

UNIVERSIDAD COLEGIO MAYOR DE CUNDINAMARCA
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS COMERCIALES



DIAGNOSTICO FINANCIERO DE LA EMPRESA COMERCIALIZADORA DIESEL
PARTS DEL AÑO 2019 AL AÑO 2021.

PRESENTADO POR:

MARISOL MONTAÑO RAMOS
MYRIAM DANIELA MUÑOZ HERNÁNDEZ

BOGOTA D.C.

19 DE OCTUBRE DEL 2023

UNIVERSIDAD COLEGIO MAYOR DE CUNDINAMARCA
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS COMERCIALES



DIAGNOSTICO FINANCIERO DE LA EMPRESA COMERCIALIZADORA DIESEL
PARTS DEL AÑO 2019 AL AÑO 2021.

TRABAJO DE GRADO DIPLOMADO EN GENERACION DE CONTENIDOS
DIGITALES PARA OPTAR POR EL TITULO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN
DE EMPRESAS COMERCIALES

PRESENTADO POR:

MARISOL MONTAÑO RAMOS

MYRIAM DANIELA MUÑOZ HERNÁNDEZ

ASESOR

WILMAR ARNULFO BRAVO MURILLO

BOGOTA D.C 19 DE OCTUBRE DEL 2023

RESUMEN

El inicio de la comercialización de piezas de automóviles se remonta al principio del siglo XX con la llegada de los primeros importadores y distribuidores de vehículos en las principales capitales del país. Esto ayudo para el surgimiento de la industria de componentes para vehículos.

COMERCIALIZADORA DIESEL PARTS es una empresa de naturaleza familiar especializada en la venta de repuestos para vehículos diésel. Ha permanecido en este sector durante aproximadamente siete años, demostrando un amplio conocimiento en el ámbito automotriz y enfrentándose a los diversos cambios que ha tenido el mercado. Sin embargo, el crecimiento de la empresa se encuentra estancado debido a decisiones desacertadas, lo que ha resultado en una falta de expansión en el mercado y una disminución en su competitividad.

Dadas estas circunstancias, se podrían idear nuevas estrategias que impulsen una mayor rentabilidad y establezcan firmemente a "COMERCIALIZADORA DIESEL PARTS" en el mercado.

El propósito de esta investigación es la creación de un Plan Estratégico que asegure la expansión de "COMERCIALIZADORA DIESEL PARTS". Además, busca la mejoría de las operaciones administrativas, ya que, en la empresa, los procesos se gestionan de manera empírica sin previo análisis por parte del propietario, y carece de una estructura planificada para alcanzar sus metas.

Al aplicar las herramientas de investigación se ha permitido un análisis del entorno que rodea a "COMERCIALIZADORA DIESEL PARTS", partiendo de lo general a lo particular. Así, se ha podido comprender el rol que desempeña la comercialización de piezas diésel y su influencia en las decisiones de la empresa. Se ha realizado un diagnóstico financiero de la situación actual para identificar los problemas que la afectan.

El presente proyecto se enfoca en mejorar los procesos administrativos y realizar un diagnóstico financiero con el fin de aumentar la productividad y eficiencia en las tareas diarias. Un adecuado manejo y control de estos procesos contribuirá a incrementar las ventas y alcanzar los ingresos deseados. La estrategia bien aplicada permitirá optimizar los recursos y reducir costos, dirigiendo todos los esfuerzos para lograr los objetivos estratégicos.

ABSTRACT

The beginning of the commercialization of automobile parts dates back to the beginning of the 20th century with the arrival of the first vehicle importers and distributors in the main capitals of the country. This helps for the emergence of the vehicle components industry.

COMERCIALIZADORA DIESEL PARTS is a family business specialized in the sale of spare parts for diesel vehicles. He has remained in this sector for approximately seven years, demonstrating extensive knowledge in the automotive field and facing the various changes that the market has had. However, the company's growth is stagnant due to poor decisions, which has resulted in a lack of expansion in the market and a decrease in its competitiveness.

Given these circumstances, new strategies could be devised that drive greater profitability and firmly establish a "DIESEL PARTS MARKETING COMPANY" in the market.

The purpose of this research is the creation of a Strategic Plan that ensures the expansion of "COMERCIALIZADORA DIESEL PARTS". In addition, it seeks to improve administrative operations, since in the company, the processes are managed empirically without prior analysis by the owner, and it lacks a planned structure to achieve its goals.

By applying the research tools, an analysis of the environment surrounding "COMERCIALIZADORA DIESEL PARTS" has been allowed, starting from the general to the particular. Thus, it has been possible to understand the role played by the marketing of diesel parts and its influence on the company's decisions. A financial diagnosis of the current situation has been carried out to identify the problems that affect it.

This project focuses on improving administrative processes and carrying out a financial diagnosis in order to increase productivity and efficiency in daily tasks. Proper management and control of these processes will help increase sales and achieve the desired income. A well-applied strategy will allow you to optimize resources and reduce costs, directing all efforts to achieve strategic objectives.

TABLA DE CONTENIDO

	PAG
INTRODUCCIÓN	10
1. DEFINICIÓN DEL PROBLEMA.	11
1.1. Enunciado de problema.	12
1.1.1. Pregunta problema.	12
1.2. Objetivos de Estudio	12
1.2.1. Objetivó General	12
1.2.2. Obejtivos Especificos	13
1.3. Justificación y alcances.....	13
1.3.1. Justificación.....	13
1.3.2. Relación con la Línea de Investigación Institucional	14
1.3.3. Alcance.....	14
2. MARCO DE REFERENCIAS	15
2.1. Marco Histórico	15
2.2. Marco Teórico.....	18
2.3. Marco Conceptual.....	19
2.3.1. Marco Legal.	23
3. DISEÑO METODOLOGICO.....	23
3.1. Estudio.	24

3.2. Población y Muestra	24
3.3. Instrumentos	26
3.4. Procedimiento	27
3.5. Cronograma	27
3.6 Presupuestó.....	1
3.6. Ficha Técnica	1
4. DESARROLLO	4
4.1. Análisis Financiero	4
4.1.1. Razones Financieras.	1
4.1.1.1. Razón Corriente.....	1
4.1.1.1.1. Razón Prueba Acida.....	2
4.1.1.1.1.1. Razón Prueba Acida Deudores.	3
4.1.1.1.1.1.1. Razón Capital de Trabajo.....	4
5. CONCLUSIONES.....	8
6. REFERENCIAS.....	9
7. ANEXOS	13

ENUMERACIÓN DE TABLAS

	PAG
Tabla 1. Marco legal empresa COMERCIALIZADORA DIESEL PARTS.....	23
Tabla 2. Proveedores de Población y muestra.....	24
Tabla 3. Clientes de Población y muestra.....	26
Tabla 4. Cronograma de la investigación de diagnóstico financiero de la empresa COMERCIALIZADORA DIESEL PARTS durante los años 2019 al 2021	1
Tabla 5. Presupuesto de la investigación de diagnóstico financiero de la empresa COMERCIALIZADORA DIESEL PARTS	1
Tabla 6. Ficha técnica del Propietario.	2
Tabla 7. Ficha técnica del Proveedor.....	2
Tabla 8. Ficha técnica del Cliente.	3
Tabla 9. Balance General de la empresa COMERCIALIZADORA DIESEL PARTS	1
Tabla 10. Estado de Resultados de la empresa COMERCIALIZADORA DIESEL PARTS	1
Tabla 11. Razón Corriente.	2
Tabla 12. Razón Prueba Acida.....	3
Tabla 13. Razón Prueba Acida Deudores.	3
Tabla 14. Razón de Capital de Trabajo.....	4
<i>Tabla 15. Matriz de perfil competitivo.....</i>	<i>4</i>

TABLA DE ILUSTRACIONES

	PAG
Ilustración 1. Formula de para calcular el tamaño de la muestra.	25

TABLA DE ECUACIONES

	PAG
Ecuación 1. Razón Corriente.	2
Ecuación 2. Razón Prueba Acida.	2
Ecuación 3. Prueba Acida Deudores.	3
Ecuación 4. Capital de trabajo.	4

INTRODUCCIÓN

La presente investigación se va a desarrollar en la empresa COMERCIALIZADORA DIESEL PARTS, está ubicada en Bogotá D.C.

Esta investigación tiene como objetivo realizar el diagnóstico financiero para ayudar a la organización a tomar decisiones más apropiadas y de esta manera lograr tener un crecimiento para evaluar el cumplimiento de sus metas.

La investigación trataría de diagnosticar los periodos correspondientes del año 2019 al 2021 con la finalidad de proponer alternativas para reducir los niveles de riesgo de la empresa, mejorar los procesos y métodos que contribuyan a un desempeño financiero eficiente, esto nos permitirá ayudar a la empresa COMERCIALIZADORA DIESEL PARTS con los conocimientos aprendidos durante la carrera para que implemente decisiones más acertadas.

A través de este estudio, se busca sugerir a la empresa la implementación de un plan estratégico, con el propósito de aumentar sus ventas, generar ingresos adicionales y potenciar su rentabilidad, lo cual será de gran utilidad para la organización.

En este informe, se realiza una descripción de factores clave como las tácticas de marketing, el tipo de producto, la fijación de precios y las operaciones de venta.

Este trabajo de investigación pretende dar una perspectiva teórica, una ampliación de conocimientos y desarrollo que, junto a las propuestas académicas precedentes aprendidas, sirvan de base para futuros trabajos en este campo.

También se realiza una investigación descriptiva que buscan especificar medir y evaluar todos los aspectos de la empresa seleccionando una serie de cuestiones para describir lo que se investiga y se realiza enfoque de investigación mixta sirve para recopilar datos cuantitativos y cualitativos que permitirán estudiar la empresa de forma más amplia y concisa, para analizar sus necesidades y brindar soluciones y la técnica que se utilizara será encuestas.

Para que la empresa COMERCIALIZADORA DIESEL PARTS pueda tomar decisiones acertadas debe manejar un correcto diagnostico financiero, a través de estados financieros básicos, como lo son el Balance General y El estado de Resultados, a los cuales se les debe realizar el Análisis Vertical y el Análisis Horizontal.

Y en el análisis horizontal permite que se pueda tener una comparación de los estados financieros de dos o más periodos consecutivos dentro de la empresa.

Además, el análisis vertical permite a la empresa evaluar su situación financiera en un momento específico, con el propósito de identificar las partidas más significativas en relación al capital total."

La empresa COMERCIALIZADORA DIESEL PARTS no maneja Balance ni Estado de Resultados, estos se ayudan a construir.

1. DEFINICIÓN DEL PROBLEMA.

1.1. Enunciado del Problema.

Teniendo en cuenta que la empresa COMERCIALIZADORA DIESEL PARTS es una empresa familiar que lleva desde el año 2015 que se presenta en una etapa de crecimiento queremos hacerle un diagnóstico para que sea sostenible en el tiempo y pueda tener el crecimiento esperado generando todo lo que una organización necesita

Al ver que esta empresa familiar, ha venido aumentando sus ventas de tal manera que el propietario desea expandir y aumentar el monto de importación para hacer diferencia con la competencia y lograr una mejor calidad de servicio y precio, por esta razón es necesario conocer su estado financiero actual y metodologías para mejorarlas y llevar a cabo un procedimiento financiero más acertado y confiable para su crecimiento.

1.1.1. Pregunta problema

¿Cómo diagnosticar el análisis financiero de COMERCIALIZADORA DIESEL PARTS en el período que comprende los años 2019 a 2021?"

1.2. Objetivos del Estudio.

1.2.1. Objetivó General.

Realizar el diagnostico financiero de la empresa COMERCIALIZADORA DIESEL PARTS durante los años 2019 al 2021.

1.2.2. Objetivos Específicos.

- Realizar el análisis financiero de la empresa COMERCIALIZADORA DIESEL PARTS durante los años 2019 al 2021.

- Definir estrategias a partir de los resultados obtenidos para alcanzar los objetivos institucionales para la empresa COMERCIALIZADORA DIESEL PARTS.

1.3. Justificación y alcance.

1.3.1. Justificación:

Vamos a hacer el estudio en esta investigación por la ausencia de planeación y gestión financiera que se presenta en la empresa COMERCIALIZADORA DIESEL PARTS.

La implementación de una planeación y gestión financiera reflejara la mejora de las finanzas empresariales en un mediano y largo plazo, como la solución a problemáticas recurrentes a todos aquellos procedimientos de las necesidades administrativas y financieras, denotando ventajas potenciales que generaría la viabilidad al re direccionar estrategias financieras que permitan que la empresa sea más asertiva y confiable.

La finalidad es dar mayores desempeños para implementar un modelo financiero por medio de un análisis de sensibilidad dentro de la gestión y administración empresarial.

Esta investigación nos ayudaría para que otras empresas que son de mismo sector puedan mejorar y llevar un estado financiero más ordenado y acertado para que puedan cumplir sus objetivos y ser más rentable.

Esto lo realizaremos por medio de los conocimientos adquiridos en la administración para ayudar a fortalecer todas las falencias y lograr que la empresa tenga mucha más productividad, la línea de investigación del diagnóstico de la empresa está basada en las instrucciones obtenida a lo largo de nuestra carrera universitaria de administración de empresas con el fin de lograr un buen objetivo comercial y financiero.

1.3.2. Relación con la Línea de Investigación Institucional.

Mi línea es 03 por que hace énfasis en la administración como un medio para fortalecer la capacidad, competitiva y el liderazgo de las empresas en sectores productivos. Esto implica realizar investigaciones que ayuden a superar las deficiencias a través de mejoras en los aspectos administrativos y financieros.

1.3.3. Alcance.

El alcance de nuestra empresa es descriptivo porque vamos a hacer un diagnóstico de la empresa COMERCIALIZADORA DIESEL PARTS. Investigándola y dándole soluciones para que tengan un mejor desempeño en su administración, finanzas y organización.

2. MARCO DE REFERENCIA.

2.1. Marco Histórico.

Para dar un contexto a la investigación que se está realizando tendremos primero que brindarle la información de que como surgen los repuestos diésel que son los productos que la empresa en estudio comercializa.

Los repuestos de carro diésel surgen tras la creación del motor diésel en 1893 por el ingeniero alemán RUDOLF DIESEL cuando trabajaba en MAN (Maschinenfabrik Augsburg-Nürnberg)¹, Rudolf Diesel cuando tenía tiempo libre se dedicaba a diseñar un motor que superara en eficiencia a los modelos disponibles en ese período, ya que estos necesitaban el encendido de la mezcla aire-combustible mediante una fuente externa.

Rudolf Diesel logro el encendido del motor se realizará de forma interna, mediante la compresión del aire dentro del cilindro y su calentamiento, de manera que el combustible, introducido en el momento justo antes de finalizar la fase de compresión, se inflamará por sí solo. para Rudolf fue un gran avance ya que efectivamente era algo diferente a los motores que ya se encontraban diseñados en esa época.

En 1892 Rudolf termina el diseño del motor y al año siguiente, obtuvo la patente para que el motor que ahora lleva su nombre.

La aportación que este ingeniero dio trajo enormes ventajas, ya que estos motores, además de ser más compactos y livianos que los disponibles hasta ese momento, destacaban por

¹ (MOTOR PASION, 2014)

no necesitar una fuente de combustible externa para el encendido. Además, alcanzaban una eficiencia teórica del 75%, en comparación con el 10% logrado por los motores de vapor convencionales, lo que se traducía en una reducción significativa de los costos.²

Rudolf Diesel logró generar una considerable fortuna en poco tiempo gracias a su invención, y la industria automotriz adoptó de inmediato su motor para propulsar vehículos, camiones, embarcaciones, líneas de transmisión eléctrica y centrales eléctricas.

En la actualidad los motores diésel todavía se sustentan principalmente en el principio fundamental de su invención original.

El análisis financiero surge a comienzos del siglo XX, aunque se origina en el ámbito de la economía, su enfoque primordial es gestionar la incertidumbre y el riesgo, con el propósito de aumentar el valor tanto para la empresa como para sus inversores.

El primer pionero de la teoría financiera contemporánea se cruza con la Teoría de Inversiones de Irving Fisher (1930), la cual había diseñado las funciones fundamentales de los mercados de crédito en la actividad económica, específicamente como un mecanismo para asignar recursos a lo largo del tiempo.

John Burr Williams (1938) fue uno de los economistas pioneros en el estudio de los mercados financieros y en la formulación de su teoría sobre la valoración de activos y la determinación de sus precios de inversión.

²(INMENSOL, 2013)

Posteriormente en la época moderna, una nueva dirección emerge al considerar las tendencias en la teoría económica y al abordar cuestiones como la obtención de fondos y sus costos, las decisiones de inversión y gastos, así como la liquidez y la solvencia de la empresa.

En los años recientes, a causa de la incertidumbre en los asuntos comerciales y económicos, han surgido nuevos avances teóricos que han posibilitado la evaluación y anticipación del comportamiento de variables cruciales en el futuro. Esto ha involucrado la incorporación de otras disciplinas como la economía, las matemáticas y la estadística, lo que ha impulsado el progreso hacia los límites del entendimiento financiero. (Ríos, 2008)³

La empresa COMERCIALIZADORA DIESEL PARTS legalmente fue creada el 16 de septiembre de 2015 bajo la matrícula No 02615441 con el NIT 79878965-8, su actividad económica es “4530” comercio de partes, piezas (autopartes) y accesorios (lujos) para vehículos automotores. “4520” mantenimiento y reparación de vehículos automotores, se encuentra ubicada en Bogotá D.C y su propietario es el Señor Misael Rubiano Montenegro.

La idea de negocio surgió empezó en el 2013 el Señor Misael, trabajaba en una empresa de repuestos diese para automotores como asesor comercial, en esta empresa ya llevaba más de 5 años laborando, en el transcurso de este tiempo adquirió demasiado conocimiento sobre los repuestos, las piezas, accesorios, mantenimiento y reparación de vehículos y adicional el conocía muy bien los clientes que esa empresa tenía.

En la empresa que el señor Misael trabajaba, tenían un beneficio y era que a los empleados les dejaban más económico estos repuestos, el decidió empezar a comprar de estos productos y ofrecerlos mas económicos a los clientes que ya manejaba, de esta forma empezó a generar en un principio ingresos adicionales y poco a poco fue creando un capital económico y una cantidad de clientes estables para poder independizarse y en el 2015 crear la empresa que ya lleva 7 años en el mercado, donde se ha mantenido estable y ha podido crecer y perdurar en el transcurso de este tiempo.

³ (Ríos, 2008)

2.2. Marco Teórico.

Para el desarrollo de este trabajo es necesario tener claro algunos términos de gran relevancia.

De acuerdo a Juan Pérez Carballo – Veiga (2010) el diagnóstico financiero se refiere a un proceso en el que se examina la posición actual y las proyecciones futuras de una empresa para determinar su habilidad para enfrentar la competencia, tomar decisiones y elaborar estrategias. (Carballo-Veiga, s.f.)⁴

Según Diego Baena Toro (2014), el análisis financiero sienta los cimientos para la toma de diversas decisiones empresariales, ya sean a corto o largo plazo, relacionadas con inversión o financiamiento, crecimiento o reducción, producción o administración. Su propósito es determinar cómo se aplican, gestionan, desarrollan y utilizan los recursos financieros, evaluando técnicas y procesos en la empresa." (Toro, s.f.)⁵

El autor Luis Carlos Palacios Acero (2012), nos habla sobre las estrategias de creación de empresa como una herramienta importante para apoyar el trabajo gerencial y administrativo de emprendedores y empresarios, en donde se debe percibir la necesidad de un producto o servicio en un nicho de mercado, se deben detectar las habilidades y destreza, determinar la cantidad de recurso humano, tecnológico y el ambiente que se necesita para lograr una buena productividad. (Acero, s.f.)⁶

⁴ (Carballo-Veiga, s.f.)

⁵ (Toro, s.f.)

⁶ (Acero, s.f.)

Por ultimo Enrique García Prado (2014) nos proporciona una comprensión sobre cómo se puede llevar a cabo la comercialización de productos y servicios en pequeños negocios o microempresas. Esto se logra a través de la organización, planificación y análisis de aspectos relacionados con el marketing, la comunicación, la atención al cliente y su fidelización, además de estudiar las diversas técnicas de venta y la gestión comercial, junto con la documentación que se genera en este proceso." (GARCÍA PRADO, s.f.)⁷

2.3. Marco Conceptual.

Se plantean los conceptos básicos asociados al análisis financiero y de la empresa.

Para desarrollar este trabajo es necesario tener claro varios conceptos que son de grandes relevancias.

Administración: la administración financiera se ocupa de la adquisición, el financiamiento y la administración de bienes con alguna meta global en mente. (Horne, 2010)

Empresa: es una organización social que realiza un conjunto de actividades y utiliza una gran variedad de recursos (financieros, materiales, tecnológicos y humanos) para lograr los objetivos establecidos.⁸

Utilidad: en el ámbito de la contabilidad, la utilidad, entendida como beneficio o ganancia, es la diferencia entre los ingresos obtenidos por un negocio y todos los gastos a los que se incurrieron en la generación de esos ingresos.⁹

⁷ (GARCÍA PRADO, s.f.)

⁸ (THOMSON, 2016)

⁹ (Significados.com, s.f.)

Costos: también llamado costes, es el gasto económico ocasionado por la producción de algún bien o la oferta de un servicio, también se incluye dentro de este concepto la compra de insumos, el pago de la mano de obra, gastos administrativos y de producción, entre otras actividades que tienen relación.¹⁰

Estabilidad: es la capacidad que tiene una empresa par mantenerse durante un periodo determinado.¹¹

Productividad: la eficacia con la que se aprovechan los recursos de la empresa.¹²

Solvencia: esta evalúa la capacidad de una empresa para cumplir con sus compromisos financieros.

Misión: es el término que hace referente a la esencia o razón de ser de una empresa.

Visión: es la situación futura que plantea la organización y que desea alcanzar.

Rentabilidad: hace referencia a los beneficios que se han obtenido o se pueden obtener de una inversión realizada previamente.¹³

¹⁰ (Concepto.de, 2018)

¹¹ (Significados.com, s.f.)

¹² (Concepto.de, 2018)

¹³ (Arias, s.f.)

Repuesto: es la provisión, pieza o suministro que se puede reemplazar por otra igual.¹⁴

Diagnóstico: es el proceso de reconocimiento, análisis y evaluación de una situación para determinar y solucionar un problema o remediar un mal.¹⁵

Decisión: es la existencia de acciones que generan efectos drásticamente distintos a corto y a largo plazo, tanto interna como externamente. (M, 2020)

Comercializadora: estas empresas se dedican a participar en las actividades de traer o enviar productos desde o hacia otros países, ya sea para abastecer el mercado local o para simplificar y respaldar la exportación de materias primas o productos manufacturados.¹⁶

Cultura: se desarrolla con el tiempo a medida que los empleados utilizan supuestos básicos para resolver problemas internos y externos. (Schein, 1980)

Diesel: Es un líquido derivado de hidrocarburos compuesto principalmente por parafinas, y se utiliza principalmente como combustible para la calefacción de hogares. Además, en la industria automotriz, se emplea en motores diésel.¹⁷

¹⁴ (Definiciona, s.f.)

¹⁵ (Significados, s.f.)

¹⁶ (SoyConta, 2020)

¹⁷ (helloauto, 2022)

Inyectores: son dispositivos encargados de producir un fino chorrillo (aerosol) de gasolina dentro de la cámara, tras finalizar la carrera de compresión y lograr así que se desarrolle la combustión.¹⁸

Liderazgo: son los empleados que son capaces de considerar que la forma en que se soluciona un problema recurrente, puede ser parte de la causa de ese problema. (Argyris, 1974)

Válvula dosificadora: está diseñada para llevar las curvas de presión reales tan cerca del ideal como sea técnicamente posible. El resorte en la válvula dosificadora mantiene la válvula en la posición abierta.¹⁹

Sensores de riel: es el encargado de detectar la presión de combustible en el riel mediante un sistema piezoeléctrico.²⁰

Turbocompresor: es una máquina que consta de dos molinillos (turbinas) unidos a un mismo eje.²¹

Leyes: la norma legal de mayor jerarquía, emitida por el poder legislativo tras la Constitución Política, con el propósito de establecer un control duradero sobre la conducta en la sociedad."²²

¹⁸ (todorefacciones.mx/, 2018)

¹⁹ (e-auto.com.m, s.f.)

²⁰ (AUTOAVANCE, s.f.)

²¹ (autocasion.com/, s.f.)

²² (normativa.archivogeneral, s.f.)

2.3.1. Marco Legal.

En el siguiente cuadro indicaremos las lees, decretos o normas legales para la empresa COMERCIALIZADORA DIESEL PARTS más relevantes:

Tabla 1. Marco legal COMERCIALIZADORA DIESEL PARTS.

MARCO LEGAL	
CAMARA DE COMERCIO	La empresa COMERCIALIZADORA DIESEL PARTS esta obligada a estar registrada en la cámara de comercio ya que su actividad es mercantil.
REGISTRO UNICO TRIBUTARIO (RUT)	La empresa COMERCIALIZADORA DIESEL PARTS debe inscribirse al RUT ya que esta debe declarar ante la DIAN los tributos como contribuyente
REGISTRO MERCANTIL	La empresa COMERCIALIZADORA DIESEL PARTS debe tener un registro mercantil ya que permite que el dueño de empresa ejerza la actividad comercial y acreditarse como calidad de comerciante.
FACTURA ELECTRONICA	La empresa COMERCIALIZADORA DIESEL PARTS esta obliga a generar factura electrónica según el decreto 358 de 2022 de lo contrario podrá ser acreedora de una multa equivalente a 1% del valor de las operaciones facturadas, o incluso, se les podrá cerrar el establecimiento comercial.
DECRETO 462 Y 463 DEL 2020	El Gobierno Nacional Colombiano tomó varias medidas en materia aduanera y de comercio exterior a fin de facilitar la importación de algunos productos necesarios para prevenir y contener el contagio de Covid-19, aen lo que la empresa COMERCIALIZADORA DIESEL PARTS se vio afectada ya que ellos trabajaban con productos importados
RESOLUCION 385 DE 2020	El Gobierno Nacional Colombiano declaración de EMERGENCIA SANITARIA para todo el país, donde todos los colombianos y empresas entran en cuarentena
RESOLUCION 522 DE 2020	El Gobierno Nacional Colombiano impone nuevos requisitos de importación y fabricación de bienes donde se manejen medidas sanitarias específicas para que alla una prevención, tratamiento y diagnóstico del COVID-19

Fuente. Creación propia

3. DISEÑO METODOLOGICO

3.1. Estudio.

Tipo de investigación descriptiva según Hernández Sampieri (2006) los estudios descriptivos son los que buscan especificar medir y evaluar todos los aspectos de la empresa seleccionando una serie de cuestiones para describir lo que se investiga,

Enfoque de investigación: mixto ya que nos sirve para recopilar datos cuantitativos y cualitativos que nos permitirán estudiar la empresa de forma más amplia y concisa, para analizar sus necesidades y brindar soluciones, la técnica que se utilizara será por medio encuestas y análisis del mercado.

Los enfoques mixtos comprenden una serie de procedimientos sistemáticos y críticos de investigación que involucran la recopilación y el análisis de datos tanto cuantitativos como cualitativos. Estos datos se integran y se discuten de manera conjunta para realizar inferencias generales basadas en toda la información recopilada (meta-inferencias), con el fin de alcanzar una comprensión más profunda del fenómeno en estudio (Hernández Sampieri y Mendoza, 2008).

3.2. Población y Muestra

Para poder sacar la población y muestra de la investigación se utiliza calculadora de la página QuestionPro “ <https://www.questionpro.com/es/calculadora-de-muestra.html>”²³

Tabla 2. Proveedores de Población y muestra

²³ (questionpro.com, s.f.)

PROVEEDORES	
POBLACION	15
MARGEN DE ERROR	5
NIVEL DE CONFIANZA	95%
MUESTRA	15

Fuente QuestionPro²⁴

Calculadora de muestra

Nivel de
Confianza : 95% 99%

Margen de Error:

Población:

Limpiar

Calcular Muestra

Tamaño de
Muestra:

Ilustración 1. Formula de para calcular el tamaño de la muestra.

$$n = \frac{N * Z_{\alpha}^2 * p * q}{e^2 * (N - 1) + Z_{\alpha}^2 * p * q}$$

n = Tamaño de muestra buscado

N = Tamaño de la Población o Universo

z = Parámetro estadístico que depende el Nivel de Confianza (NC)

e = Error de estimación máximo aceptado

p = Probabilidad de que ocurra el evento estudiado (éxito)

q = (1 - p) = Probabilidad de que no ocurra el evento estudiado

Fuente (Reis Digital, 2022)²⁵

²⁴ (questionpro.com, s.f.)

²⁵ (Reis Digital, 2022)

Tabla 3. Clientes de Población y muestra

CLIENTES	
POBLACION	40
MARGEN DE ERROR	10
NIVEL DE CONFIANZA	95%
MUESTRA	29

Fuente QuestionPro ²⁶

Calculadora de muestra

Nivel de
Confianza : 95% 99%

Margen de Error:

Población:

Limpiar

Calcular Muestra

Tamaño de
Muestra:

3.3. Instrumentos

Las técnicas de aplicación en esta investigación se realizarán por medio de encuestas y análisis de observación que son herramientas que nos permiten recolectar información, datos para obtener una mejor proyección y análisis para poder diagnosticar a nuestra empresa

²⁶ (questionpro.com, s.f.)

Encuestas: Según Richard L. Sandhuesen, las encuestas obtienen información sistemáticamente de los encuestados a través de preguntas, ya sea personales, telefónicas o por correo.

Análisis del mercado: en el estudio del mercado se encuentran vinculadas entre sí, el aspecto cuantitativo y cualitativo que nos determinara la demanda de la comercializadora entre productores y clientes.

3.4. Procedimiento

Se realizarán las encuestas por medio de Google forms para obtener la información de forma sencilla, practica y eficaz y se hará un análisis de mercado visitando los proveedores para analizar la viabilidad del proyecto y otras variables como localización, tamaño, costos, ingresos utilidades para determinar necesidades requerimientos de los futuros consumidores y clientes.

3.5. Cronograma

A continuación, se visualiza el cronograma que se estableció en el primer semestre de la investigación.

Tabla 4. Cronograma de investigación del diagnóstico financiero de la empresa COMERCIALIZADORA DIESEL PARTS durante los años 2019 al 2021.

COMERCIALIZADORA DIESEL	DIAGNOSTICO FINANCIERO												
	JULIO		AGOSTO		SEPTIEMBRE		OCTUBRE		NOVIEMBRE		DICIEMBRE		
	P	E	P	E	P	E	P	E	P	E	P	E	
Idea sobre el proyecto	19/07/2022 1	26/07/2022											
Desarrollo de idea			02/08/2022 1	08/08/2022									
Ajuste información			09/08/2022 1	16/08/2022									
Presentación anteproyecto			13/30/2022 1	16/08/2022									
Desarrollo 2da entrega					13/09/2022 1	30/09/2022							
Ajuste 2da entrega							02/10/2022 1	04/10/2022					
Presentación 3ra entrega									01/11/2022 1	30/11/2022			
Aplicación e instrumento													
Análisis y tabulación		01/08/2023 1	30/08/2023										
Revisión final									01/11/2023 1	30/11/2023			
Total actividades	1	1	3	0	1	0	1	0	2	0	0	0	0

Fuente. Creación propia

3.6 Presupuestó

A continuación, se visualiza el presupuesto de los dos primeros meses de la investigación que se está realizando sobre el diagnóstico financiero de la empresa COMERCIALIZADORA DIESEL PARTS durante los años 2019 al 2021.

Tabla 5. Presupuesto de la investigación del diagnóstico financiero de la empresa *COMERCIALIZADORA DIESEL PARTS*

PRESUPUESTO DE JULIO A AGOSTO			
CONCEPTO	HORAS Y UNIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR AL MES
HORA LABORADA	8	\$ 4.166	\$ 33.328
INTERNET	8	\$ 133	\$ 1.064
ALMUERZO	4	\$ 10.000	\$ 40.000
TRANSPORTE	8	\$ 2.650	\$ 21.200
SERVICIO DE ENERGIA	8	\$ 208	\$ 1.664
PAPELERIA	1	\$ 22.500	\$ 22.500
TOTAL		\$ 39.657	\$ 119.756

Fuente: creación propia

3.6. Ficha Técnica

A continuación, se visualiza la ficha técnica que se realizó de la investigación que se está realizando sobre el diagnóstico financiero de la empresa COMERCIALIZADORA DIESEL PARTS durante los años 2019 al 2021.

Tabla 6. Ficha técnica del Propietario.

Ficha tecnica del propietario	
Referencia de estudio	DIAGNOSTICO FINANCIERO DE LA EMPRESA COMERCIALIZADORA DIESEL PARTS DEL AÑO 2019 AL AÑO 2021.
Publico objetivo	Propietario de la Comercializadora Diesel Parts
Tamaño de la muestra	1 encuesta
Tecnica utilizada	Encuesta
Nivel de confianza	100%
Fecha de aplicación	23/3/2023

Fuente: creación propia

Tabla 7. Ficha técnica del Proveedor

Ficha tecnica proveedor	
Referencia de estudio	DIAGNOSTICO FINANCIERO DE LA EMPRESA COMERCIALIZADORA DIESEL PARTS DEL AÑO 2019 AL AÑO 2021.
Publico objetivo	Proveedor de la Comercializadora Diesel Parts.
Tamaño de la muestra	15 encuestas
Tecnica utilizada	Encuesta
Nivel de confianza	95%
Fecha de aplicación	23/3/2023

Fuente: creación propia

Tabla 8. Ficha técnica del Cliente.

Ficha tecnica cliente	
Referencia de estudio	DIAGNOSTICO FINANCIERO DE LA EMPRESA COMERCIALIZADORA DIESEL PARTS DEL AÑO 2019 AL AÑO 2021.
Publico objetivo	Cliente de la Comercializadora Diesel Parts.
Tamaño de la muestra	20 Encuestas
Tecnica utilizada	Encuesta
Nivel de confianza	95%
Fecha de aplicación	23/3/2023

Fuente: creación propia

4. DESARROLLO

4.1. Análisis Financiero

Para que la empresa COMERCIALIZADORA DIESEL PARTS pueda tomar decisiones acertadas debe manejar un correcto diagnóstico financiero, esto lo debe realizar a través de estados financieros básicos, como lo son el Balance General y El estado de Resultados, a los cuales se les debe realizar el Análisis Vertical y el Análisis Horizontal.

En el análisis horizontal permite que se pueda tener una comparación de los estados financieros de dos o más periodos consecutivos dentro de la empresa, con el objeto de evidenciar si se han tenido disminución y cuáles han aumentado para dar prioridad a las que necesitan mayor atención para lograr tomar decisiones.

Y el análisis vertical es una herramienta que permite a la empresa evaluar su situación financiera en un punto concreto en el tiempo, con el propósito de identificar las partidas más relevantes en relación al capital total.

La empresa COMERCIALIZADORA DIESEL PARTS no maneja Balance ni Estado de Resultados, estos se ayudan a construir, con información y documentación que suministra el gerente de la empresa, se aclara que esta información no será 100% exacta, pero si una guía para implementar un diagnóstico financiero.

Tabla 9. Balance General de la empresa COMERCIALIZADORA DIESEL PARTS

BALANCE GENERAL DE LA EMPRESA COMERCIALIZADORA DIESEL PARTS A 31 DE DICIEMBRE DE CADA AÑO								
Expresado en pesos Colombianos								
Cuentas	Año 2019	AV %	Año 2020	AV %	AH %	Año 2021	AV %	AH %
ACTIVOS								
Activos Corrientes								
Banco y Caja	\$ 26.000.000	11	\$ 18.000.000	7	-31%	\$ 29.000.000	9	61%
Cuentas x Cobrar	\$ 9.500.000	4	\$ 16.300.000	6	72%	\$ 10.980.000	4	-33%
Inventario	\$ 194.583.732	85	\$ 239.763.732	87	23%	\$ 271.497.355	87	13%
Total, Activo Corriente	\$ 230.083.732	100	\$ 274.063.732	100	19%	\$ 311.477.355	100	14%
Activos No Corrientes								
Propiedad planta y equipo	\$ 24.000.000	100	\$ 31.000.000	100	29%	\$ 39.000.000	100	26%
Total, Activo No Corriente	\$ 24.000.000	100	\$ 31.000.000	100	29%	\$ 39.000.000	100	26%
Total, Activo	\$ 254.083.732		\$ 305.063.732		20%	\$ 350.477.355		15%
PASIVOS								
Pasivos Corrientes								
Obligaciones con Bancos	\$ 19.000.000	28	\$ 36.000.000	36	89%	\$ 24.000.000	31	-33%
Proveedores Nacionales de Mercaderías	\$ 3.200.000	5	\$ 6.900.000	7	116%	\$ 2.900.000	4	-58%
Proveedores Nacionales de Servicios	\$ 1.450.000	2	\$ 5.000.000	5	245%	\$ 2.450.000	3	-51%
Proveedores del Exterior	\$ 6.000.000	9	\$ 8.650.994	9	44%	\$ 6.960.762	9	-20%
Costos y gastos por pagar	\$ 950.000	1	\$ 1.300.000	1	37%	\$ 1.020.000	1	-22%
Total, Obligaciones financieras y acreedores	\$ 30.600.000	45	\$ 57.850.994	57	89%	\$ 37.330.762	48	-35%
Impuestos, Gravámenes y Tasas	\$ 36.836.425	54	\$ 42.906.845	42	16%	\$ 39.338.455	51	-8%
Beneficios a empleados	\$ 800.000	1	\$ 400.000	0	-50%	\$ 1.200.000	2	200%
Total, Pasivo Corriente	\$ 68.236.425	100	\$ 101.157.839	100	48%	\$ 77.869.217	100	-23%
Total, Pasivo	\$ 68.236.425		\$ 101.157.839		48%	\$ 77.869.217		-23%
PATRIMONIO								
Capital	\$ 24.000.000	40	\$ 24.000.000	51	0%	\$ 24.000.000	38	0%
Reservas Obligatorias	\$ 18.584.731	31	\$ 20.390.589	43	10%	\$ 27.260.814	43	34%
Utilidad del ejercicio	\$ 17.532.871	29	\$ 2.514.813	5	-86%	\$ 12.674.879	20	404%
Total, Patrimonio	\$ 60.117.602	100	\$ 46.905.402	100	-22%	\$ 63.935.693	100	36%
Total, Pasivo y Patrimonio	\$ 128.354.027		\$ 148.063.241		15%	\$ 141.804.910		-4%

Fuente: creación propia.

Con el Balance General que se muestra en la tabla anterior podemos realizar un diagnóstico del Análisis Vertical y Horizontal, inicialmente se puede identificar que la cuenta que tiene una mayor participación dentro del activo corriente es el inventario con un 87%, acorde a esto se presentan variaciones constantes de una forma positiva durante lo corrido de los 3 años analizados; es buena recalcar que el manejo del inventario es una parte fundamental en todas las organizaciones, lo que puede determinar que hay una buena gestión en el proceso de compra y una buena gestión a nivel comercial, lo que puede asegurar un excelente desarrollo del ciclo operativo empresarial.

La cuenta de mayor participación dentro del pasivo corriente es Obligación con Bancos con un 36%, la cual tuvo un gran aumento para el año 2020 en comparación con el año 2019 y 2021, aunque el endeudamiento financiero es muy importante para una empresa ya que determina el nivel de compromiso con el sector financiero en el desarrollo de su ciclo operativo. Pero, no obstante, “un Índice de endeudamiento alto puede mostrar que una empresa recurre constantemente adquirir deudas como método de financiamiento, lo que puede ser una señal de riesgo.

Es importante aclarar que el año 2020 donde se evidencia el incremento de obligaciones bancarias, fue el año de la pandemia y todos los sectores económicos se vieron afectados y tuvieron que utilizar apalancamiento financiero, adicional la empresa no cuenta con más socios que pudieran invertir nuevo capital.

Tabla 10. Estado de Resultados de la empresa COMERCIALIZADORA DIESEL PARTS

ESTADO RESULTADO								
Expresado en pesos Colombianos								
Ingresos	2019	AV %	2020	AV %	AH %	2021	AV %	AH %
Ingresos Ordinarios								
Venta de mercancías	\$ 217.952.196	100	\$ 237.591.986	100	9%	\$ 268.887.345	100	13%
Costo de mercancía vendida	\$ 176.283.732	81	\$ 209.283.732	88	19%	\$ 236.537.955	88	13%
Utilidad bruta en ventas	\$ 41.668.464	19	\$ 28.308.254	12	-32%	\$ 32.349.390	12	14%
Prestación de servicios	\$ 900.000	2	\$ 300.000	1	-67%	\$ 560.000	2	87%
Otros ingresos	\$ 700.000	2	\$ 220.000	1	-69%	\$ 850.000	3	286%
Total, utilidad bruta en operaciones	\$ 43.268.464		\$ 28.828.254	100	-33%	\$ 33.759.390	100	17%
Gastos de administración	\$ 3.400.000	8	\$ 3.900.000	14	15%	\$ 4.200.000	12	8%
Gastos de ventas	\$ 900.000	2	\$ 450.000	2	-50%	\$ 1.200.000	4	167%
Otros gastos	\$ 800.000	2	\$ 1.700.000	6	113%	\$ 1.950.000	6	15%
Total, gastos	\$ 5.100.000	12	\$ 6.050.000	21	19%	\$ 7.350.000	22	21%
Costos por préstamos	\$ 12.000.000	28	\$ 19.080.000	66	59%	\$ 8.040.000	24	-58%
Utilidad Antes de Impuestos	\$ 26.168.464	100	\$ 3.698.254	100	-86%	\$ 18.369.390	100	397%
Impuesto a las ganancias	\$ 8.635.593	33	\$ 1.183.441	32	-86%	\$ 5.694.511	31	381%
Resultado del periodo	\$ 17.532.871	67	\$ 2.514.813	68	-86%	\$ 12.674.879	69	404%

Fuente: Creación Propia.

En el estado de resultados, se puede evidenciar una alta participación de los Costos por préstamos con esta información se puede interpretar que una amplia parte de las utilidades se ven afectadas, por el alto peso que repercute en las mismas y también es bueno resaltar la cuenta de Ventas de mercancía ya que tuvo un aumento sostenido en los años 2019, 2020 y 2021 lo que indica que una buena gestión en las ventas y en la rotación de mercancía, lo que hace que la empresa pueda estar estable aunque las utilidades no sean tan altas.

4.1.1. Razones Financieras.

Las razones financieras permiten que se pueda realizar un análisis y una supervisión al desempeño de la empresa e interpretar mejor los estados de resultados.

Para el primer diagnóstico se va utilizar la razón de liquidez, la cual permite validar la capacidad que tiene la empresa COMERCIALIZADORA DIESEL PARTS en sus obligaciones a corto plazo, de la razón de liquidez se va analizar las siguientes razones, la información con la que se realizan estas razones son tomadas del balance general de la empresa:

4.1.1.1. Razón Corriente.

Esta se calcula al dividir los activos corrientes entre los pasivos corrientes.

Esta razón nos habla de la cantidad de liquidez que necesita la empresa COMERCIALIZADORA DIESEL PARTS dependiendo los factores como, el tamaño de la organización, el acceso a fuentes de financiamiento de corto plazo y líneas de crédito bancario.

Ecuación 1. Razón Corriente.

$$R. C. = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Tabla 11. Razón Corriente.

RAZON CORRIENTE			
CONCEPTO	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021
ACTIVO CORRIENTE	\$ 230.083.732	\$ 274.063.732	\$ 311.477.355
PASIVO CORRIENTE	\$ 68.236.425	\$ 101.157.839	\$ 77.869.217
RC	3	3	4

Fuente: creación propia.

Se puede observar que, en 2019, la empresa tenía un respaldo de 3 veces su deuda a corto plazo por cada peso que debía. En 2020, esta relación se mantuvo en 3 a 1, y en 2021 aumentó a 4 a 1. Esto significa que la empresa tiene una sólida garantía de que podrá cumplir con sus obligaciones financieras y que sus acreedores pueden confiar en que su inversión está respaldada y segura.

4.1.1.1.1. Razón Prueba Acida.

Su cálculo es los activos corrientes menos los inventarios divididos entre los pasivos corrientes.

Esta razón muestra la capacidad que tiene la empresa COMERCIALIZADORA DIESEL PARTS para pagar sus pasivos corrientes con sus activos de mayor liquidez.

Ecuación 2. Razón Prueba Acida.

$$P. A. = \frac{(\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios})}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Tabla 12. Razón Prueba Acida

PRUEBA ACIDA			
CONCEPTO	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021
ACTIVO CORRIENTE	\$ 230.083.732	\$ 274.063.732	\$ 311.477.355
PASIVO CORRIENTE	\$ 68.236.425	\$ 101.157.839	\$ 77.869.217
INVENTARIO	\$ 194.583.732	\$ 239.763.732	\$ 271.497.355
PA	1	0,3	1

Fuente: creación propia.

Como la prueba acida es igual que 1 en el año 2019 y 2021 esto indica que la empresa no experimentó dificultades al cumplir con sus obligaciones financieras de corto plazo, a diferencia del año 2020 que dependió sus inventarios para poder pagar, esto indica que la empresa tuvo dificultades al afrontar sus obligaciones financieras de corto plazo durante ese período.

4.1.1.1.1. Razón Prueba Acida Deudores.

Su cálculo es los activos corrientes menos los deudores a corto plazo divididos entre los pasivos.

Ecuación 3. Prueba Acida Deudores.

$$P. A. D. = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Deudores CP}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Tabla 13. Razón Prueba Acida Deudores.

PRUEBA ACIDA DEUDORES			
CONCEPTO	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021
ACTIVO CORRIENTE	\$ 230.083.732	\$ 274.063.732	\$ 311.477.355
PASIVO CORRIENTE	\$ 68.236.425	\$ 101.157.839	\$ 77.869.217
DEUDORES CP	\$ 9.500.000	\$ 16.300.000	\$ 10.980.000
PAD	3	3	4

Fuente: creación propia

Con la prueba acida de deudores podemos darnos cuenta de la importancia o relevancia que tienen los deudores o clientes dentro de nuestros activos corrientes y así identificar si al descontarlos se podrían con los activos corrientes que quedan pagar los pasivos corrientes, analizando los resultados la empresa tiene la capacidad de responder con los activos corrientes que quedan las obligaciones a corto plazo.

4.1.1.1.1.1. Razón Capital de Trabajo.

El capital de trabajo se valora los activos corrientes menos los pasivos corrientes.

Esta razón Indica la capacidad del activo que tiene la empresa.

Ecuación 4. Capital de trabajo.

$$\text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$$

Tabla 14. Razón de Capital de Trabajo.

CAPITAL DEL TRABAJO			
CONCEPTO	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021
ACTIVO CORRIENTE	\$ 230.083.732	\$ 274.063.732	\$ 311.477.355
PASIVO CORRIENTE	\$ 68.236.425	\$ 101.157.839	\$ 77.869.217
CP	\$ 161.847.307	\$ 172.905.893	\$ 233.608.138

Fuente: creación propia.

En esta situación, la empresa cuenta con un capital de trabajo de \$161,847,307 en 2019, que aumentó a \$172,905,893 en 2020 y alcanzó \$233,608,138 en 2021. Este capital de trabajo representa el excedente que la empresa retiene después de satisfacer todas sus obligaciones a corto plazo, y es importante notar que la empresa mantiene un capital de trabajo positivo.

Tabla 15. Matriz de perfil competitivo

Matriz de Perfil Competitivo							
Factor Clave del Éxito	Ponderación	Punto Diesel		Reobook		Comercializadora Diesel Parts	
Competividad de Precio	0,25	2	0,5	4	1	3	0,75
Punto de venta	0,02	4	0,08	4	0,08	1	0,02
Variedad de Productos	0,15	4	0,6	4	0,6	3	0,45
Lealtad de los Clientes	0,20	1	0,2	2	0,4	4	0,8
Servicio a Domicilio	0,08	1	0,08	3	0,24	3	0,24
Publicidad	0,05	2	0,1	2	0,1	2	0,1
Atención al Cliente	0,15	3	0,45	4	0,6	4	0,6
Participación en el Mercado	0,10	2	0,2	2	0,2	2	0,2
Totales	1		2,21		3,22		3,16

Fuente: creación propia.

Se realizó una matriz de perfil con las empresas que tiene más competencia para verificar cuales son las debilidades y fortalezas que tiene COMERCIALIZADORA DIESEL PARTS en cuanto su organización.

4.2. Estrategias:

Después de haber realizado el análisis financiero de la empresa COMERCIALIZADORA DIESEL PARTS DEL AÑO 2019 AL AÑO 2021 y de tener los resultados de la encuesta realizada al propietario, los clientes y los proveedores de la organización, se definieron las siguientes estrategias:

✓ Incrementar clientes, se evidencia que la empresa económicamente se logró mantener estable, lo podemos evidenciar en el análisis financiero que se realizó, aunque si hubo una disminución en sus clientes entre los años 2019 y 2020, se evidencio que logro vincular nuevos clientes para el año 2021, pero para que la empresa pueda incrementar las ventas y una mayor participación el mercado se sugiere reactivar antiguos clientes, esto lo puede realizar por medio contacto telefónico o correo electrónico ofreciendo promociones e informándole que la empresa aun se encuentra activa y le ofrece sus servicios para cuando él los necesite y por ultimo incrementar participación en marketing digital, pagando publicidad en redes sociales para dar a conocer la empresa y atraer potenciales clientes.

✓ Incrementar la participación en el mercado, podemos evidenciar, que la empresa económicamente se ha mantenido estable con la venta de repuestos Diesel, se sugiere que realice una inversión e incursione con la venta de repuestos para motocicletas, es un mercado grande en el país, primero por que el 94% de las motos que se venden son ensambladas en Colombia y

segundo la cantidad de motos se venden al día son de 2.253 según estudios realizados, esto haría que la empresa incremente sus ventas, obtenga mas clientes y su participación en el mercado sea mayor, adicional sería un plus para la empresa ya que los clientes que ya tiene puedes recomendarlo y a su vez tendría una ventaja frente a su competencia.

✓ Inversión, podemos evidencia que la empresa no ha tenido la necesidad de endeudarse para poder mantenerse económicamente, pero podemos evidenciar que la empresa tendría mas ganancia si los repuestos que vende fueran importados y no comprados en Colombia, se sugiere que realice una inversión por medio de un bono financiero, en estos momentos que el dólar no a tenido alzas significativas, esto con el fin de tener una mayor cantidad de inventario, del cual se puede obtener mayores ganancias, una mejor rotación de productos y una mayor variedad en repuestos, lo que hará que la empresa incremente sus ventas y sus precios sean más competitivos en el mercado.

✓ Capacitación, el propietario de la empresa es una persona que rige la organización por medio de la experiencia y el conocimiento que tiene sobre los productos que ofrece, es decir no tiene estudios previos ni títulos universitarios, se sugiere capacitarse en conocimientos administrativos teórico y práctico que le ayudaran a formar y fortalecer el crecimiento y el desarrollo personal, a obtener un manejo de las herramientas básicas que se deben tener para gerenciar y que a su vez pueda desarrollar habilidades relacionadas a la tecnología, esto con el fin de que pueda tomar mejores decisiones, por medio de análisis y una buena planificación.

✓ Plantear objetivos, se pudo observar por medio de las encuestas que no hay planificación de objetivos, es impórtate que se empiece a implementar objetivos y que a su vez estos se cumplan, ya que ayuda a que la empresa crezca en todos los ámbitos, lo puede realizar empezando con objetivos fáciles de cumplir, inicialmente puede plantear la generación de una guía técnica para la toma de decisiones, por medio llevaría un control de las decisiones que toma y podría retroalimentarse del resultado de la decisión que tomo, también puede planificar como puede proporcionar a sus clientes seguridad y confianza, para mantenerlos en la empresa y a su vez puede planear como va realizar la exploración de nuevos mercados y nuevos clientes, de esta forma tendría más control y organización.

✓ Se sugiere la optimización del inventario implementando un sistema de control de inventario eficiente para reducir costos de almacenamiento y minimizar el riesgo de obsolescencia, realizando un análisis de la demanda de repuestos diésel para anticipar cambios en las necesidades del mercado.

- ✓ Se sugiere la diversificación de proveedores ya que reduce la dependencia de un solo proveedor, por medio de fuentes de suministro para mitigar riesgos relacionados con la disponibilidad de los productos y los precios de los repuestos.
- ✓ Se sugiere implementar estrategia de ventas efectivas para aumentar los ingresos, buscando nuevos mercados.
- ✓ Se sugiere la diversificación de Ingresos a través de la oferta de servicios relacionados con los repuestos diésel, como servicios de mantenimiento o asesoría técnica.
- ✓ Se sugiere que la empresa implemente una reserva de Capital, ya que puede servir como respaldo en tiempos de crisis o para futuras inversiones.
- ✓ Se le sugiere la gestión de Inventario para mantener un estricto control sobre este, ya que ayuda a evitar excesos y obsolescencias.
- ✓ Se sugiere implementar una política de cobranza para asegurarse de que los clientes paguen a tiempo, esto puede mejorar el flujo de efectivo y reducir la necesidad de préstamos.
- ✓ Se sugiere realizar una revisión de precios de venta, para asegurar de que se reflejen adecuadamente los costos y generen márgenes de ganancia y si es necesario puede ajustar los precios de los productos si los costos de financiamiento siguen siendo altos.
- ✓ Se sugiere realizar una actualización de equipos y tecnología para mejorar la eficiencia operativa y mantener tu ventaja competitiva.
- ✓ Se sugiere implementar estrategias de marketing utilizando estrategias de marketing para atraer una mayor cantidad de clientes y aumentar el volumen de ventas.
- ✓ Se sugiere elaborar un plan para un flujo de efectivo que permita prever las demandas de efectivo en el corto plazo."

Las sugerencias presentadas ayudaran a la empresa a mantener su estabilidad financiera y a prepararse para los desafíos futuros, incluso en situaciones económicas adversas como la pandemia.

5. CONCLUSIONES

1. Se llevaron a cabo tanto un análisis horizontal como vertical de los balances generales, lo que nos brindó información acerca de la estructura de los activos, el patrimonio y los pasivos, y nos permitió observar cómo ha evolucionado la empresa.

2. Con el fin de analizar la condición financiera de la empresa, realizamos informes contables básicos como el balance, estado de resultados, indicadores los cuales nos brindan información imprescindible para la toma de decisiones centrándonos en el estado financiero, la rentabilidad y liquidez de la empresa.

3. Se realizan estrategias para que la empresa tenga un crecimiento en el mercado, sea más competitivo, incremente las ventas y los nuevos clientes, esto ayudara a ser mas estable la organización.

6. REFERENCIAS

Acero, L. C. (s.f.). *Agapea.com*. Obtenido de <https://www.agapea.com/libros/Estrategias-de-creacion-empresarial-Ebook--EB0000073000047-i.htm>

Argyris, C. (1974). *Theory de Argyris*. Newark, Nueva Jersey, Estados Unidos.

AUTOAVANCE. (s.f.). *autoavance.co*. Obtenido de <https://www.autoavance.co/blog-tecnico-automotriz/146-sensor-de-presion-del-riel-sistema-common-rail/#:~:text=E1%20sensor%20de%20presion%20de,funci%C3%B3n%20de%20la%20presi%C3%B3n%20existente>.

autocasion.com/. (s.f.). *autocasion.com/*. Obtenido de <https://www.autocasion.com/actualidad/reportajes/que-es-y-como-funciona-el-turbo-y-los-sistemas-de-sobrealimentacion>

blog.hubspot. (29 de 11 de 2021). *blog.hubspot.e*. Obtenido de <https://blog.hubspot.es/sales/que-es-un-cliente>

Carballo-Veiga, J. P. (s.f.). *Books.google.com.co*. Obtenido de https://books.google.com.co/books/about/Diagn%C3%B3stico_econ%C3%B3mico_financiero_de_la.html?id=dHXQHZ9KcNoC&source=kp_book_description&redir_esc=y

Clickbalance. (s.f.). *clickbalance.com*. Obtenido de <https://clickbalance.com/blog/analisis-economico-financiero/>

concepto.de. (s.f.). <https://concepto.de>. Obtenido de <https://concepto.de/cronograma/>

debitoor.es. (s.f.). <https://debitoor.es>. Obtenido de <https://debitoor.es/glosario/definicion-proveedor>

Definiciona. (s.f.). <https://definiciona.com/respuesta/>. Obtenido de <https://definiciona.com/respuesta/>

e-auto.com.m. (s.f.). *e-auto*. Obtenido de <http://www.e-auto.com.mx/enuw/index.php/85-boletines-tecnicos/7157-valvula-dosificadora-de-frenos#:~:text=La%20v%C3%A1lvula%20dosificadora%20est%C3%A1%20dise%C3%B1ada,ideal%20como%20sea%20t%C3%A9nicamente%20posible.&text=El%20resorte%20en%20la%20v%C3%A1>

Economipedia.com. (s.f.). *Economipedia.com*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/balance-de-situacion.html>

eleconomista.es. (s.f.). *www.eleconomista.es*. Obtenido de <https://www.eleconomista.es/diccionario-de-economia/pasivo>

equityadvisors.co. (27 de 02 de 2021). <https://equityadvisors.co>. Obtenido de <https://equityadvisors.co/2021/02/27/que-incluyen-los-ejemplos-de-presupuesto-en-una-empresa/>

gabilos.com. (s.f.). *www.gabilos.com*. Obtenido de https://www.gabilos.com/cursos/curso_de_contabilidad/1_que_es_el_patrimonio.html

GARCÍA PRADO, E. (s.f.). *books.google.com.co*. Obtenido de https://books.google.com.co/books/about/Comercializaci%C3%B3n_de_productos_y_servici.html?id=_9ESCgAAQBAJ&source=kp_book_description&redir_esc=y

Gerencie. (05 de 08 de 2002). *www.gerencia.com*. Obtenido de <https://www.gerencia.com/analisis-vertical.html>

gerencie.com. (19 de 02). *www.gerencia.com*. Obtenido de 2022: <https://www.gerencia.com/prueba-acida.html>

gerencie.com. (08 de 02 de 2021). *www.gerencia.com*. Obtenido de <https://www.gerencia.com/conceptos-basicos-de-contabilidad-deudores.html>

guiasjuridicas. (s.f.). *guiasjuridicas.wolterskluwer.es*. Obtenido de <https://guiasjuridicas.wolterskluwer.es/document/EX0000013382/20080708/Obligaciones>

helloauto. (04 de 04 de 2022). *helloauto.com*. Obtenido de <https://helloauto.com/glosario/diesel>

Horne, J. C. (2010). *Fundamentals of financial administration*. Van Horne & wachowicz.

Iberley.es. (s.f.). *www.iberley.es*. Obtenido de <https://www.iberley.es/temas/corto-plazo-largo-plazo-59223>

ine.cl/. (s.f.). *www.ine.cl*. Obtenido de <http://www.ine.cl/ine-ciudadano/definiciones-estadisticas/poblacion/que-es-poblacion>

M, P. (2020). Obtenido de <https://www.ingenieriadecalidad.com/2023/03/peter-senge.html#:~:text=Senge%20es%20un%20profesional%20con,e1%20crecimiento%20de%20la%20organizaci%C3%B3n>.

Mundi.io. (s.f.). *https://mundi.io*. Obtenido de <https://mundi.io/contabilidad/que-es-capital-contable/>

normativa.archivogeneral. (s.f.). *normativa.archivogeneral.gov.co*. Obtenido de <https://normativa.archivogeneral.gov.co/inicio/leyes/#:~:text=Es%20la%20norma%20jur%C3%ADdica%20de,social%20establecida%20con%20car%C3%A1cter%20permanente>.

questionpro.com. (s.f.). *questionpro.com*. Obtenido de <https://www.questionpro.com/es/calculadora-de-muestra.html>

Ríos, L. S. (10 de 2008). *Ecos de Economía No. 27. Medellín*. Obtenido de file:///C:/Users/Usuario/Downloads/ocaicedo,+Gestor_a+de+la+revista,+Rev.27-2008-5.pdf

SAGE. (s.f.). *www.sage.com*. Obtenido de <https://www.sage.com/es-es/blog/diccionario-empresarial/activo/>

Schein, E. H. (1980). *Organizational Culture Model*. Zúrich, Suiza: Fourweekmba.

scielo.org.bo. (s.f.). *www.scielo.org.bo*. Obtenido de http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1815-02762004000100012

Significados. (s.f.). *Significados.com*. Obtenido de <https://www.significados.com/diagnostico/>

SoyConta. (05 de 08 de 2020). *SoyConta.com*. Obtenido de <https://www.soyconta.com/como-iniciar-una-comercializadora-de-mercancias-para-el-comercio-exterior/>

sumup.com. (s.f.). *www.sumup.com*. Obtenido de <https://www.sumup.com/es-es/facturas/glosario/empresa/>

todorefacciones.mx/. (09 de 10 de 2018). *todorefacciones.mx/*. Obtenido de <https://todorefacciones.mx/blog/inyectores-diesel-que-son-y-como-funcionan#:~:text=Los%20inyectores%20di%C3%A9sel%20son%20dispositivos,que%20se%20desarrolle%20la%20combusti%C3%B3n.>

Toro, D. B. (s.f.). *https://books.google.co*. Obtenido de <https://books.google.co.ve/books?id=1Xs5DwAAQBAJ>

uaeh.edu. (s.f.). *www.uaeh.edu.m*. Obtenido de <https://www.uaeh.edu.mx/scige/boletin/tlahuelilpan/n4/e2.html>

uv.mx. (06 de 2011). *www.uv.mx*. Obtenido de https://www.uv.mx/personal/cbustamante/files/2011/06/Contabilidad_Financiera1_Unidad_3.pdf

7. ANEXOS

- ✓ https://drive.google.com/drive/folders/1NUJqgP_6PZ_2CiOt3PRA2nADBRXbiHS7