Viabilidad de la incorporación de Kales Airline Services Colombia SAS en una estrategia comercial que mejora su posicionamiento en la industria

Viabilidad de la incorporación de Kales Airlines Services Colombia SAS en una estrategia comercial que mejora su posicionamiento en la industria

Cielo Yamili Santamaria Vanegas

Nicolás Novoa Cuenca

Geraldine Marín Muñoz

Corporación Universitaria Minuto De Dios - UNIMINUTO

Rectoría Bogotá

Facultad de Ciencias Empresariales

Programa de Especialización en Gerencia Financiera

Abril de 2024

Viabilidad de la incorporación de Kales Airline Services Colombia SAS en una estrategia comercial que mejora su posicionamiento en la industria

Viabilidad de la incorporación de Kales Airlines Services Colombia SAS en una estrategia comercial que mejora su posicionamiento en la industria

Cielo Yamili Santamaria Vanegas

Nicolás Novoa Cuenca

Geraldine Marín Muñoz

Trabajo de Grado Presentado como requisito para optar al título Especialista en Gerencia Financiera

Asesor

Campo Elías López-Rodríguez

Docente Investigador de la Facultad de Ciencias Empresariales

Corporación Universitaria Minuto De Dios - UNIMINUTO

Rectoría Bogotá

Facultad de Ciencias Empresariales

Programa de Especialización en Gerencia Financiera

Abril de 2024

Viabilidad de la incorporación de Kales Airline Services Colombia SAS en una estrategia comercial que mejora su posicionamiento en la industria

Dedicatoria

El presente proyecto se lo dedico a mi esposo quien vive mis logros como si fueran propios brindándome amor infinito, también a mis hijos quienes en todo momento me dieron palabras de fortaleza para no desfallecer, siendo yo su ejemplo de que todo es posible con disciplina, dedicación y determinación, sin importar las circunstancias, cuando se quiere, se puede, hoy es un buen momento para lograr metas y superar retos.

(Cielo Yamili Santamaria Vanegas)

Dedico este trabajo a mis queridos padres, cuyo amor, apoyo incondicional y sacrificio han sido la fuerza motriz detrás de cada logro en mi vida. A mi amada hermana, por su constante inspiración y aliento en los momentos más desafiantes. A mi querida pareja, por ser mi roca, mi compañero/a de vida y mi mayor motivación para superarme cada día. Gracias por tu amor inquebrantable y tu comprensión durante esta travesía académica. A toda mi familia, por su constante apoyo, ánimo y creencia en mí. Cada uno de ustedes ha sido una fuente invaluable de fuerza y motivación en este viaje hacia la culminación de esta tesis. A la Universidad UNIMINUTO, por abrirme las puertas para formarme y brindarme las herramientas necesarias para alcanzar mis metas académicas y profesionales. Agradezco profundamente a esta institución por su compromiso con la excelencia académica y el desarrollo integral de sus estudiantes. Este trabajo está dedicado con profundo agradecimiento y amor a todos ustedes, quienes han sido mis pilares en el camino hacia el éxito. Sin su amor y apoyo, este logro no habría sido posible.

(Geraldine Marín Muñoz)

Quiero dedicar mi proyecto de grado a mis queridos padres, mi hermano y mi pareja este día tan especial, al presentar esta tesis, deseo expresar mi más profundo agradecimiento por su

apoyo constante durante mi proceso de postgrado. Cada página escrita es un testimonio de su amor, dedicación y el valioso ejemplo que me han dado para siempre buscar lo mejor de mí en cada una de mis metas. Cada logro alcanzado es gracias a que ustedes son mi pilar, mi fuente de inspiración. Mi más sincero agradecimiento y amor eterno les pertenecen. Este logro es también suyo, es para ustedes. (Nicolás Novoa Cuenca)

Viabilidad de la incorporación de Kales Airline Services Colombia SAS en una estrategia comercial que mejora su posicionamiento en la industria

Agradecimientos

Mi más profundo agradecimiento en primera instancia a Dios que es el timón y guía por completo de mi vida, a mi esposo por su apoyo incondicional en cada momento y positivismo para continuar adelante, a mis hijos que son un motor y bendición en mi existencia de quienes recibí admiración por mis esfuerzos, al Dr. Campo Elías López por su dirección académica y profunda paciencia, valoro su apoyo y orientación para llevar a cabo este proyecto y al Dr. Néstor Moreno por sus observaciones que han sido de gran ayuda.

(Cielo Yamili Santamaria Vanegas)

Expreso mi más profundo agradecimiento al Dr. Campo Elias Lopez por su invaluable orientación y sabios consejos, así como a cada uno de los docentes por su valioso aporte en cada etapa de este proyecto. A mis compañeros de clase y amigos, por su apoyo constante. Agradezco el amor y sacrificio de mis padres, y de mi hermana, quienes fueron mi mayor inspiración. A mi pareja, por su comprensión y estímulo inquebrantable. Mi gratitud también se extiende a la Universidad UNIMINUTO por proporcionarme las herramientas necesarias para este trabajo. A todos aquellos que contribuyeron directa o indirectamente a este logro, ¡gracias por su apoyo y aliento a lo largo de este viaje (Geraldine Marín Muñoz)

Estimada Corporación Universitaria Minuto de Dios quiero expresar mi más sincero agradecimiento por el apoyo brindado durante mi trayectoria tanto en el pregrado como en el postgrado. La calidad de la educación, el compromiso del cuerpo docente y las oportunidades de crecimiento personal y profesional que ofrecen han sido fundamentales en mi desarrollo académico y profesional, una vez más gracias por ser mi hogar intelectual y por brindarme las herramientas necesarias para alcanzar mis metas.

Apreciados profesores a ustedes también quiero expresar mi más sincero agradecimiento por su invaluable contribución en mi vida profesional, los conocimientos que compartieron conmigo durante esta etapa y su dedicación han sido una fuente constante de inspiración. Además, agradezco profundamente su contribución a mi proyecto de grado; su orientación sabia y su apoyo incondicional fueron fundamentales en cada etapa de mi investigación y desarrollo para así guiarme hacia el éxito académico. (Nicolás Novoa Cuenca)

Viabilidad de la incorporación de Kales Airline Services Colombia SAS en una estrategia comercial que mejora su posicionamiento en la industria

Contenido

Resumen 12

Introducción 14

1. Problema 16

1.1. Descripción del problema 16

1.2 Pregunta de investigación 19

2. Justificación 20

3. Objetivos 23

3.1 Objetivo general 23

3.2 Objetivos específicos 23

4. Marco de referencia 24

4.1 Marco teórico 24

4.2. Marco legal 29

5. Metodología 31

5.1 Alcance de la investigación ..... ….31

5.2. Enfoque metodológico 31

5.3 Población 32

5.4 Instrumentos 33

5.5 Procedimientos. 34

5.5.1 Selección y Argumentación de la Técnica 34

5.5.2 Propuesta Técnica 35

5.6 Consideraciones éticas 37

6. Situación financiera de la empresa 38

6.1 Fundamentos del Diagnóstico Financiero 38

6.2 Antecedentes de la Compañía. 39

6.3 Análisis de los Estados Financieros 40

6.3.1 Análisis Vertical y Análisis Horizontal 41

6.3.1.1 Análisis Vertical del Activo 41

6.3.1.2 Análisis Horizontal del Activo 43

6.3.1.3 Análisis Vertical del Pasivo....43

6.3.1.4. Análisis Horizontal del Pasivo. 44

6.3.1.5 Análisis Vertical del Patrimonio....45

6.3.1.6 Análisis Horizontal del Patrimonio.....45

6.3.1.7 Análisis Vertical y Horizontal del Estado de Resultados.....46

6.4 Indicadores Financieros 48

6.4.1 Indicadores de liquidez 48

6.4.2 Indicadores de rentabilidad....50

6.4.2.1 Margen de utilidad bruta 50

6.4.2.2 Margen de utilidad operativa....51

6.4.2.3 Margen de utilidad neta....52

6.4.3 Indicadores de Endeudamiento....52

6.4.4 Indicadores de actividad....55

6.5 Costos y gastos participación activa 57

Conclusiones 76

Recomendaciones 80

Referencias bibliográficas....82

Viabilidad de la incorporación de Kales Airline Services Colombia SAS en una estrategia comercial que mejora su posicionamiento en la industria

Lista de tablas

Tabla 1. Análisis vertical del activo.....

Tabla 2. Análisis horizontal del activo .....

Tabla 3. Análisis vertical del pasivo .....

Tabla 4. Análisis horizontal del pasivo .....

Tabla 5. Análisis vertical del patrimonio .....

Tabla 6. Análisis horizontal del patrimonio .....

Tabla 7. Análisis vertical y horizontal del estado de resultados .....

Tabla 8. Indicadores de liquidez. .....

Tabla 9. Liquidez total .....

Tabla 10. Prueba ácida .....

Tabla 11. Indicadores de rentabilidad .....

Tabla 12. Rotación de los activos totales .....

Tabla 13. Indicador de endeudamiento total .....

Tabla 14. Indicador de endeudamiento a largo plazo .....

Tabla 15. Indicador de endeudamiento a corto plazo .....

Tabla 16. Indicador de rotación de la cartera .....

Tabla 17. Indicador rotación de inventarios .....

Tabla 18. Indicador rotación de los activos.....

Tabla 19. Costos logísticos de montaje stand café de Colombia expo. .....

Tabla 20. Costos y gastos Café de Colombia Expo 2024 .....

Tabla 21. Costos logísticos de montaje stand proflora 2025 .....

Tabla 22. Costos y gastos proflora 2025 -2027 .....

Tabla 23. Participación en los ingresos por venta de los clientes de menor volumen .....

Tabla 24. Flujo de caja pesimista proyectado .....

Tabla 25. Flujo de caja moderado proyectado .....

Tabla 26. Flujo de caja optimista proyectado .....

Viabilidad de la incorporación de Kales Airline Services Colombia SAS en una estrategia comercial que mejora su posicionamiento en la industria

Lista de figuras

Figura 1. Análisis documental y estudio de caso .....

Figura 2. Gráfico balance general.....

Viabilidad de la incorporación de Kales Airline Services Colombia SAS en una estrategia comercial que mejora su posicionamiento en la industria

Resumen

Esta investigación analiza la viabilidad financiera y estratégica de la empresa Kales Airline Services Colombia SAS en las ferias comerciales Proflora y Café de Colombia Expo, con el objetivo de establecer la viabilidad de la participación activa como una estrategia comercial que busca mejorar su posicionamiento en el mercado. Se utiliza una metodología de investigación mixta, evaluando aspectos cualitativos y cuantitativos. Se inicia con un análisis financiero que muestra una mejora en la liquidez total de la empresa, indicando capacidad para inversiones adicionales. Se detallan los costos y gastos asociados con la participación en las ferias, resaltando la importancia de una gestión eficiente para maximizar el retorno de inversión. Se examinan los beneficios estratégicos, como el reconocimiento de marca y la generación de leads. Los resultados proyectados muestran un retorno significativo de la inversión, con una tasa interna de retorno y un valor actual neto positivo, respaldando la viabilidad financiera de la estrategia. Se recomienda continuar con la participación en las ferias, aprovechando oportunidades identificadas y explorando nuevas rutas y alianzas estratégicas para expandir la red de destinos y mejorar la conectividad. Este enfoque estratégico puede contribuir al crecimiento y expansión de Kales Airline Services Colombia SAS, consolidando su posición en la industria aérea y aumentando su cuota de mercado y rentabilidad a largo plazo mediante una ejecución cuidadosa y compromiso con la excelencia operativa.

Palabras claves: Viabilidad financiera, costos y gastos, indicadores financieros.

Viabilidad de la incorporación de Kales Airline Services Colombia SAS en una estrategia comercial que mejora su posicionamiento en la industria

Abstract

The thesis analyzes the financial and strategic viability of the participation of Kales Airline Services Colombia SAS in the Proflora and Café de Colombia Expo trade fairs, with the objective of establishing the viability of the active participation of Kales Airline Services Colombia SAS in a commercial strategy that seeks to improve its market share. A mixed research methodology is used, evaluating qualitative and quantitative aspects. It begins with a financial analysis that shows an improvement in the company's total liquidity, indicating capacity for additional investments. The costs associated with participation in fairs are detailed, highlighting the importance of efficient management to maximize return on investment. Strategic benefits, such as brand recognition and lead generation, are examined. The projected results show a significant return on investment, with an internal rate of return and a positive net present value, supporting the financial viability of the strategy. It is recommended to continue participating in the fairs, taking advantage of identified opportunities and exploring new routes and strategic alliances to expand the network of destinations and improve connectivity. This strategic approach can contribute to the growth and expansion of Kales Airline Services Colombia SAS, consolidating its position in the airline industry and increasing its market share and long-term profitability through careful execution and commitment to operational excellence.

Keywords: Financial viability, costs and expenses, financial indicators.

Viabilidad de la incorporación de Kales Airline Services Colombia SAS en una estrategia comercial que mejora su posicionamiento en la industria

Introducción

En el complejo entorno empresarial actual, la optimización de costos y gastos se ha convertido en una prioridad estratégica para garantizar la viabilidad financiera y la competitividad de las organizaciones. En este contexto, surge la necesidad de abordar de manera efectiva los desafíos asociados con la gestión de recursos, especialmente en actividades como la participación en ferias comerciales, donde cada inversión debe traducirse en un retorno tangible para la empresa. Por lo tanto, esta investigación se centra en la exploración de los costos y gastos relacionados con la presencia de Kales Airline Services Colombia SAS en dos importantes eventos de la industria: Proflora y Café de Colombia Expo. A través de este enfoque, se busca comprender mejor el impacto financiero y estratégico de estas actividades en el desempeño general de la empresa.

En el proceso de justificación de esta investigación, se han identificado diversos factores que respaldan la relevancia y la pertinencia de abordar esta problemática específica. La participación en ferias comerciales no solo representa una oportunidad para promover los productos y servicios de la empresa, sino que también puede influir en la percepción de la marca y en la generación de nuevas oportunidades de negocio. Además, la toma de decisiones informadas en materia de inversión y promoción es crucial para maximizar el retorno de la inversión y garantizar la eficacia de las estrategias comerciales.

En el marco teórico de esta investigación, se examinan en detalle los conceptos fundamentales relacionados con la gestión de costos y gastos en el contexto empresarial. Se analizan diferentes enfoques y herramientas utilizadas para optimizar la gestión de recursos, así

como las mejores prácticas en la evaluación de la rentabilidad y el rendimiento financiero de la empresa. Además, se exploran las estrategias específicas empleadas por otras organizaciones para maximizar el impacto de su participación en ferias comerciales y eventos similares.

La estrategia metodológica empleada en esta investigación se basa en un enfoque mixto que combina el estudio de caso y el análisis documental. Recolectando y analizando datos cualitativos y cuantitativos, se pretende conocer los costos y gastos asociados a la participación en ferias comerciales y su impacto en la rentabilidad y la competitividad de la empresa. Este enfoque permite una exploración detallada de la problemática abordada, así como la identificación de posibles áreas de mejora y oportunidades de optimización.

Los resultados obtenidos en esta investigación revelan una serie de hallazgos importantes en relación con la gestión de costos y gastos en la participación de Kales Airline Services Colombia SAS en ferias comerciales. Se identifican oportunidades de mejora en la planificación y ejecución de estas actividades, así como posibles áreas de optimización para maximizar el retorno de la inversión y mejorar la competitividad de la empresa en el mercado.

En conclusión, esta investigación aporta una contribución significativa a la academia y al sector productivo al analizar los costos y gastos asociados a la participación en ferias comerciales y su impacto en la rentabilidad y competitividad de la empresa. Se destacan las implicaciones prácticas de los hallazgos obtenidos, así como las oportunidades de investigación futura en este campo.

Viabilidad de la incorporación de Kales Airline Services Colombia SAS en una estrategia comercial que mejora su posicionamiento en la industria

1. Problema

1.1. Descripción del problema

Uno de los problemas de las empresas en los últimos años es la falta de conocimiento en la gestión financiera, la falta de información confiable y adecuada, que les permita tomar decisiones estratégicas, para lo que contar con un adecuado sistema de costos y gastos, es muy importante en el éxito empresarial, por eso depende de que estas aprovechen al máximo todos sus recursos y a una mejor gestión de estos, es primordial realizar el estudio de las áreas relacionadas y las actividades involucradas, para competir en el mercado y eliminar los gastos innecesarios, elevando las utilidades (Kikuchi, 2021).

Cuando en una organización no se hace un debido y constante seguimiento a la actividad financiera, es probable que se presenten desviaciones en el presupuesto aprobado, lo que puede generar un desequilibrio en la utilidad generándose una catástrofe y quiebras financieras, una gestión en la evaluación de los indicadores financieros determina el éxito de una empresa. Para ser competitivos en el mercado y además asegurar rentabilidad y sostenibilidad a largo plazo, es indispensable tener habilidades para lograr un óptimo uso de los recursos disponibles en el negocio y disminuir o eliminar aquellos que son innecesarios (Rodríguez, 2016).

Todo lo anterior hace parte de la gestión financiera la cual es un pilar fundamental en todas las empresas, siendo uno de los mayores retos. Si una organización tiene un excelente gerente financiero logrará fácilmente cada uno de sus objetivos, porque puede administrar sus

recursos de forma estratégica, garantizando que los mismos sean competentes para cubrir los costos de modo que, no solo pueda continuar operando, sino que asimismo produzca beneficios en todas las áreas. Es elaborar, planificar, gestionar, evaluar, supervisar, dirigir y aún es solucionar los problemas financieros que puedan ocurrir (Universidad Europea, 2021)

El departamento contable de la compañía juega un papel fundamental, la gestión contable es la actividad que se enfoca en obtener datos de las operaciones financieras de una empresa, estos datos para ser de utilidad deben ser consecuentes, organizados y metódicos. Se debe contribuir con información para la planificación, estructuración y diseño de estrategias, tanto del área económica como del área contable, así como prevenir situaciones o escenarios que puedan ocurrir en el futuro antes de que estas se susciten (Chiriguayo, 2020)

Kales Airline Services es una empresa con una experiencia de 29 años, que se especializa en la venta de productos de carga y pasajeros en nombre de aerolíneas de todo el mundo. Su principal objetivo es garantizar el transporte fluido y oportuno de pasajeros y carga, al mismo tiempo que promueve el crecimiento de las aerolíneas. La empresa se enorgullece de su participación, inspiración y servicio incomparable en todos los aspectos de su negocio. Su objetivo es ser el socio preferido en la industria global GSSA (Agente General de Ventas y Servicios). La oficina en Colombia Bogotá, Kales Airline Services ha establecido una fuerte presencia a nivel internacional, opera en Transporte Aéreo Regular de Carga sector.

Esta cuenta con más de 35 oficinas en más de 20 países europeos, 13 oficinas en India, así como oficinas en Toronto, Ciudad de México, Quito y Bogotá. Kales Airline Services, que representa a más de 70 aerolíneas, maneja más de 200.000 toneladas de carga y más de 100.000 boletos de pasajeros por año, se ha convertido en una especie de nombre familiar en la industria

global de GSSA, Kales Airline Services tiene sólidas raíces en la cultura empresarial holandesa y su oficina central se encuentra en el aeropuerto de Schiphol, el tercer centro de carga más grande de Europa. Pero debido a que las culturas difieren de un país a otro, incluso de una región a otra, nuestras oficinas cuentan con personal administrativo y contratado localmente.

Como resultado, la empresa se ha hecho conocida en la industria global de GSSA. A lo largo de los años, Kales Airline Services ha ampliado su ámbito de actividades. Además de actuar como GSSA para carga aérea, también sirven como GSSA para pasajeros y vuelos chárter. Esta diversificación ha permitido servicios complementarios y una estrecha colaboración dentro de la empresa. El resultado es un servicio rentable y altamente eficiente para sus clientes.

Las aerolíneas han perdido cantidades desproporcionadas de ingresos a raíz de la pandemia ocasionada por el virus Covid-19 en el que las empresas de aviación se vieron obligadas a reducir sus operaciones, despidieron o enviaron a licencia a muchos de sus empleados. Tal coyuntura produjo naturalmente cambios en la logística operativa, tanto en lo relacionado con lo que se refiere al transporte aéreo de pasajeros y carga. Sin embargo, para el transcurso del año 2023 las operaciones se intensificaron gracias a la creciente demanda de carga aérea.

Actualmente, se identifica un problema en la empresa Kales Colombia SAS, ya que tiene dos únicos clientes, que mueven como la GSSA para su funcionamiento, un punto que compromete la estabilidad financiera, y los ingresos de la compañía, si una de las aerolíneas se da de baja, ya sea por temas del transporte aéreo que maneja calendarios establecidos antes, si se generan novedades logísticas, no es fácil la resolución inmediata, más en que los vuelos sean con

intermitencia amplia, quedando Kales en riesgo debido a que sus ingresos son las comisiones recibidas por carga día a día.

Por lo anterior, para la empresa Kales Airlines Services Colombia SAS es necesario elaborar un estructura de financiera para una nueva estrategia, logrando así captar la atención de los posibles clientes que kales puede representar, puesto que al trabajar con aerolíneas reconocidas internacionalmente, da parte de tranquilidad y credibilidad a los clientes directos en cada uno de los países establecidos y esto sería una buena oportunidad de crecimiento y expansión en la organización asegurando los ingresos a corto y largo plazo.

1.2. Pregunta de investigación

¿Cómo generar un proyecto viable para la incorporación de Kales Airline Services Colombia SAS en una estrategia comercial que mejora su posicionamiento en la industria?

2. Justificación

Elaborar un plan de evaluación financiera para la empresa Kales Airline Services Colombia SAS es un reto importante que está dirigido en primera instancia a estudiar y ampliar su portafolio de clientes y servicios. Esto permitirá implementar una mejor estrategia comercial para que crezca estructuralmente administrativa y financieramente, y ser más competitiva, permitirá conocer mejor el mercado y sus competidores, convirtiéndolo en un gran recurso para que la empresa aumente su posicionamiento, sus ingresos y utilidades (López–Rodríguez et al., 2020).

El transporte aéreo juega un papel importante en el entorno globalizado actual. Los gobiernos de todo el mundo actualmente reconocen cada día que la conectividad aérea es un activo que constantemente mejora la competitividad entre las ciudades, regiones y países (Burghouwt, 2017). Para Colombia el transporte aéreo ha tenido una evolución a lo largo de las últimas dos décadas, lo que generó un impacto positivo en la conectividad entre las diferentes regiones del país.

Específicamente, el transporte de carga ha venido evolucionando de manera más activa en el ámbito internacional que en el nacional, esto especialmente en el mercado de exportación de flores que ha logrado mantenerse a los Estados Unidos, Europa, Australia, entre otros. En el año 2018, se movilizaron 841.855 toneladas por el modo aéreo, de las cuales 665.138 (79%) fueron de carga internacional y 176.177 (21,0%) de carga nacional (Martínez & García, 2016) En el año 2018 el movimiento total de carga de transporte aéreo creció en el 1,91 % respecto del

año 2017; la carga internacional creció en 2,50% y la nacional se redujo en – 0,23% con relación al año 2017. El dinamismo del mercado de carga a través del tiempo se refleja en la tasa de crecimiento promedio anual que desde el año 2001 es de 8, 3 % en el total de carga movilizada. (Aeronáutica Civil, 2019). De acuerdo con el Banco Mundial (2021) el transporte aéreo de carga en el año 2018 presento una cifra de 221.165,701 millones de toneladas, donde Colombia tuvo una participación del 0,0000038% a nivel mundial, resaltando que para Colombia su mayor pico de movilización de carga fue en el transcurso de ese año.

Finalmente, en el proceso de exportación se encuentran compañías intermediarias en procesos logísticos denominados agentes de carga, en donde su labor radica en complementar los trámites para la expedición o despacho de mercancías desde el origen hasta el destino final. Estudia y combina los diferentes medios de transporte para tal fin. Nieves et al., (2013). En donde el mercado colombiano en materia de transporte aéreo actualmente cuenta con cuatro aerolíneas que transportan el 90% de la carga, que son: Avianca Cargo, Aerosucre, LAN Cargo y LAS, donde se relaciona que la compañía Avianca transporta el 44,6% de las toneladas.

En consecuencia, los niveles de concentración en el transporte de carga nacional son muy altos, a pesar de que se han potencializado el número de aerolíneas presentes en el mercado. Dado lo anterior, para garantizar el bienestar de los consumidores y los dueños de la carga, frente a la llegada de empresas transportadoras, la entidad encargada de vigilar la calidad del servicio a nivel nacional es la Aerocivil, promoviendo la competencia en el mercado (Aeronáutica Civil, 2019).

Por ello al desarrollar la presente investigación, buscamos en primer lugar dar solución a una problemática presente en la empresa Kales Airlines Services Colombia SAS, puesto que en

el momento solo cuenta con 2 clientes, dependiendo totalmente de estas cuentas para su sostenimiento. De ahí surge la necesidad de realizar un proyecto que abarque el punto financiero para poder hacer sustentable el desarrollo de una estrategia comercial capaz de atraer nuevos prospectos y con esto ampliar el portafolio de clientes. El desarrollo de todos estos procesos afianza nuestros conocimientos, y nos harán competitivos ya que estamos abarcando dos problemáticas que pueden estar ocurriendo en varias empresas de diferentes sectores.

Nos basaremos en una estructura de costos y gastos, además de elaborar el análisis financiero calculando los ratios de liquidez, gestión, rentabilidad y endeudamiento; esto es fundamental por razones como facilitar la toma de decisiones, ya que permite a la empresa identificar qué procesos generan mayores gastos y qué medidas se pueden tomar para reducir costos sin comprometer la calidad del servicio y así proporciona una base sólida con menor riesgo de error, además de revisar el desempeño financiero para mejorar la rentabilidad, planificar y elaborar presupuestos proyectados de acuerdo a los ingresos y gastos esperados.

Ya teniendo clara la base financiera, se inicia a revisar los Insights, de esta manera se puede estudiar los posibles prospectos a los cuales podemos abordar e idear una estrategia innovadora, habiendo identificado los costos de traer un nuevo cliente que cumpla con el target de la empresa mediante un conocimiento del mercado. Al realizar todo este proceso, buscamos impactar de manera positiva a nivel social, porque se logra ampliar el tamaño de la empresa y esta a su vez tiene que agrandar su planta física y de personal, de esta manera ayudaremos a que se generen nuevos empleos, no solo de manera directa sino también de forma indirecta, por la activación de negocios para las aerolíneas prospecto, lo que conlleva a un mejoramiento en la economía colombiana.

3. Objetivos.

3.1. Objetivo general

Establecer la viabilidad de la participación activa de Kales Airline Services Colombia SAS en una estrategia comercial que busca mejorar su participación en el mercado.

3.2. Objetivos específicos

- Elaborar un diagnóstico de la situación financiera actual de la empresa.
- Determinar los costos y gastos de la participación activa de la empresa en una estrategia comercial seleccionada.
- Evaluar la participación en la estrategia comercial para estimar la viabilidad del proyecto y sus respectivos beneficios.

4. Marco de referencia.

4.1. Marco teórico

Los costos y gastos son fundamentales en las decisiones empresariales, es crucial diferenciar entre ambos, ya que los costos representan los recursos empleados en la producción, mientras que los gastos son los recursos destinados a mantener la operatividad del negocio (Troya, 2023, p.11). Desde el punto de vista de Montesinos & Holguín, (2018) los costos y gastos están relacionados directamente con los resultados financieros en cuanto a utilidad bruta y operativa, complementando lo anterior, Quispe (2021) dice que la mejor forma de obtener rentabilidad es a través de la reducción de costos y gastos, puesto que estos generan un incremento limpio de utilidad.

Si una empresa planea expandirse a un nuevo mercado, debe comprender los costos y gastos asociados con la expansión, incluida la contratación de nuevos empleados, la compra de nuevos equipos y la inversión en marketing (Troya, 2023, p.10). Entre tanto, Martínez et al., (2020) informa que es importante analizar los costos y gastos por separado, ya que su comportamiento es asimétrico, por lo que considerar ambos conceptos como uno solo, podría perjudicar la eficiencia y rentabilidad de la empresa, y Robles (2022) afirma que por ello el departamento contable tiene un rol esencial en la gestión al recopilar datos de costos y gastos para informes, esto permite planificar, corregir errores y realizar cálculos, según lo indicado por el administrador.

Como sugiere Quispe, (2021) el no obtener periodo a periodo una mejora de la situación económica muestra que no existe estrategias de control y menos de gestión de costos y gastos dentro de la organización. Madrid (2023) dice que, en el ámbito local, múltiples empresas de servicios sufren declives por una gestión inadecuada de costos y gastos, resultando en pérdidas en lugar de ganancias en sus estados financieros, mientras aumenta la competencia en este sector. Montesinos & Holguín, (2018) establecen que, así como los resultados financieros son la expresión de resultados que materializan la eficiencia en la gestión de la empresa, permitiendo evaluar las utilidades generadas, al establecer resultados al final del periodo.

En temas Tributarios, Chavez, (2020) indica que, por más de 30 años, en Latinoamérica los estados financieros de la mayoría de las empresas se venían preparando mediante la utilización de las reglas fiscales de cada país, y no necesariamente de principios financieros, esto se denomina tributarización. (Illescas, 2017, p.82). afirma que deducir costos y gastos indebidos en la renta gravable puede llevar a la revisión fiscal. Si se detectan irregularidades, el contribuyente puede enfrentar multas por incumplimiento de normativas tributarias. El área comercial debe controlar sus costos y gastos para obtener ventajas financieras y tributarias. La Norma Internacional de Contabilidad 12 (NIC 12) guía cómo lograr beneficios fiscales según las leyes tributarias, lo que puede reducir efectivamente el impuesto sobre las ganancias. (Bohórquez, 2023)

Uno de los problemas que enfrentan las empresas es la falta de conocimiento en la gestión de sus costos, que les permita tomar decisiones estratégicas, por ello contar con un adecuado sistema de costos es clave en el éxito empresarial (Quispe et al., 2023, p.1). Según Batista & Cruz, (2011) el costo se define como el valor sacrificado para obtener bienes y servicios, es la

expresión monetaria de los gastos en que se incurre en la fabricación y realización de la producción. Mientras que Arias et al., (2020) afirman que un costo es la suma de valores incurridos en la producción de un bien en un período determinado, y que es el conjunto de los elementos empleados, como es la materia prima, mano de obra y gastos generales de fabricación.

Batista & Cruz, (2011) determinan que el costo representa un indicador fundamental para medir la eficiencia económica de una empresa, este también nos muestra el costo de producir o vender la producción y así evaluar la rentabilidad de una empresa; al mismo tiempo Arellano et al., (2020) define la contabilidad de costos como "la parte especializada de la contabilidad general de una empresa industrial, la cual busca el control, análisis e interpretación de todas las partidas de costos necesarios para fabricar y/o producir, distribuir y vender la producción de una empresa. En un sentido global, sería el arte o la técnica empleada para recoger, registrar y reportar la información relacionada con los costos y con base en dicha información, tomar decisiones adecuadas relacionadas con la planeación y control de estos" (Jiménez, 2016). En relación Arias y Mejía (2021) testifican que los sistemas de costos no están reglamentados, permiten desplegar la creatividad, la estrategia, la innovación y la táctica en los procesos de valoración y de control de los productos y los servicios, dando así una libertad individual de análisis de estos para la toma acertada de decisiones.

Por su parte Batista & Cruz (2011) define la contabilidad de costos como un ámbito de acción fundamental la determinación precisa y el análisis de los gastos y de los resultados de la actividad operativo-económica de la empresa. Esto comprende el análisis y recapitulación de las operaciones para determinar el costo total de la producción de un bien o servicio; mientras que Arias et al., (2020), atestiguan que la contabilidad de costos se relaciona esencialmente con la

recopilación y el análisis de la información de los costos para la planeación, control y la toma de decisiones gerenciales. El objetivo fundamental de la contabilidad de costos es determinar los costos unitarios que se generan al fabricar varios productos, suministrar un servicio o distribuir artículos. En resumen, el objetivo principal es el control administrativo para obtener una ganancia mayor para la empresa (Jiménez, 2016, p.33). Por ello, Arias y Mejía (2021) consideran que las estructuras de costos son esencialmente el reflejo del pensamiento sistemático adaptado a la valoración micro y macro de los procesos productivos que visualiza a la organización como una articulación de unidades generadoras de lucro, ya que al analizar cada uno de los factores, se podrá saber dónde debe mejorar la empresa para aumentar su rentabilidad financiera.

Según Arias et al., (2020) los gastos operacionales o costos de distribución y venta son egresos que se realizan para cumplir con las funciones de administrar una empresa, financiar el capital y vender un producto. Por otra parte, Montesinos & Holguín (2018) contemplan que el gasto implica un desembolso monetario irreversible que reduce la utilidad, potencialmente llevando a pérdidas. Estos gastos se vinculan con la gestión y venta de bienes o servicios, influyendo directamente en el estado financiero de la empresa. El proceso de registro de un gasto reúne, clasifica y contabiliza las operaciones de cada periodo, y así mediante este proceso se realiza una anotación económica que transcurrió durante su actividad productiva con base en los registros establecidos (Batista & Cruz, 2011).

Un gasto también podría denominarse el resultado económico de las excepciones a un impuesto de referencia o a un sistema tributario de referencia (Bohórquez, 2023). Puesto que, Illescas (2017), en lo que refieren a los gastos financieros deben respaldarse con un contrato que explique los intereses a deducir, detallando el origen de la deuda, el propósito del préstamo y su

uso en las operaciones que generan ingresos. La determinación objetiva de cada elemento de los reparos tributarios, correspondientes a los ingresos y gastos, conllevarán al cálculo correcto de los reparos tributarios y permitirá deducir ingresos o incrementar gastos no considerados en su totalidad, hasta obtener la Renta Imponible y el Impuesto a la Renta correcto de la empresa del sector comercio (Rojas & De la Cruz 2013).

Para Hernández (2008) el gasto público refleja el coste de las acciones del sector público que abarcan la producción de bienes y servicios, así como las transferencias de ingresos. Este sector proporciona bienes para consumo individual o colectivo y para mejorar la productividad. Según Izquierdo (2018) desde principios de los años 90, la presencia del Estado en la economía ha crecido a nivel mundial en términos de gasto. Los gastos públicos, que eran del 5% del PIB en los 90, alcanzaron un 22% en 2018, casi el doble que en países en desarrollo. Este aumento nos lleva a cuestionar el nivel óptimo de intervención gubernamental en la economía. Chavez (2020) afirma que un factor determinante clave es el nivel de desarrollo de un país que suele vincularse según el PIB per cápita, que en palabras más breves seria que a medida que aumenta el PIB, el gasto publico tiende a elevarse ya sea en el margen extensivo como en el intensivo.

Para analizar la rentabilidad de un proyecto de inversión, las más aceptadas son los criterios del VAN (Valor Actual Neto) y la TIR (Tasa Interna de Rendimiento). Conducen a la decisión de aceptación o rechazo en un proyecto de inversión individual según Urquiza et al., 2015, p.23. Además si el Valor Actual Neto de un proyecto independiente es mayor o igual a 0 el proyecto se acepta, caso contrario se rechaza. Para el caso de proyectos mutuamente excluyentes, debe elegirse el que presente el VAN mayor como lo describe Mete, (2014). Las decisiones de inversión son las más importantes en las finanzas corporativas. Son los activos los que tienen

capacidad de generar rendimientos; y para incrementar la riqueza de los accionistas, la compañía debe invertir en aquellos activos que creen valor. De acuerdo a como lo especifica Quiñonez et al., 2018, p.3. Las ferias como herramientas de marketing tienen ventajas importantes, debido a que concentran oferta y demanda con un público objetivo seleccionado, agilizan el proceso de venta, forman conexiones con proveedores y distribuidores, además de conocer a la competencia, según Rodriguez et al., 2022, p.17

4.2. Marco legal

- Ley 1314 de 2009

Por la cual se regulan los principios y normas de contabilidad e información financiera y de aseguramiento de información aceptados en Colombia. (Congreso de la Republica de Colombia 1990)

- Ley 43 de 1990

Se entiende por principios o normas de contabilidad generalmente aceptados en Colombia. (Congreso de la Republica de Colombia 1990)

- Decreto 1468 de 2019

Por el cual se reglamenta el régimen simple de tributación. (Super Intendencia Financiera de Colombia, 2019)

- Decreto 2169 de 2017

Modificación al DUR en Materia Tributaria 1625 de 2016, para reglamentar lo relacionado con el ajuste del costo de los activos fijos. (Super Intendencia Financiera de Colombia, 2017)

- Decreto 2719 de 2018

Por el cual se establece el plazo que los prestadores de servicios desde el exterior tendrán para declarar y pagar el impuesto sobre las ventas. (Super Intendencia Financiera de Colombia, 2018)

- Decreto 2649 de 1993

Por el cual se establece el Reglamento general de contabilidad. (Super Intendencia Financiera de Colombia, 1993)

5. Metodología

5.1. Alcance de la investigación

La presente investigación es de un estudio de tipo descriptivo, porque pretende en primera instancia explicar cómo es el comportamiento del sistema financiero en la empresa, lo cual implica contar con una buena base de conocimiento previo acerca del tema y fenómeno de estudio, en el contexto de costos y gastos, los costos se refieren a los gastos necesarios para dar origen a un producto o servicio, mientras que los gastos son indispensables para mantener un negocio en funcionamiento con el fin de reducir costos innecesarios y optimizar los recursos disponibles, su correcta comprensión nos puede contribuir en la toma de decisiones financieras más coherentes y efectivas.

Esta investigación al ser descriptiva busca realizar un estudio de tipo narrativo constructivista, donde se describe una determinada citación de forma detalla de un grupo de personas y/o empresas (Ramos, 2020, p.3) Una investigación de tipo descriptivo consiste fundamentalmente en caracterizar un fenómeno o situación concreta indicando sus rasgos particulares o diferenciadores (Cauas, 2015)

5.1.1. Enfoque metodológico

El enfoque investigativo de este proyecto es de tipo mixto, ya que está conformado por los dos tipos de investigación; en primera parte se puede interpretar que es cualitativa por que se

plantea una problemática , mientras se investigan y se analizan cada uno de los estados financieros se irá desarrollando una hipótesis de costos y gastos de la estrategia a desarrollar los cuales serán de gran importancia para la toma de decisiones de la empresa, también hace parte de esta investigación el reconocer y anotar los hechos recurriendo a la ayuda de medios técnicos especiales tales como, estudios de caso y diferentes tipos de análisis documental mediante el uso de textos, artículos científicos y revistas, en segundo lugar podemos encontrar que es cuantitativa ya que se reflejan las necesidades de medir los problemas de investigación en búsqueda de evidencias, que se deben llevar a cabo con instrumentos y procedimientos estandarizados los cuales se analizan a través de sistema de flujos de caja cuya característica es ir de lo general a lo particular.

Para Hernández et al., (2010), la investigación mixta no tiene como meta remplazar a la investigación cuantitativa ni a la investigación cualitativa, sino utilizar las fortalezas de ambos tipos de indagación combinándolas y tratando de minimizar sus debilidades potenciales. El proceso de investigación mixto implica una recolección, análisis e interpretación de datos cualitativos y cuantitativos que el investigador haya considerado necesarios para su estudio. Este método representa un proceso sistemático, empírico y crítico de la investigación, en donde la visión objetiva de la investigación cuantitativa y la visión subjetiva de la investigación cualitativa pueden fusionarse para dar respuesta a problemas humanos. (Ortega, 2018, p.19)

5.1.2. Población

Para la presente investigación se realiza un estudio de tipo finito el cual se lleva a cabo en las instalaciones de la empresa y para su desarrollo, se requiere la colaboración del área

financiera; quienes suministran la información necesaria relacionada con el tema presupuestal y contable. Esta población aportara los estados financieros del periodo 2021-2022 y la información necesaria para cumplir con los objetivos específicos de la investigación y así finalmente desarrollar el modelo de flujo de caja con el fin de respaldar la estrategia comercial de la empresa.

5.1.3. Instrumentos

Se realiza un diagnóstico de la situación actual de la empresa evaluando la estructura financiera que mejor se ajuste a la estrategia comercial de captación de nuevos clientes, los documentos en los que se basa esta investigación son tomados de la revisión de los estados financieros del periodo 2021 – 2022, libros académicos, manuscritos entre otros, para dar recomendaciones en el mejoramiento de los indicadores financieros de la compañía. Tal y como lo indica Hernández & Tobón (2016) el análisis documental, tiene como propósito representar la información de un documento de forma estructurada y analítica, para transformarlo en un nuevo documento de más fácil acceso y difusión, buscando el logro de unas determinadas metas.

En segunda instancia se hace el estudio de caso en la organización Kales Airlines Services Colombia SAS, lo cual nos va a permitir mitigar la problemática que tenemos frente al desconocimiento de la gestión de la estructura financiera, en síntesis esta estrategia de investigación permitirá a la compañía la solución de problemas reales mediante la discusión y la reflexión de las áreas relacionadas y las actividades involucradas, con el objetivo de competir en el mercado elevando de esta manera las utilidades.

5.1.4. Procedimientos

Para el estudio de esta investigación, se solicita autorización de la empresa para el manejo y análisis de la información que se requiere para realizar la revisión documental. El método de investigación a utilizar es análisis documental y estudio de caso, lo cual conlleva a evaluar los indicadores financieros mediante la revisión de los estados financieros, analizando de esta manera como optimizar los recursos de la compañía; después de haber determinado cada una de las variables del análisis de los periodos 2021 y 2022, se interpretan los resultados e integran para encontrar la afectación en la utilidad estimada de ambos periodos, y así poder dar recomendaciones que nos apoyen para la implementación de la estrategia comercial.

5.2. Selección y Argumentación de la Técnica

Se realiza un diagnóstico partiendo de un análisis documental de la situación actual de la empresa evaluando la estructura financiera que mejor se ajuste a la estrategia comercial para la captación de nuevos clientes, los documentos en los que se basa esta investigación son tomados de la revisión de los estados financieros del periodo 2021 – 2022, libros académicos, manuscritos entre otros, para dar recomendaciones en el mejoramiento de los costos y gastos de la compañía. El análisis documental, como indica Hernández & Tobón (2016), pretende representar la información de un documento estructurada y analítica, para transformarlo en un nuevo documento de fácil acceso y difusión, buscando el logro de ciertas metas.

En segunda instancia se hace el estudio de caso en la organización Kales Airlines Services Colombia SAS, lo cual permitirá mitigar la problemática que tenemos frente al desconocimiento de la gestión financiera, en síntesis esta estrategia de investigación permitirá a la compañía la solución de problemas reales mediante la discusión y la reflexión de las áreas relacionadas y las actividades involucradas, con el objetivo de competir en el mercado y eliminar los gastos o costos innecesarios, elevando de esta manera las utilidades.

5.3. Propuesta Técnica

Para el análisis de esta investigación, se contara con la previa autorización de la empresa Kales Airlines Services Colombia para la gestión y aplicación de la información suministrada con la cual se quiere realizar el respectivo análisis documental y estudio de caso tal y como se muestra en la figura 1, con lo cual se procedió inicialmente en solicitar amablemente al contador de la compañía posibilitar los estados financieros para un análisis cualitativo y cuantitativo los cuales se evaluaran en búsqueda de una alternativa de optimización y aprovechamiento de los costos y gastos de la compañía, luego se empezara con la revisión de las cifras para poder determinar cuáles pueden estár generando pérdidas y que rentabilidad se tiene en los estados financieros y de esta forma empezar a indagar los posibles puntos a mejorar para disminuir los costos, gastos y aumentar las ganancias en la compañía.

Después de proyectar las bases teóricas dentro de cada método, se aplicaron esas técnicas de forma contextual al caso investigado, se empezó señalando los pasos a seguir en cada técnica, cómo se hará, como se trabajará y con quienes, y el planteamiento de los instrumentos de

medición, después se realizará la evaluación financiera, y según los resultados obtenidos en las fases anteriores se busca obtener un diagnóstico que permita implementar una nueva estrategia comercial para maximizar la rentabilidad de la compañía.

Figura . Análisis documental y estudio de caso

Fuente: Elaboración propia (2024)

5.4. Consideraciones éticas

La investigación realizada y sus resultados únicamente serán utilizados como apoyo y material de análisis e investigación, la información aquí suministrada será manejada con beneficencia y no maleficencia, con justicia y respeto por la organización, esto con la finalidad de no generar ningún tipo de daño colateral por los permisos e información recolectada, además este proyecto no será utilizado con fines de lucro, cuidando siempre la confidencialidad de los manejos internos de la compañía y sus equipos de trabajo.

6. Situación financiera de la empresa

6.1. Fundamentos del Diagnóstico Financiero

El diagnóstico financiero se puede definir como un análisis que consiste en observar la situación real de la compañía en un tiempo determinado, permitiendo revelar dificultades, proyectar soluciones e idear estrategias orientadas a maximizar los aspectos positivos. Según García (2009). "Por diagnóstico o análisis financieros puede entenderse el estudio que se hace de la información que proporciona la contabilidad y de toda la demás información disponible, para tratar de determinar la situación financiera de la empresa o de un área específica de ésta. Aunque la información contenida en los estados financieros es la que en primera instancia ayuda a conocer algo sobre la empresa, no quiere decir que sea concluyente en un estudio de la situación financiera de la misma. La contabilidad muestra cifras históricas, hechos cumplidos, que no necesariamente determinan lo que sucederá en el futuro. Se hace necesario, por lo tanto, recurrir a otro tipo de información cuantitativa y cualitativa que complemente la contable y permita conocer con precisión la situación del negocio".

Realizar el diagnóstico y pronóstico de la situación económico-financiera de una empresa no resulta una tarea fácil. Son muchas las variables a considerar y no menos los inconvenientes que se pueden presentar a lo largo del análisis. Por lo anterior, es conveniente establecer un orden en el proceso de evaluación que permita avanzar en un propósito y elaborar un informe adecuado a las necesidades de los distintos usuarios. Con la elaboración de este proyecto se pretende como primer objetivo específico realizar un análisis de la situación financiera de la

empresa Kales Airlines Services Colombia para evaluar la salud financiera de la misma y el comportamiento de sus estados, índices y razones financieras y así poder determinar si se encuentra dentro del curso normal de las operaciones del sector. Con los resultados arrojados los directivos de la compañía podrán formarse una idea acerca del comportamiento o desempeño de esta y así tomar acciones correctivas o preventivas según sea el caso.

6.2. Antecedentes de la Compañía.

Kales Airlines Services Colombia SAS es una empresa en Colombia, con sede principal en Bogotá D.C. Opera en Transporte Aéreo Regular de Carga sector. La empresa se fundó el 24 de mayo de 2012. Actualmente emplea a 9 (2024) personas. En sus últimos aspectos financieros destacados, la compañía reportó aumenta de ingresos netos 45,55% en 2022. Su Activo Total registró crecimiento 83,2%. El margen neto de Kales Airlines Services Colombia cayó 3,47% en 2022. Kales Airlines Services está comprometido con el transporte fluido y oportuno de pasajeros y carga y con la promoción del crecimiento de las aerolíneas. Kales Airlines Services es sinónimo de participación, inspiración y servicio incomparable en todas las direcciones. La empresa obtiene su autoridad de la experiencia, el ingenio, la pasión y el profesionalismo y aspira a convertirse en el socio preferido en el negocio global de GSSA. Ofreciendo plazos de entrega cortos y una confiabilidad notable.

La competitividad del sector de transporte aéreo es un elemento central de la competitividad de Colombia. Por una parte, facilita la integración y la conectividad que con otros medios de transporte puede dificultarse debido a los accidentes y características del territorio colombiano. Así es esencial para conectar y llegar a algunas de las regiones más apartadas. Por

otra parte, permite conectar con la economía mundial, lo que resulta imperativo en vista de la dinámica de la globalización mundial. El Estado colombiano considera el transporte aéreo un servicio público esencial, lo que se manifiesta como factor vital para el desarrollo económico nacional y para la movilidad de las personas y la carga.

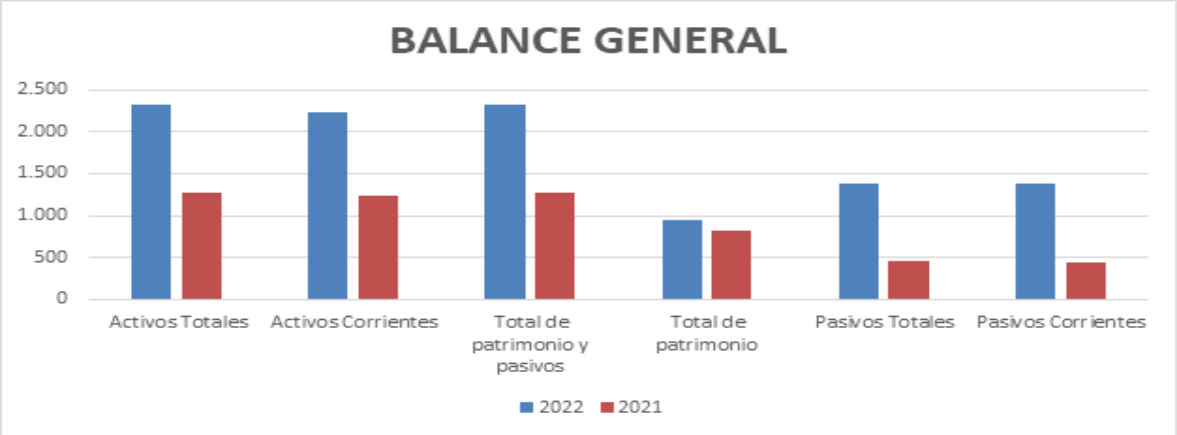
En los últimos años, el sector ha crecido en cuanto a pasajeros nacionales e internacionales movilizados y en las toneladas de carga transportadas, superando las proyecciones de hace una década. Los buenos resultados económicos del país, así como las mejoras en la seguridad y la percepción internacional han impulsado estos resultados, junto con el desempeño de las aerolíneas que operan en Colombia. Sin embargo, el desarrollo de infraestructura aeroportuaria estuvo rezagada frente a estos desarrollos y solo en los últimos años se han hecho mayores inversiones en el sector para satisfacer la demanda y mantener estándares de calidad y servicio adecuados. Las aerolíneas latinoamericanas experimentaron para el año 2023 un aumento de un 13,4% interanual en los volúmenes de carga, un aumento notable en comparación con el incremento del año inmediatamente anterior (+6,4%). La capacidad aumentó un 6,6% interanual

6.3. Análisis de los Estados Financieros

Como se observa en la figura 2 el balance general de la empresa Kales Airlines Services Colombia SAS, la compañía ha aumentado sus activos en el periodo 2021-2022, reflejado en los activos fijos y corrientes como las inversiones a corto plazo, los clientes y las cuentas por cobrar. Como consecuencia de la adquisición de activos fijos se presenta un aumento considerable en el patrimonio de la compañía manifestado principalmente en el rubro de superávit por

valorizaciones, así mismo se observa un crecimiento en el capital social aportado por los socios y en las reservas que se encuentran a disposición del máximo órgano social. El pasivo ha presentado un crecimiento considerable, ya que en el primer año analizado aumenta y en el último comienza a disminuir por la reducción de las obligaciones financieras y las cuentas por pagar a largo plazo.

Figura 2. Gráfico balance general



Fuente: Elaboración propia (2024)

6.4. Análisis vertical y Análisis Horizontal

6.4.1. Análisis Vertical del Activo

En la tabla 1 se muestra que el activo de la empresa aumento considerablemente, esto debido a posibles inversiones como compra de maquinaria, compra de propiedad planta y equipo, además de esto inversiones en el sector económico, por otra parte, las cuentas por cobrar, cartera, logrando así incrementar su capacidad de endeudamiento. En general, se evidencia lo siguiente: Se incrementa el equivalente a efectivo en un 16% esto nos da mejor movimiento en el

flujo de caja y liquidez. Los activos financieros representan una disminución frente al activo total para el 2022 pero mantiene su valor, pero representa menor liquidez y rentabilidad y se incrementan las cuentas por cobrar a deudores comerciales en un 13,26% lo que impacta de manera favorable y desfavorable debido a que se debe soportar muy bien el estado de la cartera. Además, se refleja un 2,92% por impuestos a las ganancias corrientes sobre el total de sus activos. El porcentaje total de propiedad planta y equipo disminuyo en su participación sobre el total del activo.

Tabla 1. Análisis vertical del activo

Año	**2022**	**2021**
Total activo	$ 2.400.368.823	$ 1.271.990.450
Análisis vertical	95,95%	96,65%

Fuente: Elaboración propia (2024)

En cuanto a los intangibles no tiene mayor variación mantiene el mismo porcentaje de participación sobre el activo. Los activos diferidos representan para el 2022 el 2,12% sobre el activo, reflejando un incremento frente al año anterior, este rubro es positivo ya que a futuro tenemos un valor por compensar. Se incrementa el equivalente a efectivo en un 16% esto nos da mejor movimiento en el flujo de caja y liquidez. Los activos financieros representan una disminución frente al activo total para el año 2022 y mantiene su valor, reflejando menor liquidez y rentabilidad.

6.4.2. Análisis Horizontal del Activo

En el activo corriente, la mayor variación es la cuenta de Deudores comerciales y otros corrientes, donde se presenta un crecimiento del 227,22% en el 2022 frente al 2021, un aumento de $521.964.755, lo que indica que está entrando más dinero a la empresa del que sale. En el Activo no corriente, se presenta una disminución del 16,01% de los Intangibles en el 2022 respecto al 2021 que equivale a $1.100.214. En la tabla 2 se muestra un aumento del 88,71% en el Total Activo, y en dinero representa $1.128.378.374 en el 2022 vs el 2021, generando un superávit.

Tabla 2. Análisis horizontal del activo

	Variación		Diferencia en pesos
Análisis horizontal	88,71%	$	1.128.378.374

Fuente: Elaboración propia (2024)

6.4.3. Análisis Vertical del Pasivo

En la tabla 3 se evidencia un aumento fuerte en los pasivos, frente al activo, pasando de un 34.13% para el año 2021 a un 63.06% para el periodo del 2022, esto es debido a diferentes variables, por ejemplo, en proveedores, para la vigencia 2022 se evidencia un incremento ya que paso de un 6,13% a un 57,79% sobre el total del pasivo, es importante identificar si estamos o no pagando intereses o tenemos acuerdos a 30, 45, 60, 90 o 120 días. Los impuestos gravámenes y tasas representan un bajo porcentaje en la totalidad del pasivo para el año 2022, esto nos permite

analizar que la empresa maneja un buen control de pago de obligaciones tributarias. En cuanto al porcentaje de beneficios a los trabajadores se refleja variación aun así no es una obligación que impacte de manera significativa la estabilidad de la empresa. Otros pasivos, maneja un porcentaje muy bajo sobre el total de pasivo no tiene mayor implicación. Los pasivos por impuestos ganancias corrientes y no corrientes disminuyen su impacto en el valor total del pasivo, aunque el valor incrementa, pero por los cambios en el pasivo del 2022 su porcentaje de impacto es menor.

Tabla 3. Análisis vertical del pasivo

Año	**2022**	**2021**
Total pasivo	$ 1.513.553.799	$ 434.108.439
Análisis vertical	63,06%	34,13%

Fuente: Elaboración propia (2024)

6.4.4. Análisis Horizontal del Pasivo.

En el pasivo, tenemos un incremento representativo en la cuenta de proveedores de 3020,09% en el 2022 respecto al 2021, que equivale a $848.352.250, por adquisición de insumos a crédito. También un aumento fuerte en Otros Pasivos, creciendo las obligaciones de pago. Mostrando un ascenso total del pasivo del 230,93% que en dinero es $1.058.299.318 de un año al otro tal como lo muestra la tabla 4.

Tabla 4. Análisis horizontal del pasivo

	Variación		Diferencia en pesos
Análisis horizontal	248,66%	$	1.079.445.360

Fuente: Elaboración propia (2024)

6.4.5. Análisis Vertical del Patrimonio

En la tabla 5 se evidencia que, frente al activo, el patrimonio representa el 63.97% para el año 2021 y un 36.82% para el periodo del 2022, al revisarlo en su totalidad, el rubro de mayor impacto se refleja en utilidades de ejercicios anteriores ya que representa el 85% si se realizara una distribución de dividendos y participaciones nuestro patrimonio solo estaría conformado por un capital que para la compañía se queda corto.

Tabla 5. Análisis vertical del patrimonio

Año	2022	2021
Total patrimonio	$ 883.793.711	$ 813.714.655
Análisis vertical	36,82%	63,97%

Fuente: Elaboración propia (2024)

6.5. Análisis Horizontal del Patrimonio.

En cuanto al patrimonio, en total en la tabla 6 se ve una variación del 8,61% en el 2022 vs 2021, aumentando en $70.079.05, es una ganancia para la empresa, ya que indica que cuenta con

más recursos propios para su financiación. En general tenemos un incremento en el total del pasivo y patrimonio del 88,71% que en pesos fue de $1.128.378.374.

Tabla 6. Análisis horizontal del patrimonio

	Variación		**Diferencia en pesos**
Análisis horizontal	8,61%	$	70.079.056

Fuente: Elaboración propia (2024)

6.5.1. Análisis Vertical y Horizontal del Estado de Resultados.

Los ingresos representaron un aumento del 45,55% respecto al año 2021 debido al incremento de las ventas por fletes y se mantuvo las relaciones con estas aerolíneas de manera adecuada y exitosa, mejorando los resultados, tal como se evidencia en la tabla 7. Los costos también presentaron incremento por el mismo motivo que los ingresos mientras más ingresos más costos nos general las aerolíneas. En cuanto a los gastos administrativos ascendieron un 41,44% en relación con el año anterior principalmente, por los honorarios, donde se reconocen los gastos correspondientes a Honorarios de gestión.

Tabla 7. Análisis vertical y horizontal del estado de resultados

Kales Airline Services Colombia S.A.S

Nit: 900.525.567-2

Estado De Resultados Integral (En pesos colombianos)

	Análisis vertical		Análisis horizontal
A 31 de diciembre de	2022	2021	VARIACION

	2022	2021				DIFERENCIA PESOS
Ingresos Ordinarios Ventas	$6.180.141.470	$4.245.924.648	100,00%	100,00%	45,55%	1.934.216.822
Costo de ventas	$3.813.141.820	$2.262.805.824	61,70%	53,29%	68,51%	1.550.335.996
Utilidad bruta	$2.366.999.650	$1.983.118.824	38,30%	46,71%	19,36%	383.880.826
Gastos operacionales de:						
Administración	$491.881.676	$347.778.402	7,96%	8,19%	41,44%	144.103.274
Ventas	$869.964.479	$494.587.717	14,08%	11,65%	75,90%	375.376.762
Utilidad operacional bruta	$1.005.153.495	$1.140.752.705	16,26%	26,87%	-11,89%	(135.599.210)
Otros Ingresos	**$389.210.554**	**$204.452.662**	6,30%	4,82%	90,37%	184.757.893
Otros Gastos	$4.222.130	$99.001.865	0,07%	2,33%	-95,74%	(94.779.735)
Gastos Financieros	$223.970.364	$173.761.495	3,62%	4,09%	28,90%	50.208.869
Ganancia antes de impuesto a las ganancias	$1.166.171.555	$1.072.442.007	18,87%	25,26%	8,74%	93.729.548
Impuesto de renta y complementarios	$481.675.000	$386.094.000	7,79%	9,09%	24,76%	95.581.000
Impuesto Diferido	$-71.930.503	$-27.192.862	-1,16%	-0,64%	164,52%	(44.737.641)
Impuesto de renta para la equidad CREE	$-	$-				
Impuesto a las ganancias neto	$409.744.497	$358.901.138	6,63%	8,45%	14,17%	50.843.359
Resultado del Periodo	$756.427.058	$713.540.869	12,24%	16,81%	6,01%	42.886.189
Total resultado Integral del Periodo	**$756.427.058**	**$713.540.869**	12,24%	16,81%	6,01%	42.886.189

Fuente: Elaboración propia (2024)

Los gastos de ventas tuvieron un alza del 75,90% causado principalmente por el incremento en gastos por beneficios a empleados, dado a la ampliación de la planta de personal, mientras que los ingresos financieros aumentaron un 90,37% por la diferencia en cambio que en su momento favoreció a la compañía. Otros gastos corresponden a costos no deducibles de renta

por facturas de restaurantes o papelería, los gastos financieros corresponden también a la diferencia en cambio, aunque no tuvo un aumento significativo.

6.6. Indicadores Financieros

6.6.1. Indicadores de liquidez

Un fondo de maniobra positivo significa que la empresa tiene más activos corrientes que pasivos corrientes, lo cual es positivo para su solvencia financiera a corto plazo. En este caso, tal como lo muestra la tabla 8 la diferencia entre el fondo de maniobra del 2022 (789, 588,816) y el del 2021 (434, 108,440) es un aumento significativo. Esto sugiere que la empresa ha mejorado su posición financiera a corto plazo, ya que ahora tiene más recursos disponibles para cubrir sus obligaciones inmediatas en comparación con el año anterior.

Tabla 8. Indicadores de liquidez.

Liquidez		
Fondo de maniobra		
	2022	2021
Activo corriente pasivo corriente.	**$ 789.588.816**	**$ 434.108.440**
Pasivo fijo – activo fijo	**-$ 883.793.711**	**-$ 813.714.655**

Fuente: Elaboración propia (2024)

Un fondo de maniobra negativo en esta comparación implica que los pasivos fijos superan a los activos fijos. Esto podría indicar que la empresa tiene más deudas a largo plazo que

activos a largo plazo para respaldar esas obligaciones. La disminución en el valor absoluto de la cifra (de -813, 714,655 en 2021 a -883, 793,711 en 2022) podría sugerir un empeoramiento de la posición financiera en relación con el año anterior. Es importante analizar más detalles para comprender la salud financiera general de la empresa y su capacidad para cumplir con las obligaciones a largo plazo.

Una liquidez total de 1,5 en 2022 y 2,8 en 2021 sugieren un cambio en la capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo con activos líquidos. En términos generales, de acuerdo a los resultados obtenidos en la tabla 9 un valor superior a 1 indica que la empresa tiene activos suficientes para cubrir sus deudas inmediatas. Aunque la liquidez total ha disminuido de 2,8 a 1,5, sigue siendo favorable, pero es importante evaluar más factores y comparar con la industria para obtener una comprensión completa de la salud financiera de Kales.

Tabla 9. Liquidez total

Liquidez total		
Año	2022	2021
Activo corriente/Pasivo corriente	**1,50**	**2,80**

Fuente: Elaboración propia (2024)

En la tabla 10 se muestra un aumento en la prueba ácida de 1,2 en 2021 a 2,3 en 2022 es generalmente positivo. Esto indica que la empresa ha mejorado su capacidad para cubrir sus obligaciones a corto plazo con activos más líquidos, excluyendo inventarios. Un valor de prueba

ácida mayor a 1 sugiere que la empresa tiene activos líquidos suficientes para hacer frente a sus deudas inmediatas. En este caso, el aumento indica una mejora en la posición financiera de la empresa en términos de liquidez en el año 2022 en comparación con 2021.

Tabla 10. Prueba ácida

Prueba ácida		
	2022	2021
(Activo corriente – Inventarios) / (Pasivos corrientes)	**2,3**	**1,2**

Fuente: Elaboración propia (2024)

6.7. Indicadores de rentabilidad

6.7.1. Margen de utilidad bruta

En la tabla 11 se muestra los resultados de los márgenes de utilidad bruta, operativa y neta. Se muestra una disminución en el margen de utilidad bruta del 46,71% en 2021 al 38,30% en 2022 podría indicar que la empresa ha experimentado una reducción en la rentabilidad de sus operaciones antes de considerar otros gastos. Este descenso podría deberse a diversos factores, como incremento en los costos de producción o cambios en las estrategias de fijación de precios. Es importante analizar más a fondo los componentes del costo de ventas y otros aspectos operativos para comprender las razones detrás de esta variación y tomar decisiones informadas para mejorar la rentabilidad.

Tabla 11. Indicadores de rentabilidad

Rentabilidad		
	2022	**2021**
Margen de utilidad bruta	38,30%	46,71%
Margen de utilidad operativa	16,26%	26,87%
Margen de utilidad neta	12,24%	16,81%

Fuente: Elaboración propia (2024)

6.7.2. Margen de utilidad operativa

Una disminución en el margen de utilidad operativa del 26,87% en 2021 al 16,26% en 2022 sugiere que la empresa experimentó una reducción en su eficiencia para generar beneficios a partir de sus operaciones centrales, tal y como lo muestra la tabla 11. Este descenso puede deberse a varios factores, como un aumento en los costos operativos o cambios en la estructura de ingresos. Analizar detalladamente los gastos operativos y otros elementos clave puede proporcionar una comprensión más profunda de las razones detrás de esta disminución y ayudar a la empresa a tomar medidas para mejorar la eficiencia operativa y la rentabilidad.

6.7.3. Margen de utilidad neta

Una disminución en el margen de utilidad neta del 16,81% en 2021 al 12,24% en 2022 sugiere que la empresa ha experimentado una reducción en la rentabilidad final después de todos los gastos, impuestos e intereses, según lo obtenido en la tabla 11. Esta disminución podría deberse a diversos factores, como aumentos en los costos operativos, mayores impuestos, o cambios en la estructura de ingresos. Es esencial analizar en detalle los componentes de la utilidad neta para comprender las razones detrás de esta variación y tomar medidas estratégicas para mejorar la rentabilidad.

En la tabla 12 se visualiza los resultados de la rotación de los activos totales, esta razón permite medir la capacidad de la empresa para generar utilidades lo que indica que para el 2021 tiene una capacidad del 17,8% y para el 2022 la capacidad de generar utilidades incrementó al 18,9%.

Tabla 12. Rotación de los activos totales

Rotación de los activos totales		
	2022	**2021**
Utilidad neta / Capital contable	18,91067645	17,83852172

Fuente: Elaboración propia (2024)

6.8. Indicadores de Endeudamiento

Según lo obtenido en la tabla 13, un índice de endeudamiento total del 0,6 en 2022 y del 0,4 en 2021 sugiere un aumento en la proporción de activos financiados por deudas en comparación con el capital propio. Este aumento indica una mayor dependencia de la deuda para financiar las operaciones en el año 2022 en comparación con 2021. Es importante considerar la capacidad de la empresa para gestionar sus obligaciones de deuda y evaluar si este cambio en la estructura financiera es sostenible y beneficioso para sus objetivos a largo plazo.

Tabla 13. Indicador de endeudamiento total

Endeudamiento		
Endeudamiento Total		
Año	2022	2021
Pasivo total / Activo total	**0,6**	**0,4**

Fuente: Elaboración propia (2024)

Un endeudamiento a largo plazo de 0,0 en 2022 indica que la empresa no tiene deudas a largo plazo en relación con su patrimonio neto. Por otro lado, un endeudamiento a largo plazo del 0,53 en 2021 sugiere que, en ese año, el 53% del patrimonio neto estaba financiado por deudas a largo plazo. La disminución a 0,0% en 2022 podría indicar que la empresa ha pagado o refinanciado sus deudas a largo plazo, reduciendo así su dependencia de la financiación a largo plazo, tal como se muestra en la tabla 14. Esto podría ser visto como una mejora en la salud financiera, ya que implica menor riesgo asociado con las obligaciones a largo plazo.

Tabla 14. Indicador de endeudamiento a largo plazo

Endeudamiento a largo plazo		
Año	2022	2021
Pasivo no corriente / Patrimonio Neto	**0,00**	**0,53**

Fuente: Elaboración propia (2024)

De acuerdo a los resultados de la tabla 15, un aumento en el endeudamiento a corto plazo de 0,53 en 2021 a 1,71 en 2022 indica que la proporción de deudas a corto plazo en relación con los activos totales ha aumentado. Esto puede sugerir que la empresa ha adquirido más obligaciones a corto plazo en comparación con su capacidad total de activos, lo que podría tener implicaciones en su solidez financiera a corto plazo. Es importante evaluar la capacidad de la empresa para gestionar estas obligaciones y entender las razones detrás de este cambio en el endeudamiento a corto plazo.

Tabla 15. Indicador de endeudamiento a corto plazo

Endeudamiento a corto plazo		
Año	2022	2021
Pasivo corriente / patrimonio neto	**1,71**	**0,53**

Fuente: Elaboración propia (2024)

6.9. Indicadores de actividad

De acuerdo a la tabla 16 en el año 2021 las ventas netas respecto a las cuentas por cobrar muestran una relación de 2,2 veces al año que se vuelve efectivo dichas cuentas por cobrar, en el año 2022 la relación en de 1,2 de efectividad, aunque las ventas aumentaron un 75,9 % en el 2022 vs el 2021, se demora 311,1 días en recuperar las cuentas por cobrar, siendo más eficiente en el año 2021 que correspondía a 167,2 días la recuperación de las cuentas por cobrar.

Tabla 16. Indicador de rotación de la cartera

Operación de actividad				
Rotación de la cartera				
Formula	Ratio 2022	Ratio 2021	Días 2022	Días 2021
Ventas netas / Cuentas por cobrar	**1,2**	**2,2**	**311,1**	**167,2**

Fuente: Elaboración propia (2024)

No es posible poder analizar o medir esta razón financiera ya que dentro de ,la compañía a la cual le estamos haciendo el análisis no maneja inventarios porque su razón de ser es la prestación de servicios, por lo anterior no es medible, según los resultados de la tabla 17.

Tabla 17. Indicador rotación de inventarios

Rotación de inventarios		
	2022	2021
Costos de Ventas / Inventarios brutos	-	-

Fuente: Elaboración propia (2024)

Tal y como se muestra en la tabla 18, una disminución en la rotación de activos de 0,39 en 2021 a 0,36 en 2022 sugiere que la empresa pudo haber experimentado una ligera reducción en la eficiencia con la que utiliza sus activos para generar ventas. Un valor más bajo podría indicar que se necesitan más activos para respaldar el mismo nivel de ventas. Es importante considerar las razones detrás de esta disminución. Puede deberse a varios factores, como cambios en las estrategias operativas, inversiones en activos fijos o fluctuaciones en las ventas. Analizar en detalle los componentes de la rotación de activos puede proporcionar insights sobre la eficiencia operativa y financiera de la empresa.

Tabla 18. Indicador rotación de los activos

Rotación de los activos		
Año	2022	2021
Ventas Netas / Activos Totales	**0,36**	**0,39**

Fuente: Elaboración propia (2024)

7. Costos y gastos de la participación activa como estrategia comercial.

En el mundo competitivo de negocios, la participación activa en la industria es esencial para el éxito y supervivencia de una empresa, estar activamente involucrado en la industria implica una serie de acciones estratégicas destinadas a mantener la relevancia, la competitividad y el crecimiento. Desde la investigación y desarrollo hasta la participación en eventos de la industria y la construcción de relaciones sólidas con otros actores del sector, las empresas deben comprometerse activamente para adaptarse a los cambios del mercado y capitalizar las oportunidades emergentes, se revisarán los diversos aspectos y desafíos de la participación activa en la industria, así como sus beneficios y estrategias clave para sobresalir en el entorno empresarial y estar en constante evolución.

No deben pasarse por alto los costos asociados con la implementación de estrategias de participación activa. La gestión activa suele implicar tarifas más altas en comparación con las estrategias pasivas, y estos costos pueden afectar significativamente el rendimiento de la inversión a largo plazo. Es importante evaluar cuidadosamente los beneficios potenciales de la gestión activa frente a los costos asociados. Uno de los beneficios clave de crear una comunidad de marca, es que le permite interactuar con sus clientes y fomentar un sentido de lealtad y confianza. Sin embargo, construir una comunidad no es suficiente. También se necesita mantener activos e involucrados al cliente, para que se sientan valorados y conectados con la empresa, esto es un proceso continuo que requiere creatividad, coherencia y compromiso.

Para autores como Francisco Iglesias y Sam Verdeja este es “el conjunto de técnicas, estudios y situaciones que, basándose en la posibilidad de ciertas actitudes y comportamientos de

personas y grupos sociales, trata de conocer las características y preferencias de los consumidores, actuales o potenciales, con el propósito de adecuar, a la situación así conocida, la oferta de determinados bienes o servicios para una mejor y más rentable satisfacción de las necesidades del mercado".Futurcan (2021)

En síntesis, resulta necesario decir, que tener una Estructura de Costos es fundamental para iniciar cualquier tipo de negocio, ya que permite organizar los gastos de forma efectiva, conocer el presupuesto y mejorar la toma de decisiones. Además, facilita el control sobre las finanzas de la organización. El análisis de costos de marketing debe servir como insumo para medir y evaluar críticamente la rentabilidad resultante contra la presupuestada de las ventas de cada tipo de productos en los diversos segmentos donde es introducido. Pues las desviaciones o variaciones entre los costos reales y los presupuestados deben apuntar hacia medidas correctivas en las estrategias del marketing, según su causa.

En un mundo empresarial cada vez más competitivo y dinámico, la participación activa en ferias comerciales se ha convertido en una estrategia fundamental para las empresas que buscan fortalecer su presencia en la industria y ampliar su red de contactos. Kales Airline Services, una empresa dedicada a proporcionar servicios de GSA en la industria de la aviación, por ello la importancia de participar en eventos clave de la industria para mantener un liderazgo y promover sus servicios. Dos de las ferias más destacadas en las que se busca lograr dar a conocer la empresa por que manejan un flujo considerable de visitas, son Proflora y Café de Colombia Expo. Proflora, una feria bien establecida que se celebra cada dos años, reúne a los principales actores de la industria floral, mientras que Café de Colombia expo es evento anual que atrae a empresas exportadoras del sector cafetero. Para Kales Airline Services, estas ferias

representarán una oportunidad única para establecer contactos con potenciales clientes, fortalecer relaciones comerciales existentes y mantenerse al tanto de las últimas tendencias y desarrollos en los sectores de la floricultura y el café.

Se analizará en detalle la estructura de costos y gastos asociados con la participación de Kales Airline Services en las ferias Proflora y Expocafé. Exploraremos los beneficios estratégicos de esta estrategia, así como los desafíos y oportunidades que enfrenta la empresa al involucrarse activamente en estos eventos. Además, examinaremos cómo la participación en ferias contribuye a la visibilidad, el crecimiento y el éxito continuo de Kales Airline Services en la industria de la aviación y más allá.

Cafés de Colombia Expo es la feria de cafés especiales más importante de nuestro país y de América Latina, siendo un evento que integra toda la cadena de valor del café, se llevará a cabo del 2 al 5 de octubre del 2024, y se tiene en cuenta por que Colombia ocupa el tercer puesto como productor a nivel mundial de acuerdo con el último reporte presentado por la Organización Internacional del Café (OIC) con cifras al corte de noviembre, en el año cafetero 2022/2023, el territorio nacional produjo 10,7 millones de sacos de 60 kilogramos. El nuevo siglo (2024).

De acuerdo a la cotización realizada con la empresa Elytec S.A.S. identificada con Nit: 830.020.854-1, los costos del stand que aparecen desglosados en la Tabla 19 se consideran un costo en el contexto de la participación de una compañía en una feria. Estos costos incluyen la construcción, decoración, alquiler del espacio, mobiliario, material promocional y cualquier otro elemento necesario para montar y mantener el stand durante la duración del evento. Los stands son una parte fundamental de la presencia de una empresa en una feria, y los costos asociados

con ellos son considerados como una inversión en la promoción y la visibilidad de la marca en el evento.

Tabla 19. Costos logísticos de montaje stand café de Colombia expo.

Costos logísticos de montaje stand café de Colombia expo		
Ítem	**Cantidad**	**Total**
Piso de 5 x 4 metros - piso melaminico aforado con vinilo laminado	1	
Paredes en madera mof con pintura vinílica color café		
- Dos paredes laterales de 2 x 4 metros	1	
- Una pared frontal de 4, 3 x 4 metros		
Pared falsa en madera con plóter semilla café igual al diseño de mesas para soportar televisor	1	
		$ 33.341.533
Listones según indicaciones en tubo de 4 x 8 cm		
- 8 conjuntos en pintura color blanco	1	
- 2 conjuntos en pintura color rojo		
Alquiler de caunter de 80 x 94 x 45 cm color gris con logo frontal	1	
Fabricación de mesas según diseño		
- Una de juntas	1	
- Dos cocteleras		

Alquiler de sillas cocteleras color negro forma aproximada al diseño	
- 6 sillas cocteleras	1
- 4 sillas auditorio color blanco	
- 2 sillas auditorio color rojo	
Fabricación de dos letreros en acrílico encanonerado, luz led color blanco	1
Diseños florales para la mesa de juntas y mesas altas	6
Pared elaborada en costal caficultor de 3mts de alto x 1,50mts de ancho, con diseño de mapamundi	1
Transporte, montaje y desmontaje de diseños	1
Conceptualización y diseño	1
Alquiler de televisor de 60"	1
Arras led de iluminación	1
Mobiliario para cocina	
- Dos counter con un mesón de madera melaminica blanca	1
- 2 repisas de 1.5 metros por 25 cm de profundo	
- Puntos de corriente e iluminación	

Servicio de montaje y desmontaje según cronograma en Corferias	1
Transporte	1
Costos logísticos de montaje stand	1

Fuente: Elaboración propia con base a cotización de Elytec S.A.S. (2024)

La cotización detallada de los costos logísticos para el montaje del stand en la Café de Colombia Expo 2024 revela la meticulosidad y la atención al detalle necesarias para asegurar una presencia impactante en este evento de renombre. Cada elemento, desde el piso melamínico aforado con vinilo laminado de tráfico pesado hasta las paredes en madera MOF con pintura vinilaca color café, se ha seleccionado y diseñado con el objetivo de reflejar la esencia y la calidad de la marca Café de Colombia. La inclusión de elementos como la pared falsa en madera con plotter semilla de café, en consonancia con el diseño de las mesas para soportar el televisor, demuestra un enfoque innovador y creativo en la presentación del stand, ideal para una empresa como Kales Airline Services, que busca destacar en un entorno competitivo.

Además de los aspectos estéticos, se han considerado cuidadosamente las necesidades funcionales del stand, como el alquiler de muebles y equipos de exhibición, la iluminación LED y el mobiliario para la cocina. La presencia de elementos como los diseños florales para la mesa de juntas y mesas altas, así como la pared elaborada en costal caficultor con diseño de mapamundi, añaden un toque distintivo que captará la atención de los asistentes y resaltará la presencia de Kales Airline Services en el evento. El transporte, montaje y desmontaje de los diseños, junto con servicios adicionales como conceptualización y diseño, refuerzan el compromiso de ofrecer una experiencia integral y memorable en la Café de Colombia Expo. Con

el respaldo de una planificación meticulosa y la ejecución experta por parte del equipo de montaje, se espera que el stand de Kales Airline Services se destaque entre la multitud, fortaleciendo así su posición como líder en la industria de la exportación vía aérea.

Los costos y gastos totales para la participación de Kales Airline Services en la Café de Colombia Expo se toman desde el año 2024 hasta el año 2027 de manera consecutivo porque es una feria de frecuencia anual tal y como se ve reflejado en la tabla 20, para el año 2024el total de costos y gastos asciende a $45.381.533. Este desglose incluye costos logísticos, que representan el 76 % del total, y el alquiler del stand, que es el 24% restante. Es importante destacar que la mayor parte de los gastos se destina a aspectos logísticos, lo que subraya la importancia de una preparación meticulosa para asegurar una presencia exitosa en el evento.

Tabla 20. Costos y gastos Café de Colombia Expo 2024

Costos y gastos café de Colombia expo	**2024**	**2025**	**2026**	**2027**
Costos				
Costos logísticos	$ 33.341.533	$ 34.675.195	$ 36.834.304	$ 39.127.853
Costos de Alquiler de stand (20 m2)	$ 10.300.000	$ 10.712.000	$ 11.379.001	$ 12.087.533
Total costos	**$ 43.641.533**	**$ 45.387.195**	**$ 48.213.304**	**$ 51.215.386**
Gastos				
Atención a clientes y proveedores	$ 1.490.000	$ 1.549.600	$ 1.646.088	$ 1.748.585
Gastos de Transporte Terrestre	$ 250.000	$ 260.000	$ 276.189	$ 293.387
Total gastos	**$ 1.740.000**	**$ 1.809.600**	**$ 1.922.278**	**$ 2.041.972**
Total costos y gastos	**$ 45.381.533**	**$ 47.196.795**	**$ 50.135.582**	**$ 53.257.358**

Fuente: Elaboración propia (2024)

En cuanto a los gastos, la atención a clientes y proveedores es el principal componente, representando el 86% del total de los gastos. Esto resalta la relevancia de la interacción de Kales Airline Services con clientes y socios comerciales durante la feria, así como el compromiso de brindar un servicio de calidad y establecer relaciones sólidas en el evento. Los gastos de transporte terrestre, aunque representan una parte menor en comparación con los costos logísticos, siguen siendo fundamentales para garantizar la movilidad eficiente de personal y equipos durante el evento. En resumen, estos costos y gastos reflejan la inversión necesaria para que Kales Airline Services participe en la Café de Colombia Expo 2024, destacando la importancia de una planificación cuidadosa y una ejecución eficiente para aprovechar al máximo esta oportunidad de promoción y networking en la industria del café.

Proflora Durante la instalación de Proflora, Augusto Solano, presidente de Asocolflores dijo que “Nos enorgullece recibir durante estos 4 días a expositores, visitantes y representantes del sector floricultor de todas partes del mundo. Proflora es Colombia, es una muestra del empuje, la pasión y el progreso de nuestra gente. Así los floricultores evidencian nuevamente la importancia de las empresas privadas en el relacionamiento internacional del país, sus exportaciones y su posicionamiento en un mundo globalizado”.

“Proflora es un espacio que permite a lo más selecto del mercado floricultor internacional, establecer relaciones fructíferas para el desarrollo de sus negocios y donde se exhiben las tendencias e innovaciones de este sector. Durante Proflora, las Flores de Colombia demostrarán su compromiso con el país, con las comunidades rurales y con los 200 mil empleos formales, directos e indirectos, que al año generan. Así reflejamos el empeño de nuestros

floricultores por responder asertivamente a los nuevos consumidores, a sus necesidades y a las del comercio sostenible en general", aseguró Solano.

En la misma línea que la exposición del Café de Colombia, se ha solicitado una cotización detallada a Elytec S.A.S. Esto se lleva a cabo con el objetivo primordial de examinar minuciosamente todos los costos asociados con la participación en la feria de flores Proflora. Desde la construcción del stand hasta la decoración, el alquiler del espacio, el mobiliario y el material promocional, cada aspecto ha sido considerado y desglosado meticulosamente en la Tabla 21. Esta acción se realiza para conocer la inversión requerida y evaluar con precisión la viabilidad financiera de nuestra participación en este evento.

Tabla 21. Costos logísticos de montaje stand proflora 2025

Costos logísticos de montaje stand proflora		
Ítem	**Cantidad**	**Valor total**
Piso de 6 x 4 metros - piso melamínico aforado con vinilo laminado tráfico pesado color gris	1	
Paredes en madera mof con pintura vinílica color gris - dos paredes laterales de 2 X 4 metros - una pared frontal de 4,4 x 4 metros - una pared para follaje artificial de 1.5 x 4 metros	1	**$41.610.234**
Pared falsa en madera igual al diseño de mesas y reforzada para soportar televisor	1	
Listones según indicaciones en tubo de 4 x 8 cm - 8 conjuntos en pintura color negro - 2 conjuntos en pintura color rojo	1	

Alquiler de caunter de 80 x 94 x 45 cm color gris con logo frontal	1
Fabricación de mesas según diseño - una de juntas - dos cocteleras	1
Alquiler de sillas cocteleras color negro forma aproximada al diseño - 8 sillas cocteleras - 6 sillas auditorio color gris - 2 sillas auditorio color rojo	1
Fabricación de dos letreros en acrílico encanonerado, luz led color blanco	1
Avión 3D en flores	1
Diseños florales para la mesa de juntas y mesas altas	6
Pared elaborada en suculentas naturales de 4mts de alto x 1,50mts de ancho	1
Transporte, Montaje y Desmontaje de diseños florales	1
Conceptualización y diseño	1
Alquiler de televisor de 60"	1
Mueble glorificador para avión 3d	1
Barras led de iluminación	1
Mobiliario para cocina - dos counter con un mesón de madera melaminica blanca - 3 repisas de 2 metros por 25 cm de profundo - puntos de corriente e iluminación	1
Servicio de montaje y desmontaje según cronograma en corferias	1
Transporte	1
Costos logísticos de montaje stand	1

Fuente: Elaboración propia con base a cotización de Elytec S.A.S. (2024)

En la anterior cotización detallada de los costos logísticos para el montaje del stand en Proflora 2025 se espera dar una imagen contundente de Kales Airline Services con su participación en la industria, presentando una exhibición que destaca la excelencia de la marca. Cada aspecto del stand, desde el diseño del piso melamínico aforado con vinilo laminado de tráfico pesado hasta las paredes en madera MOF con pintura vinílica color gris, ha sido cuidadosamente elegido para transmitir la calidad y el profesionalismo de la empresa en este evento específico. La inclusión de características únicas, como la pared falsa en madera, especialmente reforzada para soportar el televisor y en consonancia con el diseño de las mesas, demuestra un enfoque distintivo en la presentación del stand. Además, la creatividad se ve reflejada en elementos como el avión 3D adornado con flores y la pared elaborada en suculentas naturales, lo que aporta un toque original y llamativo que captará la atención de los visitantes en Proflora.

Los servicios complementarios, como el transporte, montaje y desmontaje de los diseños florales, junto con la conceptualización y diseño, garantizan una experiencia integral para los asistentes al stand de Kales Airline Services. Con una planificación meticulosa y una ejecución experta por parte del equipo de montaje, se espera que el stand de Kales Airline Services sobresalga en Proflora 2025, consolidando su presencia en la industria y abriendo nuevas oportunidades comerciales en el evento.

Los costos y gastos totales se tomara en el año 2025 y 2027 consecutivamente por que es un evento que tiene presencia cada dos años, para la participación de Kales Airline Services en Proflora 2025 de acuerdo a la tabla 22 ascienden a $63.314.202. Este desglose incluye costos logísticos, que representan el 68 % del total, y el alquiler del stand, que es el 32 % restante. Al

igual que en la Café de Colombia Expo, los costos logísticos son el componente principal, lo que subraya la importancia de una logística eficiente para asegurar una presencia exitosa en el evento. En cuanto a los gastos, la atención a clientes y proveedores es nuevamente el principal componente, representando el 86% del total de los gastos. Esto resalta la importancia de la interacción de Kales Airline Services con clientes y socios comerciales durante Proflora, así como el compromiso de brindar un servicio de calidad y establecer relaciones sólidas en este evento. Los gastos de transporte terrestre, aunque representan una parte menor en comparación con los costos logísticos, siguen siendo fundamentales para garantizar la movilidad eficiente de personal y equipos durante el evento. En resumen, estos costos y gastos reflejan la inversión necesaria para que Kales Airline Services participe en Proflora 2025, destacando la importancia de una planificación cuidadosa y una ejecución eficiente para aprovechar al máximo esta oportunidad de promoción y networking en la industria floral.

Tabla 22. Costos y gastos proflora 2025 -2027

COSTOS Y GASTOS PROFLORA	**2025**	**2027**
COSTOS		
Costos logísticos	$ 41.610.234,00	$ 46.953.423,75
Costos de Alquiler de stand (24 m2)	$ 19.796.650,00	$ 22.338.747,15
TOTAL COSTOS	**$ 61.406.883,00**	**$ 69.292.169,78**
GASTOS		
Atención a clientes y proveedores	$ 1.644.240,00	$ 1.855.377,63
Gastos de Transporte Terrestre	$ 263.078,00	$ 296.859,97
TOTAL GASTOS	**$ 1.907.318,00**	**$ 2.152.237,60**
Total costos y gastos	$ 63.314.201,00	$ 71.444.407,38

Fuente: Elaboración propia (2024)

Con la implementación de la alternativa de participación en ferias, se trabajó con los siguientes supuestos, en cada evento se busca cumplir con el objetivo de cerrar como mínimo dos clientes efectivos por evento, en la tabla 23 se tomaron los ingresos de venta total y se revisaron los dos clientes más pequeños para evaluar su volumen de ventas durante el año y su participación respecto al 100% de la cifra, el resultado obtenido es un 9% que corresponde a una venta anual por $526.513.713, esta cifra se usará para realizar una proyección de los ingresos que se pueden generar con la participación activa de Kales Airlines Services Colombia SAS en la industria.

Tabla 23. Participación en los ingresos por venta de los clientes de menor volumen

Clientes con menor volumen de ventas		**Ventas año**	**Participación**
Cliente 1	$	295.303.974,46	5%
Cliente 2	$	231.209.739,09	4%
Total ventas	**$**	**526.513.713,55**	**9%**
Ingresos por ventas año 2022	$	6.180.141.470,00	100%

Fuente: Elaboración propia (2024)

A continuación, en la tabla 24 se realiza un flujo de caja pesimista, en este escenario se proyectan los ingresos y beneficios que representan un panorama desfavorable o conservador para el proyecto durante los periodos del 2024 al 2027, este se basa en una suposición de adquirir un solo cliente 2 el cual tiene un porcentaje de participación del 4 % el cual solo nos representa unos ingresos adicionales de $ 231.209.739,09 los cuales se encuentran por debajo de la inversión inicial para participar activamente en los eventos de Proflora y Cafe de Colombia Expo en el transcurso de los 4 años, A pesar de que las ganancias están por debajo de la inversión inicial durante el primer año, se genera una gran incertidumbre y se puede llegar a tomar la

decisión de que el proyecto sigue siendo viable a largo plazo. Una vez analizados los resultados obtenidos en el flujo de caja se evidenciaron que una Tasa Interna de Retorno y un Valor Actual Neto positivo en un escenario pesimista esto nos dice que el proyecto tiene la capacidad de generar rendimientos que superan el costo de oportunidad del capital invertido, lo que lo hace financieramente atractivo incluso en condiciones desfavorables. Esto proporciona a los inversionistas una medida de confianza en la viabilidad y rentabilidad del proyecto a largo plazo.

Tabla 24. Flujo de caja pesimista proyectado

Flujo de caja	**Años**					
	0	**1**	**2**	**3**	**4**	**TOTAL**
Ingresos ordinarios		$ 6.180.141.470,00	$ 6.427.347.128,80	$ 6.684.441.013,95	$ 6.951.818.654,51	$ 26.243.748.267,26
Capital inicial	$ 330.729.876,16	$ 45.381.533,00	$ 110.510.996,00	$ 50.135.582,10	$ 124.701.765,06	$ 330.729.876,16
Costo de ventas		$ 3.813.141.820,00	$ 3.965.667.492,80	$ 4.124.294.192,51	$ 4.289.265.960,21	$ 16.192.369.465,52
Utilidad bruta		**$ 2.321.618.117,00**	**$ 2.351.168.640,00**	**$ 2.510.011.239,34**	**$ 2.537.850.929,24**	**$ 9.720.648.925,58**
Gastos operacionales						
Administración		$ 491.881.676,00	$ 511.556.943,04	$ 532.019.220,76	$ 553.299.989,59	$ 2.088.757.829,39
Ventas		$ 869.964.479,00	$ 904.763.058,16	$ 940.953.580,49	$ 978.591.723,71	$ 3.694.272.841,35
Utilidad O. Bruta		**$ 959.771.962,00**	**$ 998.162.840,48**	**$ 1.038.089.354,10**	**$ 1.079.612.928,26**	**$ 4.075.637.084,84**
Otros ingresos		**$ 389.210.554,00**	**$ 404.778.976,16**	**$ 420.970.135,21**	**$ 437.808.940,61**	**$ 1.652.768.605,98**
Otros gastos		$ 4.222.130,00	$ 4.391.015,20	$ 4.566.655,81	$ 4.749.322,04	$ 17.929.123,05
Gastos financieros		$ 223.970.364,00	$ 232.929.178,56	$ 242.246.345,70	$ 251.936.199,53	$ 951.082.087,79
Amortización del capital	-$ 330.729.876,16	$ 45.381.533,00	$ 110.510.996,00	$ 50.135.582,10	$ 124.701.765,06	$ 330.729.876,16
Ganancia antes de impuesto a las ganancias		$ 1.075.408.489,00	$ 1.055.110.626,88	$ 1.162.110.905,70	$ 1.136.034.582,25	$ 4.428.664.603,82
Impuesto de renta y complementarios		**$ 376.392.971,15**	**$ 369.288.719,41**	**$ 406.738.816,99**	**$ 397.612.103,79**	**$ 1.550.032.611,34**
Impuesto diferido		-$ 71.930.503,00	-$ 74.807.723,12	-$ 77.800.032,04	-$ 80.912.033,33	-$ 305.450.291,49

Impuesto de renta para la equidad CREE						
Impuesto a las ganancias neto		**$ 448.323.474,15**	**$ 444.096.442,53**	**$ 484.538.849,04**	**$ 478.524.137,11**	**$ 1.855.482.902,83**
Flujo neto	-$ 330.729.876,16	**$ 627.085.014,85**	**$ 611.014.184,35**	**$ 677.572.056,66**	**$ 657.510.445,13**	**$ 2.573.181.700,99**

VAN	**$ 2.332.285.096,07**
TIR	**187%**

Fuente: Elaboración propia (2024)

Seguidamente, en la tabla 25 se realiza un flujo de caja moderado, en este escenario se proyectan los ingresos y beneficios que representan un panorama más constante y sostenible para el proyecto durante los periodos del 2024 al 2027, este se basa en una suposición de adquirir dos clientes, un cliente 1 y un cliente 2 los cuales tendrían un porcentaje de participación del 9 % los cuales nos representan unos ingresos adicionales de $ 526.513.713,55 este flujo de caja moderado nos da como resultado un Valor Actual Neto y una Tasa Interna de Retorno positiva lo que nos indica que el proyecto es financieramente viable y pueden generar rendimientos favorables en relación con el capital invertido, este escenario es bastante deseable ya que indica que el proyecto tiene el potencial de generar ganancias sólidas y consistentes a lo largo del tiempo.

Tabla 25. Flujo de caja moderado proyectado

Flujo de caja	**Años**				
	0	**1**	**2**	**3**	**4**	**TOTAL**
Ingresos ordinarios		$ 6.180.141.470,00	$ 6.736.354.202,30	$ 7.342.626.080,51	$ 8.003.462.427,75	$ 28.262.584.180,56
Capital inicial	$ 330.729.876,16	$ 45.381.533,00	$ 110.510.996,00	$ 50.135.582,10	$ 124.701.765,06	$ 330.729.876,16
Costo de ventas		$ 3.813.141.820,00	$ 4.156.324.583,80	$ 4.530.393.796,34	$ 4.938.129.238,01	$ 17.437.989.438,15
Utilidad bruta		**$ 2.321.618.117,00**	**$ 2.469.518.622,50**	**$ 2.762.096.702,07**	**$ 2.940.631.424,68**	**$ 10.493.864.866,24**

Gastos operacionales						
Administración		$ 491.881.676,00	$ 536.151.026,84	$ 584.404.619,26	$ 637.001.034,99	$ 2.249.438.357,08
Ventas		$ 869.964.479,00	$ 948.261.282,11	$ 1.033.604.797,50	$ 1.126.629.229,27	$ 3.978.459.787,88
Utilidad O. Bruta		**$ 959.771.962,00**	**$ 1.046.151.438,58**	**$ 1.140.305.068,05**	**$ 1.242.932.524,18**	**$ 4.389.160.992,81**
Otros ingresos		**$ 389.210.554,00**	**$ 424.239.503,86**	**$ 462.421.059,21**	**$ 504.038.954,54**	**$ 1.779.910.071,60**
Otros gastos		$ 4.222.130,00	$ 4.602.121,70	$ 5.016.312,65	$ 5.467.780,79	$ 19.308.345,14
Gastos financieros		$ 223.970.364,00	$ 244.127.696,76	$ 266.099.189,47	$ 290.048.116,52	$ 1.024.245.366,75
Amortización del capital	-$ 330.729.876,16	$ 45.381.533,00	$ 110.510.996,00	$ 50.135.582,10	$ 124.701.765,06	$ 330.729.876,16
Ganancia antes de impuesto a las ganancias		$ 1.075.408.489,00	$ 1.111.150.127,98	$ 1.281.475.043,04	$ 1.326.753.816,34	$ 4.794.787.476,36
Impuesto de renta y complementarios		**$ 376.392.971,15**	**$ 388.902.544,79**	**$ 448.516.265,06**	**$ 464.363.835,72**	**$ 1.678.175.616,73**
Impuesto diferido		-$ 71.930.503,00	-$ 78.404.248,27	-$ 85.460.630,61	-$ 93.152.087,37	-$ 328.947.469,25
Impuesto de renta para la equidad CREE						
Impuesto a las ganancias neto		**$ 448.323.474,15**	**$ 467.306.793,06**	**$ 533.976.895,68**	**$ 557.515.923,09**	**$ 2.007.123.085,98**
Flujo neto	-$ 330.729.876,16	**$ 627.085.014,85**	**$ 643.843.334,92**	**$ 747.498.147,36**	**$ 769.237.893,25**	**$ 2.787.664.390,38**

VAN	**$**	**2.239.370.644,53**
TIR	**192%**	

Fuente: Elaboración propia (2024)

Finalmente, en la tabla 26, se realiza un flujo de caja optimista, en este escenario se proyectan los ingresos y egresos de la empresa asumiendo que las condiciones son favorables y que se cumplen todas las expectativas. este se basa en una suposición de adquirir cuatro clientes, dos clientes 1 y dos clientes 2 los cuales tendrían un porcentaje de participación del 18 % los cuales nos representan unos ingresos adicionales de $ 1.053.027.427,10 este flujo de caja optimista nos da como resultado un Valor Actual Neto y una Tasa Interna de Retorno positiva lo que nos

indica que el proyecto es financieramente viable y nos proporciona una visión alentadora del potencial de la implementación de la participación activa como estrategia comercial, pero es importante recordar que los resultados reales pueden variar debido a condiciones económicas, competencia, cambios en el mercado, entre otros factores. Por lo tanto, es esencial realizar un análisis exhaustivo y realista antes de tomar decisiones importantes.

Tabla 26. Flujo de caja optimista proyectado

Flujo de caja			**Años**			
	0	**1**	**2**	**3**	**4**	**TOTAL**
Ingresos ordinarios		$ 6.180.141.470,00	$ 7.292.566.934,60	$ 8.605.228.982,83	$ 10.154.170.199,74	$ 32.232.107.587,17
Capital inicial	$ 330.729.876,16	$ 45.381.533,00	$ 110.510.996,00	$ 50.135.582,10	$ 124.701.765,06	$ 330.729.876,16
Costo de ventas		$ 3.813.141.820,00	$ 4.499.507.347,60	$ 5.309.418.670,17	$ 6.265.114.030,80	$ 19.887.181.868,57
Utilidad bruta		**$ 2.321.618.117,00**	**$ 2.682.548.591,00**	**$ 3.245.674.730,56**	**$ 3.764.354.403,88**	**$ 12.014.195.842,44**
Gastos operacionales						
Administración		$ 491.881.676,00	$ 580.420.377,68	$ 684.896.045,66	$ 808.177.333,88	$ 2.565.375.433,22
Ventas		$ 869.964.479,00	$ 1.026.558.085,22	$ 1.211.338.540,56	$ 1.429.379.477,86	$ 4.537.240.582,64
Utilidad O. Bruta		**$ 959.771.962,00**	**$ 1.132.530.915,16**	**$ 1.336.386.479,89**	**$ 1.576.936.046,27**	**$ 5.005.625.403,32**
Otros ingresos		**$ 389.210.554,00**	**$ 459.268.453,72**	**$ 541.936.775,39**	**$ 639.485.394,96**	**$ 2.029.901.178,07**
Otros gastos		$ 4.222.130,00	$ 4.982.113,40	$ 5.878.893,81	$ 6.937.094,70	$ 22.020.231,91
Gastos financieros		$ 223.970.364,00	$ 264.285.029,52	$ 311.856.334,83	$ 367.990.475,10	$ 1.168.102.203,46
Amortización del capital	-$ 330.729.876,16	$ 45.381.533,00	$ 110.510.996,00	$ 50.135.582,10	$ 124.701.765,06	$ 330.729.876,16
Ganancia antes de impuesto a las ganancias		$ 1.075.408.489,00	$ 1.212.021.229,96	$ 1.510.452.444,53	$ 1.716.792.106,37	$ 5.514.674.269,86
Impuesto de renta y complementarios		**$ 376.392.971,15**	**$ 424.207.430,49**	**$ 528.658.355,59**	**$ 600.877.237,23**	**$ 1.930.135.994,45**
Impuesto diferido		-$ 71.930.503,00	-$ 84.877.993,54	-$ 100.156.032,38	-$ 118.184.118,21	-$ 375.148.647,12
Impuesto de renta para la equidad CREE						
Impuesto a las ganancias neto		**$ 448.323.474,15**	**$ 509.085.424,03**	**$ 628.814.387,96**	**$ 719.061.355,43**	**$ 2.305.284.641,57**

Flujo neto	-$ 330.729.876,16	**$ 627.085.014,85**	**$ 702.935.805,93**	**$ 881.638.056,57**	**$ 997.730.750,93**	**$ 3.209.389.628,29**

VAN	**$**	**2.087.476.091,12**
TIR	**201%**	

Fuente: Elaboración propia (2024)

Al revisar cada uno de estos escenarios se obtuvieron en cada uno de ellos resultados positivos queriendo decir que la empresa presenta una liquidez sólida, la cual reduce el riesgo de problemas financieros que podrían surgir durante la implementación de la estrategia comercial, además la empresa está bien posicionada para absorber cualquier impacto financiero negativo y mantener su operación estable. La inversión en una estrategia comercial puede catalizar el crecimiento de la empresa y aumentar su valor a largo plazo, esta también puede generar resultados positivos rápidamente, esto se debe a la capacidad de la empresa para implementar la estrategia sin la necesidad de buscar financiamiento externo, lo que puede acelerar el retorno de la inversión.

Desde una perspectiva estratégica, la participación en ferias comerciales conlleva una serie de beneficios significativos. Uno de estos beneficios es el reconocimiento de marca, ya que, al dirigirse a un público específico, estas ferias pueden posicionar la marca de manera efectiva ante su audiencia objetivo. Además, al categorizar cuidadosamente los contactos obtenidos durante el evento, se puede reducir la necesidad de gastos en las etapas de atracción y prospección. Otro beneficio clave es la creación de nuevas oportunidades de negocio, lo que permite captar clientes con un gran potencial de compra. Esta estrategia también proporciona una valiosa oportunidad para evaluar a la competencia, permitiendo a la empresa estar al tanto de los avances en la industria y conocer las tácticas de sus rivales para mejorar su propia oferta y

posicionarse como la mejor opción del mercado. Además de la generación de clientes, las ferias comerciales ofrecen la posibilidad de establecer contactos con socios y proveedores potenciales, lo que puede resultar en beneficios económicos y conexiones valiosas para el crecimiento continuo de la empresa en su sector.

Conclusiones

En este proyecto se decidió utilizar una metodología de investigación mixta referente al estudio de caso y análisis documental lo cual este proceso implica una recolección, análisis e interpretación de datos cualitativos y cuantitativos que el investigador haya considerado necesarios para su estudio. Este método representa un proceso sistemático, empírico y crítico de la investigación, en donde la visión objetiva de la investigación cuantitativa y la visión subjetiva de la investigación cualitativa pueden fusionarse para dar respuesta a problemas humanos. (Ortega, 2018, p.19) de acuerdo a la información obtenida se opto por analizar y evaluar la situación financiera en la que se encuentra la empresa, ya que, es de vital importancia lo que afirma, Martínez et al., (2020) de analizar los costos y gastos por separado, puesto que, su comportamiento es asimétrico, sin confundir ambos conceptos como uno solo, esto podría perjudicar la eficiencia y rentabilidad de la empresa (Rodríguez et al., 2022).

A partir del desarrollo de este análisis documental, se identificó una implicación y una contrastación relevante entre los datos suministrados por la empresa contra la literatura revisada. al respecto Quispe et al.,(2023) dice que uno de los problemas que enfrentan las empresas es la falta de conocimiento en la gestión de sus costos y gastos, que les permita tomar decisiones estratégicas, por ello contar con un adecuado sistema de costos es clave en el éxito empresarial, sin embargo, en los resultados obtenidos se evidencio que en esta compañía no se presenta ningún tipo de desconocimiento en su manejo y control de costos y gastos, dado que, su situación financiera con el pasar de los años aumenta positivamente.

Se comprobó que no existe un seguimiento permanente a las estrategias comerciales ya establecidas dentro de la empresa, presentando una disminución en la efectividad para el logro de las metas propuestas, como lo define Eguren et al., (2006), "Las empresas tienen como principal reto conseguir clientes y proyectos para prestar sus servicios y poder establecer de este modo un crecimiento sostenido del negocio" conforme a ello este proyecto busca evaluar y establecer la participación activa en la industria como estrategia comercial, para lograr así un aumento significativo en la cartera de clientes de la empresa Kales Airlines Services Colombia SAS.

Una vez analizada la situación financiera actual de la empresa en donde se realizó un análisis documental de los estados financieros de los años 2021 y 2022, se concluye que la información contable proporcionada por estos sí es relevante para la toma de decisiones, ya que durante un periodo de crisis económica y aún durante periodos de relativa estabilidad económica, los signos contables fundamentales añaden valor explicatorio por encima de la valuación que el mercado hace de las empresas, finalmente, se deduce que los resultados obtenidos en esta investigación son depotencial interés puesto que una liquidez total de 1,5 en 2022 y 2,8 en 2021 sugiere un cambio en la capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo con activos líquidos. En términos generales, de acuerdo a los resultados obtenidos, el valor superior a 1 indica que la empresa tiene activos suficientes para cubrir sus deudas inmediatas. Aunque la liquidez total ha disminuido de 2,8 a 1,5, sigue siendo favorable, pero es importante evaluar más factores y comparar con la industria para obtener una comprensión completa de la salud financiera de Kales.

Luego del análisis cualitativo y cuantitativo se estableció una estructura de costos y gastos de dicha estrategia debido a que, con esta táctica se pueden obtener mejores beneficios

económicos y llegar a cumplir el objetivo de atraer a más clientes del mercado, concluyendo así que una adecuada gestión sobre los costos y gastos permitirá el desarrollo normal de las operaciones y no se afecte las utilidades obtenidas por la compañía. Así mismo, controlar la reinversión en activos fijos y capital de trabajo neto operativo de manera que no se afecte el flujo de caja libre que queda a disposición para pagar a los accionistas y cubrir el servicio a la deuda.

Se concluye que una vez obtenida una Tasa Interna de Retorno positiva nos indica que el proyecto tiene una tasa de rendimiento interna alta. Esto sugiere que los flujos de efectivo generados por el proyecto superan significativamente el costo de capital y la tasa de descuento utilizada en el análisis. Es una señal muy positiva de que el proyecto puede generar rendimientos excepcionales en comparación con su inversión inicial. Así mismo los resultados obtenidos del Valor Actual Neto alto indican que los flujos de efectivo futuros del proyecto tienen un valor presente neto positivo significativo. Esto implica que los beneficios generados por el proyecto exceden con creces los costos asociados con su inversión inicial. Es una señal de que el proyecto agrega valor tanto en términos financieros como en términos de marketing comercial.

Una TIR tan alta y un VAN positivo hacen que el proyecto sea muy atractivo para los inversores los cuales siempre están buscando proyectos que ofrezcan altos rendimientos y una alta probabilidad de éxito. Estos resultados sugieren que el proyecto no solo es financieramente viable, lo que puede aumentar su atractivo para los inversores socialmente responsables. En resumen, una TIR y una VAN altas para este proyecto de inversión son señales muy positivas de su viabilidad financiera y su potencial para generar impacto tanto económico como socialmente beneficioso. Estos resultados son alentadores y respaldan la continuación de la estrategia comercial una vez propuesta ya que la participación activa puede tener una serie de beneficios,

que van desde el compromiso y la responsabilidad hasta la mejora del proceso decisional y el fomento de la innovación. Es fundamental apoyar la participación activa como parte de una cultura organizacional sólida y efectiva para el respaldo del proyecto.

Recomendaciones

Para la elaboración del presente proyecto, se presentaron algunas limitaciones en términos de ejecución tecnológica, como el acceso deficiente a datos confiables y relevantes sobre el impacto de la participación en ferias, incluyendo la obtención de los datos internos de la empresa ya que mucha información es confidencial, lo que generó dificultad para la evaluación de los resultados siendo compleja la realización de un estudio detallado sobre la estrategia de participación activa en ferias para el posicionamiento de Kales en la industria, porque se requiere tiempo y recursos significativos para lograr un estudio exhaustivo y completo.

También se presenta una restricción en lograr información que tiene influencia de variables externas como, eventos inesperados que se puedan presentar en este tipo de industria, la cual va dirigida a un cliente específico con unas características bien marcadas, los cambios en el mercado que puedan afectar este nicho, el comportamiento y conocimiento de la competencia por que las GSSA a nivel mundial son muy pocas y no hay mucha información al respecto, lo que limita los resultados de la investigación.

Es importante para futuras investigaciones, que quieran profundizar en estrategias que sean viables para desarrollar e implementar tácticas comerciales, que incrementen la utilidad de una empresa, mediante su proyección como líder en la industria a la que pertenece, se realice un estudio exhaustivo, para innovar y lograr objetivos a corto, mediano y largo plazo que puedan generar rentabilidad a un menor riesgo. Por ello se invita a los futuros especialistas trabajar en la investigación de negocios innovadores y poco conocidos como lo son las GSSA, y así mismo

realizar un seguimiento a la información financiera mediante el estudio de los análisis vertical y horizontal, así como la interpretación de los datos obtenidos en los indicadores financieros.

Se recomienda antes de empezar la participación activa en las ferias, tener claro variables como el establecimiento de objetivos específicos y medibles, como aumentar la visibilidad de la marca, generar leads cualificados, cerrar acuerdos comerciales, todo con miras a incrementar los clientes efectivos para lograr negocios rentables, para ello es necesario realizar una investigación de mercado y de la competencia antes de participar en una feria, para identificar oportunidades, amenazas y tendencias relevantes que puedan influir en su estrategia de posicionamiento, se sugiere que la empresa elija cuidadosamente las ferias en las que participar en función de su público objetivo, la relevancia del evento para su industria, el tamaño y la calidad de los expositores y visitantes, entre otros factores.

Se recomienda que la compañía invierta en el diseño de un stand atractivo y llamativo que refleje la identidad de la marca y que invite a los visitantes a acercarse y conocer más sobre sus servicios. Además, se debe contar con personal preparado y capacitado para interactuar con los visitantes, responder preguntas y generar interés en los servicios de la empresa. Por último, pero no menos importante, es el seguimiento post-feria en donde se sugiere que la empresa desarrollen un plan de seguimiento para maximizar el retorno de la inversión, incluyendo el contacto con los leads generados, el envío de información adicional, para lograr captación de clientes efectivos.

Referencias bibliográficas

Arellano Cepeda, O., Quispe Fernández, G., Ayaviri Nina, D., & Escobar Mamani, F. (2017). Estudio de la Aplicación del Método de Costos ABC en las Mypes del Ecuador. Revista de Investigaciones Altoandinas, 19(1), 33-46.

Arias, I., Vallejo, M., & Ibarra, M. (2020). Los costos de producción industrial en el Ecuador. Revista espacios, 41(7), 8-18.

Arias Suárez, J. D., & Cano Mejía, V. (2021). Contabilidad de gestión y regímenes de poder: revisión de la literatura y reflexión crítica sobre los eufemismos de los sistemas de costos en las organizaciones. Innovar, 31(82), 45-64

Armijo Rodríguez, M. E., Rodríguez Montes, M. L., & Campoverde Aguirre, R. (2022). Estrategia comercial para incrementar la cartera de clientes de la empresa Intenergy Cía. Ltda (Doctoral dissertation, ESPOL. FCSH).

Batista, D. G., & Cruz, J. J. F. (2011). Fundamentación teórica de los costos de una empresa productora. Contribuciones a la Economía, 9(2), 19.

Bohórquez Franco, S. E. (2023). Control de la bancarización en los costos y gastos deducibles en el Comercial Blanca Rosa Export SA en el cantón Quinsaloma en el periodo 2022 (Bachelor's thesis, Babahoyo: UTB-FAFI. 2023).

Burghouwt, G. (2017). Influencing air connectivity outcomes. International Transport Forum Discussion

Calixto Rojas, M. A., & De la Cruz Briones, J. J. S. (2013). Los gastos deducibles y no deducibles y su incidencia en el resultado contable y tributario de la empresa de transporte El Milagro de Dios SRL del distrito El Milagro en el período 2012.

Castellanos, A. (2015). Logística comercial internacional (1.ª ed.). Editorial Universidad del Norte. https://editorial.uninorte.edu.co/gpd-logistica-comercial-internacional.htmlRobayo

Cauas, D. (2015). Definición de las variables, enfoque y tipo de investigación. Bogotá: biblioteca electrónica de la universidad Nacional de Colombia, 2, 1-11.

Chavez Bedoya, L. (2020). NIIF y tributación: desafíos y oportunidades para las Administraciones tributarias (IFRS and Taxation: Challenges and Opportunities for Tax Administrations). Revista Derecho Fiscal, (17).

Chasipanta Nieves, Á. M. (2017). Estrategias financieras para el mejoramiento de la rentabilidad en la empresa BGP CO SA (Master's thesis, Universidad Técnica de Ambato. Facultad de Contabilidad y Auditoría. Dirección de Posgrado).

Futurcan (2021) Página web oficial. Participación activa, la estrategia de marketing.

El nuevo siglo (2024) Colombia sigue en el top 3 de productores de café del mundo.

García, F., Serna Osorio, J. D., & Botero Montoya, L. V. (2022). Gestión financiera para optimizar la toma de decisiones gerenciales en el sector hotelero.

García, O. L. (2009). Capítulo Complementario# 2. Introducción al Diagnóstico Financiero. O. L. Garcia, Administración financiera-fundamentos y aplicaciones. Cuarta edición. Bogotá: Moderna Impresores.

Hernández-Ayala, H., & Tobón-Tobón, S. (2016). Análisis documental del proceso de inclusión en la educación. Ra Ximhai, 12(6), 399-420.

Hernández Mota, J. L. (2008). La composición del gasto público y el crecimiento económico.

Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2010). Metodología de la Investigación (5ta ed.). México DF.

Illescas Hidalgo, R. E. (2017). Costos y gastos deducibles en el impuesto sobre la renta: caso Nicaragua. Negotium. Revista de ciencias gerenciales, (39), 80-100.

Izquierdo, A., Pessino, C., Vuletin, G., & de Desarrollo, B. I. (Eds.). (2018). Mejor gasto para mejores vidas: cómo América Latina y el Caribe puede hacer más con menos (Vol. 10). Inter-American Development Bank

Jiménez, D. (2016). Diseño e Implementación de una estructura de costo para la empresa "Colaciones del manjar". Obtenido de Universidad industrial de Santander:

Kales Airline Services Colombia SAS (2023). Página web oficial. Sobre nosotros - Kales Airline Services.

Kikuchi Valladolid, J. M. (2021). Sistemas de costos por órdenes de producción y su influencia en la rentabilidad de las empresas: una revisión de la literatura.

López–Rodríguez, C. E., Cabrera–Jiménez, M. F., & Cristancho–Triana, G. J. (2020). Los procesos de emprendimiento en Colombia y su incidencia en los sectores productivos. *Ciencias Económicas*, *17*(2), 37-55.

Madrid, B., & Deerek, J. (2023). Gestión de costos y gastos de la empresa Interfibra Latam SAS de la ciudad de Babahoyo durante el periodo 2021-2022 (Bachelor's thesis, Babahoyo: UTB-FAFI. 2023).

Martínez, A., & García, H. (2016). Competitividad en el transporte aéreo en Colombia.

Martínez-Berrones, J. L., Vela-Beltrán-del-Río, C., & Llanos Reynoso, L. F. (2020). El comportamiento asimétrico de los costos y gastos pegajosos (2001-2017). *The Anáhuac Journal*, *20*(1), 106-126.

Mete, M. R. (2014). Valor actual neto y tasa de retorno: su utilidad como herramientas para el análisis y evaluación de proyectos de inversión. Fides et Ratio-Revista de Difusión cultural y científica de la Universidad La Salle en Bolivia, 7(7), 67-85.

Montesinos, F. P., & Holguín, K. R. (2018). Costos y gastos, su relación con los resultados financieros en una empresa de transporte. Revista de Investigación Valor Contable, 5(1), 9-17.

Mundial, B. (2021). Obtenido de Banco Mundial: https://datos. bancomundial. org/indicador/FP. CPI. TOTL.

Orellana Guerrero, J. A., & Rosero Romero, A. E. (2017). Estrategias financieras para mejorar la rentabilidad del negocio MetalMet en Guayaquil (Bachelor's thesis, Universidad de Guayaquil Facultad de Ciencias Administrativas).

Ortega, A. O. (2018). Enfoques de investigación. Métodos para el diseño urbano–Arquitectónico, 1.

Pérez Mesa, L. J. (2020). El transporte aéreo de carga: estrategias para la exportación desde Colombia.

Quiñonez, É. P. S., Monserrate, R. A. R., & López, S. C. S. (2018). La viabilidad de un proyecto, el valor actual neto (VAN) y la tasa interna de retorno (TIR). Pro Sciences: Revista de Producción, Ciencias e Investigación, 2(17), 9-15.

Quispe Izquierdo, P. E. (2021). Gestión de costos y gastos, y su incidencia en la rentabilidad de la Cooperativa Agroindustrial Tocache Ltda., San Martín 2019.

Quispe, R., Bazán, B., Espinola, K., Gastelo, I., Herrera, M., Morales, A., & Quispe, D. (2023). Sistema de costos ABC en la toma de decisiones para el éxito de la empresa. SCIÉNDO, 26(3), 329-335.

Ramos-Galarza, C. A. (2020). Los alcances de una investigación. CienciAmérica, 9(3), 1-6.

Rivera Rodriguez, E. (2014). Influencia del consumo privado y gasto público en el crecimiento económico de las regiones del Perú en el periodo 2002-2011.

Robles Escudero, D. A. (2022). *Gestión de costos y gastos en exportaciones de cacao de la Empresa Asoproagrizon* (Bachelor's thesis, Babahoyo: UTB-FAFI. 2022).

Rodríguez, C. E. Santacruz, A. L. F., Castiblanco, E. R., & Gutiérrez, N. M. (2022). Incidencia de la guerra comercial entre China y Estados Unidos en el mercado de capitales Latinoamericano. *Ciencias Económicas: Publicación de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional del Litoral*, *1*(19), 4.

Rodríguez, E. L. (2016). El gerente competitivo y su rol en las mipymes: una perspectiva desde el marketing. *Equidad y Desarrollo*, (25), 209-224.

Troya Cevallos, Z. D. L. M. (2023). Análisis de los costos y gastos del laboratorio clínico Grusepe SA ubicado en la ciudad de Babahoyo durante el primer semestre del 2022 (Bachelor's thesis, Babahoyo: UTB-FAFI. 2023).

Urquiza, L. S. P., Rebollar, S. R., Juárez, N. C., Martínez, J. H., & Tenorio, G. G. (2015). Análisis de viabilidad económica para la producción comercial de aguacate Hass. Revista Mexicana de Agronegocios, 36, 1325-1338.