

DIAGNÓSTICO DEL ÁREA FINANCIERA DEL SECTOR AGRÍCOLA DEL
DEPARTAMENTO DE BOYACÁ

CAROLINA MARTÍNEZ VARGAS
YENY KATERINE FLORIÁN TOVAR

UNIVERSIDAD PEDAGÓGICA Y TECNOLÓGICA DE COLOMBIA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TUNJA

2015

DIAGNÓSTICO DEL ÁREA FINANCIERA DEL SECTOR AGRÍCOLA DEL
DEPARTAMENTO DE BOYACÁ

CAROLINA MARTÍNEZ VARGAS
YENY KATERINE FLORIÁN TOVAR

Trabajo de grado en la modalidad de Investigación para optar al título de
Administrador de empresas

Director
JORGE ENRIQUE ROMERO MUÑOZ
Magíster en Administración

UNIVERSIDAD PEDAGÓGICA Y TECNOLÓGICA DE COLOMBIA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TUNJA

2015

Diagnóstico del área financiera del sector agrícola del departamento de Boyacá**Diagnosis of the financial area of the agricultural sector of the department of Boyacá****Resumen**

La investigación se desarrolla teniendo en cuenta a los agricultores del subsector agrícola del departamento de Boyacá, que se encuentran en la base de datos de la Secretaría de Agricultura y también para los quienes están inscritos en las Cámaras de Comercio de las ciudades de Tunja, Duitama y Sogamoso, que para el caso alcanzan las 65, y a quienes se les aplicó el formulario de 60 preguntas en temas de orden financiero y contable.

Se trata de un diagnóstico del sector agrícola del departamento de Boyacá, teniendo en cuenta variables de orden contable, presupuestos, costos, capital de trabajo, análisis de la gestión financiera, tributaria y conocimiento del entorno financiero. Un trabajo que permitió conocer la gran debilidad en que se encuentra el sector, toda vez que se muestran serias dificultades en materia contable por no tener un área organizada que cumpla tales funciones y les permita acudir a herramientas acordes en la presentación de la información financiera.

Adicionalmente se pudo establecer que los empresarios del sector agrícola manejan de forma empírica y casi que rudimentaria su información financiera, desconociendo en absoluto las normas y procedimientos definidos por el gobierno nacional, seccional y local y que las involucra posiblemente dentro de paquetes tributarios que le permita a la administración su funcionalidad y a las organizaciones agrícolas, su propia sostenibilidad y legalidad.

Sería entonces importante que los empresarios trataran de recibir una mejor información e instrucción sobre la forma de organizar el área financiera de la empresa, cumpliendo así con todos los requerimientos legales y de procedimiento, exigidos por los organismos de control y evaluación.

Palabras clave: Sector agrícola, entorno financiero, entorno contable, entorno tributario, costos y presupuestos.

Abstract

The research is given to farmers in the agricultural subsector of Boyacá, who are in the database of the Ministry of Agriculture and also for those who are enrolled in the Chambers of Commerce of the cities of Tunja, Duitama and Sogamoso, which in this case reached 65, and those who were administered the form of 60 questions on issues of accounting and financial order.

It is a diagnosis of the agricultural sector of the department of Boyacá, taking into account variables accounting policy, budgets, costs, working capital, financial analysis, tax management and knowledge of the financial environment. A job that allowed knowing the weakness in the sector is, since serious difficulties in accounting is not to have a organized area that meets such functions and tools enabling them attend chords in the presentation of financial information.

Additionally it could establish that entrepreneurs in the agricultural sector managed empirically and almost rudimentary financial information, not knowing at all the rules and procedures by the national, branch and local government defined and possibly involved in the tax packages that allow you to the administration functionality and agricultural organizations, their own sustainability and legality.

It would therefore important that employers try to get better information and instruction on how to organize the financial area of the company, thus fulfilling all legal and procedural requirements, required by the inspection bodies and evaluation.

Keywords: Agriculture, financial environment, environmental accounting, tax environment, costs and budgets

Introducción

El trabajo tiene como objetivo analizar, si en el sector agrícola del departamento de Boyacá los productores o asociaciones, llevan control financiero de su actividad. El Sector Agrícola se compone principalmente del cultivos transitorios tales como papa, arveja, cebolla bulbo, cebolla rama, haba, trigo, zanahoria, yuca, tomate, cebada y de cultivos permanentes tales como caña, cacao y naranja según el DANE (DANE, 2012). En Colombia este sector ha presentado un crecimiento del 2.1% según el Balance y perspectivas del sector agropecuario 2012 – 2013 de la Sociedad de Agricultores de Colombia.

El crecimiento en el departamento debe apoyarse en la preparación de los agricultores para los cambios que traen consigo los tratados de libre comercio internacionales, el fenómeno de la innovación y la competencia de los grandes productores, situaciones en las que se hace indispensable que los agricultores del departamento estén preparados para manejar sus finanzas de la forma más adecuada, de tal manera que se tomen decisiones razonables de acuerdo a la situación real de sus cultivos. La gestión en estos agricultores se debe basar en el análisis de su desempeño para así tomar decisiones más acertadas, que sean efectivas y que lleven al logro de los objetivos, a su permanencia en el mercado y al éxito de su actividad productiva.

De acuerdo a lo anteriormente expuesto, la gestión financiera dentro de las actividades gerenciales, es el motor que permite el normal desarrollo de las demás actividades vitales para el funcionamiento de cualquier empresa, ya que nada se realiza sin su intervención. En el área financiera se realizan diversas actividades y procesos, resultado de sus interrelaciones con el resto de la organización y el entorno en el que se desenvuelve, estas actividades configuran el manejo integral del área financiera de una empresa: información financiera, costos, presupuestos, capital de trabajo, tributación, gestión financiera y conocimiento del entorno financiero.

A pesar de que Boyacá es un departamento con una alta población dedicada a la actividad agrícola, no se tiene un informe o una base de datos en la que se pueda saber cuántos agricultores existen en el departamento, esto se debe a que la mayoría de ellos no se encuentran asociados lo que facilitaría tener esta información. La secretaría de fomento agropecuario del departamento posee datos de las asociaciones que se han registrado, pero esto no indica un dato real de la población dedicada a esta actividad. Se pretende con la

información suministrada generar el diagnóstico financiero y conocimiento del tema del sector.

Problema

Planteamiento del problema

El Sector Agrícola en Colombia se compone exclusivamente de agricultores que se dedican a la producción de vegetales, cereales, frutas, hortalizas, tubérculos y pastos, cuya función es cultivar la tierra. Este sector ha sido el de mayor crecimiento en el último año en el país con un 7,6 % y dio el tercer mayor aporte al crecimiento total (Portafolio, 2013). Este crecimiento ha sido impulsado por la aceleración en la producción de café, que se expandió en 32,4 por ciento a nivel nacional.

En el departamento de Boyacá la actividad Agrícola como reflejo de la situación nacional, no depende del crecimiento de otros subsectores. En Boyacá el uso de suelo es de 1.796.245 ha, de las cuales 107.095 ha, están dedicadas al uso agrícola, sin embargo, se observó una disminución en el área cosechada de los cultivos pero al mismo tiempo se notó un aumento en el rendimiento de los mismos, lo cual podría interpretarse como el resultado de mejores prácticas agrícolas; sin embargo factores como minifundio, conflicto por sobre uso, falta de titularidad de la propiedad, poca tecnificación e infraestructura, falta de pertinencia de la educación, falta de valor agregado y barreras de acceso a mercados frenan el desarrollo competitivo del sector agrícola en Boyacá (Beland, 2013).

El actual gobierno ha entregado 4 billones de pesos en subsidios directos y apoyos para el sector agropecuario. Dichos recursos beneficiaron a todos los subsectores del agro colombiano, el café, el maíz, y el cacao, entre otros muchos productos. Así mismo, por medio de las líneas de crédito y apoyo para la agricultura, administradas por Finagro, se desembolsaron 17 billones de pesos en el año 2012, lo que representó un crecimiento del 54 por ciento frente a los recursos entregados en el año 2010, esta financiación permitió que la producción de alimentos en Colombia creciera de 24 millones de toneladas a 25 millones de toneladas en un año, los subsidios están acompañados por el ICR (Incentivo de Capitalización Rural), con el que se han beneficiado 220 mil productores, por una suma de 780 mil millones de pesos (Presidencia de la República, 2013).

El gobierno nacional y departamental no ha hecho mucho énfasis en determinar realmente el manejo que los agricultores le dan a sus finanzas, si manejan algún conocimiento financiero que pueda generar mayor control en sus cultivos y su crecimiento al aplicar esta información.

Por este motivo la realización de un diagnóstico financiero del sector se hace necesario para establecer los puntos que se deben fortalecer.

1.2 Formulación del problema

¿Cómo se está desarrollando actualmente el manejo del área financiera del sector Agrícola del departamento de Boyacá?

Justificación

Ante el impulso y dinamismo que toma el sector Agrícola en el departamento y sobre todo la falta de información, se hace conveniente realizar un diagnóstico que determine los principales aspectos del manejo financiero de los agricultores y que sirva para conocer los problemas específicos que enfrentan los empresarios en las actividades propias del área financiera.

Conocer el manejo que se da en el sector a aspectos fundamentales como la información financiera, permitirá saber si los agricultores utilizan este instrumento que proporciona información organizada sobre sus actividades mercantiles diarias y les provee de soportes que fundamentan la toma de decisiones; analizando los presupuestos se identificará si planean financieramente sus actividades y si hay asignación anticipada de recursos para el desarrollo de estas; los costos por otro lado, permitirán conocer si hay aprovechamiento de los recursos materiales y humanos disponibles; analizar los aspectos tributarios ayudará a conocer el compromiso y cumplimiento que tienen los agricultores frente a las obligaciones tributarias; analizar la gestión financiera servirá para identificar si los agricultores observan permanentemente los diferentes campos financieros de la empresa con relación a las condiciones del entorno, o si los comparan con indicadores históricos propios con los presupuestos o con indicadores promedio del sector y el último tema a examinar, el entorno financiero permitirá conocer que tanto los agricultores analizan el ambiente financiero de que dispone la región, el acceso a capital de inversión y la disponibilidad de medios prácticos y efectivos para la realización de transacciones financieras.

Conocer la posición de los empresarios del sector frente al manejo de estos aspectos financieros facilita la identificación de las fortalezas y debilidades que presenta el sector en la gestión financiera y con esto saber con mayor certeza las áreas en las que se requiere un apoyo integral tanto del estado como de la academia para su mejoramiento.

La información producto de este diagnóstico servirá como punto de partida al sector gubernamental para plantear proyectos de fomento y apoyo al mejoramiento competitivo del sector agrícola. Las universidades podrán diseñar programas de capacitación continua y consultoría que satisfagan puntualmente las necesidades de mejoramiento en el área financiera de los agricultores de acuerdo a las condiciones particulares del sector. Y finalmente, los agricultores podrían tener un punto de referencia sobre el cual apoyar su toma de decisiones

interna, mejorando sus capacidades estratégicas desde el área financiera y contrastar su situación actual con la del conjunto de agricultores del sector.

Objetivos

Objetivo general

Desarrollar un diagnóstico en el área financiera del sector Agrícola del departamento de Boyacá, identificando en el las fortalezas y debilidades que caracterizan el manejo financiero de los agricultores estudiados.

Objetivos específicos

- Caracterizar el manejo del área financiera del sector Agrícola en los aspectos de información financiera, presupuestos, capital de trabajo, tributario, costos, análisis de la gestión financiera y conocimiento del entorno financiero, que muestren la realidad específica del sector.
- Identificar fortalezas y debilidades en el comportamiento del manejo financiero en los agricultores del sector, mostrando los puntos críticos de atención en las variables analizadas.

Marco referencial

Marco teórico

Se define a las finanzas como: “La disciplina que, mediante el auxilio de otras, tales como la contabilidad, el derecho y la economía, trata de optimizar el manejo de los recursos humanos y materiales de la empresa, de tal suerte que, sin comprometer su libre administración y desarrollo futuros, obtenga un beneficio máximo y equilibrado para los dueños o socios, los trabajadores y la sociedad” (Ortega, 2002, p. 7). Con esta definición se afirma que para llevar a cabo las finanzas de una empresa o institución pública, o aún las finanzas personales, es necesario contar con la capacitación específica para el área, ya que muchas veces se requiere conocer conceptos, operaciones y procedimientos del área económica. El objetivo principal de las finanzas es permitir que se mantenga ordenado el

equilibrio entre los capitales entrantes como las inversiones o ganancias y los salientes como los depósitos o gastos. La mayor parte de las instituciones, empresas y compañías cuentan con un área de finanzas con profesionales a cargo de tal actividad.

Para poder llevar un buen trabajo financiero en un ente económico se deben resaltar los siete aspectos que integran un departamento financiero: 1) contabilidad, 2) costos, 3) presupuestos, 4) capital de trabajo, 5) tributación, 6) gestión financiera y 7) el conocimiento del entorno financiero.

La contabilidad en la empresa. Según (Olivos, 2002, p. 146) La contabilidad financiera puede definirse como el proceso de identificar, medir, clasificar, registrar, acumular, resumir, analizar, presentar, evaluar y juzgar hechos económicos a través de soportes, documentos, planes y catálogos de cuentas, libros y estados financieros, con el propósito fundamental de darle a conocer al usuario la situación financiera de un ente y su capacidad de generar flujos de efectivo en un futuro.

En otras palabras, es la metodología mediante la cual la información financiera de un ente económico es registrada, clasificada, interpretada y comunicada, esto con el fin de que sea utilizada por los gerentes, inversionistas, autoridades gubernamentales y otras personas y empresas, como ayuda para la toma de decisiones en cuanto a asignación y utilización de recursos.

NIIF en el sector agrícola. Las IFRS por su sigla en inglés (International Financial Reporting Standards), conocidas en adelante como Normas Internacionales de Información Financiera- NIIF, han sido elaboradas por la Junta de Normas Internacionales de Contabilidad (International Accounting Standards Board -IASB), entidad creada en el año 2001 como organismo independiente del sector privado, sin fines de lucro y bajo la supervisión y financiación de la Fundación del Comité de Normas Internacionales de Contabilidad (IASCF) (Olivos, 2012, p. 11).

Las NIIF surgen como un proyecto innovador de transformación de la normativa Contable a nivel mundial, con un objetivo fundamental: el manejo de un mismo lenguaje en los negocios, por lo tanto muchos países ya se han acogido a la convergencia de estas normas, adoptándolas en un 100% o de manera particular están en el proceso de convergencia,

adopción o armonización de acuerdo con las necesidades y exigencias de cada país (Olivos, 2012, p. 11).

En Colombia, la regulación contable en estándares internacionales de información Financiera está a cargo del Congreso Nacional de la República. Mediante la expedición de la ley 1314 de 2009, se estableció la regulación de los principios y normas de contabilidad e información financiera y de aseguramiento de la información aceptados, señalando las autoridades competentes, el procedimiento para su ejecución y se determinaron las entidades responsables de vigilar su cumplimiento. Con esta ley básicamente se abrieron las puertas hacia el proceso de convergencia a estándares internacionales en el país (Olivos, 2012, p. 23).

A partir de la ley 1314 de julio de 2009, en Colombia se han expedido decretos regulativos como el Decreto 3048 del 23 de agosto de 2011, por medio del cual “Se crea la comisión intersectorial de normas de contabilidad, de información financiera y de aseguramiento de la información, para garantizar la coordinación y colaboración armónica institucional de las autoridades de supervisión y entidades públicas con competencia sobre ente públicos o privados, para velar porque las normas de contabilidad, de información financiera y de aseguramiento de la información de quienes participen en un mismo sector económico sean homogéneas, consistentes, y comparables” (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2011); con el Decreto 4946 del 30 de diciembre de 2011, el (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2011) dicta disposiciones en materia del ejercicio de aplicación voluntaria de las normas internacionales de contabilidad e información financiera durante el año 2012 como periodo de prueba. Este decreto fue modificado con el Decreto 0403 del 21 de febrero de 2012 con el fin de obtener mayor participación de los entes económicos en la etapa de prueba del proceso de aplicación de NIIF durante el 2012. En este decreto también se define que por entidad de interés público, se entiende aquellas entidades que previa autorización de la autoridad estatal competente captan, manejan o administran recursos del público (Olivos, 2012, p. 24-25).

IASB (International Accounting Standards Board - Junta de Normas Internacionales de Contabilidad) ha desarrollado y elaborado NIIF para PYMES, por sus siglas en inglés (IFRS for Small and Medium-sized Entities). Estándares que aplican a aquellas entidades privadas y entidades sin obligación pública de rendir cuentas. IASB aclara que la concepción de “Pyme” es propia de cada jurisdicción. Esta clasificación está basada en los ingresos ordinarios,

activos, número de empleados, entre otros factores, además determina que la decisión sobre qué entidades PYME requiere o se les permite utilizar normas IASB, también debe ser estrictamente de las autoridades legislativas y reguladoras de cada jurisdicción (Olivos, 2012, p. 27).

Las NIIF para PYMES tienen una organización y un esquema diferente a los estándares plenos. Estas vienen establecidas en 35 secciones, así:

Tabla 1
Estructura de las NIIF para PYMES.

Sección 1	Pequeñas y medianas entidades
Sección 2	Conceptos y principios generales
Sección 3	Presentación de estados financieros
Sección 4	Estado de situación financiera
Sección 5	Estado del resultado integral y estado de resultados
Sección 6	Estado de cambios en el patrimonio y estado de resultados y ganancias acumuladas
Sección 7	Estado de flujos de efectivo
Sección 8	Notas a los estados financieros
Sección 9	Estados financieros consolidados y separados
Sección 10	Políticas contables, estimaciones y errores
Sección 11	Instrumentos financieros básicos
Sección 12	Otros temas relacionados con los instrumentos financieros
Sección 13	Inventarios
Sección 14	Inversiones en asociadas
Sección 15	Inversiones en negocios conjuntos
Sección 16	Propiedades de inversión
Sección 17	Propiedades, planta y equipo
Sección 18	Activos intangibles distintos de la plusvalía
Sección 19	Combinaciones de negocio y plusvalía
Sección 20	Arrendamientos
Sección 21	Provisiones y contingencias apéndice – guía para el reconocimiento y la medición de provisiones
Sección 22	Pasivos y patrimonio apéndice – ejemplo de la contabilización de deuda convertible por parte del emisor
Sección 23	Ingresos de actividades ordinarias apéndice – ejemplos de reconocimiento de ingresos de actividades ordinarias según los principios de la sección 23
Sección 24	Subvenciones del gobierno
Sección 25	Costos por préstamos
Sección 26	Pagos basados en acciones
Sección 27	Deterioro del valor de los activos
Sección 28	Beneficios a los empleados

Sección 29	Impuesto a las ganancias
Sección 30	Conversión de la moneda extranjera
Sección 31	Hiperinflación
Sección 32	Hechos ocurridos después del periodo sobre el que se informa
Sección 33	Informaciones a revelar sobre partes relacionadas
Sección 34	Actividades especiales (<u>Agricultura</u> , actividades extractivas, acuerdos de servicio de concesión)
Sección 35	Transición a la NIIF para las pymes

Fuente: Tomada de IASCF -NIIF para Pymes, Julio 2009.

En la Sección 34, se refiere a tres tipos de actividades especializadas: (a) agricultura; (b) actividades extractivas; y (c) servicios de concesión. La entidad que usa el IFRS para PYMES y que está vinculada a la actividad agrícola tiene que determinar su política de contabilidad para cada clase de sus activos biológicos, tal y como sigue:

(a) La entidad tiene que usar el modelo del valor razonable (contenido en los Parágrafos 34.4 – 34.7) para los activos biológicos para los cuales el valor razonable sea fácilmente determinable sin costo o esfuerzo indebido.

(b) La entidad tiene que usar el modelo del costo (contenido en los parágrafos 34.8 – 34.10) para todos los otros activos biológicos.

La entidad tiene que reconocer el activo biológico o la producción Agrícola cuando, y sólo cuando:

(a) La entidad controla el activo como resultado de eventos pasados.

(b) Sea probable que los beneficios económicos futuros asociados con el activo fluirán para la entidad.

(c) El valor razonable o el costo del activo se puede medir confiablemente sin costo o esfuerzo indebido.

La Sección 34 señala revelaciones específicas tanto para el modelo del valor razonable como para el modelo del costo. Dentro de la terminología práctica que define IASB en todos los estándares para poder entender la esencia y objetivo de cada estándar, que en este caso hace referencia a la sección 34 de NIIF PYME y a la NIC 41 están: los activos, definidos como un recurso controlado por la entidad resultado de sucesos pasados, del que la entidad espera obtener, en el futuro, beneficios económicos, y como activo biológico se considera un animal vivo o una planta. También define como actividad agrícola, aquella gestión por parte de una entidad, de las transformaciones de carácter biológico de activos biológicos, sea para destinarlos a la venta, como productos agrícolas o como activos biológicos adicionales. Y

adicionalmente define como producto agrícola aquel producto cosechado procedente de los activos biológicos de la entidad (International Accounting Standards Board, 2009).

Presupuestos. De acuerdo con (Burbano, 2005) “La estimación programada, de manera sistemática, de las condiciones de operación y de los resultados a obtener por un organismo en un período determinado.” Un presupuesto es un plan integrador que se expresa en términos financieros con respecto a las operaciones y recursos que forma parte de una empresa para un periodo determinado, con el fin de lograr los objetivos fijados por la gerencia general.

La elaboración de presupuestos constituye un enlace fundamental entre la planificación y el control ya que al formar parte del proceso de planificación, se considera como una guía para la asignación de recursos con el fin de cumplir con las metas y objetivos institucionales. Para elaborar un presupuesto se debe tener en consideración datos estadísticos, ya que esta información ayuda a establecer los límites con respecto a los gastos y a los ingresos pronosticados. Un sistema de presupuesto es muy importante en una institución por cuanto establece métodos y procedimientos de administración presupuestaria, a fin de alcanzar las metas y objetivos planteados en la planificación, integrándose además la mejor utilización de los recursos humanos, materiales y financieros.

El presupuesto representa la evaluación y control expresada en términos cuantificables económicos y financieros de las diversas áreas o unidades de la empresa como parte de sus planes de acción a corto plazo generalmente un año todo esto enmarcado dentro del plan estratégico adaptado inicialmente por la empresa y determinado por la alta dirección.

Según los autores Jorge E. Burbano y Alberto Ortiz (1995, p. 11), el presupuesto también es considerado: “Conjunto coordinado de previsiones que permiten conocer con anticipación algunos resultados considerados básicos por el jefe de la empresa”. Planificar estratégicamente es fundamental en las personas que están a cargo de una empresa u organización, lo cual servirá de herramienta para estar conscientes de los posibles hechos que puedan suceder en el futuro”.

De acuerdo con Del Río (2000), los requisitos para un buen presupuesto son: “Conocimiento de la Empresa, Exposición del plan o política, Coordinación para la ejecución del plan o política, Fijación del periodo Presupuestal, Dirección Vigilancia, Apoyo Directivo”. Estos deben ir siempre ligados al tipo de empresa y a sus necesidades.

Según Jae Shim (1998), los presupuestos se clasifican en dos categorías generales: el presupuesto organizacional, el cual refleja los resultados de las decisiones de la operación y el presupuesto financiero, que refleja las decisiones financieras de la empresa.

La tabla 2 presenta un breve resumen de las definiciones dadas por distintos autores sobre la estructura presupuestal, para tener una conceptualización integral de cada uno de ellos.

Tabla 2
Marco conceptual de la estructura presupuestal.

PRESUPUESTO DE OPERACIONES	<i>Presupuesto de ventas</i>	Es el punto donde se inicia la preparación del presupuesto de operaciones, el volumen de ventas calculado, influye sobre casi todas las otras partidas que hacen parte del presupuesto anual. Este proporciona la cantidad de cada producto que se espera vender.(Shim, 1988)
	<i>Presupuesto de producción</i>	Son estimaciones que se hallan estrechamente relacionadas con el presupuesto de venta y los niveles de inventario deseado. En realidad el presupuesto de producción es el presupuesto de venta proyectado y ajustados por el cambio en el inventario, primero hay que determinar si la empresa puede producir las cantidades proyectadas por el presupuesto de venta, con la finalidad de evitar un costo exagerado en la mano de obra ocupada. (Baritto, 2009)
	<i>Presupuesto de inventario final</i>	El presupuesto de inventario final proporciona la información requerida para elaborar estados financieros presupuestados. Es útil para calcular el costo de mercancías vendidas en el estado de ingresos presupuestado.
	<i>Presupuesto de materiales directos</i>	Muestra cuanto material se necesitara y cuanto se debe comprar para satisfacer los requerimientos de producción. La compra dependerá tanto del uso que se espera hacer de los materiales como de los niveles de inventario.
	<i>Presupuesto de mano de obra directa</i>	Representa el segundo reglón del costo de producción, el cual muestra las estimaciones hechas con respecto al esfuerzo humano necesario para realizar la manufactura de los productos; en función de las personas, así como de sus sueldos, salarios y retribuciones. Este presupuesto debe cubrir las exigencias de tal esfuerzo humano, para producir las clases y cantidades de productos presupuestados.
	<i>Presupuesto gastos generales de la fábrica</i>	Contiene todos los costos, excepto las materias primas y mano de obra, en los que incurrirá una empresa o departamento de manufactura durante un año fiscal. Estos costos continuos son una parte válida de los gastos de fabricación en los que incurre y se calcularán como parte del presupuesto de manufactura.
	<i>Presupuesto de gastos de ventas y administración</i>	Enumera los gastos de funcionamiento implicados en la venta de productos y en la administración de la empresa. (Shim, 1988)
	TO FIN	<i>Presupuesto de efectivo</i>

financieras futuras de la empresa. También es un instrumento para la planeación y control del efectivo. Consta de cuatro secciones principales:	de clientes y otros recibos. <hr/> * La sección de desembolsos la cual muestra los pagos en efectivo en efectivo efectuados. <hr/> * La sección de sobrantes o déficit de efectivo, que muestra la diferencia entre la sección de recibos y la de desembolsos. <hr/> * La sección financiera que proporciona un recuento detallado de los préstamos y pagos que se esperan hacer durante el periodo presupuestado.
---	---

Fuente: Elaboración propia a partir de los autores citados.

Capital de trabajo. Es la inversión de dinero que realiza la empresa o negocio para llevar a efectos su gestión económica y financiera a corto plazo, entiéndase por corto plazo períodos de tiempo no mayores de un año. Está generalizado por la mayoría de los especialistas y literatura especializada el criterio de que Capital de Trabajo no es más que la diferencia entre Activo Circulante y Pasivo Circulante.

La administración del capital de trabajo, es importante por varias razones ya que los activos circulantes de una empresa típica industrial representan más de la mitad de sus activos totales. En el caso de una empresa distribuidora representan aún más. Para que una empresa opere con eficiencia es necesario supervisar y controlar con cuidado las cuentas por cobrar y los inventarios. Para una empresa de rápido crecimiento, esto es muy importante debido a la que la inversión en estos activos puede fácilmente quedar fuera de control. Niveles excesivos de activos circulantes pueden propiciar que la empresa obtenga un rendimiento por debajo del estándar sobre la inversión. Sin embargo las empresas con niveles bajos de activos circulantes pueden incurrir en déficit y dificultades para mantener operaciones estables. En el caso de las empresas más pequeñas, los pasivos circulantes son la principal fuente de financiamiento externo. Estas empresas simplemente no tienen acceso a los mercados de capital a más largo plazo, con la excepción de hipotecas sobre edificios. Las decisiones del capital de trabajo tienen sobre la naturaleza global de riesgo - rendimiento y el precio de las acciones de la empresa.

El capital de trabajo resulta útil para establecer el equilibrio patrimonial de cada organización empresarial. Se trata de una herramienta fundamental a la hora de realizar un análisis interno, ya que evidencia un vínculo muy estrecho con las operaciones diarias que se

concretan en ella.

Tributaria. Se le llama sistema tributario al conjunto de normas y organismos que rigen la cobranza de impuestos dentro de un país. Los impuestos son el principal ingreso de todo gobierno, y para garantizar que el flujo de capital se mantenga, se crean leyes las cuales dictaminan quiénes y cómo se deben de realizar los pagos de impuestos.

Los impuestos se han diversificado y dependiendo de la legislación podríamos estar hablando de varias docenas de impuestos por diferentes conceptos. Las cosas u acciones a las que se les gravan impuestos quedan definidas por el gobierno en base a optimizar el modo de obtener recursos. Las políticas fiscales dictaminan en qué manera se deben de cobrar los impuestos, de acuerdo a este existen tres tipos de impuestos:

Planos: Es un monto fijo el cual no varía sin importar el valor del bien gravado o del monto que percibe quien lo adquiere. Progresivos: Son impuestos los cuales son mayores para aquellos cuya renta (salario) es mayor. Regresivos: Son impuestos los cuales son mayores para aquellos cuya renta (salario) es menor. Son lo contrario a los progresivos; Los impuestos se suelen gravar como un % del valor de la mercancía o servicio. En caso de usarse impuestos progresivos se busca hacer que aquellos que más dinero perciben sean los que más contribuyen.

Según (DIAN, 2013) los estímulos tributarios y arancelarios que existen para fortalecer el sector agrario colombiano son los siguientes:

“Artículo 52. E.T. Incentivo a la capitalización rural (ICR). (Ley 788 de 2002, art. 20) El Incentivo a la Capitalización Rural (ICR) previsto en la Ley 101 de 1993, no constituye renta ni ganancia ocasional”.

“Artículo 57-1. E.T. ingresos no constitutivos de renta o ganancia ocasional. (Ley 1111 de 2006, art. 58). Son ingresos no constitutivos de renta o ganancia ocasional los subsidios y ayudas otorgadas por el Gobierno Nacional en el programa Agro Ingreso Seguro, AIS, y los provenientes del incentivo al almacenamiento y el incentivo a la capitalización rural previstos en la Ley 101 de 1993 y las normas que lo modifican o adicionan”.

“Ley 160 de 1994, art. 37, párrafo 1. La utilidad obtenida por la enajenación del inmueble no constituirá renta gravable ni ganancia ocasional para el propietario. Los intereses que devenguen los Bonos Agrarios gozarán de exención de impuestos de renta y

complementarios y dichos Bonos podrán ser utilizados para el pago de los mencionados impuestos”.

“Artículo 46-1. E.T. Indemnizaciones por destrucción o renovación de cultivos, y por control de plagas (Ley 223 de 1995, art. 70). No constituirán renta ni ganancia ocasional para el beneficiario, los ingresos recibidos por los contribuyentes por concepto de indemnizaciones o compensaciones recibidas por concepto de la erradicación o renovación de cultivos, o por concepto del control de plagas, cuando ésta forme parte de programas encaminados a racionalizar o proteger la producción agrícola nacional y dichos pagos se efectúen con recursos de origen público, sean éstos fiscales o parafiscales. Para gozar del beneficio anterior deberán cumplirse las condiciones que señale el reglamento”.

“Artículo 157. E.T. Dedución por inversiones en nuevas plantaciones, riegos, pozos y silos. (Ley 9/83, art. 33, L 75/86, art. 106). Las personas naturales o jurídicas que realicen directamente inversiones en nuevas plantaciones de reforestación, de coco, de palmas productoras de aceites, de caucho, de olivo, de cacao, de árboles frutales, de obras de riego y avenamiento, de pozos profundos y silos para tratamiento y beneficio primario de los productos agrícolas, tendrán derecho a deducir anualmente de su renta el valor de dichas inversiones que hayan realizado en el respectivo año gravable.

La deducción anterior se extenderá también a las personas naturales y jurídicas que efectúen inversiones en empresas especializadas reconocidas por el Ministerio de Agricultura en las mismas actividades. La deducción de que trata este artículo, no podrá exceder del diez por ciento (10%) de la renta líquida del contribuyente que realice la inversión.

Para efectos de la deducción aquí prevista, el contribuyente deberá conservar la prueba de la inversión y de la calidad de empresa especializada en la respectiva área, cuando fuere del caso. El Ministerio de Agricultura expedirá anualmente una resolución en la cual señale las empresas que califican para los fines del presente artículo.”

“Artículo 158-2. E.T. Dedución por inversiones en control y mejoramiento del medio ambiente. (Ley 788 de 2002, art. 78). Las personas jurídicas que realicen directamente inversiones en control y mejoramiento del medio ambiente, tendrán derecho a deducir anualmente de su renta el valor de dichas inversiones que hayan realizado en el respectivo año gravable, previa acreditación que efectúe la autoridad ambiental respectiva, en la cual deberán tenerse en cuenta los beneficios ambientales directos asociados a dichas inversiones.

El valor a deducir por este concepto en ningún caso podrá ser superior al veinte por ciento (20%) de la renta líquida del contribuyente, determinada antes de restar el valor de la inversión. No podrán deducirse el valor de las inversiones realizadas por mandato de una autoridad ambiental para mitigar el impacto ambiental producido por la obra o actividad objeto de una licencia ambiental”.

Costos. Para Schneider, costo es “el equivalente monetario de los bienes aplicados o consumidos en el proceso de producción”. El costo de oportunidad de cualquier factor empleado en el proceso productivo, se mide de acuerdo con el beneficio perdido por no emplear ese factor en su mejor aplicación alternativa. Para aquellos factores productivos contratados en el exterior, el costo de oportunidad viene dado por el valor actual de mercado que podrían tener los mismos. Para los recursos propiedad de la empresa que se consumen, el costo de oportunidad viene dado por el valor actual de mercado que podrían tener los mismos.

Según (Gómez, 1981, p. 4) el objetivo de los costos es obtener la información necesaria que permita controlar la producción, planear las actividades de una empresa y tomar decisiones en base a los costos.

Existen diferentes tipos de clasificación de los Costos algunos de ellos son:

- Costos Directos y Costos Indirectos: Los costos directos tienen una relación directa, precisa o claramente medible con el producto del que hacen parte.
- Costos Fijos y Costos Variables: Los fijos son aquellos que permanecen constantes durante un período determinado y para una escala pertinente de producción. Y los variables o directos, son aquellos que fluctúan en relación directa con el volumen de producción.
- Costos fijos obligados y costos fijos discrecionales: Los obligados son aquellos en que forzosamente debe incurrir una entidad como consecuencia de la posesión de una determinada capacidad instalada, entre estos depreciación, arrendamiento e impuesto predial y los discrecionales incurren cuando la gerencia tiene por propósito lograr otros objetivos.
- Costos controlables y no controlables: Los controlables son aquellos sobre los que el funcionario responsable, tiene el poder de decisión y los no controlables se encuentran por ejemplo en los costos fijos que se asignan en otros departamentos.

Análisis financiero. De acuerdo con (Gil, 2004, p. 10) “El análisis financiero forma parte de

un proceso de información cuya misión es la de aportar datos que permitan conocer la situación actual de la empresa y pronosticar su futuro”. Se lleva a cabo mediante el empleo de métodos, mismos que pueden ser horizontales y verticales. Los métodos horizontales permiten el análisis comparativo de los estados financieros. Los métodos verticales son efectivos para conocer las proporciones de los diferentes conceptos que conforman los estados financieros con relación al “todo”.

Las principales características del análisis financiero son las siguientes:

El análisis financiero se trata de un proceso de valoración crítica ya que todo proceso de análisis debe concluir con la formulación de una opinión sobre la situación actual y futura de la empresa analizada o de los derechos sobre ella. La base de estudio es la información financiera y se pueden distinguir tres áreas de estudio fundamentales: rentabilidad, solvencia y liquidez. El estudio de la rentabilidad tiene como finalidad determinar la capacidad e la empresa para generar resultados en el futuro. Con el análisis de la solvencia se pretende estimar la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones a largo plazo y la capacidad de pago a corto plazo se estaría midiendo a través de la liquidez.

El objetivo del análisis de los estados financieros es simplificar las cifras y sus relaciones y hacer factible las comparaciones para facilitar su interpretación. Por interpretación se entiende dar un significado a los estados financieros y determinar las causas de hechos y tendencias favorables o desfavorables relevadas por el análisis de dichos estados, con la finalidad de eliminar los efectos negativos para el negocio o promover aquellos que sean positivos. El análisis financiero será de capital importancia para quienes dirigen la empresa. A través del análisis podrán tomar decisiones que corrijan desequilibrios, así como analizar y anticipar tanto riesgos como oportunidades. En definitiva el correcto conocimiento de las variables económico-financieras de la empresa permitirá su gestión diaria además de la planificación de su desarrollo futuro.

Entorno financiero. Según (Fergus189, 2011), la situación financiera de las organizaciones y de cada una de las personas no se encuentra aislada de su ambiente sino que se ve afectada por la misma. Son tres los aspectos que definen el entorno financiero: La inflación, la devaluación y las tasas de interés. Cada uno de estos elementos está ligado a los otros y suelen definirse de igual manera para un mismo entorno geográfico, generalmente un país, aunque pudiera afectar

regiones completas con la misma moneda y políticas financieras unificadas.

El crecimiento o el decrecimiento económico de un país dependen en gran manera del entorno financiero. Cuando el entorno es favorable las empresas pueden invertir con menor riesgo, por lo que las inversiones suelen ser más, por otro lado, cuando no es el adecuado las inversiones presentan un nivel de riesgo mucho mayor por lo que las inversiones por parte de los empresarios suelen disminuir. De manera similar, en un entorno financiero inadecuado, las personas no poseen poder adquisitivo por lo que no son capaces de comprar muchos de los productos y/o servicios que las empresas ofrecen.

En la actualidad las dos entidades financieras de mayor impacto para el desempeño de los países de menos recursos son el Banco Mundial (BM) y el Fondo Monetario Internacional, las cuales se consideran instituciones complementarias: el BM preserva la estructura de producción y la inversión en el largo plazo y la segunda el equilibrio a corto plazo.

Diseño metodológico

A continuación se describen los diferentes elementos que componen el diseño metodológico que fue establecido para el desarrollo del proceso de investigación

Determinación del subsector agrícola

La actividad agrícola del departamento se concentra en los siguientes productos, en los cuales, ocupa los siguientes lugares en el total nacional:

- Cebada: 1° puesto, con el 71,92% de la producción nacional
- Caña Miel: 1° puesto, con el 77,81% de la producción nacional
- Papa: 2° puesto, con el 24,31% de la producción nacional
- Caña panelera: 3° puesto, con el 13,09% de la producción nacional.
- Trigo: 2° puesto, con el 33,9% de la producción nacional.

En cuanto a la producción de frutas Boyacá es el único productor de pera, dátil y papayuelas. Tiene el 93,5 % de participación de la producción nacional total de feijoa, el 88,1% de manzana, el 81,9% de chirimoya, el 74,7 % de brevo, el 76,8 de ciruela, el 59,9 % de durazno y el 55.5% de uchucas, lo que hace que Boyacá sea un departamento con un gran potencial agrícola para ser competitivo a nivel nacional e internacional.

Delimitación de la investigación

La presente investigación se circunscribe para los agricultores del subsector agrícola del departamento de Boyacá, que se encuentren en la base de datos de la secretaria de agricultura de Boyacá y también para los que están inscritos en las cámara de comercio Tunja, Duitama y Sogamoso.

Tipo de Investigación

El tipo de investigación es *descriptiva*, por cuanto a través de los datos suministrados por los agricultores de su realidad empírica, se describen las características de cada subsector en cada una de las categorías de análisis definidas para dar un concepto integral del desempeño del área financiera.

Las categorías de análisis que se estudiaron y que se describen en los resultados son: a) contabilidad, b) costos, c) presupuestos, d) capital de trabajo, e) tributación, f) gestión financiera y g) el conocimiento del entorno financiero.

Estas categorías integralmente dan cuenta del direccionamiento administrativo que una empresa desempeña en el área financiera, y por tanto las preguntas relacionadas en el instrumento de recolección de información, diseñado corresponden a las variables específicas que dan cuenta de cada una de las 7 categorías mencionadas.

El método de investigación integra la inducción y la deducción por cuanto el planteamiento de las categorías de análisis se construyó de manera *inductiva* al partir de los conceptos generales que definen el manejo de un área financiera para analizar de manera particular el comportamiento de dichas variables en empresas de unos subsectores económicos de manera particular.

Mientras que el proceso de recolección de información, generó unos hallazgos empíricos que partieron de la realidad particular de las empresas analizadas en cada subsector, para describir de manera general las características del manejo financiero del conjunto de empresas de un subsector económico. De este modo se integran los procesos de inducción y deducción en la etapa de planteamiento y desarrollo de la investigación respectivamente.

Fuentes e instrumentos de recolección de información

Las fuentes principales del trabajo de campo para la recolección de información, fueron las asociaciones de agricultores inscritos en la base de datos de la Secretaría de Fomento

Agropecuario de la Gobernación de Boyacá.

Como se observa en el anexo A, el instrumento de recolección de información es un cuestionario que consta de 60 preguntas cerradas, de respuesta Si o No para el empresario (anexo A).

Adicionalmente se ubicó una tabla de valoración de 1 a 4 sobre las repuestas del agricultor, para que pudiera establecer en una escala cuantitativa en qué nivel de desempeño se encuentra la empresa de acuerdo a cada pregunta planteada así:

4 = Desempeño Sobresaliente 3= Desempeño Bueno

2= Desempeño Aceptable 1= Desempeño Deficiente

De esta manera, se pudo establecer cuantitativamente la medición del desempeño de cada una de las asociaciones de agricultores en las diferentes categorías de análisis del área financiera, y con la consolidación de los desempeños individuales se calculó el promedio del desempeño de cada subsector. A partir de esta edición se prosiguió con la identificación de fortalezas y debilidades en cada una de los ítems analizados para diagnosticar el manejo del área financiera de cada sector.

Población o universo

Utilizando el paquete estadístico STATS, con una población de 128 asociaciones agrícolas registradas en la secretaria de fomento agrícola de Boyacá, Un margen de error del 5% y un nivel de confiabilidad del 95%, el tamaño de la muestra es de 64.14 para mayor confiabilidad el investigador aplicara 65 encuestas.

A continuación relacionamos las empresas seleccionadas para la implementación de la encuesta:

N°	Razón social	N°	Razón social
1	Copaboy	34	La Floresta
2	Muzcacao	35	Asociación de Fruticultores del Común
3	Astroagro	36	Planta Agrosostenible Sas
4	SAT Procozap	37	Asociación de Productores Agropecuarios de la Vereda Escobal
5	Productores de Oriente	38	Coopital
6	Fundación Red Colombia Agropecuaria	39	Asocasan
7	Asociación de Productores Agropecuarios de Pachavita	40	Soprolaty SAT
8	Asociación de Productores de Macanal	41	Asofrutigan SAT

9	Agronit	42	Asofrucom
10	Sabala SAT	43	Coinsamaca
11	Proquiboy	44	Coagripesca
12	Asofrusan	45	Coopac
13	Asoagrocol	46	Organización Cooperativa Agropecuaria Viracachá
14	Asoprocien	47	El Trébol
15	Productora Pitahaya y Piedras Verdes	48	Coinmotavita
16	Aspoagro	49	Asoagroteguaneque
17	Asofrub	50	Cooperativa Integral Agropecuaria San Rafael
18	Cooprobrea	51	Asociación de Productores Agro de Sora
19	Asopatboy	52	Proyca
20	Asopaneleras Domingueños	53	Agroem. Los Andes
21	Empicol	54	Asociación Integral Agropecuaria
22	Asociación de Usuarios de Pequeña Escala San Antonio	55	ALM Ltda
23	Asociación Parcela	56	Agrofrutales Galaad Ltda.
24	Cooperativa Integral de Productores Agropecuarios El Ermitaño de Arcabuco	57	Sociedad Agroindustrial Biotecnológica de Samacá SAT
25	Hoja Verde	58	Asofrupal
26	Agrosolidaria La Floresta	59	Coperativa Valle de Tenza
27	Cooperativa Multiactiva de Productores	60	Asociatuta
28	Productores Agropecuarios de Chivor	61	Espiga de Oro
29	Frutal Colombiana	62	Coprober
30	Buena Frucol	63	Procoaven
31	Copasan	64	Ocobal Fruit
32	Cooperativa Agropecuaria de Cómbita	65	Proleng
33	Hierbaaroma		

Tabla 3
Empresas que constituyen la muestra objeto de estudio

Fuente: Elaboración propia.

El contexto financiero que rodea en la actualidad al sector agrícola del departamento de Boyacá en temas de información financiera, presupuestos, capital de trabajo, tributario, costos, análisis de la gestión financiera y conocimiento del entorno financiero, exigió de alguna manera la elaboración de un diagnóstico pormenorizado que determinara su actual situación, permitiendo contar con una base específica para el conocimiento de cada una de estas variables, así como la toma oportuna de decisiones por parte de quienes administran el sector a nivel departamental.

Su importancia radica de la necesidad de profundizar aun más en aquellas características propias de las organizaciones de esta naturaleza, que se han establecido en el departamento de Boyacá, determinando su actividad, clasificación dentro del sector, nivel de ingresos, componente financiero, su entorno tributario, entre otros que son de interés específico en materia administrativa y contable. Se trata de 65 empresas, con diferentes actividades y objetivos y que sirven de base para la construcción del diagnóstico.

RESULTADOS

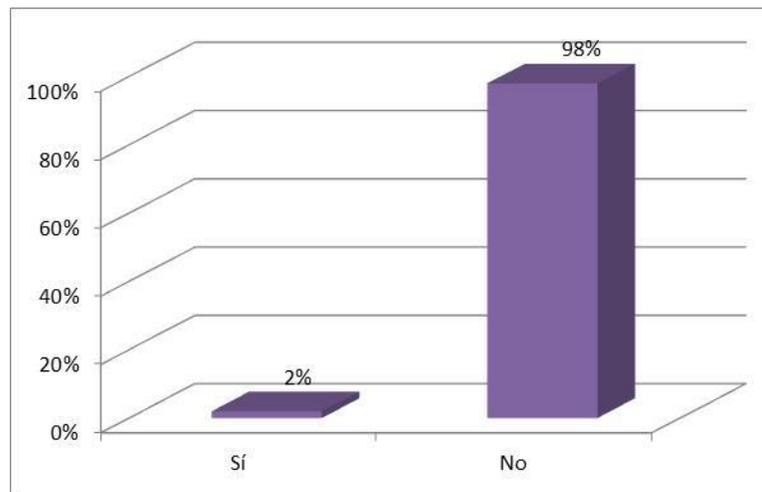


Figura 1. Clasificación de las empresas según la propiedad familiar.

Fuente: Elaboración propia.

Uno de los primeros ítems de análisis, lo constituye la clasificación de las empresas según la propiedad familiar, encontrando que el 98% de ellas no tienen vínculos familiares sino particulares debido a que a través de esta modalidad se cuenta con un mejor respaldo económico, además que se asume con mayor responsabilidad las funciones y tareas definidas dentro de la línea jerárquica, evitando con esto la pérdida de tiempo y se fortalecen los procesos para la toma de decisiones de forma objetiva. Mientras que el 2% de estas organizaciones, sí son de carácter familiar, y han permanecido en el entorno gracias a la claridad en el establecimiento de responsabilidades y funciones.

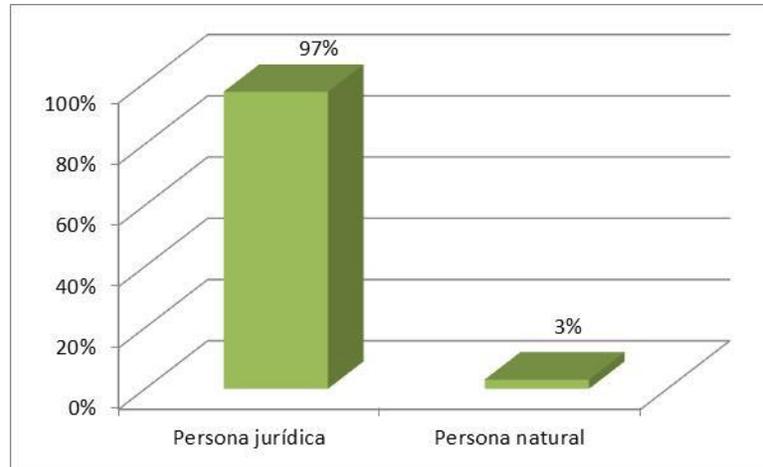


Figura 2. Clasificación de las empresas según la personería jurídica.

Fuente: Elaboración propia.

Mientras que la figura 2 del presente documento, hace referencia a la clasificación de las empresas según la personería jurídica, demostrando que el 97% de ellas cuentan con dicha característica, gracias a que se concientizaron sobre su importancia y necesidad como parte del proceso de búsqueda de nuevas oportunidades y de cumplimiento a los requerimientos normativos y jurídicos definidos por el gobierno nacional. En tanto que el 3% de ellas, están registradas como personas naturales, ejerciendo su actividad de forma habitual y profesional pero a título personal.

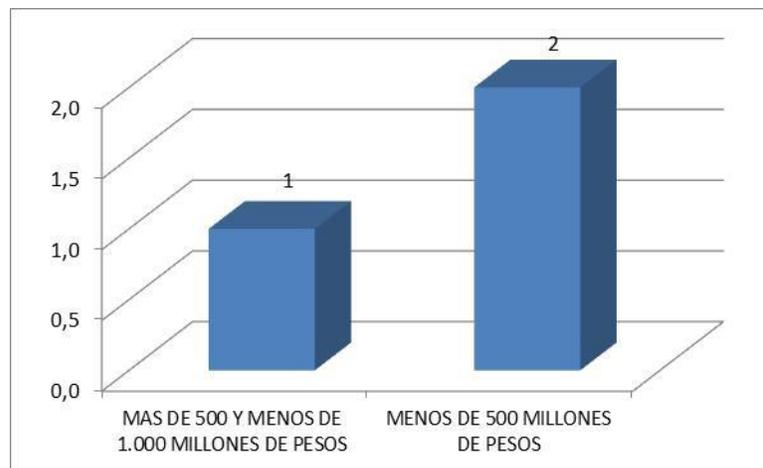


Figura 3. Promedio de productos ofrecidos en el sector por nivel de ingresos.

Fuente: Elaboración propia.

A su vez, se toma como punto de análisis, el promedio de productos ofrecidos en el sector por nivel de ingresos, estableciendo que en empresas con más de 500 y menos de 1000

millones de pesos, tan sólo se ofrece 1 producto, debido a que no han manejado estrategias de diversificación y expansión de la empresa, unidos a la falta de conocimiento e investigación sobre la generación de nuevos productos, de una parte, pero pueden darse casos donde muchas de ellas, prefieren una mayor especialización y retener un mercado como parte del éxito y posicionamiento de la misma. En tanto que aquellas organizaciones con menos de 500 millones de pesos, sí han tenido la oportunidad de tener en promedio dos productos que son ofrecidos en el entorno, logrados por la misma capacidad productiva y comercial, además de la experiencia y conocimiento de quienes la gestionan. Se trata de productos agrícolas, incluidos los frutales, así como la transformación que muchos de ellos han tenido en la formación de nuevas líneas con gran éxito y rendimiento para las organizaciones que hacen parte del sector.

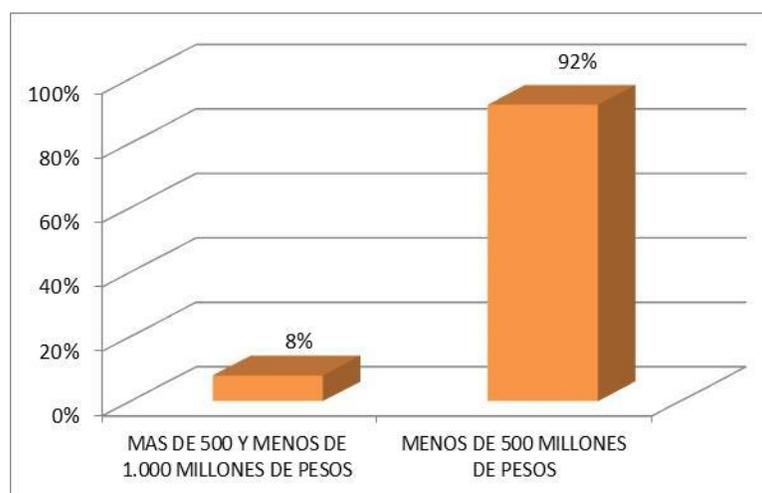


Figura 4. Empresas por nivel de ingresos operacionales.

Fuente: Elaboración propia.

La figura 4 deja entrever las empresas por nivel de ingresos operacionales, encontrando que el 92% de ellas presentaron como ingresos, valores inferiores a los 500 millones de pesos, pues de cierto modo su capacidad es muy baja o simplemente las fluctuaciones del mercado impidieron mejores rendimientos. En tanto que el 8% de estas organizaciones, tuvieron ingresos operacionales en valores que oscilan entre los 500 y 1000 millones de pesos, una labor que comparten con quienes día a día trabajan de la mano con la empresa, buscando el cumplimiento en los estándares de producción y comercialización, así como en los objetivos propuestos en el corto, mediano y largo plazo.



Figura 5. Diagnóstico del área financiera del sector agrícola de Boyacá.

Fuente: Elaboración propia.

Frente al análisis del área financiera del sector agrícola del departamento de Boyacá, se pudo establecer que existen dos áreas que lideran fundamentalmente este aspecto: una de orden financiero que representa el 1,5% y la tributaria con un 1,5% respectivamente. Existiendo valores de gran similitud que alcanzan el 1,2% en variables tales como costos y gestión financiera; seguidos por el 1,3% que le da prioridad al capital de trabajo, el 1,1% al entorno financiero y 1,0% al presupuesto.

Tributaria. Con un porcentaje del 1,5%, dicha área lidera este ranking en la medida que muchas de las empresas que hacen parte del sector, se han mostrado preocupadas no sólo por acatar de forma responsable los requerimientos legales y normativos, sino que además se han acogido al paquete de obligaciones tributarias de acuerdo a su propio rendimiento e ingresos, buscando así darle mayor credibilidad y solidez a las organizaciones en el mercado, apoyando las políticas locales, seccionales y nacionales dentro de un marco que les permite una mayor sostenibilidad y atención de los grupos focales sociales asentados en el territorio nacional de acuerdo a sus propias necesidades y carencias, sin descuidar desde luego la administración propia del sistema tributario.

No se debe olvidar que en este sentido, los esfuerzos tanto de Cámaras de Comercio como de la DIAN en general, han hecho un trabajo altamente reconocido, al concientizar a muchos empresarios para que hagan parte de quienes sustentan la legalidad y la contribución como un mecanismo de desarrollo y sostenibilidad, pues en el sector como tal, pocas de estas empresas

buscan aceptar este paquete de impuestos, sustentado en lo limitado de su presupuesto y nivel de ingreso. Un aspecto más que le da confianza a la economía local y regional, favoreciendo ampliamente su crecimiento y estabilidad.

Contabilidad. Con un 1,5%, también representa un factor importante dentro del diagnóstico general del sector agrícola del departamento de Boyacá, toda vez que cada vez más centran su labor no solo en la generación de bienes y servicios que les represente una utilidad, sino que han empezado a hacer uso de la contabilidad como un mecanismo administrativo que les permite evidenciar su rendimiento y solvencia de una parte, o las propias afectaciones en sus utilidades y ganancias y que podrían demostrar serias inconsistencias en su funcionamiento y estabilidad.

No obstante, hay que tener en cuenta que muchas de estas contabilidades se realizan de forma incompleta dado que muchos de los empresarios no cuentan con la formación suficiente, limitando el conocimiento real sobre los resultados. Un aspecto que debería mejorarse, apoyados en la opinión y experiencia de quienes conocen de la materia y puede aportarles elementos de base para consolidar una estructura contable acorde con las exigencias administrativas, legales, contables y tributarias exigidas a nivel local, regional como nacional. Esto, sin dejar de lado la necesidad de que ellos mismos se preparen y formen en este tipo de acciones, evitando con ello, que quienes lleguen a cumplir con la labor contable dentro de las organizaciones, presenten estados contables irreales y poco ajustados a las exigencias normativas que les genere a futuro mayores inconvenientes y sanciones.

Capital de trabajo. Un ítem que muestra una valoración del 1,3% dentro de la escala de evaluación, caracterizado por la debilidad en su patrimonio dado que no se cuenta con un fortalecimiento y previsión real sobre su propio rendimiento, que determine las acciones puntuales a llevar cabo en materia productiva y que le han afectado notablemente sus finanzas en los últimos años. Políticas como los créditos excesivos, la inestabilidad propia del mercado, las fluctuaciones en demanda y oferta en diferentes épocas del año y el incumplimiento con las instituciones de crédito, les genera pérdidas y desfases contables y financieros de alto impacto, afectando otras áreas internas.

Esto, sin tener en cuenta que los clientes en su mayoría, incumplen los plazos pactados

frente sus obligaciones financieras con las empresas que hacen parte del sector, disminuyendo no solo la capacidad de inversión sino de pago con otra serie de obligaciones, tornando todo en un círculo vicioso que disminuye las ganancias y altera incluso la capacidad productiva y de desarrollo, disminuyendo los excedentes de los activos de corto plazo sobre los pasivos inmediatos. El no disponer de esos recursos de operación, difícilmente estas empresas del sector agrícola pueden operar con celeridad y eficiencia.

Costos. Una variable que muestra un peso del 1,2 dentro del rango de análisis, referidos de alguna forma a aquellos gastos en los cuales incurren las empresas agrícolas a fin de ser cumplir con sus estándares de producción, administración y comercialización de los productos y subproductos en la región. Sin embargo, se observa que en dichas empresas, no existe una plena organización de la estructura de costos, bien sea de orden, directo, indirecto, variable o fijos que de cierta manera ponen en entredicho la gestión de los mismos, debido a que no existe una programación de aquellos recursos con gran disponibilidad que lleven a evaluar la rentabilidad, definiendo los costos al igual que los presupuestos necesarios, pero ante todo definiendo un control específico sobre los cancelaciones y desembolsos propios en los cuales incurren por su misma operatividad. No se debe olvidar que este sentido, los costos facilitan los niveles de competitividad y la toma acertada de decisiones ya sean de inversión, productividad, comercialización, funcionamiento administrativo, entre otros.

Gestión financiera. Presenta un peso del 1,2%, muy bajo dentro de la escala de evaluación. Dicho factor dentro de las empresas analizadas, demuestra hasta el momento un débil funcionamiento, dado que no ha logrado una mayor integración entre las áreas productivas, laborales, de comercialización y contables, lo que disminuye su capacidad financiera y de inversión que ponen en riesgo su propia estabilidad en el entorno. Esto, debido a que no sólo muchas de ellas no cuentan con personas especializadas que fortalezcan cada una de estas áreas, sino que se toman decisiones sin un estudio previo que justifique o no cada acción e inversión, lo que genera desorden administrativo y contable, además de una disminución en el nivel de ingresos, aumentando los costos de inversión y afectando su imagen dentro del sector.

La administración en general de las empresas frente a su propia gestión financiera, limita de

alguna manera la expansión en el mercado y en menor grado refleja los movimientos y balances contables, sin demostrar la factibilidad de las finanzas internas.

De ahí que exista la importancia para las empresas del sector agrícola del departamento de Boyacá, de analizar el impacto de la economía globalizada en la cual opera, estudiando a la competencia, los precios del mercado, los nuevos espacios de competitividad, adoptando procesos cada vez más eficientes y fortaleciendo sus finanzas en función de la satisfacción de las necesidades de los clientes y usuarios.

Entorno financiero. El análisis deja entrever un 1,1% de valor dentro de esta estructura. Para las empresas del sector, su entorno financiero está definido por los índices de inflación, la devaluación que afecta su rendimiento y las elevadas tasas de interés que alteran el cumplimiento oportuno de las obligaciones financieras contraídas con muchas entidades crediticias. Un entorno que en los últimos años no ha sido favorable con las empresas agrícolas, toda vez que las inversiones generadas son de alto riesgo por las fluctuaciones propias del mercado, y que de igual forma no están sustentadas en estudios e investigaciones previas que determinen la favorabilidad o no de las inversiones.

Presupuesto. Cuenta con un valor del 1,0%. Un aspecto que dentro de las empresas del sector, poco se determina debido a que no se realiza una previsión organizada de las finanzas, no se anticipan los gastos (no en todas pero sí una gran mayoría no lo tiene en cuenta), no se define con precisión las ganancias obtenidas durante el periodo de evaluación al igual que las posibles entradas de capital. No se llevan a cabo actividades de planificación que tiendan al establecimiento de los objetivos integrales y la definición de responsabilidades de quienes hacen parte de las organizaciones, en aras de dar cumplimiento a las metas, estabilizar y sostener las empresas en el mercado.

Contabilidad

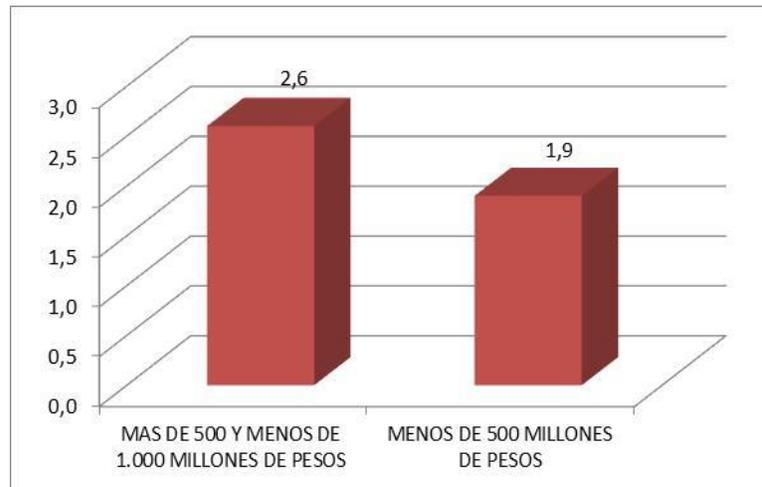


Figura 6. Valoración variable Contabilidad por nivel de ingresos.

Fuente: Elaboración propia.

La figura 6 permite evidenciar que las empresas con más de 500 y menos de 1000 millones de pesos, utilizan la contabilidad en un 2,6%, lo que demuestra una favorabilidad aunque no mayor, en materia financiera, siendo concientes de la importancia de adoptar este tipo de procedimientos y acciones como parte del crecimiento y estabilidad organizacional. Mientras que las empresas con menos de 500 millones de pesos, tan solo la emplean como parte de su gestión administrativa, en un 1,9%, lo que significa que falta mayor concientización con respecto a su utilización, adoptando procesos e involucrando personas idóneas que organicen la información y orientes a laso empresarios en la mejor manera de invertir y programar cada tarea en función de las metas.

A su vez se observa que el 80% de los empresarios agrícolas, registran de manera permanente todas las operaciones, aspecto que desvirtúa el 20% que no lo toma en cuenta por falta de conocimiento en el tema.

Según el 86% de ellos, se conservan de manera adecuada todos los soportes de las operaciones realizadas (facturas, recibos, etc.), aunque el 14% cree que ello no se tiene en cuenta dentro de las actividades que desarrolla. Aunque el 20% sostiene que sí lleva contabilidad en la empresa pero de forma rudimentaria, mientras que el 80% acepta que esta labor no es tenida por falta de experiencia y conocimiento en dicho procedimiento.

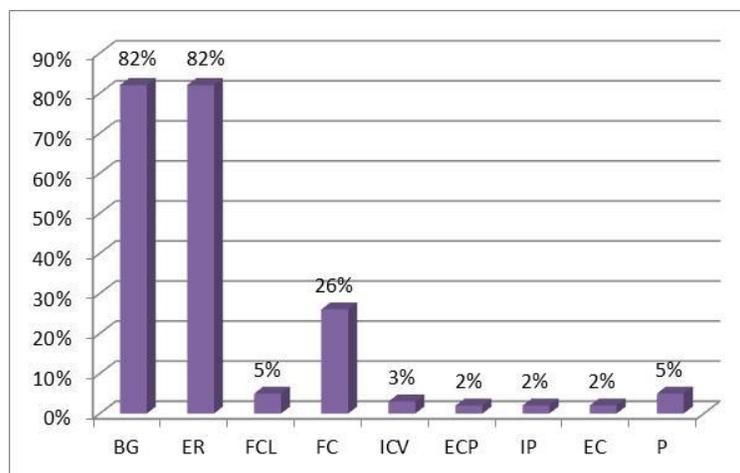


Figura 7. Estados financieros utilizados por las empresas.

Fuente: Elaboración propia.

Balance General (BG), Estado de Resultados (ER), Flujo de Caja Libre (FCL), Flujo de Caja (FC), Informe de Cartera por Vencimientos (ICV), Estados de cambios en el Patrimonio (ECP), Informes de producción (IP), Estados de Costos (EC), Presupuestos (P)

Dentro de los estados financieros empleados por las empresas que hacen parte del sector agrícola del departamento, un 82% de ellas hace uso del Balance General por cuanto éste no solo demuestra el comportamiento de los activos, sino de los pasivos y del patrimonio de las empresas, tomados como básicos para la toma de decisiones y cumplir de alguna forma con los requerimientos legales exigidos por los organismos de control y vigilancia. El 82% siguiente, basa su información en el estado de resultados al determinar la importancia de la obtención de las ganancias o pérdidas de las empresas en un periodo de evaluación; el 26% de ellos, asegura que lo más importante es el flujo de caja porque proyecta los ingresos y gastos de las organizaciones, permitiéndoles conocer con mayor precisión el comportamiento contable; el 5% tiene en cuenta el flujo de caja libre, el 5% los presupuestos para la proyección de gastos y la toma de decisiones sobre futuras inversiones; el 3% toma como punto de referencia el informe de cartera por vencimientos cuando de obligaciones financieras se refiere; el 2% le da prioridad a los estados de cambios en el patrimonio, conociendo su origen y disponibilidad, el 2% se fundamenta en los informes de producción y el 2% restante en los estados de costos para definir las cifras más significativas y adoptar medidas de ajuste por cada uno de ellos.

El 9% de estas empresas tienen actualizados los estados financieros que poseen como parte del compromiso por lograr la transparencia y realidad en las operaciones efectuadas. El 91% no lo hacen por cuanto no cuentan con una persona dedicada a esta tarea.

Mientras que el 25% procura tener alguna información actualizada cada día dentro del interés general de lograr el desarrollo integral de la organización. El 75% no tiene como hábito dicha estrategia.

Según el 11% de los empresarios evaluados, el gerente evalúa y examina de manera permanente, los estados financieros, para detectar incorrecciones, cuando tiene algún tipo de conocimiento en materia contable. Mientras que el 89% no lo hace bien sea por desconocimiento como por falta de interés en conocer del tema desde los modelos existentes.

De acuerdo al 77% de quienes hicieron parte de la investigación, la persona que lleva la contabilidad en la empresa es un profesional en el tema contable, aunque no contratada de planta sino por servicios profesionales, el 23% de este grupo, trata de llevar de forma empírica su propia contabilidad por razones que van desde la desconfianza de los profesionales contables hasta la no disposición de recursos para tal fin.

Para el 25% de estos empresarios, existen criterios claros para seleccionar el contador de la empresa, dentro de ellos idoneidad profesional, ética y responsabilidad. Mientras que el 75% no ha definido este tipo de aspectos.

El 48% de ellos, cree que existe una dedicación mensual (en horas) del contador, o quien lleva la contabilidad, que por lo general es de 16 horas. El 52% no tiene definido el tiempo o no hace uso de los servicios de este profesional de la contaduría. Aun cuando el 26% de los empresarios considera adecuada dicha dedicación y el 74% la desmiente por la complejidad de las actividades y la exigencia y premura de tiempo en la presentación de las declaraciones e informes.

De acuerdo al 9% de ellos, la contabilidad de la empresa se lleva de acuerdo a las NIIF, gracias a que han entrado en ese proceso de convergencia; mientras que el una cifra preocupante está en el 91% que no lo ha tenido en cuenta por no considerarlo básico dentro de este proceso contable y administrativo.

Las empresas apenas en un 8%, ha realizado un despliegue del PLAN ÚNICO DE CUENTAS, para adaptarlo a sus necesidades particulares y el 92% le ha restado importancia al tema por la falta de previsión y de planeación de todas y cada una de las actividades.

El 8% de estos empresarios del sector agrícola, toma sus decisiones basado en los estados financieros y el 92% lo hace de manera improvisada, sin tener en cuenta los posibles efectos y consecuencias en su desarrollo y expansión.

Presupuesto

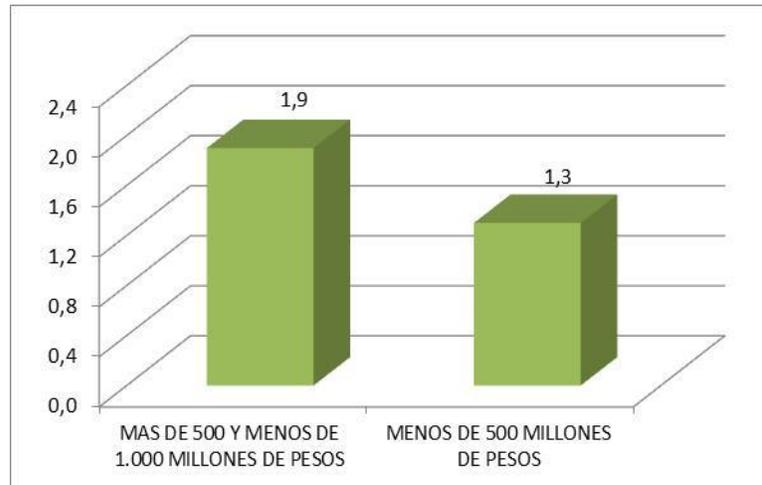


Figura 8. Valoración variable Presupuesto por nivel de ingresos.

Fuente: Elaboración propia.

En materia de presupuesto, el 1,9% de aquellas empresas con más de 500 y menos de 1000 millones de pesos, le dan prioridad al presupuesto por nivel de ingresos en la medida que les permite tener un mayor conocimiento con respecto a su desempeño y las acciones de mejoramiento y de inversión que se podrían estar desarrollando. En tanto que el 1,3% de las que tienen menos de 500 millones de pesos le dan esa valoración al presupuesto de ingresos como herramienta para conocer el entorno y definir si la empresa se encuentra preparada para llevar a cabo un proceso de inversión.

Sobre si existe un proceso de presupuestación, el 17% de ellas, ratifican dicho esquema, mientras que el 83% los desmiente por las mismas decisiones empresariales. Frente a esto, el 18% cree que la empresa realiza un presupuesto de ventas anual, contrario a lo establecido por el 82% que no considera como elemento base dentro del proceso. Un presupuesto de ventas que está soportado en la investigación objetiva del mercado de acuerdo a lo expuesto por el 17% de los empresarios, frente a un 83% que no lo toma en cuenta.

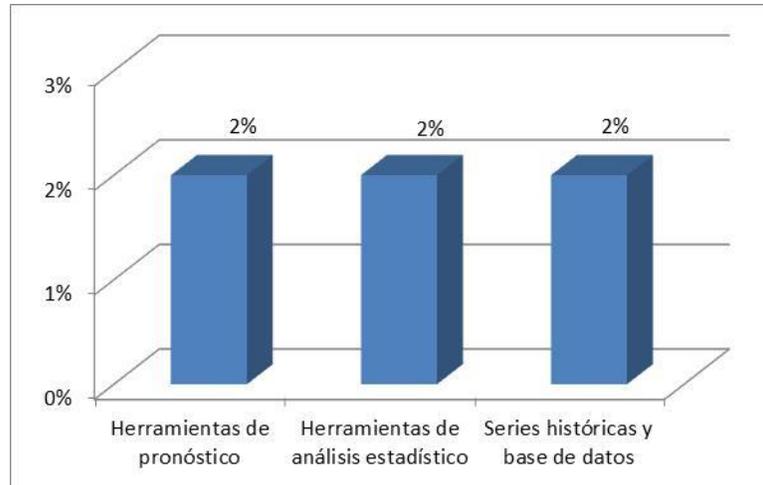


Figura 9. Herramientas que se implementan para el presupuesto de ventas.

Fuente: Elaboración propia.

Sobre los utilizado para el presupuesto de ventas, las cifras se encuentran a nivel, pues un 2% de los empresarios asegura emplear las herramientas de pronóstico como materia de prevision, otro 2% hace uso de herramientas de análisis estadístico para lograr una mayor exactitud y un 2% restante, series históricas y bases de datos como mecanismo para mantener el control de las operaciones.

En opinión del 14% de los empresarios, los presupuestos realizados obedecen al despliegue de objetivos estratégicos de la empresa como parte de su proceso de estabilidad, crecimiento y fortalecimiento gerencial. El 86% de este grupo, no apoya dicha apreciación.

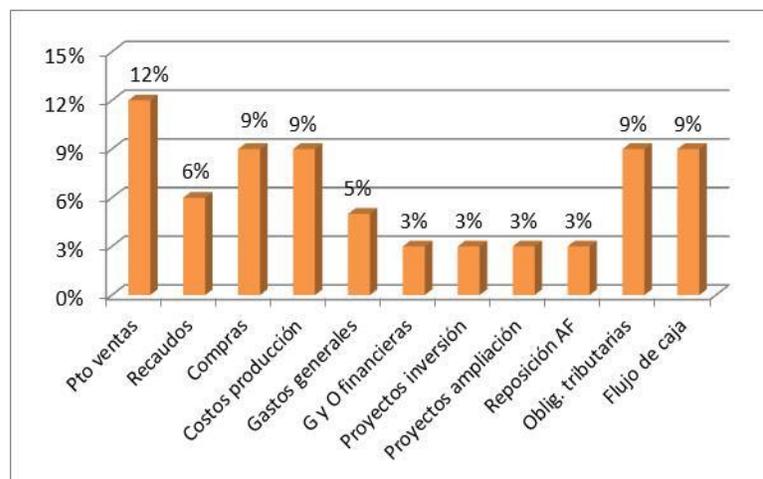


Figura 10. Estructura de los presupuestos.

Fuente: Elaboración propia.

De la estructura de los presupuestos, se puede afirmar que el 12% de los empresarios sostiene que lo más importante en este caso es el de ventas porque determina el comportamiento real de la empresa en el entorno; el 9% le da prioridad al presupuesto de compras en cuanto permite determinar la disponibilidad de materia prima utilizada en ese proceso productivo y de comercialización; el 9% tiene presente el presupuesto de costos de producción; el 9% el de obligaciones tributarias, analizando el peso que tiene cada una de ellas en el desarrollo general de las operaciones organizacionales; el 9% tiene en cuenta el flujo de caja por la proyección de egresos y de ventas; el 6% toma como punto de referencia los recaudos; el 5% los gastos generales y a través de ellos, realizar modificaciones y reducciones; el 3% los gastos y las obligaciones financieras; el 3% los proyectos de inversión de acuerdo a las necesidades y requerimientos de la empresa; el 3% los proyectos de ampliación de acuerdo a la capacidad requerida y el 3% restante la reposición de Activos Fijos.

Mensualmente se elabora un flujo de caja (presupuesto de caja) y se le hace seguimiento de acuerdo al 18% de los empresarios, los presupuestos realizados obedecen al despliegue de objetivos estratégicos de la empresa no toma en cuenta este factor.

Para el 11%, los presupuestos se comparan con la realidad de manera permanente y dichas comparaciones son fuente de correcciones, aunque el 89% de los empresarios no llevan a cabo dicha tarea por falta de conocimiento, interés e importancia.

De acuerdo a lo expuesto por el 18% de los empresarios, se realiza conciliación permanente de Caja y Bancos de manera que se tenga claridad sobre los cambios o modificaciones de la estructura contable; el 82% no lo hace bien sea por la baja importancia otorgada al tema como por el desconocimiento de los procesos y la falta de tiempo.

De igual forma, se realizan de manera periódica proyecciones de estados financieros de conformidad con lo expuesto por el 18% de los empresarios como mecanismo para mantener el control de los resultados contables; el 82% no lo considera necesario e indispensable.

Capital de trabajo

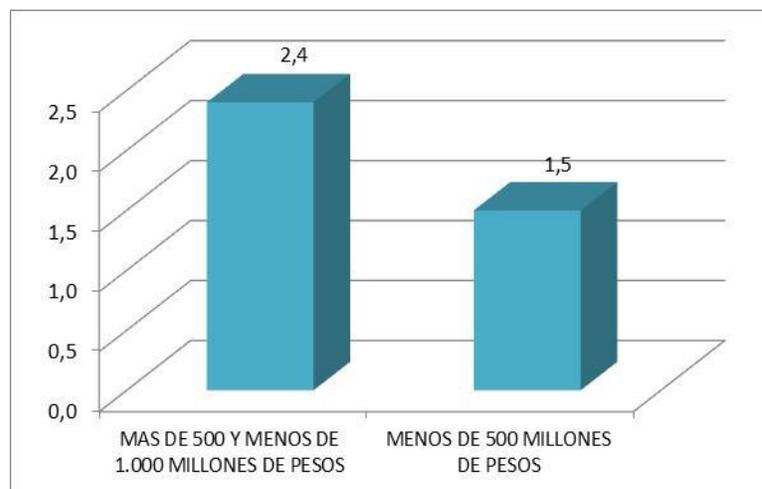


Figura 11. Valoración variable Capital de trabajo por nivel de ingresos.

Fuente: Elaboración propia.

En lo que a capital de trabajo se refiere, en empresas de más de 500 y menos de 1000 millones de pesos, el 2,4% de los empresarios tienen en cuenta el capital por nivel de ingresos y definen así las fluctuaciones y cambios del entorno. El 1% de ellos que hacen parte de empresas con menos de 500 millones de pesos, valoran dicho factor.

La empresa le concede crédito a sus clientes en un 63% buscando mayor solidez comercial, mientras que el 37% no lo tienen en cuenta por la desconfianza en el cumplimiento de tales obligaciones por parte de los clientes.

De acuerdo al 15% de las personas evaluadas, existen criterios establecidos para conceder crédito, como el nivel de cumplimiento de las empresas, la imagen que ostenta, la credibilidad que refleja, su comportamiento financiero, entre otros. El 85% no define aspectos fundamentales para lograr dicho propósito.

En opinión del 8%, la empresa analiza estados financieros de sus clientes para conceder cupos de crédito, mientras que el 92% no lo hace debido a la confianza que le generan y el cumplimiento que han demostrado. Por lo mismo, se evalúa la capacidad de pago antes de conceder créditos de acuerdo a lo expuesto por el 5%, buscando proteger sus activos. Aunque preocupa que el 95% de ellos, no lo asume como un aspecto determinante.

Los empresarios evaluados coinciden en que, existen procedimientos claros para estudiar y aprobar un cupo de crédito a clientes de conformidad con lo expuesto por el 3%, un aspecto que es desvirtuado por el 97% de ellos al no tenerlo como punto de trabajo y de base dentro de ese análisis.

Frente a si se realiza un seguimiento y control de las cuentas por cobrar que se poseen, el 20% de las personas evaluadas, asegura que sí se tiene en cuenta y que de ello depende las acciones y estrategias empleadas por la organización. El 80% sostiene que esta actividad no se toma en cuenta por la inexperiencia y ausencia de una persona que cumpla esta función como específica.

Se tiene en cuenta a la vez que el 46% de las personas evaluadas, asegura que sus proveedores le conceden crédito, permitiéndole subsanar otras deudas y facilitándole la operatividad en general de la organización. El 54% afirma que tal acción no la tiene en cuenta no solo porque las compras no lo justifican o porque simplemente ellos tienen una serie de condicionamientos a los que la empresa no está dispuesta a acceder.

Dentro de las condiciones tenidas en cuenta para acceder a estos créditos se tienen entre otras, el cumplimiento, respaldo e imagen de las empresas en el entorno. Y el tomar la decisión de trabajar con un proveedor, implica un estudio minijucio de éste, el nivel de descuentos, el cumplimiento, respaldo y responsabilidad cuando subsisten inconvenientes.

Tan solo un 6% de estos empresarios, lleva registros históricos de las relaciones con proveedores y un 94% no lo hace porque cambia con frecuencia.

Tributaria

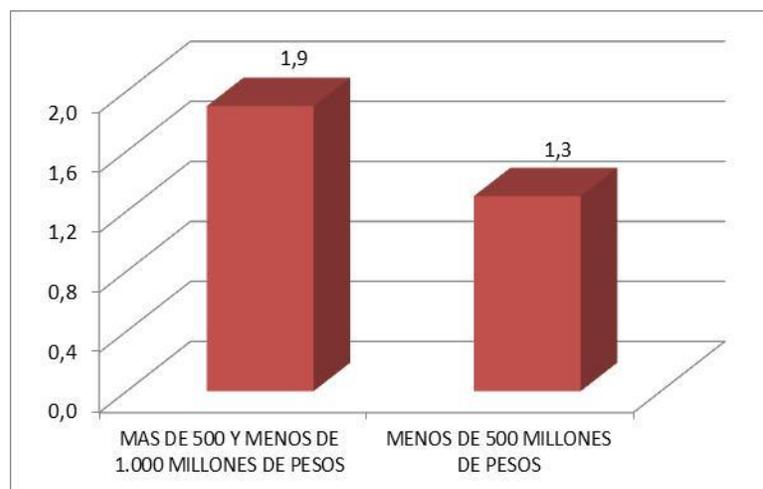


Figura 12. Valoración variable Tributaria por nivel de ingresos.

Fuente: Elaboración propia.

Se puede deducir que aquellas empresas de más de 500 millones y menos de 1000 millones de pesos, en un 1,9% le dan importancia al aspecto tributario por nivel de ingresos, aun

cuando el valor es relativamente bajo, significando con esto la importancia media que le dan al tema fiscal como parte de una exigencia local o seccional y que establece sanciones para quienes no acaten dichas recomendaciones. El 1,3%, que hace referencia a las empresas de menos de 500 millones de pesos, demuestra el bajo interés de éstas frente al ordenamiento tributario que debería asistirles y que muy seguramente les lleve a recibir sanciones. Aunque a decir verdad, existe un bajo interés por el tema y que los puede considerar como evasores directos en algunos de los impuestos que hacen parte del paquete tributario.

Se conocen claramente las obligaciones tributarias de la empresa en un 88%, algunos por la misma exigencia del estado y otros porque son producto de un interés personal por el tema. El 12% no se familiariza en mayor grado con respecto al tema en mención.

Por la misma formalidad de las organizaciones, algunas de ellas no cuentan con obligaciones expresas y otras solo se remiten a impuestos como el IVA, Industria y Comercio y Predial.

El 42% de los empresarios, tiene conocimiento sobre las sanciones por no cumplir las obligaciones tributarias, mientras que el 58% de ellos, no las identifican.

Aquí, el 5% tiene un conocimiento amplio sobre qué es la información exógena y el 95% desconoce la terminología y el procedimiento aplicable.

El 55% de esta población evaluada, conoce claramente a qué régimen tributario pertenece por procedimientos explicados durante el proceso de registro de las empresas en los organismos correspondientes. El 45% no se familiariza aun con la terminología y todo cuanto ello implica.

Sobre si los ha llamado la DIAN a realizar alguna solicitud, el 13% de este grupo de organizaciones, asegura que sí han recibido esas visitas y orientaciones, mientras que el 87% niega en absoluto tal acción, quizá porque son conscientes que su nivel de ingresos no se acerca a los límites establecidos que los conduciría a hacer parte de ese esquema tributario.

Costos

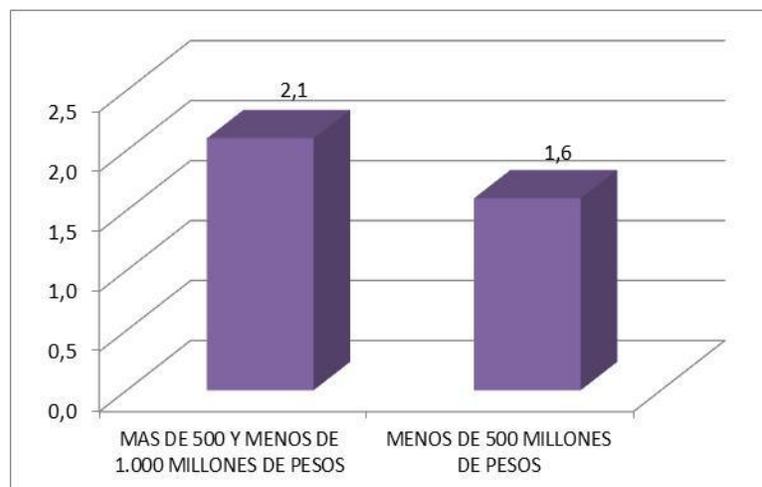


Figura 13. Valoración variable Costos por nivel de ingresos.

Fuente: Elaboración propia.

Teniendo en cuenta ahora la variable de los costos por nivel de ingresos, se puede evidenciar que el 2,1% que hacen parte de las empresas con más de 500 y menos de 1000 millones de pesos, le dan la importancia media al tema debido a que no cuentan de forma expresa con un manual o sistema de costos. El 1,6% de las empresas con menos de 500 millones de pesos, tienen una baja información sobre el tema y no lo aplican dentro de los procedimientos de trabajo.

El 65% mantiene una clara clasificación de costos y gastos para las cuentas que opera la empresa a diferencia del 35% que no ha formulado y desarrollado, lo que podría generarle pérdidas y desfases en materia contable, tributaria y económica.

Dentro de los objetivos estratégicos definidos, el 63 % ha considerado el tema de los costos, como un objetivo clave por la misma trascendencia económica que podría alcanzar; mientras que el 37% no lo toma en cuenta como lineamiento de trabajo.

Frente a si existen políticas en la gestión de costos, y son compartidas por todas las personas de la empresa, el 22% de esta población evaluada lo identifica y toma como punto de trabajo, en tanto que el 78% desconoce tal sistema ya que no se han definido los momentos de capacitación e instrucción.

El 55% de los empresarios evaluados, maneja un sistema de costos de ventas de acuerdo a la programación definida por cada una de ella. Mientras que el 45% de ellos, no han recibido formación e instrucción sobre el tema.

Un sistema contable que de acuerdo a lo expresado por el 22%, está integrado por los

costos por exigencia misma de los organismos de control, en tanto que el 78% cree que el sistema es muy simple en su estructura y manejo.

Frente a si utiliza la información de costos para la fijación de precios, el 50% del total de empresas evaluadas, la emplea como mecanismo para determinar los precios de los productos. El 50% restante cree que se trata de temas completamente diferentes y poco relacionados.

Para el 48% de las personas encuestadas, se tiene un proceso definido para fijar el precio a los bienes que vende la empresa, mientras que el 52% lo desmiente. Una forma de fijar el precio, es el estudio de la competencia y un análisis de los márgenes de venta como las principales consideraciones al momento de determinar los precios.

De acuerdo al 2% de los empresarios, se han formulado indicadores de desempeño de los costos y se les hace seguimiento permanente, mientras que el 98% de ellos asegura que el tema no se maneja con la suficiente responsabilidad y agilidad.

Respecto a la utilización de los costos para mejorar áreas específicas de la empresa, el 3% de estas personas valúa como positiva tal actividad. El 97% la cuestiona debido a que no se ha tenido presente dentro de la estructura del entorno.

El 7% de los empresarios apenas conoce las metodologías de Costos más eficientes, empleadas en el sector aun cuando en menor grado son aplicadas. El 93% las desconoce en absoluto. Un sistema que debería caracterizarse por su oportunidad, integridad, rendimiento, definición de utilidades, entre otros aspectos.

Para el 2% de los empresarios, se calculan márgenes de utilidad y se analiza de manera permanente su evolución, mientras que para el 98% el tema es desconocido y nada empleado.

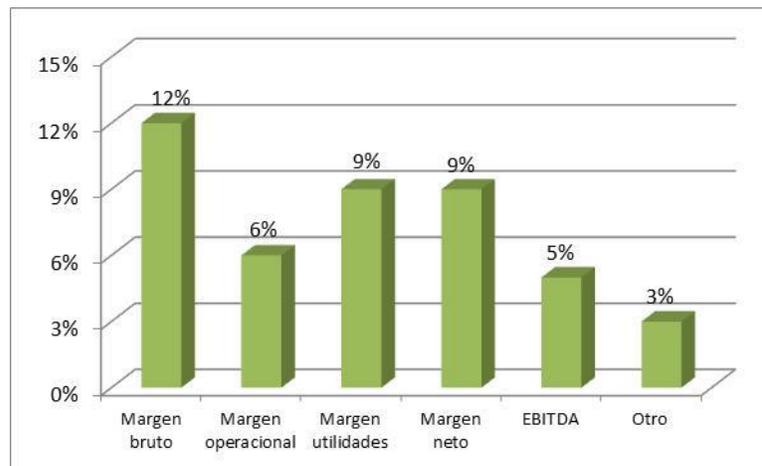


Figura 14. Márgenes de utilidad que se calculan.

Fuente: Elaboración propia.

Como márgenes de utilidad, los empresarios le dan prioridad en su orden al margen bruto (12); al margen de utilidades con un 9%; al margen neto con un 9%; al margen operacional con un 6%, al indicador EBITDA con un 5% y otros con un 3%.

Con la información contable y de costos disponible, la empresa puede calcular el punto de equilibrio para diferentes periodos de tiempo y para cada uno de sus productos, de acuerdo a lo expuesto por el 58% de los empresarios. El 42% sostiene que la información así es incompleta y no define a ciencia cierta los elementos para definir dicho punto de equilibrio.

Para el 35% de la población encuestada, existe un manejo de órdenes de producción o de pedido como mecanismo para mantener la secuencia y requisición de los pedidos. El 65% considera que en su organización este procedimiento no se toma en cuenta por la premura de los pedidos y el conocimiento que se tiene del negocio y de los clientes.

En opinión del 5% de los empresarios, allí se genera información permanente en el proceso productivo, correspondiente a las órdenes de producción o de pedido, y se utiliza para la acumulación de costos. El 95% cree que esta función no es tenida en cuenta debido al desorden administrativo y contable de las acciones y actividades.

Frente a si tiene definido métodos claros de depreciación, el 3% de los empresarios se ha familiarizado con el tema, el 97% desconoce tales procedimientos y acciones que hacen parte del ordenamiento contable.

Análisis de la gestión financiera

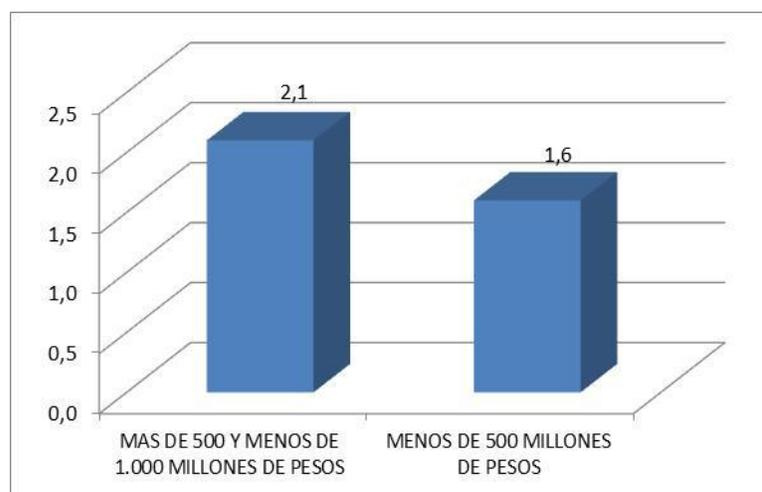


Figura 15. Valoración variable Análisis de la gestión financiera por nivel de ingresos.

Fuente: Elaboración propia.

En lo referente al análisis de la gestión financiero, el 2,1% de los empresarios con empresas de más de 500 y menos de 1000 millones de pesos, valoran dicha acción por nivel de ingresos, pues de dichos resultados se toman decisiones que permiten un mejor funcionamiento. Mientras que en aquellas empresas con menos de 500 millones de pesos, se muestra un promedio de 1,6% de utilización de esta herramienta.

Respecto a si realiza algún análisis a la información financiera disponible, el 10% de los empresarios asegura que esta tarea es básica para la organización y su propio funcionamiento. El 90% de ellos cree que en sus organizaciones este aspecto no se toma en cuenta por cuanto no se tiene la formación necesaria que permita su ejecución.

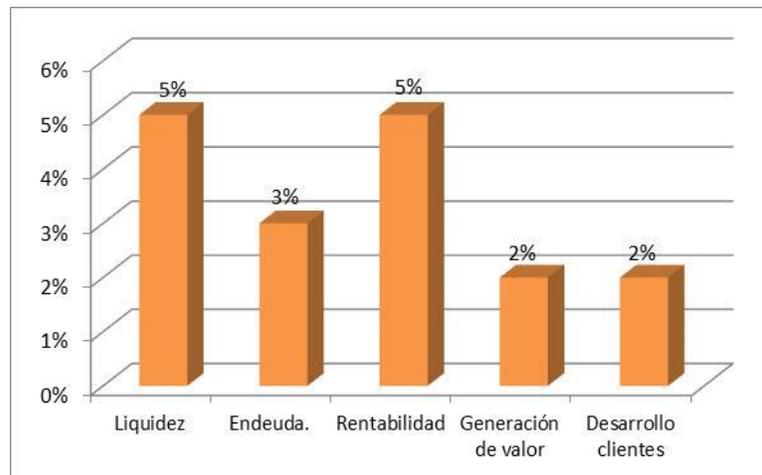


Figura 16. Indicadores de la gestión financiera.

Fuente: Elaboración propia.

Como indicadores de información financiera, se observan en su orden y utilización, la rentabilidad con un 5%; liquidez con un 5%; endeudamiento con un 3%; generación de valor con un 2% y desarrollo de clientes con un 2%.

Para el 2% de los empresarios, el análisis de estos aspectos financieros lleva a acciones concretas de mejoramiento pese a que no se tiene en cuenta con regularidad. El 98% de estas empresas no los manejan y desarrollan.

Según el 47% de los empresarios, se genera algún informe de los estados financieros hacia sus socios y la empresa como parte de la rendición de cuentas. Aunque para el 53% de ellos, esta actividad no se ejecuta por la falta de tiempo e interés.

Para el 32% de ellos, el desempeño de la empresa ha generado valor y les ha permitido

cumplir propósitos comerciales y financieros. El 68% de estos empresarios cree que no ha visualizado dicho valor durante el tiempo de permanencia en la misma por las mismas fluctuaciones y cambios del entorno.

Entorno financiero

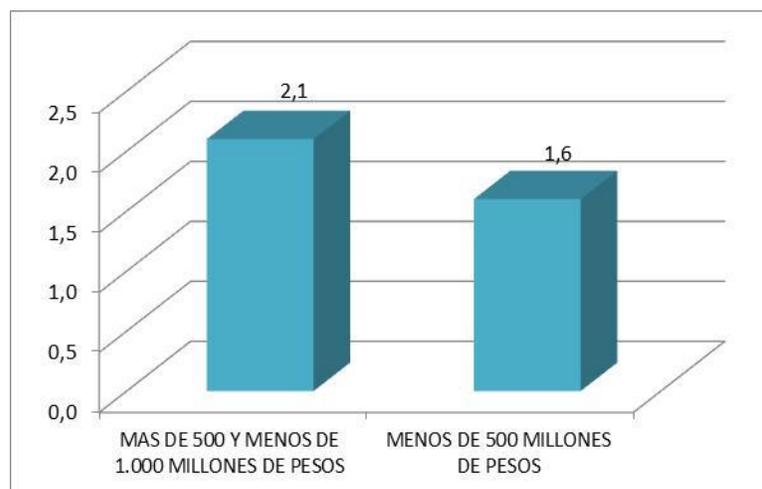


Figura 17. Valoración variable Entorno financiero por nivel de ingresos.

Fuente: Elaboración propia.

En empresas de más de 500 y menos de 1000 millones de pesos, el promedio del entorno financiero por nivel de ingresos alcanza un 2,1%, significando esto que el tema es fundamental para el desarrollo de la misma. Mientras que en empresas de menos de 500 millones de pesos, el promedio apenas llega al 1,6%.

Sobre si la empresa y el empresario tiene un Historial Satisfactorio en el sistema financiero, el 13% de las personas evaluadas asegura que sí y que gracias a ellos ha podido dar cumplimiento a los objetivos propuestos. En tanto que, el 87% de ellos no se muestran satisfechos con el componente financiero debido a que los rendimientos no han sido los mejores en los últimos años.

En la actualidad, el 27% de los empresarios asegura que la organización cumpliría con los requisitos de un crédito, a diferencia del 73% que no se muestra muy optimista con lo que le esperaría por cumplir.

El 27% de las personas, conoce las líneas de crédito para MIPYMEs y sus condiciones, un marco regulatorio y funcional que les ha permitido llegar al reconocimiento en el mercado. A diferencia del 73% que no tiene mayor conocimiento sobre el tema por la falta de formación e información.

Para el 25% de los empresarios, existe un amplio conocimiento de los productos del sistema financiero que serían de utilidad para la empresa y que gracias a ese aprovechamiento, la funcionalidad de la misma podría verse favorecida. El 75% de ellos no tiene un mayor conocimiento y formación en el tema, debido a que considera que esta labor es exclusiva de los contadores.

El 5% de los empresarios, conoce las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) como fundamento de convergencia y estandarización que han sido ampliamente divulgadas. El 95% no las identifica y las cree poco aplicables al sistema empleado a nivel local. Dicho conocimiento se extiende incluso hacia la entrada en vigencia en Colombia como lo ratifica el 5%, el 95% restante lo estima poco importante dentro de dicha estructura. De acuerdo al 3% de las personas encuestadas, la empresa se encuentra capacitada para trabajar con las nuevas normas internacionales de información financiera, aunque el 97% demuestra que tal hecho no se maneja y podría ocasionarle mayores traumatismos a la organización.

Frente al cuestionamiento hecho en la encuesta, el 11% de los empresarios, conoce los bancos de segundo piso y el 89% no reconoce su estructura y funcionamiento dentro del contexto financiero. De forma paralela, el 14%, conoce todos los servicios que ofrece un banco debido a que ha recurrido a los mismos en diferentes momentos administrativos y operativos de la empresa. El 86% no se muestra capacitado en el tema.

Por lo mismo, el 32% de esta población, tiene un conocimiento previo sobre el leasing como mecanismo financiero y alternativa en situaciones de inversión, en tanto que el 68% no lo reconoce dentro de la terminología administrativa y financiera. Una situación similar ocurre con el factoring, pues apenas un 2% lo identifica y un 98% los desconoce.

Determinación de fortalezas y debilidades en el manejo integral del área financiera

Teniendo en cuenta los datos anteriormente descritos, le convendría al sector agrícola del departamento de Boyacá en general, definir con gran acierto aquellos criterios que pueden definir el nivel en el cual se halla en el mercado. Esto significa, determinar el conjunto de fortalezas y debilidades como parte de un proceso de profundización y toma de decisiones por cada área o sector.

En este orden de ideas, se define una escala de conversión de los valores cuantitativos a una interpretación cualitativa, logrando que la interpretación sea lo más cercana a la realidad del sector. La escala se menciona a continuación:

Calificaciones entre 3.5 y 4.0: Definen la	FORTALEZA MAYOR
Calificaciones entre 3.0 y 3.49: Definen la	FORTALEZA MENOR
Calificaciones entre 2.51 y 2.99: Definen la	DEBILIDAD MENOR
Calificaciones similares o inferiores a 2.5: Definen la	DEBILIDAD MAYOR

Teniendo en cuenta dicha escala, así como la información obtenida en las empresas evaluadas, el área financiera del sector agrícola en el departamento de Boyacá, presenta el siguiente conjunto de fortalezas y debilidades:

Tabla 4
Fortalezas y Debilidades del área financiera del sector restaurantes.

Área	Valoración cuantitativa	Valoración cualitativa
Tributaria	1,5	DEBILIDAD MAYOR
Contabilidad	1,5	DEBILIDAD MAYOR
Costos	1,2	DEBILIDAD MAYOR
Presupuestos	1,0	DEBILIDAD MAYOR
Entorno financiero	1,1	DEBILIDAD MAYOR
Análisis gestión financiera	1,2	DEBILIDAD MAYOR
Capital de trabajo	1,3	DEBILIDAD MAYOR

Fuente: Las autoras.

De acuerdo a la escala definida, preocupa de cierta forma los resultados obtenidos por cada una de las áreas de análisis en el sector agrícola del departamento de Boyacá, toda vez que se encuentran a nivel general en una debilidad mayor, dado que no han desarrollado procesos específicos que les lleve a ser líderes en sus mercados, en su gestión administrativa y operacional.

Principales fortalezas y debilidades del sector agrícola del departamento de Boyacá por cada variable de análisis

Tabla 5
Principales fortalezas y debilidades por cada variable de análisis.

Variable	Fortalezas	Debilidades
Contabilidad	<ul style="list-style-type: none"> - El 80% de los empresarios agrícolas, registran de manera permanente todas las operaciones. - El 86% de ellos, se conservan de manera adecuada todos los soportes de las operaciones realizadas (facturas, recibos, etc.) - Un 82% de ellas, hace uso del Balance General - El 82% siguiente, basa su información en el estado de resultados. - El 77% asegura que la persona que lleva la contabilidad en la empresa, es un profesional en el tema contable. 	<ul style="list-style-type: none"> - El 80% sostiene que no lleva contabilidad en la empresa. - El 91% de estas empresas, no tienen actualizados los estados financieros. - El 75% no procura tener alguna información actualizada cada día. - El 89% cree que el gerente no evalúa y examina de manera permanente, los estados financieros para detectar incorrecciones. - El 75% asegura que no existen criterios claros para seleccionar el contador de la empresa. - El 52% no tiene definido el tiempo o no hace uso de los servicios de este profesional de la contaduría. - El 91% afirma que la contabilidad de la empresa no se lleva de acuerdo a las NIIF. - El 92% le ha restado importancia al tema del PLAN ÚNICO DE CUENTAS. - El 92% de los empresarios del sector agrícola, no toma sus decisiones basado en los estados financieros.
Presupuestos		<ul style="list-style-type: none"> - El 83% desmiente que existe un proceso de presupuestación. - El 83% asegura que el presupuesto de ventas no está soportado en la investigación objetiva del mercado. - El 86% los presupuestos realizados no obedecen al despliegue de objetivos estratégicos de la empresa. - El 82% asegura que no se realiza mensualmente un flujo de caja (presupuesto de caja) y no se le hace seguimiento. - El 89% cree que los presupuestos no se comparan con la realidad de manera permanente y dichas comparaciones no son fuente de correcciones. - Para el 18% de los empresarios, no se realiza conciliación permanente de Caja y Bancos de manera que se tenga claridad sobre los cambios o modificaciones de la estructura contable. - El 82% no realiza de manera periódica proyecciones de estados financieros.
Capital de trabajo	<ul style="list-style-type: none"> - La empresa les concede crédito a sus clientes en un 63%. 	<ul style="list-style-type: none"> - El 85% no define criterios para conceder crédito. - El 92% no analiza estados financieros de sus clientes para conceder cupos de crédito. - Para el 97%, no existen procedimientos claros para estudiar y aprobar un cupo de crédito a clientes. - El 80% no realiza un seguimiento y control de las cuentas por cobrar. - El 6% de no lleva registros históricos de las relaciones con proveedores.

Tributaria	<ul style="list-style-type: none"> - Se conocen claramente las obligaciones tributarias de la empresa en un 88%. - El 42% de los empresarios, tiene conocimiento sobre las sanciones por no cumplir las obligaciones tributarias. - El 55% de esta población evaluada, conoce claramente a qué régimen tributario pertenece 	<ul style="list-style-type: none"> - El 95% desconoce la terminología de la información exógena. - El 87% asegura que no los ha llamado la DIAN a realizar alguna solicitud
Costos	<ul style="list-style-type: none"> - El 65% mantiene una clara clasificación de costos y gastos para las cuentas que opera la empresa. - El 63 % ha considerado el tema de los costos, como un objetivo clave por la misma trascendencia económica que podría alcanzar. - El 55% de los empresarios evaluados, maneja un sistema de costos de ventas. - El 50% del total de empresas evaluadas, utiliza la información de costos para la fijación de precios. - El 58%, calcula el punto de equilibrio para diferentes periodos de tiempo y para cada uno de sus productos. 	<ul style="list-style-type: none"> - El 78% asegura que no existen políticas en la gestión de costos, y son compartidas por todas las personas de la empresa. - El 98% no ha formulado indicadores de desempeño de los costos y no se les hace seguimiento permanente. - El 97% no ha utilizado los costos para mejorar áreas específicas de la empresa. - El 98% no calcula márgenes de utilidad, ni analiza de manera permanente su evolución. - De acuerdo al 65% no existe un manejo de órdenes de producción
Análisis gestión financiera		<ul style="list-style-type: none"> - El 90% no realiza algún análisis a la información financiera disponible. - El 98% no analiza estos aspectos financieros que llevan a acciones concretas de mejoramiento. - El 53% no genera algún informe de los estados financieros hacia sus socios y la empresa como parte de la rendición de cuenta. - El 68% no cree que el desempeño de la empresa haya generado valor y les haya permitido cumplir propósitos comerciales y financiero.
Conocimiento Entorno Financiero		<ul style="list-style-type: none"> - Pasa el 87% la empresa y el empresario, no tienen un Historial Satisfactorio en el sistema financiero. - El 73% de los empresarios asegura que la organización, no cumpliría con los requisitos de un crédito. - El 73% de las personas, no conoce las líneas de crédito para MIPYMEs y sus condiciones, un marco regulatorio y funcional. - El 75% cree que no existe un amplio conocimiento de los productos del sistema financiero. - El 75% de los empresarios, no conoce las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). - E31 68 no tiene un conocimiento previo sobre el leasing como mecanismo financiero.

Fuente: Elaboración propia.

De esta manera, se puede evidenciar de manera mucho más concreta, el conjunto de fortalezas y debilidades del sector agrícola del departamento de Boyacá, aun a pesar que su proceso se encuentre en una debilidad mayor, pero que no puede significar que no puedan adoptar procesos de trabajo donde la capacitación, formación y adecuación de cada tarea, sean las herramientas de apoyo por cada una de las áreas financieras y contables evaluadas en el diagnóstico anterior.

Contabilidad. De manera general, se pudo evidenciar que en materia de contabilidad, el sector agrícola del departamento de Boyacá, tiene puntos a favor relacionados con el registro permanente de todas y cada una de sus operaciones, conservando los soportes de las operaciones efectuadas en un periodo determinado de trabajo. Por ello, el balance general clasificado y el estado de resultados son quizá el principal mecanismo que les permite demostrar el trabajo realizado y los objetivos cumplidos de acuerdo a los lineamientos institucionales. Actividades que desde luego lleva a cabo un profesional en el área, aun cuando no es en todas las organizaciones, pues existen algunas que de manera rudimentaria ejercen esa labor.

No obstante, se cuestiona el hecho que no se lleva la contabilidad en las empresas, por lo mismo, no tienen actualizados los estados financieros y a su vez, no se tiene alguna información actualizada de forma diaria. Es preocupante que el gerente no evalúa y examina de manera permanente, los estados financieros para detectar incorrecciones, todo por el simple hecho de no tener de manera interna, criterios claros para seleccionar el contador de la empresa, al igual que no se ha definido el tiempo o no hace uso de los servicios de este profesional de la contaduría.

De manera adicional, se observa que la contabilidad de la empresa no se lleva de acuerdo a las NIIF, además de restarle importancia al tema del Plan Único de Cuentas y no tomar sus decisiones basado en los estados financieros.

Presupuestos. En esta área se puede establecer que no existe un proceso de presupuestación, ni un presupuesto de ventas que se encuentre soportado en la investigación objetiva del mercado. Y aquellos que se han desarrollado, no obedecen al despliegue de objetivos estratégicos de la empresa. A su vez, no se realiza mensualmente un flujo de caja (presupuesto de caja) y no se le hace seguimiento.

De otro lado, los presupuestos no se comparan con la realidad de manera permanente y dichas comparaciones no son fuente de correcciones, además de no llevarse a cabo conciliaciones permanentes de Caja y Bancos, de manera que se tenga claridad sobre los cambios o modificaciones de la estructura contable. Adicionalmente, no se realiza de manera periódica, proyecciones de estados financieros.

Capital de trabajo. Se pudo conocer que las empresas, conceden crédito a sus clientes en un bajo porcentaje, pero no define los criterios básicos para conceder crédito. Además que no lleva a cabo análisis de los estados financieros de sus clientes para conceder cupos de crédito, todo por cuanto no existen procedimientos claros para estudiar y aprobar un cupo de crédito a clientes. Luego se concluye que no se realiza un seguimiento y control de las cuentas por cobrar y no se lleva registros históricos de las relaciones con proveedores.

Tributaria. En materia tributaria, se conocen claramente las obligaciones tributarias de las empresas, gracias a que los empresarios, tienen conocimiento sobre las sanciones por no cumplir las obligaciones tributarias. Por ello, conocen a la perfección a qué régimen tributario pertenecen, aun cuando desconocen algunos conceptos y criterios del área como la terminología de la información exógena, aunque aseguran que no han sido notificados por la DIAN para realizar alguna solicitud.

Costos. En este aparte, se tiene en cuenta que se mantiene una clara clasificación de costos y gastos para las cuentas que operan las empresas, pues se ha considerado como un objetivo clave por la misma trascendencia económica que podría alcanzar. Es evidente en este caso, que los empresarios evaluados, manejan un sistema de costos de ventas. Aunque en menor grado, utilizan la información de costos para la fijación de precios, calculan el punto de equilibrio para diferentes periodos de tiempo y para cada uno de sus productos, aun cuando no existen políticas en la gestión de costos, y son compartidas por todas las personas de la empresa.

Aseguran que no se ha formulado indicadores de desempeño de los costos y no se les hace seguimiento permanente, pues no utilizan los costos para mejorar áreas específicas de las empresas. Igualmente, no calculan márgenes de utilidad, ni analizan de manera permanente su evolución. Esto, además de no manejar órdenes de producción.

Análisis gestión financiera. Gracias al diagnóstico, se puede evidenciar que no se realiza algún análisis a la información financiera disponible. Aspectos financieros que llevan a acciones concretas de mejoramiento pero que no son tenidos en cuenta en un proceso evaluativo. Así mismo, no se genera algún informe de los estados financieros hacia los socios y las empresas como parte de la rendición de cuentas. Aquí, hay que aclarar que no se cree que el desempeño de las empresas, haya generado valor y les haya permitido cumplir sus propósitos comerciales y financiero.

Conocimiento entorno financiero. De manera general, quienes hacen parte del sector agrícola, aseguran que no tienen un Historial Satisfactorio en el sistema financiero, lo que llevaría a pensar que sus empresas no cumplirían con los requisitos de un crédito. Además que no conocen las líneas de crédito para MIPYMEs y sus condiciones, un marco regulatorio y funcional, pues no existe un amplio conocimiento de los productos del sistema financiero y de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), al igual que en temas de leasing y factoring como mecanismos financieros.

Conclusiones

Definiendo el diagnóstico para las diferentes áreas financieras del sector agrícola del departamento de Boyacá, se puede establecer de manera puntual, la importancia que éstas tienen en el desarrollo regional, local y nacional, aun cuando se observa cierto desinterés por parte de los directivos y que den cuenta de la necesidad de reformular los procesos y establecer planes de trabajo que lleven a un mejor conocimiento de las tareas que como empresarios deben llevar a cabo en el corto, mediano y largo plazo.

Es importante dar a conocer que a través de estudios concretos como el actual, es posible la profundización en una serie de aspectos, en este caso de orden financiero, que permitan ampliar el conocimiento que se tiene con respecto a temas de contabilidad, costos, presupuestos, Conocimiento Entorno Financiero, gestión financiera y capital de trabajo, de tal manera que se pueda llegar a conclusiones puntuales que van desde un conocimiento real sobre el tema, hasta la falta de interés de los propietarios y directivos por definir mecanismos de capacitación y formación en materia contable, además de concientizarse sobre la necesidad de solicitar los servicios de un profesional en este campo para que evalúe la empresa y a través

de las diferentes herramientas, defina las acciones puntuales que habrá de desarrollarse y evitarse con esto sanciones de tipo monetario, disciplinario y penal por incumplimiento de las normas y procedimientos definidos a nivel nacional, seccional y local como ocurre en el campo tributario.

Es preocupante que en un sector como el agrícola, por la misma complejidad en todas y cada una de sus operaciones y mercados, no se hayan definido mecanismos de concientización por parte de los organismos de control que antes de ser coactivos, sean educativos, permitiendo con esto que se logren mejores resultados financieros de acuerdo a los propios intereses y objetivos planteados por cada organización.

Un problema adicional que se detecta, es que precisamente en el mercado contable y financiero, se han desarrollado las denominadas Normas Internacionales de Información Financiera como parámetros estandarizados que a los cuales deberían converger todas las empresas que busquen el desarrollo de mercados nacionales e internacionales. No obstante, el tema dentro del ambiente empresarial no se toma en cuenta, dejando en entredicho las acciones de sectores contables y otros de orden gubernamental que conocen del tema, pero que no intervienen en el proceso de formación y seguimiento, incluso de retroalimentación en empresas con características similares.

Estudios de esta naturaleza, permiten que exista una mayor concientización por parte de estos empresarios, que conocen el mercado pero no cuentan con la organización financiera y contable necesaria que satisfaga las necesidades en la materia, permitiéndoles la toma de decisiones de forma acertada y de acuerdo a las prioridades por cada área.

Recomendaciones

Concientizar a las personas sobre la necesidad de informarse en materia contable, financiera y tributaria.

Sugerirles la necesidad de solicitar los servicios de un profesional contable que los oriente sobre la mejor forma de organizar su información.

Involucrarse con las Normas Internacionales de Información Financiera como mecanismos para presentar de acuerdo a la normatividad sus estados financieros y todo lo que ello demanda.

Recibir una mejor información e instrucción sobre la forma de organizar el área financiera

de la empresa, cumpliendo así con todos los requerimientos legales y de procedimiento, exigidos por los organismos de control y evaluación.

Realizar seguimiento a los planes financieros y contables determinados por la organización y efectuar las retroalimentaciones que se estimen necesarias y pertinentes.

Informarse y determinar de manera acertada, los requisitos para conceder crédito por parte de las empresas, y de los definidos por las instituciones financieras de tal manera que se pueda mejorar la solvencia para la organización cuando así se estime necesario.

Hacer uso de los demás elementos financieros y estados contables para lograr un mejor desenvolvimiento empresarial.

Referencias bibliográficas

- Alatríste, S. (s.f.). *Contabilidad y control de costos* (28a ed.). México D.F.: Porrúa.
- Béland, E. (2013). *Dinámicas regionales, economía y pobreza: Departamento de Boyacá*. Recuperado el 03 de agosto de 2015, de http://www.rimisp.org/wp-content/files_mf/1386688886Doc21AguayPobrezaBoyaca.pdf
- Burbano Ruiz, J. E. (1989). *Presupuestos: enfoque moderno de planeación y control de recursos*. Bogotá: McGraw-Hill.
- Burbano Ruiz, J. E. (2005). *Presupuestos: enfoque de gestión, planeación y control de recursos*. 3ª ed. Bogotá: Nomos.
- Colombia. Presidencia de la República. (1971). *Decreto 410 (marzo 27)*. Por el cual se expide el Código de Comercio.
- Colombia. Presidencia de la República. (1989). *Decreto 624 (marzo 30)*. Por el cual se expide el Estatuto Tributario de los impuestos administrados por la Dirección General de Impuesto Nacionales.
- Colombia. Presidencia de la República. (1993). *Decreto 2649 (diciembre 29)*. Por el cual se reglamenta la Contabilidad en General y se expiden los principios o normas de contabilidad generalmente aceptados en Colombia.
- Deloitte Colombia. (2009). *IFRS para Pymes N° 21*. Recuperado el 16 de agosto de 2015, de <http://www.iasplus.com/en/binary/espanol/0912ifrspymesno21.pdf>
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística. (2012). *Encuesta Nacional Agropecuaria: resultados por departamento*. Bogotá D.C.: DANE.

- Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. (2008). *Estatuto Tributario*. Bogotá: Legis.
- Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. (2013). *Concepto 450 de 17 de abril de 2013*. Recuperado el 21 de julio de 2015, de http://www.webicdt.net:8080/sitios/principal/academica/relatoria/Doctrina%20Publica/Concepto%20450%20de%202013%20T_DIAN.pdf
- Fergus189. (2011). *Entorno financiero*. Recuperado el 21 de julio de 2015, de <https://fergus189.wordpress.com/2011/08/29/1-3-entorno-financiero/>
- Gil Álvarez, A. (2004). *Introducción al análisis financiero* (3a ed.). España: Club Universitario.
- Gómez Bravo, Oscar. (1981). *Contabilidad de costos*. Bogotá: McGraw-Hill.
- International Accounting Standards Board. (2009). *Norma Internacional de información financiera para pequeñas y medianas entidades (NIIF para las PYMES)*. Londres: The International Accounting Standards Committee Foundation (IASCF).
- Olivos Álvarez, L. C. (2012). *Perspectiva para el sector agropecuario colombiano desde la experiencia chilena en normas internacionales de información financiera: activos biológicos* (Tesis de Contaduría Pública). Universidad de San Buenaventura. Bogotá.
- Olivos Lombana, A. (2002). *Enciclopedia de contabilidad*. Bogotá: Panamericana.
- Ortega Castro, A. (2002). *Introducción a las finanzas*. México: McGraw-Hill.
- Presidencia de la República. (2013). *Sector agropecuario ha recibido 4 billones de pesos en apoyos directos y subsidios, afirma el Gobierno*. Recuperado el 03 de agosto de 2015, de http://wsp.presidencia.gov.co/Prensa/2013/Agosto/Paginas/20130802_07-Sector-agropecuario-ha-recibido-cuatro-billones-de-pesos-en-apoyos-directos-y-subsidios-afirma-el-Gobierno.aspx