ANÁLISIS DE RENTABILIDAD PARA PROPONER ESTRATEGIAS DE MEJORAMIENTO FINANCIERO PARA LA COMERCIALIZADORA HFO S.A.S. DE TULUÁ

JASBLEIDY KATHERINE OLIVEROS BASTIDAS
DIANA ALEJANDRA OSPINA MERA

UNIDAD CENTRAL DEL VALLE DEL CAUCA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS ECONÓMICAS Y CONTABLES
CONTADURÍA PÚBLICA
TULUÁ
2018

ANÁLISIS DE RENTABILIDAD PARA PROPONER ESTRATEGIAS DE MEJORAMIENTO FINANCIERO PARA LA COMERCIALIZADORA HFO S.A.S. DE TULUÁ

JASBLEIDY KATHERINE OLIVEROS BASTIDAS
DIANA ALEJANDRA OSPINA MERA

Trabajo de grado presentado para obtener el título de:
CONTADOR PÚBLICO

Director:
CARLOS BETANCOURTH

UNIDAD CENTRAL DEL VALLE DEL CAUCA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS ECONÓMICAS Y CONTABLES
CONTADURÍA PÚBLICA
TULUÁ
2018

NOTA DE ACEPTACIÓN

_____

JURADO

_____

JURADO

_____

JURADO

Tuluá, diciembre de 2018

DEDICATORIA

A:

Dios por brindarme y permitir tener la fortaleza, inteligencia, amor, fe, bondad y estar siempre a mi lado en el logro de mis objetivos, además por haber puesto en mi camino a todas aquellas personas que han sido mi apoyo.

Mis padres ***Joaquín Oliveros Romero*** *y* ***María Judith Bastidas Ordoñez*** por guiarme siempre por el camino del bien, por brindarme su amor, sus consejos, sus valores, por la motivación constante para seguir adelante, por sus esfuerzos, sacrificio y sobre todo por ser mis maestros.

Mis hermanos ***Ronald Oliveros Bastidas*** *y* ***Carlos Agusto Oviedo Bastidas***, por el apoyo y la motivación que me han brindado.

Mi novio ***Andrey Alexis Rivera Restrepo,*** por la motivación constante, la paciencia y amor brindado.

Mis ***amigos***, por compartir aquellos buenos y malos momentos.

Jasbleidy Katherine Oliveros Bastidas

DEDICATORIA

A:

DIOS, porque sin su amor y misericordia este sueño no sería realidad, porque ha llenado de luz y fuerza mi vida para no renunciar cuando los obstáculos parecen ser más grandes, y sobre todo por llenarme de sabiduría para enfrentar cada uno de los retos presentados durante este tiempo.

Mis padres, ***Héctor Fabio Ospina Correa*** e ***Ingrid Mera Muñoz***, porque me han enseñado que el que persevera alcanza, que los sueños solo se hacen realidad cuando trabajamos por ellos, por el apoyo y paciencia durante todo mi proceso académico, por su esfuerzo para darme siempre lo mejor y por motivarme cada día a ser la mejor en lo que hago.

Mis hermanos, por su apoyo y por sus palabras de ánimo cuando sentía que no podía seguir.

Mi familia; abuelos, tíos y primos, por sus consejos, porque siempre me brindaron una mano de apoyo o una palabra de aliento para continuar.

Diana Alejandra Ospina Mera

AGRADECIMIENTOS

Queremos expresar nuestra gratitud al Señor Héctor Fabio Ospina Correa, Gerente de la empresa Comercializadora HFO S.A.S, por darnos la oportunidad de desarrollar nuestro trabajo de grado sobre la situación financiera de la entidad.

En segundo lugar, agradecerle a nuestro director, el docente Carlos Betancourth, por aceptar el desarrollo de este trabajo bajo su dirección, además por brindarnos su apoyo durante nuestra formación académica, profesional y personal.

Por último, agradecer a cada uno de los docentes que fueron participes de una u otra forma en nuestra formación, por los conocimientos y experiencias que amablemente nos compartieron, y de igual modo a nuestros compañeros de clase y familiares que nos acompañaron durante este proceso.

TABLA DE CONTENIDO

LISTA DE CUADROS 10
LISTA DE GRÁFICOS 11
LISTA DE FIGURAS 12
LISTA DE ANEXOS 13
GLOSARIO 14
RESUMEN 16
INTRODUCCIÓN 17
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA 18
1.1 ANTECEDENTES DEL PROBLEMA 18
1.2 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA 21
1.3 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA 22
1.4 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA 22
OBJETIVOS 24
1.5 OBJETIVO GENERAL 24
1.6 OBJETIVOS ESPECÍFICOS 24
JUSTIFICACIÓN 25
1.7 TEÓRICA 25
1.8 METODOLÓGICA 25
1.9 PRÁCTICA 25
MARCO DE REFERENCIA 26
1.10 MARCO DE ANTECEDENTES 26
1.11 MARCO TEÓRICO 27
1.12 MARCO CONCEPTUAL 33
DISEÑO METODOLÓGICO 34
1.13 ENFOQUE 34
1.14 METODO 34
1.15 TIPO DE ESTUDIO 34
1.16 UNIVERSO 35

1.17 FUENTES DE INFORMACIÓN 35
1.17.1 Fuentes primarias 35
1.17.2 Fuentes secundarias 35
1.18 INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN 35
SITUACIÓN DEL ENTORNO Y LAS VARIABLES QUE AFECTAN LA RENTABILIDAD DE LA COMERCIALIZADORA HFO S.A.S. DE TULUÁ 36
1.19 FACTORES EXTERNOS QUE INFLUYEN SOBRE LA INDUSTRIA O SECTOR 36
1.20 ANÁLISIS DEL ENTORNO EXTERNO 41
CARACTERIZACIÓN DESDE LA PERSPECTIVA INTERNA DE LAS VARIABLES QUE PUEDEN AFECTAR LA SITUACIÓN DE LA RENTABILIDAD DE LA COMERCIALIZADORA HFO S.A.S. DE TULUÁ 43
1.21 PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA 43
1.21.1 Reseña histórica 43
1.21.2 Direccionamiento estratégico 43
1.21.3 Producto 44
1.21.4 Mercadeo y Segmentos 44
1.21.5 Competencia 46
1.21.6 Mercado nacional 46
1.21.7 Organigrama 47
1.22 RESULTADOS TRABAJO DE CAMPO 48
1.22.1 Información general 48
1.22.2 Percepción del entorno externo 48
1.22.3 Percepción del entorno interno 49
1.23 VARIABLES QUE PUEDEN AFECTAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA 49
INDICADORES FINANCIEROS ASOCIADOS A LA RENTABILIDAD DESDE LA PERSPECTIVA EXTERNA E INTERNA PARA LA COMERCIALIZADORA HFO S.A.S. DE TULUÁ 51
1.24 COMPORTAMIENTO HISTÓRICO DE LA RENTABILIDAD 51
1.25 ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD DESDE LA PERSPECTIVA EXTERNA53
1.26 ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD DESDE LA PERSPECTIVA INTERNA 57

1.27 ÁRBOL DE RENTABILIDAD 59
1.27.1 Árbol de rentabilidad 2016 59
1.27.2 Árbol de rentabilidad 2017 61
ESTRATEGIAS PARA EL MEJORAMIENTO FINANCIERO DE LA COMERCIALIZADORA HFO S.A.S. DE TULUÁ 62
1.28 MATRIZ DOFA 62
1.28.1 Análisis de las estrategias de la matriz DOFA 62
1.28.2 Perspectiva de aprendizaje y conocimiento 64
1.28.3 Perspectiva de procesos internos 64
1.28.4 Perspectiva del cliente 65
1.28.5 Perspectiva financiera 65
1.29 CONCLUSIÓN DE LAS ESTRATEGIAS 66
CONCLUSIONES 68
RECOMENDACIONES 71
BIBLIOGRAFÍA 72
ANEXOS 74

LISTA DE CUADROS

Pág.

Cuadro 1. Análisis PESTEL 37
Cuadro 2. Clasificación de variables del macro entorno 40
Cuadro 3. Matriz de factores externos (EFE).....41
Cuadro 4. Estadísticas de chatarra comercializada por la empresa. 2016-2017. Cifras en Kilos.....45
Cuadro 5. Relación de causalidad de las tasas de interés del estado de situación financiera. Año 2016-2017. 54
Cuadro 6. Cálculo del costo de capital.....55
Cuadro 7. Rentabilidad operativa del activo y costo de capital de la empresa HFO S.A.S.. 2016-2017.....56
Cuadro 8. Margen de utilidad operativa y rotación de activos de la empresa HFO S.A.S. 2016. 57
Cuadro 9. Matriz DOFA para Comercializadora HFO S.A.S. de Tuluá 63
Cuadro 10. Mapa estratégico de la empresa 67

LISTA DE GRÁFICOS

Pág.

Gráfico 1. Estadísticas de chatarra comercializada por la empresa. 2016-2017. Cifras en Kilos.....46
Gráfico 2. Utilidad neta HFO S.A.S. Valores en pesos constantes. 2016-2017.....51
Gráfico 3. Ingresos operacionales de la empresa HFO S.A.S. Pesos constantes. 2016-2017.....52
Gráfico 4. Indicadores de rentabilidad de la empresa HFO S.A.S. 2016-2017.....53
Gráfico 5. Gráfico de dispersión para el margen operativo y la rotación de activos de la empresa HFO S.A.S. 2016.....58
Gráfico 6. Gráfico de dispersión para el margen operativo y la rotación de activos de la empresa HFO S.A.S. 2017.....58

LISTA DE FIGURAS

Pág.

Figura 1. Organigrama Comercializadora HFO.....47
Figura 2. Árbol de rentabilidad para HFO S.A.S. 2016. 60
Figura 3. Árbol de rentabilidad para HFO S.A.S. 2017 61

LISTA DE ANEXOS

Pág.

Anexo A. Entrevista 74
Anexo B. Estados financieros de la empresa HFO S.A.S. 78

GLOSARIO

CHATARRA: es el conjunto de trozos de metal de desecho, principalmente hierro.

ENTORNO: El entorno es todo aquello encontrado fuera de los límites de la empresa, o también se puede entender como un conjunto de elementos independientes a la organización que son de importancia para su modificación.

INDICADOR: Son puntos de referencia, que brindan información cualitativa o cuantitativa, conformada por uno o varios datos, constituidos por percepciones, números, hechos, opiniones o medidas, que permiten seguir el desenvolvimiento de un proceso y su evaluación, y que deben guardar relación con el mismo.

MONOPSONIO: Un monopsonio denominado también como el monopolio del comprador es un tipo de mercado en el que existe un único comprador o demandante, en lugar de varios. Debido a esto, este mercado posee una competencia imperfecta.

RENTABILIDAD: la rentabilidad hace referencia al beneficio, lucro, utilidad o ganancia que se ha obtenido de un recuso o dinero invertido. En el mundo de las finanzas se conoce también como los dividendos percibidos de un capital invertido en un negocio o empresa.

RENTABILIDAD ECONÓMICA O DE LA INVERSIÓN: es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de estos.

RENTABILIDAD FINANCIERA: la rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona return on equity (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado.

RENTABILIDAD SOBRE EL ACTIVO: es el indicador que resulta de dividir los resultados antes de impuestos por el activo total.

SIDERÚRGICA: Se denomina siderurgia a la técnica del tratamiento del mineral de hierro para obtener diferentes tipos de éste o de sus aleaciones. El proceso de transformación del mineral de hierro comienza desde su extracción en las minas. El hierro se encuentra presente en la naturaleza en forma de óxidos, hidróxidos, carbonatos, silicatos y sulfuros.

TASAS DE INTERÉS: es el precio del dinero en el mercado financiero. Al igual que el precio de cualquier producto, cuando hay más dinero la tasa baja y cuando hay escasez sube.

RESUMEN

En este documento se abordan los resultados obtenidos de la investigación que tuvo como objetivo realizar un análisis de la rentabilidad desde la perspectiva externa e interna para formular estrategias de mejoramiento financiero para la Comercializadora HFO S.A.S. de Tuluá. Esta empresa se dedica a la comercialización al por mayor de materiales de desechos metálicos, además de todas las demás inherentes al desarrollo del objeto social, actividad que en Colombia muestra un importante crecimiento. Sin embargo, la empresa presenta una problemática asociada a la volatilidad de la rentabilidad, que genera incertidumbre en el propietario de esta, sin tener precisión de los factores que producen los fuertes cambios en los niveles de resultados financieros. Por ello, resulta pertinente efectuar un análisis de la rentabilidad, utilizando para ello como fundamento teórico los planteamientos de Oscar León García, donde se aborda el análisis desde una perspectiva externa e interna y se clarifica a través de los árboles de rentabilidad. Se detectó que el costo de las ventas absorbe un elevado valor de los ingresos operacionales, por lo tanto, la empresa obtiene utilidades básicamente por la capacidad de rotar sus inventarios de materia prima (chatarra), no tanto por el margen operativo, es decir, para obtener utilidades, debe rotar sus ventas, aspecto comprensible para una empresa comercial que no se destaca por la amplitud de su margen de ganancias, sino por la capacidad de vender más.

Palabras clave: rentabilidad Comercializadora HFO; estrategias de mejoramiento financiero para la Comercializadora HFO; la Comercializadora HFO y su situación de la rentabilidad.

INTRODUCCIÓN

La Comercializadora HFO S.A.S. es una empresa de Tuluá cuyo objeto social es el desarrollo de la comercialización al por mayor de materiales de desechos metálicos, desechos metálicos, además de todas las demás inherentes al desarrollo del objeto social.

Esta empresa, tiene la particularidad de actuar en un mercado cuya estructura es un monopsonio, es decir, existe un único demandante o comprador, lo que significa que existe un monopolio del comprador. Cuenta con seis (6) empleados y posee una estructura organizacional sencilla. A pesar de esto, sus ingresos operacionales mensuales, superan los 400 millones de pesos, indicador que da cuenta de su magnitud empresarial.

La Comercializadora HFO S.A.S, solo cuenta con un producto, el cual es la chatarra, esta es utilizada por las siderúrgicas para la fabricación de materiales de acero como lo son: las varillas, las puntillas, las platinas, entre otros. La diferencia de la chatarra que ofrece la Comercializadora es su limpieza, puesto que por motivos de producción la chatarra no debe ir contaminada por ningún otro elemento como: los químicos, fundición, cobre, etc.

En este trabajo se realiza un análisis de la rentabilidad desde la perspectiva externa e interna para formular estrategias de mejoramiento financiero para la Comercializadora HFO S.A.S. de Tuluá. Inicialmente se diagnostica la situación del entorno y las variables que afectan la rentabilidad de la empresa. Luego, se caracteriza desde la perspectiva interna las variables que pueden afectar la situación de la rentabilidad de la comercializadora. Luego, se calculan indicadores financieros asociados a la rentabilidad desde la perspectiva externa e interna utilizando el modelo teórico de Oscar León García que incluye un análisis del árbol de rentabilidad. Finalmente, a través del análisis DOFA, se proponen estrategias para el mejoramiento financiero de la Comercializadora HFO S.A.S. de Tuluá.

Se logró establecer que la empresa HFO S.A.S. en términos operacionales tiene un buen comportamiento, mientras que los problemas de rentabilidad que pueden detectarse se presentan principalmente en los márgenes netos, que han disminuido en el período 2016-2017. Por lo tanto, se presentan restricciones en el orden no operacional que generan disminución de la rentabilidad de la empresa en términos netos.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 ANTECEDENTES DEL PROBLEMA

Inicialmente se realizó una consulta de trabajos de grados realizados en la UCEVA, relacionados con el tema de investigación. A continuación, se presentan algunos de los hallazgos:

TITULO: DIAGNOSTICO FINANCIERO ESTRATÉGICO DE LA MICROEMPRESA URBAN VISION DE TULUÁ.

AUTORES DEL TRABAJO: Ana Cristina García Cardona.[1]

AÑO: 2014.

OBJETIVO GENERAL: Realizar un diagnóstico financiero de la microempresa URBAN VISION de Tuluá.

METODOLOGÍA: Desde el punto de vista metodológico se utilizan los conceptos expuestos por Méndez para la realización del trabajo. En este caso se utiliza el método deductivo, que inicia con la revisión de la teoría general sobre el análisis financiero, para concretar en la situación particular de la microempresa URBAN VISION. Como técnica de recolección de información de hace uso del análisis documental, la realización de entrevistas a directivos y personal de la empresa en estudio, así como cálculo de indicadores financieros y no financieros.

CONCLUSIONES: Entre sus conclusiones se determinó la importancia del estímulo a la generación de utilidades operativas, lo cual es fundamental en una actividad económica que genera utilidades más por el volumen que por los diferenciales entre precios y costos. Es decir, la Microempresa Urban Vision debe asegurar unos volúmenes de ventas elevados para obtener así las ganancias esperadas, sin embargo, es necesario pensar no solo en la demanda sino también en las condiciones de la oferta para asegurar la satisfacción de los clientes, en un mercado donde la diferenciación es un elemento clave, especialmente a través del servicio al cliente y el marketing.

[1] GARCÍA CARDONA Ana Cristina. Diagnóstico financiero estratégico de la microempresa Urban Vision de Tuluá. Trabajo de grado Contador Público. UCEVA, programa de Contaduría Pública, Tuluá, 2014.

TÍTULOS: ANÁLISIS ESTRUCTURAL DE LA RENTABILIDAD FINANCIERA DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR FABRICACIÓN DE PANELA EN TULUÁ DURANTE EL PERÍODO 2014-2015

AUTORES DEL TRABAJO: Leidy Yulieth Bedoya Hurtado y Joaquín Hernández Salomón.[2]

AÑO: 2016.

OBJETIVO GENERAL: Analizar la situación estructural de la rentabilidad financiera de las empresas del sector fabricación de panela en Tuluá durante el período 2014-2015.

METODOLOGÍA: Enfoque: el estudio tiene enfoque cuantitativo, dado que se analiza a través de indicadores financieros internos y externos, la rentabilidad de empresas industriales de Tuluá. La investigación cumple con los requisitos de un estudio descriptivo, especialmente porque se requiere caracterizar tanto el entorno externo como el interno, de tal forma que se encuentran formas de conducta, especialmente relacionados con aquellas variables que inciden en la rentabilidad empresarial. El estudio, analiza la situación de rentabilidad particular de algunas empresas del sector fabricación de panela de Tuluá, partiendo de un análisis general del entorno externo y el interno.

CONCLUSIONES: Una importante conclusión es que los resultados diversos de las empresas ante un mismo entorno no son más que la comprobación de que son los factores internos los que determinan finalmente la situación de las organizaciones, pues algunas tienen mayores capacidades para enfrentar las amenazas, como es el caso de La Alsacia, que a pesar de encontrarse en el mismo entorno de incertidumbre, supo mitigar estos factores para obtener en los tres años de análisis resultados superiores al promedio del sector.

Esto se corroboró al construir un análisis financiero utilizando el método del árbol de rentabilidad para las empresas del sector fabricación de panela en Tuluá. Se observaba que los distintos resultados se debían principalmente a dos factores: el margen operativo y la rentabilidad del activo. A través de estos indicadores se lograron precisar diferencias entre la gestión de las empresas y con ello en los resultados. Algunos problemas de gestión se apreciaron en aquellas organizaciones que tuvieron bajos resultados en la rotación de activos, como la Comercializadora MJG y Cuartas y Calderón. Sin embargo, la Alsacia se mostró como la empresa más acertada en sus decisiones, razón por la cual a lo largo del

[2] BEDOYA HURTADO, Leidy Yulieth y HERNÁNDEZ SALOMÓN, Joaquín. Análisis estructural de la rentabilidad financiera de las empresas del sector fabricación de panela en Tuluá durante el período 2014-2015. Trabajo de grado Contador Público. UCEVA, programa de Contaduría Pública, Tuluá, 2016.

período de análisis mostró adecuados resultados financieros con relación a la rentabilidad.

TITULO: ANÁLISIS DE RENTABILIDAD EN EMPRESAS DE LITOGRAFÍA Y ARTES GRÁFICAS UBICADAS EN CALI EN EL PERÍODO 2009-2011.

AUTORES DEL TRABAJO: Erley Fernández y Jimmy Perea Montaño.[3]

AÑO: 2013.

OBJETIVO GENERAL: Analizar la rentabilidad en empresas de litografía y artes gráficas de Cali, incluyendo variables del entorno externo e interno en el período 2009-2011.

METODOLOGÍA: el estudio tiene enfoque cuantitativo, dado que se analiza a través de indicadores financieros internos y externos, la rentabilidad de empresas del sector actividades de impresión de Cali. El estudio, analiza la situación de rentabilidad particular de algunas empresas del sector actividades de impresión de Cal, basada en la teoría general de la rentabilidad empresarial. La investigación cumple con los requisitos de un estudio descriptivo, especialmente porque se requiere caracterizar el sector en estudio e identificar variables del entorno que afectan los resultados financieros.

CONCLUSIONES: al profundizar en el análisis, utilizando indicadores más adecuados para medir la rentabilidad, como son el rendimiento operativo del activo y su relación con las tasas de interés implícitas en el balance y en el mercado, se encontró que solo el 42.9% de las empresas de la muestra cumplen con la condición de esencia de los negocios, es decir, para el restante 57.1%, no se cumple que la rentabilidad operativa de los activos sea superior al costo del capital.

El análisis desde la perspectiva interna, que tiene en cuenta el margen de utilidad operativa y la rotación de activos como indicadores que explican la rentabilidad operativa del activo, permitió precisar que solo el 42.9% de las empresas en estudio están en una condición de alto margen operativo y alta rotación del activo, es decir, en una situación ideal de rentabilidad.

El árbol de rentabilidad permitió precisar que los resultados obtenidos son diferentes para las empresas del sector, especialmente por el manejo o eficiencia de los activos y la estructura operacional. En el caso de la empresa con peores

[3] FERNÁNDEZ, Erley y PEREA MONTAÑO, Jimmy. Análisis de rentabilidad en empresas de litografía y artes gráficas ubicadas en Cali en el período 2009-2011. Trabajo de grado Contador Público. UCEVA, programa de Contaduría Pública, Tuluá, 2013.

resultados, se debió específicamente a problemas de orden estructural, donde se infiere una alta carga operativa, además, una elevada inversión en activos fijos, que, a pesar de tener capacidad de generar ingresos, se reducen los beneficios por la alta carga operacional. En sentido contrario, las empresas con mejores resultados, son aquellas que logran un equilibrio entre su estructura operacional y su productividad y eficiencia en el manejo de los activos. La combinación de margen operativo y rotación de activos se traduce en altos márgenes de rentabilidad.

1.2 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

En Colombia la chatarra es un negocio bien pago y en crecimiento pero que aún es desconocido entre los distintos sectores. La chatarra se reconoce como una materia prima escasa y a la vez estratégica, con capacidad para ser reciclada un número infinito de veces sin perder sus propiedades básicas.[4]

El panorama de este mercado frente a Latinoamérica es amplio ya que la región es una de las mayores exportadoras de materias primas, en el caso de Colombia, es quien exporta la mayor parte de cobre y aluminio.

La chatarra se clasifica en metales ferrosos y no ferrosos. Los ferrosos tienen como principal componente el hierro y acero, el material en su precio es relativamente bajo y la capacidad que posee al unirse con otros elementos para mejorar sustancialmente sus propiedades es buena. Los no ferrosos como cobre, aluminio, plomo, níqueles y las aleaciones, son costosos y poco abundantes en el país.

Según Gustavo Quiñonez, gerente Comercial de Superbid Colombia, los sectores productores industriales generan chatarra ferrosa, también el sector petrolero, alimentos, construcción, entre otros, al realizar adecuaciones y cambios de planta en la industria que, a su vez serán exportados a países como China y Europa en general.[5]

En este negocio se encuentra la Comercializadora HFO S.A.S. es una empresa con domicilio en Tuluá, ubicada en la Carrera 42 No. 27ª 09 B/ Olímpico Valle del Cauca (Tuluá), con matrícula mercantil Nro. 81259-16, del 27 de noviembre de 2014, la cual cumple con la condición de pequeña empresa, de acuerdo con los lineamientos de la Ley 1429 de 2010 y el decreto 545 de 2011, con objeto social, el desarrollo de la comercialización al por mayor de materiales de desechos metálicos, además de todas las demás inherentes al desarrollo del objeto social.

---

[4] LA REPÚBLICA. Chatarra en Colombia: un Negocio Invisible pero Rentable [en línea]. Sector Hierro y Acero. Octubre de 2017. Recuperado de: https://www.larepublica.co/infraestructura/chatarra-un-negocio-invisible-pero-rentable-2568301
[5] Ibíd.

Esta empresa, tiene la particularidad de actuar en un mercado cuya estructura es un monopsonio, es decir, existe un único demandante o comprador, lo que significa que existe un monopolio del comprador. Cuenta con seis (6) empleados y posee una estructura organizacional sencilla. A pesar de esto, sus ingresos operacionales mensuales, superan los 400 millones de pesos, indicador que da cuenta de su magnitud empresarial.

Sin embargo, la situación de la rentabilidad neta de esa empresa presenta como característica, su alta volatilidad, según los estados financieros proporcionados por la misma:[6] en el mes de enero de 2017, se produjeron pérdidas netas por un valor de -4.460.403 de pesos; en el mes de febrero, los resultados indicaron que las pérdidas ascendieron a -23.173.904 pesos; luego, en el mes de marzo, se presentaron utilidades por 1.701.256 pesos; posteriormente, en abril, la utilidad neta fue de 4.357.538 pesos; en mayo, se obtuvo una utilidad de 9.617.519, mientras que en junio se volvieron a presentar pérdidas por valor de -3.075.325 pesos y en julio ganancias por 30.787.387, para luego, en agosto volver a disminuir a 4.299.738.

Esta problemática de la empresa, asociada a la volatilidad de la rentabilidad, genera incertidumbre en el propietario de esta, sin tener precisión de los factores que producen los fuertes cambios en los niveles de resultados financieros. Por ello, resulta pertinente efectuar un análisis de la rentabilidad, utilizando para ello como fundamento teórico los planteamientos de Oscar León García,[7] los cuales se explican más adelante en el marco teórico.

Debido a esto, es importante formularse la siguiente pregunta de investigación:

1.3 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿De qué forma puede mejorarse la situación financiera de la Comercializadora HFO S.A.S. de Tuluá?

1.4 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cuál es la situación del entorno y las variables que afectan la rentabilidad de la Comercializadora HFO S.A.S. de Tuluá?

---

[6] COMERCIALIZADORA HFO S.A.S. Estados financieros, 2017. Tuluá, 2017.

[7] GARCÍA, Oscar L. Administración financiera: fundamentos y aplicaciones. Colombia: Prensa Moderna Impresores, 2009. P. 240

¿Cuáles son las características desde la perspectiva interna las variables que pueden afectar la situación de la rentabilidad de la Comercializadora HFO S.A.S. de Tuluá?

¿Cuál es el diagnóstico financiero de la rentabilidad desde la perspectiva externa e interna para la Comercializadora HFO S.A.S. de Tuluá?

¿Cómo se puede mejorar el aspecto financiero de la Comercializadora HFO S.A.S. de Tuluá?

OBJETIVOS

1.5 OBJETIVO GENERAL

Realizar un análisis de la rentabilidad para formular estrategias de mejoramiento financiero para la Comercializadora HFO S.A.S. de Tuluá.

1.6 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Diagnosticar la situación del entorno y las variables que afectan la rentabilidad de la Comercializadora HFO S.A.S. de Tuluá.

Caracterizar desde la perspectiva interna las variables que pueden afectar la situación de la rentabilidad de la Comercializadora HFO S.A.S. de Tuluá.

Calcular indicadores financieros asociados a la rentabilidad desde la perspectiva externa e interna para la Comercializadora HFO S.A.S. de Tuluá.

Proponer estrategias para el mejoramiento financiero de la Comercializadora HFO S.A.S. de Tuluá.

JUSTIFICACIÓN

1.7 TEÓRICA

La importancia del análisis de la rentabilidad viene dada porque, aun partiendo de la multiplicidad de objetivos a que se enfrenta una empresa, basados unos en la rentabilidad o beneficio, otros en el crecimiento, la estabilidad e incluso en el servicio a la sociedad, en todo análisis empresarial el centro de la discusión tiende a situarse en la relación entre rentabilidad y riesgo como variables fundamentales de toda actividad económica. Para este trabajo, se utilizan los conceptos teóricos expuestos por Oscar León García, a través del cual se puede realizar un análisis a profundidad de la rentabilidad, desde una perspectiva externa e interna, lo cual conduce a identificar fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas, para proponer, posteriormente, estrategias de mejoramiento de la situación financiera.

1.8 METODOLÓGICA

Desde el punto de vista metodológico el trabajo es importante porque se requiere la utilización de un estudio de tipo descriptivo, ya que es necesario caracterizar la actividad económica que desarrolla la empresa HFO S.A.S, así como la situación del sector y el entorno en general, dado que el análisis de la rentabilidad debe estar en función y concordancia con dicha actividad. Esto significa que se utilizará el método deductivo, iniciando con un análisis general del sector, para luego encontrar las asociaciones entre variables externas e internas, que permitirán comprender la rentabilidad de la empresa y proponer las estrategias para el mejoramiento financiero.

1.9 PRÁCTICA

En la perspectiva práctica, el trabajo es importante para la empresa como objeto de estudio, ya que se busca comprender su situación particular, relacionada con la rentabilidad y, además, proponer unas estrategias para el mejoramiento financiero, beneficiando así a esta organización en particular. Sin embargo, también constituye un aspecto importante, el hecho de la aplicación de conocimientos contables y financieros para comprender una realidad concreta, mostrando cómo la formación como contadores públicos, puede contribuir efectivamente a la mejora de la competitividad de las empresas, en este caso en especial, de su parte financiera.

MARCO DE REFERENCIA

1.10 MARCO DE ANTECEDENTES

Desde los economistas clásicos, como David Ricardo, la rentabilidad ha sido tema de estudio. El autor referenciado plantea su teoría de los beneficios en 1817, en la cual explica el comportamiento tanto del ingreso neto como de la tasa de utilidad. Aguilera señala que, para Ricardo, "lo único que puede afectar a las utilidades es el aumento de salarios. El excedente de los salarios de mercado con respecto al salario natural, corresponde originariamente a las utilidades. Así, Ricardo reconoce la existencia de una relación directa entre el comportamiento de la tasa de salarios y la tasa de beneficios"[8]

Sin embargo, el análisis de Ricardo no se centraba en la empresa, sino en la economía a nivel agregado, es decir, de la ganancia privada que deriva del comercio. El interés se centra ahora en el beneficio empresarial, es decir, la ganancia que se obtiene por la utilización del capital en la empresa.

Al respecto, se distinguen las teorías desarrolladas sobre la empresa y el resultado en el contexto del modelo neoclásico de Marshall, Pareto, Walras, Jevons y del neoinstitucionalista de Ronald Coase, Armen Alchien, Oliver Williamsony Douglass North.

Tarapuez y Botero,[9] indican que la teoría neoclásica, se caracteriza por interpretar a la empresa desde el punto de vista técnico, como una función de producción en un sistema que, salvo en las decisiones últimas de producción y consumo, funciona de manera casi mecánica. Un supuesto fundamental de la Teoría Neoclásica-marginalista, es que todas las empresas buscan la maximización de sus beneficios. La empresa sería, según este planteamiento, una unidad técnica en la que, de manera automática, se maximizan los beneficios por medio de los bienes que se producen y venden.

Por su parte Morales,[10] indica que el neoinstitucionalismo plantea a través de North que el hombre, puesto que necesita asociarse para producir e intercambiar y así obtener satisfacción y ganancia económica, se vale de las instituciones como un elemento que fija normas e incentivos que sirven de guía en el momento de las selecciones individuales y colectivas de la vida material y cultural.

---

[8]AGUILERA V. Manuel. Crecimiento Económico y Distribución Del Ingreso: Balance Teórico y Evidencia Empírica. UNAM, 1998 - 548 páginas. p. 37

[9]TARAPUEZ, Edwin y BOTERO, Juan José. Algunos aportes de los neoclásicos a la teoría del emprendedor. Cuadernos de Administración. Bogotá (Colombia), 20 (34): 39-63, julio-diciembre de 2007.

[10] MORALES, Fabio. Eficiencia e intercambio. Corriente Neoclásica, Institucionalismo y Neoinstitucionalismo. Cuadernos de Economía Nro. 26. p. 78

Morales,[11] señala además, que Williamson ubica al individuo y al intercambio en un ambiente institucional (reglas y políticas que definen la base para la producción, el intercambio y la distribución) y de una estructura de gobierno definida. Para Williamson, la eficiencia global se refiere al conjunto formado por la eficiencia técnica, la organizativa y la económica.

De lo anterior se entiende que el beneficio empresarial visto por los neoclásicos tiene una explicación más interna, mientras que, para los neoinstitucinalistas, su visión es externa, considerando que estos autores indican que existen factores del entorno que afectan la eficiencia global de las organizaciones.

Por otra parte, está la teoría de los stakeholders de Freeman,[12] referenciada por Argandoña[13] en la cual se indica que existen diferentes tipos de valor que están presentes en todas las relaciones entre la empresa y los stakeholders; se generan en mayor o menor medida en cada acción, a menudo sin que los interesados sean conscientes de ello. Algunos son acumulativos, a veces con límites (los conocimientos operativos y evaluativos no tienen rendimientos decrecientes, a diferencia de la satisfacción derivada de los valores extrínsecos e intrínsecos psicológicos). Pueden ser positivos o negativos (el valor económico puede ser inferior al costo de oportunidad; el aprendizaje evaluativo puede ser negativo y destruir la capacidad de tomar futuras decisiones consistentes). Y pueden generar más o menos valores, también económicos, a largo plazo, porque los aprendizajes operativos y evaluativos mejoran la capacidad de la empresa y de las personas para generar más valor extrínseco.

En este sentido se produce una relación entre los conceptos de rentabilidad y los excedentes, que, en el marco de los stakeholders, las empresas deben considerar para impulsar la generación de valor a sus distintos grupos de interés, como son empleados, proveedores, Estado, sociedad.

1.11 MARCO TEÓRICO

Teniendo en cuenta que el objetivo del trabajo es realizar un análisis de la rentabilidad desde la perspectiva externa e interna para formular estrategias de mejoramiento financiero para la Comercializadora HFO S.A.S. de Tuluá, es importante comprender los planteamientos de García[14] autor que sintetiza las dos visiones a través de su enfoque para el análisis de la rentabilidad, consistente en un componente interno y otro externo. Por ello, para el análisis de la rentabilidad,

---

[11] Ibíd. p. 79

[12] Freeman, R. E.: 1984, Strategic Management: A Stakeholder Approach, (Pitman, Boston)

[13] ARGANDOÑA, Antonio. La teoría de stakeholders y la creación de valor [en línea]. Documento de investigación, mayo de 2011. Recuperado de: https://media.iese.edu/research/pdfs/DI-0922.pdf

[14] GARCÍA S., Oscar León. Administración Financiera: fundamentos y aplicaciones. Cuarta edición. Prensa Moderna Impresores S.A. Cali, 2009.

se utilizó como fundamento teórico los planteamientos de dicho autor quien indica que “la tasa mínima requerida de rendimiento (TMRR) que el accionista espera obtener de sus inversiones de acuerdo con el riesgo que asume, es decir, el costo del patrimonio.”[15]

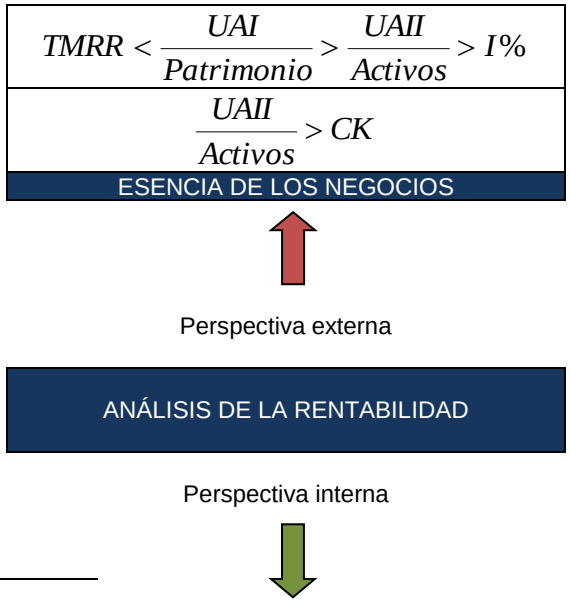
Rentabilidad operativa del activo

La rentabilidad operativa del activo o rentabilidad del activo antes de interés e impuestos es un indicador para medir el éxito empresarial, pues de su análisis puede lograrse una visión amplia de los factores que inciden en el proceso de generación de valor de la empresa. Se calcula de la siguiente forma:

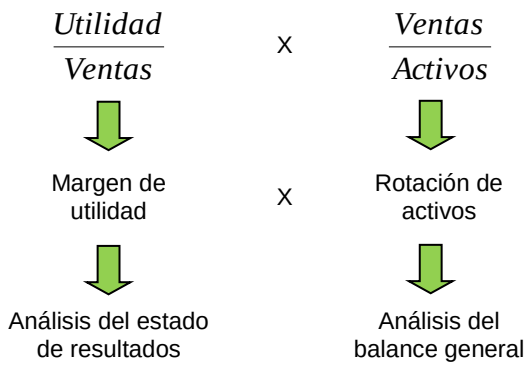
$$\frac{UAII}{Activos} = \%$$

En el denominador, se deben utilizar los activos de operación, es decir, no se deben considerar aquellos activos que no se utilizan en la actividad principal de la empresa, los cuales aparecen en el balance general clasificados como “Otros Activos”. Utilizar la utilidad antes de intereses e impuestos, es decir la utilidad operativa, para el cálculo de la rentabilidad, da una idea de la eficiencia con que se están aprovechando los recursos para generar un volumen de utilidades que sea suficiente para cubrir el costo de los pasivos y dejar un remanente para los socios.

Figura 1. Análisis de rentabilidad



[15] Ibíd. p. 136.



Fuente: Oscar León García.

La utilidad operativa se asocia o representa el valor de los intereses que producen los activos de la empresa. Al relacionar la utilidad operativa con los activos que propician su generación se obtiene una tasa de interés que es la tasa que producen los activos de la empresa o tasa de interés que gana la empresa. Esta rentabilidad debe ser mayor al costo promedio ponderado de la deuda (I%), pues de no ser así implicaría que la entidad contrata deudas a una tasa de interés, para colocar los fondos que ellas representan, en activos que generan una tasa menor y esto no es razonable; los pasivos se adquieren con el propósito de ponerlos a producir una tasa mayor que su costo. Por lo tanto, la situación ideal en una empresa es que se dé la siguiente relación:

$$\frac{UAII}{Activos} > I\%$$

Teniendo en cuenta, que la utilidad operativa, debe permitir cubrir el costo de la deuda, es decir, la tasa de interés que ganan los acreedores, al hacerlo, queda un remanente conocido como utilidad antes de impuestos, que es la que queda disponible para los propietarios, por lo tanto, al relacionarla con el patrimonio se obtiene otra tasa de interés que es la tasa que ganan los propietarios, conocida como rentabilidad del patrimonio, que se escribe como sigue:

$$\frac{UAI}{Patrimonio} = \%$$

A su vez, esta rentabilidad debe compararse con la tasa mínima requerida de rendimiento (TMRR) que el accionista espera obtener de sus inversiones de acuerdo con el riesgo que asume. Por lo tanto, la esencia de los negocios se puede representar como la relación entre las anteriores tasas de interés y representa la única situación favorable para el accionista:

$$TMRR < \frac{UAI}{Patrimonio} > \frac{UAII}{Activos} > I\%$$

Esto sugiere que una forma de evaluar la rentabilidad de una empresa, es hacerlo a través del análisis de la relación que existe entre las anteriores tasas de interés, es decir, el costo de los pasivos, la tasa que ganan los activos, la tasa de interés que ganan los propietarios y la tasa que esperan los propietarios.

Incidencia del entorno sobre la rentabilidad del activo y del patrimonio

A pesar de que la anterior relación es un parámetro que conduce a que el empresario tome decisiones acertadas, es necesario comprender que existen condiciones del entorno que comprometen el logro de este objetivo.

Con relación a la tasa de interés, es importante considerar que sus niveles están determinados por factores exógenos al manejo del empresario, como son la inflación, la devaluación, la oferta y demanda de dinero y el riesgo empresarial. Estos factores se configuran en el entorno macroeconómico y afectan el nivel de las tasas de interés y con ello condicionan los resultados empresariales.
Así mismo, la rentabilidad sobre el activo se ve seriamente afectado por factores del entorno como la apertura con revaluación, la inseguridad, el atraso tecnológico, la crisis de demanda, bajo consumo, legislación laboral, medidas económicas, la inflación al productor, que afectan la estructura operativa de las empresas y con ello condicionan el nivel de las utilidades operativas de las mismas.

Por su parte, los anteriores factores pueden conducir a que exista un desestímulo a la inversión, producto de unas mayores exigencias en materia de rentabilidad esperada por parte de los propietarios o accionistas.

Teniendo en cuenta lo anterior, en el estudio de la rentabilidad empresarial, el análisis de los factores del entorno, que condicionan la esencia de los negocios es fundamental, tal como se desarrolla en la presente investigación.

Rentabilidad del activo: perspectiva interna

El anterior análisis constituye un enfoque externo de la rentabilidad, sin embargo, ese análisis debe complementarse con una perspectiva interna, que detalle aquellos factores internos de la empresa que pueden estar afectando dicha rentabilidad.

Para identificar los factores internos que inciden en la rentabilidad, es importante descomponer la rentabilidad operativa del activo en dos factores como sigue:

$$\text{Rentabilidad Operativa del Activo} = \frac{Ut.\ Operativa}{Ventas} \times \frac{Ventas}{Activos}$$

El primer factor, se denomina margen de utilidad operativa y muestra la utilidad operativa que obtiene la empresa por cada peso que vende. Este indicador relaciona los componentes de la estructura operativa de las empresas, por lo tanto, cualquier problema que afecte a algunos de los renglones que conforman dicha estructura tendrá consecuencias sobre dicho margen de utilidad.

El segundo factor se denomina rotación de activos de operación y da una idea de la eficiencia con que se aprovechan los recursos para generar ventas, es decir, muestra la capacidad de generación de ventas de la empresa por cada peso comprometido en activos de operación, siendo así un indicador de eficiencia.

De esta forma, la relación sugiere que la rentabilidad de una empresa puede mejorarse no solamente obteniendo el mayor aporte monetario posible por cada peso de venta, sino también a través de una mayor rotación del activo, lo cual se logra alcanzando el más alto volumen de ventas con la menor inversión posible.

Análisis de la rentabilidad desde la perspectiva externa

Según García,[16] el análisis de la rentabilidad desde la perspectiva externa se fundamenta en la relación que existe entre la rentabilidad operativa del activo y las tasas de interés implícitas del balance general.

De acuerdo con el autor referenciado, la rentabilidad operativa del activo es el índice adecuado, para medir el éxito empresarial, teniendo en cuenta que relaciona la utilidad operativa con los activos. Esta utilidad, permite hacerse a una idea de la eficiencia, con que se están aprovechando los recursos, para generar un volumen de utilidades, que sea suficiente para cubrir el costo de los pasivos y dejar un remanente a los propietarios, que sea atractivo con respecto a los fondos que ellos tienen comprometidos en el negocio.

Respecto a las tasas de interés implícitas en el balance general, corresponden a aquella tasa que producen los activos (rentabilidad del activo), la tasa de interés que ganan los acreedores (costo promedio ponderado de los pasivos) y finalmente la tasa de interés que ganan los propietarios (rentabilidad del patrimonio). Teniendo en cuenta esto, García indica que la única situación que favorece a los

[16]GARCÍA. Op. cit. p. 131.

propietarios es cuando se presenta la siguiente relación de causalidad entre las tasas de interés o rentabilidades mencionadas:

$$\frac{UAI}{Patrimonio} > \frac{UAII}{Activos} > I\% \text{ (costo de la deuda)}$$

Lo cual significa, que la rentabilidad del activo debe ser superior al costo de la deuda, porque los pasivos se asumen con el propósito de ponerlos a producir a una tasa mayor que su costo. Además, la rentabilidad sobre el patrimonio debe ser superior a la rentabilidad del activo como consecuencia de lo anterior. Si los activos rinden una tasa inferior al costo de la deuda, los propietarios terminan trabajando para los acreedores.

La primera condición, es que la utilidad del patrimonio, sea mayor a la utilidad del activo y la segunda condición, que es causa de la anterior, es que la utilidad del patrimonio sea mayor al costo del pasivo. Si ésta segunda condición se cumple, implícitamente se está cumpliendo que el rendimiento del activo sea superior al costo de la deuda.

1.12 MARCO CONCEPTUAL

Para el desarrollo del trabajo se requiere la definición de algunos conceptos importantes para su comprensión:

Entorno: El entorno es todo aquello encontrado fuera de los límites de la empresa, o también se puede entender como un conjunto de elementos independientes a la organización que son de importancia para su modificación.

Indicador: Son puntos de referencia, que brindan información cualitativa o cuantitativa, conformada por uno o varios datos, constituidos por percepciones, números, hechos, opiniones o medidas, que permiten seguir el desenvolvimiento de un proceso y su evaluación, y que deben guardar relación con el mismo.

Rentabilidad: la rentabilidad hace referencia al beneficio, lucro, utilidad o ganancia que se ha obtenido de un recuso o dinero invertido. En el mundo de las finanzas se conoce también como los dividendos percibidos de un capital invertido en un negocio o empresa.

Rentabilidad económica o de la inversión: es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de estos.

Rentabilidad financiera: la rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona return on equity (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. La rentabilidad financiera puede considerarse así una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica, y de ahí que teóricamente, y según la opinión más extendida, sea el indicador de rentabilidad que los directivos buscan maximizar en interés de los propietarios.

Rentabilidad sobre el activo: es el indicador que resulta de dividir los resultados antes de impuestos por el activo total.

Tasas de interés: es el precio del dinero en el mercado financiero. Al igual que el precio de cualquier producto, cuando hay más dinero la tasa baja y cuando hay escasez sube.

DISEÑO METODOLÓGICO

1.13 ENFOQUE

Roberto Hernández señala que los estudios con enfoque cuantitativo "utilizan la recolección y el análisis de datos para contestar preguntas de investigación y probar hipótesis establecidas previamente y confía en la medición numérica, el conteo y frecuentemente en el uso de la estadística para establecer con exactitud patrones de comportamiento de una población"[17] Debido a esto, el presente estudio tiene enfoque cuantitativo, dado que se analiza a través de indicadores financieros internos y externos, la Comercializadora HFO S.A.S. de Tuluá, para formular estrategias de mejoramiento financiero.

1.14 METODO

Para Méndez,[18] los estudios deductivos permiten que las verdades particulares contenidas en las verdades universales se vuelvan explícitas. Es decir, el método deductivo parte de situaciones generales para llegar a identificar explicaciones particulares contenidas explícitamente en la situación general. El presente estudio, analiza la situación de rentabilidad particular de la Comercializadora HFO S.A.S. de Tuluá, basada en la teoría general de la rentabilidad empresarial.

1.15 TIPO DE ESTUDIO

Méndez,[19] indica que el propósito de los estudios descriptivos es la delimitación de los hechos que conforman el problema de investigación. Es decir, se identifican características del universo de investigación, señala formas de conducta y actitudes del universo investigado. Por lo tanto, la presente investigación cumple con los requisitos de un estudio descriptivo, especialmente porque se requiere caracterizar el entorno e identificar las variables que afectan los resultados financieros de la Comercializadora HFO S.A.S. de Tuluá.

---

[17] HERNÁNDEZ SAMPIERI, Roberto, FERNÁNDEZ COLLADO, Carlos, BAPTISTA LUCIO, Pilar. Metodología de la investigación. McGraw-Hill, México, 2003 - 705 páginas.

[18] MÉNDEZ A. Carlos Eduardo. Metodología. Diseño y desarrollo del proceso de investigación. Tercera edición. Editorial McGraw Hill. Colombia, 2002

[19] Ibíd. p. 137

1.16 UNIVERSO

La población en estudio está conformada por la Comercializadora HFO S.A.S. de Tuluá, empresa en la cual se desarrolla la investigación.

1.17 FUENTES DE INFORMACIÓN

1.17.1 Fuentes primarias

Como fuentes primarias se utilizó principalmente al propietario de la empresa que constituyó la muestra, así como personal del área contable y financiera quienes proporcionaron la información financiera adjunta en el anexo B (estado de la situación financiera, estado de resultados integral y notas a los estados financieros), los cuales permitieron profundizar en el análisis de la rentabilidad empresarial de la organización en estudio.

1.17.2 Fuentes secundarias

Las fuentes secundarias que se utilizan son libros, estadísticas financieras, informes del sector actividades de impresión y sobre las variables del entorno, provenientes del DANE, Banco de la República, Departamento Nacional de Planeación, Cámara de Comercio de Tuluá, Superintendencia de Sociedades de Colombia.

1.18 INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

Para la recolección de la información, se requirió la utilización de instrumentos como la entrevista, aplicada al propietario de la empresa.

También se hizo uso de la observación, dado que una de las autoras de este trabajo es hija del propietario de la Comercializadora HFO S.A.S. de Tuluá y posee conocimiento sobre la organización dado que labora en esta.

SITUACIÓN DEL ENTORNO Y LAS VARIABLES QUE AFECTAN LA RENTABILIDAD DE LA COMERCIALIZADORA HFO S.A.S. DE TULUÁ

Según Aguilar[20], el entorno es todo lo que se encuentra de los límites organizacionales hacia afuera y donde los gerentes no poseen mayor capacidad influencia o control. Al concebir las organizaciones como sistemas abiertos, las mismas se encuentran en constante intercambio con su entorno y este intercambio ocurre con base a insumos y a productos que se demandan mutuamente. De esta forma, las organizaciones buscan tener un equilibrio con su entorno, el cual es necesario para la viabilidad de estas en el largo plazo y se logra a través de procesos de adaptación a las condiciones cambiantes del mismo.

Para Rodríguez[21], en Colombia las variables externas a las empresas tienen un gran impacto sobre sus resultados, por lo tanto, una de las prioridades de los directivos de una organización es analizar a diario, de manera profunda y permanente, la evolución de todas esas variables y sus posibles consecuencias. Esa labor es una de las principales formas en las que la cabeza de un negocio le agrega valor. El análisis del entorno no se puede ignorar, ni subestimar, ni delegar.

1.19 FACTORES EXTERNOS QUE INFLUYEN SOBRE LA INDUSTRIA O SECTOR

A través de la herramienta PESTEL, se realizará el análisis de las variables externas que pueden afectar la organización. Este instrumento permite realizar un análisis del macro entorno en cuanto a sus tendencias y el impacto que puede influir en el cumplimiento de los objetivos corporativos de la organización, y es analizada a través de cinco categorías como son: POLÍTICO, ECONÓMICO, SOCIAL, TECNOLÓGICO, ECOLÓGICO y LEGAL, estas variables son muy importantes ya que con el resultado se pueden identificar que falencias externas pueden estar afectando al interior de la organización, en especial la rentabilidad.

---

[20] AGUILAR L., Camila. El impacto de eventos exógenos y sectoriales sobre el desempeño de las empresas: un análisis para Colombia, 1995-2001. [en línea] Universidad de los Andes. Bogotá, noviembre de 2003. Disponible en internet: URL:http://economia.uniandes.edu.co/investigaciones_y_publicaciones/CEDE/Publicaciones/documentos_cede/2003/el_impacto_de_eventos_exogenos_y_sectoriales_sobre_el_desempeno_de_las_empresas_un_analisis_para_colombia_1995_2001

[21] RODRIGUEZ M., Mauricio. 'Es crucial analizar muy bien el entorno': Jaime Baena - presidente de la multinacional Fresenius. [en línea] Bogotá, 22 de abril de 2006. Disponible en internet: URL:http://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-1996658

Cuadro 1. Análisis PESTEL

VARIABLE	TENDENCIA	IMPACTO
POLÍTICO[22]		
Proceso de paz	El 2017 fue el comienzo del posconflicto, o el pos acuerdo, donde se debe cumplir con los compromisos suscritos en La Habana entre el Gobierno y las Farc	Amenaza: ya que este proceso genera incertidumbre general no sólo en la economía sino en la sociedad y sus instituciones.
Campañas políticas	En el 2018 se inició un período de las campañas políticas para remplazar a Juan Manuel Santos como presidente de Colombia	Amenaza: el cambio de gobierno generalmente produce incertidumbre para las empresas, porque se vislumbran cambios de políticas.
Relaciones internacionales	En el caso del ascenso al poder en los Estados Unidos a partir del 20 de enero de 2017 de Donald Trump, se generó incertidumbre si cumplirá con la amenaza de acabar con los tratados de libre comercio y en el marco de su política proteccionista endurezca sus reclamos a países como Colombia en pedir mayores resultados en la lucha contra el narcotráfico.	Amenaza: la incertidumbre que generan las relaciones con los Estados Unidos afecta el clima de inversión en el país.
Problemas internos del país	La corrupción, la inseguridad en las ciudades y poblaciones, el narcotráfico con sus nuevas modalidades, la grave crisis de la salud, la falta de una educación universal y las demás inequidades que sufren las mayorías populares en campos y ciudades.	Amenaza: los problemas internos que vive el país desestimulan la inversión y con ello la generación de empleo, además afecta el consumo de las personas y familias.
VARIABLE	**TENDENCIA**	**IMPACTO**
ECONÓMICO		
PIB[23]	Mientras que los cálculos del Ministerio de Hacienda y Crédito Público sugieren que la economía crecerá alrededor del 2,5 por ciento en el 2017, Anif tiene proyectado un incremento menor, sería del 2,2 por ciento, en tanto, que Fedesarrollo, lo proyecta en el 2,4 por ciento.	Amenaza: se espera que la economía colombiana crezca por debajo del 2.5%, crecimiento que resulta inadecuado para estimular la economía y reactivar el empleo.
Tasas de interés[24]	Contrario al pensamiento de un alto porcentaje de analistas del mercado financiero, el Banco de la República reduce la tasa de interés de intervención en 25 puntos básicos y la fija en 7,5%	Oportunidad: la reducción de las tasas de interés es beneficioso para las empresas y sus proyectos de expansión, dado que abarata las fuentes de financiación bancarias.

[22] EL TIEMPO. El 2017 será un año de incertidumbres para Colombia [en línea]. Edición digital, 11 de enero de 2017. Disponible en: http://www.eltiempo.com/politica/proceso-de-paz/retos-de-colombia-para-el-2017/16790017

[23] PORTAFOLIO. Los académicos no comparten el optimismo económico del Gobierno [en línea]. Edición digital, febrero 9 de 2017. Disponible en: http://www.portafolio.co/perspectivas-sobre-la-economia-colombiana-para-2017-503286

[24] EL ESPECTADOR. Tasas de interés del Banco de la República inician 2017 en 7,5% [en línea]. Edición digital, diciembre de 2016. Disponible en: http://www.elespectador.com/noticias/economia/tasas-de-interes-del-banco-de-republica-inician-2017-75-articulo-670728

VARIABLE	TENDENCIA	IMPACTO
ECONÓMICO		
Inflación[25]	En diciembre de 2016 el Índice de Precios al Consumidor (IPC) registró una variación de 0,42% y en total del año 2016 llegó a 5,75%, según cifras del Dane. La variación de la inflación en 2016 fue 1,02% menor con relación a la registrada durante 2015. Con lo anterior, se observa que la inflación completa 5 meses en caída, luego de casi llegar al 9% en julio.	Oportunidad: la tendencia reduccionista de la inflación es importante porque estimula el consumo e incrementa la demanda.
Desempleo[26]	En el período enero – diciembre de 2016, la tasa de desempleo fue 9,2%, aumentando 0,3 puntos porcentuales respecto al mismo período del año anterior (8,9%).	Amenaza: el desempleo en Colombia se incrementó respecto al año anterior, situación que constituye un signo de alerta para la economía en general y las expectativas de ventas de las empresas.
Impuestos[27]	El Congreso finalmente aprobó con modificaciones la reforma tributaria estructural que el Gobierno había anunciado desde el 2014, cuando se aprobó el régimen actual. El incremento del IVA es uno de los puntos más controvertidos	Amenaza: el incremento del IVA y en general la reforma tributaria genera mayores cargas para las empresas y desestimula el consumo.
VARIABLE	**TENDENCIA**	**IMPACTO**
SOCIO-DEMOGRÁFICO[28]		
Localización geográfica	La empresa en estudio se ubica en Tuluá, situada en la zona centro del departamento, situación que la coloca en un lugar equidistante de diferentes municipios del Valle del Cauca, con vías de acceso que la conectan con otros departamentos y el puerto de Buenaventura, así como de la capital del mismo.	Oportunidad: la localización y posición geográfica de Tuluá ofrece oportunidades para el desarrollo de actividades comerciales
Población	Tuluá es una ciudad en crecimiento, así lo corrobora la dinámica de su población, pasando de 204.138 habitantes en el año 2012 a 209.086 en el 2014, según proyecciones del DANE	Oportunidad: el crecimiento poblacional estimula el incremento del consumo y con ello se amplía la demanda del mercado para la empresa.
Población urbana	Tuluá es un municipio en el que prevalece la población urbana sobre la rural; según proyecciones del DANE, el 86% de la población es urbana y el 14% rural, situación que ha sido característica general del municipio en los últimos años de desarrollo	Oportunidad: la mayor importancia de la población urbana estimula el crecimiento de la demanda.

[25] DINERO. La inflación de 2016 cerró en 5,75% [en línea]. Edición digital, enero 5 de 2017. Disponible en: http://www.dinero.com/economia/articulo/inflacion-en-colombia-2016/240638

[26] DANE. Gran Encuesta Integrada de Hogares -GEIH- Mercado Laboral [en línea]. Enero de 2017. Disponible en: https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/mercado-laboral/empleo-y-desempleo

[27] DINERO. Esta es la reforma tributaria que regirá desde el primero de enero de 2017 [en línea]. Edición digital, 28 de diciembre de 2016. Disponible en: http://www.dinero.com/economia/articulo/resumen-de-reforma-tributaria-aprobada-y-texto-completo/240455

[28] MUNICIPIO DE TULUÁ. Anuario estadístico 2014. Departamento Administrativo de Planeación Municipal. 2015. 319 p

VARIABLE	TENDENCIA	IMPACTO
TECNOLÓGICO		
Comercio electrónico[29]	En materia de informática y telecomunicaciones, el comercio electrónico es una de las principales características del entorno tecnológico en la actualidad.	Oportunidad: muchas empresas, participan en alguna forma de comercio electrónico, ya que pueden emplear Internet para localizar algún proveedor, el correo electrónico para dar servicio a un cliente, pagan con tarjeta de crédito, etc.”
Conectividad	Un importante indicador del entorno tecnológico, corresponde al Índice de Disponibilidad de Red, en el cual Colombia pertenece al grupo de países con un desempeño superior a la media en términos de dicho índice, acuerdo con el Foro Económico Mundial – FEM, en su Reporte Global de Tecnologías de la Información 2016	Oportunidad: el factor tecnológico ofrece importantes oportunidades a las empresas en general, gracias a las posibilidades del comercio electrónico y la conectividad. Para las empresas en estudio en particular, estas oportunidades son mayores, debido a que la tecnología permite mejorar la comunicación con los clientes e incrementar la eficiencia en la gestión empresarial.
ECOLÓGICO		
Gestión ambiental	En materia ambiental, el área de gestión, llamada “Entorno ambiental” contempla los temas de: • Prevención de la contaminación y estrategia frente al cambio climático • Identificación de actividades e impactos • Programa de gestión ambiental • Plan de riesgos • Comunicación ambiental	Oportunidad: el cumplimiento de los temas asociados a la gestión ambiental es una oportunidad de diferenciación de las empresas del sector industrial, ya que generan mayor competitividad respecto al sector.
LEGISLACIÓN		
Gestión integral de residuos	La Ley 99 de 1993 y la Ley 142 de 1994, tiene como objetivo fundamental “impedir o minimizar” de la manera más eficiente, los riesgos para los seres humanos y el medio ambiente que ocasionan los residuos sólidos y peligrosos, y en especial minimizar la cantidad o la peligrosidad de los que llegan a los sitios de disposición final, contribuyendo a la protección ambiental eficaz y al crecimiento económico	Oportunidad: el cumplimiento de la normatividad para el sector es un elemento que otorga competitividad a las empresas, beneficiando así la imagen que tiene la organización respecto a sus grupos de interés.

Fuente: elaboración propia

[29] SARASA LÓPEZ, Miguel Ángel. Presente y futuro del comercio electrónico. Artículo disponible en internet: http://www.iec.csic.es/CRIPTONOMICON/articulos/expertos25.html

Las anteriores variables tienen el potencial de incidir positiva o negativamente en la empresa en estudio; para ello se realiza una evaluación de los factores externos a través de la matriz EFE, que permite identificar las amenazas (incidencia negativa) y las oportunidades (incidencia positiva) que se generan en el entorno.

Para evaluar las oportunidades y amenazas que se generan en el macro entorno nacional, a continuación, se desarrolla la matriz EFE. Para esto se tiene en cuenta si se trata de una oportunidad mayor o menor, o una amenaza mayor o menor, según la siguiente escala de 1 a 4.

Oportunidad mayor = 4; Oportunidad menor = 3
Amenaza menor = 2; Amenaza mayor = 1

Para la elaboración de la matriz EFE se presenta inicialmente el análisis de las variables tenidas en cuenta en el macro entorno, especificando la tendencia y clasificándola como amenaza mayor o menor u oportunidad mayor o menor (ver cuadro 2).

Cuadro 2. Clasificación de variables del macro entorno

Variable	Tendencia	Amenaza mayor (1)	Amenaza menor (2)	Oportunidad mayor (4)	Oportunidad menor (3)
Proceso de paz	Crecimiento de la incertidumbre		X		
Campañas políticas	Crecimiento de la incertidumbre		X		
Relaciones internacionales	Crecimiento de la incertidumbre		X		
Problemas internos	Crecimiento de la corrupción, inseguridad	X			
PIB	Decreciente	X			
Tasas de interés	Decreciente			X	
Inflación	Decreciente			X	
Desempleo	Persistente	X			
Impuestos	Creciente	X			
Localización geográfica de Tuluá	Sin tendencia			X	
Población	Creciente			X	
Comercio electrónico	Creciente			X	
Conectividad	Creciente			x	
Gestión ambiental	Creciente			X	
Gestión integral de residuos	Creciente				X

Fuente: elaboración propia con base a análisis de tendencias.

Con base a la anterior clasificación, se procede a elaborar la matriz EFE (ver cuadro 3), estableciendo el peso y la calificación, así como su peso ponderado.

Cuadro 3. Matriz de factores externos (EFE)

	FACTORES DETERMINANTES	PESO	CALIFICACION	PESO PONDERADO
	AMENAZAS			
1	Proceso de paz	0,06	3	0,18
2	Campañas políticas	0,06	3	0,18
3	Relaciones internacionales	0,06	3	0,18
4	Problemas internos	0,08	4	0,32
5	PIB	0,08	4	0,32
6	Desempleo	0,07	4	0,28
7	Impuestos	0,08	4	0,32
	Total Amenazas	**0,49**		
	OPORTUNIDAES			
1	Tasas de interés	0,07	1	0,07
2	Inflación	0,07	1	0,07
3	Localización geográfica de Tuluá	0,08	1	0,08
4	Población	0,06	1	0,06
5	Comercio electrónico	0,07	1	0,07
6	Conectividad	0,06	1	0,06
7	Gestión ambiental	0,05	1	0,05
8	Gestión integral de residuos	0,05	1	0,05
	Total Oportunidades	**0,51**		
	TOTAL	**1**		**2,29**

Fuente: elaboración propia

1.20 ANÁLISIS DEL ENTORNO EXTERNO

Del cuadro anterior se lograron identificar amenazas, así como oportunidades, lo que significa que es un entorno incierto, donde existen riesgos para el desarrollo de actividades productivas que, sin embargo, presenta oportunidades que pueden generar beneficios si son gestionadas adecuadamente. El valor obtenido de 2.29 en una escala de 1 a 4 es evidencia de esta incertidumbre, pues existen variables que generan riesgos para la actividad empresarial.

Las amenazas provienen principalmente del entorno político, generado por la incertidumbre que representa el proceso de implementación del acuerdo de paz, el

cambio de gobierno y las relaciones internacionales. El factor económico también genera amenazas, en especial por la baja dinámica del PIB que puede restringir el crecimiento de la demanda de los diferentes sectores económicos, en especial el de la construcción que afecte a las siderúrgicas y con ello, disminuya la demanda para la empresa HFO S.A.S. También el desempleo que persiste en la economía, como efecto indirecto para la organización, ya que ésta posee un solo cliente y es empresarial. Los impuestos también constituyen una importante amenaza para la empresa, dado su efecto en la estructura de costos y en la disminución de los márgenes netos.

En cuanto las oportunidades, estas se derivan del entorno económico, como la disminución de las tasas de interés, que pueden resultar atractivas para los proyectos de inversión; la inflación, que ha presentado una tendencia reduccionista, favoreciendo la estabilidad de la economía. Un factor favorable proviene del entorno sociodemográfico, ya que la localización estratégica de Tuluá puede ser beneficioso para la empresa en su intención de atender el mercado nacional en el mediano y largo plazo.

Por su parte, la tecnología representa oportunidades, para el mejoramiento de la gestión empresarial y las labores de comercialización a mercados distintos al regional. También el factor ecológico representa oportunidades ya que la adecuada gestión ambiental representa elementos de diferenciación, en especial, respecto a la competencia desleal en el mercado.

CARACTERIZACIÓN DESDE LA PERSPECTIVA INTERNA DE LAS VARIABLES QUE PUEDEN AFECTAR LA SITUACIÓN DE LA RENTABILIDAD DE LA COMERCIALIZADORA HFO S.A.S. DE TULUÁ

Luego de analizado el entorno empresarial donde se determinaron las amenazas y oportunidades existentes, en función de la rentabilidad de las empresas, en este capítulo la atención se centra en el análisis de las características internas de la empresa Comercializadora HFO S.A.S. de Tuluá. Para ello se presentan los resultados de un trabajo de campo realizado en la organización, atendiendo el cuestionario que se relaciona en el Anexo A, compuesto por 21 preguntas cerradas con opción de respuesta múltiple.

1.21 PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA

1.21.1 Reseña histórica

La comercializadora HFO S.A.S se dedica a la compra y venta de desperdicios metálicos (chatarra), su actividad la realiza en el norte y centro del Valle del Cauca, Caldas, Risaralda y Choco. Las ventas se le realizan a la Siderúrgica de Occidente S.A.S.

La comercializadora HFO S.A.S lleva tres años y ocho meses en el mercado y está ubicada en Carrera 42 No. 27ª 09 B/ Olímpico Valle del Cauca (Tuluá). Esta empresa, está consolidada y cuenta con seis (6) empleados con toda la seguridad social.

Respecto a su objeto social, la Comercializadora HFO S.A.S se dedica a la comercialización de desperdicios metálicos (chatarra), en el centro y norte del Valle del Cauca, Caldas, Risaralda y Choco.

1.21.2 Direccionamiento estratégico

Misión. Garantizar la distribución de los desperdicios metálicos, con disciplina, emprendimiento y perseverancia, mediante un servicio responsable, respetuoso y excelente, asegurando con ello el liderazgo de la organización a nivel nacional.

Visión. Constituirse en la empresa líder a nivel nacional en la distribución de desperdicios metálicos a través de la honestidad, confianza y calidad, comprometiéndose con la disciplina, el emprendimiento y la perseverancia.

1.21.3 Producto

La Comercializadora HFO S.A.S, solo cuenta con un producto, el cual es la chatarra, esta es utilizada por las siderúrgicas para la fabricación de materiales de acero como lo son: las varillas, las puntillas, las platinas, entre otros.

La diferencia de la chatarra que ofrece la Comercializadora es su limpieza, puesto que por motivos de producción la chatarra no debe ir contaminada por ningún otro elemento como: los químicos, fundición, cobre, etc.

1.21.4 Mercadeo y Segmentos

Cliente.

Comercializadora HFO S.A.S, es una organización que se caracteriza por ser un monopsonio, es decir, cuenta con un único cliente, el cual, es la SIDERUGICA DE OCCIDENTE S.A.S. esta se encuentra ubicada en la Carrera 37 No. 12ª 63 Acopi, Yumbo.

Es una siderúrgica que lleva 27 años en el mercado de la fabricación de acero, y siempre se ha caracterizado por su calidad y puntualidad en la entrega del material.
Cuenta con muchos proveedores a nivel nacional, los cuales, tienen como norma, respetar las zonas, puesto que, cada uno tiene su franja para realizar las correspondientes compras.

La competencia más fuerte de Sidoc, son: Ternium S.A.S, ubicada en la ciudad de Manizales, Gerdau, que es una multinacional y Paz del Rio, ubicada en la capital.

Por último, Sidoc es una organización que le da mucha importancia al recurso humano y al medio ambiente, por ende, cuenta con políticas que le permite contribuir siempre con la sociedad.

Segmentos.

El nicho de mercado de la Comercializadora HFO S.A.S, va dirigido a las siderúrgicas; las cuales, se dedican a la fabricación de materiales de acero, como lo son: varillas, platinas, puntillas, etc., por ello, para estas lo más importante es contar con centros de acopio, que son los encargados de reunir la materia prima (chatarra).

La Comercializadora HFO, por el momento, solo se encuentra en la capacidad de entregar el material a nivel departamental, por ese motivo, su único cliente es la Siderúrgica de Occidente, más reconocida como SIDOC S.A.S; pero en su visión abarca nichos de mercado más amplios, es decir, hacer llegar el material a nivel nacional, a siderúrgicas de Caldas, Boyacá, Bogotá, etc.

Recolección de chatarra

La empresa, como se dijo, comercializa chatarra que es utilizada por las siderúrgicas para la fabricación de materiales de acero como lo son: las varillas, las puntillas, las platinas, entre otros, por lo tanto, sus ingresos dependen exclusivamente de la capacidad de recolección y almacenamiento de esta materia prima.

En el cuadro 4 se presentan las estadísticas de recolección de la empresa en el período de estudio 2016-2017 de forma mensual, donde se puede apreciar que en promedio, en el año 2017 disminuyó la comercialización, pasando de 811.353 kilos en el 2016 a 728.596 en el 2017, lo que representa una disminución de -10.2%.

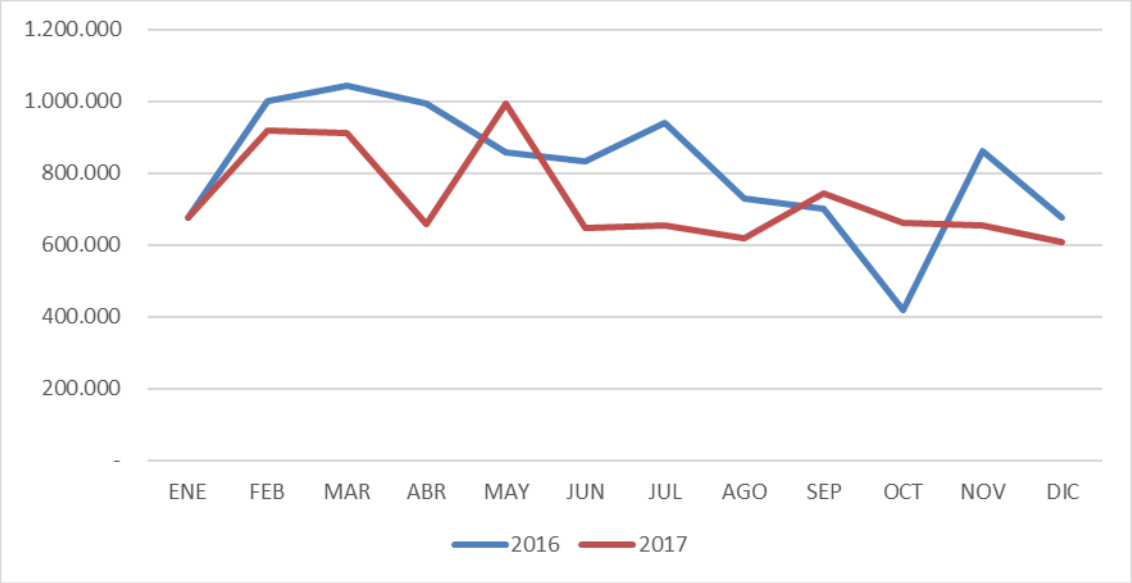
Cuadro 4. Estadísticas de chatarra comercializada por la empresa. 2016-2017. Cifras en Kilos

MES	2016	2017
ENE	677.705	675.540
FEB	1.000.757	918.840
MAR	1.042.620	910.550
ABR	994.330	659.570
MAY	858.890	994.290
JUN	833.380	647.180
JUL	940.260	653.130
AGO	730.250	617.290
SEP	699.910	743.830
OCT	419.490	660.360
NOV	863.100	654.610
DIC	675.540	607.960
PROMEDIO	**811.353**	**728.596**

Fuente: Comercializadora HFO

En el gráfico 1 se aprecia que esta disminución se presentó en prácticamente todos los meses del año 2017, con excepción de mayo, septiembre y octubre.

Gráfico 1. Estadísticas de chatarra comercializada por la empresa. 2016-2017. Cifras en Kilos



Fuente: Comercializadora HFO

1.21.5 Competencia

En cuanto a la competencia, en el mercado de los desperdicios metálicos se cuenta con competencia desleal, pues la mayoría se constituyen como personas naturales para poder evadir impuestos.

Los desperdicios metálicos cuentan con un precio establecido por el mercado, este varía según la ubicación del proveedor, dentro de este precio se encuentran los descuentos por impuestos, pero lo que hace la competencia es que no le realizan los descuentos al material y después de estar posicionado en la zona, busca una persona la cual tenga acceso a las siderúrgicas y se la vende a un precio que pueda obtener las utilidades esperadas.

1.21.6 Mercado nacional

La Comercializadora HFO S.A.S, satisface solamente las necesidades de una Siderúrgica, pero una de sus metas es poder cubrir a dos siderúrgicas más como lo son: Ternium y Gerdau, ambas son multinacionales en el mercado del acero, cuentan con sedes en Colombia, la primera en Manizales Caldas y la segunda en Cali Valle del Cauca.

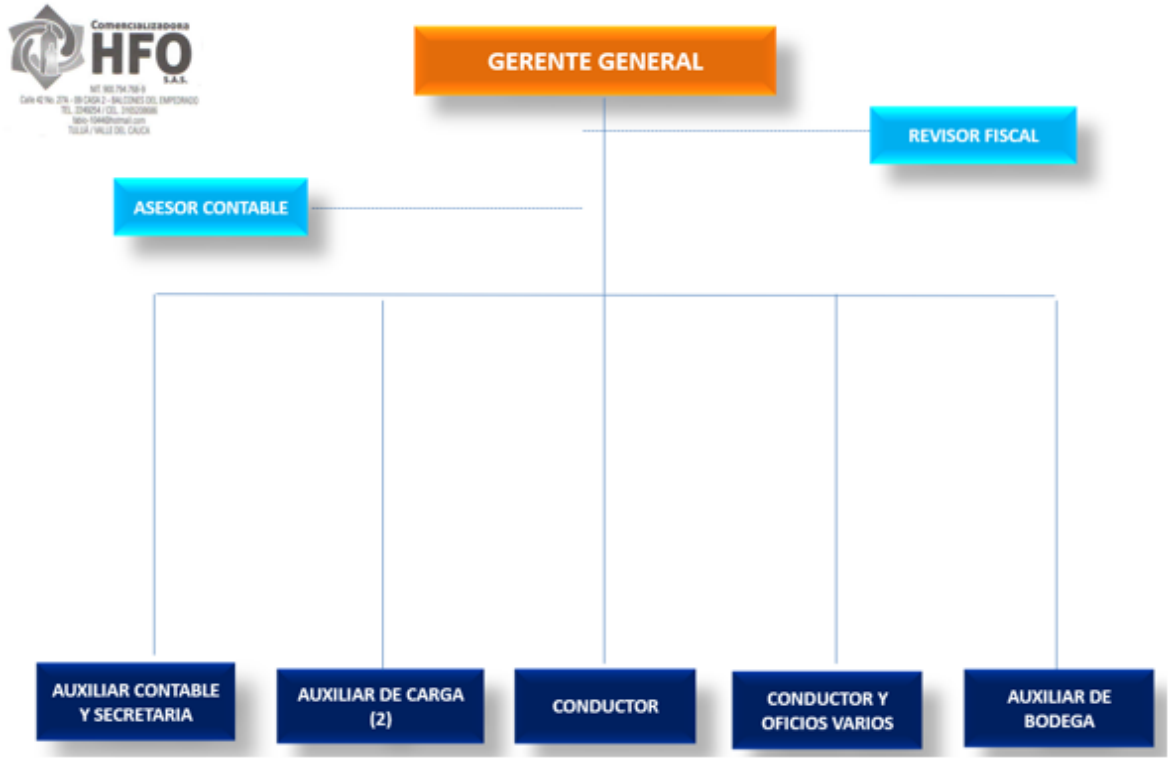
Para que esto sea posible la Comercializadora debe adquirir el triple del material que recoge al mes. De esta manera, podrá cumplir con las expectativas de las tres empresas como proveedor.

La cantidad de chatarra referenciada en el Gráfico 1 es la que se requiere para cubrir las necesidades de una siderúrgica, para cubrir las tres a nivel nacional, sería triplicar esa cantidad.

1.21.7 Organigrama

La empresa cuenta con una empleada que realiza labores de auxiliar contable y secretaria; posee dos auxiliares de carga, un conductor, encargado de oficios varios y un auxiliar de bodega. Por staff tiene el Revisor Fiscal y el asesor contable (ver figura 1).

Figura 1. Organigrama Comercializadora HFO



Fuente: elaboración de las autoras

1.22 RESULTADOS TRABAJO DE CAMPO

Una vez realizada la entrevista, basada en el cuestionario de 21 preguntas que se relaciona en el Anexo A, se sintetizan los resultados.

1.22.1 Información general

La Comercializadora HFO S.A.S, como se ha venido diciendo, tiene como objeto social la comercialización al por mayor de materiales de desechos metálicos.

Actividad económica: Compra y Venta de Desperdicios Metálicos.

La empresa se considera joven dado que tiene menos de 6 años de presencia en el mercado y en la actualidad considera que la situación económica del sector al que pertenece es regular dado que se ven afectados por el precio del dólar debido a que el precio del material disminuye.

1.22.2 Percepción del entorno externo

Respecto al entorno externo, es una empresa que considera que el entorno que más afecta la rentabilidad es el nacional, dado que la demanda altera los precios del producto.

Debido a lo anterior, en la empresa se acostumbra a analizar el entorno, en especial porque existen factores que influyen con mayor fuerza en las decisiones empresariales, como son la competencia desleal y el precio del competidor. Además, se presentan distintas causas del riesgo para la rentabilidad, como es la inestabilidad de las medidas económicas, la sobreoferta de productos las reformas tributarias y cargos impositivos del Estado, así como variación de los precios de insumos y/o materias primas.

Estos riesgos suelen enfrentarse a través de acciones como estar al tanto de las noticias económicas y financieras, analizar las perspectivas del sector en particular y desarrollando planes estratégicos.

En la empresa las decisiones se evalúan a través de técnicas como comprar lo ejecutado vs lo presupuestado, actividad realizada por la gerencia. Igualmente, se siguen fuentes de información para analizar el entorno, como los noticieros, periódicos y congresos y seminarios. Sin embargo, una importante actividad como es el benchmarking, no se maneja en la organización y tampoco cuenta con comités para el análisis de la información, por ser una empresa con pocos empleados que posee centralización de la toma de decisiones en el gerente.

1.22.3 Percepción del entorno interno

Respecto al entorno interno, la empresa ha tomado acciones en el último año para el mejoramiento de la rentabilidad, en especial la compra de un vehículo, logrando así la disminución de los gastos y aumentando de la rentabilidad. Además, como alternativas para incrementar los ingresos de la empresa, se ha buscado la diferenciación de los competidores.

También se han seguido estrategias administrativas y financieras para mejorar la situación financiera de la empresa, como es capacitar el personal para el desarrollo de sus funciones y el mejoramiento del clima organizacional.

Desde el punto de vista del factor financiero, las principales características de la empresa son la habilidad para competir con precios y la estabilidad de costos. Mientras que, desde el punto de vista de la competitividad, las principales fortalezas de la empresa son la calidad y exclusividad de los productos comercializados y la experiencia de la empresa .

1.23 VARIABLES QUE PUEDEN AFECTAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA

De acuerdo con este diagnóstico realizado es posible identificar las variables que pueden afectar la rentabilidad de la empresa:

- Comportamiento del dólar: debido a que la empresa tiene como principal demandante una organización del sector siderúrgico que se dedica a la fabricación de acero, siendo la chatarra una de las principales materias primas, contando con distintos proveedores a nivel nacional, por lo tanto, tiene el poder de negociación al fijar los precios de compra de acuerdo a las tendencias del mercado, por ende, cuando el dólar se devalúa, el precio de la chatarra suele disminuir, afectando así la rentabilidad de la Comercializadora HFO S.A.S.

- Capacidad de atender el mercado: en la actualidad la Comercializadora HFO, solo se encuentra en la capacidad de entregar el material a nivel departamental, por ese motivo, su único cliente es la Siderúrgica de Occidente, a pesar de tener como visión abarca nichos de mercado más amplios, es decir, hacer llegar el material a nivel nacional, a siderúrgicas de Caldas, Boyacá, Bogotá, etc., actualmente no puede hacerlo porque no cuenta con la capacidad operativa para realizarlo, motivo por el cual depende de su único cliente, reduciendo así las posibilidades de incrementar sus ingresos operacionales.

- Factores del entorno externo: entre los factores del entorno externo que afectan la rentabilidad de la empresa están la inestabilidad de las medidas económicas, la sobreoferta de productos las reformas tributarias y cargos

impositivos del Estado, así como variación de los precios de insumos y/o materias primas.

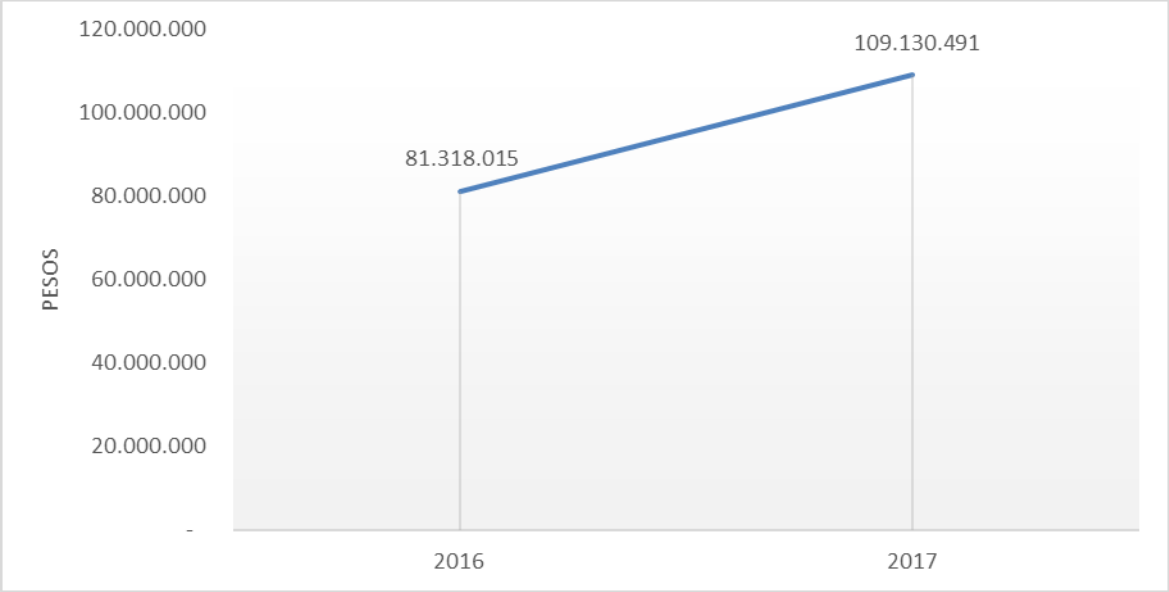
INDICADORES FINANCIEROS ASOCIADOS A LA RENTABILIDAD DESDE LA PERSPECTIVA EXTERNA E INTERNA PARA LA COMERCIALIZADORA HFO S.A.S. DE TULUÁ

En este capítulo se presenta la situación financiera de la empresa, considerando la perspectiva interna y externa de la rentabilidad presentada en el marco teórico. Para ello se tomó el comportamiento histórico de los indicadores financieros de HFO S.A.S. de los años 2016-2017.

1.24 COMPORTAMIENTO HISTÓRICO DE LA RENTABILIDAD

Para describir el comportamiento de la rentabilidad de la empresa en estudio se tomó el periodo 2016-2017, utilizando los reportes de los estados financieros proporcionados por la empresa HFO S.A.S. Inicialmente, se hizo referencia a las utilidades de la empresa, utilizando datos sobre utilidad neta, operativa y bruta; las cifras se encuentran en precios constantes, a través del deflactor implícito del PIB proporcionado por el DANE,[30] esto con el fin de mostrar la evolución de las variables en términos reales (ver gráfico 2).

Gráfico 2. Utilidad neta HFO S.A.S. Valores en pesos constantes. 2016-2017.

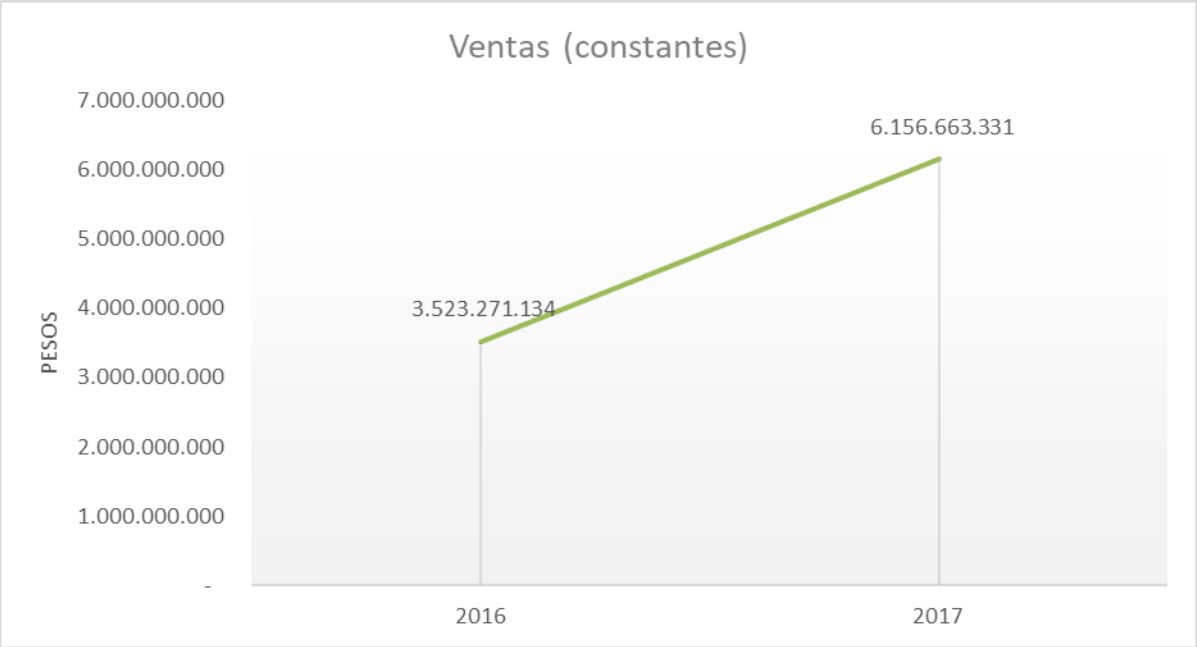


Fuente: estados financieros de la empresa, cálculos y gráfico de las autoras.

[30] Tomado de: https://knoema.es/atlas/Colombia/topics/Econom%C3%ADa/Inflaci%C3%B3n-y-Precios/Deflactor-de-PIB-%C3%ADndice

Se observa, que la empresa del estudio ha presentado utilidades netas crecientes durante el período 2016-2017. En el año 2016, las utilidades en precios constantes fueron de $81.318.015 pesos y se incrementaron para el 2017, a los $109.130.491 pesos. Según los datos, la situación ha venido mejorando especialmente por el comportamiento de los ingresos operacionales (ver gráfico 3), los cuales ascendieron entre el año 2016 y 2017, en un porcentaje de 74,7% a precios constantes.

Gráfico 3. Ingresos operacionales de la empresa HFO S.A.S. Pesos constantes. 2016-2017



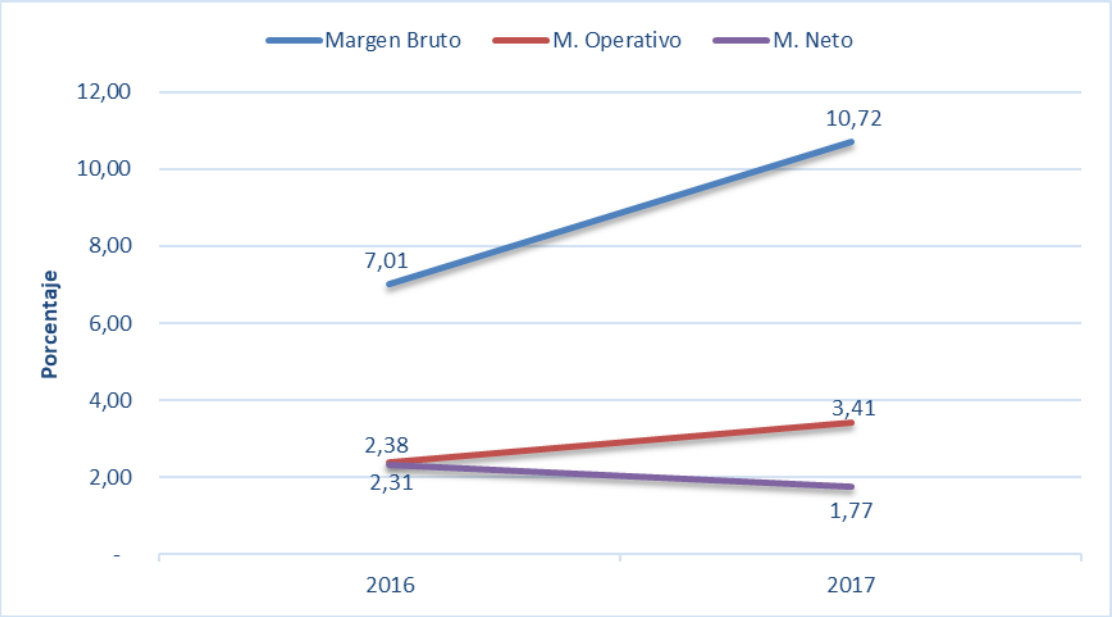
Fuente: estados financieros de la empresa, cálculos y gráfico de las autoras.

Para aclarar lo anterior, se puede observar que la empresa HFO S.A.S. obtiene márgenes brutos de rentabilidad positivos en el período 2016-2017 (ver gráfico 4), y además han sido crecientes, pasando de 7.01% en el 2016 a 10.72% en el 2017, por lo tanto, la disminución de los márgenes netos no se debe necesariamente a problemas con los costos de las ventas.

Los márgenes brutos, obtenidos por la empresa, fueron suficientes para generar utilidades operativas y netas, lo que se evidenció a través de los márgenes correspondientes (ver gráfico 4). Sin embargo, se aprecia que a pesar de la empresa generar utilidades operacionales de 2.38% y 3.41% entre los años 2016 y 2017 respectivamente, su utilidad neta disminuye de 2.31% a 1.77% en el mismo

período de tiempo, lo que significa que son los gastos no operacionales la causa de la disminución de las utilidades netas.

Gráfico 4. Indicadores de rentabilidad de la empresa HFO S.A.S. 2016-2017



Fuente: estados financieros de la empresa, cálculos y gráfico de las autoras.

Las anteriores estadísticas muestran los problemas asociados a la rentabilidad neta de la empresa HFO S.A.S., considerando los indicadores básicos de rentabilidad a lo largo del periodo 2016-2017. Sin embargo, es necesaria una revisión más profunda de la rentabilidad a nivel empresa, motivo por el cual en este punto se desarrollará un análisis de la rentabilidad desde la perspectiva externa e interna.

1.25 ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD DESDE LA PERSPECTIVA EXTERNA

El análisis de la rentabilidad desde la perspectiva externa se fundamenta en la relación que existe entre la rentabilidad operativa del activo y las tasas de interés implícitas del balance general (estado de situación financiera). La rentabilidad operativa del activo es el índice adecuado, para medir el éxito empresarial, teniendo en cuenta que relaciona la utilidad operativa con los activos. Esta utilidad, permite hacerse a una idea de la eficiencia, con que se están aprovechando los recursos, para generar un volumen de utilidades, que sea suficiente para cubrir el costo de los pasivos y dejar un remanente a los propietarios, que sea atractivo con respecto a los fondos que ellos tienen comprometidos en el negocio.

Respecto a las tasas de interés implícitas en el estado de situación financiera, corresponden a aquella tasa que producen los activos (rentabilidad del activo), la tasa de interés que ganan los acreedores (costo promedio ponderado de los pasivos) y finalmente la tasa de interés que ganan los propietarios (rentabilidad del patrimonio). Teniendo en cuenta esto, García[31] indica que la única situación que favorece a los propietarios es cuando se presenta la siguiente relación de causalidad entre las tasas de interés o rentabilidades mencionadas:

$$\frac{UAI}{Patrimonio} > \frac{UAII}{Activos} > I\% \text{ (costo de la deuda)}$$

Lo cual significa, que la rentabilidad del activo debe ser superior al costo de la deuda, porque los pasivos se asumen con el propósito de ponerlos a producir a una tasa mayor que su costo. Además, la rentabilidad sobre el patrimonio debe ser superior a la rentabilidad del activo como consecuencia de lo anterior. Si los activos rinden una tasa inferior al costo de la deuda, los propietarios terminan trabajando para los acreedores.

En el Cuadros 5 se presentan los cálculos de la relación de causalidad entre las tasas de interés del balance, para la empresa HFO S.A.S. de Tuluá en los años 2016-2017 respectivamente.

Cuadro 5. Relación de causalidad de las tasas de interés del estado de situación financiera. Año 2016-2017.

	UAI/PATRIMONIO	UAII/ACTIVOS	COSTO PASIVOS (DTF E.A.) I%	RELACIÓN DE CAUSALIDAD	
				PRIMERA CONDICIÓN (UAI/PATR.>UAII/ACTIVOS	SEGUNDA CONDICIÓN (UAI/PATR.>I%
AÑO 2016	40,34%	23,66%	14,57%	SI	SI
AÑO 2017	52,57%	55,82%	13,62%	NO	SI

Fuente: estados financieros HFO S.A.S., cálculos de las autoras.

La primera condición, es que la utilidad del patrimonio sea mayor a la utilidad del activo y la segunda condición, que es causa de la anterior, es que la utilidad del patrimonio sea mayor al costo del pasivo. Si ésta segunda condición se cumple, implícitamente se está cumpliendo que el rendimiento del activo sea superior al costo de la deuda.

[31] GARCÍA S., Oscar León. Administración Financiera: fundamentos y aplicaciones. Cuarta edición. Prensa Moderna Impresores S.A. Cali, 2009.

Con relación al año 2016, la empresa muestra que cumple con la primera condición, es decir, que la utilidad del patrimonio sea mayor a la utilidad del activo. También cumple con la segunda condición, es decir, sus rendimientos del activo fueron superiores al costo de la deuda, razón por la cual la gestión tuvo éxito.

Respecto al año 2017, se aprecia que la organización, cumplió con alguna de las dos condiciones expuestas con anterioridad en dicho año, sin embargo, la rentabilidad del patrimonio es inferior a la rentabilidad el activo.

La relación anterior, entre estas diferentes tasas de interés implícitas en el estado de situación financiera, es importante, porque ayuda a comprender la única situación favorable para los propietarios; sin embargo, no necesariamente es la situación óptima. Es necesario considerar la tasa mínima requerida de rendimiento (TMRR), que el accionista espera obtener de sus inversiones de acuerdo con el riesgo que asume.

De aquí se deriva lo que se denomina la esencia de los negocios, la cual es la situación óptima que se dará cuando se cumpla la siguiente desigualdad:

$$TMRR < \frac{UAI}{Patrimonio} > \frac{UAII}{Activos} > I\%$$

Teniendo en cuenta, que la TMRR es considerada en el cálculo del costo del capital (CK), la esencia de los negocios también se puede escribir como sigue:

$$\frac{UAII}{Activos} > CK$$

Esta desigualdad, tiene en cuenta que los proyectos que se llevan a cabo conforman el activo de la empresa, por lo tanto, la rentabilidad del activo antes de intereses e impuestos o rentabilidad operativa del activo es la medida a confrontar contra el costo del capital. Una forma de realizar su cálculo es la siguiente:

Cuadro 6. Cálculo del costo de capital.

Fuente	**$**	**% de participación (1)**	**Costo anual nominal (2)**	**Ponderación**
Pasivos	$	$/Total Activos	%	(1) x (2)
Patrimonio	$	$/Total Activos	%	(1) x (2)
TOTAL ACTIVOS			**COSTO DE K**	**SUMA**

Fuente: Oscar León García, 2009.

En el Cuadro 7, se presentan los cálculos relacionados con la esencia de los negocios, en los años 2013, 2014 y 2015, utilizando el esquema anterior. En este, se asumió el supuesto de que el costo del patrimonio (TMRR), corresponde a la suma de la inflación y la tasa de interés activa de cada año. Teniendo en cuenta que la inflación en el año 2016 fue de 5.75%, más la tasa de interés activa que fue de 14.57%, es decir, 20.32%; para el año 2017 ambas variables suman 17.71% correspondientes todas al costo del patrimonio en cada año respectivamente. El decrecimiento de dicho costo obedece al decrecimiento tanto de la inflación como de las tasas de interés activas, dada la coyuntura de la economía.

Al considerar en el análisis de la rentabilidad al costo del capital, la empresa HFO S.A.S. cumple con la condición óptima o la esencia de los negocios tanto en el año 2016 como 2017

Cuadro 7. Rentabilidad operativa del activo y costo de capital de la empresa HFO S.A.S.. 2016-2017.

				AÑO 2016		
UAII/ACTIVOS	**% PART. PASIVOS**	**% PART. PATRIMONIO**	**COSTO PASIVOS (DTF E.A.)**	**COSTO PATRIMONIO (Supuesto)**	**CK**	**ESENCIA DE LOS NEGOCIOS UAII/ACTIVOS > CK**
23,66%	30,97%	69,03%	14,57%	20,32%	18,54%	SI

				AÑO 2017		
UAII/ACTIVOS	**% PART. PASIVOS**	**% PART. PATRIMONIO**	**COSTO PASIVOS (DTF E.A.)**	**COSTO PATRIMONIO (Supuesto)**	**CK**	**ESENCIA DE LOS NEGOCIOS UAII/ACTIVOS > CK**
55,82%	29,6%	70,4%	13,6%	17,7%	16,5%	SI

Fuente: Estados financieros HFO S.A.S., cálculos de las autoras.

Para comprender los motivos que han permitido a la empresa HFO S.A.S. alcanzar niveles óptimos de rentabilidad, es necesario reflexionar sobre los factores del entorno que afectan la rentabilidad del activo y la del patrimonio. Para esto se retomó la siguiente expresión:

$$TMRR < \frac{UAI}{Patrimonio} > \frac{UAII}{Activos} > I\%$$

Se evidenció que la rentabilidad operativa del activo no se vio afectada por factores del entorno como son: la inflación, la depreciación del peso colombiano, el desempleo, las reformas tributarias, el desaceleramiento del PIB, lo que significa que la posición de la empresa HFO S.A.S. con relación al entorno desfavorable, ha sido positiva, en especial por la condición de que su demanda es influenciada

por un solo comprador y ante sus buenas perspectivas, su consumo permite a la empresa superar las amenazas que se presentan en el entorno.

1.26 ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD DESDE LA PERSPECTIVA INTERNA

Otra de las perspectivas bajo la cual se puede analizar la rentabilidad de la empresa es la interna, considerando el índice de rentabilidad del activo, el cual, además de representar una tasa de interés clave en el análisis, también refleja el efecto de todas las decisiones, que se toman en una empresa.

En la expresión de rentabilidad operativa del activo se pueden visualizar dos componentes que explican esta perspectiva: el margen de utilidad operativa y la rotación de activos, como se presenta a continuación.

$$\text{Rentabilidad operativa del Activo} = \frac{Ut.\ Operativa}{Ventas} \times \frac{Ventas}{Activos}$$

A continuación, se presentan los cálculos correspondientes a esta perspectiva de la rentabilidad, para la empresa de la muestra y cada año de análisis.

En el Cuadro 8, se presentan los cálculos relacionados con el margen operativo y la rotación de activos. La columna “Cuadrante”, permitió ubicar en el gráfico cartesiano, el resultado de la empresa que presentaron distintos márgenes operativos y rotaciones de activos.

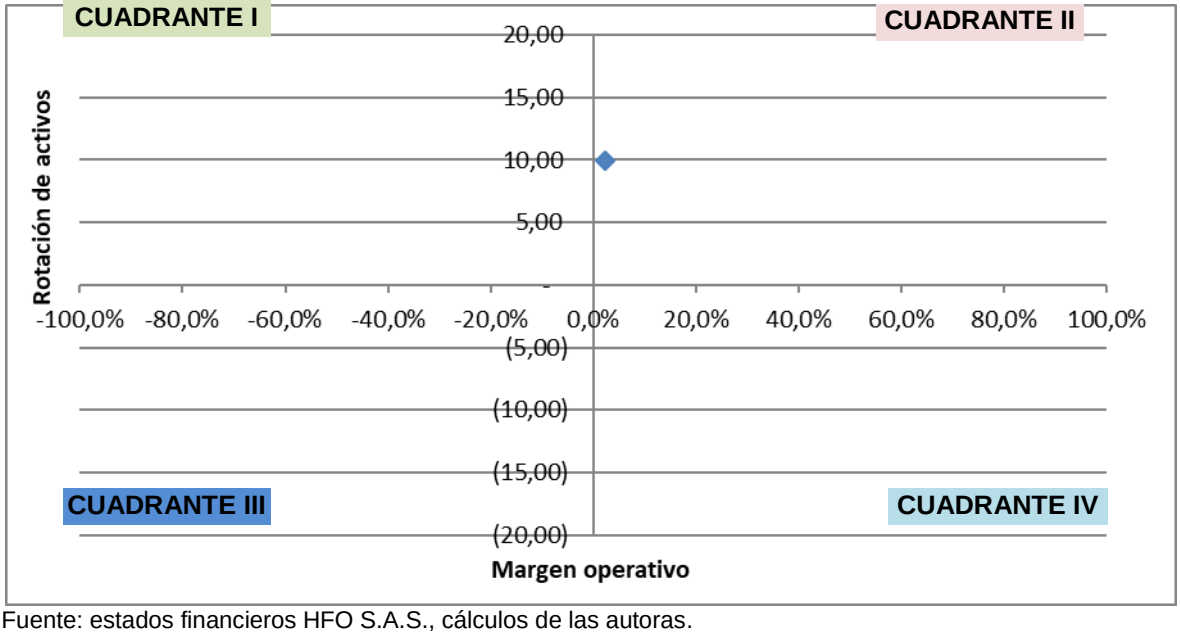
Cuadro 8. Margen de utilidad operativa y rotación de activos de la empresa HFO S.A.S. 2016.

Nro.	Margen Operativo UAII/Ventas	Rotación de activos Ventas/Activo	ALTO MARGEN OPERATIVO	ALTA ROTACIÓN	CUADRANTE
2016	2,4%	9,95	BAJO MARGEN	ALTA ROTACIÓN	II
2017	3,4%	16,36	BAJO MARGEN	ALTA ROTACIÓN	II

Fuente: estados financieros HFO S.A.S., cálculos de las autoras.

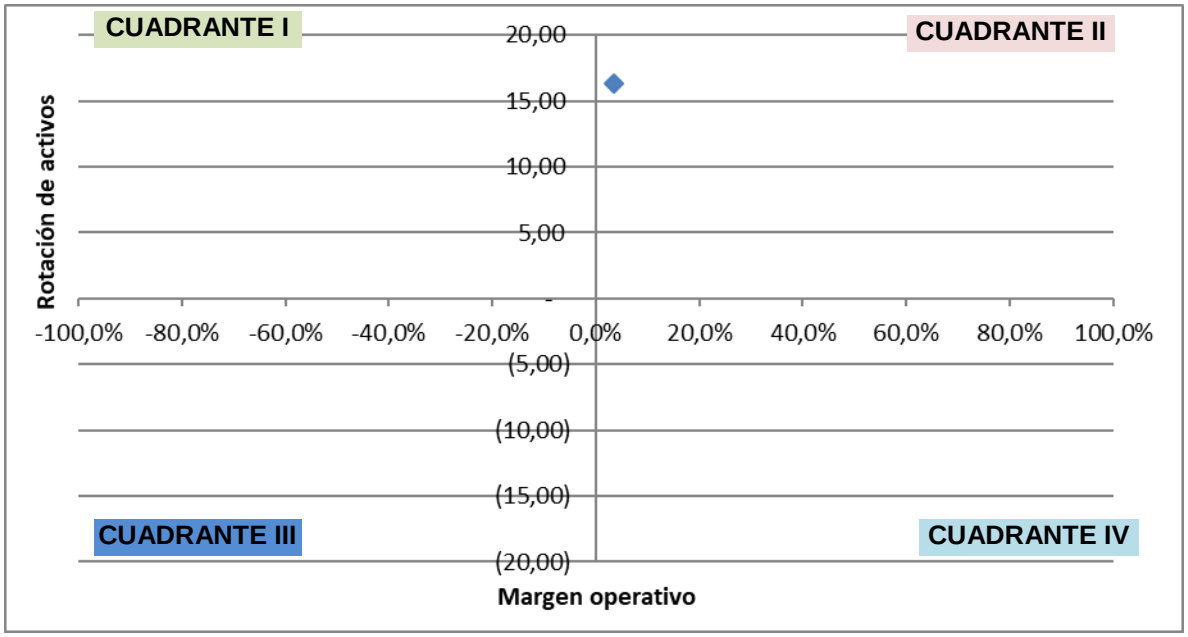
Se aprecia que la empresa presenta bajos márgenes operativos a pesar de que en el 2017 se incrementaron de 2.4% a 3.4%, sin embargo, obtiene mejores resultados en cuanto la rotación de sus activos, que pasaron de 9.95 a 16.36 en el mismo período.

Gráfico 5. Gráfico de dispersión para el margen operativo y la rotación de activos de la empresa HFO S.A.S. 2016.



Fuente: estados financieros HFO S.A.S., cálculos de las autoras.

Gráfico 6. Gráfico de dispersión para el margen operativo y la rotación de activos de la empresa HFO S.A.S. 2017.



Fuente: estados financieros HFO S.A.S., cálculos de las autoras.

1.27 ÁRBOL DE RENTABILIDAD

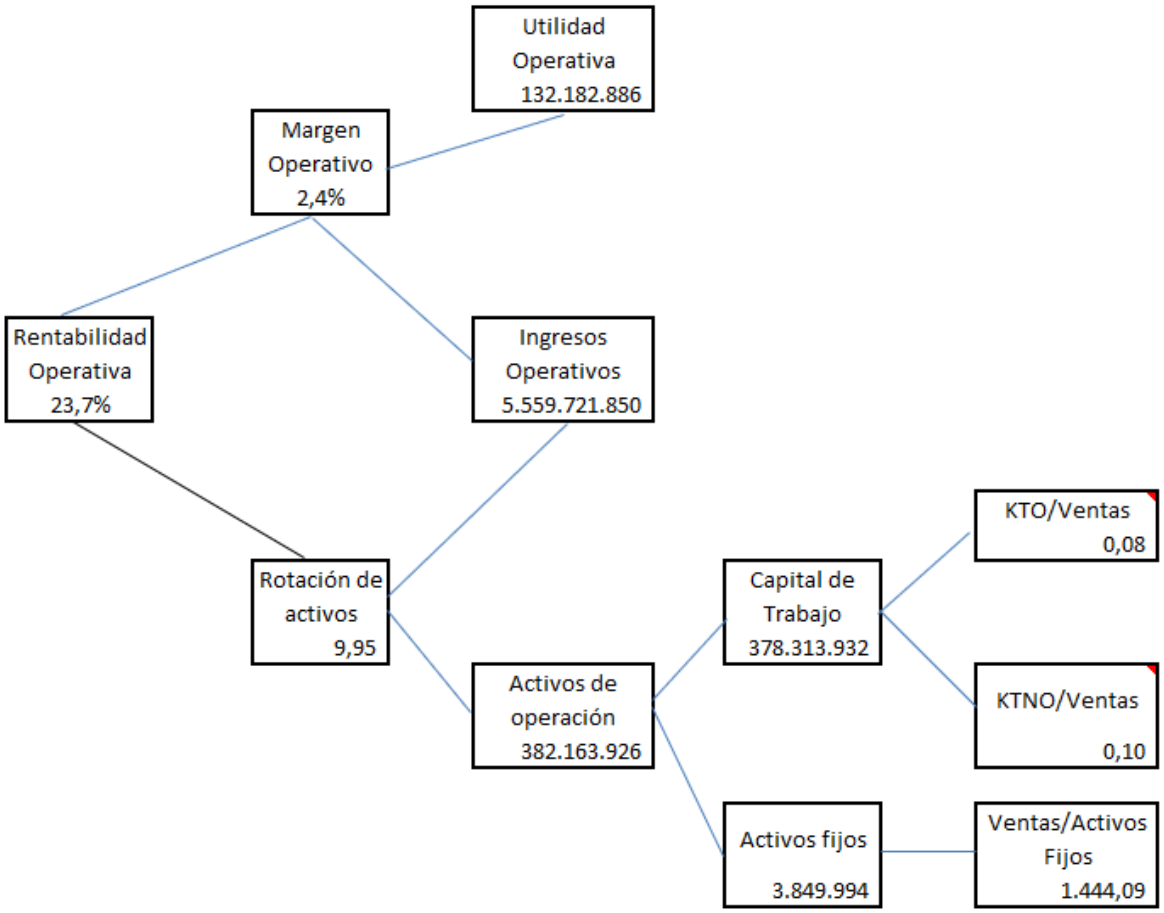
Como se apreció la situación de rentabilidad de la empresa HFO S.A.S. resultó distinto para cada año, lo cual amerita profundizar en los determinantes de estos resultados. Por ello, en el presente apartado se utilizan los árboles de rentabilidad como herramienta de análisis, que permite desagregar cada uno de los componentes para llegar así a un análisis profundo de la rentabilidad de la empresa en estudio. Por lo tanto, es una técnica que evidencia la forma como esta empresa está obteniendo rentabilidad, cuáles son los problemas para generarla. De esta forma se puede profundizar aún más en las causas del problema. A continuación, se presenta el árbol para la empresa en cada año de análisis.

1.27.1 Árbol de rentabilidad 2016

En el caso del año 2016 la rentabilidad operativa del activo fue de 23.7%. Desagregando este indicador, se obtuvo el margen operativo y la rotación de activos; en cuanto al primero, tuvo un resultado positivo de 2.4%, específicamente por su capacidad de generar utilidad operativa que ascendió a $132.182.886 pesos que presenta frente unos ingresos operativos de $5.559.721.850 pesos. Esto significó que además de la empresa generar ventas, sus ganancias operativas, mostraron una adecuada estructura en los costos operacionales. Su situación es positiva, porque muestra unos resultados alentadores, tanto a nivel operativo, como en la eficiencia en el manejo de sus activos. Esta empresa en particular ha sufrido la consecuencia de un entorno desfavorable por la situación de los precios y la dinámica del PIB que ha sido descendente. Por lo tanto, a pesar de las inadecuadas condiciones del entorno la empresa parece no haber sido afectada por estas características del mercado y de la economía, reflejándose en sus resultados financieros en el año 2016.

De otra parte, la rotación de activos es otro factor que explica la rentabilidad operativa positiva que obtiene la empresa. El resultado de la rotación indica que, por cada peso invertido en activos, se generaron ventas por valor de 9.95 pesos. Tal como se observa en el árbol de rentabilidad, la empresa tiene invertidos $382.163.926 pesos en activos de operación y generó ingresos por valor de $5.559.721.850 pesos. Por lo tanto, la inversión que tiene la empresa se traduce en ventas.

Figura 2. Árbol de rentabilidad para HFO S.A.S. 2016.



Fuente: estados financieros HFO S.A.S., cálculos de las autoras.

El árbol de rentabilidad permitió observar que la mayor cantidad de estos activos corresponde a capital de trabajo, mientras que la inversión en activos fijos es baja; debido a esto, la productividad del capital de trabajo es adecuada, tal como lo muestran los indicadores de productividad del capital de trabajo operativo (KTO/Ventas) y el de productividad del capital de trabajo neto operativo (KTNO/Ventas). En el primer caso, para generar un peso de ventas, la empresa invierte 8 centavos en capital de trabajo operativo, mientras que, en el segundo caso, para generar un peso de ventas, se invierten 10 centavos en capital de trabajo neto operativo, es decir, existe eficiencia en esta organización.

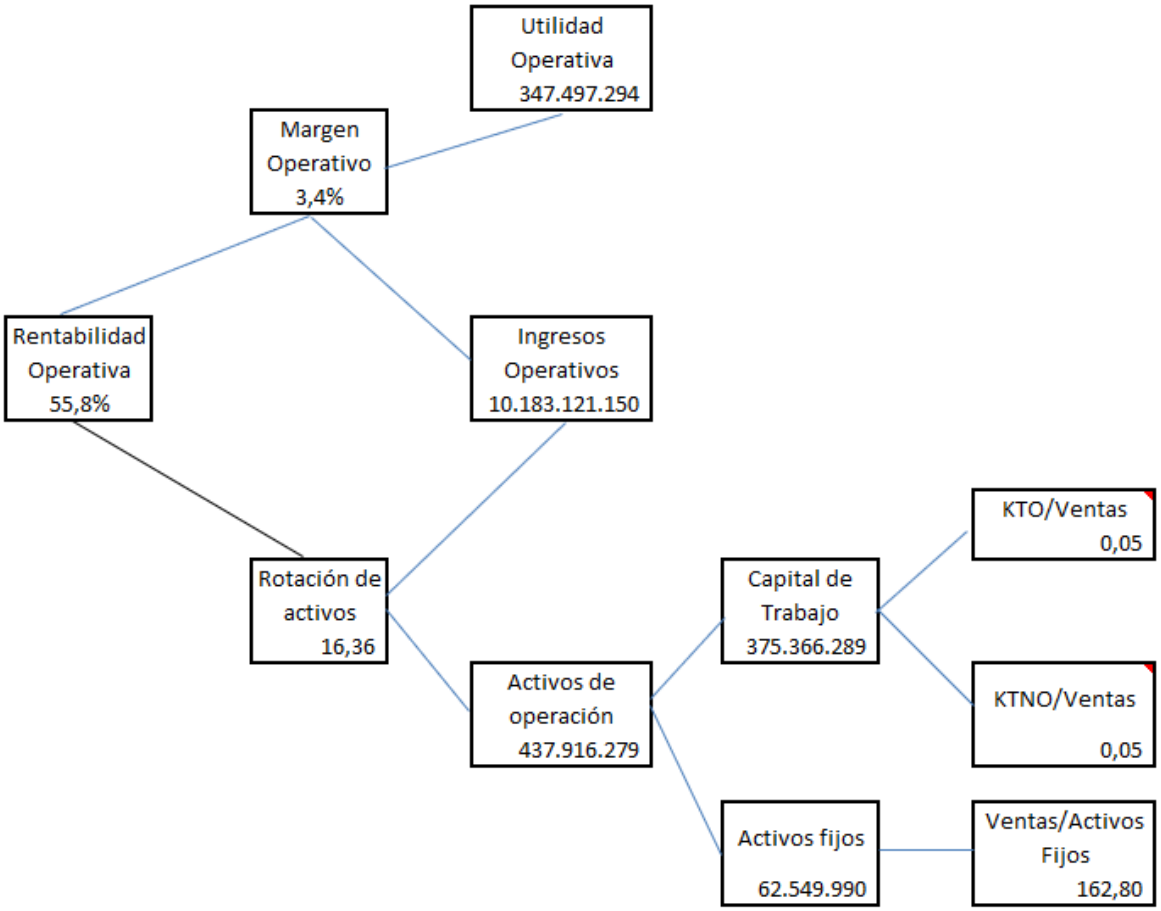
Adicionalmente, la rotación de los activos fijos es elevada, por cada peso invertido en activos fijos, se generan 1.444,09 pesos de ventas. Teniendo en cuenta lo anterior, los buenos resultados de la rentabilidad de esta empresa se originaron en la alta eficiencia presentada, expresada en la menor inversión en activos que

posee y los altos resultados en términos de rotación de sus activos, en especial el capital de trabajo.

1.27.2 Árbol de rentabilidad 2017

Para el año 2017 la situación fue también favorable, tal como se observa en la figura 3. Incluso los resultados operativos fueron mejores, producto del comportamiento de las ventas y el crecimiento del margen operativo, además, la elevada rotación de los activos que sustentan los positivos márgenes operacionales.

Figura 3. Árbol de rentabilidad para HFO S.A.S. 2017



Fuente: estados financieros HFO S.A.S., cálculos de las autoras.

ESTRATEGIAS PARA EL MEJORAMIENTO FINANCIERO DE LA COMERCIALIZADORA HFO S.A.S. DE TULUÁ

En el capítulo anterior se logró establecer que la empresa HFO S.A.S. en términos operacionales tiene un buen comportamiento, mientras que los problemas de rentabilidad que pueden detectarse se presentan principalmente en los márgenes netos, que han disminuido en el período 2016-2017. Por lo tanto, se presentan restricciones en el orden no operacional que generan disminución de la rentabilidad de la empresa en términos netos.

En este capítulo se hace uso del análisis DOFA para proponer algunas estrategias que logren el mejoramiento financiero de la comercializadora HFO S.A.S. de Tuluá, con base en los diagnósticos externo e internos realizados.

1.28 MATRIZ DOFA

1.28.1 Análisis de las estrategias de la matriz DOFA

De acuerdo con la información anterior se puede observar el planteamiento de estrategias de supervivencia (DA), de reorientación (DO), defensivas (FA) y ofensivas (FO).

Con las estrategias de supervivencia se propone corregir las debilidades encontradas en la organización para que las amenazas no afecten a la misma. En especial se hace énfasis en la realización de estudios de gastos no operacionales para encontrar alternativas de reducción de gastos diferentes a los impuestos, así como la realización de estudios de factibilidad para establecer las condiciones de atender nuevos clientes a nivel nacional.

En las estrategias de reorientación, se propone realizar una planeación estratégica para atender nichos de mercado a nivel nacional en el mediano plazo. También hacer uso de la tecnología para investigar el mercado e identificar alternativas para desarrollar nuevos productos a comercializar.

Entre las estrategias defensivas, se destaca fortalecer el análisis del mercado para identificar oportunidades de comercializar el producto a nivel nacional y aumentar la satisfacción laboral como estrategia para retener a los empleados y lograr sentido de pertenencia con la empresa, lo cual puede incrementar la productividad laboral.

Finalmente, las estrategias ofensivas, buscan evaluar alternativas de inversión para aumentar la capacidad productiva de la empresa y fomentar la capacitación laboral dirigida a la innovación como alternativa de pensar nuevos productos o servicios a ofrecer.

Cuadro 9. Matriz DOFA para Comercializadora HFO S.A.S. de Tuluá

	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
	O1: Reducción de las tasas de interés.	A1: Incertidumbre por el proceso de paz (fase implementación)
	O2: Disminución de la inflación	A2: Incertidumbre por relaciones internacionales
	O3: Localización geográfica de Tuluá.	A3: Desaceleración de la economía.
	O4: Auge del comercio electrónico	A4: Desempleo persistente
	O5: Mayor conectividad	A5: Incremento del IVA y reformas tributarias
	O6: Gestión ambiental como elemento diferenciador	
FORTALEZAS	**ESTRATEGIAS FO**	**ESTRATEGIAS FA**
F1: Existencia de nichos de mercado en las siderúrgicas	F3:O1 Evaluar alternativas de inversión para aumentar la capacidad productiva de la empresa. F4:O6 Fomentar la capacitación laboral dirigida a la innovación como alternativa de pensar nuevos productos o servicios a ofrecer.	F2:A3 Fortalecer el análisis del mercado para identificar oportunidades de comercializar el producto a nivel nacional. F4:A4 Aumentar la satisfacción laboral como estrategia para retener a los empleados y lograr sentido de pertenencia con la empresa.
F2: Se analiza el entorno para la toma de decisiones		
F3: Inversión en vehículo para disminuir gastos operativos		
F4: Se ha capacitado al personal y el clima organizacional		
F5: Exclusividad del producto		
F6: Elevado margen operacional		
F7: Alta rotación de activos		
F8: Baja inversión en activos fijos		
DEBILIDADES	**ESTRATEGIAS DO**	**ESTRATEGIAS DA**
D1: Poca experiencia en el mercado	D4:O3 Realizar una planeación estratégica para atender nichos de mercado a nivel nacional en el mediano plazo. D2:OA Hacer uso de la tecnología para investigar el mercado e identificar alternativas para desarrollar nuevos productos a comercializar.	D5:A5 Realizar un estudio de los gastos no operacionales para encontrar alternativas de reducción de gastos diferentes a los impuestos. D3:A3 Realizar estudios de factibilidad para establecer las condiciones de atender nuevos clientes a nivel nacional.
D2: Sólo cuenta con un producto para comercializar		
D3: Es un monopsonio, depende de la demanda de una sola empresa.		
D4: Falta capacidad para atender mercado nacional		
D5: Bajos márgenes netos		

Fuente: construcción propia

De acuerdo con la anterior información, derivada del análisis DOFA, se agrupan las estrategias en las diferentes perspectivas empresariales, de tal forma que se muestren las relaciones para el mejoramiento de la rentabilidad financiera de la empresa.

1.28.2 Perspectiva de aprendizaje y conocimiento

F4:O6 Fomentar la capacitación laboral dirigida a la innovación como alternativa de pensar nuevos productos o servicios a ofrecer.

F4:A4 Aumentar la satisfacción laboral como estrategia para retener a los empleados y lograr sentido de pertenencia con la empresa.

Estas estrategias de mejoramiento se enfocan en el factor humano, clave para el funcionamiento de cualquier organización. En este caso se plantea el fomento de la capacitación laboral para impulsar la innovación en el desarrollo de nuevos productos y servicios, ya que la empresa se encuentra dependiendo de un solo producto y un solo cliente, motivo por el cual es necesario repensar la actividad productiva.

Adicionalmente se propone aumentar la satisfacción laboral, de tal manera que se fomente el sentido de pertenencia con la empresa y se pueda estimular así, el desarrollo de la creatividad.

1.28.3 Perspectiva de procesos internos

D3:A3 Realizar estudios de factibilidad para establecer las condiciones de atender nuevos clientes a nivel nacional.

D2:OA Hacer uso de la tecnología para investigar el mercado e identificar alternativas para desarrollar nuevos productos a comercializar. Estos productos están en función de los tipos de chatarra existentes en el mercado, como son:

Hierro. Que se recupera de chatarra industrial, despuntes de corrugados, vigas, maquinaria. Se puede reutilizar para protecciones de infraestructuras, como puertas o ventanas. Además, también se pueden fabricar herramientas o vallas con este material.

Latón. Obtenido en forma de virutas, recortes, estañados o hilos. Todos los sobrantes de este material se pueden usar para elementos decorativos originales.

Acero inoxidable. También como virutas y recortes, se pueden volver a utilizar para la fabricación de enseres para cocina o muebles y herramientas.

Cobre. Extraído de cables, tubos, hilos de PVC, motores eléctricos, etc. Este material lo podemos encontrar en menaje de cocina o, mayoritariamente, en todo lo que tiene relación con tuberías.

Aluminios. En lingotes, perfiles, recortes y otros. Es un material con el que también se pueden fabricar cubiertos o latas de comida.

Bronce. Normalmente usado en maquinaria industrial, también puede recuperarse para el uso de enseres decorativos y el sector de la joyería.

Por lo tanto, de acuerdo con el tipo de chatarra se puede evaluar la posibilidad de recolección en un mercado como Tuluá.

Estas estrategias permiten determinar desde el punto de vista técnico, las posibilidades que se tienen para atender nuevos clientes y desarrollar nuevos productos, dado que se debe evaluar si las nuevas ideas son viables técnicamente.

1.28.4 Perspectiva del cliente

D4:O3 Realizar una planeación estratégica para atender nichos de mercado a nivel nacional en el mediano plazo.

F2:A3 Fortalecer el análisis del mercado para identificar oportunidades de comercializar el producto a nivel nacional.

Las estrategias de mejoramiento en la perspectiva del cliente buscan planear atender nichos de mercado a nivel nacional en el mediano plazo, para disminuir la dependencia del monopsonio en el cual se encuentra la empresa. En tal sentido, es importante el análisis del mercado para identificar oportunidades de comercializar el producto en otros lugares geográficos del país.

1.28.5 Perspectiva financiera

F3:O1 Evaluar alternativas de inversión para aumentar la capacidad productiva de la empresa.

D5:A5 Realizar un estudio de los gastos no operacionales para encontrar alternativas de reducción de gastos diferentes a los impuestos.

Las estrategias de mejoramiento financiero proponen la evaluación de proyectos de inversión que permitan certificar si es viable aumentar la capacidad productiva de la empresa, esto porque para atender un mercado adicional, se requiere contar con mayor capacidad de almacenaje y recolección de chatarra, por lo tanto, desde el punto de vista financiero debe establecerse esta viabilidad.

Adicionalmente, es fundamental el estudio de los gastos no operacionales, dado que en ellos se concentran los problemas financieros que tiene la empresa para generar mayor rentabilidad. Sin embargo, esto amerita un estudio pormenorizado para establecer oportunidades de recortes, sin afectar la operatividad de la organización.

En el cuadro 9 se presenta la relación entre las anteriores estrategias y la visión empresarial, la cual plantea el liderazgo a nivel nacional en la distribución de desperdicios metálicos. Se muestran las diferentes perspectivas que se alinean para el cumplimiento de dicha visión.

1.29 CONCLUSIÓN DE LAS ESTRATEGIAS

El análisis financiero que se realizó se basó en las recomendaciones de Oscar León García, donde se analiza la perspectiva interna y externa, basada en los indicadores relacionados en el marco teórico, los cuales se aplicaron y se elaboró, además, el árbol de rentabilidad en ambos años de análisis, permitiendo establecer la situación de la empresa en particular.

Este análisis es profundo, ya que se desglosa la forma cómo la empresa obtiene sus utilidades, mostrando que en realidad desde el punto de vista operativo tiene una situación favorable, en el sentido de que se incrementa la rentabilidad operativa, así como sus ingresos operacionales.

Se detectó que el costo de las ventas absorbe un elevado valor de los ingresos operacionales, por lo tanto, la empresa obtiene utilidades básicamente por la capacidad de rotar sus inventarios de materia prima (chatarra), no tanto por el margen operativo, es decir, para obtener utilidades, debe rotar sus ventas, aspecto comprensible para una empresa comercial que no se destaca por la amplitud de su margen de ganancias, sino por la capacidad de vender más.

Esta situación hace que la empresa deba ser eficiente en su componente no operacional, para poder obtener utilidades netas, pues, como se dijo, el costo de las ventas representa un elevado porcentaje de los ingresos operacionales.

Esta situación indica que las estrategias de mejoramiento financiero no necesariamente son sólo de índole financiero, pues, como se logró mostrar, es importante observar la empresa desde una perspectiva integral, en la cual se alineen sus recursos humanos, procesos internos, cliente y financieros, para obtener mayores rentabilidades.

Cuadro 10. Mapa estratégico de la empresa

PERSPECTIVA	OBJETIVOS ESTRATÉGICOS				
GENERAL	**VISIÓN**: Constituirse en la empresa líder a nivel nacional en la distribución de desperdicios metálicos a través de la honestidad, confianza y calidad, comprometiéndose con la disciplina, el emprendimiento y la perseverancia				
FINANCIERA	RENTABILIDAD NETA	MARGEN EBITDA	TIR (TASA INTERNA DE RETORNO)	VPN (VALOR PRESENTE NETO)	RENTABILIDAD OPERACIONAL
CLIENTE	NUEVOS NICHOS DE MERCADO	ANÁLISIS DE MERCADO	OPORTUNIDADES DE COMERCIALIZACIÓN A NIVEL NACIONAL		
PROCESOS INTERNOS	NUEVOS PRODUCTOS	ANÁLISIS TÉCNICO PARA ATENDER NUEVOS CLIENTES	REQUERIMIENTOS TÉCNICOS PARA ATENDER UNA MAYOR DEMANDA		
APRENDIZAJE	CAPACITACIÓN LABORAL	FOMENTO DE LA INNOVACIÓN	SATISFACCIÓN LABORAL	SENTIDO DE PERTENENCIA	CREATIVIDAD

Fuente: elaboración propia

CONCLUSIONES

Del objetivo específico uno se lograron identificar amenazas, así como oportunidades, lo que significa que es un entorno incierto, donde existen riesgos para el desarrollo de actividades productivas que, sin embargo, presenta oportunidades que pueden generar beneficios si son gestionadas adecuadamente.

Las amenazas provienen principalmente del entorno político, generado por la incertidumbre que representa el proceso de implementación del acuerdo de paz, el cambio de gobierno y las relaciones internacionales. El factor económico también genera amenazas, en especial por la baja dinámica del PIB que puede restringir el crecimiento de la demanda de los diferentes sectores económicos, en especial el de la construcción que afecte a las siderúrgicas y con ello, disminuya la demanda para la empresa HFO S.A.S. También el desempleo que persiste en la economía, como efecto indirecto para la organización, ya que ésta posee un solo cliente y es empresarial. Los impuestos también constituyen una importante amenaza para la empresa, dado su efecto en la estructura de costos y en la disminución de los márgenes netos.

En cuanto las oportunidades, estas se derivan del entorno económico, como la disminución de las tasas de interés, que pueden resultar atractivas para los proyectos de inversión; la inflación, que ha presentado una tendencia reduccionista, favoreciendo la estabilidad de la economía. Un factor favorable proviene del entorno sociodemográfico, ya que la localización estratégica de Tuluá puede ser beneficioso para la empresa en su intención de atender el mercado nacional en el mediano y largo plazo.

Por su parte, la tecnología representa oportunidades, para el mejoramiento de la gestión empresarial y las labores de comercialización a mercados distintos al regional. También el factor ecológico representa oportunidades ya que la adecuada gestión ambiental representa elementos de diferenciación, en especial, respecto a la competencia desleal en el mercado.

A través del objetivo específico dos se puede concluir que existen variables que pueden afectar la situación de la rentabilidad de la empresa HFO S.A.S., como son el comportamiento del dólar: debido a que la empresa tiene como principal demandante una organización del sector siderúrgico que se dedica a la fabricación de acero, siendo la chatarra una de las principales materias primas, contando con distintos proveedores a nivel nacional, por lo tanto, tiene el poder de negociación al fijar los precios de compra de acuerdo a las tendencias del mercado, por ende, cuando el dólar se devalúa, el precio de la chatarra suele disminuir, afectando así la rentabilidad de la Comercializadora HFO S.A.S.

También la capacidad de atender el mercado, dado que en la actualidad la Comercializadora HFO, solo se encuentra en la capacidad de entregar el material a nivel departamental, por ese motivo, su único cliente es la Siderúrgica de Occidente, a pesar de tener como visión abarca nichos de mercado más amplios, es decir, hacer llegar el material a nivel nacional, a siderúrgicas de Caldas, Boyacá, Bogotá, etc., actualmente no puede hacerlo porque no cuenta con la capacidad operativa para realizarlo, motivo por el cual depende de su único cliente, reduciendo así las posibilidades de incrementar sus ingresos operacionales.

El tercer objetivo específico permite concluir que la situación de la empresa fue favorable. Incluso los resultados operativos para el año 2017 fueron mejores, producto del comportamiento de las ventas y el crecimiento del margen operativo, además, la elevada rotación de los activos que sustentan los positivos márgenes operacionales. Se logró establecer que la empresa HFO S.A.S. en términos operacionales tiene un buen comportamiento, mientras que los problemas de rentabilidad que pueden detectarse se presentan principalmente en los márgenes netos, que han disminuido en el período 2016-2017. Por lo tanto, se presentan restricciones en el orden no operacional que generan disminución de la rentabilidad de la empresa en términos netos.

De acuerdo con lo anterior, en el último objetivo específico se concluye que las estrategias para el mejoramiento financiero de la Comercializadora HFO S.A.S. de Tuluá deben enfocarse en disminuir la dependencia de un solo cliente, por medio de estrategias de supervivencia, de reorientación, defensivas y ofensivas.

Con las estrategias de supervivencia se propone corregir las debilidades encontradas en la organización para que las amenazas no afecten a la misma. En especial se hace énfasis en la realización de estudios de gastos no operacionales para encontrar alternativas de reducción de gastos diferentes a los impuestos, así como la realización de estudios de factibilidad para establecer las condiciones de atender nuevos clientes a nivel nacional. En las estrategias de reorientación, se propone realizar una planeación estratégica para atender nichos de mercado a nivel nacional en el mediano plazo. También hacer uso de la tecnología para investigar el mercado e identificar alternativas para desarrollar nuevos productos a comercializar

Entre las estrategias defensivas, se destaca fortalecer el análisis del mercado para identificar oportunidades de comercializar el producto a nivel nacional y aumentar la satisfacción laboral como estrategia para retener a los empleados y lograr sentido de pertenencia con la empresa, lo cual puede incrementar la productividad laboral.

Finalmente, las estrategias ofensivas, buscan evaluar alternativas de inversión para aumentar la capacidad productiva de la empresa y fomentar la capacitación

laboral dirigida a la innovación como alternativa de pensar nuevos productos o servicios a ofrecer.

Se detectó que el costo de las ventas absorbe un elevado valor de los ingresos operacionales, por lo tanto, la empresa obtiene utilidades básicamente por la capacidad de rotar sus inventarios de materia prima (chatarra), no tanto por el margen operativo, es decir, para obtener utilidades, debe rotar sus ventas, aspecto comprensible para una empresa comercial que no se destaca por la amplitud de su margen de ganancias, sino por la capacidad de vender más.

RECOMENDACIONES

Se presentan las siguientes recomendaciones para mejorar la situación de la rentabilidad de la comercializadora HFO S.A.S.

- Es importante realizar evaluaciones de las alternativas de inversión para aumentar la capacidad productiva de la empresa, utilizando los estudios de factibilidad para establecer las condiciones de atender nuevos clientes a nivel nacional, lo cual permitirá precisar planes a mediano y largo plazo.

- Realizar estudios complementarios sobre la estructura operativa, a partir de un análisis de inductores de valor, que permitan establecer la situación de los costos de ventas, gastos operacionales y no operacionales.

- Fomentar la planeación estratégica para atender nichos de mercado a nivel nacional en el mediano plazo, en el cual se trace un derrotero de acciones a seguir en el futuro y se pueden tener elementos de control de las metas, considerando la situación del entorno y corrigiendo las debilidades que pueden presentarse a nivel interno.

- Fomentar la capacitación laboral dirigida a la innovación como alternativa de pensar nuevos productos o servicios a ofrecer, en el contexto de una organización que promueva la satisfacción laboral como condición para incrementar la productividad.

- Hacer uso de la tecnología para investigar el mercado e identificar alternativas para desarrollar nuevos productos a comercializar, fortalecer relaciones con posibles clientes y facilitar la consecución de metas de mediano y largo plazo.

BIBLIOGRAFÍA

AGUILERA V. Manuel. Crecimiento Económico y Distribución Del Ingreso: Balance Teórico y Evidencia Empírica. UNAM, 1998 - 548 páginas. p. 37

ARGANDOÑA, Antonio. La teoría de stakeholders y la creación de valor [en línea]. Documento de investigación, mayo de 2011. Recuperado de: https://media.iese.edu/research/pdfs/DI-0922.pdf

COMERCIALIZADORA HFO S.A.S. Estados financieros, 2017. Tuluá, 2017.

FREEMAN, R. E.: 1984, Strategic Management: A Stakeholder Approach, (Pitman, Boston)

GARCÍA S., Oscar León. Administración Financiera: fundamentos y aplicaciones. Cuarta edición. Prensa Moderna Impresores S.A. Cali, 2009.

GITMAN, Lawrence J., NÚÑEZ RAMOS, Elisa. Principios de Administración Financiera. Décima edición. Pearson Educación de México, S.A. México. 559 pp.

HERNÁNDEZ SAMPIERI, Roberto, FERNÁNDEZ COLLADO, Carlos, BAPTISTA LUCIO, Pilar. Metodología de la investigación. McGraw-Hill, México, 2003 - 705 páginas.

LA REPÚBLICA. Chatarra en Colombia: un Negocio Invisible pero Rentable [en línea]. Sector Hierro y Acero. Octubre de 2017. Recuperado de: https://www.larepublica.co/infraestructura/chatarra-un-negocio-invisible-pero-rentable-2568301

MÉNDEZ A. Carlos Eduardo. Metodología. Diseño y desarrollo del proceso de investigación. Tercera edición. Editorial McGraw Hill. Colombia, 2002.

MORALES, Fabio. Eficiencia e intercambio. Corriente Neoclásica, Institucionalismo y Neoinstitucionalismo. Cuadernos de Economía Nro. 26.

ORTIZ ANAYA, Héctor. Análisis financiero aplicado. Novena Edición. Universidad Externado de Colombia. 1996

RIVERA GODOY, Jorge Alberto. Introducción a la administración financiera. Fundamentos y aplicaciones para crear valor. Universidad del Valle. 2004.

TARAPUEZ, Edwin y BOTERO,Juan José. Algunos aportes de los neoclásicos a la teoría del emprendedor. Cuadernos de Administración. Bogotá (Colombia), 20 (34): 39-63, julio-diciembre de 2007.

ANEXOS

Anexo A. Entrevista

Objetivo: Caracterizar desde la perspectiva interna las variables que pueden afectar la situación de la rentabilidad de la Comercializadora HFO S.A.S. de Tuluá.

I. Información general

1. Nombre de la empresa: Comercializadora HFO S.A.S
2. Objeto social: El desarrollo de la comercialización al por mayor de materiales de desechos metálicos, además de todas las demás inherentes al desarrollo del objeto social.
3. Actividad económica: Compra y Venta de Desperdicios Metálicos

4. Número de años que la empresa ha permanecido en el mercado:
   - 4.1 Menos de 6 años (jóvenes) X
   - 4.2 Entre 6 y 15 años (proceso de consolidación) __
   - 4.3 Entre 15 y 22 años (maduras) __
   - 4.4 Más de 22 años (tradicionales) __
   - 4.5 Ns/Nr __

5. ¿Cuál es la situación actual del sector económico al cual pertenece su empresa?
   - 5.1 Buena __ ¿Por qué? _____
   - 5.2 Regular x ¿Por qué? Afecta por el precio del dólar debido a que el precio del material disminuye.
   - 5.3 Mala __¿Por qué? _____
   - 5.4 Incierta __ ¿Por qué? _____

II. Percepción del entorno externo

6. ¿Cuál cree usted que es el tipo de entorno que más afecta la rentabilidad de su empresa?
   - 6.1 ¿Entorno local __ Por qué? _____
   - 6.2 ¿Entorno regional __ Por qué? _____
   - 6.3 ¿Entorno nacional x Por qué? Demanda puesto que se alteran los precios del producto.
   - 6.4 ¿Entorno internacional __ Por qué? _____

7. ¿Analiza el entorno para la toma de decisiones empresariales?

7.1 Si x

7.2 No__ ¿Por qué?

8. Qué aspectos del entorno considera que influyen con mayor fuerza en las decisiones empresariales: Marcar con una X:

8.1	Estabilidad macroeconómica	__
8.2	Clima de inversión	__
8.3	Políticas sectoriales	__
8.4	Factores sociales	__
8.5	Factores tecnológicos	__
8.6	Factores culturales	__
8.7	Competencia desleal	x
8.8	Precio del competidor	x
8.9	Tratados de libre comercio	__
8.10	Contrabando	__
8.11	Tramites de exportación	__
8.12	Políticas crediticias	__
8.13	Tasa de inflación	__
8.14	Todos los anteriores	__
8.15	Otros	__ Cuáles? _____

9. ¿Cuál es la principal causa del riesgo para la rentabilidad de la empresa en la actualidad?

9.1	Inestabilidad de las medidas económicas	x
9.2	Falta de continuidad en los programas sectoriales	__
9.3	Factores políticos e institucionales.	__
9.4	Inestabilidad política	__
9.5	Política cambiaria y de comercio exterior	__
9.6	Inestabilidad social, inseguridad y orden público.	__
9.7	Sobreoferta de productos y/o servicios	x
9.8	Reformas tributarias y cargos impositivos del estado	x
9.9	Variación de los precios de insumos y/o materias primas	x
9.10	Otra causa	__¿Cuál? _____

10. ¿De qué forma enfrenta los riesgos del entorno?

10.1	Estar al tanto de las noticias económicas y financieras	x
10.2	Analizar las proyecciones económicas en general	__
10.3	Analizar las perspectivas del sector en particular	x
10.4	Desarrollando planes estratégicos	x
10.5	Otras formas	__ ¿Cuáles? _____

11. ¿Evalúa el resultado de las decisiones?
    - 11.1 Si x
    - 11.2 No __ ¿Por qué?

12. ¿Qué métodos o técnicas aplica para esta evaluación?

12.1	Lo ejecutado vs presupuestado	x
12.2	Indicadores de gestión	__

12.3 Indicadores financieros __
12.4 Otras __ ¿Cuáles?

13. Estas decisiones se toman en:
13.1 Equipo __
13.2 Por la gerencia x
13.3 Por la administración __
13.4 Por grupo de especialistas __
13.5 Por la junta de socios o directiva __
13.6 Sin decisión __

14. ¿Qué fuentes de información utiliza para el análisis del entorno?
14.1 Noticieros x
14.2 Periódicos x
14.3 Boletines del sector __
14.4 Revistas __
14.5 Congresos Seminarios x
14.6 Otros Cuáles? __

15. ¿En la empresa tienen estipulado compararse con la competencia a través del benchmarking?
15.1 Si __ Con qué frecuencia? _____
15.2 No x Por qué? No se maneja benchmarking.

16. ¿La empresa cuenta con comités para el análisis de la información?
16.1 Si __
16.2 No x

III. Percepción del entorno interno

17. Cuál de las siguientes acciones han tomado en el último año para el mejoramiento de la rentabilidad:
17.1 Hacer reingeniería __
17.2 Reducir personal __
17.3 Venta de activos improductivos __
17.4 Disminuir el inventario para mejorar el flujo de caja __
17.5 Incremento de la productividad __
17.6 Optimización de la capacidad instalada __
17.6 Otras acciones x Cuáles? Compra de vehículo disminuyendo gastos y aumentando rentabilidad.

18. De las siguientes alternativas, ¿cuál ha utilizado para incrementar los ingresos de su empresa?
18.1 Innovación de productos y/o servicios __
18.2 Crear o consolidar el departamento comercial __

18.3 Integración Vertical __
18.4 Diseñar Plan de desarrollo __
18.5 Ajustar canales de distribución adecuados __
18.6 Estrategias de publicidad __
18.7 Diferenciación de los competidores x
18.8 Disminuir dependencia de clientes
18.9 Otras __ Cuáles? ____

19. ¿Cuál de las siguientes estrategias administrativas y financieras ha utilizado para mejorar la situación financiera de la empresa?
19.1 Capacitar el personal para el desarrollo de sus funciones x
19.2 Mejorar el clima organizacional x
19.3 Fortalecer los recursos tecnológicos __
19.4 Está establecido el control de gestión __
19.5 Mejorar la rotación de cartera __
19.6 Medir el retorno de la inversión __
19.6 Otros __

20. Desde el punto de vista del factor financiero, ¿cuáles son las principales características de la empresa?

20.1 Acceso a capital financiero cuando lo requiere __
20.2 Habilidad para competir con precios x
20.3 Estabilidad de costos x
20.4 Elasticidad de la demanda con respecto a los precios __
20.5 Existencia y claridad de las políticas de cartera __

21. Desde el punto de vista de la competitividad, ¿cuáles son las principales fortalezas de la empresa?

21.1 Calidad y exclusividad de los productos comercializados x
21.2 Oferta de nuevos productos y servicios __
21.3 Utilización de métodos de pronósticos de mercadeo __
21.4 Programa post-atención __
21.5 Experiencia de la empresa x

¡MUCHAS GRACIAS!

Anexo B. Estados financieros de la empresa HFO S.A.S.

Siigo - COMERCIALIZADORA HFO S.A.S					DIC/31/2016
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA					
De : ENE 1/2016 A : DIC 31/2016					
NIT : 900794768 -9					
Procesado en :2018/08/23 10:42:06:86					
DESCRIPCION	SALDO AUXILIAR	SALDO SUBCUENTA	SALDO CUENTA	SALDO GRUPO	SALDO TOTAL
ACTIVO					
ACTIVO CORRIENTE					551.373.568
11 DISPONIBLE				106.137.083	
1105 CAJA			6.192.758		
110505 CAJA GENERAL		2.870.204			
11050501 CAJA GENERAL	2.870.204				
110510 CAJAS MENORES		3.322.554			
11051001 CAJA MENOR	3.322.554				
1110 BANCOS			99.944.324		
111005 MONEDA NACIONAL		99.944.324			
11100501 BANCO BANCOLOMBIA	99.944.324				
13 DEUDORES				358.688.122	
1310 CUENTAS CORRIENTES COMERCIALES			90.050.000		
131015 ACCIONISTAS O SOCIOS		90.050.000			
13101501 ACCIONISTAS O SOCIOS	90.050.000				
1330 ANTICIPOS Y AVANCES			91.601.799		
133005 A PROVEEDORES		61.601.799			
13300501 ANTICIPO A PROVEEDORES	61.601.799				
133095 OTROS		30.000.000			
13309501 OTROS ANTICIPOS	30.000.000				
1350 RETENCION SOBRE CONTRATOS			2.086.732		
135010 DE PRESTACION DE SERVICIOS		2.086.732			
13501001 ANTICIPO POR SERVICIOS	2.086.732				
1355 ANTICIPO DE IMPUESTOS Y CONTRIBUCIONES O			174.949.591		
135505 ANTICIPO DE IMPUESTOS DE RENTA Y COMPLEM		27.000			
13550501 ANTICIPO DE IMPUESTOS DE RENTA Y COMPLEMENTARIOS	27.000				
135515 RETENCION EN LA FUENTE		(1)			
13551503 RETENCION EN LA FUENTE 2.5%	(1)				
135517 IMPUESTO A LAS VENTAS RETENIDO		143.217.704			
13551701 IMPUESTO A LAS VENTAS RETENIDO	143.217.704				
135520 SOBRANTES EN LIQUIDACION PRIVADA DE IMPU		9.346.000			
13552001 SALDO A FAVOR IVA	5.064.000				
13552002 SALDO A FAVOR CREE	4.282.000				
135598 ANTICIPO DE AUTO RENTENCION CREE		22.358.887			

13559801 RTE CREE 0.4%	22.358.887				
14 INVENTARIOS				86.548.364	
1435 MERCANCIAS NO FABRICADAS POR LA EMPRESAS			86.548.364		
143505 INVENTARIOS		86.548.364			
14350501 INVENTARIO CHATARRA	86.548.364				
ACTIVO FIJO					3.849.994
15 PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO				3.849.994	
1512 MAQUINARIA Y EQUIPOS DE MONTAJE			5.500.000		
151230 FLOTA Y EQUIPOS DE TRANSPORTE		5.500.000			
15123001 FLOTA Y EQUIPO DE TRANSPORTE	5.500.000				
1520 MAQUINARIA Y EQUIPO			258.621		
152001 MAQUINARIA Y EQUIPO		258.621			
15200101 MAQUINARIA Y EQUIPO	258.621				
1524 EQUIPO DE OFICINA			637.586		
152405 MUEBLES Y ENSERES		637.586			
15240501 EQUIPO DE OFICINA	637.586				
1592 DEPRECIACION ACUMULADA			(2.546.213)		
159210 MAQUINARIA Y EQUIPO		(258.621)			
15921001 DEP MAQUINARIA Y EQUIPO	(258.621)				
159215 EQUIPO DE OFICINA		(637.586)			
15921501 EQUIPO DE OFICINA	(637.586)				
159235 FLOTA Y EQUIPO DE TRANSPORTE		(1.650.006)			
15923501 DEP FLOTA Y EQUIPO DE TRANSPORTE	(1.650.006)				
INTANGIBLES					3.570.350
16 INTANGIBLES				3.570.350	
1698 AMORTIZACION ACUMULADA			3.570.350		
169840 LICENCIAS		3.570.350			
16984001 LICENCIA SOFWARE CONTABLE SIIGO	3.570.350				
TOTAL ACTIVO					558.793.912
PASIVO					
PASIVO CORRIENTE					(173.059.637)
22 PROVEEDORES				(9.631.060)	
2205 NACIONALES			(9.631.060)		
220505 PROVEEDORES NACIONALES		(9.631.060)			
22050501 PROVEEDORES NACIONALES	(9.631.060)				
23 CUENTAS POR PAGAR				(14.949.300)	
2335 COSTOS Y GASTOS POR PAGAR			(6.823.855)		
233555 SEGUROS		(32.067)			
23355501 SEGUROS	(32.067)				
233595 OTROS		(6.791.788)			
23359501 OTROS COSTOS Y GASTOS POR PAGAR	(6.791.788)				
2365 RETENCIONES EN LA FUENTE			(6.285.725)		
236515 HONORARIOS		(190.500)			
23651501 HONORARIOS	(130.000)				
23651502 HONORARIOS 11%	(60.500)				

236525 SERVICIOS		(190.060)			
23652501 FLETE	(143.805)				
23652502 SERVICIO 4% RC	(25.255)				
23652503 SERVICIO 6%	(21.000)				
236540 COMPRAS		(4.268.672)			
23654001 RETENCION POR COMPRAS 2.5%	(4.267.948)				
23654002 COMPRAS COMBUSTIBLE 0.1%	(724)				
236575 AUTORRETENCION CREE		(1.636.494)			
23657501 RTE CREE 0.4%	(1.636.494)				
2367 IMPUESTO A LAS VENTAS RETENIDO			(39.600)		
236701 IMPUESTO A LAS VENTAS RETENIDO		(39.600)			
23670101 RETE IVA RS HONORARIOS	(31.200)				
23670102 RETE IVA POR SERVICIOS RS	(8.400)				
2368 IMPUESTO DE INDUSTRIA Y COMERCIO RETENID			(706.260)		
236805 RETENCION INDUSTRIA Y COMERCIO I C A		(706.260)			
23680501 RETENCION I C A TRANSPORTE	(121.649)				
23680502 TARIFA ICA 5*1000 COMPRAS	(579.111)				
23680503 ICA 5*1000 POR SERVICIOS	(5.500)				
2370 RETENCIONES Y APORTES DE NOMINA			(432.000)		
237005 APORTES A ENTIDADES PROMOTORAS DE SALUD		(165.600)			
23700501 APORTES EPS	(165.600)				
237006 APORTES A ADMINISTRADORAS DE RIESGOS PRO		(100.800)			
23700601 APORTES ARL	(100.800)				
237010 APORTES AL I C B F SENA Y CAJAS DE COM		(165.600)			
23701001 APORTES CAJA DE COMPENSACION	(165.600)				
2380 ACREEDORES VARIOS			(661.860)		
238030 FONDOS DE CESANTIAS Y/O PENSIONES		(661.860)			
23803001 APORTES AFP	(661.860)				
24 IMPUESTOS GRAVAMENES Y TASAS				(142.383.191)	
2408 IMPUESTO SOBRE LAS VENTAS POR PAGAR			(142.383.191)		
240805 GENERADO EN VENTAS DEL 16%		(143.217.704)			
24080501 IVA GENERADO EN VENTAS DEL 16%	(143.217.704)				
240830 DESCONTABLE REGIMEN SIMPLIFICADO		78.960			
24083001 RETE IVA DCTABLE RS HONORARIOS	62.400				
24083002 RETE IVA DESCOTABLE RS POR SERVICIOS	16.560				
240840 IVA DESCONTABLE EN GASTOS		755.553			
24084001 IVA DESCONTABLE EN GASTOS	755.553				
25 OBLIGACIONES LABORALES				(6.096.086)	
2510 CESANTIAS CONSOLIDADAS			(3.803.676)		
251010 LEY 50 DE 1990 Y NORMAS POSTERIORES		(3.803.676)			
25101002 CESANTIAS	(3.803.676)				
2515 INTERESES SOBRE CESANTIAS			(456.484)		
251510 INTERESES SOBRE CESANTIAS		(456.484)			
25151001 INTERESES SOBRE CESANTIAS	(456.484)				

2520 PRIMA DE SERVICIOS			(49.686)		
252010 PRIMA DE SERVICIOS		(49.686)			
25201001 PRIMA DE SERVICIOS	(49.686)				
2525 VACACIONES CONSOLIDADAS			(1.786.240)		
252510 VACACIONES CONSOLIDADAS		(1.786.240)			
25251001 VACACIONES	(1.786.240)				
TOTAL PASIVO					(173.059.637)
PATRIMONIO					
31 CAPITAL SOCIAL				(95.000.000)	
3105 CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO			(95.000.000)		
310505 CAPITAL AUTORIZADO		(500.000.000)			
31050501 CAPITAL AUTORIZADO	(500.000.000)				
310510 CAPITAL POR SUSCRIBIR (DB)		405.000.000			
31051001 CAPITAL POR SUSCRIBIR	405.000.000				
36 RESULTADOS DEL EJERCICIO				(290.734.276)	
3605 UTILIDAD DEL EJERCICIO			(290.734.276)		
360505 UTILIDAD DEL EJERCICIO		(290.734.276)			
36050501 UTILIDAD DEL EJERCICIO	(290.734.276)				
TOTAL PATRIMONIO					(385.734.276)
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO					(558.793.912)
_____		_____		_____	
Representante Legal		Contador Público		Revisor Fiscal	

Siigo - COMERCIALIZADORA HFO S.A.S					DIC/31/2017
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA					
De : ENE 1/2017 A : DIC 31/2017					
NIT : 900794768 -9					
Procesado en :2018/08/23 10:38:24:86					
DESCRIPCION	SALDO AUXILIAR	SALDO SUBCUENTA	SALDO CUENTA	SALDO GRUPO	SALDO TOTAL
ACTIVO					
ACTIVO CORRIENTE					559.929.386
11 DISPONIBLE				25.069.877	
1105 CAJA			8.638.921		
110505 CAJA GENERAL		2.870.204			
11050501 CAJA GENERAL	2.870.204				
110510 CAJAS MENORES		5.768.717			
11051001 CAJA MENOR	5.768.717				
1110 BANCOS			16.430.957		
111005 MONEDA NACIONAL		16.430.957			
11100501 BANCO BANCOLOMBIA	16.430.957				
13 DEUDORES				497.983.850	
1305 CLIENTES			85.577.452		
130505 NACIONALES		85.577.452			
13050501 CLIENTES NACIONALES	85.577.452				
1310 CUENTAS CORRIENTES COMERCIALES			90.050.000		
131015 ACCIONISTAS O SOCIOS		90.050.000			
13101501 ACCIONISTAS O SOCIOS	90.050.000				
1330 ANTICIPOS Y AVANCES			32.656.314		
133005 A PROVEEDORES		28.455.901			
13300501 ANTICIPO A PROVEEDORES	28.455.901				
133015 A TRABAJADORES		950.000			
13301501 A TRABAJADORES	950.000				
133095 OTROS		3.250.413			
13309501 OTROS ANTICIPOS	3.250.413				
1350 RETENCION SOBRE CONTRATOS			3.262.493		
135010 DE PRESTACION DE SERVICIOS		3.262.493			
13501001 ANTICIPO POR SERVICIOS	3.262.493				
1355 ANTICIPO DE IMPUESTOS Y CONTRIBUCIONES O			286.425.608		
135505 ANTICIPO DE IMPUESTOS DE RENTA Y COMPLEM		4.267.000			
13550501 ANTICIPO DE IMPUESTOS DE RENTA Y COMPLEMENTARIOS	4.267.000				
135515 RETENCION EN LA FUENTE		115.585.147			
13551501 RETENCION EN LA FUENTE	115.585.147				
13551503 RETENCION EN LA FUENTE 2.5%	(1)				
135517 IMPUESTO A LAS VENTAS RETENIDO		127.374.413			
13551701 IMPUESTO A LAS VENTAS RETENIDO	127.374.413				
135520 SOBRANTES EN LIQUIDACION PRIVADA DE		20.397.000			

IMPU					
13552001 SALDO A FAVOR IVA	9.991.000				
13552002 SALDO A FAVOR CREE	10.406.000				
135598 ANTICIPO DE AUTO RENTA		18.802.049			
13559802 AUT RENTA 0.4	18.802.049				
1399 PROVISIONES			11.983		
139960 CUENTAS POR COBRAR A TRABAJADORES		11.983			
14 INVENTARIOS				36.875.658	
1435 MERCANCIAS NO FABRICADAS POR LA EMPRESAS			36.875.658		
143505 INVENTARIOS		36.875.658			
14350501 INVENTARIO CHATARRA	36.875.658				
ACTIVO FIJO					62.549.990
15 PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO				62.549.990	
1512 MAQUINARIA Y EQUIPOS DE MONTAJE			5.500.000		
151230 FLOTA Y EQUIPOS DE TRANSPORTE		5.500.000			
15123001 FLOTA Y EQUIPO DE TRANSPORTE	5.500.000				
1516 CONSTRUCCIONES Y EDIFICACIONES			59.800.000		
151695 OTROS		59.800.000			
15169501 LOTE	59.800.000				
1520 MAQUINARIA Y EQUIPO			258.621		
152001 MAQUINARIA Y EQUIPO		258.621			
15200101 MAQUINARIA Y EQUIPO	258.621				
1524 EQUIPO DE OFICINA			936.578		
152405 MUEBLES Y ENSERES		936.578			
15240501 EQUIPO DE OFICINA	936.578				
1592 DEPRECIACION ACUMULADA			(3.945.209)		
159210 MAQUINARIA Y EQUIPO		(258.621)			
15921001 DEP MAQUINARIA Y EQUIPO	(258.621)				
159215 EQUIPO DE OFICINA		(936.578)			
15921501 EQUIPO DE OFICINA	(936.578)				
159235 FLOTA Y EQUIPO DE TRANSPORTE		(2.750.010)			
15923501 DEP FLOTA Y EQUIPO DE TRANSPORTE	(2.750.010)				
INTANGIBLES					0
16 INTANGIBLES				0	
1698 AMORTIZACION ACUMULADA			0		
169840 LICENCIAS		0			
16984001 LICENCIA SOFWARE CONTABLE SIIGO	3.570.350				
16984002 AMORTIZACION LICENCIA SIIGO	(3.570.350)				
TOTAL ACTIVO					622.479.376
PASIVO					
PASIVO CORRIENTE					(184.563.096)
22 PROVEEDORES				(19.644.611)	
2205 NACIONALES			(19.644.611)		
220505 PROVEEDORES NACIONALES		(19.644.611)			

22050501 PROVEEDORES NACIONALES	(19.644.611)				
23 CUENTAS POR PAGAR				(11.760.363)	
2335 COSTOS Y GASTOS POR PAGAR			(1.663.942)		
233555 SEGUROS		(39.636)			
23355501 SEGUROS	(39.636)				
233595 OTROS		(1.624.306)			
23359501 OTROS COSTOS Y GASTOS POR PAGAR	(1.624.306)				
2365 RETENCIONES EN LA FUENTE			(8.252.397)		
236515 HONORARIOS		(64.900)			
23651502 HONORARIOS 11%	(64.900)				
236525 SERVICIOS		(166.350)			
23652501 FLETE	(103.608)				
23652502 SERVICIO 4% RC	(27.942)				
23652503 SERVICIO 6%	(34.800)				
236540 COMPRAS		(6.891.660)			
23654001 RETENCION POR COMPRAS 2.5%	(6.891.095)				
23654002 COMPRAS COMBUSTIBLE 0.1%	(565)				
236575 AUTORRETENCION RENTA		(1.129.487)			
23657501 RTE CREE 0.4%	2				
23657502 AUT RTA 0.4%	(1.129.489)				
2367 IMPUESTO A LAS VENTAS RETENIDO			773		
236701 IMPUESTO A LAS VENTAS RETENIDO		773			
23670101 RETE IVA RS HONORARIOS	773				
2368 IMPUESTO DE INDUSTRIA Y COMERCIO RETENID			(674.492)		
236805 RETENCION INDUSTRIA Y COMERCIO I C A		(674.492)			
23680501 RETENCION I C A TRANSPORTE	0				
23680502 TARIFA ICA 5*1000 COMPRAS	(473.042)				
23680505 ICA 8 X 1000 SERVICIOS	(201.450)				
2370 RETENCIONES Y APORTES DE NOMINA			(461.926)		
237005 APORTES A ENTIDADES PROMOTORAS DE SALUD		(177.058)			
23700501 APORTES EPS	(177.058)				
237006 APORTES A ADMINISTRADORAS DE RIESGOS PRO		(107.820)			
23700601 APORTES ARL	(107.820)				
237010 APORTES AL I C B F SENA Y CAJAS DE COM		(177.048)			
23701001 APORTES CAJA DE COMPENSACION	(177.048)				
2380 ACREEDORES VARIOS			(708.380)		
238030 FONDOS DE CESANTIAS Y/O PENSIONES		(708.380)			
23803001 APORTES AFP	(708.380)				
24 IMPUESTOS GRAVAMENES Y TASAS				(148.471.205)	
2404 DE RENTA Y COMPLEMENTARIOS			(22.185.915)		
240405 VIGENCIA FISCAL CORRIENTE		(22.185.915)			
24040501 VIGENCIA FISCAL CORRIENTE	(22.185.915)				
2408 IMPUESTO SOBRE LAS VENTAS POR PAGAR			(126.285.290)		
240806 IVA GENERADO		(127.319.009)			
24080603 IVA GENERADO 19%	(127.319.009				

	)				
240840 IVA DESCONTABLE EN GASTOS		1.033.719			
24084001 IVA DESCONTABLE EN GASTOS	301.320				
24084002 IVA DESCONTABLE GASTOS 19%	732.399				
25 OBLIGACIONES LABORALES				(4.686.918)	
2510 CESANTIAS CONSOLIDADAS			(3.210.131)		
251010 LEY 50 DE 1990 Y NORMAS POSTERIORES		(3.210.131)			
25101002 CESANTIAS	(3.210.131)				
2515 INTERESES SOBRE CESANTIAS			(385.205)		
251510 INTERESES SOBRE CESANTIAS		(385.205)			
25151001 INTERESES SOBRE CESANTIAS	(385.205)				
2525 VACACIONES CONSOLIDADAS			(1.091.582)		
252510 VACACIONES CONSOLIDADAS		(1.091.582)			
25251001 VACACIONES	(1.091.582)				
TOTAL PASIVO					(184.563.096)
PATRIMONIO					
31 CAPITAL SOCIAL				(95.000.000)	
3105 CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO			(95.000.000)		
310505 CAPITAL AUTORIZADO		(500.000.000)			
31050501 CAPITAL AUTORIZADO	(500.000.000)				
310510 CAPITAL POR SUSCRIBIR (DB)		405.000.000			
31051001 CAPITAL POR SUSCRIBIR	405.000.000				
36 RESULTADOS DEL EJERCICIO				(342.916.279)	
3605 UTILIDAD DEL EJERCICIO			(342.916.279)		
360505 UTILIDAD DEL EJERCICIO		(342.916.279)			
36050501 UTILIDAD DEL EJERCICIO	(342.916.279)				
TOTAL PATRIMONIO					(437.916.279)
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO					(622.479.376)
_____		_____		_____	
Representante Legal		Contador Público		Revisor Fiscal	

Siigo - COMERCIALIZADORA HFO S.A.S					DIC/01/2016
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL					
De : ENE 1/2016 A : DIC 31/2016					
NIT 900794768 -9					
Procesado en :2018/08/23 10:32:23:41					
NOMBRE CUENTA	**SALDO SUBAUXILIAR**	**SALDO AUXILIAR**	**SALDO SUBCUENTA**	**SALDO CUENTA**	**SALDO GRUPO**
TOTAL INGRESOS					5.589.979.453,55
OPERACIONALES				5.559.721.850,00	
COMERCIO AL POR MAYOR Y AL POR MENOR			5.559.721.850,00		
VENTAS		5.559.721.850,00			
VENTAS INVENTARIO CHATARRA METALICA	5.559.721.850,00				
NO OPERACIONALES				30.257.603,55	
FINANCIEROS			29.710.236,00		
DESCUENTOS COMERCIALES		29.710.236,00			
DESCUENTO COMERCIAL CONDICIONADO	303.236,00				
DESCUENTO EN PAGO DE IMPUESTOS	29.407.000,00				
RECUPERACIONES			517.250,00		
REINTEGRO DE OTROS COSTOS Y GASTOS		517.250,00			
RECUPERACION DE OTROS COSTOS Y GASTOS	517.250,00				
DIVERSOS			30.117,55		
AJUSTE AL PESO		30.117,55			
AJUSTE AL PESO	30.117,55				
TOTAL GASTOS					291.661.748,85
OPERACIONES DE ADMINISTRACION				60.299.799,09	
GASTOS DE PERSONAL			2.684.709,00		
DOTACION Y SUMINISTRO A TRABAJADORES		1.521.538,00			
DOTACION Y SUMINISTRO A TRABAJDORES	1.521.538,00				
SEGUROS		1.163.171,00			
GASTO SEGURO DE VIDA COTEROS	1.163.171,00				

HONORARIOS			22.200.000,00		
REVISORIA FISCAL		6.600.000,00			
REVISORIA FISCAL	6.600.000,00				
OTROS		15.600.000,00			
HONORARIOS ASESORIA CONTABLE Y TRIBUTARIA	15.600.000,00				
IMPUESTOS			32.611.365,09		
INDUSTRIA Y COMERCIO		31.151.000,00			
IMPUESTO INDUSTRIA COMERCIO	25.959.000,00				
AVISOS Y TABLEROS	3.894.000,00				
SOBRETASA BOMBERIL	1.298.000,00				
DE VEHICULOS		130.600,00			
IMPUESTO DE VEHICULOS	130.600,00				
IVA DESCONTABLE		717.130,09			
IVA DESCONTABLE	717.130,09				
OTROS		612.635,00			
IVA DESCONTABLE EN COMPRA DE ACTIVOS	612.635,00				
GASTOS LEGALES			1.399.100,00		
REGISTRO MERCANTIL		1.084.700,00			
REGISTRO MERCANTIL	1.084.700,00				
TRAMITES Y LICENCIAS		314.400,00			
TRAMITES Y LICENCIAS	314.400,00				
DEPRECIACIONES			1.404.625,00		
MAQUINARIA Y EQUIPO		258.621,00			
DEP MAQUINARIA Y EQUIPO	258.621,00				
EQUIPO DE OFICINA		46.000,00			
EQUIPO DE OFICINA	46.000,00				
FLOTA Y EQUIPO DE TRANSPORTE		1.100.004,00			
DEP FLOTA Y EQUIPO DE TRANSPORTE	1.100.004,00				
GASTOS OPERACIONALES				198.341.293,00	
GASTOS DE PERSONAL			90.552.568,00		
SUELDOS		54.095.604,00			
SUELDO	54.095.604,00				
AUXILIO DE TRANSPORTE		6.102.040,00			
AUXILIO DE TRANSPORTE	6.102.040,00				
CESANTIAS		5.137.680,00			
CESANTIAS	5.137.680,00				
INTERESES SOBRE CESANTIAS		616.573,00			

INTERESES SOBRE CESANTIAS	616.573,00				
PRIMA DE SERVICIOS		5.137.680,00			
PRIMA DE SERVICIOS	5.137.680,00				
VACACIONES		2.560.147,00			
VACACIONES	2.560.147,00				
BONIFICACIONES		4.420.295,00			
BONIFICACIONES EMPLEADOS	4.420.295,00				
DOTACION Y SUMINISTRO A TRABAJADORES		1.823.122,00			
DOTACION Y SUMINISTRO A TRABAJADORES	1.823.122,00				
SEGUROS		383.600,00			
SEGURO OBLIGATORIO DE ACCIDENTES	383.600,00				
APORTES A ADMINISTRADORAS DE RIESGOS PRO		1.340.659,00			
APORTES ARL	1.340.659,00				
APORTES A FONDOS DE PENSION Y/O CESANTIA		6.649.056,00			
APORTES AFP	6.649.056,00				
APORTES CAJAS DE COMPENSACION FAMILIAR		2.286.112,00			
APORTES CAJA DE COMPENSACION FAMILIAR	2.286.112,00				
ARRENDAMIENTOS			9.400.000,00		
CONSTRUCCIONES Y EDIFICACIONES		7.200.000,00			
ARRENDAMIENTO DE BODEGA	7.200.000,00				
OTROS		2.200.000,00			
ARRENDAMIENTO PROGRAMA CONTABLE	2.200.000,00				
SERVICIOS			78.503.127,00		
ASEO Y VIGILANCIA		475.000,00			
ASEO Y VIGILANCIA	475.000,00				
ACUEDUCTO Y ALCANTARILLADO		696.871,00			
ACUEDUCTO Y ALCANTARILLADO	696.871,00				
ENERGIA ELECTRICA		650.580,00			
ENERGIA ELECTRICA	650.580,00				
TELEFONO		1.412.560,00			
TELEFONO	1.412.560,00				
CORREO PORTES Y TELEGRAMAS		57.100,00			
CORREO PORTES Y TELEGRAMAS	57.100,00				
GAS		10.918,00			
GAS	10.918,00				
OTROS		75.200.098,			

		00			
SERVICIOS DIVERSOS RS	5.651.120,00				
SERVICIO DE DESCARGUE	61.148.405,00				
SERVICIOS DIVEROS	8.400.573,00				
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES			3.791.267,00		
MAQUINARIA Y EQUIPO		18.017,00			
MTO MAQUINARIA Y EQUIPO	18.017,00				
FLOTA Y EQUIPO DE TRANSPORTE		3.773.250,00			
MANTENIMIENTO FLOTA Y EQUIPO DE TRANSPORTE	3.593.250,00				
MTO Y REPARACION EXCLUIDA	180.000,00				
ADECUACION E INSTALACION			105.431,00		
REPARACIONES LOCATIVAS		105.431,00			
REPARACIONES LOCATIVAS	105.431,00				
DIVERSOS			15.988.900,00		
ELEMENTOS DE ASEO Y CAFETERIA		288.774,00			
ELEMENTOS DE ASEO Y CAFETERIA	288.774,00				
UTILES PAPELERIA Y FOTOCOPIAS		535.985,00			
UTILES PAPELERIA Y FOTOCOPIAS	535.985,00				
COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES		8.043.293,00			
COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES EXCLUIDOS	7.885.894,00				
COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES GRAV	157.399,00				
CASINO Y RESTAURANTE		3.402.200,00			
CASINOS Y RESTAURANTES	3.402.200,00				
PARQUEADEROS		52.000,00			
PARQUEADEROS	52.000,00				
OTROS		3.666.648,00			
PEAJES	3.252.100,00				
OTROS GASTOS	414.548,00				
NO OPERACIONALLES				33.020.656,76	
FINANCIEROS			26.353.630,58		
GASTOS BANCARIOS		23.749.056,72			
GASTOS BANCARIOS	1.451.246,82				
GRAVAMEN	22.297.809,90				
COMISIONES		2.440.189,86			
COMISIONES BANCARIAS	2.440.189,86				
DESCUENTOS COMERCIALES CONDICIONADOS		164.384,00			

DESCUENTOS COMERCIALES CONDICIONADOS	164.384,00				
GASTOS EXTRAORDINARIOS			375.238,27		
IMPUESTOS ASUMIDOS		375.238,27			
IMPUESTO ASUMIDO RETEFUENTE	375.238,27				
GASTOS DIVERSOS			6.291.787,91		
OTROS		6.291.787,91			
AJUSTE AL PESO	35.609,91				
GASTOS NO DEDUCIBLES	6.256.178,00				
COSTO DE VENTAS O PRESTACION DE SER					4.979.089.750,48
COSTO DE VENTAS Y DE PRESTACION DE SERVI				4.979.089.750,48	
COMERCIO AL POR MAYOR Y AL POR MENOR			4.979.089.750,48		
COSTO DE VENTAS		4.979.089.750,48			
COSTO VENTAS INVENTARIO CHATARRA METALICA	4.979.089.750,48				
COSTO DE PRODUCCION					190.908.126,00
MANO DE OBRA DIRECTA				190.908.126,00	
MANO DE OBRA DIRECTA			190.908.126,00		
MANO DE OBRA DIRECTA		190.908.126,00			
TRANSPORTES FLETES Y ACARREOS	190.908.126,00				
UTILIDAD DEL EJERCICIO					128.319.828,22

Siigo - COMERCIALIZADORA HFO S.A.S					DIC/31/2017
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL					
De : ENE 1/2017 A : DIC 31/2017					
NIT 900794768 -9					
Procesado en :2018/08/23 10:33:24:08					
NOMBRE CUENTA	SALDO SUBAUXILIAR	SALDO AUXILIAR	SALDO SUBCUENTA	SALDO CUENTA	SALDO GRUPO
TOTAL INGRESOS					10.246.678.480,52
OPERACIONALES				10.183.121.150,00	
COMERCIO AL POR MAYOR Y AL POR MENOR			10.183.121.150,00		
VENTAS		10.183.121.150,00			
VENTAS INVENTARIO CHATARRA METALICA	10.183.121.150,00				
NO OPERACIONALES				63.557.330,52	
FINANCIEROS			61.853.236,00		
DESCUENTOS COMERCIALES		61.853.236,00			
DESCUENTO COMERCIAL CONDICIONADO	303.236,00				
DESCUENTO EN PAGO DE IMPUESTOS	61.550.000,00				
RECUPERACIONES			1.655.094,67		
REINTEGRO DE OTROS COSTOS Y GASTOS		1.655.094,67			
RECUPERACION DE OTROS COSTOS Y GASTOS	1.655.094,67				
DIVERSOS			48.999,85		
AJUSTE AL PESO		48.999,85			
AJUSTE AL PESO	48.999,85				
TOTAL GASTOS					628.625.137,25
OPERACIONES DE ADMINISTRACION				128.775.516,09	
GASTOS DE PERSONAL			3.623.958,00		
DOTACION Y SUMINISTRO A TRABAJADORES		1.779.815,00			
DOTACION Y SUMINISTRO A TRABAJDORES	1.779.815,00				
SEGUROS		1.844.143,00			
GASTO SEGURO DE VIDA COTEROS	1.844.143,00				

HONORARIOS			48.640.000,00		
REVISORIA FISCAL		13.680.000,00			
REVISORIA FISCAL	13.680.000,00				
OTROS		34.960.000,00			
HONORARIOS ASESORIA CONTABLE Y TRIBUTARIA	30.000.000,00				
CAPACITACIONES SEMINARIOS	160.000,00				
ASESORIA GESTION EN SALUD EN EL TRABAJO	4.800.000,00				
IMPUESTOS			66.682.041,09		
INDUSTRIA Y COMERCIO		64.692.000,00			
IMPUESTO INDUSTRIA COMERCIO	53.909.000,00				
AVISOS Y TABLEROS	8.087.000,00				
SOBRETASA BOMBERIL	2.696.000,00				
DE VEHICULOS		352.700,00			
IMPUESTO DE VEHICULOS	352.700,00				
IVA DESCONTABLE		1.024.666,09			
IVA DESCONTABLE	1.024.666,09				
OTROS		612.675,00			
IVA DESCONTABLE EN COMPRA DE ACTIVOS	612.635,00				
IMPUESTO AL CONSUMO	20,00				
IMPUESTO CONSUMO BOLSAS PLASTICAS	20,00				
GASTOS LEGALES			3.455.546,00		
NOTARIALES		400.000,00			
REGISTRO MERCANTIL		2.480.500,00			
REGISTRO MERCANTIL	2.480.500,00				
TRAMITES Y LICENCIAS		575.046,00			
TRAMITES Y LICENCIAS	575.046,00				
DEPRECIACIONES			6.373.971,00		
MAQUINARIA Y EQUIPO		258.621,00			
DEP MAQUINARIA Y EQUIPO	258.621,00				
EQUIPO DE OFICINA		344.992,00			
EQUIPO DE OFICINA	344.992,00				
FLOTA Y EQUIPO DE TRANSPORTE		2.200.008,00			
DEP FLOTA Y EQUIPO DE TRANSPORTE	2.200.008,00				
DEPRECIACION LICENCIA		3.570.350,00			
DEPRECIACION LICENCIA	3.570.350,00				
GASTOS OPERACIONALES				393.210.863,25	

GASTOS DE PERSONAL			175.244.116,00		
SUELDOS		104.007.932,00			
SUELDO	104.007.932,00				
AUXILIO DE TRANSPORTE		11.721.460,00			
AUXILIO DE TRANSPORTE	11.721.460,00				
CESANTIAS		10.012.260,00			
CESANTIAS	10.012.260,00				
INTERESES SOBRE CESANTIAS		1.201.506,00			
INTERESES SOBRE CESANTIAS	1.201.506,00				
PRIMA DE SERVICIOS		10.012.260,00			
PRIMA DE SERVICIOS	10.012.260,00				
VACACIONES		5.368.851,00			
VACACIONES	5.368.851,00				
BONIFICACIONES		8.024.707,00			
BONIFICACIONES EMPLEADOS	8.024.707,00				
DOTACION Y SUMINISTRO A TRABAJADORES		2.526.522,00			
DOTACION Y SUMINISTRO A TRABAJADORES	2.526.522,00				
SEGUROS		794.200,00			
SEGURO OBLIGATORIO DE ACCIDENTES	794.200,00				
INDEMNIZACIONES LABORALES		1.039.634,00			
INDEMNIZACIONES LABORALES	1.039.634,00				
APORTES A ADMINISTRADORAS DE RIESGOS PRO		2.616.837,00			
APORTES ARL	2.616.837,00				
APORTES A FONDOS DE PENSION Y/O CESANTIA		13.309.598,00			
APORTES AFP	13.309.598,00				
APORTES CAJAS DE COMPENSACION FAMILIAR		4.467.677,00			
APORTES CAJA DE COMPENSACION FAMILIAR	4.467.677,00				
OTROS		140.672,00			
OTROS GASTOS	140.672,00				
ARRENDAMIENTOS			16.600.000,00		
CONSTRUCCIONES Y EDIFICACIONES		14.400.000,00			
ARRENDAMIENTO DE BODEGA	14.400.000,00				
OTROS		2.200.000,00			

ARRENDAMIENTO PROGRAMA CONTABLE	2.200.000,00				
SEGUROS			13.212,00		
OTROS		13.212,00			
SERVICIOS			158.454.617,25		
ASEO Y VIGILANCIA		980.000,00			
ASEO Y VIGILANCIA	980.000,00				
ACUEDUCTO Y ALCANTARILLADO		1.552.000,00			
ACUEDUCTO Y ALCANTARILLADO	1.552.000,00				
ENERGIA ELECTRICA		916.950,00			
ENERGIA ELECTRICA	916.950,00				
TELEFONO		2.718.217,00			
TELEFONO	2.718.217,00				
CORREO PORTES Y TELEGRAMAS		65.700,00			
CORREO PORTES Y TELEGRAMAS	65.700,00				
TRANSPORTE FLETES Y ACARREOS		2.044.300,00			
TRANSPORTES FLETES Y ACARREOS	2.044.300,00				
GAS		44.344,00			
GAS	44.344,00				
OTROS		150.133.106,25			
SERVICIOS DIVERSOS RS	6.575.030,00				
SERVICIO DE DESCARGUE	125.510.784,25				
SERVICIOS DIVEROS	18.047.292,00				
GASTOS LEGALES			26.000,00		
TRAMITES Y LICENCIAS		26.000,00			
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES			8.001.151,00		
MAQUINARIA Y EQUIPO		233.972,00			
MTO MAQUINARIA Y EQUIPO	233.972,00				
EQUIPO DE COMPUTACION Y COMUNICACION		335.000,00			
MTO EQUIPO DE COMPUTACION Y COMUNICACION	335.000,00				
FLOTA Y EQUIPO DE TRANSPORTE		7.432.179,00			
MANTENIMIENTO FLOTA Y EQUIPO DE TRANSPORTE	7.102.679,00				
MTO Y REPARACION EXCLUIDA	329.500,00				
ADECUACION E INSTALACION			105.431,00		
REPARACIONES LOCATIVAS		105.431,00			
REPARACIONES LOCATIVAS	105.431,00				
DIVERSOS			34.766.336,00		
ELEMENTOS DE ASEO Y		325.127,00			

CAFETERIA					
ELEMENTOS DE ASEO Y CAFETERIA	325.127,00				
UTILES PAPELERIA Y FOTOCOPIAS		1.191.103,00			
UTILES PAPELERIA Y FOTOCOPIAS	1.191.103,00				
COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES		15.714.919,00			
COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES EXCLUIDOS	15.318.451,00				
COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES GRAV	396.468,00				
CASINO Y RESTAURANTE		6.946.650,00			
CASINOS Y RESTAURANTES	6.946.650,00				
PARQUEADEROS		52.000,00			
PARQUEADEROS	52.000,00				
OTROS		10.536.537,00			
PEAJES	6.022.500,00				
OTROS GASTOS	4.514.037,00				
NO OPERACIONALLES				56.943.842,91	
FINANCIEROS			49.246.350,80		
GASTOS BANCARIOS		43.557.771,25			
GASTOS BANCARIOS	3.312.546,82				
GRAVAMEN	40.245.224,43				
COMISIONES		5.482.195,55			
COMISIONES BANCARIAS	5.482.195,55				
INTERESES		42.000,00			
INTERESES DE MORA	42.000,00				
DESCUENTOS COMERCIALES CONDICIONADOS		164.384,00			
DESCUENTOS COMERCIALES CONDICIONADOS	164.384,00				
GASTOS EXTRAORDINARIOS			527.886,13		
IMPUESTOS ASUMIDOS		527.886,13			
IMPUESTO ASUMIDO RETEFUENTE	473.828,92				
IMPUESTO ASUMIDO RETEICA	54.057,21				
GASTOS DIVERSOS			7.169.605,98		
OTROS		7.169.605,98			
AJUSTE AL PESO	70.738,98				
GASTOS NO DEDUCIBLES	7.098.867,00				
IMPUESTO DE RENTA Y COMPLEMENTARIOS				49.694.915,00	

IMPUESTO DE RENTA Y COMPLEMENTARIOS			49.694.915,00		
IMPUESTO DE RENTA Y COMPLEMENTARIOS		49.694.915,00			
IMPUESTO DE RENTA Y COMPLEMENTARIOS	33.459.915,00				
IMPUESTO PARA LA EQUIDAD CREE	16.235.000,00				
COSTO DE VENTAS O PRESTACION DE SER					9.091.664.800,36
COSTO DE VENTAS Y DE PRESTACION DE SERVI				9.091.664.800,36	
COMERCIO AL POR MAYOR Y AL POR MENOR			9.091.664.800,36		
COSTO DE VENTAS		9.091.664.800,36			
COSTO VENTAS INVENTARIO CHATARRA METALICA	9.091.664.800,36				
COSTO DE PRODUCCION					345.886.711,00
MANO DE OBRA DIRECTA				345.886.711,00	
MANO DE OBRA DIRECTA			345.886.711,00		
MANO DE OBRA DIRECTA		345.886.711,00			
TRANSPORTES FLETES Y ACARREOS	345.886.711,00				
UTILIDAD DEL EJERCICIO					180.501.831,91

COMERCIALIZADORA HFO S.A.S
NIT. 900.794.768 - 9
NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS
PERIODO 2016

NOTA No. 1 Norma general de revelaciones

COMERCIALIZADORA HFO S.A.S. NIT. 900.794.768 - 9 con domicilio principal en la ciudad de Tuluá – Valle - Colombia en la Calle 42 No. 27 A 09 CA 2 BRR Balcones del Empedrado y planta física o el lugar del desarrollo de la actividad en la Carrera 28 No. 43 110 BRR Olímpico, inscrita en la Cámara de Comercio de Tuluá el día 27 de Noviembre de 2014 bajo el registro Mercantil No. 81259 con vigencia indefinida, cuyo actividad comercial es Comercio al por mayor de desperdicios, desechos y chatarra.
Así mismo, podrá realizar cualquier otra actividad económica lícita tanto en Colombia como en el extranjero.
La sociedad podrá llevar a cabo, en general, todas las operaciones, de cualquier naturaleza que ellas fueren, relacionadas con el objeto mencionado, así como cualquier actividad similar, conexa o complementaria o que permitan facilitar o desarrollar el comercio o la industria de la sociedad.
Fecha de corte Estados Financieros: DICIEMBRE 31 DE 2016

NOTA No. 2 Principales políticas y prácticas contables
Sistema Contable: La contabilidad y los Estados Financieros de la razón social EMCOMUNITEL S.A.S., se ciñen a las normas y prácticas de contabilidad generalmente aceptadas y normas legales expresas en Colombia, Decretos 2649 y 2650 de 1993 y sus modificatorios.

Unidad Monetaria De acuerdo con las disposiciones legales, la unidad monetaria utilizada para las cuentas de Balance y Estado de Resultados es el peso colombiano.

Inventarios Se contabilizan al costo de adquisición por el sistema del Inventario permanente y su método de valoración es el promedio ponderado.

Propiedades, planta y equipo Se registran por su costo de adquisición, su depreciación se realiza con base del método línea recta.
Los gastos por reparaciones y mantenimiento se cargan a los resultados del ejercicio en la medida en que se incurren.

Reconocimiento de Ingresos y Gastos Los ingresos, costos y gastos se contabilizan por el sistema de causación.

1. Disponible

Se tiene como política el mantener los recursos disponibles para el pago de las obligaciones con los proveedores y demás gastos operativos.

Al 31 de diciembre los valores disponibles se descomponen como sigue:

	2016	2015
Caja	6.192.758	-
Bancolombia	99.944.324	-
Total disponible	**106.137.082**	**-**

2. Deudores

Al 31 de diciembre la cuenta de deudores se descompone como sigue:

	2016	2015
Anticipo socios y accionistas	90.050.000	-
Cuentas por Cobrar Empleados	-	-
Anticipos al Personal	-	-
Anticipo prestacion servicios	2.086.732	
Otros anticipos	30.000.000	
Anticipo Proveedores	61.601.799	-
Ingresos por Cobrar	-	-
Anticipo de Impuesto de renta	27.000	-
Anticipo de Impuestos a las Ventas Retenido	143.217.704	-
Sobrante en liquidacion privada cree	9.346.000	-
Anticipo de CREE	22.358.887	-
Otros Ingresos Por Cobrar	-	-
Total deudores	**358.688.122**	**-**

3. Inventario

correspondiente al inventario de la mercancía disponible para la venta del establecimiento comercial.

Al 31 de diciembre los valores disponibles se descomponen como sigue:

	2016	2015
Mercancía no Fabricada por la Empresa	86.548.364	-
Total Inventario	**86.548.364**	**-**

4. Propiedad planta y equipo

Al 31 de diciembre esta cuenta que incluye los ajustes por inflación se descompone

como sigue:

como sigue:

Propiedad Planta y Equipo	2016	2015
Muebles y Equipo de Oficina	637.586	-
Equipos de Computación y Comunicación	-	-
Maquinaria y Equipo	-	-
Flota y Equipo de Transporte	5.500.000	-
Maquinaria y equipo	258.621	
Depreciación Equipo de Oficina	(637.586)	-
Depreciación Equipo de Computo	-	-
Depreciación Maquinaria y Equipo	-	-
	(258.621)	
Flota y Equipo de Transporte	(550.002)	-
Gran Total Propiedad Planta y Equipo	**4.949.998**	**-**

Depreciación acumulada.

La depreciación contable se aplica con criterios económicos pero utilizando el método
de línea recta.

5. Intangibles

Al 31 de diciembre los cargos diferidos se descomponen como sigue:

	2016	2015
Licencia Software Contable	3.570.350	-
	3.570.350	**-**

Al 31 de diciembre el saldo de esta cuenta se descompone como sigue:

Creditos con entidades financieras	2016	2015
Crédito Banco de Occidente	-	-
	-	**-**
Total Obligaciones Financieras a corto plazo	**-**	**-**

6. Cuentas Por Pagar

Al 31 de diciembre las cuentas por pagar se descompone como sigue:

	2016	2015
Honorarios	-	-
Arrendamientos	-	-
Servicios Públicos	-	-
Costos y gastos por pagar	6.823.855	-
Total Acreedores	**6.823.855**	**-**

7. Proveedores

Al 31 de diciembre la cuenta de Proveedores se descomponen como sigue:

	2016	2015
Proveedores Nacionales	9.631.060	-
Total Proveedores	**9.631.060**	**-**

8. Impuestos, gravámenes y tasas

Al 31 de diciembre el impuesto de renta, ventas, e impuesto diferido se descomponen como sigue:

	2016	2015
Retención en la Fuente	4.649.231	-
Auto Retención del CREE	1.636.494	
Impuesto a las Ventas Retenido	39.600	-
Impuesto de Industria y comercio	706.260	-
Impuesto a las Ventas por Pagar	142.383.191	
Total Impuestos, Gravámenes y Tasas	**149.414.776**	**-**
		-

9. Obligaciones laborales por pagar

Al 31 de diciembre el saldo de esta cuenta se descompone como sigue:

	2016	2015
Aportes a Bienestar Promotoras de Salud EPS	165.600	
Aportes a Bienestar Promotoras de Pensión	661.860	
Aportes a Administradoras de Riesgos Profesionales ARL	100.800	
Aportes al ICBF, SENA y Cajas de Compensación	165.600	
Embargos Judiciales	-	
Aportes ARL		
Cesantías	3.803.676	
Intereses Sobre Cesantías	456.484	
Prima	49.686	
Vacaciones	1.786.240	
Bonificación de desempeño	-	

Mera Liberalidad	-	-
Total Obligaciones Laborales	**7.189.946**	**-**

10. Otros Pasivos

Los Otros Pasivos quedaron establecidos a 31 de Diciembre así:

	2016	**2015**
valores Recibidos Nomina - Celular		
valores Recibidos Nómina - Autozuñiga		
valores Recibidos Nómina - Ace Seguros		
valores Recibidos Nómina - Creditos Nómina Banco de Occidente		
	4.494.592	**1.372.534**

10. Capital Social

Al 31 de diciembre las cuentas del Capital muestran los saldos siguientes:

	2016	**2015**
Capital Suscrito y Pagado	95.000.000	
Utilidad de Ejercicios Anteriores	162.414.447	
Utilidad del Ejercicio	129.419.833	
Total Patrimonio	**386.834.280**	**-**

11. Ingresos operacionales

Los ingresos operacionales se descomponen de la siguiente forma:

	2016	**2015**
Comercio al por mayor de desperdicios, desechos y chatarra	5.559.721.850	-
Otros Reintegros	-	-
Devolución en ventas	-	-
Subtotal Ingresos operacionales	**5.559.721.850**	**-**
Total Ingresos netos operacionales	**5.559.721.850**	**-**

12. Costo de ventas

El costo de ventas se descompone de la siguiente forma:

	2016	2015
Costo de Venta Inventario Chatarra	5.169.997.876	
Total Costos Directos	**5.169.997.876**	**-**
Total costo de venta	**5.169.997.876**	**-**

14. Gastos de personal de Administración

Los de personal se descomponen de la siguiente forma:

	2015	2015
Sueldo		
Viáticos		
Auxilio de Transporte		
Cesantias		
Intereses Cesantias		
Prima de Servicios		
Vacaciones		
Seguros		
Indemnizac¡ones Laborales		
Aportes salud		
Aportes pensión		
Aportes A.R.L.		
Aportes Cajas de Compensación Familiar		
Aportes I.C.B.F.		
	-	
SENA		
	-	
Total gastos de personal		

13. Gastos generales de Administración

Los Gastos generales se descomponen de la siguiente forma:

	2016	2015
Seguros	1.163.171	
Honorarios Asesoría Contable y revisoria fiscal	22.200.000	
Impuesto de Industria y Comercio	25.959.000	
sobretasa bomberil	1.298.000	
Avisos y tableros	3.894.000	
Impuesto vehiculos	130.600	
Iva descontable	1.329.765	
Vigilancia	0	
Registro Mercantil	1.084.700	

Trámites y Licencias	314.400	
Depreciación	304.621	
Total gastos de administración	**57.678.257**	**-**

16. Provisiones y Agotamiento

Las Provisiones y Agotamiento se descomponen de la siguiente forma:

	2016	**2015**
Cargos Diferidos - Seguros	-	-
Cargos Diferidos - Software Financiero y Operativo	-	-
Cargos Diferidos - Dotacion	-	-
Total depreciación	**-**	**-**

	-	-

14. Gastos de Ventas

	2016	**2015**
Sueldo	54.095.604	
Viáticos	0	
Auxilio de Transporte	6.102.040	
Cesantías	5.137.680	
Interés Sobre Cesantías	616.573	
Prima de Servicios	5.137.680	
Vacaciones	2.560.147	
Bonificación Empleados	4.420.295	
Dotación y Suministro a Trabajadores	3.344.660	
Seguro obligatorio de accidente	383.600	
Aportes ARL	1.340.659	
Aportes EPS	0	
Aportes AFP	6.649.056	
Aportes Caja de Compensación Familiar	2.286.112	
Gastos Médicos	0	
Otros Gastos	0	
Arrendamiento Bodega	7.200.000	
Arrendamiento Programa Contable	2.200.000	
Seguros	0	
Aseo y Vigilancia	475.000	
Acueducto y Alcantarillado	696.871	
Energía Eléctrica	650.580	
gas	10.918	
Teléfono	1.412.560	

Televisión	0	
Correo	57.100	
Transportes, Fletes y Acarreos	0	
Servicios Diversos	14.051.693	
Servicio Mano de Obra	61.148.405	
Mantenimiento maquinaria y equipo	18.017	
Mantenimiento Flota y Equipo de Transportes	3.773.250	
Reparaciones Locativas	105.431	
Elementos de Aseo y Cafetería	288.774	
Utiles Papelería y Fotocopias	535.985	
Combustibles y Lubricantes	8.043.293	
Casinos y Restaurantes	3.402.200	
Peajes	3.252.100	
Otros Gastos	466.548	
Total Gastos de Ventas	**199.862.831**	**-**

15. Gastos financieros

Los gastos financieros se descomponen de la siguiente forma:

	2016	**2015**
Gastos bancarios	1.451.247	-
Comisiones	2.440.190	-
Intereses	-	-
Gravamen a los Movimentos Financieros (4 x 1000)	22.297.810	-
Total gastos financieros	**26.189.247**	**-**

16. Ingresos no operacionales

Los ingresos no operacionales se descomponen de la siguiente forma:

	2016	**2015**
Descuentos Comerciales Condicionados	303236	3.261
descuentos en pago de impuestos	29407000	
Impuestos asumidos		49.748
Diversos	547368	-
Total Ingresos netos No operacionales	**30.257.604**	**53.008**

17. Egresos no operacionales

	2016	2015
Descuentos comerciales condicionados	164.384	-
Constitución de Garantías	164.384	-
Impuestos Asumidos	375238	-
diversos	6.291.788	-
Total Egresos no operacionales	**6.831.410**	**-**

HECTOR FABIO OSPINA (*) **Representante Legal**	**ADRIANA MARIA TENGONO CASAS (*)** **Contador Público** **T.P. 170467 - T**	**DIANA MARCELA BERNAL OCAMPO** **Revisor Fiscal** **T.P. 198217 - T**

COMERCIALIZADORA HFO S.A.S
NIT. 900.794.768 - 9
NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS
PERIODO 2017

NOTA No. 1 Norma general de revelaciones

COMERCIALIZADORA HFO S.A.S. NIT. 900.794.768 - 9 con domicilio principal en la ciudad de Tuluá – Valle - Colombia en la Calle 42 No. 27 A 09 CA 2 BRR Balcones del Empedrado y planta física o el lugar del desarrollo de la actividad en la Carrera 28 No. 43 110 BRR Olímpico, inscrita en la Cámara de Comercio de Tuluá el día 27 de Noviembre de 2014 bajo el registro Mercantil No. 81259 con vigencia indefinida, cuyo actividad comercial es Comercio al por mayor de desperdicios, desechos y chatarra.
Así mismo, podrá realizar cualquier otra actividad económica lícita tanto en Colombia como en el extranjero. La sociedad podrá llevar a cabo, en general, todas las operaciones, de cualquier naturaleza que ellas fueren, relacionadas con el objeto mencionado, así como cualquier actividad similar, conexa o complementaria o que permitan facilitar o desarrollar el comercio o la industria de la sociedad.
Fecha de corte Estados Financieros: DICIEMBRE 31 DE 2017

NOTA No. 2 Principales políticas y prácticas contables
Sistema Contable: La contabilidad y los Estados Financieros de la razón social EMCOMUNITEL S.A.S., se ciñen a las normas y prácticas de contabilidad generalmente aceptadas y normas legales expresas en Colombia, Decretos 2649 y 2650 de 1993 y sus modificatorios.

Unidad Monetaria De acuerdo con las disposiciones legales, la unidad monetaria utilizada para las cuentas de Balance y Estado de Resultados es el peso colombiano.

Inventarios Se contabilizan al costo de adquisición por el sistema del Inventario permanente y su método de valoración es el promedio ponderado.

Propiedades, planta y equipo Se registran por su costo de adquisición, su depreciación se realiza con base del método línea recta.
Los gastos por reparaciones y mantenimiento se cargan a los resultados del ejercicio en la medida en que se incurren.

Reconocimiento de Ingresos y Gastos Los ingresos, costos y gastos se contabilizan por el sistema de causación.

1. Efectivo y equivalentes del efectivo

Se tiene como política el mantener los recursos disponibles para el pago de las obligaciones con los proveedores y demás gastos operativos.

Al 31 de diciembre los valores disponibles se descomponen como sigue:

	2017
Caja	8.638.921
Bancolombia	16.430.957
Total disponible	**25.069.878**

2. Pagos anticipados

Al 31 de diciembre la cuenta de deudores se descompone como sigue:

	2017
Anticipo socios y accionistas	90.050.000
Clientes Nacionales	85.577.452
Cuentas por Cobrar Empleados	961.983
Anticipo prestacion servicios	6.512.986
Otros anticipos	
Anticipo Proveedores	28.455.901
Anticipo de Impuesto de renta	4.267.000
Retencion en la fuente	115.585.147
Anticipo de Impuestos a las Ventas Retenido	127.374.413
Autorretenciones a titulo renta	18.802.049
saldo a favor IVA	9.991.000
saldo a favor Cree	10.406.000
Total deudores	**497.983.931**

3. Inventario

correspondiente al inventario de la mercancía disponible para la venta del establecimiento comercial.

Al 31 de diciembre los valores disponibles se descomponen como sigue:

	2017
Mercancía no Fabricada por la Empresa	36.875.658
Total Inventario	**36.875.658**

4. Propiedad planta y equipo

Al 31 de diciembre esta cuenta que incluye los ajustes por inflación se descompone como sigue:
como sigue:

Propiedad Planta y Equipo	2017
Muebles y Equipo de Oficina	936.578
Flota y Equipo de Transporte	5.500.000
Maquinaria y equipo	258.621
Terrenos	59.800.000
Depreciación Equipo de Oficina	(936.578)
	(258.621)
Flota y Equipo de Transporte	(2.750.010)
Gran Total Propiedad Planta y Equipo	**62.549.990**

Depreciación acumulada.

La depreciación contable se aplica con criterios económicos pero utilizando el método
de línea recta.

5. Intangibles

Al 31 de diciembre los cargos diferidos se descomponen como sigue:

	2017
Licencia Software Contable	3.570.350
Amortizacion licencia siigo	(3.570.350)
	-

6. Cuentas Por Pagar

Al 31 de diciembre las cuentas por pagar se descompone como sigue:

	2017
Costos y gastos por pagar	1.663.942
Total Acreedores	**1.663.942**

7. Proveedores

Al 31 de diciembre la cuenta de Proveedores se descomponen como sigue:

	2017
Proveedores Nacionales	19.644.611
Total Proveedores	**19.644.611**

8. Impuestos, gravámenes y tasas

Al 31 de diciembre el impuesto de renta, ventas, e impuesto diferido se descomponen
como sigue:

	2017
Retención en la Fuente	7.122.910
Auto Retención Renta	1.129.489
Impuesto de Industria y comercio	674.492
Impuesto de renta y complementario	22.185.915
Impuesto a las Ventas por Pagar	126.285.290
Total Impuestos, Gravámenes y Tasas	**157.398.096**

9. Obligaciones laborales por pagar

Al 31 de diciembre el saldo de esta cuenta se descompone como sigue:

	2017
Aportes a Bienestar Promotoras de Salud EPS	177.058
Aportes a Bienestar Promotoras de Pensión	708.380
Aportes a Administradoras de Riesgos Profesionales ARL	107.820
Aportes al ICBF, SENA y Cajas de Compensación	177.048
Cesantías	3.210.131
Intereses Sobre Cesantías	385.205
Vacaciones	1.091.582
Total Obligaciones Laborales	**5.857.224**

10. Capital Social

Al 31 de diciembre las cuentas del Capital muestran los saldos siguientes:

	2017
Capital Suscrito y Pagado	95.000.000
Utilidad de Ejercicios Anteriores	210.507.595
Utilidad del Ejercicio	132.408.684
Total Patrimonio	**437.916.279**

11. Ingresos operacionales

Los ingresos operacionales se descomponen de la siguiente forma:

	2017
Comercio al por mayor de desperdicios, desechos y chatarra	4.623.399.300
Devolución en ventas	-
Subtotal Ingresos operacionales	**4.623.399.300**
Total Ingresos netos operacionales	**4.623.399.300**

12. Costo de ventas

El costo de ventas se descompone de la siguiente forma:

	2017
Costo de Venta Inventario Chatarra	4.112.575.050
Total Costos Directos	**4.112.575.050**
Total costo de venta	**4.112.575.050**

13. Gastos generales de Administración

Los Gastos generales se descomponen de la siguiente forma:

	2017
Seguros	423.812
Honorarios Asesoría Contable y revisoria fiscal	26.440.000
Impuesto de Industria y Comercio	27.950.000
sobretasa bomberil	1.398.000
Avisos y tableros	4.193.000
Impuesto vehiculos	222.100
Iva descontable	307.536
Impuesto al consumo bolsas plasticas	40
Registro Mercantil	1.395.800
Trámites y Licencias	260.646
Depreciación	4.969.346
Total gastos de administración	**67.560.280**

14. Gastos de Ventas

	2017
Sueldo	49.912.328
Viáticos	0
Auxilio de Transporte	5.619.420

Cesantías	4.874.580
Interés Sobre Cesantías	584.933
Prima de Servicios	4.874.580
Vacaciones	2.808.704
Bonificación Empleados	3.604.412
Dotación y Suministro a Trabajadores	961.677
Seguro obligatorio de accidente	410.600
Seguros de vida empleados	680.972
Indemnizaciones laborales	1.039.634
Aportes ARL	1.276.178
Aportes AFP	6.660.542
Aportes Caja de Compensación Familiar	2.181.565
Otros Gastos	140.672
Arrendamiento Bodega	7.200.000
Aseo y Vigilancia	505.000
Acueducto y Alcantarillado	855.129
Energía Eléctrica	266.370
gas	33.426
Teléfono	1.305.657
Correo	8.600
Transportes, Fletes y Acarreos	2.044.300
Servicios Diversos	74.933.008
Servicio Mano de Obra	154.978.585
Mantenimiento maquinaria y equipo	215.955
Mantenimiento equipo de computacion	335.000
Mantenimiento Flota y Equipo de Transportes	3.658.929
Elementos de Aseo y Cafetería	36.353
Utiles Papelería y Fotocopias	655.118
Combustibles y Lubricantes	7.671.626
Casinos y Restaurantes	3.544.450
Peajes	2.770.400
Otros Gastos	4.099.489
Total Gastos de Ventas	**350.748.192**

15. Gastos financieros

Los gastos financieros se descomponen de la siguiente forma:

	2017
Gastos bancarios	1.861.300
Comisiones	3.042.006
Gravamen a los Movimentos Financieros (4 x 1000)	17.947.415
Total gastos financieros	**22.850.721**

16 Gastos por impuestos

Impuesto de renta y complementarios	33.459.915

impuesto para la equidad cree	16.235.000
total gastos por impuestos	**49.694.915**

17. Ingresos no operacionales

Los ingresos no operacionales se descomponen de la siguiente forma:

	2017
Recuperacion de costos y gastos	1137845
descuentos en pago de impuestos	32143000
Impuestos asumidos	
Ajustes al peso	18882
Total Ingresos netos No operacionales	**33.299.727**

18. Egresos no operacionales

	2017
Descuentos comerciales condicionados	-
Impuestos Asumidos	152648
diversos	919.818
Total Egresos no operacionales	**1.072.466**

HECTOR FABIO OSPINA (*) **Representante Legal**	**ADRIANA MARIA TENGONO CASAS (*)** **Contador Público** **T.P. 170467 - T**	**DIANA MARCELA BERNAL OCAMPO** **Revisor Fiscal** **T.P. 198217 - T**