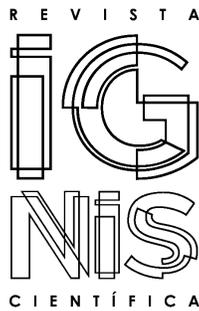




**El presente artículo ha sido aprobado para su publicación, luego de surtir la revisión por pares. Actualmente se encuentra en proceso de diagramación.**



**Recibido: 10-12-2024**

**Aceptado: 10-04-2025**

**Publicado: 25-06-2025**

**Procesos contables para la comercialización de productos agropecuarios. caso mi finca**

**SAS de El Banco, Magdalena**

**Accounting Processes for the Marketing of Agricultural Products. Case: Mi Finka SAS of  
El Banco, Magdalena.**

Yesid Javier Rojas Molina<sup>1</sup>  
Yeimi Viviana Garzon Castro<sup>2</sup>  
Lizeth Johanna Olaya Velasquez<sup>3</sup>  
Neyder Yesid Sepulveda Villamizar<sup>4</sup>  
Victor Jose Ramirez Arango<sup>5</sup>

## RESUMEN

El presente proyecto de investigación tuvo como finalidad optimizar los procesos contables orientados en la comercialización de productos agropecuarios en Mi Finka SAS, ubicada en El Banco, Magdalena. Este surge a partir de las limitaciones en el manejo contable actual, lo cual afecta directamente la toma de decisiones estratégicas del negocio. Para el desarrollo del estudio se adoptó un enfoque cuantitativo, utilizando como instrumento una encuesta aplicada a una muestra de 50 colaboradores pertenecientes a las áreas administrativa, contable y logística de la organización. Los resultados permitieron identificar factores críticos dentro de la gestión contable, tales como la necesidad de digitalización de procesos, el fortalecimiento del control de inventarios, el cumplimiento normativo y la percepción de satisfacción por parte del cliente. A partir del análisis de estos resultados, se identificaron elementos clave para la optimización contable tales como la incorporación de herramientas tecnológicas y criterios de transparencia, con el objetivo de mejorar la eficiencia operativa y aumentar la competitividad de la empresa en el mercado agropecuario regional.

**Palabras claves:** procesos contables, comercialización de productos agropecuarios, control de inventarios, automatización, Mi Finka SAS.

---

<sup>1</sup> Estudiante de Contaduría Pública de la Corporación Unificada Nacional de Educación superior  
[yesid.rojasm@cun.edu.co](mailto:yesid.rojasm@cun.edu.co)

<sup>2</sup> Estudiante de Contaduría Pública de la Corporación Unificada Nacional de Educación superior  
[yeimi.garzon@cun.edu.co](mailto:yeimi.garzon@cun.edu.co)

<sup>3</sup> Estudiante de Contaduría Pública de la Corporación Unificada Nacional de Educación superior  
[lizeth.olayav@cun.edu.co](mailto:lizeth.olayav@cun.edu.co)

<sup>4</sup> Estudiante de Contaduría Pública de la Corporación unificada Nacional de Educación superior  
[victor.ramirezar@cun.edu.co](mailto:victor.ramirezar@cun.edu.co)

<sup>5</sup> Estudiante de Ingeniería de Sistemas de la Corporación Unificada Nacional de Educación Superior  
[neyder.sepulveda@cun.edu.co](mailto:neyder.sepulveda@cun.edu.co)

## ABSTRACT

The purpose of this research project was to optimize the accounting processes related to the commercialization of agricultural products at Mi Finka SAS, located in El Banco, Magdalena. It arose from the limitations in the current accounting management, which directly affect the company's strategic decision-making. A quantitative approach was adopted for the development of the study, using a survey as the main instrument, applied to a sample of 50 employees from the administrative, accounting, and logistics departments of the organization. The results allowed for the identification of critical factors in accounting management, such as the need for process digitalization, the strengthening of inventory control, regulatory compliance, and customer satisfaction perception. Based on the analysis of these results, key elements for accounting optimization were identified, including the incorporation of technological tools and transparency criteria, with the aim of improving operational efficiency and increasing the company's competitiveness in the regional agricultural market.

**Keywords:** accounting processes, commercialization of agricultural products, inventory control, automation, Mi Finka SAS.

## INTRODUCCIÓN

Este trabajo está elaborado mediante los conocimientos que obtuvimos en la materia de investigación ciencia y tecnología para la búsqueda de información y conocimiento, el propósito de esta investigación es evidenciar los principales aspectos que tiene el método aplicado a las variables involucradas en los procesos de comercialización de productos agropecuarios. Un punto de partida fundamental para toda actividad económica, según Paguay (2020), sería el volumen de ingresos, costos y gastos ya que a través de los cuales los controles financieros son más detallados, es por eso que las organizaciones se han visto en la necesidad de utilizar paquetes contables, esto indica que el uso de herramientas contables especializadas no solo responde a una exigencia operativa, sino a una necesidad crítica de mantenerse competitivos en un entorno económico cada vez más dinámico y exigente.

El sector agropecuario según Quevedo et al (2025), ha constituido una gran fuente de empleo para la población económicamente activa del país, enfocando sus actividades en las zonas rurales en diferentes países, las cuales se dedican principalmente a actividades agrícolas, esto reduce la migración de las personas hacia las ciudades, lo cual genera impactos positivos tanto a nivel social como ambiental. García (2012) en Bautista Vargas (2020), consideran que la contabilidad agropecuaria es el punto de partida para obtener la información confiable sobre el entorno que involucra al proceso de la producción, debido a esto, considero que la contabilidad no solo es fundamental para conocer los costos reales de producción, sino que también permite identificar oportunidades de mejora en el uso de los recursos naturales, humanos y financieros.

El comercio agrícola según Malte Cuesta (2023), es una actividad laboral que se ejerce en todas las provincias a nivel nacional, con la diferencia que en algunas provincias se tiene un desenvolvimiento menor y en otras la continuidad de esta labor es mayor, esto nos indica que el comercio agrícola es una labor extendida por todo el país, aunque su intensidad varía según la región. El sector agropecuario según García (2012) en Bautista Vargas (2020), es muy importante en cualquier país, pero del mismo modo se encuentra abandonado por el estado y por los diferentes inversionistas siendo este sector una fuente muy rica de ingresos. En consecuencia, la falta de apoyo al agro refleja una desconexión entre el verdadero potencial del campo y las prioridades del desarrollo económico.

El éxito de una empresa o persona independiente que se dedica al sector agropecuario, Según Bautista Vargas & Cárdenas Reyes (2020), radica en tener conocimiento del negocio y en la utilización adecuada de métodos para el desarrollo de este por ser una actividad competitiva su éxito dependerá de la capacidad de aplicar métodos de trabajo y de dirección eficientes. En este sentido, comprender y aplicar herramientas contables, administrativas y productivas se convierte en la base para tomar decisiones acertadas, mejorar la competitividad y garantizar la sostenibilidad del negocio a largo plazo.

Una justificación según Reyes Zhunio (2022), sería la evidencia del papel de la contabilidad frente al desarrollo, ya que se limita a convertirse en un instrumento “neutral” de la realidad, la cual está orientada a la satisfacción de usuarios en el proceso de toma de decisiones

económicas y financieras. Esto muestra, que a pesar de que la contabilidad tiene un papel limitado, sigue siendo fundamental en cualquier sector.

La comercialización según Manrique Nugent et al (2019) en Rezabala (2024), es la piedra angular de todo negocio, ya que a través de ella los productores logran incrementar su competitividad en el mercado. Por lo tanto, la importancia de la comercialización para la competitividad de un negocio lleva a la necesidad de controlar las operaciones económicas. Olvera (2017) en Morales-Antamba et al (2019), mencionan que toda empresa requiere del control de las operaciones económicas que realiza, a fin de poder evaluar su desempeño y presentar la información generada por estas, en este sentido, llevar un control riguroso de las operaciones económicas no solo permite identificar fortalezas y debilidades en la gestión empresarial, sino que también facilita la toma de decisiones basadas en datos reales y confiables.

Desde el punto de vista contable las TIC según Berrones Paguay (2020), ofrecen beneficios para lograr la competitividad en la organización, debido a que los sistemas informáticos contables permiten un manejo automatizado que posibilitan optimizar las operaciones administrativas-contables de todas las áreas en forma eficiente, esto permite una mejor gestión de recursos que facilita el desarrollo de productos que equilibran las necesidades del consumidor, la calidad, el precio y la sostenibilidad. Esto se traduce en una mayor competitividad permitiendo la expansión a nuevos mercados.

Según Idrobo Molina (2017), se deben desarrollar productos que tengan un balance entre las necesidades del consumidor, la calidad, el desempeño, el precio y la conveniencia con una compatibilidad ambiental y proyectar una imagen de alta calidad, ya que esto genera la oportunidad de incorporar subproductos agropecuarios en la cadena productiva. Según un estudio de Petersen et al (2020) y Garcés Rivas (2024), la incorporación de subproductos agropecuarios puede mejorar la eficiencia alimentaria al reducir el costo de los concentrados convencionales y aprovechar recursos que de otro modo se desperdiciarían. Esto es relevante para los pequeños agricultores que enfrentan restricciones financieras. En este sentido, es fundamental que los pequeños productores reciban capacitación técnica y apoyo institucional para adoptar estas estrategias y así mejorar su rentabilidad sin comprometer la calidad de la producción.

## METODOLOGÍA

La presente actividad investigativa, la cual busca optimizar los procesos contables para la comercialización de productos agropecuarios en Mi Finka SAS de El Banco, Magdalena. La población objeto de estudio está conformada por 70 personas, entre ellas personal administrativo, contable y logístico de la empresa. De esta población, se ha seleccionado una muestra representativa de 50 personas, considerando su experiencia directa con los procesos contables y logísticos de la empresa. lo cual, a su vez, contribuirá al fortalecimiento de la gestión de inventarios, dará una mayor eficiencia en la logística, aumentará el volumen de ventas, mejorará la satisfacción del cliente mediante una mayor transparencia en las operaciones, consolidando una ubicación estratégica más competitiva en el mercado y con esto poder garantizar una rentabilidad escalable en la empresa. Esto a partir de un enfoque cuantitativo, según Bonifaz Villar (2024), se centra en la recolección y el análisis de datos numéricos para comprender y explicar fenómenos sociales, económicos, científicos y empresariales. A través de este enfoque, los investigadores buscan cuantificar variables, identificar patrones y establecer relaciones causales entre los fenómenos estudiados.

Por ello, se busca explicar la comercialización de productos agropecuarios, según Hernández et al. (2024), son tareas de primer orden para todas las autoridades de dirección política y administrativa de nuestro país, pues constituyen los elementos fundamentales para garantizar cubrir la demanda de alimentos por parte de nuestra población. Esto mediante el análisis del volumen de ventas, la satisfacción del cliente, la calidad del producto, la diversificación en el portafolio, la competitividad y la capacitación técnica.

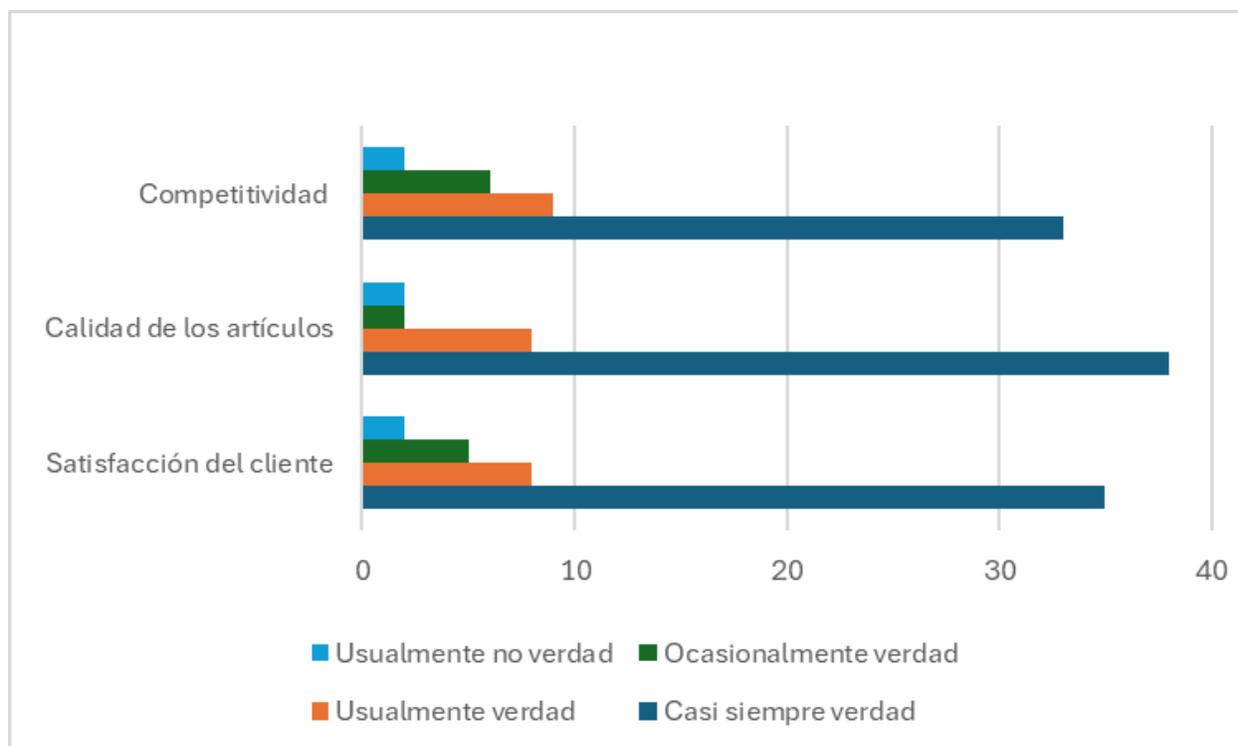
Por otro lado, se busca analizar los procesos contables, los cuales, según Segura-Suárez (2025), son el eje central para captar, registrar y analizar las transacciones financieras, proporcionando datos fundamentales para evaluar la salud económica de la empresa y su capacidad de adaptarse a un entorno en constante cambio. Esto puede evaluarse mediante la evaluación de la digitalización, la automatización, el control de pasivos, el cumplimiento normativo, la gestión de inventarios, la transparencia y el punto de equilibrio.

En relación con el entorno económico local, se busca analizar la empresa Mi Finka SAS situada en el municipio de El Banco, mismo que, según Garcés Rivas (2024), es un territorio estratégico en el sur del departamento de Magdalena, que se caracteriza por su riqueza natural, cultural y económica. Su actividad económica, basada en la agricultura, la pesca, el comercio y los servicios, permite una dinámica productiva variada y una oportunidad de desarrollo. Esto evaluando la reputación en el mercado, la adopción de nuevas tecnologías, la ubicación estratégica, los empleos generados, eficiencia logística y la rentabilidad escalable en la empresa.

## **RESULTADOS**

### ***Crecimiento en la comercialización de productos agropecuarios***

La satisfacción del cliente es un indicador clave en el análisis del desempeño de cualquier actividad comercial, ya que refleja el grado en que un producto o servicio cumple con las expectativas del consumidor, según Zárraga Cano (2018), es el nivel del estado de ánimo de una persona que resulta de comparar el rendimiento percibido de un producto o servicio con sus expectativas, en este sentido, la encuesta revela una percepción positiva, mostrando un total de 86% respondiendo "Casi siempre verdad" y "Usualmente verdad", con una valoración altamente positiva. Adicionalmente, un 10% señala "Ocasionalmente verdad", mientras que sólo un 4% expresó insatisfacción con "Usualmente no verdad". Estos resultados demuestran una fuerte tendencia hacia la satisfacción, evidenciando un buen desempeño en la atención al cliente en este sector. Se estima que los clientes mantendrán un alto nivel de satisfacción en el futuro si se conservan los estándares actuales de calidad y atención. Esta confianza puede traducirse en lealtad del cliente y recomendaciones positivas. Estos factores son clave para impulsar el crecimiento sostenible del negocio agropecuario.



Gráfica N°1 respuestas a indicadores de la variable comercialización de productos agropecuarios

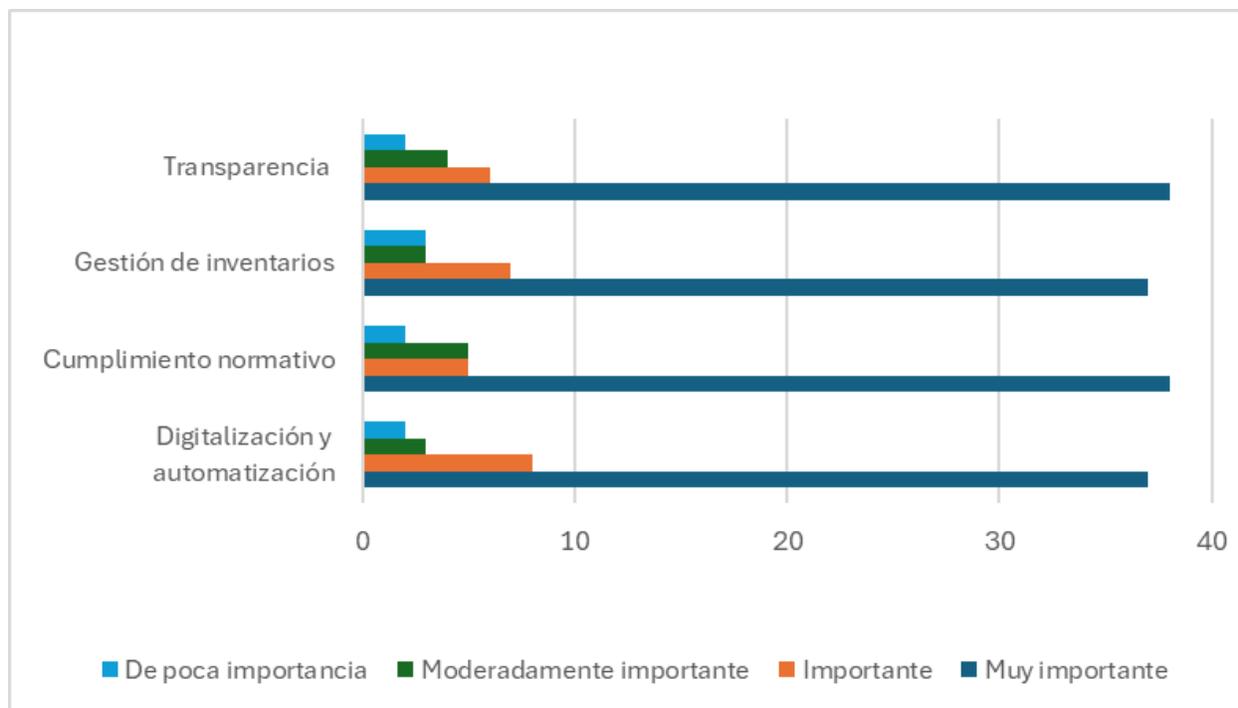
Por otro lado, la calidad del producto es un aspecto fundamental en la percepción del consumidor y en la competitividad del mercado, según Sancho Ródenas (2011), es una fijación mental del consumidor que asume conformidad con un producto o servicio determinado, la cual solo se mantiene hasta que surge la necesidad de nuevas especificaciones. Asimismo, más del 90% de los encuestados tiene una percepción positiva respecto a la mejora de la calidad, el 76% considera “Casi siempre verdad” que se puede mejorar la calidad de los productos, mientras que un 16% respondió “Usualmente verdad” y el resto de las opciones, como “Ocasionalmente” y “Usualmente no verdad”, recibieron respuestas marginales (aproximadamente un 4% cada una). Esto indica que una amplia mayoría percibe avances positivos en la calidad del producto. Se espera que los productos agropecuarios continuarán ganando confianza entre los consumidores, lo cual no solo favorece la fidelización, sino también el posicionamiento competitivo del sector.

La competitividad es una variable clave en el análisis del desempeño de los sectores productivos, ya que refleja la capacidad de una actividad económica para mantenerse y crecer en el mercado frente a otros oferentes, según Medeiros, Gonçalves y Camargos (2019), comprende los factores que estimulan o desalientan las exportaciones de productos y países específicos, las

políticas cambiaria y comercial, la eficiencia de los canales de comercialización y de los sistemas de financiamiento, los acuerdos internacionales y las estrategias de las empresas. En este contexto, el 66% de los encuestados considera que es “Casi siempre verdad” que puede aumentar la competitividad, seguido de un 18% que cree que es “Ocasionalmente verdad” y un 12% que opina que es “Usualmente verdad”; solo un 4% indica que “Usualmente no verdad”. Con base en esta percepción predominante, se proyecta una tendencia favorable al aumento de la competitividad en la comercialización de productos agropecuarios y el sector podría alcanzar mayores niveles de posicionamiento en el mercado.

### ***Optimización en los procesos contables para la mejora del control interno***

La digitalización y la automatización son importantes para la transformación de los procesos organizacionales, especialmente en el ámbito contable, donde la eficiencia y precisión son fundamentales, Según Herrera García (2021), son la transferencia de labores de producción, habitualmente realizadas por operadores humanos, a un conjunto de elementos tecnológicos como computadoras. En este contexto, la gran mayoría de los encuestados (90%) considera que la digitalización y automatización en los procesos contables son importantes o muy importantes. Solo un 6% la percibe como moderadamente importante y un 4% como de poca importancia como muestra la gráfica N°1. Se prevé un incremento continuo en la implementación de tecnologías en los procesos contables; las organizaciones probablemente destinarán mayores recursos a la adopción de sistemas automatizados, capacitación del personal en herramientas digitales y actualización de sus infraestructuras tecnológicas, lo que contribuirá significativamente a una mejora sostenida en la eficiencia operativa y en la competitividad institucional.



Gráfica N°2 respuestas a indicadores de la variable procesos contables

El cumplimiento normativo es una variable esencial en la gestión organizacional, especialmente en el ámbito contable, ya que garantiza la alineación con las disposiciones legales y promueve buenas prácticas. Según Rivas Adanaque (2019), el cumplimiento normativo es el conjunto de planes, procedimientos, políticas, normas y métodos de organización, los cuales tienen por objeto asegurar una eficiente seguridad y eficacia administrativa y operativa, así como alentar y supervisar una buena gestión, incluyendo la actitud de las autoridades y el personal organizado e instituido en cada entidad, y proporcionar seguridad razonable de poder lograr las metas y objetivos propuestos. De acuerdo con los resultados de la encuesta, el 76% de los encuestados considera que el cumplimiento normativo es muy importante en los procesos contables, mientras que un 10% lo considera importante y otro 10% moderadamente importante; solo un 4% lo percibe con poca importancia. Dado este panorama, se prevé que el cumplimiento normativo continuará siendo un pilar fundamental en la estructura de los procesos contables; es probable que las organizaciones incrementen sus esfuerzos en la capacitación del personal y la implementación de sistemas que aseguren el cumplimiento de normas legales y contables, lo cual, a largo plazo, podría traducirse en un entorno contable más robusto, alineado con buenas prácticas y estándares nacionales e internacionales.

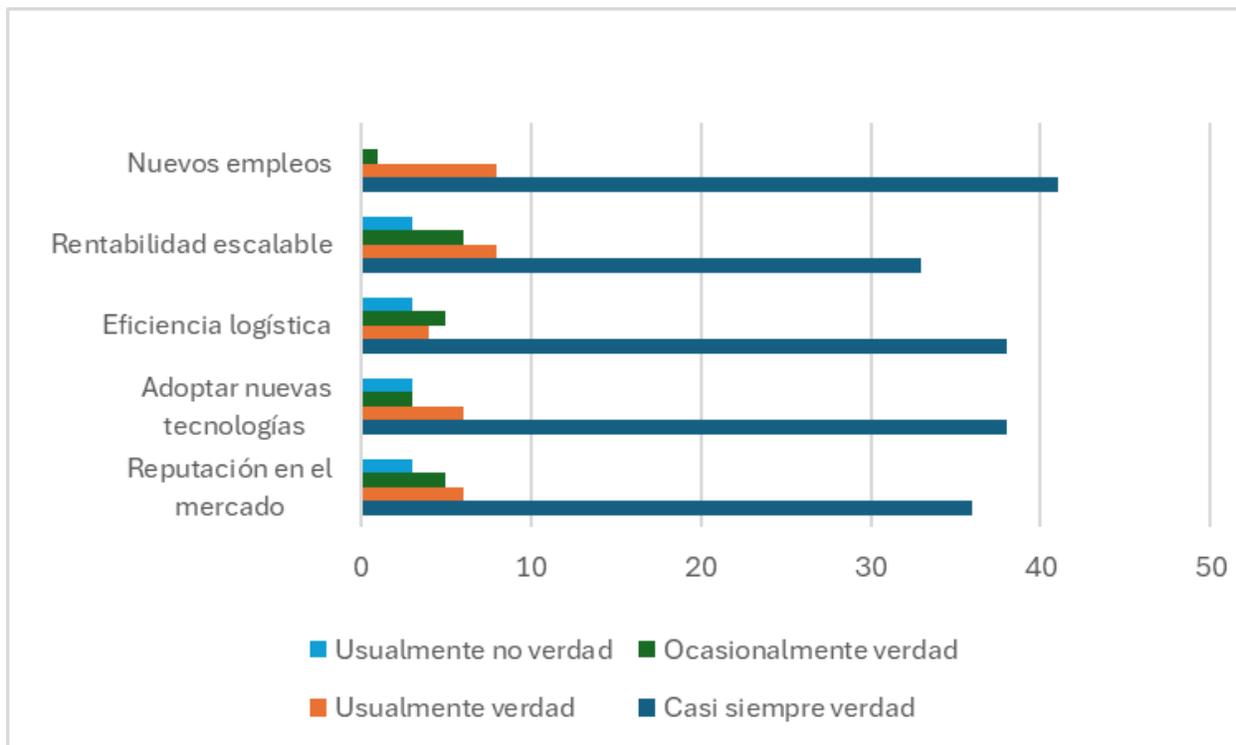
La gestión de inventarios es una variable clave en el funcionamiento eficiente de las organizaciones, ya que impacta directamente en aspectos como la rentabilidad, el control operativo y la toma de decisiones financieras. Según Borbor Alvarado Alejandra y López Vera Juan (2024), es una actividad fundamental en las organizaciones debido a que tiene influencia sobre variables de gestión como la organización, la rentabilidad, la gestión de riesgos operativos y la obtención del beneficio. En este contexto, el 74% de los encuestados considera que la gestión de inventarios es muy importante, mientras que un 14% la considera importante; solo un 6% la percibe como de poca importancia. Esto indica que existe una amplia conciencia de la influencia de la gestión de inventarios. En consecuencia, se espera que las empresas continúen optimizando sus sistemas de gestión de inventarios mediante tecnologías, lo que les permitirá reducir pérdidas, gestionar riesgos y tomar decisiones financieras más acertadas, particularmente en sectores como logística o producción.

La transparencia es una variable crucial dentro del ámbito contable, ya que permite generar confianza y credibilidad en la gestión financiera de las organizaciones. Según Arredondo Trapero et al. (2014), la transparencia significa que la empresa tiene la disposición de informar sobre su situación actual, de qué decisiones se toman y por quiénes son tomadas. Los resultados de la encuesta evidencian que una mayoría significativa (76%) considera que la transparencia en los procesos contables es “muy importante”, mientras que un 12% la califica como “importante”, lo cual demuestra una alta valoración general de este principio dentro de la práctica contable. Solamente un pequeño porcentaje (12%) considera que es “moderadamente importante” o “de poca importancia”. Esta tendencia indica que los participantes reconocen el papel fundamental de la transparencia para garantizar la confianza, la ética y la toma de decisiones acertadas dentro de las organizaciones. Se puede proyectar que en el futuro las organizaciones buscarán fortalecer aún más sus mecanismos de rendición de cuentas y acceso a la información; es probable que se adopten tecnologías que promuevan registros claros y auditables, y que los profesionales contables prioricen prácticas éticas y comunicativas en sus labores.

### ***Expansión comercial en Mi Finka SAS de El Banco, Magdalena***

La reputación en el mercado es un activo intangible fundamental para las organizaciones, especialmente en sus etapas de crecimiento y posicionamiento, ya que influye directamente en la

percepción de confianza y valor por parte de los distintos públicos. Según Muñoz Alvarado, Laura Berenice, y Mata Sánchez Gabriela (2022), la reputación en el mercado es el reconocimiento de una compañía ante distintos actores como una de las principales fuentes de valor intangible de las empresas. Los resultados de la encuesta evidencian que un 72% considera que es “casi siempre verdad” que Mi Finka SAS tiene probabilidad de lograr reputación en el mercado, seguido por un 12% que opina que “usualmente es verdad”, lo cual indica una percepción positiva. Se puede prever que Mi Finka SAS tiene altas probabilidades de consolidar su reputación comercial en el futuro cercano, siempre que continúe fortaleciendo su imagen, cumpliendo sus promesas y generando confianza en sus públicos; la tendencia sugiere que, si la empresa mantiene su ritmo y responde a las expectativas del mercado, su posicionamiento podría mejorar considerablemente, convirtiéndose en una marca reconocida en su región y sector.



Gráfica N°3 respuestas a indicadores de la variable Mi Finka SAS de El Banco, Magdalena

La adopción de nuevas tecnologías representa un factor estratégico para el desarrollo y la modernización de las empresas, especialmente en sectores como el agropecuario, donde la innovación puede marcar la diferencia en competitividad y eficiencia. Según Sánchez Toledano et al. (2013), es el proceso por el cual el productor sustituye una práctica de uso común por otra

novedosa. Con base en los resultados obtenidos, el 76% de los encuestados considera que es altamente probable que Mi Finka SAS adopte nuevas tecnologías, lo cual indica una expectativa positiva generalizada sobre la disposición de la empresa hacia la innovación tecnológica. Solo un porcentaje menor (6%) estima que esta probabilidad es baja. Estos datos reflejan confianza por parte del público o los actores consultados en que la empresa estaría dispuesta a reemplazar prácticas tradicionales por opciones tecnológicamente más avanzadas. Se puede prever que Mi Finka SAS tiene un contexto favorable para implementar innovaciones tecnológicas en el corto y mediano plazo; este pronóstico sugiere que, si se mantienen estas condiciones, la empresa podría posicionarse como un referente de modernización dentro del sector agropecuario local.

La generación de empleos es un elemento fundamental del desarrollo económico y social, ya que representa la transformación del entorno natural en productos útiles, generando al mismo tiempo oportunidades laborales que fortalecen el tejido productivo. Según Cristancho Giraldo, Laura Andrea (2022), es una actividad vital para el hombre en la que transforma la naturaleza en productos, y se convierte en la base de apropiación y resultado del trabajo. En este sentido, el 82 % de los encuestados considera que “casi siempre es verdad” que Mi Finka SAS generará nuevos empleos, mientras que un 16 % adicional opina que “usualmente es verdad”. Esto indica que el 98 % de los encuestados confía en la capacidad de la empresa para generar oportunidades laborales como resultado del proceso productivo. Solo un 2 % expresó dudas, lo que evidencia una percepción muy positiva. Se pronostica que Mi Finka SAS tiene un altísimo potencial para generar nuevos empleos en la región; su modelo productivo se percibe como dinámico y generador de ocupación, lo cual podría contribuir significativamente al desarrollo económico local.

La eficiencia logística es un componente clave para el rendimiento general de una empresa, ya que permite optimizar recursos, reducir tiempos y mejorar la satisfacción del cliente. Según QuadMinds (2023), es el medio por el cual el proceso logístico es potenciado para poder obtener mejores resultados. De acuerdo con las respuestas recolectadas, el 68% de los participantes considera que es altamente probable que Mi Finka SAS alcance eficiencia en sus procesos logísticos, además de un 16% que lo considera usualmente probable, mientras que solo un 6% opina que usualmente no es verdad. Esto evidencia una percepción positiva y optimista respecto a la capacidad de la empresa para mejorar y optimizar su logística en el futuro cercano.

En consecuencia, se puede pronosticar que Mi Finka SAS tiene un escenario favorable para implementar mejoras logísticas sostenibles, siempre que se desarrollen estrategias alineadas con dicha expectativa; esto representa una ventaja competitiva potencial en la cadena de suministro y distribución.

La rentabilidad escalable es un concepto esencial en el crecimiento empresarial, ya que implica la capacidad de expandirse a nuevos mercados o aumentar la base de clientes sin comprometer la eficiencia ni los márgenes de ganancia. Según Fenton (2023), se relaciona con la capacidad de crecer, desde un mercado o un grupo de clientes pequeño, hasta alcanzar múltiples mercados o un número masivo de clientes, manteniendo una fórmula de éxito. Del total de 50 encuestados, el 66 % considera que es “casi siempre verdad” que Mi Finka SAS logrará una rentabilidad escalable, mientras que un 16 % adicional lo califica como “usualmente verdad”. Esto indica que el 82 % de los participantes tiene una percepción positiva sobre la capacidad de la empresa para crecer sostenidamente en el mercado, ampliando su base de clientes sin perder eficiencia. Solo un pequeño porcentaje (6 %) expresa dudas o desacuerdo, lo cual refuerza el nivel de confianza general hacia el modelo de negocio. Se pronostica que Mi Finka SAS tiene altas probabilidades de lograr una rentabilidad escalable; la percepción positiva del público respalda la posibilidad de crecimiento hacia nuevos mercados y expansión de clientes, manteniendo una fórmula de éxito.

## CONCLUSIONES

Se estima que los clientes mantendrán un alto nivel de satisfacción en el futuro si se mantienen los estándares actuales de calidad y atención. Esta confianza se traducirá en lealtad del cliente y recomendaciones positivas, factores clave para impulsar el crecimiento sostenible del negocio agropecuario. Sin embargo, si las expectativas de los clientes evolucionan y la empresa no se adapta, existe el riesgo de perder su fidelidad. Por ello, se implementarán encuestas frecuentes de satisfacción para identificar cambios en las preferencias de los clientes.

Se espera que los productos agropecuarios sigan ganando confianza entre los consumidores, lo cual no solo favorece la fidelización, sino también el posicionamiento competitivo del sector. Sin embargo, el incumplimiento de normas ambientales o éticas puede ser mal recibido por los consumidores y dañar la imagen del sector. Por ello, es fundamental

promover el uso de certificaciones y sellos de calidad, ya que contribuyen a mejorar el posicionamiento ante el consumidor.

Se proyecta una tendencia favorable que incrementará la competitividad en la comercialización de productos agropecuarios. Esto permitirá al sector alcanzar mayores niveles de posicionamiento en el mercado. Aunque, la falta de innovación en procesos de comercialización puede hacer que el sector pierda relevancia frente a nuevas propuestas. Debido a eso, se pueden desarrollar propuestas de valor diferenciadas es crucial para destacar en un mercado competitivo.

Se prevé un incremento continuo en la adopción de tecnologías para los procesos contables; las organizaciones probablemente destinarán mayores recursos a la adopción de sistemas automatizados, capacitación del personal en herramientas digitales y actualización de sus infraestructuras tecnológicas. Esto contribuirá significativamente a una mejora sostenida en la eficiencia operativa y en la competitividad institucional. Sin embargo, errores en la selección de software o proveedores pueden generar sobrecostos y baja eficiencia operativa. Por lo tanto, es crucial evaluar cuidadosamente las opciones de software y proveedores antes de implementarlos, esto garantiza su compatibilidad y efectividad.

Dado el panorama actual, se prevé que el cumplimiento normativo continuará siendo un pilar fundamental en la estructura de los procesos contables. Es probable que las organizaciones incrementen sus esfuerzos en la capacitación del personal y la implementación de sistemas que aseguren el cumplimiento de normas legales y contables. A largo plazo, esto podría resultar en un entorno contable más sólido, alineado con las mejores prácticas y estándares nacionales e internacionales. Sin embargo, la constante actualización de normativas puede generar dificultades si la organización no adapta sus procesos con rapidez. Por esta razón, se debe implementar un sistema de monitoreo continuo de cambios normativos, esto permite ajustar procesos contables de forma oportuna.

Se recomienda a la empresa que continúe con la optimización de sus sistemas de gestión de inventarios mediante tecnologías. Esta estrategia permitirá la reducción de pérdidas, gestionar riesgos y tomar decisiones financieras más acertadas, particularmente en los sectores de logística y producción. Aunque pueden existir datos incorrectos o no actualizados que pueden

conducir a sobrecostos, escasez o exceso de inventario. En este sentido, se puede auditar periódicamente los datos del inventario, ya que esto garantiza decisiones financieras basadas en información confiable.

Se proyecta que en el futuro la empresa buscará fortalecer aún más sus mecanismos de rendición de cuentas y acceso a la información; es probable que se adopten tecnologías que promuevan registros claros y auditables, y que los profesionales contables prioricen prácticas éticas y comunicativas en sus labores. Sin embargo, la falta de cultura organizacional orientada a la transparencia puede dificultar la adopción real de mecanismos de rendición de cuentas. Por lo tanto se busca fomentar una cultura institucional basada en la ética y la transparencia para consolidar la rendición de cuentas.

Mi Finka SAS tiene altas probabilidades de consolidar su reputación comercial en el futuro cercano, siempre que continúe fortaleciendo su imagen, cumpliendo sus promesas y generando confianza en sus públicos; la tendencia sugiere que, si la empresa mantiene su ritmo y responde a las expectativas del mercado, su posicionamiento podría mejorar considerablemente, convirtiéndose en una marca reconocida en su región y sector. Sin embargo, podrían existir competidores con campañas más agresivas o mejor posicionadas podrían desplazar a la empresa si no se actualiza su estrategia. Para ello, se podría realizar análisis de competencia periódicos permite ajustar las acciones para mantener la ventaja o diferenciarse claramente.

Mi Finka SAS tiene un contexto favorable para implementar innovaciones tecnológicas en el corto y mediano plazo; este pronóstico sugiere que, si se mantienen estas condiciones, la empresa podría posicionarse como un referente de modernización dentro del sector agropecuario local. Sin embargo, el local podría no estar preparado para soportar las nuevas tecnologías si no existe una infraestructura de apoyo (redes de telecomunicaciones, accesibilidad a Internet, etc.) o incentivos para la modernización tecnológica. Por ello, se necesita el apoyo de entidades que ofrezcan apoyo técnico para la adopción de tecnologías en el sector agropecuario. Además, explorar alianzas con empresas tecnológicas que puedan proporcionar soporte y soluciones a medida.

Se pronostica que Mi Finka SAS tiene un altísimo potencial para generar nuevos empleos en la región; su modelo productivo se percibe como dinámico y generador de ocupación, lo cual

podría contribuir significativamente al desarrollo económico local. Puede haber una contratación excesiva o inadecuada si no se realiza un análisis detallado de los perfiles requeridos, lo que derivaría en ineficiencia operativa. Esto podría disminuir al ofrecer condiciones laborales competitivas que incluyan incentivos, estabilidad, oportunidades de crecimiento profesional y un entorno laboral saludable.

Mi Finka SAS tiene un escenario favorable para implementar mejoras logísticas sostenibles, siempre que se desarrollen estrategias alineadas con dicha expectativa; esto representa una ventaja competitiva potencial en la cadena de suministro y distribución. Sin embargo, adoptar tecnologías limpias o sistemas logísticos verdes (vehículos eléctricos, empaques biodegradables, rutas optimizadas con software) puede requerir una inversión inicial significativa. Por ello, se busca implementar mejoras en fases, priorizando aquellas con alto impacto y bajo coste, para facilitar la inversión progresiva y sostenida.

Se prevé que Mi Finka SAS tiene altas probabilidades de lograr una rentabilidad escalable; la percepción positiva del público respalda la posibilidad de crecimiento hacia nuevos mercados y expansión de clientes, manteniendo una fórmula de éxito. Aunque el crecimiento podría verse limitado si los mercados actuales alcanzan su punto de saturación o si las preferencias del consumidor cambian y la empresa no se adapta a tiempo, debido a esto aplicar estudios de mercado periódicos y análisis de comportamiento del consumidor para anticipar cambios en la demanda y ajustar la oferta de forma proactiva.

## REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

- Aguirre de la O, J. R. (2021). Importancia de la determinación del punto de equilibrio en los proyectos de empresas constructoras. Recuperado de <http://www.uv.mx/iesca/files/2023/09/05CA2021-1.pdf>
- Arredondo Trapero, Florina Guadalupe, de la Garza García, Jorge, & Vázquez Parra, José Carlos. (2014). Transparencia en las organizaciones, una aproximación desde la perspectiva de los colaboradores. *Estudios Gerenciales*, 30(133), 408-418. Recuperado de [http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0123-59232014000400010](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0123-59232014000400010)
- Bautista Vargas, S. L., & Cárdenas Reyes, J. F. (2020). Modelo de sistematización contable aplicado a las unidades productivas rurales del municipio, de Girardot Cundinamarca (Doctoral dissertation, Corporación Universitaria Minuto de Dios). Recuperado de <https://repository.uniminuto.edu/server/api/core/bitstreams/e5a564f1-c21c-4b9f-a933-15055a1b1a18/content>
- Berrones Paguay, A. V. (2020). Influencia de las Tecnologías de Información en los procesos contables de las organizaciones. *Revista de Investigación Sigma*, 7(1), 22-28. Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y del Comercio, Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE. Recuperado de <https://journal.espe.edu.ec/ojs/index.php/Sigma/article/view/1845/1384>
- Borbor-Alvarado, Alejandra, & López-Vera, Juan. (2024). Estrategias de control de inventario de suministros para la mejora de la rentabilidad de una compañía agrícola-minera. *Revista InveCom*, 4(2). Recuperado de [https://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2739-00632024000200185](https://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2739-00632024000200185)

- Earn2Trade. (2022). Diversificación de Portafolio - ¿Qué Es y Cómo Reducir el Riesgo Financiero? Recuperado de <https://www.earn2trade.com/blog/es/6-tipos-de-estrategias-de-diversificacion-que-todo-trader-debe-conocer/>
- Fenton, R. (2023). La escalabilidad de nuevos negocios. El Financiero. Recuperado de <https://www.elfinanciero.com.mx/monterrey/2023/07/20/rodrigo-fenton-la-escalabilidad-de-nuevos-negocios/>
- Garcés Rivas, S. I. (2024). Propuesta de inclusión de los pequeños agricultores en la cadena productiva ganadera mediante la implementación del uso de subproductos agropecuarios a través de la UMATAMA en el municipio de El Banco, Magdalena (Tesis de pregrado, Facultad de Medicina Veterinaria y Zootecnia) Universidad cooperativa de colombia. Recuperado de <https://repository.ucc.edu.co/server/api/core/bitstreams/51f921d0-68e6-4542-a1b1-a994e97394db/content>
- Gobernación del Quindío. (2011). Control de pasivos (Procedimiento P-HAC-22, versión 03). Gobernación del Quindío. Recuperado de [https://quindio.gov.co/home/docs/items/item\\_100/P-HAC-22Controldepasivos.pdf](https://quindio.gov.co/home/docs/items/item_100/P-HAC-22Controldepasivos.pdf)
- Hernández, A. R., del Río Marceau, A., & Rosales, J. D. F. (2024). La comercialización de los productos agropecuarios y propuesta de sistema informático para su control. Revista Ingeniería Agrícola, 14(3), 1-8. Recuperado de <https://www.redalyc.org/journal/5862/586279108001/586279108001.pdf>
- Herrera García, C. (2021). La automatización de tareas: un acercamiento desde la teoría del empleo. El Semestre de las Especializaciones, 3(1), 337-362. Recuperado de [https://www.depfe.unam.mx/especializaciones/revista/3-1-2021/09\\_TE\\_Herrera-Garcia\\_2021.pdf](https://www.depfe.unam.mx/especializaciones/revista/3-1-2021/09_TE_Herrera-Garcia_2021.pdf)

- Idrobo Molina, A. (2017). Beneficios de las alianzas estratégicas en la producción y comercialización de productos en la localidad de Sumapaz\*. Universidad Nacional Abierta y a Distancia CEAD José Acevedo Y Gómez. Recuperado de <https://repository.unad.edu.co/bitstream/handle/10596/17862/53120373.pdf?sequence=1>
- Macrosig. (2021). Ubicación estratégica. Macrosig. Recuperado de <https://www.macrosig.com/ubicacion-estrategica/>
- Malte Cuesta, L. H. (2023). Implementación de Ordenanza para regular la comercialización de productos agrícolas en el mercado mayorista del cantón Bolívar (Bachelor's thesis).recuperado de <https://dspace.uniandes.edu.ec/bitstream/123456789/16418/1/UI-DRE-PDI-008-2023.pdf>
- Medeiros, V., Gonçalves Godoi, L., & Camargos Teixeira, E. (2019). La competitividad y sus factores determinantes: un análisis sistémico para países en desarrollo. Revista de la CEPAL, (129), 7-30. Recuperado de <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/820532b5-0b65-4f87-9990-fe54b4a6e507/content>
- Morales-Antamba, L. R., Sánchez-Cando, A. M., Viscaino-de la Cruz, C. J., & Avellán-Herrera, N. A. (2019). Importancia de los fundamentos contables. Aplicación práctica de un proceso contable en una empresa comercial. Revista de Investigación Sigma, 6(1), 84-100. Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y del Comercio, Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE. Recuperado de <https://journal.espe.edu.ec/ojs/index.php/Sigma/article/view/1233/961>

- Muñoz-Alvarado, Laura Berenice, & Mata-Sánchez, Gabriela A.. (2022). Tal Reputación De Marca Como Elemento Fundamental En El Posicionamiento Internacional De Las Marcas Mexicanas De Moda. *Ad-Minister*, (40), 45-64. Recuperado De [http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1692-02792022000100045](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1692-02792022000100045)
- Paguay, A. V. B. (2020). Influencia de las Tecnologías de Información en los procesos contables de las organizaciones. *Revista de investigación SIGMA*, 7(01), 22-28. Recuperado de <file:///C:/Users/USUARIO/Downloads/iebenavides,+ARTICULO+II.+Influencia+de+las+Tecnologías+BERRONESpdf.pdf>
- Pérez Morejón, Katia, & Alfonso Porraspita, Deysi. (2023). El proceso de capacitación. Retos para lograr resultados superiores en una organización. *Cooperativismo y Desarrollo*, 11(2), . Epub 30 de agosto de 2023. Recuperado de [http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2310-340X2023000200006](http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2310-340X2023000200006)
- QuadMinds. (2023). ¿Qué es y Cómo se Logra la Eficiencia Logística? - QuadMinds. QuadMinds. Recuperado de <https://www.quadminds.com/blog/eficiencia-logistica/>
- Quevedo, G. J., Cedeño, N. A., Corzo, V. A., González, M. M., & Arreaga, O. M. (2025). Relación de la Inversión Extranjera Directa con la Rentabilidad de Empresas del Sector Agropecuario Ecuatoriano por tamaño, período 2010-2022. *Revista de Ciencias Sociales y Económicas*, 9(1), 59-73. Recuperado de <https://revistas.uteq.edu.ec/index.php/csye/article/view/841/1021>
- Reyes Zhunio, A. E. (2022). Importancia de la contabilidad en el sector agropecuario, desde el punto de vista económico, político y social del Ecuador. Universidad Técnica de Machala, Facultad de Ciencias Agropecuarias. Recuperado de

<https://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/19758/1/ECUACA-2022-EA-DE00021.pdf>

Rezabala Encalada, Y. A., & Felipe Valdés, P. (2024). Comercialización de productos agrícolas en la economía popular y solidaria de la provincia de Manabí. *Mikarimin*, 10(1), 101-114. Recuperado de

<https://revista.uniandes.edu.ec/ojs/index.php/mikarimin/article/download/3398/3996>

Rivas Adanaque, N. F. (2019). Proceso del área de tesorería y el cumplimiento normativo en el Hospital Regional Docente Las Mercedes - Chiclayo (Tesis de licenciatura, Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo). Repositorio institucional USAT. Recuperado de

[https://tesis.usat.edu.pe/bitstream/20.500.12423/2229/1/TL\\_RivasAdanaqueNilda.pdf](https://tesis.usat.edu.pe/bitstream/20.500.12423/2229/1/TL_RivasAdanaqueNilda.pdf)

Sánchez Toledano, Blanca Isabel, Zegbe Domínguez, Jorge A., & Rumayor Rodríguez, Agustín F.. (2013). Propuesta para evaluar el proceso de adopción de las innovaciones tecnológicas. *Revista mexicana de ciencias agrícolas*, 4(6), 855-868. Recuperado de

[https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2007-09342013000600003](https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2007-09342013000600003)

Sancho Ródenas, J. (2011). Algunas definiciones de calidad. *Tecnomesura*. Recuperado de

[https://www.bdv.cat/perfil/esbarbera/recursos/recursos/conferncia\\_qualitat\\_2011.pdf](https://www.bdv.cat/perfil/esbarbera/recursos/recursos/conferncia_qualitat_2011.pdf)

Santa Clara University My Own Business Institute. (2020). Costos: costos fijos, costos variables y volumen. Recuperado de <https://www.scu.edu/media/mobi/Costos--costos-fijos-costos-variables-y-volumen.pdf>

Segura-Suárez, A. C., & Espinel-Camejo, M. X. (2025). Procesos contables como herramientas para la toma de decisiones en la Industrias Lácteas Toni SA. *Revista Científica Zambos*,

4(1), 293-309. Recuperado de

<https://revistaczambos.utelvtsd.edu.ec/index.php/home/article/view/91/221>

Zárraga Cano, L., Molina Morejón, V. M., & Corona Sandoval, E. (2018). La satisfacción del cliente basada en la calidad del servicio a través de la eficiencia del personal y eficiencia del servicio: un estudio empírico de la industria restaurantera. Universidad Autónoma del Estado de México. Recuperado de

<https://www.redalyc.org/journal/6379/637968306002/637968306002.pdf>