN OPORTUNAMENTE TODOS LOS REQUISITOS O EXIGENCIAS LEGALES QUE SE RELACIONEN CON EL FUNCIONAMIENTO Y ACTIVIDADES DE LA SOCIEDAD; L) ELABORAR EL PLAN ANUAL DE INVERSIONES Y EL PLAN DE ACCIÓN EN PERIODOS ANUALES O SEMESTRALES Y PRESENTARLO A LA JUNTA DIRECTIVA M) FORMULAR PROYECTOS , PROPUESTAS E INICIATIVAS Y PRESENTARLOS ANTE LA JUNTA DIRECTIVA PARA SU APROBACIÓN Y TRÁMITE ANTE ENTIDADES MUNICIPALES , DEPARTAMENTAL , NACIONAL E INTERNACIONAL. N) EJECUTAR LOS ACUERDOS, RESOLUCIONES Y DEMÁS ACTOS QUE EMITA Y/O ENCOMIENDE LA JUNTA DIRECTIVA. Ñ) CUIDAR DE LA RECAUDACIÓN E INVERSIÓN DE LOS FONDOS SOCIALES; O) CERTIFICAR CONJUNTAMENTE CON EL CONTADOR DE LA COMPAÑÍA LOS ESTADOS FINANCIEROS EN EL CASO DE SER DICHA CERTIFICACIÓN EXIGIDA



CAMARA DE COMERCIO DE IPIALES
SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA TRABAJADORES DE LA CENTRAL DE ACOPIO Y ABASTOS DE PRODUCTOS AGRICOLAS S.A.S.
Fecha expedición: 2021/03/31 - 08:36:56 **** Recibo No. 5000126125 **** Num. Operación: 01-POJINTER-20210331-0002
LA MATRÍCULA MERCANTIL PROPORCIONA SEGURIDAD Y CONFIANZA EN LOS NEGOCIOS
RENUOVE SU MATRÍCULA A MÁS TARDAR EL 31 DE MARZO DE 2021.

CODIGO DE VERIFICACIÓN 9sJUZWB2vE

POR LAS NORMAS LEGALES; P) CELEBRAR ACTOS Y CONTRATOS COMPRENDIDOS EN EL OBJETO SOCIAL DE LA SOCIEDAD Y NECESARIOS PARA QUE ESTA DESARROLLE PLENAMENTE LOS FINES PARA LOS CUALES HA SIDO CONSTITUIDA; Q) LAS DEMÁS CONTEMPLADAS EN LOS ESTATUTOS, EL REGLAMENTO INTERNO DE LA SOCIEDAD Y LAS QUE SON PROPIAS DE SU CARGO.

PARÁGRAFO. EL CARGO DE GERENTE PUEDE OCUPARLO UNA PERSONA QUE HAGA PARTE DE LA JUNTA DIRECTIVA, SI ASÍ LO DECIDEN. EL GERENTE SUPLENTE SERÁ EL PRESIDENTE DE LA JUNTA DIRECTIVA DE ACCIONISTAS QUIEN REEMPLAZARÁ AL PRINCIPAL EN SUS FALTAS ACCIDENTALES, TEMPORALES O ABSOLUTAS, Y MIENTRAS SE ELIGE AL NUEVO GERENTE LLEVARÁ LA REPRESENTACIÓN LEGAL DE LA SOCIEDAD Y EL TIEMPO NO DEBE PASAR DE QUINCE (15) DÍAS PARA SU SUSTITUCIÓN.

INFORMA - TAMAÑO DE EMPRESA

De conformidad con lo previsto en el artículo 2.2.1.13.2.1 del Decreto 1074 de 2015 y la Resolución 2725 de 2019 del DANE el tamaño de la empresa es MICRO EMPRESA

Lo anterior de acuerdo a la información reportada por el matriculado o inscrito en el formulario RUES:

Ingresos por actividad ordinaria : \$554,393,975

Actividad económica por la que percibió mayores ingresos en el periodo - CIU : G4631

CERTIFICA

LA INFORMACIÓN ANTERIOR HA SIDO TOMADA DIRECTAMENTE DEL FORMULARIO DE MATRÍCULA Y RENOVACIÓN DILIGENCIADO POR EL COMERCIANTE

CERTIFICA

DE CONFORMIDAD CON LO ESTABLECIDO EN EL CÓDIGO DE PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO Y DE LO CONTENCIOSO Y DE LA LEY 962 DE 2005, LOS ACTOS ADMINISTRATIVOS DE REGISTRO AQUÍ CERTIFICADOS QUEDAN EN FIRME DIEZ (10) DÍAS HÁBILES DESPUES DE LA FECHA DE INSCRIPCIÓN, SIEMPRE QUE NO SEAN OBJETO DE RECURSOS. EL DÍA SÁBADO NO SE DEBE CONTAR COMO DÍA HÁBIL.

VALOR DEL CERTIFICADO : \$6,202

CERTIFICADO EXPEDIDO A TRAVES DEL PORTAL DE SERVICIOS VIRTUALES (SIH)

IMPORTANTE: La firma digital del secretario de la CAMARA DE COMERCIO DE IPIALES contenida en este certificado electrónico se encuentra emitida por una entidad de certificación abierta autorizada y vigilada por la Superintendencia de Industria y Comercio, de conformidad con las exigencias establecidas en la Ley 527 de 1999 para valores jurídica y probatoria de los documentos electrónicos.

La firma digital no es una firma digitalizada o escaneada, por lo tanto, la firma digital que acompaña este documento la podrá verificar a través de su aplicativo visor de documentos pdf.

No obstante, si usted va a imprimir este certificado, lo puede hacer desde su computador, con la certeza de que el mismo fue expedido a través del canal virtual de la cámara de comercio y que la persona o entidad a la que usted le va a entregar el certificado impreso, puede verificar por una sola vez el contenido del mismo, ingresando al enlace <https://sipiales.confecamaras.co/ver.php> seleccionando la cámara de comercio e indicando el código de verificación 9sJUZWB2vE

Al realizar la verificación podrá visualizar (y descargar) una imagen exacta del certificado que fue entregado al usuario en el momento que se realizó la transacción.

La firma mecánica que se muestra a continuación es la representación gráfica de la firma del secretario jurídico (o de quien haga sus veces) de la Cámara de Comercio quien avala este certificado. La firma mecánica no reemplaza la firma digital en los documentos electrónicos.



CAMARA DE COMERCIO DE IPIALES
SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA TRABAJADORES DE LA CENTRAL DE ACOPIO Y ABASTOS DE PRODUCTOS AGRICOLAS S.A.S.
Fecha expedición: 2021.03.31 - 08:36:56 **** Recibo No. 5000126125 **** Num. Operación. 01-PQUINTER-20210331-0006
CAMARA DE COMERCIO DE IPIALES LA MATRÍCULA MERCANTIL PROPORCIONA SEGURIDAD Y CONFIANZA EN LOS NEGOCIOS
RENUOVE SU MATRÍCULA A MÁS TARDAR EL 31 DE MARZO DE 2021.
CODIGO DE VERIFICACIÓN 9sJUZWB2vE

*** FINAL DEL CERTIFICADO ***