CUADRO COMPARATIVO

INDICADORES DE GESTION LOGISTICA

ANDERSON FAVIAN PEÑA MANTILLA

FICHA: 2348341

NOHORA JULIETA BOLAÑOS

INSTRUCTORA

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE

SENA

GESTION LOGISTICA

2022

INTRODUCCION

Este informe resume los resultados favorables de los principales servicios, actividades y operaciones que, en cumplimiento de la misión empresarial, realizaron en el referido año (2021) las diferentes áreas que tiene la Cooperativa y que fueron desarrolladas bajo la dirección del Consejo de Administración y ejecutadas por el equipo de funcionarios y trabajadores, encabezados por el Gerente General. También el mismo da cuenta de la favorable situación económica de Coopidrogas, sus principales indicadores con base en los estados financieros cortados a 31 de diciembre de 2020, que se presentan por separado y consolidados con sus entidades filiales.

OBJETIVO

- ✓ Generar un cuadro comparativo de indicadores de gestión logística con el fin de conocer el desempeño de las diferentes áreas de suministro que tiene la empresa Coopidrogas.

EMPRESA



TIPO DE ACTIVIDAD: Distribución y elaboración de medicamentos (sector salud).

Se inició el 20 de junio de 1969, fecha en la que 20 droguistas detallistas de Bogotá, afectados por los bajos márgenes de comercialización que recibían de los distribuidores de medicamentos y ante la dificultad de comprar directamente a los laboratorios, por el poco volumen individual de sus operaciones, optaron por crear una empresa asociativa solidaria, que denominaron Cooperativa de Pequeños Droguistas Ltda. (COOPIDROGAS), la cual fue reconocida como persona jurídica sin ánimo de lucro por la Superintendencia Nacional de Cooperativas, mediante Resolución No. 907 del 20 de noviembre del mismo año.

MERCADO AL QUE PERTENECE: Pertenece al mercado industrial que ese encuentra en la categoría salud, satisfaciendo las necesidades de carácter económico, personal y familiar de los asociados para mejorar su bienestar comercial, social y cultural, sobre la base de la ayuda mutua y de los demás principios y valores cooperativos, con una participación activa en los sectores solidario y de la salud, para que con su acción y la de sus afiliados se beneficie también la comunidad en general.

CUADRO COMPARATIVO

INDICADORES DE COMPRA Y ABASTECIMIENTO

- **Certificación de Proveedores:** Estos indicadores evalúan y mejoran periódicamente las compras y abastecimiento, para lograr el objetivo trazado dentro de la cadena de abastecimiento, en él se puede concretar alianzas estratégicas y negociaciones con los proveedores.

<table>
<tr><th colspan="3">Sistema de Indicadores de Gestión</th></tr>
<tr><td>Documentos</td><td rowspan="2">Certificación de Proveedores</td><td>Página: 1</td></tr>
<tr><td>Ultima actualización:
02/01/2021</td><td>Revisión:
(jefe de compras)
Director Comercial</td></tr>
<tr><td>Aplicable:
02/02/2021</td><td colspan="2">Aprobado: Gerente de la empresa</td></tr>
</table>

Objetivo general: conocer y controlar la calidad de los proveedores.

Definición: número y porcentaje de proveedores certificados.

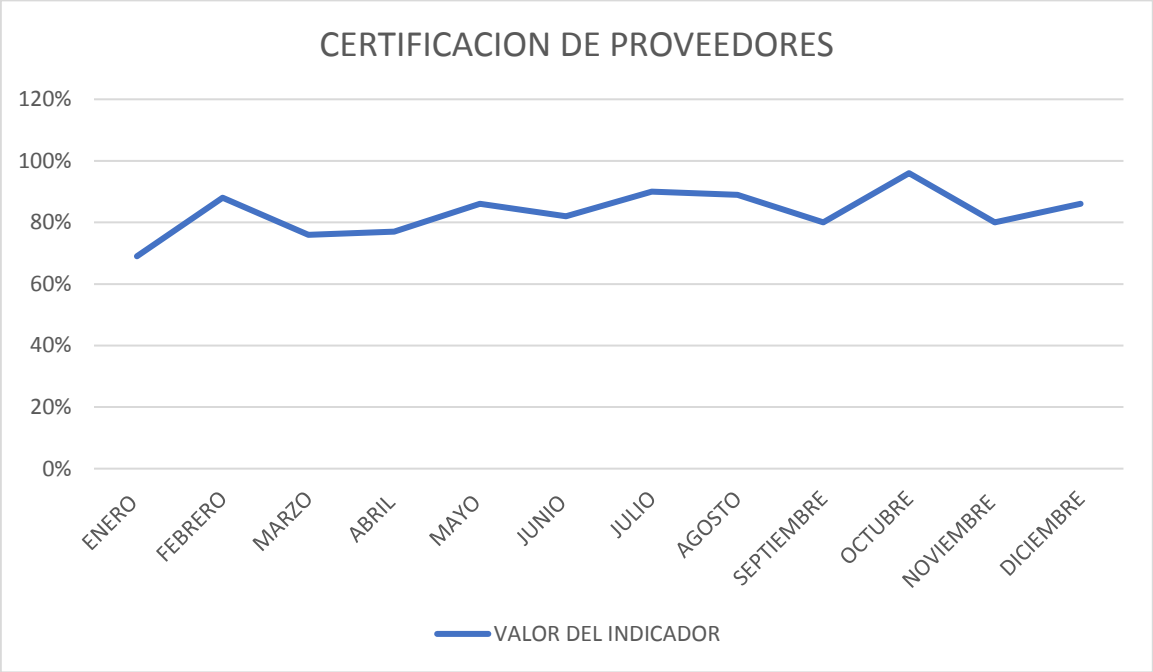
Fórmula: $$\text{Valor} = \frac{\text{Proveedores certificados}}{\text{Total proveedores}}$$

Periodicidad: se calcula cada mes.

Responsable: jefe de compras (Director comercial)

Certificación de Proveedores			
Información al ingresar			
Mes	Proveedores certificados	Total de proveedores	Valor del indicador
Enero	9	13	69%
Febrero	15	17	88%
Marzo	10	13	76%
Abril	17	22	77%

Mayo	20	23	86%
Junio	19	23	82%
Julio	18	20	90%
Agosto	25	28	89%
Septiembre	20	25	80%
Octubre	25	26	96%
Noviembre	28	35	80%
Diciembre	25	29	86%



En esta grafica podemos ver que durante el año se tuvo un buen balance de proveedores los cuales una buena cantidad eran certificados acarreando seguridad, garantía y confianza en la empresa.

CALIDAD DE PEDIDOS GENERADOS

Sistema de Indicadores de Gestión		
Documentos	**Calidad de pedidos generados**	**Página: 2**
Ultima actualización: 02/01/2021		**Revisión:** (Analistas operarios)
Aplicable: 02/02/2021	**Aprobado:** Director de operaciones	

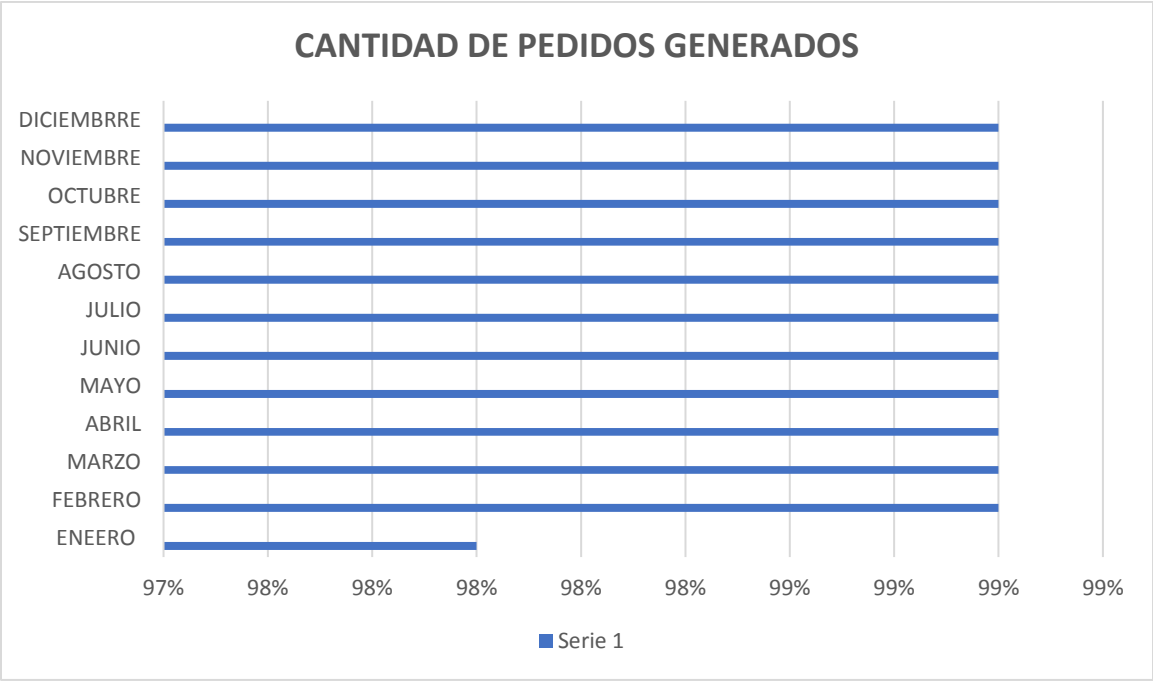
Objetivo general: describir las características para el cálculo, manejo y control de la calidad de los pedidos.

Definición: número y porcentaje de pedidos de compras generadas sin retraso.

Fórmula: $$\text{Valor} = \frac{\text{Pedidos generados sin problemas}}{\text{Total pedidos generados}} \times 100$$

Responsable: Analistas operarios

Calidad de pedidos generados			
Información al ingresar			
Mes	Pedidos generados sin problema	Total de pedidos generados	Valor del indicador
Enero	800	813	98.4%
Febrero	850	851	99.8%
Marzo	750	755	99.3%
Abril	850	855	99.4%
Mayo	900	905	99.4%
Junio	640	645	99.2%
Julio	830	835	99.4%
Agosto	950	952	99.7%
Septiembre	825	826	99.8%
Octubre	790	793	99.6%
Noviembre	930	938	99.1%
Diciembre	959	965	99.3%



Podemos concluir para el grafico calidad de pedidos generados tuvimos un índice algo equilibrado durante el año.

VOLUMEN DE COMPRA

Sistema de Indicadores de Gestión		
Documentos	**Volumen de Compra**	**Página: 3**
Ultima actualización: 02/02/2021		**Revisión:** (Analistas operarios)
Aplicable: 02/03/2021	**Aprobado:** Jefe de compras	

Objetivo general: controlar el crecimiento de las compras.

Definición: porcentaje sobre las ventas de los pesos gastados en las compras.

Fórmula: $$\text{Valor} = \frac{\text{Valor de compra}}{\text{Total de ventas}}$$

Periodicidad: se calcula cada mes.

Responsable: jefe de compras

Volumen de compra			
Información al ingresar			
Mes	**Valor de la compra**	**Total de ventas**	**Valor del indicador**
Enero	12.500.000	56.000.000	22%
Febrero	18.000.000	48.000.000	37%
Marzo	25.000.000	66.000.000	38%
Abril	20.000.000	57.000.000	35%
Mayo	19.000.000	35.000.000	54%
Junio	38.000.000	76.500.000	49%
Julio	65.000.000	158.000.000	41%
Agosto	40.000.000	93.000.000	43%
Septiembre	80.000.000	150.000.000	53%
Octubre	45.000.000	115.000.000	39%
Noviembre	30.000.000	97.000.000	30%
Diciembre	60.000.000	140.000.000	42%



Las ventas de Coopidrogas superaron las expectativas de un año normal pese a la crisis que se evidenciaba, se alcanzó una facturación bruta, menos devoluciones, muy superior a lo esperado teniendo en cuenta la contingencia presentada tanto a nivel nacional como mundial.

ENTREGAS PERFECTAMENTE RECIBIDAS

Sistema de Indicadores de Gestión		
Documentos	**Entregas perfectamente recibidas**	**Página: 4**
Ultima actualización: 02/02/2021		**Revisión:** (Analistas operarios) y/o Supervisor
Aplicable: 02/03/2021	**Aprobado:** director de bodega(inventarios)	

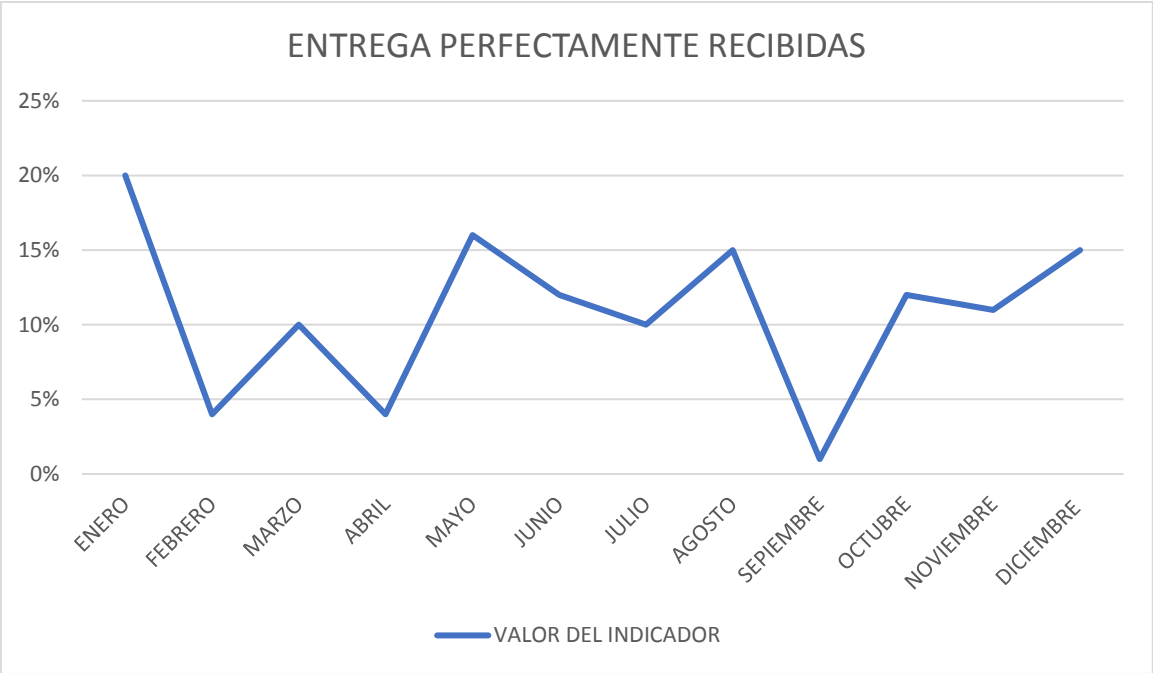
Objetivo general: controlar la calidad de los productos / materiales recibidos, y la puntualidad de entrega de los proveedores de mercancías.

Definición: número y porcentaje de productos y pedidos (línea) que no cumplan con las especificaciones de calidad.

Fórmula: $$\text{Valor} = \frac{\text{Pedidos rechazados}}{\text{Total órdenes de compra recibidas}} \times 100$$

Responsable: jefe de inventarios.

Entregas perfectamente recibidas			
Información al ingresar			
Mes	**Pedidos rechazados**	**Total de ordenes de compra**	**Valor del indicador**
Enero	2	10	20%
Febrero	1	29	4%
Marzo	2	20	10%
Abril	3	16	4%
Mayo	5	30	16%
Junio	3	25	12%
Julio	2	20	10%
Agosto	6	40	15%
Septiembre	4	44	1%
Octubre	3	24	12%
Noviembre	2	18	11%
Diciembre	3	20	15%



Durante el 2021 se continuó trabajando en: mejorar la calidad de los servicios ofrecidos a los asociados; dar una atención personalizada y oportuna a través de diferentes medios de comunicación; realizar mayor seguimiento a cada uno de los servicios utilizados por los asociados y ofrecerles herramientas que les permitan crecer financieramente.

CAPACIDAD DE PRODUCCION UTILIZADA

En la cadena de suministros son muy importantes los movimientos de materiales y productos, ya que de ellos depende el reabastecimiento de los productos en función al servicio, la operación comercial y la gestión logística.

<table>
<tr><td colspan="3">Sistema de Indicadores de Gestión</td></tr>
<tr><td>Documentos</td><td rowspan="2">Capacidad de producción utilizada</td><td>Página: 5</td></tr>
<tr><td>Ultima actualización:
02/01/2021</td><td>Revisión:
Analista de operación</td></tr>
<tr><td>Aplicable:
02/02/2021</td><td colspan="2">Aprobado: Gerente de la empresa</td></tr>
</table>

Objetivo general: controlar la capacidad utilizada para maximizar los espacios de las instalaciones instaladas.

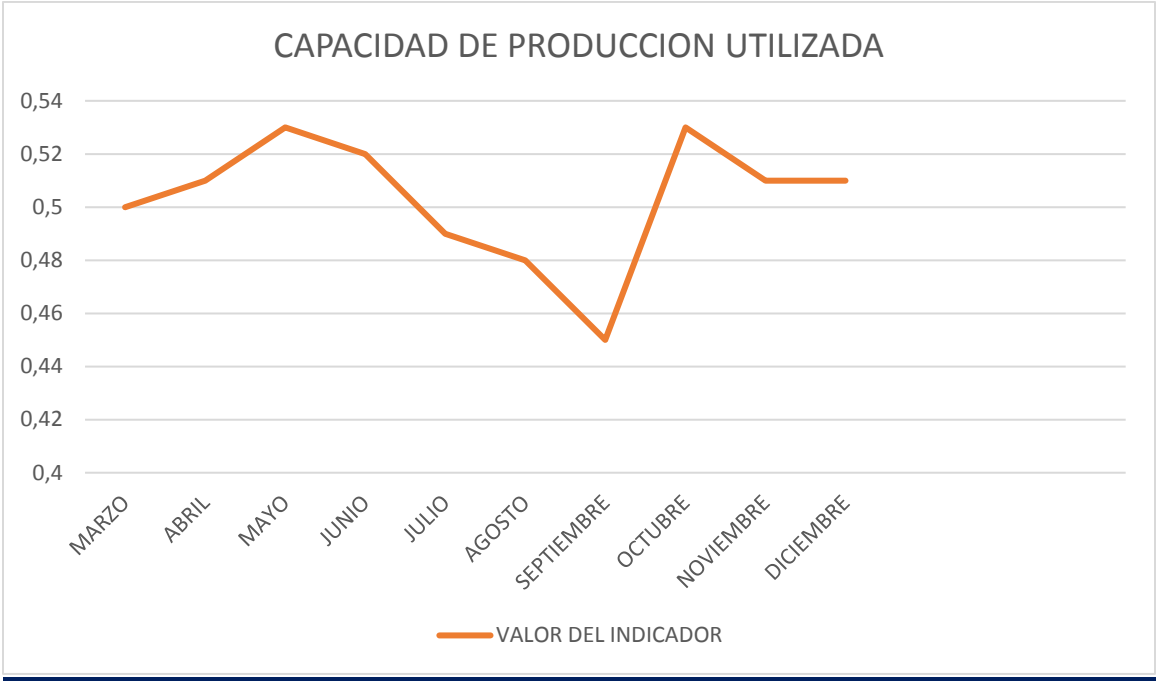
Definición: porcentaje de la capacidad disponible actualmente utilizada, calculado como la producción actual real (unidades, kilos, metros) dividida por la máxima producción trabajada en 24 horas, 7 días a la semana.

Formula: $$\text{Valor} = \frac{\text{Capacidad utilizada}}{\text{Capacidad máxima de recurso}} \times 100$$

Periodicidad: se calcula cada mes.

Responsable: Analista de operación

Capacidad de producción utilizada			
Información al ingresar			
Mes	**Capacidad utilizada**	**Capacidad máxima del recurso**	**Valor del indicador**
Enero	90.000	260.000	34%
Febrero	120.000	150.000	80%
Marzo	170.000	340.000	50%
Abril	230.000	450.000	51%
Mayo	190.000	360.000	53%
Junio	210.000	400.000	52%
Julio	150.000	320.000	49%
Agosto	320.000	670.000	48%
Septiembre	130.000	280.000	45%
Octubre	240.000	450.000	53%
Noviembre	189.000	368.000	51%
Diciembre	250.000	490.000	51%



La capacidad utilizada en las droguerías independientes durante el año mostró un índice de evolución por encima de las cadenas, esto debido a los cambios que adoptó el consumidor, que prefirió la droguería más cercana a su residencia para evitar desplazamientos y utilizó en mayor porcentaje los servicios a domicilios, así como sitios de compra con aforos bajos que le brindan mayor confianza y menos restricciones para la compra presencial. Igualmente, se destaca que, en las categorías de productos de mayor precio y uso crónico, las droguerías independientes mostraron un aumento en su participación.

ROTACION DE MERCANCIAS

Sistema de Indicadores de Gestión		
Documentos	**Rotación de Mercancías**	**Página: 6**
Ultima actualización: 02/01/2021		**Revisión:** Operarios
Aplicable: 02/02/2021	**Aprobado:** Analista operario externo	

Objetivo general: controlar las salidas por referencias y cantidades del Centro de Distribución.

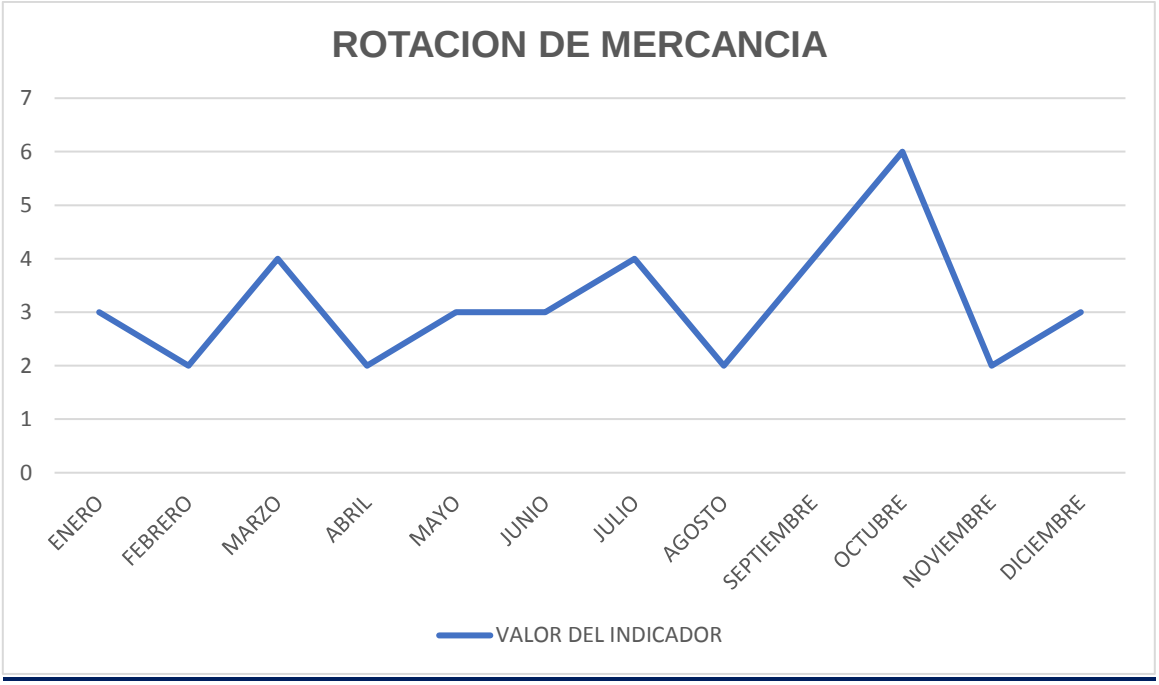
Definición: proporción entre las ventas y las existencias promedio e indica el número de veces que el capital se recupera mediante las ventas.

Fórmula: $\text{Valor} = \frac{\text{Ventas acumuladas}}{\text{Inventarios promedio}} = \text{Número de veces}$

Periodicidad: se calcula cada mes.

Responsable: jefe de Inventarios.

Rotación de mercancía			
Información al ingresar			
Mes	**Ventas acumuladas**	**Inventario promedio**	**Valor del indicador**
Enero	450.000.000	130.000.000	3
Febrero	490.000.000	220.000.000	2
Marzo	650.000.000	180.000.000	4
Abril	580.000.000	225.000.000	2
Mayo	670.000.000	200.000.000	3
Junio	690.000.000	230.000.000	3
Julio	780.000.000	190.000.000	4
Agosto	400.000.000	190.000.000	2
Septiembre	710.000.000	175.000.000	4
Octubre	600.000.000	110.000.000	6
Noviembre	450.000.000	180.000.000	2
Diciembre	670.000.000	198.000.000	3



Con este balance se logró identificar que los preasociados que utilizaron el servicio de suministro de mercancía se les prestó la asesoría técnica para el mejoramiento de sus droguerías, todo lo cual permitió que la gran mayoría cumplieran con los requisitos y pasaron a ser asociados.

DURACION DE INVENTARIO

Sistema de Indicadores de Gestión		
Documentos	**Duración del inventario**	**Página: 7**
Ultima actualización: 04/04/2021		**Revisión:** Director de Producción
Aplicable: 04/05/2021	**Aprobado:** Gerente de la empresa	

Objetivo general: controlar la duración de los productos en el Centro de Distribución.

Definición: proporción entre el inventario final y las ventas promedio del último período e indica el número de veces que dura el inventario.

Fórmula: $$\text{Valor} = \frac{\text{Valor inventario final}}{\text{Ventas promedio}} \quad X\ 30 \text{ días}$$

Periodicidad: se calcula cada mes.

Responsable: jefe de Inventarios.

Duración del inventario			
Información al ingresar			
Mes	**Ventas promedio**	**Inventario Final**	**Valor del indicador**
Enero	450.000.000	15.000.0000	9
Febrero	490.000.000	10.000.000	2
Marzo	650.000.000	13.000.000	1
Abril	580.000.000	75.000.000	3
Mayo	670.000.000	35.000.000	5
Junio	690.000.000	90.000.000	2
Julio	780.000.000	75.000.000	3
Agosto	400.000.000	110.000.000	10
Septiembre	710.000.000	50.000.000	4
Octubre	600.000.000	35.000.000	5
Noviembre	450.000.000	60.000.000	2
Diciembre	670.000.000	35.000.000	3

“Profe en este esquema no me quedo muy clara la formula, ya que debe tener relacion el valor de venta acumulado con el valor promedio del inventario” quedo atento a cualquier sugerencia para despejar la duda.

VALOR ECONOMICO DEL INVENTARIO

Sistema de Indicadores de Gestión		
Documentos	**Valor económico del inventario**	**Página: 8**
Ultima actualización: 04/04/2021		**Revisión:** Director de Producción
Aplicable: 04/05/2021	**Aprobado:** Gerente de la empresa	

Objetivo general: controlar el valor de la mercancía que se encuentra almacenada con respecto a la mercancía que se está vendiendo.

Definición: mide el porcentaje del costo del inventario físico dentro del costo de venta de mercancías.

Fórmula:

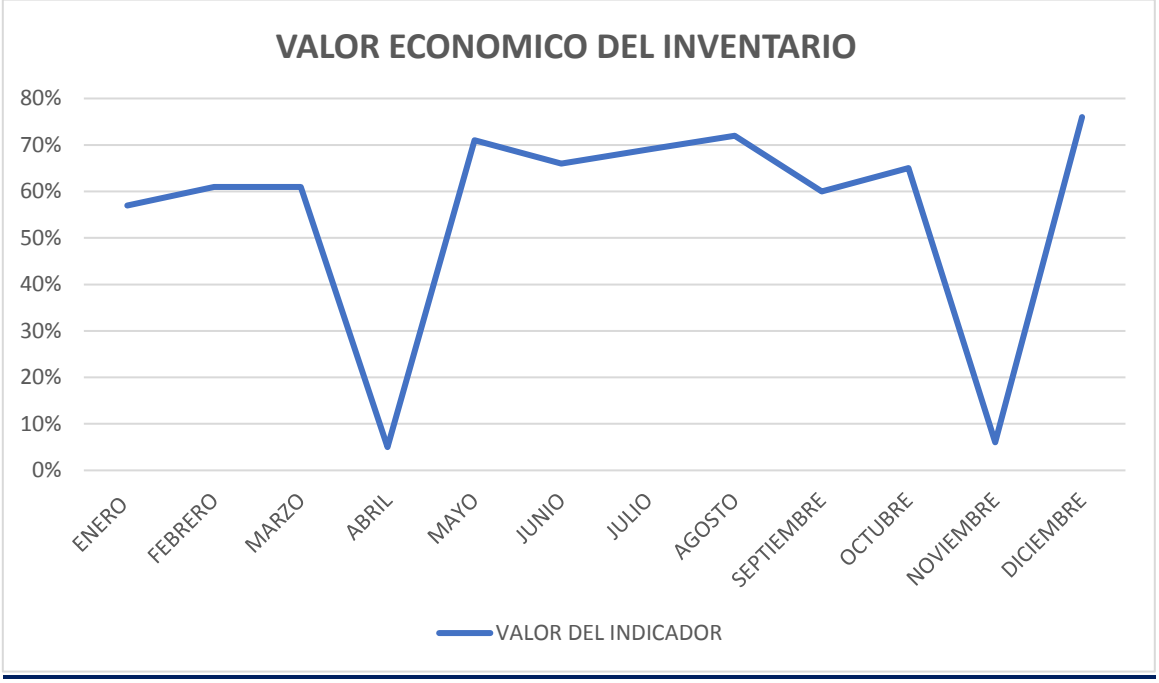
$$\text{Valor} = \frac{\text{Costo de venta del mes}}{\text{Valor inventario físico}}$$

Periodicidad: se calcula cada mes.

Responsable: jefe de Inventarios.

Valor económico del inventario			
Información al ingresar			
Mes	**Valor del inventario físico**	**Valor costo de venta al mes**	**Valor del indicador**
Enero	220.000.000	380.000.000	57%
Febrero	258.000.000	420.000.000	61%
Marzo	350.000.000	570.000.000	61%
Abril	180.000.000	360.000.000	5%
Mayo	320.000.000	450.000.000	71%
Junio	260.000.000	390.000.000	66%
Julio	290.000.000	420.000.000	69%
Agosto	310.000.000	430.000.000	72%
Septiembre	350.000.000	580.000.000	60%
Octubre	320.000.000	490.000.000	65%

Noviembre	300.000.000	500.000.000	6%
Diciembre	330.000.000	430.000.000	76%



Se define los excelentes indicadores en ventas promedios durante el año siendo marzo, septiembre y noviembre los meses con más alto rendimiento en ventas.

COSTO DE UNIDAD ALMACENADA

Sistema de Indicadores de Gestión		
Documentos	**Costo de unidad almacenada**	**Página: 9**
Ultima actualización: 04/04/2021		**Revisión:** Analistas y operario
Aplicable: 04/05/2021	**Aprobado:** Coordinador y/o Director	

Objetivo general: controlar el valor unitario del costo por almacenamiento propio o contratado.

Definición: consiste en relacionar el costo de almacenamiento y el número de unidades almacenadas en un determinado período de tiempo.

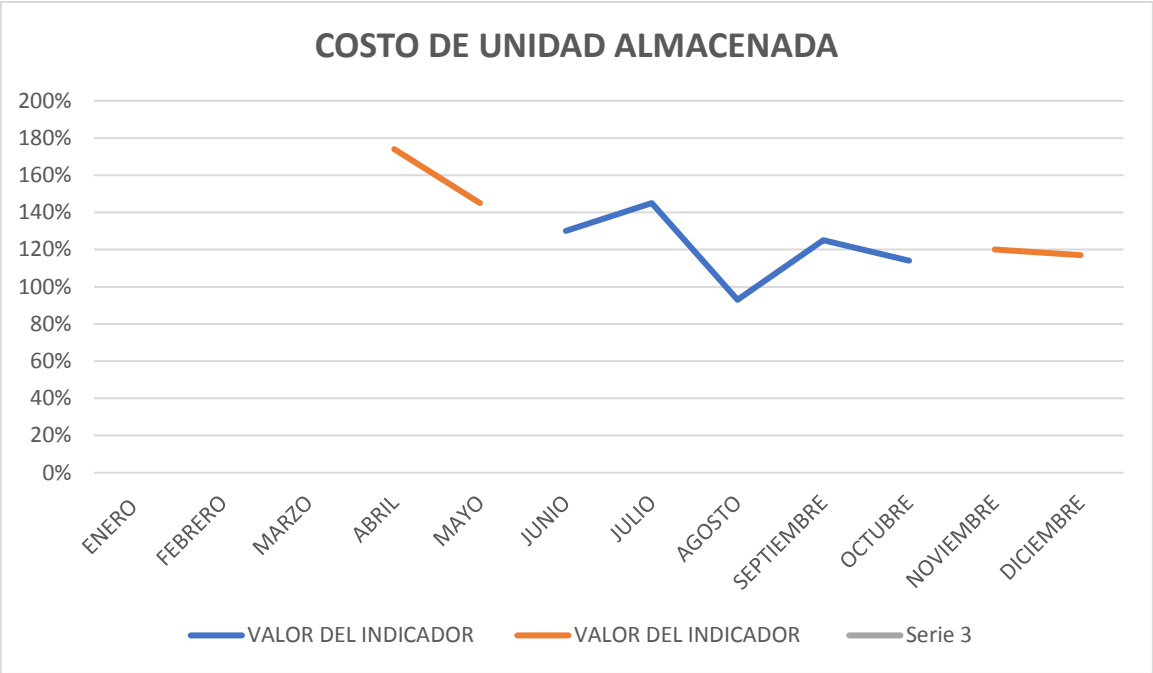
Fórmula: $$\text{Valor} = \frac{\text{Costo de almacenamiento}}{\text{Número de unidades almacenadas}}$$

Periodicidad: se calcula cada mes.

Responsable: jefe del Centro de Distribución

.

Costo de unidad almacenada			
Información al ingresar			
Mes	**Costo de almacenamiento**	**No. De unidades almacenadas**	**Valor del indicador**
Enero	220.000.000	2.200.000	100%
Febrero	258.000.000	2.500.000	103%
Marzo	350.000.000	3.100.000	112%
Abril	180.000.000	1.030.000	174%
Mayo	320.000.000	2.200.000	145%
Junio	260.000.000	2.000.000	130%
Julio	290.000.000	2.000.000	145%
Agosto	310.000.000	3.300.000	93%
Septiembre	350.000.000	3.200.000	125%
Octubre	320.000.000	2.800.000	114%
Noviembre	300.000.000	2.500.000	120%
Diciembre	330.000.000	2.800.000	117%



Según información, el mercado farmacéutico en el 2021 creció en valores y en unidades, manteniéndose el ritmo de crecimiento que se trae en los últimos años. La participación en las ventas de los productos genéricos alcanzó El 90% del total del mercado en valores y en unidades.

COSTO DE DESPACHO POR EMPLEADO

Sistema de Indicadores de Gestión		
Documentos	**Costo de despacho por empleado**	**Página: 10**
Ultima actualización: 04/04/2021		**Revisión:** Operarios
Aplicable: 04/05/2021	**Aprobado:** Coordinador y/o Director	

Objetivo general: controlar los costos en que se incurre en el despacho de mercancías por cada empleado que interviene en dicha labor.

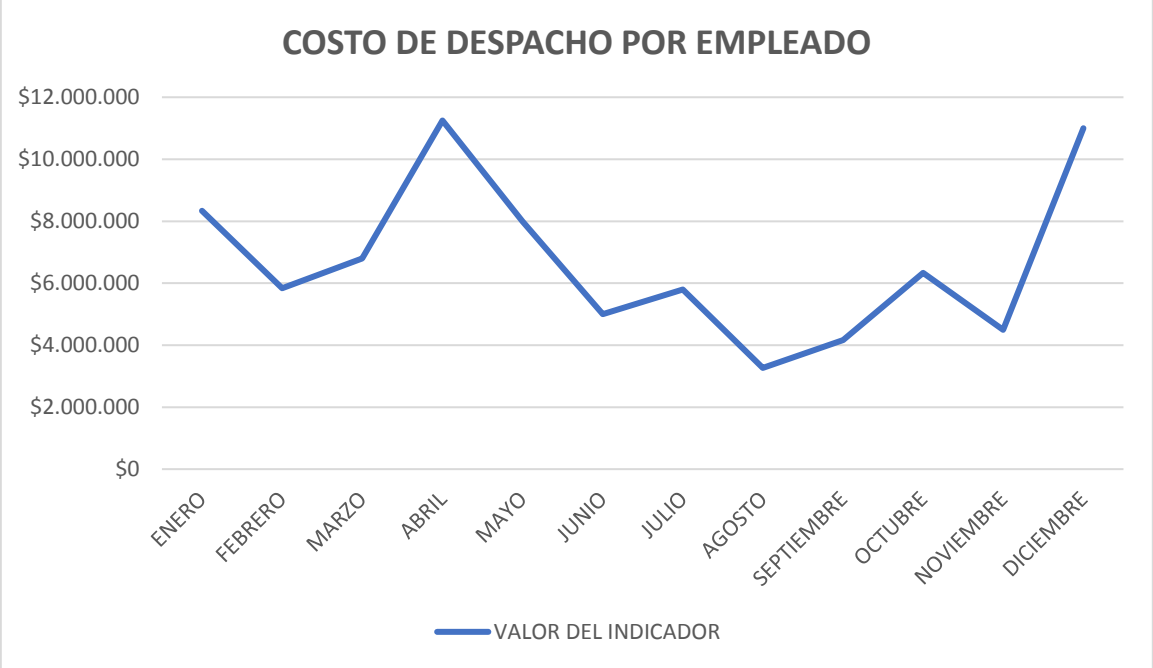
Definición: conocer el costo en el que participa cada empleado dentro del total del despacho.

Fórmula: $\text{Valor} = \frac{\text{Costo total operación bodega}}{\text{Número de empleados de la bodega}}$

Periodicidad: se calcula cada mes.

Responsable: jefe del Centro de Distribución.

Costo de despacho por empleado			
Información al ingresar			
Mes	**Costo total operativo de la bodega (por stand y/o lote)**	**No. Empleados de la bodega**	**Valor del indicador**
Enero	50.000.000	6	$8.333.333
Febrero	35.000.000	6	$5.833.000
Marzo	68.000.000	10	$6.800.000
Abril	45.000.000	4	$11.250.000
Mayo	120.000.000	15	$8.000.000
Junio	25.000.000	5	$5.000.000
Julio	58.000.000	10	$5.800.000
Agosto	49.000.000	15	$3.266.000
Septiembre	25.000.000	6	$4.166.666
Octubre	19.000.000	3	$6.333.333
Noviembre	36.000.000	8	$4.500.000
Diciembre	22.000.000	2	$11.000.000



La relación de esta tabla se basa en la complejidad de medicamentos, en donde una cantidad de empleados deben ser responsable del manejo y suministro para el despacho de pedidos. El valor es basado en datos reales de la empresa coopidrogas ya que hay medicamento de mayor costo (medicamentos oncológicos).

COSTO DE TRANSPORTE vs VENTAS

Sistema de Indicadores de Gestión		
Documentos	**Costo de transporte VS ventas**	**Página: 11**
Ultima actualización: 04/04/2021		**Revisión:** Operarios
Aplicable: 04/05/2021	**Aprobado**: jefe de Despacho	

Objetivo general: controlar el costo del transporte con respecto a las ventas.

Definición: controlar el rubro de las ventas dentro de un período determinado.

Formula: $$\text{Valor} = \frac{\text{Costo del transporte}}{\text{Valor ventas totales}} \times 100$$

Periodicidad: se calcula cada mes.

Responsable: jefe de transporte y distribución.

Costo de transporte VS ventas			
Información al ingresar			
Mes	**Costo total del transporte**	**Costo total de la venta**	**Valor del indicador**
Enero	35.500.000	380.000.000	9%
Febrero	48.800.000	420.000.000	11%
Marzo	52.000.000	570.000.000	9%
Abril	33.000.000	360.000.000	9%
Mayo	19.500.000	450.000.000	4%
Junio	25.000.000	390.000.000	6%
Julio	45.000.000	420.000.000	10%
Agosto	47.000.000	430.000.000	10%

Septiembre	67.000.000	580.000.000	11%
Octubre	43.000.000	490.000.000	9%
Noviembre	80.000.000	500.000.000	16%
Diciembre	54.000.000	430.000.000	12%

En este diagnóstico se puede observar la calidad de la venta, ya que la empresa cuenta con su propia marca de medicamentos (ICOM) y tiene contratos de maquila con laboratorios farmacéuticos altamente reconocidos.

CONCLUSIONES

Los indicadores logísticos de Coopidrogas presentados por separado, al cierre de diciembre 2021, reportan un excelente resultado, tal como se concluye del análisis de los principales indicadores operacionales y financieros, confirmando que la estructura financiera y de capital continúa fortaleciéndose, como se indicó en cada uno de los cuadros comparativos y para cada gestión.

El balance logístico plasmado en el trabajo es de un 80% real, ya que tengo la oportunidad de laborar en dicha empresa en donde diariamente conozco a cierto modo el valor de los pedidos despachados y de ciertas mercancías por el cargo en el que me encuentro asignado.

BIBLIOGRAFIA

https://www.coopidrogas.com.co/images/coopidrogas/dian/3_Informe_Gestion_2020.pdf

https://sena.territorio.la/content_secure/1256/institucion/Titulada/institution/SENA/Ventas/822202_1/Contenido/DocArtic/AA10/Evidencia_3_Cuadro_comparativo_Indicadores_de_gestion_logisticos.pdf

https://sena.territorio.la/content_mooc.php?idMateria=970603&social=12022108

https://www.coopidrogas.com.co/

ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE 10 EVIDENCIA 1

ARTICULO “PRESUPUESTOS”

Gestión Logística

Ficha 2348341

Instructora

Nohora Julieta Bolaños

Aprendiz

Jesús Miguel Galindo Torres

Servicio nacional de aprendizaje SENA

Regional cauca

TABLA DE CONTENIDO

Introducción----------pág. 1

Articulo (Presupuesto)----------Pág. 2

¿Quién realiza el presupuesto general de la nación? ----------Pág. 2

¿Quién aprueba el presupuesto nacional? ----------Pág. 2

¿Cómo se distribuye el Presupuesto General de la Nación? ----------Pág. 3

¿Quién vigila que se ejecute correctamente el Presupuesto General? --------pág. 3

¿El Presupuesto General de la Nación se puede alterar en el transcurso de un año fiscal? ----------pág. 4

¿Cómo ha sido el comportamiento de aumento o disminución del Presupuesto General de la Nación en los últimos 5 años? ----------Pág. 4

Finalmente, en el artículo plasme una postura u opinión frente al manejo actual que se le da al Presupuesto General de la Nación. ----------Pág. 5

Bibliografía ----------Pág. 5

INTRODUCCION

Es muy importante tener en cuenta el concepto de que es un presupuesto y como se realiza en el caso de este artículo veremos quien realiza ese presupuesto en nuestra nación quien maneja este presupuesto y quién vigila que se le dé un manejo adecuado entre otras muchas cosas más.

Empecemos por definir que el presupuesto es un plan operaciones y recursos de un ente, que se formula para lograr en un cierto periodo los objetivos propuestos y se expresa en términos monetarios.

En otras palabras, hacer un presupuesto es simplemente sentarse a planear lo que quieres hacer en el futuro y expresarlo en dinero. Un ejemplo son los viajes. Uno se pone a planear, entre otras cosas, cuánto hay que gastar en pasajes o gasolina, comidas y hospedaje. Y ya que has visto todo eso, entonces sabrás cuánto necesitas ahorrar y, por lo tanto, cuándo te podrás ir.

Palabras claves:

- Presupuesto
- Recursos
- plan

ARTICULO

PRESUPUESTO

El presupuesto general de la nación en los últimos años ha creado polémicas parte de la premisa de que no necesariamente la distribución de la renta y la riqueza que surge de la operación de los mercados, incluso cuando ésta ocurre en condiciones competitivas, constituye una distribución justa, es decir, que se considere socialmente deseable. La determinación de lo socialmente deseable constituye en esencia una cuestión política y, por lo mismo, está sujeta a cambiar en el tiempo según sea la organización social existente en ese momento; una decisión de ese tipo es indicativa de que la sociedad ha convenido en sacrificar algo de eficiencia para mejorar la equidad y reducir las desigualdades sociales.

La formulación del presupuesto la realiza el poder ejecutivo, representado por el Ministerio de Hacienda y el Departamento Nacional de Planeación (DNP). El Ministerio hace una propuesta de presupuesto donde se asignan los recursos para cada uno de los sectores de gasto público, como salud, educación, defensa, etc.

Min hacienda presenta el proyecto de Presupuesto General de la Nación al Congreso de la República. El Congreso debe analizar y debatir el presupuesto, y puede cambiar el monto que se le da a cada sector. Sin embargo, no puede cambiar el monto total del presupuesto. Debe aprobar el PGN antes del 20 de octubre.

El proyecto de Ley de PGN para 2022 representa un incremento del 5,3% respecto al monto aprobado para 2021 (al menos $314 billones). De los $350 billones que se aprobaron, el 60% corresponderá a gastos de funcionamiento, el 22,3% al pago del servicio de la deuda pública y el 17,8% a inversión.

De acuerdo con el ministro de Hacienda, José Manuel Restrepo, la inversión del PGN para 2022 se hará de la siguiente manera:

$49.3 billones para el sector de la educación.

$41.9 billones para el sector defensa.

$41.2 billones para el sector salud.

$36 billones para el trabajo.

$23.9 billones para el sector hacienda.

$21.7 billones para la inclusión social.

La Contraloría General de la República, (CGR), es el mayor órgano de control del Estado y le corresponde ejercer la vigilancia de la gestión fiscal de la administración a las entidades que manejan fondos o bienes de la Nación, evaluar los resultados obtenidos, examinar la razonabilidad de los estados financieros de los sujetos de control fiscal, generar una cultura del control del patrimonio del estado y de la gestión pública, establecer las responsabilidades fiscales e imponer las sanciones pecuniarias que corresponden, así como las demás acciones derivadas del ejercicio de la vigilancia fiscal. (Ley 42 de 1993).

Este si puede influir, pero no se debe alterar ya que el gobierno debe cumplir con la normatividad vigente y con las metas fiscales que se derivan de la programación macroeconómica y fiscal contenidas en el Marco Fiscal de Mediano Plazo. Se formuló de conformidad con lo dispuesto en la Constitución Política, el Estatuto Orgánico de Presupuesto, y demás normas vigentes, en especial la Ley 819 de 2003, el Decreto Único reglamentario No. 1608 de 2015 y la Ley 1473 de 2011, mediante la cual se establece una regla fiscal para el Gobierno Nacional Central (GNC).

El PPGN presenta una reducción de 1,3 puntos porcentuales (pp) al pasar de 25,4 por ciento del PIB en 2017 a 24,1 por ciento en 2018. El 75,7 por ciento de esta disminución se debe a la caída en los recursos destinados a inversión (gasto productivo), otro 21,7 por ciento provino de los menores recursos para el pago de la deuda, y el 2,6 por ciento restante de los recortes en funcionamiento. Por eso puede decirse que la política fiscal viene actuando de manera procíclica: cuando el ciclo es favorable o hay bonazas el Estado gasta más y ahorra menos, pero cuando llega la desaceleración el presupuesto público se reduce y se eleva la carga impositiva.

Finalmente, en el artículo plasme una postura u opinión frente al manejo actual que se le da al Presupuesto General de la Nación.

la mayor parte de los colombianos, se encuentran ocupados en sus problemas cotidianos diariamente, ignorando que esos problemas particulares están íntimamente relacionados con las decisiones políticas de orden nacional o local, queda un porcentaje muy mínimo de población, que se interesan realmente de cómo está el país es decir; con que presupueste real cuenta Colombia para que supla con todas las necesidades de salud, estudio y demás, que deberían ser para mejorar la calidad de vida para las personas que estamos en este país, Como estrategia política perfectamente diseñada por Duque y Carrasquilla, al presupuesto le faltan $14 billones, que se conseguirán con una reforma tributaria que consiste en aumentar el recaudo del IVA en $34 billones y rebajar los impuestos a las empresas en $57 billones con más beneficios tributarios prometidos en campaña, según los cálculos del propio ministerio de Hacienda. De aprobarse esta reforma, Colombia sería un estudio de caso digno de cualquier escuela de negocios, siendo el primer país que logra reactivar su economía saqueando el consumo de los hogares, ya bastante golpeado por las 13 reformas tributarias anteriores.

Bibliografia:

- Universidad javeriana
- Saber más ser mas
- Dian
- cousero