

TRABAJO DE GRADO
Opción Seminario-Diplomado.

Análisis del Comportamiento de Ingresos del Año 2018 al 2020 de la Empresa Fumimotor

SAS

Corporación Universitaria Remington.
Facultad de Ciencias Contables
Contaduría Pública

Natalia Yepes Vanegas¹
Natalia Bernal Muñoz²
Diego Fernando Urrea López³
Jhon Edisson Amórtegui Granada⁴

Trabajo de grado Seminario
2023

¹ Estudiante de decimo semestre de Contaduría Pública Uniremington sede Pereira E-mail natalia.yepes.0613@miremington.edu.co

² Estudiante de decimo semestre de Contaduría Pública Uniremington sede Pereira E-mail: natalia.bernal.2876@miremington.edu.co

³ Tutor Temático Seminario Toma Decisiones NIIF E-mail: diego.urrea@uniremington.edu.co

⁴ Tutor Metodológico Seminario Toma Decisiones en NIIF E-mail: john.amortegui@uniremington.edu.co

Dedicatoria

A mi familia, por su apoyo incondicional, por su paciencia y comprensión; durante este camino de mi educación.

Agradecimientos

Agradecemos a la Corporación Universitaria Uniremington sede Pereira y tutores por su dedicación y pasión por la enseñanza; que nos brindaron en este camino de profesionalización.

Tabla de Contenidos

Resumen.....	5
Palabras clave.....	6
Pregunta orientadora de la búsqueda	7
Metodología de búsqueda de la información	8
Sustentación teórica de la pregunta.....	9
Introducción	9
Conocimiento de la Empresa	10
Aplicación de la NIIF 15.....	10
Analisis de Ingresos Empresa Fumimotor SAS.....	12
Tabla 1. Ingresos empresa Fumimotor.....	12
Grafica 1. Análisis Comparativo Mensual.....	13
Grafica 2. Ventas Fumimotor SAS 2019 al 2022	15
Conclusiones.	17
Referencias.....	18

Resumen

La empresa Fumimotor SAS, es una de las pocas empresas en Colombia, que logró superar la terrible situación que se vivió a nivel mundial por la pandemia del virus COVID-19, se realiza un análisis comparativo del antes, durante y después de la pandemia, dando como resultado un crecimiento entre el 18% y el 26%, donde la empresa en su informe final, estimaba un crecimiento del 10%, logrando superar esta dura situación, ya que el gobierno Colombiano, brindo ayudas al sector agropecuaria, por ende la compañía fue una de las beneficiadas, ya que el sector agricultor, con dichas ayudas decidió invertir en herramientas, maquinaria y otros factores, aumentando el progreso en los cultivos del campo. En el informe, también se analiza la variación, que se tiene comparativamente mes a mes entre los años 2020 y 2021.

Uno de los factores que influyo en el crecimiento continuo de los ingresos, es la implementación de las ventas en línea; con lo cual se logró llegar de manera oportuna a los clientes, logrando suplir las necesidades que se generaron a raíz de la pandemia, esta estrategia logro tener nuevos clientes y un nuevo mercado dentro de la compañía, y esto ve reflejado en los informes de crecimiento año tras año.

Dentro los ingresos reflejados en los informes, balances y auxiliares de contabilidad, también la empresa aplico de manera efectiva la NIIF 18, realizando el proceso paso a paso de dicha implementación, argumentando y sustentándolo bajo los requerimientos de la norma. Al realizar dicha implementación, la empresa estableció contratos y circulares, donde se informa de manera explicativa, clara y concisa de cómo se va a implementar la

norma en la compañía y que parámetros se deben tener en cuenta al momento de realizar contratos, con clientes y proveedores.

Palabras clave

(Ingresos, COVID-19, NIIF 15, pandemia, análisis)

Pregunta orientadora de la búsqueda

Durante el periodo 2020 a nivel mundial se vio afectado la economía de la mayoría de los sectores empresariales debido al Pandemia, COVID-19; pero a su vez favoreciendo en sus ingresos a empresas agropecuarias. Las razones principales del incremento de los ingresos del sector agrícola fue principalmente la demanda de alimentos que aumentó considerablemente más que todo en los cereales, carnes, frutas, y verduras, siendo esta una prioridad de compras para el consumo de los hogares.

En comparación con algunas industrias, el sector agropecuario, mantuvo una cadena de suministro estable debido a que no tuvo interrupción para su desarrollo de sus actividades, por ser esenciales debían tener producción y abastecimiento continuo.

¿Cómo impacto positivamente la Pandemia COVID-19 a la empresa Fumimotor SAS?

Metodología de búsqueda de la información

La presente investigación es un análisis del comportamiento de los ingresos de una empresa del sector agropecuario en el margen de la pandemia, con el objetivo de hacer un comparativo del aumento de ventas antes, durante y después del COVID-19.

El desarrollo se llevará a cabo de la siguiente manera:

1. Identificar el factor que logro el incremento de los ingresos.
2. Búsqueda de la información financiera de la empresa donde se reflejen los ingresos.
3. Identificar la aplicación de la NIIF 15.
4. Comparación estadística de los ingresos obtenidos antes, durante y después de la pandemia.
5. Analizar críticamente la información recopilada, identificando los factores, tendencias y posibles patrones que lograron el incremento de ventas.

Sustentación teórica de la pregunta

Introducción

Durante la pandemia de COVID-19, las empresas a nivel global experimentaron un impacto significativo en el desarrollo de sus actividades, la incertidumbre económica y el temor al virus obligaron a las empresas a enfrentar desafíos financieros, especialmente a las pequeñas y mediana empresas con recursos limitados, la falta de ingresos, combinada con costos operativos continuos, las llevo a una mayor presión financiera y en algunos casos a la quiebra.

“El 16 de marzo de 2020 Colombia entró en alerta sanitaria debido a la pandemia por el COVID-19, lo que trajo consigo una serie de acontecimientos desfavorables, principalmente para la economía, como consecuencia de las medidas tomadas por el gobierno, tales como el confinamiento total y/o parcial, y la restricción de 7273.El impacto del limpa-19 en la revelación de la hipótesis de negocio en marcha en empresas...apertura para ciertos establecimientos comerciales y de operación para algunas industrias y servicios”. (Ferreira Garzón, 2023, págs. 72-73)

Este análisis estará enfocado en la empresa Fumimotor SAS, dedicada a la comercialización de maquinaria agrícola, comparando los ingresos antes, durante y después de la pandemia COVID-19, con el fin de identificar el comportamiento de las ventas en estos años.

Conocimiento de la Empresa

La compañía Fumimotor SAS, es una empresa pereirana constituida en el año 2012 desarrollando su actividad principal en la comercialización de maquinaria agrícola, y servicio técnico. La cual se ha caracterizado por su variedad y calidad en sus productos agrícolas respaldados con una excelente garantía y servicio de mantenimiento preventivo y correctivo a la variedad de marcas del mercado.

Sus clientes principales son la cooperativa de ganaderos de Risaralda. Codegar y el sector rural de todo el departamento.

Aplicación de la NIIF 15

El reconocimiento de los ingresos se realizó bajo la NIIF 15, Según CTCP:

Contrato de clientes :Una entidad revelará todos los importes siguientes para el periodo de presentación, a menos que dichos importes se presenten por separado en el estado del resultado integral de acuerdo con otras Normas: (a) ingresos de actividades ordinarias procedentes de contratos con clientes, que la entidad revelará por separado de sus otras fuentes de ingresos de actividades ordinarias; y (b) cualquier pérdida por deterioro de valor reconocida (de acuerdo con la NIIF 9) sobre cualquier cuenta por cobrar o activos del contrato que surgen de los contratos de una entidad con clientes, que revelará por separado de las pérdidas por deterioro de valor de otros contratos. (p.18)

En la aplicación de la NIIF 15, la empresa Fumimotor SAS, se implementó de la siguiente manera.

Paso 1: Se realiza el reconocimiento del contrato, el cual es necesario para comprender las obligaciones y derechos relacionados con el mismo. Este proceso implica analizar una combinación de condiciones de pago, justificaciones comerciales y contratos. Además, se debe considerar cambiar el contrato, distinguiendo entre contratos separados, bienes y servicios diferentes y no distintivos, asegurando una contabilidad precisa y el cumplimiento de las normas establecidas.

Paso 2: Definir correctamente las obligaciones de desempeño al inicio del contrato es fundamental para tener éxito en la relación cliente-proveedor o viceversa, donde se determina la separación de bienes y servicios, asegurando que estén adecuadamente agrupados de acuerdo con una contabilidad y regulaciones precisas.

Paso 3: Determinar el precio del contrato donde se considerando aspectos como la variabilidad, componentes financieros y las formas no monetarias de pago. Este proceso es esencial, asegurando la correcta medición del valor de la transacción en concordancia con los principios de la NIIF 15.

Paso 4: En el proceso de fijación de precios, se asignó un valor de transacción a cada obligación, utilizando métodos como precio de mercado, costo esperado más margen o el método residual, según corresponda. Esta práctica garantiza cumplir con los principios de la NIIF 15, y refleja con precisión el valor de cada obligación contractual.

Paso 5: La empresa reconoce los ingresos de las actividades ordinarias según el principio de transferencia de control, Este enfoque, respaldado por indicadores específicos, garantiza una presentación de informes precisa según los principios de la NIIF 15.

Análisis de Ingresos Empresa Fumimotor S.A.S.

A continuación, daremos a conocer los ingresos obtenidos de la empresa; donde identificaremos la variación de ingresos obtenidos tanto mensual como el incremento anual.

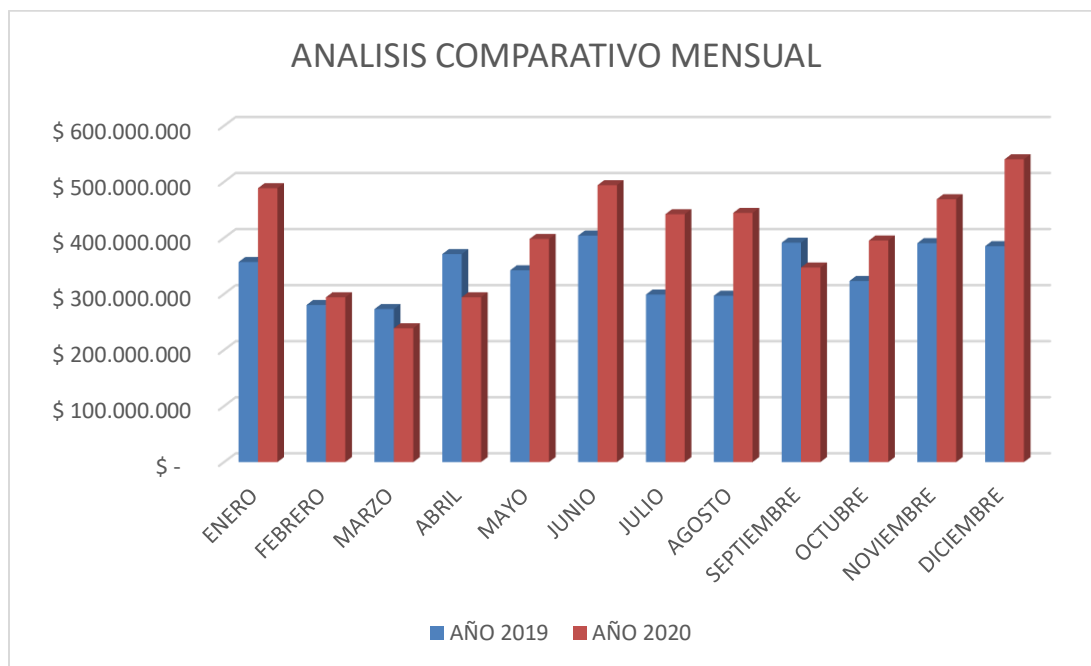
Tabla 1. Ingresos empresa Fumimotor

MES	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022
ENERO	\$ 356.926.744	\$ 488.641.520	\$ 610.849.361	\$ 447.408.735
FEBRERO	\$ 280.287.375	\$ 294.012.492	\$ 510.321.395	\$ 505.784.078
MARZO	\$ 272.970.764	\$ 238.783.531	\$ 437.152.998	\$ 748.717.429
ABRIL	\$ 371.068.720	\$ 294.113.335	\$ 354.766.681	\$ 494.064.745
MAYO	\$ 342.295.140	\$ 398.091.774	\$ 269.942.248	\$ 519.500.068
JUNIO	\$ 404.108.129	\$ 493.987.205	\$ 402.010.261	\$ 781.340.624
JULIO	\$ 299.034.850	\$ 442.285.158	\$ 418.803.987	\$ 440.770.954
AGOSTO	\$ 296.836.232	\$ 444.613.797	\$ 441.579.158	\$ 704.053.661
SEPTIEMBRE	\$ 391.462.559	\$ 347.217.601	\$ 531.484.881	\$ 562.875.071
OCTUBRE	\$ 323.226.131	\$ 395.385.256	\$ 665.761.828	\$ 472.452.859
NOVIEMBRE	\$ 390.611.029	\$ 468.999.896	\$ 565.570.965	\$ 634.990.096
DICIEMBRE	\$ 385.229.959	\$ 540.246.999	\$ 512.454.964	\$ 871.588.768
TOTALES	\$ 4.114.057.632	\$ 4.846.378.564	\$ 5.720.698.728	\$ 7.183.547.086
CRECIMIENTO %		18%	18%	26%

Fuente: Creación Propia

En la tabla 1, podemos observar una tendencia general en los ingresos obtenidos en la empresa Fumimotor SAS, a lo largo de los años se evidencia que en el año de la pandemia (2020) la empresa creció un 18% en sus ventas; superando el la meta esperada de crecer un 10% con respecto al año anterior; se puede visualizar que continuo con tendencia de crecimiento en el años 2021 obteniendo un crecimiento del 26%, lo que nos lleva a un análisis positivo donde de la compañía, consigue un posicionamiento en el mercado, superando el reto del COVID-19, el cual afecto a muchas empresas Colombianas.

Grafica 1. Análisis Comparativo Mensual



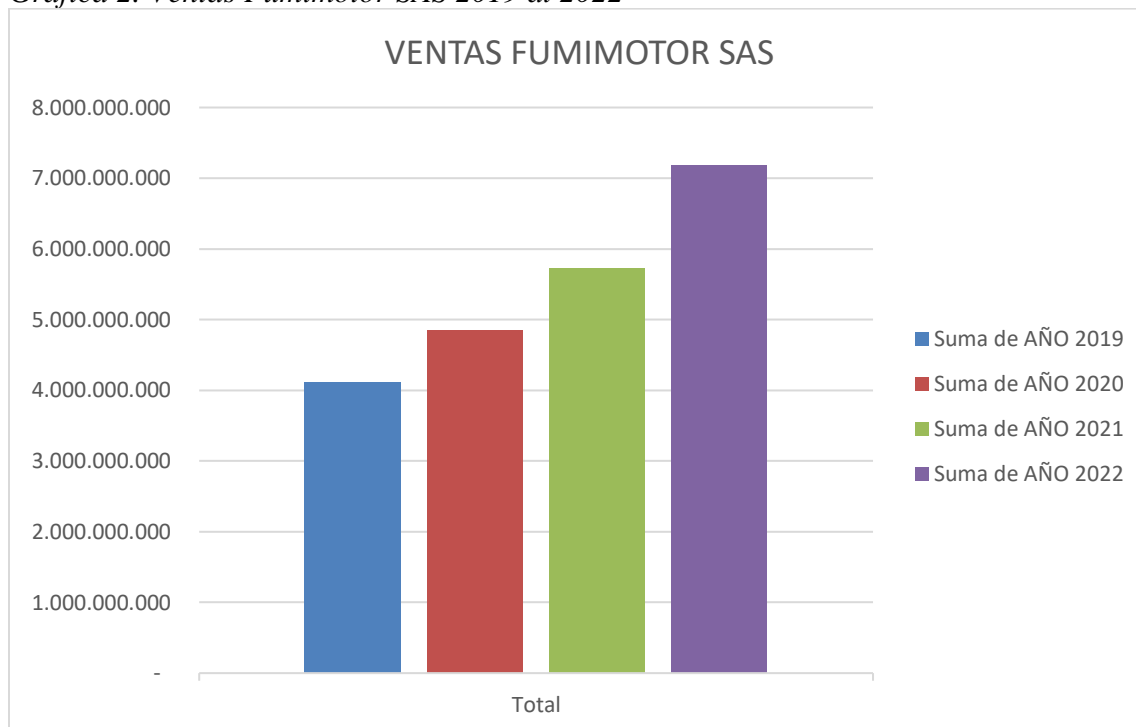
Fuente: Creación propia

En el gráfico 1. Analizamos el comportamiento de las ventas del año 2019 frente al año 2022 enfocándonos el año de la pandemia mostrando la relevancia que esta tuvo para incremento de los ingresos en dicho periodo, podemos ver que de mayo a diciembre donde es más productiva la cosecha en nuestra región de Risaralda las ventas aumentaron significativamente de un año a otro.

El incremento porcentual que la compañía obtuvo en el 2020 fue del 18% el cual fue muy significativo ya que la meta esperada era del 10% , sin tener en cuenta que este año el mundo pasaría por una pandemia, lo cual aumento el temor del cierre de la mayoría de las empresas y para sorpresas de la organización Fumimotor SAS, se pudo sostener y fortalecer su equipo de trabajo, sin ninguna baja de nómina, al contrario aumentando en su equipo en la innovación de las ventas por redes sociales lo cual ayudo en gran parte a obtener el resultado satisfactorio.

Otro factor que ayudo al crecimiento, fueron las ayudas del gobierno a los campesinos para la compra de maquinaria agrícola por medio de créditos sin intereses por medio del banco agrario. “Banca Agropecuaria: Conscientes de la importancia medular que tienen los productores agropecuarios en el abastecimiento de alimentos del país, el banco ofrece a los deudores de este segmento la opción de prorrogar sus créditos por afectaciones derivadas del Covid-19”. (Tiempo, 2020, p. 1)

Grafica 2. Ventas Fumimotor SAS 2019 al 2022



Fuente: Creación Propia

Dentro de los ingresos de la empresa Fumimotor SAS, El incremento significativo como se puede observar en la gráfica, es extraordinario y ha logrado un impacto significativo desde la parte comercial de la compañía; la transformación del aumento de los ingresos en gran parte se debe a la implementación comercial que se desarrolló con el tema de las ventas en línea y ha demostrado un crucial éxito y la supervivencia de la compañía en los momentos de crisis que se vivió a nivel mundial en el año 2020 como lo fue el COVID-19, “Colombia aumentó 44 % sus ventas en línea durante el primer trimestre de 2021”: Karen Abudinen, ministra TIC” (Abudinen, 2021). Desafiando al mercado a ser más competitivo, desarrollando mejoras y estrategias de venta. Está claro que la pandemia ha traído no sólo desafíos, sino también oportunidades para innovar y diversificar las estrategias comerciales. Las empresas que adoptaron la digitalización, mejoraron la

experiencia del cliente en línea y optimizaron sus operaciones logísticas han cosechado los frutos del crecimiento. Pasar a un enfoque más digital no fue solo una respuesta temporal a la crisis, sino que también creó la base para un cambio a largo plazo en la forma en que las empresas se comunican con sus clientes y hacen negocios.

Conclusiones.

1. El impacto de la pandemia en Fumimotor SAS se vio reflejado un crecimiento significativo de ingresos, destacando la resiliencia y adaptabilidad de la empresa, logrando un crecimiento del 18% en sus ingresos en 2020, superando la meta del 10%. Este resultado destaca la capacidad de la empresa para adaptarse y enfrentar desafíos financieros significativos.
2. La implementación de la NIIF 15 garantiza la aplicación para un reconocimiento preciso de los ingresos. Los pasos detallados, desde el reconocimiento del contrato hasta la asignación de valores y la transferencia de control, garantizaron la conformidad con los principios contables establecidos.
3. La experiencia de Fumimotor SAS demuestra que la innovación y la digitalización son fundamentales para la supervivencia y el crecimiento en tiempos de crisis.
4. La estrategia de diversificación, incluida la venta en línea, ha sido clave para el éxito en un entorno desafiante, la implementación exitosa de estrategias de venta en línea y la innovación en redes sociales fueron cruciales para el aumento significativo de ingresos, esto subraya la importancia de la digitalización en el contexto empresarial actual, incluso en momentos de crisis como la pandemia.
5. El respaldo del gobierno mediante créditos sin intereses para la compra de maquinaria agrícola contribuyó al crecimiento de la empresa. Esta colaboración demuestra cómo las políticas gubernamentales pueden actuar como catalizadores positivos para el desarrollo empresarial.

Lista de referencias

- Ferreira Garzón, S. (01 de 2023). Obtenido de <https://revistas.uexternado.edu.co/index.php/contad/article/view/8317/13503>
- Abudinen, K. (28 de 07 de 2021). *MINISTERIO DE LAS TIC*. Obtenido de <https://mintic.gov.co/portal/inicio/Sala-de-prensa/178698:Colombia-aumento-44-sus-ventas-en-linea-durante-el-primer-trimestre-de-2021-Karen-Abudinen-ministra-TIC>
- CTCP, C. T. (s.f.). Obtenido de <https://www.ctcp.gov.co/proyectos/contabilidad-e-informacion-financiera/documentos-organismos-internacionales/compilacion-marcos-tecnicos-de-informacion-financi/1534364197-9816>
- TIEMPO, E. (26 de 03 de 2020). págs. <https://www.eltiempo.com/economia/sector-financiero/estas-son-las-ayudas-para-los-agricultores-colombianos-por-el-covid-19-477300>. Obtenido de <https://www.eltiempo.com/economia/sector-financiero/estas-son-las-ayudas-para-los-agricultores-colombianos-por-el-covid-19-477300>
- Huamani Flores, A. L., & Robles Castro, G. E. (2022). Rentabilidad antes y durante la pandemia de la COVID-19: Análisis comparativo, en Memeseg SAC, Lima, periodos: del 2018 al 2021.
- Becerra, E. S. (2017). Análisis de los potenciales efectos en el reconocimiento de los activos de las pequeñas empresas de Cúcuta-Colombia por la implementación de la NIIF para Pymes. *Respuestas*, 22(2), 116-130.
- Zambrano, R. G. C., & Guerrero, A. R. (2022). Estrategias de gestión de control para la recuperación de cartera vencida en pymes manufactureras a raíz de la pandemia covid 19. *Polo del Conocimiento*, 7(11), 726-743.
- Hoyos-Estrada, S., & Sastoque-Gómez, J. D. (2020). Marketing Digital como oportunidad de digitalización de las PYMES en Colombia en tiempo del Covid-19. *Revista científica anfibios*, 3(1), 39-46.
- Cepal, N. U. (2020). América Latina y el Caribe ante la pandemia del COVID-19: efectos económicos y sociales.