



**Optimizar la Gestión Financiera y Estrategias de Crecimiento Sostenible en el  
sector de Seguridad Industrial para la Empresa ERSEG SAS**

Monografía

Wendy Daniela Silva Flórez  
1098826311  
Silvia Juliana Castillo Sánchez  
1098765765

**UNIDADES TECNOLÓGICAS DE SANTANDER**  
**Facultad Socioeconómica**  
**Contabilidad Financiera - Virtual**  
**Bucaramanga 20 marzo 2024**



**Optimizar la Gestión Financiera y Estrategias de Crecimiento Sostenible en el  
sector de Seguridad Industrial para la Empresa ERSEG SAS**

Monografía

Wendy Daniela Silva Flórez  
1098826311

Silvia Juliana Castillo Sánchez  
1098765765

**Trabajo de Grado para optar al título de  
Tecnólogo en contabilidad Financiera**

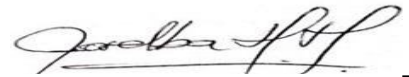
**DIRECTOR**  
**Neira Patricia Gamboa Suarez**

Grupo de investigación – E-INNOVARE

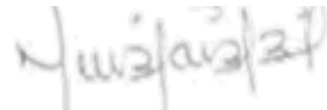
**UNIDADES TECNOLÓGICAS DE SANTANDER**  
**Facultad Socioeconómica**  
**Contabilidad Financiera - virtual**  
**Bucaramanga 20 marzo 2024**

### Nota de Aceptación

Este informe Final de trabajo de Grado modalidad Monografía, fue **APROBADO** en cumplimiento con los requisitos exigidos por las Unidades Tecnológicas de Santander, para optar el Título de Tecnólogo en Contabilidad Financiera, según Acta N.06 del 23 de abril de 2024, Comité de trabajo de Grado de Contaduría Pública.



Firma del Evaluador



Firma del Director

## DEDICATORIA

Dedicamos este trabajo de grado a nuestras familias, quienes han sido un pilar fundamental en nuestro crecimiento personal y profesional. Su apoyo incondicional y motivación constante han sido esenciales para alcanzar esta meta. También lo dedicamos a todos aquellos emprendedores y pequeñas empresas que luchan diariamente por mantenerse y crecer en un entorno desafiante, esperamos que este trabajo sea guía y una fuente de inspiración para pequeñas empresas.

## AGRADECIMIENTOS

Expresamos nuestro grato agradecimiento a nuestra directora de trabajo de grado, Neira Patricia Gamboa Suarez, por su valiosa orientación, conocimientos y retroalimentación durante el desarrollo de este proyecto. Su experiencia y dedicación han sido fundamentales para el éxito de este trabajo.

Asimismo, agradecemos a las Unidades Tecnológicas de Santander y al programa de Contabilidad Financiera por brindarnos una formación de calidad y las herramientas necesarias para enfrentar los desafíos profesionales.

Finalmente, queremos agradecer a la empresa ERSEG SAS por abrirnos sus puertas y permitirnos acceder a la información necesaria para llevar a cabo este proyecto. Su colaboración y disposición han sido fundamentales para el desarrollo de este trabajo.

## TABLA DE CONTENIDO

<b>RESUMEN EJECUTIVO.....</b>	<b>9</b>
<b>INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>10</b>
<b>1. DESCRIPCIÓN DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN .....</b>	<b>12</b>
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	12
1.2. JUSTIFICACIÓN.....	13
1.3. OBJETIVOS .....	14
1.3.1. OBJETIVO GENERAL .....	14
1.3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	15
<b>2. MARCO REFERENCIAL .....</b>	<b>15</b>
2.1.1. MARCO TEÓRICO .....	15
2.1.2. MARCO LEGAL.....	16
2.1.3. MARCO CONCEPTUAL .....	16
2.1.4. MARCO HISTÓRICO.....	17
<b>3. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.....</b>	<b>18</b>
3.1.1. TÉCNICAS .....	18
<b>4. DESARROLLO DEL TRABAJO DE GRADO.....</b>	<b>19</b>
4.1.1. RECOPIACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS .....	19
4.1.2. ESTRATEGIAS .....	31
4.1.3. IMPLEMENTACIÓN DE LA ESTRATEGIA .....	32
<b>5. RESULTADOS .....</b>	<b>40</b>
<b>6. CONCLUSIONES .....</b>	<b>43</b>
<b>7. RECOMENDACIONES.....</b>	<b>45</b>
<b>8. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....</b>	<b>47</b>
<b>9. APÉNDICES.....</b>	<b>49</b>

## LISTA DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 Estado de Resultados Años 2021 - 2022 .....	20
Ilustración 2 Estado de situación financiera año 2021 -2022.....	21
Ilustración 3 Estado de Situacion Financiera Año 2020 .....	22
Ilustración 4 Estado de Resultados Año 2020.....	23
Ilustración 5 Estado De Situacion Financiera Año 2019.....	24
Ilustración 6 Estado de Resultados Año 2019.....	25
Ilustración 7 Estado de Situacion Financiera Año 2018 .....	26
Ilustración 8 Comparativo Ventas ERSEG .....	27
Ilustración 9 Comparativo de Costos de ERSEG .....	27
Ilustración 10 Comparativo de Gastos ERSEG .....	28
Ilustración 11 Comparativo Utilidad ERSEG .....	28
Ilustración 12 Comparativo de Deudores Y Activos .....	36
Ilustración 13 Comparativo en Precios.....	37
Ilustración 14 Gastos de Fletes Ultimos 3 meses.....	38

## LISTA DE TABLAS

Tabla 1 Costo de Servicios mas Vendidos.....	33
Tabla 2 Comparativos de Precios .....	34
Tabla 3 Costos de Productos mas Vendidos .....	34
Tabla 4 Comparativos de Precios .....	34
Tabla 5 Estudio de proveedores con Precios de Productos .....	37
Tabla 6 Comisiones Canceladas .....	39



## RESUMEN EJECUTIVO

El objetivo principal de este trabajo es desarrollar una estrategia de crecimiento financiero para la empresa ERSEG SAS, dedicada al sector de seguridad industrial, con el fin de superar los desafíos actuales y mejorar su competitividad en el mercado. La metodología empleada consistió en realizar un diagnóstico exhaustivo del estado financiero actual de la empresa, analizando los estados financieros históricos, flujos de efectivo, balances, estados de resultados e indicadores financieros clave. Posteriormente, se diseñó una estrategia integral de crecimiento financiero basada en los datos obtenidos, estableciendo metas y acciones concretas para abordar los problemas identificados, como la pérdida de clientes, la reducción del personal, la falta de presencia en redes sociales y la falta de ajuste de precios.

La implementación de la estrategia incluyó la ejecución de acciones planificadas, asignación de recursos, formación del personal y seguimiento constante de indicadores de desempeño. Los resultados obtenidos muestran un aumento en las ventas, la recuperación de clientes antiguos y la adquisición de nuevos clientes, el ajuste de precios para mantener un margen de ganancia adecuado, la mejora en la gestión de proveedores y cartera, y el fortalecimiento de la presencia en línea y redes sociales. En conclusión, la estrategia propuesta ha permitido a ERSEG SAS lograr un crecimiento sostenible y mejorar su competitividad en el sector de seguridad industrial.

**PALABRAS CLAVE.** Estrategia de crecimiento financiero, seguridad industrial, análisis financiero, gestión de clientes, presencia en línea.

## INTRODUCCIÓN

El sector de seguridad industrial desempeña un papel crucial en la protección de los trabajadores y la preservación de los activos en las empresas (Ministerio del Trabajo de Colombia, 2022). En este contexto, ERSEG SAS, una empresa con una trayectoria de diez años en la comercialización y recarga de extintores, así como en la venta de equipos de seguridad industrial, se enfrenta a desafíos significativos que amenazan su viabilidad y competitividad en el mercado.

Diversos estudios han demostrado que la informalidad empresarial y la falta de estrategias de crecimiento sostenible son factores que afectan negativamente el desempeño financiero de las pequeñas y medianas empresas (Banco de la República de Colombia, 2018; Consejo Empresarial Colombiano para el Desarrollo Sostenible, 2020). A pesar de la importancia de estas empresas en la economía nacional, muchas de ellas se ven obligadas a cerrar debido a la falta de estrategias adecuadas para enfrentar los desafíos del mercado (Ley 590 de 2000).

Si bien existen investigaciones previas que abordan el tema de la gestión financiera y el crecimiento empresarial, el presente trabajo representa un aporte importante al aplicar estas estrategias en el contexto específico de una empresa del sector de seguridad industrial, considerando los retos y características particulares de este sector. Además, se emplea una metodología mixta que combina técnicas cualitativas y cuantitativas, incluyendo un exhaustivo análisis financiero y la implementación de acciones concretas para abordar los problemas identificados.

La metodología empleada en este estudio consiste en realizar un diagnóstico del estado financiero actual de ERSEG SAS, analizando los estados financieros históricos, flujos de efectivo, balances, estados de resultados e indicadores financieros clave. Con base en este análisis, se diseña una estrategia integral de crecimiento financiero, estableciendo metas y acciones concretas para abordar los problemas identificados, como la pérdida de clientes, la reducción del personal, la falta de presencia en redes sociales y la falta de ajuste de precios.

Posteriormente, se implementa esta estrategia, asignando los recursos necesarios, formando al personal y realizando un seguimiento constante de los indicadores de desempeño.

## 1. DESCRIPCIÓN DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

### 1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El sector de seguridad industrial juega un papel crítico en la protección de los trabajadores y la preservación de los activos en las empresas. En este contexto, la empresa ERSEG, con una trayectoria legalmente constituida de diez años en la comercialización y recarga de extintores, así como la venta de equipos de seguridad industrial, se encuentra enfrentando desafíos significativos en su gestión financiera y su capacidad para lograr un crecimiento sostenible. En los últimos dos años, la empresa ha experimentado una disminución de 38 millones de pesos anuales en las ventas en comparación con años anteriores.

Uno de los principales desafíos que enfrenta ERSEG es la pérdida de clientes antiguos, quienes han optado por competidores no formalizados que ofrecen precios más económicos. A pesar de la adquisición de nuevos clientes, no se ha logrado llenar el espacio dejado por aquellos que se alejaron debido a razones de costos.

Adicionalmente, se ha observado una disminución en el número de empleados, pasando de 7 empleados en 2022 a solo 4 empleados en el año actual. Esta reducción no ha ido acompañada de un aumento significativo en las ventas que permita la contratación de más personal.

Otro desafío importante es la ausencia de una estrategia efectiva de presencia en redes sociales, lo que limita la visibilidad y el alcance de la empresa en el mercado actual altamente digitalizado.

Finalmente, desde el año 2021, ERSEG no ha ajustado sus precios, a pesar de que los costos de insumos han aumentado, lo que ha resultado en márgenes de ganancia más bajos.

### **Pregunta Problema**

¿Cómo puede ERSEG SAS optimizar su gestión financiera y desarrollar estrategias efectivas de crecimiento sostenible en el sector de seguridad industrial para superar los desafíos financieros y comerciales que enfrenta?

## **1.2. JUSTIFICACIÓN**

La empresa ERSEG SAS enfrenta una serie de desafíos financieros y estratégicos que amenazan su viabilidad y competitividad en el sector de seguridad industrial.

Estos desafíos incluyen la disminución de las ventas, la pérdida de clientes, la reducción del personal, la falta de presencia efectiva en redes sociales y la falta de ajuste de precios frente al aumento de los costos de insumos.

**Necesidad de supervivencia:** La disminución en las ventas y la pérdida de clientes antiguos representan una amenaza seria para la continuidad de ERSEG en el mercado. La empresa necesita estrategias efectivas para recuperar clientes y garantizar su supervivencia.

**Competitividad en un mercado informal:** El sector de seguridad industrial puede ser altamente competitivo y caracterizado por la informalidad. Para destacar y competir de manera efectiva, ERSEG necesita una estrategia sólida de crecimiento sostenible.

**Optimización de recursos:** La reducción en la fuerza laboral sin un aumento en las ventas indica una ineficiencia en la operación de la empresa. Es esencial optimizar los recursos humanos y financieros para lograr un crecimiento sostenible.

**Adaptación al entorno digital:** La presencia en redes sociales es fundamental en la actualidad para la promoción y el alcance de clientes. La empresa debe adaptarse al entorno digital para mantenerse relevante en el mercado.

**Rentabilidad a largo plazo:** Ajustar los precios de acuerdo con los costos es esencial para garantizar una rentabilidad sostenible. Sin esto, la empresa corre el riesgo de no ser financieramente viable en el futuro.

Es imperativo abordar estos problemas para garantizar el crecimiento sostenible y la rentabilidad de la empresa a largo plazo.

### 1.3. OBJETIVOS

#### 1.3.1. OBJETIVO GENERAL

Desarrollar una estrategia de crecimiento financiero en el sector de Seguridad Industrial para la Empresa ERSEG SAS, con el fin de superar los desafíos actuales y mejorar su competitividad en el mercado.

### **1.3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

Realizar un diagnóstico del estado financiero actual de ERSEG S.A.S a partir del año 2018 hasta la actualidad, que incluya el análisis de estados financieros históricos, flujos de efectivo, balances, estados de resultados y otros indicadores financieros clave. Con el fin de realizar un comparativo de esos años que nos permitan ver la disminución en ventas y el crecimiento de gastos.

Diseñar una estrategia para el crecimiento financiero de ERSEG S.A.S. en base a los datos obtenidos en el diagnóstico, poniendo metas a cumplir y permitiendo un crecimiento en la captación del mercado. Estrategias de fidelidad, promociones, garantías, servicios adicionales e incluso reducción de costos en las recargas.

Presentar la estrategia de crecimiento financiero diseñada para ERSEG S.A.S. que incluya la ejecución de las acciones planificadas, la asignación de recursos necesarios, la formación del personal, y el seguimiento constante de los indicadores de desempeño para evaluar el progreso.

## **2. MARCO REFERENCIAL**

### **2.1.1. MARCO TEÓRICO**

Seguridad industrial: Conjunto de técnicas y procedimientos que tienen como objetivo prevenir y minimizar los riesgos de accidentes en el trabajo y enfermedades profesionales. Incluye aspectos como la seguridad en el manejo de equipos, uso de elementos de protección personal, señalización, entre otros (Ministerio del Trabajo de Colombia, 2022).

**Informalidad empresarial:** Situación en la que las empresas operan al margen de las leyes y regulaciones establecidas por el Estado, sin cumplir con las obligaciones tributarias, laborales y de seguridad social (Banco de la República de Colombia, 2018).

**Crecimiento empresarial sostenible:** Enfoque que busca el desarrollo económico de las empresas a través de la implementación de prácticas sostenibles, equilibrando los aspectos financieros, ambientales y sociales (Consejo Empresarial Colombiano para el Desarrollo Sostenible, 2020).

### **2.1.2. MARCO LEGAL**

**Ley 9 de 1979:** Código Sanitario Nacional, que establece normas para preservar, conservar y mejorar la salud de los individuos en sus ocupaciones (Congreso de Colombia, 1979).

**Resolución 2400 de 1979:** Disposiciones sobre vivienda, higiene y seguridad en los establecimientos de trabajo (Ministerio del Trabajo y Seguridad Social, 1979).

**Ley 590 de 2000:** Ley que promueve el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (Congreso de Colombia, 2000).

**Decreto 1072 de 2015:** Decreto Único Reglamentario del Sector Trabajo, que compila las normas que rigen el entorno laboral en Colombia (Ministerio del Trabajo, 2015).

### **2.1.3. MARCO CONCEPTUAL**



**Seguridad industrial:** Conjunto de técnicas y procedimientos destinados a prevenir y proteger a los trabajadores de los riesgos derivados de su actividad laboral.

**Extintores:** Dispositivo portátil que contiene un agente extintor, utilizado para apagar incendios en sus primeras etapas.

**Elementos de protección personal (EPP):** Equipos destinados a proteger al trabajador de los riesgos presentes en el ambiente laboral.

**Análisis financiero:** Conjunto de técnicas utilizadas para evaluar la situación financiera y el desempeño de una empresa.

**Estrategia de crecimiento:** Plan de acción que define las actividades y recursos necesarios para lograr un crecimiento sostenible en una empresa.

#### **2.1.4. MARCO HISTÓRICO**

En Colombia, la seguridad industrial ha sido un tema de gran importancia desde la segunda mitad del siglo XX. La Ley 9 de 1979 sentó las bases para la protección de la salud de los trabajadores, estableciendo normas sobre vivienda, higiene y seguridad en los establecimientos de trabajo.

Posteriormente, en el año 2000, se promulgó la Ley 590 con el objetivo de promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas en el país, lo cual impulsó la formalización de muchas empresas de seguridad industrial.

En el año 2015, se expidió el Decreto 1072, el cual compiló todas las normas vigentes en materia laboral, incluyendo aquellas relacionadas con la seguridad y salud en el trabajo.

En la actualidad, la seguridad industrial sigue siendo un pilar fundamental en la protección de los trabajadores y la prevención de accidentes y enfermedades laborales en Colombia. Las empresas como ERSEG SAS juegan un papel crucial en la comercialización y mantenimiento de equipos de seguridad, contribuyendo así a la creación de ambientes de trabajo seguros y saludables.

### 3. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

**Tipo de investigación:** Descriptiva y correlacional Este estudio describe la situación financiera actual de la empresa ERSEG SAS y busca encontrar la relación entre las variables clave, como las estrategias de crecimiento sostenible y el desempeño financiero de la empresa.

**Enfoque:** Mixto (cualitativo y cuantitativo) Se utilizará un enfoque mixto, combinando técnicas cualitativas (como entrevistas y análisis de documentos) y cuantitativas (como análisis financiero y estadísticas).

**Método:** Deductivo y análisis Se partirá de la teoría existente sobre gestión financiera, crecimiento empresarial sostenible y seguridad industrial para analizar el caso específico de ERSEG SAS

#### 3.1.1. TÉCNICAS

**Diagnóstico Financiero:** Se realizará un exhaustivo diagnóstico del estado financiero actual de ERSEG S.A.S.,

**Estrategia de Crecimiento Sostenible:** Abordar los desafíos de pérdida de clientes, reducción del personal, falta de presencia en redes sociales y falta de ajuste de precios. Se definirán acciones concretas para superar estos obstáculos.

**Implementación de la Estrategia:** La ejecución de las acciones planificadas, la asignación de recursos necesarios, la formación del personal en las nuevas estrategias y el seguimiento constante de los indicadores de desempeño.

**Evaluación de la Estrategia:** Seguimiento continuo de los indicadores de desempeño, que permitirán medir el progreso y realizar ajustes si es necesario.

#### 4. DESARROLLO DEL TRABAJO DE GRADO

ERSEG S.A.S es una empresa netamente santandereana, inicio labores en el año 2013 el 26 de noviembre con la proyección de ser grande y poder contar con más de 50 empleados, pero en la actualidad cuenta con 3 empleados.

##### 4.1.1. RECOPIACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS

Teniendo en cuenta que la empresa cuenta con 13 años en el mercado, se decide hacer valoración de los estados dos años antes de la pandemia es decir desde el 2018 hasta dos años después de la pandemia. De esa forma queremos evaluar y realizar comparativos en ventas, gastos y ganancias.

Ilustración 1 Estado de Resultados Años 2021 - 2022

**ERSEG S.A.S. EXTINTORES, RECARGAS Y SEGURIDAD INDUSTRIAL**  
**NIT. 900.677.659 -3**  
**ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL**  
**COMPARATIVOS PARA DICIEMBRE DEL AÑO 2022 Y 2021**

Valores expresados en pesos colombianos

INGRESOS	NOTA	AÑO 2022	AÑO 2021	VARIACION ABSOLUTA	%
INGRESOS ACTIVIDADES ORDINARIAS		409.007.000,00	380.997.173,00	28.009.827,00	7%
COSTOS ACTIVIDADES ORDINARIAS		248.426.290,00	204.554.603,00	43.871.687,00	21%
<b>UTILIDAD BRUTA</b>		<b>160.580.710,00</b>	<b>176.442.570,00</b>	<b>(15.861.860,00)</b>	<b>-9%</b>
GASTOS OPERACIONALES	NOTA	AÑO 2022	AÑO 2021	VALOR	%
GASTOS ADMINISTRACIÓN		134.390.127,00	151.449.852,00	(17.059.725,00)	-11%
IMPUESTOS		-	1.550.639,00	(1.550.639,00)	-100%
DEPRECIACION		1.034.200,00	1.034.200,00	-	0%
<b>TOTAL GASTOS</b>		<b>135.424.327,00</b>	<b>154.034.691,00</b>	<b>(18.610.364,00)</b>	<b>-12%</b>
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>		<b>25.156.383,00</b>	<b>22.407.879,00</b>	<b>2.748.504,00</b>	<b>12%</b>
OTROS INGRESOS		5.684,00	18.924,00	(13.240,00)	-70%
OTROS EGRESOS		14.485.000,00	11.261.043,00	3.223.957,00	29%
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>		<b>10.677.067,00</b>	<b>11.165.760,00</b>	<b>(488.693,00)</b>	<b>-4%</b>
IMPUESTO DE RENTA Y COMPLEMENTARIOS		-	1.750.754,00	(1.750.754,00)	-100%
<b>RESULTADO INTEGRAL DEL AÑO</b>		<b>10.677.067,00</b>	<b>9.415.006,00</b>	<b>1.262.061,00</b>	<b>13%</b>

**JUAN CARLOS RUEDA BARBOSA**  
Representante Legal

**DAIMARA MONTOYA OTALORA**  
Contador Público  
T.P 174160 -T

Activa

Fuente: Empresa ERSEG

Ilustración 2 Estado de situación financiera año 2021 -2022

**ERSEG S.A.S. EXTINTORES, RECARGAS Y SEGURIDAD INDUSTRIAL**  
**NIT. 900.677.659 -3**  
**ESTADO DE SITUACION FINANCIERA**  
**COMPARATIVOS PARA DICIEMBRE DEL AÑO 2022 Y 2021**

Valores expresados en pesos colombianos

ACTIVOS	NOTA	AÑO 2022	AÑO 2021	VARIACION ABSOLUTA	%
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>					
EFFECTIVO Y EQUIVALENTE A EFFECTIVO		24.813.137,00	20.708.553,00	4.104.584	20%
CUENTAS POR COBRAR Y OTRAS		43.496.424,00	48.673.332,00	(5.176.908)	-11%
ANTICIPO POR IMPUESTOS CORRIENTES		38.708.000,00	35.532.000,00	3.176.000	9%
INVENTARIOS		10.000.000,00	11.000.000,00	(1.000.000)	-9%
<b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>		<b>117.017.561,00</b>	<b>115.913.885,00</b>	<b>1.103.676</b>	<b>1%</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>					
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO		3.102.600,00	4.136.800,00	(1.034.200)	-25%
<b>TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES</b>		<b>3.102.600,00</b>	<b>4.136.800,00</b>	<b>(1.034.200)</b>	<b>-25%</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>		<b>120.120.161,00</b>	<b>120.050.685,00</b>	<b>69.476</b>	<b>0%</b>
<b>PASIVOS</b>					
		AÑO 2022	AÑO 2021	VARIACION ABSOLUTA	%
<b>PASIVO CORRIENTE</b>					
OBLIGACIONES FINANCIERAS		6.682.021,00	17.517.839,00	(10.835.818)	-62%
OBLIGACIONES LABORALES		4.859.700,00	4.631.473,00	228.227	5%
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>		<b>11.541.721,00</b>	<b>22.149.312,00</b>	<b>(10.607.591)</b>	<b>-48%</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>		<b>11.541.721,00</b>	<b>22.149.312,00</b>	<b>(10.607.591)</b>	<b>-48%</b>
<b>PATRIMONIO</b>					
		AÑO 2022	AÑO 2021	VARIACION ABSOLUTA	%
CAPITAL SOCIAL		40.000.000,00	40.000.000,00	-	0%
RESERVA LEGAL		941.500,00	-	941.500	100%
RESULTADOS DEL EJERCICIO		10.677.067,00	9.415.006,00	1.262.061	13%
RESULTADO DE EJERCICIOS ANTERIORES		56.959.873,00	48.486.367,00	8.473.506	17%
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>		<b>108.578.440,00</b>	<b>97.901.373,00</b>	<b>10.677.067</b>	<b>11%</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>		<b>120.120.161,00</b>	<b>120.050.685,00</b>	<b>69.476</b>	<b>0%</b>

**JUAN CARLOS RUEDA BARBOSA**  
Representate Legal

**DAIMARA MONTOYA OTALORA**  
Contador Público  
T.P 174160 -T

Activa  
Ve a Co

Fuente: Empresa ERSEG

Ilustración 3 Estado de Situación Financiera Año 2020



**ERSEG S.A.S EXTINTORES, RECARGAS Y SEGURIDAD INDUSTRIAL**  
NIT: 900.677.659-3  
**ESTADO DE SITUACION FINANCIERA**  
a 31 de Diciembre de 2020

		NOTAS		
<b>ACTIVO</b>				<b>119.909.941</b>
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>			115.773.141	
<b>EFFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFFECTIVO</b>	3		12.728.404	
<b>CAJA GENERAL</b>			12.728.404	
Caja general		100.000		
Bancos		12.628.404		
<b>CUENTAS COMER POR COBRAR Y OTRAS CTAS</b>	4		86.089.316	
Cuentas		61.348.923		
Acciones IAS		24.740.413		
<b>ANTICIPO DE IMPUESTOS Y CONTRIBUCIONES</b>			6.955.421	
Retención en la fuente				
Compras		5.197.421		
Retenida		50.000		
Retención de Iva		1.708.000		
<b>INVENTARIOS</b>			10.000.000	
Mercancía no fabricadas por la empresa		10.000.000		
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>			4.136.800	
<b>PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO</b>			4.136.800	
Equipos de computación		5.171.000		
Depreciación acumulada		1.034.200		
<b>PASIVO</b>	5			<b>31.423.574</b>
<b>PASIVO CORRIENTE</b>				31.423.574
<b>CUENTAS POR PAGAR</b>			915.300	
A proveedores		915.300		
<b>RETENCION SERVICIOS GENERALES</b>			421.000	
Retención por compras		191.000		
Retención arrendamientos		49.000		
Auditoría		181.000		
<b>IMPUESTO GRAVAMENES Y TASAS</b>			24.498.116	
Iva en ventas		48.814.116		
Iva en Gastos		1.149.578		
Iva en compras		21.166.424		
<b>PARA OBLIGACIONES FISCALES</b>			3.138.262	
Impuesto de renta		1.623.517		
Industria y comercio		1.514.745		
<b>OBLIGACIONES LABORALES</b>			2.450.896	
<b>PASIVOS ESTIMADOS Y PROVISIONES</b>				
Cesantías		563.000		
Intereses sobre las cesantías		123.000		
Vacaciones		828.597		
Prima		936.299		
<b>PATRIMONIO</b>	6			<b>88.486.367</b>
<b>CAPITAL</b>		20.370.000		
<b>RESULTADOS DE EJERCICIOS ANTERIORES</b>		66.334.880		
<b>RESULTADOS DEL EJERCICIO</b>		1.781.487		
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>				<b>119.909.941</b>

**JUAN CARLOS RUEDAS BARBOSA**  
GERENTE

**NELSON MATEUS MOYANO**  
CONTADOR PUBLICO  
T.P. - 73169-T

Boulevard Santander 19-34 Brr san francisco, cel 316 237 5336

[ventas@erseg.com](mailto:ventas@erseg.com)  
COLOMBIA-BUCARAMANGA

Fuente: Empresa ERSEG

ELABORADO POR:  
Docencia

REVISADO POR:  
Sistema Integrado de Gestión

APROBADO POR: Líder proceso Sistema Integrado de Gestión  
FECHA APROBACIÓN: Octubre de 2023

Ilustración 4 Estado de Resultados Año 2020



**ERSEG S.A.S EXTINTORES, RECARGAS Y SEGURIDAD INDUSTRIAL**  
NIT: 900.677.659-3  
**ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL**  
01 de Enero a 31 de Diciembre de 2020

<b>INGRESOS</b>				<b>382.949.000</b>
<b>OPERACIONALES</b>	7			302.949.000
COMERCIO AL POR MENOR DE SEGURIDAD INDUSTRIAL			302.949.000	
Instalación de Maq y Equipo Industrial		302.949.000		
Devoluciones en ventas		7.158.000		
<b>INGRESOS NETOS</b>				<b>295.791.000</b>
<b>COSTO DE VENTAS O COSTO DE PREST.SERV.</b>	8			<b>202.055.000</b>
COMERCIO AL POR MENOR DE SEGURIDAD INDUSTRIAL		202.055.000		
<b>COSTO VENTAS Y PREST.SERV</b>				
COMERCIO AL POR MENOR DE SEGURIDAD INDUSTRIAL			60.816.418	60.816.418
Personal de Obra			60.816.418	
Sueldos		34.126.234		
Honorarios		8.000.000		
Arrelo de Transporte		3.599.857		
Cesantías		3.142.588		
Intereses a las cesantías		377.261		
Prima de servicio		3.142.588		
Vacaciones		1.423.054		
Aportes Riesgos Profesionales		470.300		
Aportes Pensiones		4.131.700		
Aportes cajas de compensación		1.367.800		
Intereses		800		
Depreciación acumulada		1.034.200		
<b>UTILIDAD BRUTA</b>				<b>32.919.582</b>
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>				<b>24.697.864</b>
<b>OPERACIONALES DE ADMON</b>	9			24.697.864
<b>SERVICIOS</b>			24.697.864	
Gastos de ventas		24.697.864		
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>				<b>8.221.718</b>
<b>INGRESOS NO OPERACIONALES</b>				<b>18.924</b>
Prestamientos financieros			18.924	
Bancolombia		18.924		
<b>NO OPERACIONALES</b>				<b>3.320.893</b>
<b>FINANCIEROS</b>			3.320.893	
Gmf		1.277.906		
Comisiones y otros		2.042.987		
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO</b>				<b>4.919.749</b>
Provisión renta		1.623.517		
Industria y comercio		1.514.745		
<b>UTILIDAD NETA</b>				<b>1.781.487</b>

JUAN CARLOS RUEDAS BARBOSA  
GERENTE

NELSON MATEUS MOYANO  
CONTADOR PUBLICO  
T.P. 73169-T

Boulevard Santander 19-34 Brr san francisco, cel 316 237 5336

[ventas@erseg.com](mailto:ventas@erseg.com)  
COLOMBIA-BUCARAMANGA

Fuente: Empresa ERSEG


ELABORADO POR:  
Docencia

REVISADO POR:  
Sistema Integrado de Gestión

APROBADO POR: Líder proceso Sistema Integrado de Gestión  
FECHA APROBACIÓN: Octubre de 2023

Ilustración 5 Estado De Situacion Financiera Año 2019

ERSEG S.A.S EXTINTORES, RECARGAS Y SEGURIDAD INDUSTRIAL		NIT: 900.677.659-3	
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA			
a 31 de Diciembre de 2019			
NOTAS			
<b>ACTIVO</b>			119.458.588
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>			115.321.786
EFFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFFECTIVO	3	5.897.049	
CAJA GENERAL		5.897.049	
Caja general		100.000	
Bancos		5.797.049	
<b>DEUDORES CLIENTES</b>		92.089.318	
Clientes clientes nacionales		67.348.903	
Accionistas		24.740.413	
<b>ANTICIPO DE IMPUESTOS Y CONTRIBUCIONES</b>	4	7.335.421	
Retención en la fuente			
Compras		6.197.421	
Retenidas		50.000	
Retención de Iva		482.000	
Autoretención		1.596.000	
<b>INVENTARIOS</b>		10.000.000	
Existencias no fabricadas por la empresa		10.000.000	
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>			4.136.800
<b>PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO</b>		4.136.800	
Equipos de computador		5.171.000	
Depreciación acumulada		1.034.200	
<b>PASIVO</b>	5		32.753.706
<b>PASIVO CORRIENTE</b>			32.753.706
<b>CUENTAS POR PAGAR</b>		5.915.993	
A proveedores		5.915.993	
<b>RETENCION SERVICIOS GENERALES</b>		421.000	
Retención por compras		191.000	
Retención arrendamientos		40.000	
Auolments		181.000	
<b>IMPUESTO GRAVAMENES Y TASAS</b>		16.420.000	
Iva en compras		23.894.000	
Iva en Gastos		1.162.000	
Iva en ventas		6.312.000	
<b>PARA OBLIGACIONES FISCALES</b>		5.847.781	
Impuesto de renta		3.153.781	
Industria y comercio		2.694.000	
<b>OBLIGACIONES LABORALES</b>			
<b>PASIVOS ESTIMADOS Y PROVISIONES</b>		3.708.232	
Cesantías		1.747.758	
Intereses sobre las cesantías		195.578	
Vacaciones		828.597	
Prima		936.299	
Aportes a Seguridad social		440.700	
Soi		440.700	
<b>PATRIMONIO</b>	6		86.704.800
<b>CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO</b>		20.370.000	
<b>RESULTADOS DE EJERCICIOS ANTERIORES</b>		62.625.750	
<b>RESULTADOS DEL EJERCICIO</b>		3.709.130	
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>			119.458.588

  
**JUAN CARLOS RUEDAS BARBOSA**  
 GERENTE

  
**NELSON MATEUS MOYANO**  
 CONTADOR PUBLICO  
 T.P. 73169-T

Boulevard Santander 19-34 Bar san francisco, cel 316 237 5336  
[ventas@erseg.com](mailto:ventas@erseg.com)  
 COLOMBIA-BUCARAMANGA

Fuente: Empresa ERSEG

ELABORADO POR:  
Docencia

REVISADO POR:  
Sistema Integrado de Gestión

APROBADO POR: Líder proceso Sistema Integrado de Gestión  
FECHA APROBACIÓN: Octubre de 2023



Ilustración 6 Estado de Resultados Año 2019



**ERSEG S.A.S EXTINTORES, RECARGAS Y SEGURIDAD INDUSTRIAL**  
NIT: 900.677.659-3  
**ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL**  
01 de Enero a 31 de Diciembre de 2019

<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>	7			399.021.000	399.021.000
COMERCIO AL POR MENOR DE SEGURIDAD INDUSTRIAL			399.021.000		
Comercio al por menor de seguridad industrial		399.021.000			
<b>COSTO DE VTAS O COSTO DE PREST.SERV.</b>	8				290.569.790
COMERCIO AL POR MENOR DE SEGURIDAD INDUSTRIAL		290.569.790			
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>	9			60.816.418	60.816.418
Personal de Obra			60.816.418		
Sueldos		34.128.234			
honorarios		8.000.000			
Arriendo de Transporte		3.599.887			
Cesantías		3.142.686			
Intereses a las cesantías		377.261			
Prima de servicio		3.142.686			
Vacaciones		1.423.054			
Aportes Riesgos Profesionales		470.300			
Aportes Pensiones		4.131.700			
Aportes cajas de compensación		1.367.800			
Intereses		800			
Depreciación acumulada		1.034.200			
<b>UTILIDAD BRUTA</b>					47.634.792
<b>GASTOS OPERACIONALES OPERACIONALES DE VENTAS</b>	10			20.097.864	20.097.864
SERVICIOS			20.097.864		
Gastos de ventas		20.097.864			
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>					27.536.928
<b>INGRESOS NO OPERACIONALES</b>				44.334	44.334
Rendimientos financieros			44.334		
Bancolombia		44.334			
<b>NO OPERACIONALES FINANCIEROS</b>				15.024.351	15.024.351
Gmf		1.572.099	2.414.301		
Comisiones y otros		842.252			
<b>Gastos diversos</b>			15.610.000		
Donaciones		15.610.000			
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO</b>					9.506.911
Provisión renta		3.153.781			
Industria y comercio		2.894.000			
<b>UTILIDAD NETA</b>					3.709.130

JUAN CARLOS RUEDAS BARBOSA  
GERENTE

NELSON MATEUS MOYANO  
CONTADOR PUBLICO  
T.P. 73169-T

Boulevard Santander 19-34 Brr san francisco, cel 316 237 5336

[ventas@erseg.com](mailto:ventas@erseg.com)  
COLOMBIA-BUCARAMANGA

Fuente: Empresa ERSEG

ELABORADO POR:  
Docencia

REVISADO POR:  
Sistema Integrado de Gestión

APROBADO POR: Líder proceso Sistema Integrado de Gestión  
FECHA APROBACIÓN: Octubre de 2023

Ilustración 7 Estado de Situación Financiera Año 2018

<b>ERSEG S.A.S</b>	
<b>NIT 900.677.659 - 3</b>	
<b>Estado de Situación Financiera</b>	
<b>a DICIEMBRE 31 DE:</b>	
<b>2018</b>	
<b>ACTIVO</b>	
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	34.928.082
CTAS COMERCIALES POR COBRAR Y OTRAS CTAS POR COBRAR	68.582.000
INVENTARIOS	9.864.675
ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	8.479.000
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>121.853.757</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>	
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	5.171.551
OTROS ACTIVOS	0
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>5.171.551</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>127.025.308</b>
<b>PASIVO</b>	
<b>PASIVO CORRIENTE</b>	
CTAS COMERCIALES POR PAGAR Y OTRAS CTAS POR PAGAR	6.523.500
PASIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	18.621.482
BENEFICIOS A LOS EMPLEADOS	1.842.350
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>26.987.332</b>
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	
OTROS PASIVOS FINANCIEROS	0
<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>0</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>26.987.332</b>
<b>PATRIMONIO</b>	
CAPITAL EMITIDO	40.000.000
GANANCIA (PÉRDIDA) DEL EJERCICIO	15.122.976
GANANCIAS (PÉRDIDAS) ACUMULADAS	44.915.000
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>100.037.976</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>127.025.308</b>

**JUAN CARLOS RUEDAS BARBOSA**  
Representante Legal

**CAMPO ELIAS PARADA G.**  
Contador Público  
TP. 77628-T

Fuente: Empresa ERSEG

En base a los estados financieros pudimos realizar un comparativo por años.

**ELABORADO POR:**  
Docencia

**REVISADO POR:**  
Sistema Integrado de Gestión

**APROBADO POR:** Líder proceso Sistema Integrado de Gestión  
**FECHA APROBACIÓN:** Octubre de 2023

Ilustración 8 Comparativo Ventas ERSEG

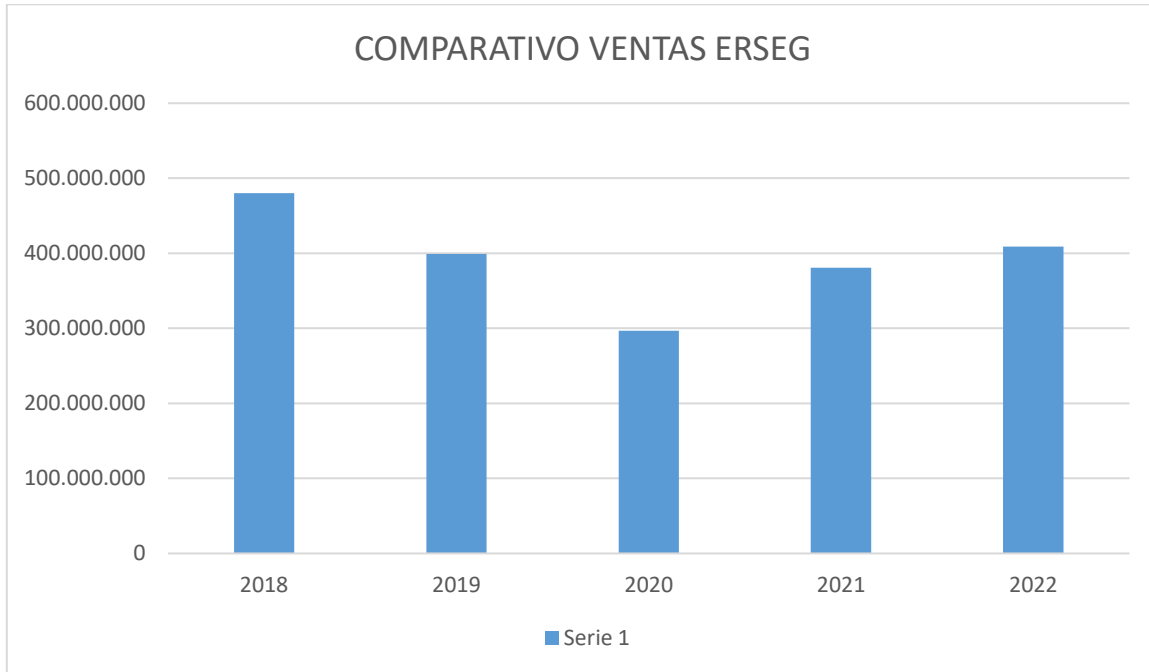
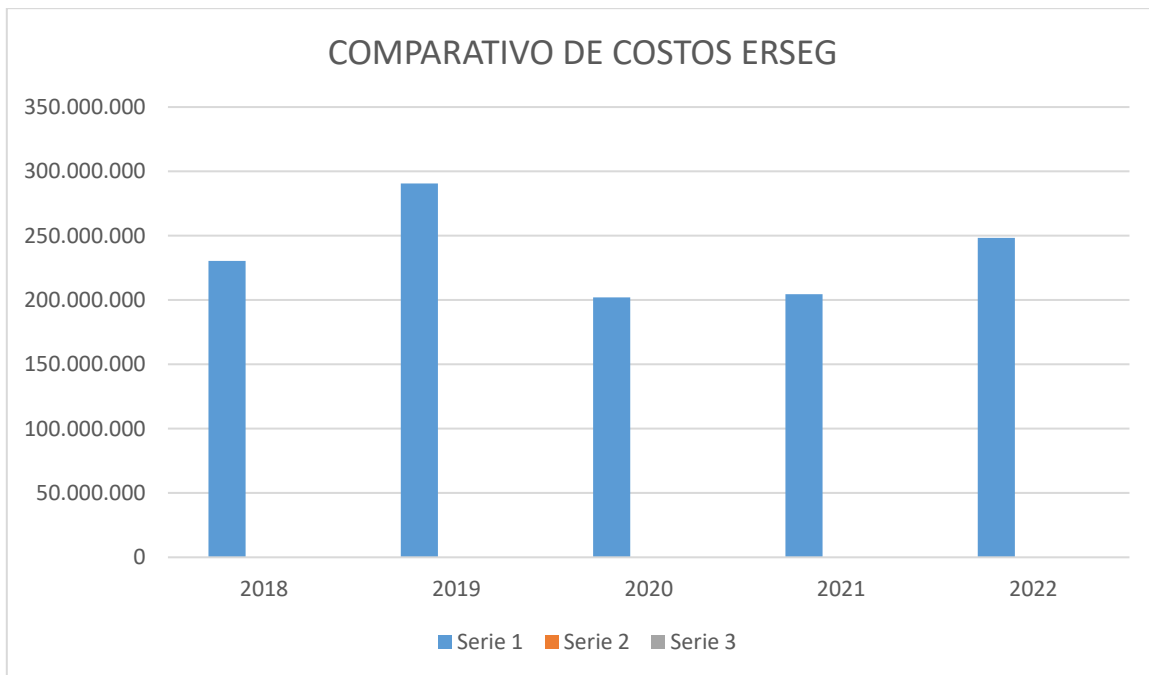


Ilustración 9 Comparativo de Costos de ERSEG



Fuente: Elaboración Propia

Ilustración 10 Comparativo de Gastos ERSEG

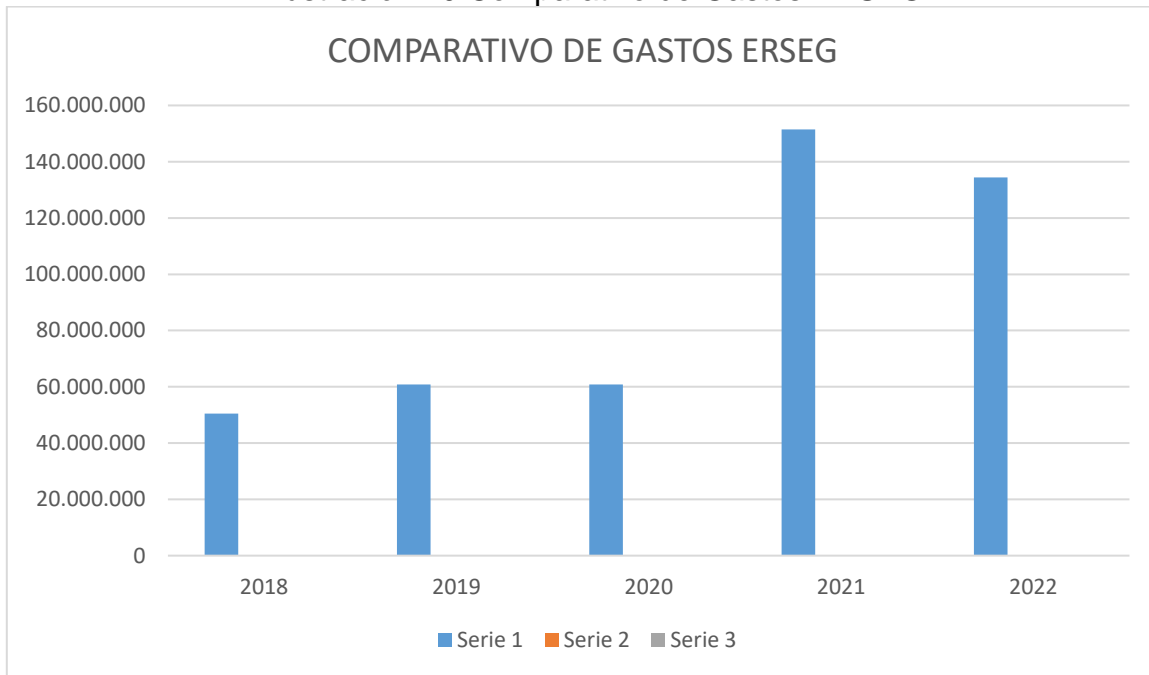
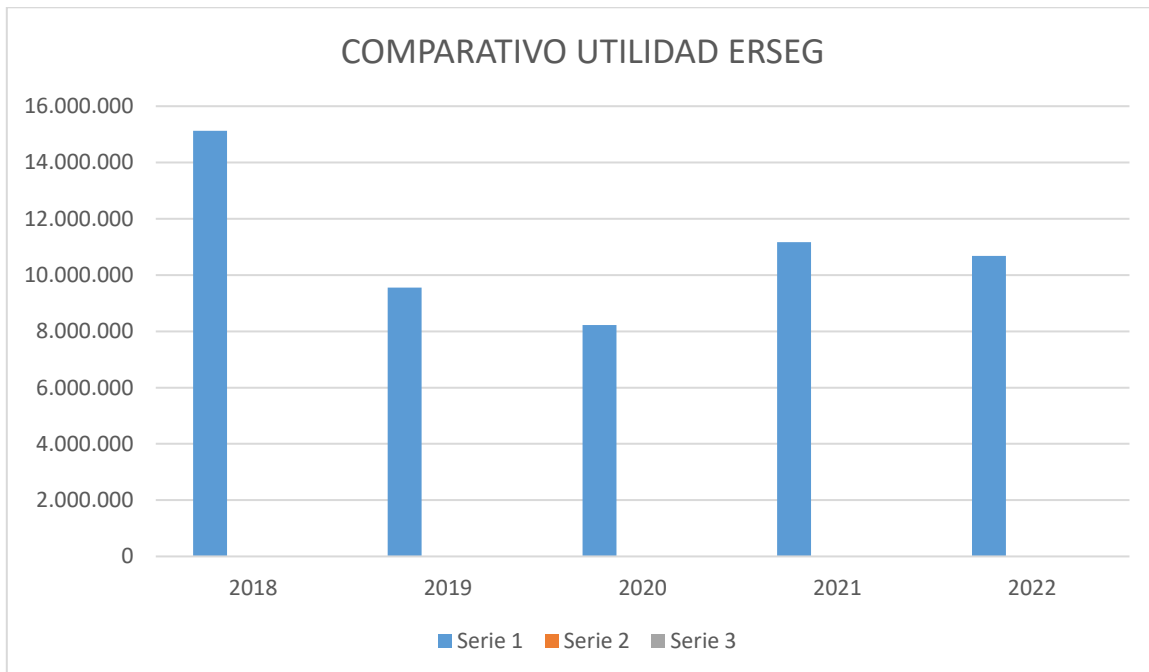


Ilustración 11 Comparativo Utilidad ERSEG



Fuente: Elaboración Propia

De acuerdo con los comparativos se evidencia que las ventas empezaron a caer en el año 2019, Según estadísticas las empresas todos los años deben aumentar sus ventas para que así sus ganancias y crecimiento se vea reflejado, pero en este caso se obtuvo una disminución, al igual que para el año 2020 donde fue pandemia y todas empresas redujeron su capacidad de ejecutar, para el siguiente año las ventas se tratan de nivelar con comparación del 2019 y para 2022 aumentaron pero no sobre pasa las ventas del año 2018.

Se evidencia un aumento significativo en los gastos de la empresa, razón por la cual este aspecto fue seleccionado para investigar más a fondo. Como producto de esta investigación, se logró evidenciar que, desde el inicio de las operaciones de la empresa, se realizaba el proceso de ensamblaje de extintores nuevos y recarga. Por consiguiente, la mano de obra para ejecutar esas funciones estaba cargada al costo. Sin embargo, a partir del año 2021, después de la pandemia, se redujo el personal y los gastos aumentaron. En ese año, la empresa dejó de recargar extintores como fuente principal de ingresos y se dedicó a la comercialización de señalización, implementos de seguridad, camillas, botiquines, arneses y extintores nuevos. Aunque se requería más vendedores para poder aumentar las ventas, el margen de ganancia era inferior para poder competir en el mercado.

Se detalló que en esos años la empresa no contrató más personal, pero operaba mediante comisiones, donde personas externas adquirirían los servicios y cobraban un porcentaje de venta por dejar ciertos contratos. Además, se evaluó que los proveedores fuertes que manejaba la empresa desde su inicio habían cerrado créditos, por lo que cambiaron de proveedor, pero al analizar los precios, estos eran más costosos en algunos casos. Además, se estaba asumiendo el flete de la

mercancía, lo que hacía que el producto saliera más caro y el margen de ganancia fuera mínimo.

Al validar el flujo de caja de la empresa, siempre se veía corto. Otra falencia encontrada fue que la cartera estaba demasiado alta y se encontraron clientes que debían desde el año 2019, se habían declarado en insolvencia y otros se tomaban 45, 60 y 90 días, e incluso más tiempo, pues no había un control adecuado para esta área.

También se encontró que le salía más económica a la empresa adquirir los extintores ya listos, en lugar de ensamblarlos como antiguamente. Además, se conoció que en el sector donde la empresa ejecuta su mano de obra, hay una empresa que vende los extintores al precio casi que la empresa los compra. Debido a este punto de referencia, la empresa tomó la decisión de no seguir ensamblando y contratar vendedores, pero ni de esa forma lograba obtener ganancias significativas y ver el crecimiento en su flujo.

Asimismo, se logró encontrar que de 5000 clientes que contaban, solo tenían 2500 activos.

En las entrevistas realizadas, también fue clave la palabra "informalidad", la cual demuestra molestia, pues ellos manejan un margen de ganancia mínimo al no pagar impuestos, ni llegar, ni cumplir con todas las obligaciones que requieren ser empresarios. Aunque marquen utilidades increíbles, al tener que pagar el impuesto del 33% de las utilidades en la declaración de renta, el valor que en realidad queda es mínimo, sin contar con la gran cantidad de negocios que entraron al mercado después de la pandemia y muchos son personas naturales, y el mismo representante es el que realiza el trabajo en apartamentos sin control alguno.

Otro factor son las redes sociales. Las altas directivas comentan que se ha tratado de contratar un personal que impulsa la empresa, pero no han tenido suerte, ya que hay propuestas demasiado altas para el presupuesto y otras que definitivamente no llegan al objetivo que quieren mostrar. Otro factor importante que se ve afectado en los 10 años que lleva la empresa es que los precios desde que se inició son los mismos e incluso se han tenido que reducir para poder competir.

#### **4.1.2. ESTRATEGIAS**

La estrategia va enfocada en fortalecer la base de clientes. El principal objetivo es recuperar a los clientes que se han perdido, atraer nuevos y reforzar la relación con los actuales, con el fin de contar con una sólida cartera de clientes.

En cuanto a los precios, se realizará un ajuste cuidadoso, manteniendo un margen de ganancia óptimo. Se elaborará una tabla detallada que evidencia los costos de compra y la aplicación del margen de ganancia correspondiente.

Otro aspecto prioritario es la recuperación de la cartera vencida, con el propósito de poner al día las cuentas por cobrar.

En relación con los proveedores, se implementará una estrategia de compras que implica solicitar al menos tres cotizaciones diferentes, con el objetivo de validar y seleccionar las opciones más convenientes.

Asimismo, se revisarán las comisiones canceladas anteriormente y se evaluará el valor que se pagaba por el servicio o venta correspondiente.

Finalmente, se creará una presencia sólida en las redes sociales, incluyendo Facebook, Instagram, una página web y un número de WhatsApp dedicado. Además, se desarrollará un portafolio de servicios didácticos que facilitará la comprensión de la oferta por parte de los clientes actuales y potenciales.

#### **4.1.3. IMPLEMENTACIÓN DE LA ESTRATEGIA**

Se presentó a la empresa el orden de cada estrategia para la ejecución y aprobación.

##### **Para la recuperación de clientes**

Se realizó una base de datos de los 2.500 clientes que se han perdido. Se propuso llevar a cabo este proceso dentro de un tiempo límite, sugiriendo la contratación de personal dedicado exclusivamente a esta tarea. Para evitar incomodar a las personas y obtener datos concretos, se plantearon cuatro preguntas clave:

1. ¿Cómo evaluaría el servicio prestado por nuestra empresa?
2. ¿Cuál fue el motivo principal para cambiar de proveedor?
3. ¿Tiene alguna sugerencia o recomendación para mejorar nuestros servicios?
4. ¿Existe la posibilidad de que consideremos enviarle una nueva propuesta?

Diariamente, se elaboró un listado de las personas interesadas en trabajar nuevamente con la empresa, y se asignaron colaboradores idóneos para realizar las visitas correspondientes.

Al finalizar este proceso, se tenía un aproximado de los clientes que podrían volver a contratar nuestros servicios.



Las visitas se enfocaron en concretar nuevos acuerdos, ofreciendo promociones, ofertas o servicios adicionales, como:

- Descuentos especiales en recargas de extintores.
- Mantenimiento o revisiones gratuitas.
- Servicio de recogida y entrega de extintores en Bucaramanga y su área metropolitana.
- Préstamo de extintores de calidad.
- Restauración de pintura de los extintores, si es necesario.
- Certificado de químicos y disposición final de residuos.
- Capacitación en manejo de extintores.
- Garantía de 12 meses.

### Ajuste en Precios

Teniendo en cuenta que la empresa no ha subido los precios desde el inicio de sus labores si no los ha disminuido realizamos una tabla con los productos que más rotan presentando el costo del producto y el precio que se tiene y el que debe tener para un margen de ganancia más productivo.

Tabla 1 Costo de Servicios mas Vendidos

#### COSTO DE SERVICIOS MAS VENDIDOS

PRODUCTO	Químico	Nitrógeno	Anillo	Etiqueta	Pintura	Mano Obra	Lavado	Transporte	COSTO TOTAL
REC.ABC DE 5LBS	\$ 2.500	\$ 700	\$ 80	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.300	\$ 300	\$ 650	\$ 7.530
REC.ABC DE 10LBS	\$ 5.000	\$ 900	\$ 80	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.300	\$ 300	\$ 650	\$ 10.230
REC.ABC DE 20LBS	\$ 10.000	\$ 1.100	\$ 80	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.300	\$ 300	\$ 650	\$ 15.430
REC. AGUA PRE. 2.5GL	\$ 5.000	\$ 1.100	\$ 80	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.300	\$ 300	\$ 650	\$ 10.430
REVISION CO2 5LBS	\$ 7.000	\$ 0	\$ 80	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 2.800	\$ 300	\$ 650	\$ 12.830
REVISION CO2 10LBS	\$ 9.000	\$ 0	\$ 80	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 2.800	\$ 300	\$ 650	\$ 14.830
MANTE SOLKA 3.700GR	\$ 13.000	\$ 1.100	\$ 80	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.300	\$ 300	\$ 650	\$ 18.430

Nota: Tabla elaborada por el autor a partir de análisis de documentos.

Tabla 2 Comparativos de Precios

## COMPARATIVOS DE PRECIOS

PRODUCTO	Costo Total	Precio De Venta Actual	Precio De Venta Sugerido	Ganancia Ahora	Estimado De Ganancia
REC.ABC DE 5LBS	\$ 7.350	\$ 8.404	\$ 11.025	\$ 1.054	\$ 3.675
REC.ABC DE 10LBS	\$ 10.230	\$ 12.605	\$ 15.345	\$ 2.375	\$ 5.115
REC.ABC DE 20LBS	\$ 15.430	\$ 18.000	\$ 23.145	\$ 2.570	\$ 7.715
REC. AGUA PRE. 2.5GL	\$ 10.430	\$ 11.000	\$ 15.645	\$ 570	\$ 5.215
REVISION CO2 5LBS	\$ 12.830	\$ 15.128	\$ 19.245	\$ 2.298	\$ 6.415
REVISION CO2 10LBS	\$ 14.830	\$ 19.500	\$ 22.245	\$ 4.670	\$ 7.415
MANTE SOLKA 3.700GR	\$ 18.430	\$ 19.500	\$ 27.645	\$ 1.070	\$ 9.215

Nota: Tabla elaborada por el autor a partir de análisis de documentos.

Tabla 3 Costos de Productos mas Vendidos

## COSTO DE PRODUCTOS MAS VENDIDOS

PRODUCTO	Precio Compra	Flete	Etiqueta	Mano Obra	Transporte	Costo Total
EXT.ABC DE 5LBS	\$ 21.008	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 300	\$ 650	\$ 23.958
EXT.ABC DE 10LBS	\$ 36.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 300	\$ 650	\$ 38.950
EXT.ABC DE 20LBS	\$ 45.000	\$ 3.000	\$ 1.000	\$ 300	\$ 650	\$ 49.950
EXT. AGUA PRE. 2.5GL	\$ 79.000	\$ 3.000	\$ 1.000	\$ 300	\$ 650	\$ 83.950
EXT CO2 5LBS	\$ 135.000	\$ 5.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 650	\$ 142.650
EXT CO2 10LBS	\$ 165.000	\$ 7.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 650	\$ 174.650
CAMILLA	\$ 125.000	\$ 10.000	\$ 0	\$ 1.000	\$ 0	\$ 136.000
BOTIQUIN P	\$ 15.000	\$ 1.500	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 16.500
SEÑALES	\$ 2.521	\$ 300	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 2.821

Nota: Tabla elaborada por el autor a partir de análisis de documentos.

Tabla 4 Comparativos de Precios

ELABORADO POR:  
Docencia

REVISADO POR:  
Sistema Integrado de Gestión

APROBADO POR: Líder proceso Sistema Integrado de Gestión  
FECHA APROBACIÓN: Octubre de 2023

**COMPARATIVOS DE PRECIOS**

PRODUCTO	Costo Total	Precio De Venta Actual	Precio De Venta Sugerido	Ganancia Ahora	Estimado De Ganancia
EXT.ABC DE 5LBS	\$ 23.958	\$ 25.210	\$ 35.937	\$ 1.252	\$ 11.979
EXT.ABC DE 10LBS	\$ 38.950	\$ 37.815	\$ 58.425	<b>-\$ 1.135</b>	\$ 19.475
EXT.ABC DE 20LBS	\$ 49.950	\$ 52.000	\$ 74.925	\$ 2.050	\$ 24.975
EXT. AGUA PRE. 2.5GL	\$ 83.950	\$ 93.000	\$ 125.925	\$ 9.050	\$ 41.975
EXT CO2 5LBS	\$ 142.650	\$ 175.000	\$ 213.975	\$ 32.350	\$ 71.325
EXT CO2 10LBS	\$ 174.650	\$ 228.000	\$ 261.975	\$ 53.350	\$ 87.325
CAMILLA	\$ 136.000	\$ 150.000	\$ 204.000	\$ 14.000	\$ 68.000
BOTIQUIN P	\$ 16.500	18000	\$ 24.750	1500	\$ 8.250
SEÑALES	\$ 2.821	4201	\$ 4.232	1380	\$ 1.411

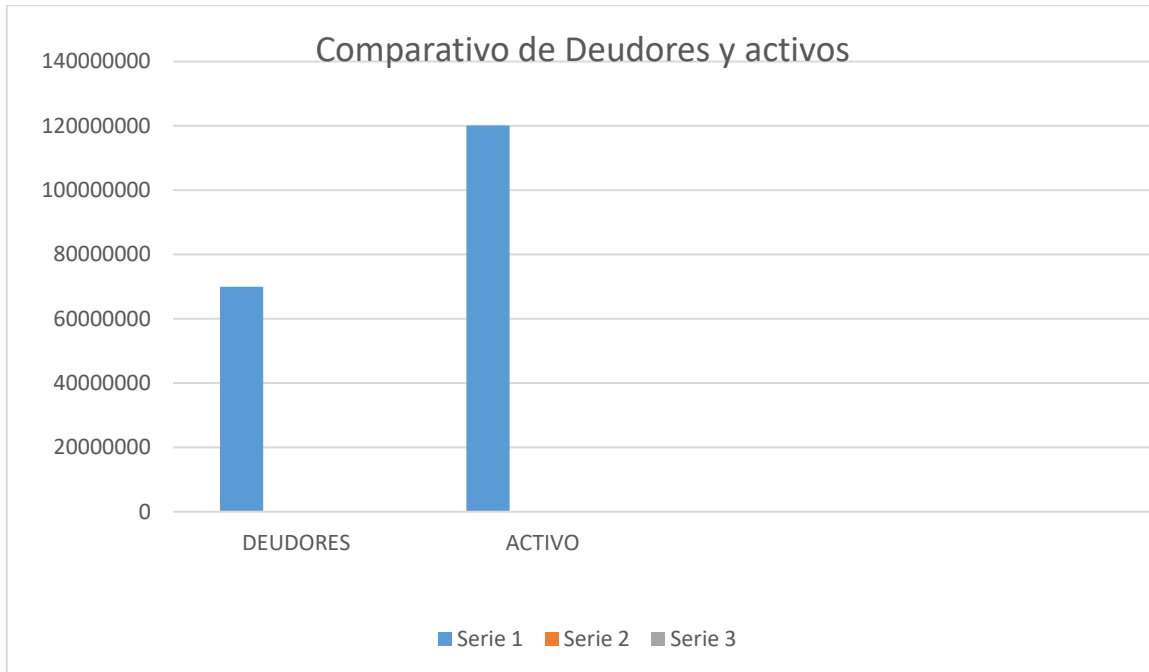
Nota: Tabla elaborada por el autor a partir de análisis de documentos.

### Recaudo de Cartera

Refleja el flujo de efectivo y liquidez para cubrir gastos o cuantas por pagar de una empresa por eso es de vital importancia tenerla al día y llevar un control que permita saber que clientes deben y si están realizando los pagos oportunamente o no y tomar acciones.

Se descarga cartera con fecha de 1 diciembre 2023 la cual tiene un valor de 70.000.000 y en plan de acción recaudar la cartera. Y poner límites en los créditos que se puedan cumplir los 30 días que se otorga. Tener un personal o destinar tiempo para realizar cobros y seguimiento a cada uno. Se revisa el valor de activo y el valor de deudores.

### Ilustración 12 Comparativo de Deudores Y Activos



Fuente: Elaboración Propia

### Validación de Compras

Hacer un comparativo en precios de los principales productos con 3 proveedores, estudiar, las ofertas o realizar contrapropuestas con el fin de obtener mejores precios.

Se tomó el proveedor que últimamente se compra es de BOGOTA, y se encontró otro en Bogotá y otro con sede acá en Bucaramanga.

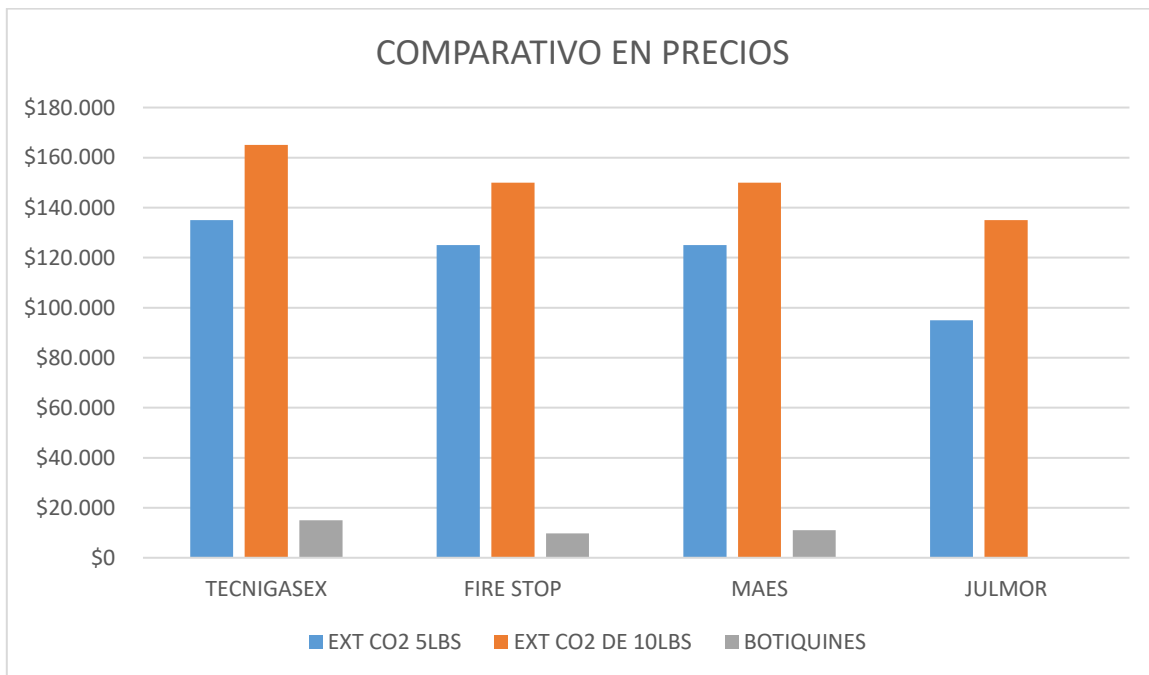
Tabla 5 Estudio de proveedores con Precios de Productos

ESTUDIO DE PROVEEDORES CON PRECIOS DE PRODUCTOS

PRODUCTO	Tecnigasex Group Sas-Actual	Extintores Fire Stop Sas	Distribuidora Maes Sas	Julmor Ltda
EXT.ABC DE 5LBS	\$ 21.008	\$ 19.800	\$ 20.000	\$ 0
EXT.ABC DE 10LBS	\$ 36.000	\$ 34.000	\$ 34.000	\$ 0
EXT.ABC DE 20LBS	\$ 45.000	\$ 43.000	\$ 43.000	\$ 0
EXT. AGUA PRE. 2.5GL	\$ 79.000	\$ 75.000	\$ 74.000	\$ 0
EXT CO2 5LBS	\$ 135.000	\$ 125.000	125.000	\$ 95.000
EXT CO2 10LBS	\$ 165.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 135.000
CAMILLA	\$ 125.000	\$ 115.000	\$ 120.000	\$ 0
BOTIQUIN P	\$ 15.000	\$ 9.800	\$ 11.000	\$ 0
SEÑALES	\$ 2.521	\$ 800	\$ 1.200	\$ 0

Nota: Tabla elaborada por el autor a partir de análisis de documentos.

Ilustración 13 Comparativo en Precios

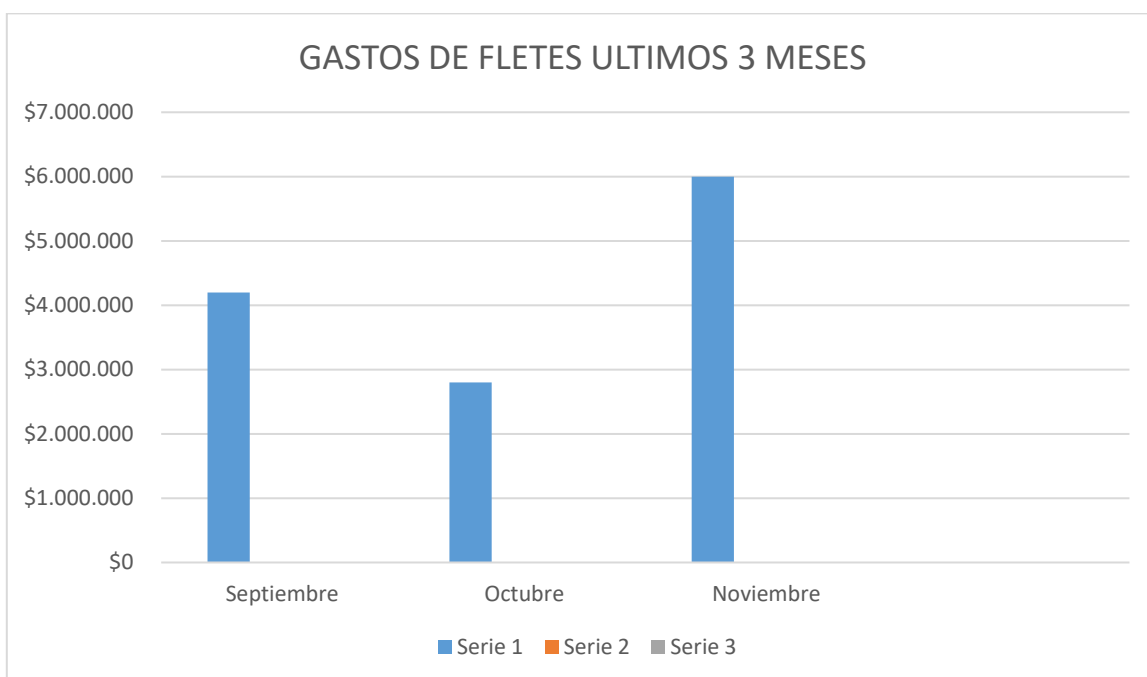


Fuente: Elaboración Propia

## Gastos en Fletes

Se revisarán por cada factura despachada de Bogotá el valor del flete cancelado, por los últimos tres meses septiembre, octubre, noviembre.

Ilustración 14 Gastos de Fletes Ultimos 3 meses



Fuente: Elaboración Propia

## Comisiones y Bonificaciones

Revisar los recibos de caja con pagos de comisiones validando el porcentaje que se cancela de acuerdo a la factura. En una tabla pudimos recopilar algunas comisiones canceladas que nos arrojan el margen de comisión que se cancela.

Tabla 6 Comisiones Canceladas

**COMISIONES CANCELADAS**

	Valor	Comisión Pagada	Porcentaje
FACTURA3487	\$ 3.250.000	\$ 325.000	10%
FACTURA 3498	\$ 5.000.000	\$ 500.000	10%
FACTURA 3502	\$ 2.100.000	\$ 210.000	10%
FACTURA 3520	\$ 7.000.000	\$ 2.450.000	35%
FACTURA 3560	\$ 5.000.000	\$ 1.250.000	25%
FACTURA 3580	\$ 5.000.000	\$ 1.250.000	25%

Nota: Tabla elaborada por el autor a partir de análisis de documentos.

### Redes Sociales

Para el desarrollo de la página web, se estudiarán las cotizaciones como parte del análisis financiero. Se solicitaron al menos tres cotizaciones que ofrezcan los mismos servicios, con el objetivo de seleccionar la opción más económica que también proporcione una asesoría adecuada según los requerimientos. De esta manera, se creará la página web, el portafolio y las redes sociales de la empresa.

Asimismo, se exigirá que el gerente reciba capacitación en el manejo de redes sociales, para que sea el mismo quien promueva y viralice la empresa mientras se logra contratar a un equipo especializado para esta función.

### Evaluación

Para el seguimiento de la estrategia, se puso un límite de 3 meses en donde mensualmente se evidenciaba cómo iba el avance y la proyección en el crecimiento de las ventas con la intención de ayudar a que esta empresa y muchas más se

animaran a hacer intervención financiera. con proyección a mejorar las ventas y desmentir que realizar revisión o auditoría es solo para sacar dinero. Esto es de vital importancia para toda empresa, saber el estado actual y la proyección para poder crecer y no estancarse como sucede con las pymes. Al aplicar las estrategias, se lograrán recaudar datos que no se tenían en cuenta y se creían que no existían. De esta manera, se dejó un cronograma y las tablas como evidencia de cómo se realizaron los costos de un producto y así asignar un precio que, más que ser competitivo, fuera de crecimiento para la empresa. De la misma manera, se pudo evaluar las compras y enfatizar en el cobro de cartera. Esto debe evaluarse mensualmente por mínimo, ya que los precios están en constante cambio y se requiere actualizarlos, al igual que evaluar las compras y revisar qué gastos nos pueden estar afectados.

## 5. RESULTADOS

Durante la implementación de la estrategia de crecimiento financiero para ERSEG SAS, se obtuvieron los siguientes resultados:

**Recuperación de clientes y captación de nuevos clientes:** Durante el mes de diciembre, se lograron rescatar 20 empresas que se habían perdido como clientes, y se adquirieron 30 nuevos clientes. En comparación con los años 2018 y 2022, en diciembre de 2022 se registraron ventas por \$58.000.000, lo que representa un incremento de \$3 millones respecto a los años anteriores. Además, se reforzó la relación con los clientes actuales mediante visitas y el envío de un portafolio de servicios, dando a conocer los servicios prestados e insumos disponibles.

**Ajuste de precios y mejora en el margen de ganancia:** Al validar los comparativos de precios, se evidenciaba que el margen de ganancia era



insuficiente, y la tabla de muestra indicaba claramente que la empresa se encontraba en saldo rojo con las ganancias actuales. Por lo tanto, se realizó un ajuste a los precios, estableciendo un precio estimado con una ganancia aproximada del 50%, lo que permitirá tener una reserva y cubrir gastos o imprevistos. De esta manera, la empresa logrará tener mayor liquidez y no solo facturar por inercia sin ningún margen de ganancia.

**Optimización de proveedores y reducción de costos:** En cuanto a los proveedores, se lograrán conseguir mejores opciones con precios más favorables. El proveedor elegido para trabajar es Distribuidora MAES SAS, ya que entrega la mercancía en Bucaramanga, ahorrando los costos de fletes mensuales. Además, se lograron acuerdos para la adquisición de extintores nuevos de polvo químico seco y botiquines en cantidades superiores a 50 unidades, lo que resulte favorable.

Para los extintores de CO<sub>2</sub>, se encontró a JULMOR LTDA, una importadora de extintores y equipos contra incendios, que ofrece precios adecuados para compras superiores a 25 unidades, convirtiéndose en el proveedor ideal para estos productos.

En cuanto a los fletes, se logró eliminar casi el 80% de los costos, cancelando únicamente el transporte de los extintores de CO<sub>2</sub>, lo cual es mínimo y se compensa al adquirirlos a precios más económicos.

**Fortalecimiento de la presencia en línea y redes sociales:** Se logró crear una página web atractiva, perfiles en redes sociales populares como Facebook e Instagram, y se capacitó al personal en el manejo de estas herramientas digitales. Esto ha permitido a la empresa tener una mayor visibilidad y alcance en el mercado digital actual.

**Análisis cuantitativo:** Los resultados obtenidos muestran un éxito significativo en la implementación de la estrategia de crecimiento financiero. El aumento en las ventas de \$3 millones en el mes de diciembre, en comparación con los años anteriores, demuestra la efectividad de las acciones tomadas para recuperar clientes y atraer nuevos negocios.

Además, el ajuste de precios con un margen de ganancia del 50% permitirá a la empresa mejorar su liquidez y tener una reserva para hacer frente a gastos imprevistos, lo que contribuye a su estabilidad financiera a largo plazo.

La optimización de proveedores y la reducción de costos, como los fletes, también tendrán un impacto positivo en la rentabilidad de la empresa, al disminuir los gastos operativos innecesarios.

**Análisis cualitativo:** Desde una perspectiva cualitativa, la estrategia implementada ha fortalecido la imagen y la presencia de ERSEG SAS en el mercado. La creación de una página web atractiva y la presencia en redes sociales han mejorado la visibilidad de la empresa y han facilitado la comunicación con los clientes actuales y potenciales.

Además, el enfoque en la recuperación de clientes antiguos y la captación de nuevos clientes ha permitido a la empresa construir relaciones sólidas y duraderas, lo que contribuye a su crecimiento sostenible a largo plazo.

En resumen, los resultados obtenidos demuestran el éxito de la estrategia de crecimiento financiero implementada para ERSEG SAS. Tanto desde una perspectiva cuantitativa como cualitativa, se han logrado avances significativos que sentarán las bases para un crecimiento sostenible y una mayor competitividad en el sector de seguridad industrial.

## 6. CONCLUSIONES

El desarrollo de una estrategia de crecimiento financiero para ERSEG SAS ha demostrado ser esencial para superar los desafíos actuales y mejorar su competitividad en el sector de seguridad industrial. Mediante un análisis exhaustivo de los estados financieros históricos y la identificación de los principales problemas, como la pérdida de clientes, la reducción del personal, la falta de presencia en redes sociales y la falta de ajuste de precios, se ha logrado diseñar e implementar una estrategia integral que aborda cada uno de estos aspectos.

La recuperación de clientes antiguos y la captación de nuevos clientes ha sido un elemento fundamental de la estrategia propuesta. A través de la implementación de acciones como la creación de una base de datos de clientes perdidos, la realización de encuestas y visitas personalizadas, y el ofrecimiento de promociones y servicios adicionales, se ha logrado fortalecer la base de clientes de la empresa y mejorar la retención de los mismos.

Otro aspecto clave ha sido el ajuste adecuado de precios para reflejar los costos reales y mantener un margen de ganancia óptimo. Mediante un análisis detallado de los costos de productos y servicios, se identificó que la empresa había mantenido precios estáticos a pesar del aumento en los costos de insumos, lo cual afectaba su rentabilidad. El ajuste de precios realizado ha permitido a la empresa operar con un margen de ganancia adecuado, mejorando su liquidez y capacidad de inversión.

Además, se ha logrado mejorar la gestión de proveedores y reducir costos innecesarios, como los gastos de fletes. Al realizar una evaluación exhaustiva de proveedores alternativos y solicitar múltiples cotizaciones, se han identificado opciones más convenientes y cercanas, lo que ha permitido obtener mejores precios y reducir los costos de transporte.

Finalmente, el fortalecimiento de la presencia en línea y redes sociales ha sido otro factor clave para el éxito de la estrategia. Al reconocer la importancia de tener una presencia sólida en estos canales, se ha invertido en el desarrollo de una página web atractiva, la creación de perfiles en redes sociales populares y la capacitación del personal en el manejo de estas herramientas.

En resumen, el enfoque integral de la estrategia propuesta, que abarca aspectos como la gestión de clientes, la fijación de precios, la optimización de proveedores y la presencia en línea, ha permitido a ERSEG SAS superar los desafíos iniciales y sentar las bases para un crecimiento sostenible y una mayor competitividad en el sector de seguridad industrial.

## 7. RECOMENDACIONES

1. Continuar con el seguimiento y la evaluación periódica de la estrategia implementada: Si bien los resultados obtenidos son prometedores, es fundamental continuar monitoreando los indicadores de desempeño y realizando ajustes según sea necesario. La flexibilidad y la adaptación constante son claves para mantener el crecimiento sostenible en un entorno empresarial dinámico.
2. Explorar nuevas oportunidades de diversificación: Sobre la base del éxito obtenido en la recuperación de clientes y el ajuste de precios, se recomienda explorar la posibilidad de diversificar la oferta de productos y servicios de la empresa. Esto podría incluir la incorporación de nuevas líneas de productos relacionados con la seguridad industrial o la expansión hacia nuevos mercados geográficos.
3. Invertir en capacitación continua del personal: Si bien se ha capacitado al personal en el manejo de redes sociales, es recomendable establecer un programa de capacitación continua que abarque áreas como ventas, atención al cliente, gestión de inventarios y nuevas tecnologías. Un equipo altamente capacitado y motivado será crucial para mantener el crecimiento y la competitividad de la empresa.

4. Implementar un sistema de gestión de relaciones con los clientes (CRM):  
Para maximizar los beneficios de la recuperación de clientes y la captación de nuevos clientes, se recomienda implementar un sistema CRM que permita gestionar de manera eficiente las interacciones con los clientes, realizando un seguimiento personalizado y mejorar la satisfacción del cliente.
5. Explorar oportunidades de automatización y digitalización: En la era digital, es fundamental mantenerse a la vanguardia de las tecnologías emergentes. Se recomienda explorar oportunidades para automatizar procesos y digitalizar operaciones, lo que puede conducir a una mayor eficiencia, reducción de costos y mejora en la toma de decisiones basada en datos.
6. Fortalecer las alianzas estratégicas con proveedores y socios: Además de gestionar adecuadamente los proveedores actuales, se recomienda establecer alianzas estratégicas con otros proveedores y socios clave en el sector de seguridad industrial. Estas alianzas pueden conducir a oportunidades de colaboración, acceso a nuevos mercados y recursos adicionales.

Al implementar estas recomendaciones, ERSEG SAS estará mejor preparado para mantener su crecimiento sostenible, adaptarse a los cambios del mercado y consolidar su posición como líder en el sector de seguridad industrial.

## 8. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Colombia, S. d. (2015). *Estadísticas acumuladas para los procesos de liquidación Judicial Colombia*. Obtenido de <http://www.supersociedades.gov.co/delegatura-para-procesos-de-insolvencia/estadisticas/Paginas/default.aspx>.
- desarrollo, B. I. (2000). *Apoyo a la pequeña y mediana Empresa*. Obtenido de <https://www.iadb.org/es>
- Geney, J. A. (22 de Diciembre de 2017). *REVISTA DE INVESTIGACIÓN SIGMA, 4(01)*. Obtenido de <https://doi.org/10.24133/sigma.v4i01.1135>
- Juan Carlos Suárez Pérez, O. P. (02 de Febrero de 2021). *Contabilidad y Negocios*. Obtenido de <https://doi.org/10.18800/contabilidad.202102.008>
- López, C. C. (16 de Junio de 2019). *Repositorio KONRAD LORENZ*. Obtenido de Rentabilidad: <https://repositorio.konradlorenz.edu.co/handle/001/778>
- Morales Guarín, M. V. (20 de Julio de 2020). *Repositorio de la Universidad Pontificia Bolivariana*. Obtenido de <https://repository.upb.edu.co/handle/20.500.11912/9588>
- Pineda Henao, A. E. (1 de JUNIO de 2020). *Revista GEON: Gestión - Organización - Negocios*. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7828548>
- Quiroga Mora, F. E. (4 de Octubre de 2012). *Revista Academia y Virtualidad*. Obtenido de Responsabilidad social en el rol del contador público frente a la supervivencia de las pymes en Colombia: <file:///G:/USUARIO/Downloads/Dialnet-ResponsabilidadSocialEnElRolDelContadorPublicoFren-5777673.pdf>
- Rodríguez, M., & James, J. (19 de Junio de 2017). *Revista de Métodos Cuantitativos para la Economía y la Empresa*. Obtenido de La informalidad laboral

F-DC-125

INFORME FINAL DE TRABAJO DE GRADO EN MODALIDAD DE  
PROYECTO DE INVESTIGACIÓN, DESARROLLO TECNOLÓGICO,  
MONOGRAFÍA, EMPRENDIMIENTO Y SEMINARIO

VERSIÓN: 2.0

colombiana en los últimos años:

<https://www.econstor.eu/bitstream/10419/195383/1/1022370170.pdf>

SAS, E. (25 de 10 de 2017). *Extitnores Recargas Seguridad Industrial*. Obtenido de  
<http://erseg.com/index.html>

Trabajo, M. d. (Abril de 2021). *Decreto 1072 2015*. Obtenido de  
<https://www.mintrabajo.gov.co/documents/20147/0/DUR%20Sector%20Trabaja%20Actualizado%20a%20Abril%20de%202021.pdf/d3c8b5a4-7135-47ee-bdb8-aaae36932c8e?t=1622043008315>

Veres, G. L. (2009). *Estudios de Economica Aplicada*. Obtenido de Hacia una  
ordenación de las pequeñas empresas atendiendo a su posible situación de  
fracaso: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/revista?codigo=1531>



## 9. APÉNDICES

### A. Formato de Entrevista

FORMATO DE ENTREVISTA RECUPERACIÓN DE CLIENTES	
<b>Nombre de la empresa:</b>	<b>Fecha:</b>
<b>Nombre del entrevistado:</b>	<b>Cargo:</b>
<p>Como parte de nuestra estrategia de recuperación de clientes, nos gustaría conocer su opinión y experiencia con nuestros servicios. Agradecemos su sinceridad y valoramos sus comentarios, ya que nos ayudarán a mejorar y brindar un mejor servicio en el futuro.</p>	
<b>1. ¿Cómo evaluaría el servicio prestado por nuestra empresa?</b>	
Excelente <input type="checkbox"/> Bueno <input type="checkbox"/> Regular <input type="checkbox"/> Deficiente <input type="checkbox"/> Comentarios adicionales:	
<b>2. ¿Cuál fue el motivo principal para cambiar de proveedor?</b>	
Precios más bajos <input type="checkbox"/> Mejor servicio <input type="checkbox"/> Problemas de calidad <input type="checkbox"/> Otro (especifique):	
<b>3. ¿Tiene alguna sugerencia o recomendación para mejorar nuestros servicios?</b>	
<b>4. ¿Existe la posibilidad de que consideremos enviarle una nueva propuesta?</b>	
Sí <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Tal vez <input type="checkbox"/> Comentarios adicionales:	
<b>Observaciones Adicionales</b>	
Firma del Entrevistado	Firma del Entrevistador