



Universidad  
**Mariana**

Análisis de las prácticas financieras frente a la utilidad y rentabilidad en las pymes del sector industrial, subsector manufacturas-confecciones en la ciudad de Pasto

Luis Eduardo Montenegro

Universidad Mariana  
Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Administrativas  
Maestría en Gerencia y Asesoría Financiera  
San Juan de Pasto

2024

Análisis de las prácticas financieras frente a la utilidad y rentabilidad en las pymes del sector industrial, subsector manufacturas-confecciones en la ciudad de Pasto

Luis Eduardo Montenegro

Propuesta presentada como requisito de grado para obtener el título de Magister en Gerencia y Asesoría Financiera

Universidad Mariana  
Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Administrativas  
Maestría en Gerencia y Asesoría Financiera  
San Juan de Pasto  
2024

Artículo 71: los conceptos, afirmaciones y opiniones emitidos en el Trabajo de Grado son responsabilidad única y exclusiva del (los) Educando (s)

Reglamento de Investigaciones y Publicaciones, 2007

Universidad Mariana

## **Agradecimientos**

Agradecer principalmente a Dios, por bendecirme con las capacidades académicas para alcanzar este logro. Posteriormente a la universidad Mariana por facilitar los medios necesarios para mi formación en la maestría de asesoría y gerencia financiera, como también para el desarrollo de la presente investigación, generando los espacios adecuados, como: biblioteca y aulas de clase; además de contar con docentes capacitados en cada una de las materias del programa.

De igual manera, reconocer el acompañamiento del asesor de Tesis, Bolívar Arturo por su guía en todo el proceso investigativo, aportando sus conocimientos y herramientas. A la profesora Alexandra Luna, quien me ayudó con el orden y estructuración del presente trabajo. Al profesor John Bennet y directora de Posgrados de ciencias contables, económicas y administrativas María Alejandra Mora Muñoz, quienes me apoyaron y encontraron solución a algunos inconvenientes presentados.

Finalmente, agradecer a las empresas que fueron parte de esta investigación por su disposición al contestar las encuestas y al aporte de los estados financieros, primordiales para el desarrollo de dicho trabajo.

## **Dedicatoria**

Dedicar este trabajo de grado, a mi madre y abuela, quienes son mi camino y fortaleza para cumplir cada uno de mis objetivos. A mi futura esposa, al ser mi mayor motivación y a mi padre Tito por acompañarme en este proceso, dándome su apoyo y aliento.

## Contenido

	<b>Pág.</b>
Introducción .....	122
1. Resumen de la propuesta.....	133
1.1 Tema.....	133
1.2 Título .....	133
1.3 Línea.....	133
1.4 Planteamiento del problema .....	133
1.4.1 Descripción del problema.....	133
1.4.2 Formulación del problema .....	166
1.5 Objetivos .....	166
1.5.1 Objetivo general .....	166
1.5.2 Objetivos Específicos.....	166
1.5.3 Matriz de operacionalización de variables. ....	177
1.6 Justificación.....	188
1.7 Delimitación .....	199
1.8 Alcances y limitaciones de la investigación.....	199
1.9 Marco referencial .....	20
1.9.1 Antecedentes .....	20
1.9.2 Marco contextual.....	222
1.9.2.1 Entorno de Investigación.....	266
1.9.3 Fundamentación teórica .....	266
1.9.4 Marco legal.....	41
1.10 Metodología .....	444
1.10.1 Paradigma.....	444
1.10.2 Tipo Estudio .....	444
1.10.3 Método .....	455
1.11 Fuentes de información .....	455
1.12 Población y muestra .....	477
2. Presentación de resultados .....	50
2.1 Caracterización de las prácticas financieras presentes en los directivos de las Pymes.....	50

2.1.1 Caracterización sociodemográfica .....	50
2.1.2 Información contable y herramientas utilizadas.....	53
2.1.3 Financiación y destino.....	653
2.2 La relación de las prácticas financieras con referencia a la utilidad de las Pymes del sector confecciones de Pasto.....	70
2.2.1 Indicadores de eficiencia.....	70
2.2.2 Distribución de Ingresos, Costos y Gastos.....	72
2.3 Relación de las prácticas financieras frente a la rentabilidad de las Pymes del sector de confecciones .....	73
2.3.1 ROA – Rentabilidad de los Activos .....	73
2.3.1.1 Distribución de la Estructura de Inversión.....	74
2.3.1.2 Comportamiento del Roa en el Sector de Confección .....	79
2.3.2 Rentabilidad sobre patrimonio - ROE.....	80
2.3.2.1 Estructura de Financiación .....	80
2.3.2.2 Análisis ROE.....	82
2.4 Propuesta de mejoramiento .....	83
2.4.1 Identificación de Debilidades y Fortalezas .....	83
2.4.1.1 Debilidades.....	85
2.4.1.2 Fortalezas. ....	86
2.4.2 Selección de Debilidades, Planteamiento de Estrategias, Seguimiento y Asignación de Responsable.....	88
3. Conclusiones .....	98
4. Recomendaciones.....	99
Referencias Bibliográficas .....	101
Anexos.....	111

## **Índice de Tablas**

	Pág.
Tabla 1. Matriz de operacionalización de variables.....	17
Tabla 2. Tipos de utilidad.....	38
Tabla 3. Indicadores de rentabilidad .....	38
Tabla 4. Clasificación de las empresas .....	41
Tabla 5. Distribución empresas del sector industrial, subsector manufacturas-confecciones en la ciudad de Pasto.....	47
Tabla 6. Pequeñas empresas del sector industrial, subsector manufacturas-confecciones en la ciudad de Pasto.....	48
Tabla 7. Información General de la Empresa.....	51
Tabla 8. Nivel educación.....	52
Tabla 9. Manejo de la contabilidad en el sector de confecciones .....	53
Tabla 10. Responsable de la información contable.....	54
Tabla 11. Uso de la información financiera .....	55
Tabla 12. Conceptos financieros .....	57
Tabla 13. Razones financieras.....	59
Tabla 14. Estados financieros utilizados .....	60
Tabla 15. Conocimiento de presupuesto .....	62
Tabla 16. Tipos de herramientas financieras.....	62
Tabla 17. Flujo de efectivo.....	64
Tabla 18. Mecanismos de control de inventario .....	64
Tabla 19. Fuentes de financiación.....	65
Tabla 20. Destino de recursos .....	66
Tabla 21. Plazo ofrecido (proveedores) .....	67
Tabla 22. Plazo de crédito (clientes) .....	68
Tabla 23. Tipos de metodología.....	68
Tabla 24. Proyección de ventas.....	69
Tabla 25. Metodo para determinar el volumen de compra de materiales e insumos .....	69
Tabla 26. Indicadores de eficiencia – análisis vertical.....	70
Tabla 27. Indicadores de eficiencia – análisis horizontal.....	70

Tabla 28. Distribución de Ingresos, Costos y Gastos.....	72
Tabla 29. Distribución de activos.....	75
Tabla 30. Activo operacional .....	76
Tabla 31. Indicadores de productividad .....	77
Tabla 32. Indicadores de actividad.....	78
Tabla 33. Rentabilidad Activo 2-021 – 2.023 .....	79
Tabla 34. Estructura Financiera .....	80
Tabla 35. Distribución de pasivos .....	81
Tabla 36. Distribucion de patrimonio .....	82
Tabla 37. ROE.....	82
Tabla 38. Debilidades y Fortalezas .....	83
Tabla 39. Propuesta de mejoramiento .....	88

## **Índice de Figuras**

	<b>Pág.</b>
Figura 1. Árbol de rentabilidad .....	39
Figura 2. Árbol de Rentabilidad del ROA 2-021 – 2.023 .....	79
Figura 3. Árbol de Rentabilidad del Patrimonio 2.021 – 2.023 .....	82

## **Índice de Anexos**

	<b>Pág.</b>
Anexo 1. Formato de encuesta .....	111

## **Introducción**

La implementación adecuada de las prácticas financieras en las empresas, permite la optimización de los procesos operativos y estratégicos, lo que conlleva a la creación de valor, que se verán reflejados en la utilidad y rentabilidad.

De igual manera, es importante identificar cuáles son las prácticas financieras necesarias para cada compañía, con el propósito de implementar o fortalecer aquellas que presenten inconvenientes. Algunas, como: inversión, financiación, valoración del riesgo y capital de trabajo; son necesarias para mejorar este rendimiento financiero.

Por el contrario, la carencia de esta herramienta, es considerado como un factor de estancamiento o cierre de las pymes. Es así, como a través de la presente investigación, se identificaron las prácticas financieras empleadas en las empresas manufactureras de confección en la ciudad de Pasto, gracias a la información suministrada por sus directivos, como: la forma de financiación, el conocimiento de conceptos básicos, el uso de herramientas e indicadores financieros y contables.

Posteriormente, con la ayuda del área contable de cada taller, se pudo determinar cuál fue el impacto que tuvo la utilidad y rentabilidad del sector, por la forma en que los directivos emplearon dichas prácticas. Finalmente, se creó un plan de acción, en el cual se busca corregir ciertas fallas con el fin de generar mayor valor a estas empresas.

Todo este proceso se realizó tomando como guía diferentes investigaciones realizadas tanto en empresas internacionales, como en otros sectores a nivel nacional y local; logrando determinar diversos problemas causados por una precaria gestión financiera, ya sea por falta de conocimiento o des interés en esta área tan importante.

## **1. Resumen de la propuesta**

### **1.1 Tema**

Prácticas financieras

### **1.2 Título**

Análisis de las prácticas financieras frente a la utilidad y rentabilidad en las pymes del sector industrial, subsector manufacturas-confecciones en la ciudad de Pasto, año 2024.

### **1.3 Línea**

El siguiente trabajo de grado, propuesto para hacer parte de la investigación profesoral, fue desarrollado desde la Maestría en Gerencia y Asesoría Financiera, el cual contribuye con conocimientos teóricos y prácticos a la línea de investigación “Desarrollo Empresarial”, área “Administración financiera” y en la sub área “Gerencia financiera”, línea adscrita al grupo de investigación Contar de los programas del campo financiero y administrativo de la Universidad Mariana; cuyo objetivo es reconocer y darle solución a las necesidades financieras de la región, como parte fundamental en el proceso de la toma de decisiones empresariales.

### **1.4 Planteamiento del problema**

#### ***1.4.1 Descripción del problema***

La actual investigación se enfoca en el estudio de las prácticas financieras implementadas por los empresarios de las pequeñas y medianas empresas (Pymes) del subsector manufacturas-confecciones en la ciudad de Pasto, en ella se busca identificar la forma en que propietarios, directivos, y/o gerentes realizan la gestión financiera, toma de decisiones, y como estas conductas influyen en los resultados de utilidad y rentabilidad en las organizaciones.

Para identificar las problemáticas financieras presentes en las Pymes, se recurrió a artículos en donde se pudo determinar que el problema se centra en el desconocimiento de las prácticas financieras, que impiden el desarrollo y crecimiento. De esta manera algunos autores explican los errores cometidos por algunas pequeñas organizaciones, como Stangl (2011) consultor financiero, experto en procesos de valoración de empresas y modelos de gerencia de valor para la revista “portafolio. Co”, quien asegura que los principales factores que inciden en el cierre de un establecimiento de negocio: el 50% de las compañías lo hacen por dificultades con las ventas, un 45% por mal manejo financiero, y apenas un 5% por causas administrativas. Es importante resaltar, que, dentro de los problemas financieros, el 45% corresponde a los bajos niveles de rentabilidad generadores de márgenes EBITDA, incapaces de cubrir la operación del negocio. También, menciona un aspecto a tener en cuenta, la fuente de endeudamiento, donde el 82% de los créditos a corto plazo proviene de terceras personas y tan solo el 18% del sector financiero; encareciendo el dinero, debido a las tasas de interés tan altas.

Por otro lado, Clavijo (2017), presidente de Anif, en “Las 22 mediciones realizadas hasta la fecha de la Gran Encuesta Pyme (GEP) “revelan varias falencias de las Pymes del país. En primer lugar, aparece la visión de muy corto plazo que tienen este tipo de empresarios. La Pyme hace muy poca planificación de su negocio, apenas de seis meses a un año, lo que reduce sus posibilidades de desarrollarse”, atendiendo sus actividades solamente el día a día, limitándose a resolver los problemas inmediatos, por lo tanto, carecen de planes de crecimiento y factores que impulsen el reconocimiento y la generación de valor de las mismas.

En este mismo artículo se reconoce que cerca del 60% de todos los sectores de las pymes del país, los créditos adquiridos son destinados al cubrimiento del flujo de caja de corto plazo, pero no para ninguna actividad innovadora o de expansión (remodelación o adecuaciones)”, estos hallazgos indican que algunas de las prácticas financieras se desconocen o se utilizan de forma inadecuada, con fines poco planeados, como se ha mencionado antes.

Por su parte, La Revista de la Escuela de Administración de Negocios (2018) encuentra diversos inconvenientes causados por una precaria gestión financiera en las pymes, provocando que el 80% de estas no sobrevivan a los 2 años, afirmando que los propietarios y administradores

no poseen los conocimientos necesarios para tomar las mejores decisiones con miras a mejorar la situación financiera, como: buen uso del capital de trabajo, evaluar la manera de apalancarse ya sea con recursos propios o aprovechar los beneficios de los créditos bancarios; evitando adquirir prestamos informales con altas tasas de interés, que pueden incrementar el riesgo de la empresa.

De igual manera la Cepal (2015), indicaba que uno de los factores limitantes para el desarrollo de las Pymes, es el bajo acceso a la financiación formal por parte del sector bancario, ocasionado por la incertidumbre que estas empresas generan, catalogándolos como clientes con alto nivel de riesgo; debido al precario manejo financiero, el cual es inexisten o manipulado. Tornando a los bancos mas estrictos, exigiendo mayores requisitos, garantías y con altas tasas de interés. Llegando a ser inaccesibles, en America Latina solo el 40% de las pequeñas y medianas compañías han logrado obtener un crédito.

De esta manera se logra reconocer que existe una precaria aplicación de prácticas financieras, en la cual se ha tomado a los estados financieros, indicadores, como instrumentos de evasión tributaria, mas no de referentes en la toma de decisiones, por lo tanto, no son consientes de la necesidad de realizar proyecciones de mediano y largo plazo. Cabe destacar lo dicho por La Revista de la Escuela de Administracion de Negocios (2018), en el cual la mayoría de estas Pymes son de carácter familiar, las cuales presentan una problemáticas de tipo financiero, como la financiación de sus actividades y el desconocimiento de practicas financieras que terminan afectando la toma de decisiones empresariales.

A nivel local se nota una orientación muy fuerte en el análisis de prácticas financieras en los diferentes subsectores de la ciudad de Pasto, así lo proponen los autores Arteaga y López (2017) quienes enfocan su análisis hacia el subsector restaurantes; Arteaga, Gómez y Vallejo (2016) enfatizan en el sector construcción; Patiño, Solarte y Solarte (2018) en el sector hotelero y Bolaños y Velásquez (2016) en el sector del transporte público individual de pasajeros en Pasto; Bastidas, Fraga y Tobar (2020) analizan el sector de las tipografías y litografías.

Cada uno de los autores hace una orientación de las prácticas de inversión, financiación, capital de trabajo y riesgo, de estas investigaciones se concluye que las finanzas son un pilar en el

funcionamiento de la empresa, por lo tanto es importante que sus administradores las asuman correctamente a través de la aplicación continua de las prácticas financieras que conlleven a la toma acertada de decisiones, lo cual les permitirá el mejoramiento y crecimiento de la organización y un índice menor de fracaso.

#### ***1.4.2 Formulación del problema***

¿Cuál es el comportamiento de las practicas financieras frente a la utilidad y rentabilidad aplicadas actualmente por los directivos de las mipymes en el sector manufacturas-confecciones en la ciudad de Pasto, año 2024.

### **1.5 Objetivos**

#### ***1.5.1 Objetivo general***

Analizar las prácticas financieras frente a la utilidad y rentabilidad en las empresas pymes en el sector manufacturas-confecciones en la ciudad de Pasto, año 2024.

#### ***1.5.2 Objetivos Específicos***

- Caracterizar las prácticas financieras aplicadas por el nivel directivo de las pymes del sector manufactureras-confecciones en la ciudad de Pasto, año 2024.
- Identificar la relación existente entre prácticas financieras y la utilidad de las Pymes en el sector manufacturas – confecciones.
- Determinar la relación de las prácticas financieras implementadas en las Pymes del sector manufacturas – confecciones frente a la rentabilidad.

- Elaborar un plan de acción encaminado a fortalecer las competencias financieras de los directivos de las empresas del sector manufacturas-confecciones en la ciudad de Pasto, año 2024.

### 1.5.3 Matriz de operacionalización de variables.

**Tabla 1.**

*Matriz de operacionalización de variables*

Variable	Indicadores	Fuente
<b>Caracterización</b>	• Inversión	Directivos empresas de confección
<b>Prácticas financieras</b>	• Financiamiento	
	• Valoración riesgo • Capital de trabajo	
<b>Utilidad</b>	Utilidad Bruta Utilidad neta Utilidad Operacional Utilidad antes de Impuesto Utilidad después de impuestos	Estados Financieros
<b>Rentabilidad</b>	ROE ROA ROI	Estados Financieros
<b>Plan de Acción</b>	Indicadores antes y después, cumplimiento de objetivos, actividades realizadas.	Resultados de la presente investigación

Fuente. Análisis de las Prácticas Financieras Frente a la Utilidad y Rentabilidad de las Pymes en el Municipio de Pasto (Colombia) y en el estado de Colima (México)

## **1.6 Justificación**

Las Mipymes en Colombia tienen gran importancia en la economía nacional, ya que son el 99% de las empresas de Colombia, además de generar del 79% del empleo y aportar el 40% del Producto Interno Bruto (PIB), según la ANIF (2021). De acuerdo con Mendez (2019), la gran mayoría de estas compañías se encuentra en el sector de comercio y servicios; de este volumen de empresas solamente el 1% exportan a los mercados tradicionales como son Estados Unidos, Venezuela, Ecuador y Perú.

Cabe resaltar, lo afirmado por la ANIF (2021), donde precisa que el 90% de las compañías son micro empresas; pero quienes realmente aportan al PIB con el 35%, además de generar el 65% de los empleos, son las Pymes.

Son muy pocas las empresas que han podido posicionarse en el ámbito nacional, para trascender a los mercados internacionales, gracias a la correcta implementación de herramientas que inciden en su éxito o fracaso. Algunas de ellas, son las Prácticas Financieras, las cuales permiten optimizar los recursos, para poder maximizar el valor de estas organizaciones.

A nivel local la ausencia y desconocimiento de las prácticas financieras, terminan afectando la rentabilidad y utilidad de las pymes, en específico del sector manufacturero-confecciones de la ciudad de pasto. Por lo tanto, resulta de especial interés el análisis del cómo se han implementado: el capital de trabajo, inversión, financiamiento y valoración del riesgo financiero, ya que pueden favorecer o perjudicar el crecimiento y desarrollo de las organizaciones.

De esta manera, en la investigación se logró determinar el impacto ocasionado por las prácticas financieras en la utilidad y rentabilidad de las pymes de este sector; de igual forma, se crearon estrategias con el fin de corregir las debilidades identificadas, aportando a la estabilidad y duración de las empresas de confección. Corroborando lo dicho por la Revista de la Escuela de Negocios (2018), donde afirma que la creación y supervivencia de las pymes en América Latina es todo un reto, ya que la tasa de mortalidad es muy alta, al ser el 80% de las empresas no llegan alcanzar los 2 años.

Llegando a ser, los propietarios de las Pymes del sector, los mayores beneficiados con las conclusiones, recomendaciones y planes de mejoramiento proporcionados en este trabajo; además de administradores y la comunidad académica. De acuerdo a lo anterior, la importancia de esta investigación desde el punto de vista social, busca proporcionar información que será útil a los empresarios para la toma de decisiones; ya que es un proceso que se debe realizar para la determinación y ejecución de planes y objetivos, que conlleven a un adecuado manejo de la empresa, como lo menciona Terry y Franklin (1985).

Además, es un insumo para la investigación profesoral desarrollada por el grupo investigador Contar de la Universidad Mariana, titulada: “Análisis de las Prácticas Financieras en las Pymes del Sector Industrial, Subsector Manufacturas-Confecciones en la ciudad de Pasto, año 2024 “. Por último, este trabajo amplía el conocimiento sobre las variables: prácticas financieras, utilidad y rentabilidad del sector de confecciones y permite contrastarlo con estudios similares, al no encontrar antecedentes directamente relacionados.

### **1.7 Delimitación**

En esta investigación se analizó las prácticas financieras frente a la utilidad y rentabilidad de las Pymes en el sector industrial - manufacturera de confecciones, ubicadas en Pasto (Colombia), departamento de Nariño, Republica de Colombia; en el periodo 2024.

### **1.8 Alcances y limitaciones de la investigación**

Con la realización de este trabajo, se pudo identificar las prácticas financieras, presentes en el sector de las confecciones y la relación de ellas frente a la utilidad y rentabilidad. Con base a los resultados obtenidos, se formuló un plan de acción para las empresas del sector textil de la ciudad de Pasto, con el fin de fortalecer el área financiera y mejorar las debilidades, teniendo en cuenta que cada una de las empresas adoptará lo que considere necesario a sus actuales condiciones y requerimientos.

Finalmente, el investigador entregó los resultados, por un lado, a las organizaciones que hicieron parte del estudio, con el objetivo de corregir las prácticas financieras que son utilizadas por los directivos en las empresas y así solucionar los problemas ocasionados por la mala implementación; como también presentando la evidencia del mismo, al grupo de investigación Contar, por otro lado, con la publicación de un artículo con los resultados.

## **1.9 Marco referencial**

### ***1.9.1 Antecedentes***

Para poder desarrollar esta investigación, se tomaron algunos trabajos similares desarrollados a nivel internacional, nacional y local como guía teórica y metodológica.

#### **Nivel internacional**

Fuentes (2020) en su investigación, formula el siguiente objetivo, identificar la incidencia de la planificación financiera en la rentabilidad de la empresa BIOMAX de la ciudad de Riobamba en el periodo 2018 – 2019. Como conclusión menciona que la compañía no presentó interés en mejorar la gestión financiera en estos periodos, esto ha provocado que se vea afectada la liquidez y conlleve a un sobre endeudamiento, repercutiendo en bajos niveles de rentabilidad y disminución de la utilidad. La autora de la investigación propuso llevar a cabo la Gestión Financiera por Procesos en base al Balance Score Card.

Con otra perspectiva Orrego (2018), Urrutia (2017) y Aguilar (2015) en sus investigaciones respectivamente tienen como objetivo, analizar e identificar los procesos financieros empleados en el negocio Multiventas Piero's - Ayacucho, Cooperativa de transporte Pelileo en el Ecuador y las pymes de Tuxtepec – Oaxaca; y la manera que estas practicas han afectado la utilidad y rentabilidad de cada empresa, proponiendo estrategias que pueden facilitar la toma de decisiones gerenciales. A diferencia de Fuentes (2020), la conclusión de los demás autores indica que la correcta implementación de las prácticas financieras, se ve reflejado positivamente en los resultados

financieros de la organización, los cuales son la base para plantear acciones orientadas a maximizar el valor de cada compañía.

### **Nivel Nacional**

En cuanto al ámbito nacional, los siguientes antecedentes permiten determinar la importancia de llevar a cabo unas buenas prácticas financieras a nivel corporativo. Jaramillo (2016) con su investigación *Relación entre la Gestión del Capital de Trabajo y la Rentabilidad en la Industria de Distribución de Químicos en Colombia* y Mendoza (2022) con *la Gestión Financiera y Rentabilidad de las Pymes del Sector Miscelaneas del Distrito Especial Turístico y Cultural de Riohacha*; tienen como objetivo principal, identificar la gestión financiera y su impacto en la rentabilidad en cada empresa.

Los autores concluyen que en sus investigaciones, se presentan las siguientes problemáticas: en primer lugar, las cuentas por cobrar han tenido un incremento de días hasta la recuperación de la cartera, esto afecta de manera significativa a la liquidez; provocando que las empresas, tengan que buscar fuentes de financiación, debido al precario manejo de las herramientas financieras, lo cual ha dificultado el acceso a créditos bancarios, es así como el Sector de la Industria de Distribución de Químicos de Colombia y las Pymes del Sector Misceláneas del Distrito Especial Turístico y Cultural de Riohacha , han optado por tomar los recursos de las cuentas por pagar a corto plazo para solventar las necesidades de sus actividades; sacrificando los descuentos que otorgan los proveedores y afectando la rentabilidad.

La financiación de las actividades con recursos de las cuentas por pagar, causan una prolongación en su pago, por lo cual los proveedores al observar el incumplimiento comienzan a realizar cobros con tasas mas altas debido a la mora o en otro escenario el desaprovechamiento de los cuentas por pronto pago, generan un impacto negativo afectando de manera significativa las utilidades de estas empresas, disminuyendo el flujo de caja, lo que no permite un ahorro o una inversión para el negocio. En este mismo sentido, identificaron que no tener una planeación de los recursos económicos superavitarios, sin saber en qué se invertirán o se emplearán genera una pérdida de valor al elegir opciones inadecuadas.

Bedoya (2014) por su parte, propone como objetivo general analizar el comportamiento financiero de las empresas del sector metalmeccánico del municipio de Dosquebradas, con el fin de conocer su situación financiera. Conforme a lo anterior concluye que los directivos no le dan la importancia necesaria de llevar a cabo una correcta gestión financiera, destruyendo valor, ya que poseen altos niveles de endeudamiento para poder ejecutar las operaciones de corto plazo; a pesar que el capital de trabajo no se encontraba afectado, al reconocer que los activos se encuentran ubicados en inventarios, necesita recursos para el funcionamiento de las organizaciones.

### **Nivel Local**

En la economía local de San Juan de Pasto, Acosta (2018). Quien basa su investigación en el sector panadero y Molina (2022), en el sector de la salud estética; tienen semejanzas en el planteamiento del objetivo general: el cual es identificar las prácticas financieras empleadas por los directivos de las pymes y sus resultados frente a la utilidad y rentabilidad. De esta manera logrando evidenciar, en primer lugar, que las empresas de estos sectores, emplean a familiares en cargos directivos, aun sin contar con el conocimiento financiero necesario para hacer buen uso de la información recopilada, limitándose únicamente a la obtención de créditos y pago de impuestos. Posteriormente plantearon propuestas con el fin de ser implementadas por los directivos de cada pyme, como: en el sector panadero estructurar efectivamente el área financiera y contable, además de implementar un software; y en ambos sectores, capacitar al personal de cada empresa en el manejo de conceptos financieros.

#### ***1.9.2 Marco contextual***

Las Pymes actualmente son consideradas como un foco de desarrollo y crecimiento económico en cada país, ofreciendo nuevas oportunidades de empleo y contribuyendo en la reducción de la pobreza. Al pasar las décadas, el papel de estas organizaciones ha tomado cada vez más fuerza gracias a su poder innovador, la capacidad de adaptarse a los cambios y a la contribución de la estabilidad socioeconómica (Moreno, 2022).

Según los datos del Consejo Internacional (2021), para la pequeña empresa, hasta el 2022 se pueden estimar que las Pymes representan el 90% del total de las empresas, quienes generan entre el 60% y 70% del empleo y son las responsables del 50% Producto Interior Bruto (PIB) a nivel mundial.

Para Angulo en su Analisis del cluster textil en Perú, expone que la industria de la confección textil es uno de los principales pilares de la economía del siglo 21, el cual representa el 3,3% del comercio total de manufacturas. Asia es la región que tiene mayor relevancia, las exportaciones de confecciones representan el 5,3% del total de las manufacturas vendidas; China es el mayor fabricante y vendedor del mundo, tuvo ventas en el 2020 por un valor de 150.000 millones de dolares, sus principales destinos son Estados Unidos y Europa Oriental, de acuerdo a lo informado por Mohorte (2020).

En cuanto al entorno nacional, las microempresas representan el 90% de las organizaciones; pero las pequeñas y medianas industrias son la base del desarrollo económico del país, generando cerca del 65% del empleo, además de aportar el 35% del PIB en 2021, según ANIF (2021).

La industria textil y de la confección, de acuerdo a la revista Dinero (2022), aporta el 7,7% del PIB industrial; en el 2022 se generó casi un millón de empleos en el mercado nacional, en las 6.500 pymes, ubicadas en su gran mayoría en Medellín, Bogotá y Cali; de acuerdo al Marco Nacional de Cualificaciones (2019) Bogotá tiene la mayor participación en este sector con el 48,61%, lo sigue Medellín que posee el 28,83%; en el tercer lugar, Cali con el 4%; por otro lado Ibagué y Pereira comparten el 3,52%; de igual manera ha tenido una relevancia el departamento de Santander, el cual tiene una representación del 3,02%, esto permite determinar que es un sector por explotar.

De acuerdo con la Asociación Latinoamericana de Integración (2015), Colombia ha aportado el 0,01% de las exportaciones de confecciones en el mundo, el cual no es relevante en comparación con otros países como la China, India, Bangladesh; por esta razón se afirma que, en el país, este sector importa tres veces más de lo que exporta; cabe destacar que los departamentos con el mayor registro de textiles exportados, según LatinPyme (2021) son: Antioquia (50.1%), Bogotá (24.5%),

Valle del Cauca (10.1%), Atlántico (7.6%), Cundinamarca (2.7%) y Risaralda (2.2%). De igual manera expone los principales destinos de las confecciones, dentro de los cuales se encuentran Estados Unidos con el 38.5%, seguido Ecuador con el 12.9%, México con 10.7%, Perú con 8.1% y Costa Rica con 5.6%.

Inexmoda (2023), entregó un informe de las exportaciones de confeccion, hechas por Colombia, entre enero y agosto del 2021, donde tuvieron un valor de 571 millones de dólares. Mientras que en los mismos periodos del 2020 se lograron facturar 308 millones de dólares, la recuperación del sector se ha presentado creciente a pesar de atravesar la crisis ocasionada por la pandemia. En donde el 2019, fue el periodo más afectado al disminuir en 5% las ventas al exterior. Se podría decir que, se creó más empleo en Asia y África que en la industria Colombiana.

De igual manera, el Dane (2020), informó que ingresaron mercancías por un valor de 1.993 millones de dólares, para el 2021 se presentó un descenso en el ingreso de confecciones por un valor de 1.459 millones de dólares.

En Colombia el sector textil y de confección, es considerado como tradicional e importante; Inexmoda (2022) informó que el país tuvo en el 2021 ventas totales de 27,7 billones de pesos, 5,54 billones más que en el 2020, muy por encima de sus gastos los cuales fueron 2,39 billones. Cabe destacar que las ventas de textiles de manera on line han incrementando en el periodo del 2021, hasta alcanzar el 19,3% con respecto al 2020.

A pesar de ser una de las fuentes de desarrollo económico, aun se siguen presentando algunos problemas como el contrabando y el aumento en importaciones de mercancías provenientes de países asiáticos. Además de encontrar otros inconvenientes dentro de las Pymes nacionales como la informalidad, bajo nivel tecnológico e innovación, incremento en los costos y gastos, dado por un mal manejo financiero, que se ha visto reflejado en cada producto terminado, reduciendo la posibilidad de crecer y expandirse al mercado internacional; solo algunas pocas empresas han logrado adaptarse a los cambios que exigen la globalización y de esta manera exportar las confecciones a otros lugares.

Asobancaria (2018) afirma que la creación y supervivencia de las pymes en Colombia es todo un reto. Siendo que la tasa de desistimiento es del 57%; por lo tanto, solo 43 de 100 empresas se mantienen después de 5 años, de modo que la presente investigación busca contribuir en el análisis e identificación de las prácticas financieras implementadas por las organizaciones y la forma en que estas puedan mejorar de alguna manera sus estrategias, para contribuir en la estabilidad y supervivencia de las mismas.

De igual manera, Párraga (2012) asegura que las pequeñas y medianas empresas, se colocan a prueba a prueba, cuando su gestión financiera puede determinar su éxito o fracaso, de modo que en la medida en que las prácticas financieras sean susceptibles de mejorar. Estas empresas tienen una característica muy particular, son sus propietarios los responsables de la toma de decisiones administrativas y financieras, en muy pocas ocasiones se emplean administradores cualificados para que representen sus intereses.

Ante la ausencia y desconocimiento de las prácticas financieras, que propician inconvenientes en la toma de decisiones empresariales de las pymes del sector manufacturero-confecciones de la ciudad de Pasto, este trabajo de investigación pretende hacer un análisis de las siguientes variables (utilidad y rentabilidad), frente a las prácticas financieras (capital de trabajo, financiamiento, inversión y riesgo), con el fin de proponer estrategias, uso de técnicas, herramientas y modelos financieros, que ayuden a superar e impulsar la gestión en estas empresas.

En el departamento de Nariño para el 2023, de acuerdo con la información entregada por la Cámara de Comercio, se encontraban registradas 26.301 Mipymes, clasificadas de acuerdo a los activos y número de colaboradores, de las cuales, 409 se dedican al sector textil – manufacturas; de estas empresas, 263 se encuentran ubicadas en Pasto, distribuidas así: 261 confeccionan prendas de vestir y 2 se encargan del suministro de vestuario hospitalario y dotaciones; cabe mencionar que tan solo 8 empresas se clasifican como pequeñas.

Con base a lo anterior, el objetivo de esta investigación desde el punto de vista social, es proporcionar información útil a los empresarios de este sector, sirviendo como una guía en la toma de decisiones, ya que no existen antecedentes u otros estudios realizados. En cuanto al enfoque

académico, además de permitir ampliar el conocimiento sobre las variables: prácticas financieras, utilidad y rentabilidad del sector textil y contrastarla con estudios similares, al no encontrar antecedentes directamente relacionados; también, es un insumo para la investigación profesoral desarrollada por el grupo de investigación Contar de la Universidad Mariana, titulada: “Análisis de las prácticas financieras en las pymes del sector industrial, subsector manufacturas-confecciones en la ciudad San Juan de Pasto, año 2024 “.

**1.9.2.1 Entorno de Investigación.** En la realización de la presente investigación, se utilizó la información proporcionada por las siguientes entidades:

- Cámara de Comercio, quien proporcionó la cantidad de Pymes del sector manufacturas-confecciones.
- Universidad Mariana, ya que contribuyó con los asesores y especialistas, además de facilitar los libros y revistas financieros.
- Pymes sector manufacturas-confecciones, de donde se obtuvo la información requerida.

### ***1.9.3 Fundamentación teórica***

El marco teórico de la presente investigación titulada “Análisis de las prácticas financieras frente a la utilidad y rentabilidad de las pyme subsector confecciones de la ciudad de Pasto” parte del concepto de finanzas y prácticas financieras, como variables principales; teniendo en cuenta que éste se ajusta a la investigación profesoral de Arturo et al., (2021). Dicho marco se orientará en tres variables fundamentales: 1) prácticas financieras, para lo cual se tienen en cuenta las dimensiones inversión, capital de trabajo, financiamiento y administración del riesgo; 2) utilidad y 3) rentabilidad.

Por lo anterior, el investigador consideró indispensable iniciar el marco teórico conceptualizando las finanzas; al final, incluir el concepto y proceso que permitió generar un plan de acción para las empresas objeto de estudio.

## **Finanzas**

Las finanzas Corporativas para Garcia (2019), es aquella área encargada de la toma de decisiones monetarias y de inversión, cuyo objetivo es maximizar los beneficios de una empresa, creando mayor valor y riqueza para sus accionistas.

Las decisiones monetarias, permiten la elección de aquellas alternativas que pueden generar mejores rendimientos, como:

Buscar el costo de capital más bajo, el cual implica, evaluar los riesgos, medir su costo y valorar los beneficios de un proyecto. Además, de reducir los riesgos financieros disminuyendo la frecuencia o posibilidad que ocurran y preparando una estructura de capital adecuado, en donde haya un equilibrio entre liquidez, flexibilidad y estabilidad.

En cuanto a las decisiones de inversión, estas permiten identificar las oportunidades en donde invertir, al analizar la viabilidad económica y su rentabilidad. De igual manera las finanzas se pueden clasificar de acuerdo al tiempo que tome llevar a cabo sus estrategias, ya sea a corto y largo plazo.

Las finanzas a corto plazo, Lara (2022) las define como las decisiones financieras que se verán reflejadas en las operaciones realizadas por las empresas en un periodo menor a 1 año; las cuales tendrán como finalidad mantener el equilibrio entre activos y pasivos circulantes.

Es decir que la administración de las finanzas de corto plazo, busca el balance entre los ingresos y egresos, de tal manera que se reduzcan los saldos ociosos que no generan utilidad. Es por esta razón, la importancia del correcto manejo de la liquidez, afectando de manera positiva o negativa el ciclo del efectivo, partiendo desde la compra de materia prima, hasta la cobranza de las cuentas por cobrar, ocasionadas por las ventas de los bienes o servicios finales.

Además, permite realizar el presupuesto de caja, en el cual las empresas programan sus necesidades a corto plazo, verificando la existencia de déficit o superávit; planificando su destino ya sea buscando el financiamiento para suplir la pérdida o invertir los excedentes.

De igual manera, determina aquellas deudas que se deben saldar en tiempo máximo de un año, siendo utilizadas como fuente de financiación, como: proveedores, impuestos, etc.

Mendoza (2017) resalta que las finanzas de largo plazo, se centran en la construcción de objetivos y metas que se desarrollaran en periodos superiores a 1 año, a través de la toma de decisiones financieras y el manejo de los recursos, permitiendo identificar las mejores opciones de inversión y encontrando las fuentes de financiación adecuadas a bajos costos, necesarias para obtener los beneficios esperados.

Con base en lo anterior, Gemio (2020) afirma que las decisiones de inversión están condicionadas por, los siguientes aspectos: la razón por la cual se va a invertir o ahorrar, nivel de riesgo (perfil de riesgo), rentabilidad, plazo y liquidez.

Por otro lado, las fuentes de financiación, son el origen de los recursos para llevar a cabo cierta actividad, algunos como: hipoteca, leasing, prestamos de terceros, bonos y acciones. En cuanto a los beneficios o dividendos, es la retribución o ganancia por realizar una inversión en alguna acción.

### **Prácticas financieras**

Todas las empresas sin importar su tamaño, requieren de un buen manejo de las áreas que la componen, a través de lineamientos establecidos que le permiten optimizar el aprovechamiento de los recursos, para poder maximizar el valor de estas organizaciones.

De esta manera, se reconoce que la gestión financiera es fundamental; por lo tanto, se necesita poseer una serie de herramientas y metodologías que contribuyan a alcanzar los objetivos financieros fijados. Es así como las prácticas financieras, toman importancia en el desarrollo de las actividades empresariales, ya que una buena implementación se ve reflejado en los resultados positivos de la utilidad y rentabilidad, creando valor; por el contrario, si son llevadas de una manera equivocada, estas destruirán el poder financiero de la empresa.

De acuerdo con lo anterior se puede concluir, que la gestión correcta del efectivo facilita la toma de buenas decisiones en cuanto a: inversión, gasto, ahorro o riesgo. El buen manejo de las finanzas, se basa en la buena implementación de las prácticas financieras en los procesos, lo cual ocasiona en la empresa: estabilidad económica, rendimiento en la inversión, flujo de caja positiva, gestión adecuada del endeudamiento.

Ortega (2002) menciona que, la gestión financiera óptima permite obtener el máximo beneficio de alguna inversión. Como también, ayuda en la decisión de financiamiento, eligiendo cual es la mejor forma de obtener recursos, ya sea por financiamiento externo o interno, para así realizar inversiones productivas; la decisión del que hacer con los dividendos obtenidos, de manera que sean re invertidos o repartidos entre los inversores de la organización; y finalmente la toma de decisiones correctas por parte de los directivos para el funcionamiento eficiente de la organización.

### **Capital De Trabajo**

La gestión del capital de trabajo, permite controlar las cuentas de los activos CP y del financiamiento, consiguiendo un equilibrio entre riesgo y rentabilidad; de tal manera que se puede determinar la cantidad de recursos que una empresa necesita para llevar a cabo sus operaciones y los efectos que ocasiona la financiación. Además, se logra evaluar la capacidad de producir flujo de caja o liquidez y así poder llevar a cabo una planificación sostenible de crecimiento.

Para Galarza (2017), la importancia del capital de trabajo, se encuentra en conocer el tiempo que el dinero se demora en cuentas por cobrar e inventario, hasta su recuperación. Un buen manejo del capital de trabajo sería posible siempre y cuando las políticas de cobro, pago e inventario, que tenga la empresa, se cumplan al pie de la letra.

De esta manera, Campos (2021), plantean 3 estrategias que ayudan a optimizar la gestión del capital de trabajo, contribuyendo a un funcionamiento más eficiente, y con ello a reducir el riesgo por falta de liquidez.

**a. Planificación de pago de proveedores:** la empresa debe identificar las fechas en las cuales

debe pagar a sus proveedores y de esta manera mejorar los acuerdos con ellos; buscando un mayor plazo para el pago de obligaciones, sin perder beneficios como bonificaciones o descuentos por pronto pago.

- b. Control y gestión de inventarios:** realizar el control de inventario de manera periódica, a través de algunas técnicas como PEPS, conteo cíclico, método ABC, que permiten identificar la existencia real de los bienes o servicios y el tiempo de rotación.

Es importante el tiempo de rotación, ya que mientras más corto sea el ciclo desde la producción hasta la venta, mayor es la capacidad de generación de dinero.

- c. Maximización en la recuperación de cartera:** buscar acuerdos con los clientes en los cuales la empresa no se vea muy comprometida con bonos o tasas de descuento muy altas a cambio del pago anticipado o a tiempo de las obligaciones. Entre menor sea el plazo del pago de las obligaciones, mayor será la liquidez de la empresa, al recuperar la cartera en un menor plazo.

El capital de trabajo, se puede clasificar en neto, operativo y neto operativo; Gitman y Zutter (2012), plantean que el capital de trabajo neto es el residuo entre los activos corto plazo y pasivos corto plazo; de igual manera, Weston y Brigham (2000), afirman que el capital de trabajo neto es la diferencia entre los activos circulantes y los pasivos circulantes, representada en la siguiente fórmula, CAPITAL DE TRABAJO = Activo Corriente – Pasivo Corriente.

De esta manera el capital del trabajo neto, se hace necesario para financiar diferentes actividades, las cuales sus movimientos se verán reflejadas en cuentas como: Caja-Bancos, Inventarios, Cuentas por Cobrar y Activos Circulante; de donde se espera obtener una utilidad en el momento de la venta, ya sea de contado o crédito, durante el ciclo operativo.

Cuando existe necesidad de recursos en una empresa, se puede observar en las diferencias entre el ciclo operativo y el ciclo de efectivo, este último es un indicador para saber si se tiene o no solvencia para afrontar deudas, lo cual conlleva a solicitar un préstamo debido a las necesidades en los ciclos; que funciona como un financiamiento de corto plazo.

Según , Sanchez (2018), el ciclo operativo es el lapso de tiempo, entre la adquisición de la

materia prima, la transformación y venta del bien o servicio; mientras, que el ciclo de efectivo es el tiempo que transcurren desde el momento en que se paga la materia prima adquirida con antelación, hasta el cobro en efectivo de una venta.

Para Calderon (2006). El capital de trabajo operacional, considera únicamente los activos que se necesitan en la generación de recursos, como son: los inventarios y las cuentas por cobrar; dejando por fuera a aquellas cuentas que no son operacionales, las inversiones a corto plazo, efectivo y equivalentes, debido a que no intervienen directamente en el ciclo operativo de la empresa. Acorde con lo anterior, la fórmula para calcular el Capital de trabajo Operacional es la siguiente,  $CTO = \text{activos corrientes} - \text{caja e inversiones temporales}$ .

Por último, el Capital de Trabajo Neto Operativo, de acuerdo a lo explicado por Calderon (2006), solo emplea aquellas cuentas que son trascendentales en la actividad operativa de la empresa, tales como: los inventarios, cuentas por cobrar y cuentas por pagar. Expresados en la siguiente formula,  $KTNO = \text{Inventario} + \text{Cuentas por cobrar} - \text{Cuentas por pagar}$ .

Cada vez que una empresa compra a crédito sus inventarios, crea con sus proveedores unas cuentas por pagar. Por otro lado, cuando vende estos inventarios a crédito, se genera con sus clientes unas cuentas por cobrar.

Por tanto, si la empresa mantiene un capital de trabajo neto operativo alto, se puede determinar que los activos no están llevando a cabo una rotación suficientemente rápida, ocasionando iliquidez en la empresa. Por el contrario, cuando se logra aplazar el pago de las cuentas por pagar o recuperar la cartera con mayor rapidez, conlleva a obtener una mayor liquidez.

## **Financiamiento**

El financiamiento es el proceso mediante el cual se entrega unos recursos a una empresa o persona para ser utilizados en algún proyecto o negocio con el objetivo de soportar la inversión y desarrollo, de acuerdo a Westreicher (2020). Dado que las compañías poseen recursos limitados,

siendo un obstáculo a la hora de llevar a cabo sus operaciones, reduciendo la oportunidad de crecer y acceder a nuevos mercados.

Es por ello que se pretende explicar sobre los diferentes problemas en el financiamiento que se enfrentan estos negocios en Colombia.

De acuerdo a lo anterior, los problemas en la financiación están dados por: capitales propios reducidos y restricciones para acceder a préstamos de largo plazo, los cuales son ofrecidos por entidades financieras quienes exigen algunos requisitos, que estas empresas no cuentan para respaldar la deuda, algunas como: falta de garantías o garantías limitadas, carencia de un historial crediticio, no contar con proyecciones financieras, planes de negocios; en otros casos, son empresas informales.

En cuanto a las pymes que se encuentran registradas y legalmente constituidas, presentan problemas en el manejo y suministro de información financiera y contable, dificultando la estructuración de las proyecciones financieras, solicitadas por las entidades bancarias. Por estas razones y los excesivos trámites, estas empresas se ven obligadas a acudir a fuentes de financiación informal, ignorando los altos costos de las tasas de interés, y sacrificando la rentabilidad.

Para Gutierrez (2022), esta es la razón por la cual las pymes deben buscar diversas maneras de financiarse, que estén a su alcance, riesgo y costo, con el fin de encontrar una estructura financiera óptima entre rentabilidad y riesgo; hallando fuentes, como:

**1. Fuentes de financiación interna.** Dentro de esta, se puede encontrar los siguientes tipos:

**Autofinanciación**, la empresa hace uso de los recursos generados por ellos mismos, como: las utilidades no distribuidas.

**Provisiones**, que se realizan para responder por posibles pérdidas.

**Amortizaciones**, empleado para evitar la descapitalización de la empresa, por el

envejecimiento de sus activos.

**La Financiación con capital propio**, el mismo empresario o emprendedor asume la figura de socio al aportar un capital al inicio y/o transcurso de las operaciones.

**2. Financiación externa**, son recursos adicionales aportados por los accionistas desde el exterior de la empresa.

**Inversor ángel**, el inversionista aporta capital y conocimiento, a cambio de una participación accionaria, por la cual recibirá una ganancia en el futuro.

**Capital semilla**, es una inversión temprana, donde se ofrecen acciones a inversionistas, los cuales deberán aportar el capital inicial para iniciar las operaciones de la empresa.

**Capital riesgo**, son los recursos aportados por fondos privados, provenientes de particulares, empresas o instituciones; quienes a cambio de la financiación recibirán una participación accionaria.

**Crédito bancario**, la entidad bancaria entrega a la empresa, una cantidad de dinero el cual será pagado a través de cuotas (interés + abono a capital), durante un tiempo determinado.

**Crowdfunding**, la financiación se basa en las donaciones colectivas de proyectos.

**Factoring**, es la venta de facturas pendientes por cobrar, con el fin de obtener de manera anticipada el capital, a cambio de un porcentaje.

**Fondos públicos**, las entidades públicas ofrecen líneas de crédito, similares a los créditos bancarios, con tasas más bajas y pago de la cuota mas accesible.

**3. Financiación indirecta**, el financiador toma el lugar de proveedor al intercambiar bienes y servicios con la empresa.

## **Inversión.**

La inversión es una cantidad de recursos propios o de terceros, que se desembolsan para obtener una ganancia futura, según Chavez (2023). En el ámbito empresarial, se colocan una cantidad de recursos a disposición de una empresa, con el objetivo de llevar a cabo unas actividades, de las cuales se genere un ingreso. Realizar una inversión, conlleva el retraso en la recepción de un beneficio inmediato por los recursos invertidos, buscando un rendimiento adicional en un futuro.

Solo los inversionistas o los directivos de cada organización, definen el destino de los recursos, como la apertura de nuevas unidades de negocio, reposición de activos o en el crecimiento de sus establecimientos, ya sea en capital de trabajo, activos fijos, activos intangibles, buscando el nivel adecuado entre inversión y rentabilidad.

De acuerdo a López (2021), las inversiones se pueden clasificar por sus características y contexto; de la siguiente manera:

Según el plazo:

- Corto plazo: Menor de 1 año.
- Medio plazo: Entre 1 y 3 años.
- Largo plazo: Mayor a 3 años.

Según el activo al cual se invierte:

- Maquinaria: tractores, robots.
- Materias primas: metales, alimentos, combustible.
- Elementos de transporte: camiones, aviones, barcos.
- Edificios: locales comerciales, bodegas, oficinas.
- Inversión en participaciones de otras empresas
- Inversión en investigación y desarrollo (I+D).

Según el ámbito:

- Empresarial.

- Personal.
- Financiera.

Según la naturaleza del sujeto:

- Privada.
- Pública.

Para realizar un buen uso de los recursos, se hace indispensable la elaboración de un plan estratégico o plan de negocios, el cual permite identificar y planificar el destino de las inversiones. Además, conocer en qué tiempo será posible la recuperación de la inversión, lo cual, es un factor determinante para la toma de decisiones en la organización.

Ortegon (2019), afirma que la elaboración de un plan de estratégico, aterriza las ideas y permite llevar a cabo una inversión estratégica, que puede realizarse en tecnología, materia prima, procesos, bienes de capital, bienes y servicios, mercados, estrategias organizacionales, etc.

Cuando los recursos son propios, el inversionista establece su tasa de oportunidad, y la confrontará con los resultados obtenidos en un periodo de actividades; por el contrario, cuando una empresa adquiere una deuda, obtiene unos beneficios por el apalancamiento financiero realizado, el cual consistentes en hacer uso de los recursos de terceros para invertir, renovar, ampliarse y ahorrar, gracias al escudo fiscal. Esto se ve reflejado en un aumento de la rentabilidad del patrimonio.

Para Vargas (2018), los pasivos y los recursos propios, de acuerdo a la participación de cada uno en el total del activo, establecen el costo de capital (WACC) de la empresa, esta variable incide en la agregación de valor y de las decisiones de inversión. Por esta razón, es importante tener cuidado en la adquisición de pasivos, debido a los compromisos que se generan, al pagar intereses y abonos a capital, afectando de manera negativa los flujos de caja e incrementado los riesgos.

### **Riesgo.**

Dentro de la actividad empresarial, los riesgos financieros determinan la exposición a la

que se encuentra la empresa frente a una serie de factores internos y externos, los cuales pueden afectar de manera positiva o negativa a una inversión y sus rendimientos, ya que podría existir un peligro de perder el capital.

Por esta razón antes de realizar una inversión, es necesario conocer los principales tipos de riesgos financieros, Gaytan (2018) los define de esta manera:

- Riesgo de mercado: se refiere a la variación en los activos financieros que cotizan en el mercado.
- Riesgo de crédito: cuando existe la probabilidad de que alguna de las partes pueda incumplir con el pago de una obligación contractual.
- Riesgo operativo: es la posibilidad de que se produzcan fallos internos en el desarrollo de la de la actividad empresarial, ocasionando pérdidas.
- Riesgo de liquidez: la disposición de liquidez suficiente para responder por las obligaciones financieras a corto plazo.

Es así como organizaciones de diferentes sectores y tamaños, han incorporado la ISO 31000, con el propósito de disminuir el impacto de estos riesgos a través del análisis, evaluación y control, al mejorar el manejo de la documentación, comunicación, reduciendo tiempos y costos; permitiendo la creación y protección del valor de las empresas.

A partir de estos conceptos, se puede establecer el nivel de riesgo como un factor para diferenciar una alternativa de inversión de otra, además de reconocer que no existe inversión sin riesgo. Molano, (2017) afirma que, por esta razón, algunas organizaciones toman las decisiones de inversión con incertidumbre, al no poder predecir lo que ocurrirá; por lo tanto, buscan incrementar la rentabilidad al máximo y disminuir el riesgo, a través de la correcta gestión del capital de trabajo, alcanzando niveles adecuados de liquidez. Así mismo, asegura que tanto rentabilidad y riesgo son directamente proporcionales, es decir que al aumentar el uno, el otro también incrementara y viceversa, por lo tanto, es necesario encontrar un equilibrio entre ambos; de esta manera, mientras más riesgosa sea la inversión, se espera que el retorno sea mayor; por el contrario, si existe poco riesgo su rentabilidad será menor.

En base a lo anterior, Herrera (2014) clasifica en perfiles la capacidad para asumir una eventual pérdida, de esta manera:

- a) Conservador: el inversionista busca un retorno estable, además de poseer una baja tolerancia a perder el dinero, por lo tanto, tiende a preservar el capital. El plazo de inversión es menor de 2 años.
- b) Moderado: la tolerancia para enfrentar pérdidas de capital es moderada, así que el inversionista espera un retorno razonable sobre su inversión la cual la realiza con un plazo de entre 2 y 5 años.
- c) Mayor riesgo: la persona que invierte quiere obtener el mayor rendimiento posible sobre la inversión cuyo horizonte es mayor a 5 años, aceptando el alto riesgo que puede enfrentar su capital.

### **Utilidad**

Para Herrera (2023), la utilidad es la representación del beneficio o pérdida, siendo este la diferencia entre los ingresos percibidos y los desembolsos realizados en medio de la actividad.

Por tanto, es el resultado de descontarle a los ingresos obtenidos, los costos y gastos generados en la producción y comercialización. Se debe tener en cuenta, que si la cifra es positiva se obtendrá ganancias; por el contrario, al ser negativa se estaría enfrentando a pérdida.

En cuanto para Navarro (2015), asegura que el objetivo primordial de la utilidad es proporcionar la información necesaria para la toma de decisiones, atribuyéndole la función de reducir la incertidumbre, al cumplir algunos requisitos, como: que sea verificable y cuantificable, no sea sesgado.

La Universidad Veracruzana (2011). Asegura, que la utilidad es el reflejo del beneficio económico que va quedando a la empresa, a medida que sufre una serie de descuentos, como costos y gastos ocasionados durante el proceso de la actividad económica. Es así, que se puede identificar los siguientes tipos de utilidad en cada una de sus etapas, demostrada en la siguiente tabla:

**Tabla 2.***Tipos de utilidad*

<b>Utilidad Bruta</b>	Ventas – Costos	Refleja los ingresos, después de descontar el costo de producir los bienes o servicios.
<b>Utilidad Operacional</b>	Utilidad bruta – Gastos de operación	Luego de descontar los costos, se procede a restar los gastos necesarios para el desarrollo de las actividades de la empresa. Ejemplo: arriendo, salarios, etc.
<b>Utilidad Antes de Impuestos</b>	Utilidad operacional – Gastos financieros – Otros gastos	Al obtener la utilidad operacional, se resta los gastos financieros (intereses), otros gastos
<b>Utilidad Neta</b>	Utilidad antes de impuestos – Impuestos – Reserva legal	Para finalizar, se descuenta la reserva legal, con una tasa mínima del 10% y el impuesto de renta del 33%. En este punto ya queda expresada la utilidad real que la empresa obtiene por su actividad.

Fuente. Universidad Veracruzana (2011)

**Rentabilidad**

Es un indicador, el cual refleja el resultado de la gestión realizada; es decir, mide las decisiones tomadas por la administración de una empresa; permitiendo conocer los beneficios que se han obtenido al realizar una inversión por un tiempo terminado, Suarez (2008). De igual modo, Gitman (1997) afirma que la rentabilidad se genera en la operación entre los ingresos y los costos ocasionados por el uso de los activos de una organización. Es así, como Garcia (2019), resalta 3 indicadores diferentes, los cuales toman los resultados obtenidos por la gestión en la actividad de la empresa, frente a las inversiones realizadas. Estos son:

**Tabla 3.***Indicadores de rentabilidad*

<b>Indicador</b>	<b>Concepto</b>	<b>Fórmula</b>
ROA	Mide la rentabilidad de los activos	Ingresos netos / Activos totales

ROE	Determina la rentabilidad de la empresa	$\text{Ingreso neto} / \text{Patrimonio neto}$
ROI	Evalúa la rentabilidad de una inversión con referencia al capital destinado y la utilidad	$\text{Ingreso} - \text{Gastos} / \text{Gastos}$

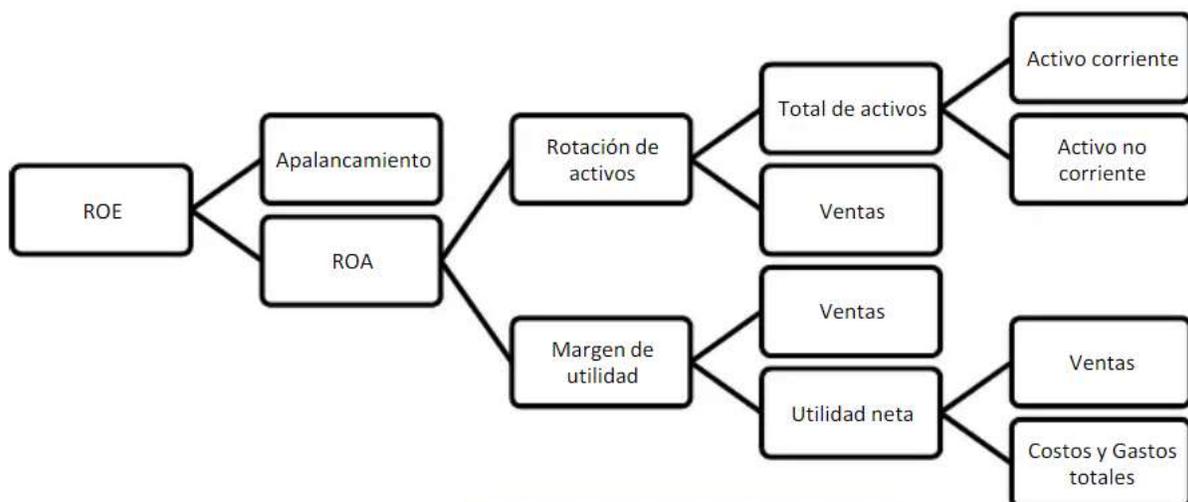
Fuente. Grownow, García (2019)

Un concepto adicional, entrega Aguirre (1997) quien además de emplear la rentabilidad para conocer el desarrollo de la empresa; fija este indicador como una meta económico la cual debe ser alcanzada en un corto plazo.

Por esta razón se hace indispensable el uso de herramientas como el árbol de rentabilidad, el cual es muy utilizada para medir las decisiones que se toman, con relación al ROE. De acuerdo con Marquez (2013), este instrumento financiero, permite detectar fortalezas y debilidades de cada compañía al confrontar la rentabilidad de la empresa, con cada uno de los factores que intervienen en su actividad, como las ventas, costos, gastos, utilidad, inversiones; además de servir como una guía para aquellos quienes quieren invertir.

**Figura 1.**

*Árbol de rentabilidad*



## **Plan de acción**

Para Raeburn (2022), el plan de acción es una herramienta administrativa, la cual organiza de manera cronológica las acciones que se deben realizar para alcanzar un objetivo central; asignándoles un responsable, tiempo, recursos y presupuestos.

La realización de un plan de acción, permite obtener beneficios, como:

- a) Dividir objetivos grandes en pequeños: desarrollo de cada acción pequeña, permitiendo alcanzar el objetivo general.
- b) Organizar plazos: algunas acciones son más indispensables que otras y designarles un orden permite llevarlas a cabo con mayor precisión, optimizando los procesos y eliminando los retrasos.
- c) Designación de profesionales, idóneos a cada cargo de acuerdo a sus habilidades.

Los beneficios que se obtienen al implementar los planes de acción, establecen un orden y estructura a las acciones que las organizaciones vayan a realizar en un futuro, con el fin de corregir y mejorar procesos; mitigando los posibles riesgos que puedan aparecer y optimizando la gestión de las actividades, para alcanzar los objetivos definidos, conforme a lo mencionado por, Rodrigues (2022). De esta manera, el uso del plan de acción, se ha visto necesario en diversas áreas:

- Plan de acción de negocios
- Plan de acción de marketing
- Plan de acciones estratégico
- Plan de acción de ventas
- Plan de acción del proyecto

De igual manera Rodrigues (2022), determina algunos pasos para realizar un plan de acción.

1. Determinar cuales son los objetivos del plan de acción.
2. Planificar la acción: establecer las acciones necesarias para la ejecución del proyecto.

3. Ejecución: se designan los responsables, recursos y tiempo, etc.
4. Control: es necesario realizar un monitoreo, para verificar cómo va la ejecución. Si presenta fallas, corregir y retroalimentar; si está bien, continuar con las siguientes fases.
5. Conclusión y resultado: al finalizar el plan de acción, se deben revisar los resultados para saber si el modelo se puede aplicar en otros proyectos y corregir alguna falla.

#### 1.9.4 Marco legal

**Decreto 957 del 2019.** Se determinan los parámetros para clasificar las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas, teniendo en cuenta que el gobierno nacional adoptó los ingresos como único requisito, ya que entrega la información más precisa sobre el tamaño real de las empresas.

**Tabla 4.**

*Clasificación de las empresas*

Tamaño	Manufactura	Servicios	Comercio
Micro empresa	Inferiores o iguales a 23.563 UVT	Inferiores o iguales a 32.988 UVT	Inferiores o iguales a 44.769 UVT
Pequeña empresa	Superiores a 23.563 UVT, e inferiores o iguales a 204.995 UVT	Superiores a 32.988 UVT e inferiores o iguales a 131.951 UVT	Superiores a 44.769 UVT e inferiores o iguales a 431.196 UVT
Mediana empresa	Superiores a 204.995 UVT e inferiores o iguales a 1.736.565 UVT	Superiores a 131.951 UVT) e inferiores o iguales a 483.034 UVT	Superiores a 431.196 UVT e inferiores o iguales a 2'160.692 UVT

Fuente. Decreto 957 del 2019

Para aquellas empresas que no hagan parte en alguno de los tres macro sectores tendrán que usar los umbrales que se han determinado para la categoría de manufactura.

Además, se estableció que para las empresas que posean más de una actividad económica, el tamaño se definirá por aquella que genere más ingresos.

La normatividad fijó que las personas jurídicas deberán confirmar el tamaño de la empresa por medio de una certificación de su representante legal, o del contador o revisor fiscal, si están obligadas a tenerlo.

En cuanto a las personas naturales, mediante certificación expedida por esta misma.

En la certificación se deberá registrar el valor obtenido en los ingresos por actividades ordinarias al 31 de diciembre del año inmediatamente anterior o por aquellos ingresos obtenidos durante el tiempo de su operación.

El decreto 957 también establece como obligatorio el registro de los ingresos por actividades ordinarias anuales de las empresas en el proceso de inscripción y actualización en el Registro Único Empresarial y Social (RUES).

### **Ley 1314 del 2009**

A través de esta ley se busca regular los principios y normas de la contabilidad e información financiera en el país, además se determinan las autoridades encargadas, los procesos para la expedición y los entes encargados de vigilarlos.

En la contabilidad y estados financieros, cada empresa hará los reconocimientos, revelaciones y conciliaciones conforme a las normas de contabilidad y de información financiera.

Es importante tener en cuenta el artículo 4, en el cual se establece la independencia y autonomía de las normas tributarias frente a las de la contabilidad y de información financiera. Estas normas, únicamente generaran carga tributaria cuando las leyes así lo remitan; también, determinan que las declaraciones tributarias y sus anexos se tienen que preparar de acuerdo a la legislación fiscal. Y en caso de presentarse diferencias entre las normas contables, la información financiera y la tributaria, prevalecerán estas últimas.

## **Decreto 624 de 1989**

Se expide el estatuto tributario, que compila el conjunto de normas que regulan el recaudo de impuestos en Colombia, en el cual:

- Se determinó el origen de la obligación tributaria
- Quienes son los sujetos contribuyentes y responsables

Además, se decreta el impuesto sobre la renta y complementarios, sujetos pasivos, base gravable, causación, actividades gravadas, costos, rentas bruta, especial, pecuniaria, en ventas a plazos, seguros, capitalización, fiducia mercantil y de trabajo.

## **Artículo 618-2**

Se establece las funciones que deben cumplir las personas naturales o jurídicas que elaboren las facturas. <Artículo adicionado por el artículo 41 de la Ley 223 de 1995. El nuevo texto es el siguiente:>

1. Elaborar las facturas con las exigencias descritas en el Estatuto Tributario.
2. Tener un registro de las personas naturales o jurídicas, con la identificación, dirección, el número de facturas que se hayan elaborado para cada cliente y numeración correspondiente.
3. La numeración debe ser única.
4. Entregar la factura de venta al prestar el servicio, esta debe cumplir con los requerimientos mencionados en el Estatuto Tributario, se deberá conservar una constancia del primero y último número consecutivo de dichos documentos.

## **Ley 905 de 2004**

Se dictan disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresa. A través del marco institucional, Consejo Superior de Pequeña y Mediana Empresa, funciones; se define:

Artículo. 4 y 5. Consejo Superior de Microempresa, funciones.

Artículo. 6. Atención a las Mipymes por parte de las entidades estatales, regulación, Artículo. 7 a 11. Acceso a mercados de bienes y servicios, Orientación, seguimiento y evaluación, políticas, prácticas restrictivas.

Artículo. 12 a 16. Desarrollo tecnológico y talento humano.

Artículo. 17<sup>a</sup> 33. Acceso a mercados financieros, préstamos e inversiones, democratización del crédito, líneas de crédito.

Artículo. 34 a 40. Creación de empresas, destinación de los recursos regímenes tributarios especiales, estímulos de creación de empresa.

Artículo. 41 a 46. Vigencia, art. 47.

## **1.10 Metodología**

### ***1.10.1 Paradigma***

El paradigma que se empleó en este trabajo de investigación es de tipo cuantitativo, ya que se utilizó información de carácter numérico y cuantificable como: rentabilidad, utilidad, costos, gastos, de las empresas objeto de estudio. Estos datos se obtuvieron aplicando el instrumento de recolección de información, posteriormente se sistematizaron mediante tablas, gráficas, estadísticas, donde reflejaron las prácticas financieras implementadas por los directivos de las Pymes del sector confecciones de San Juan de Pasto, por ultimo se relaciono dicha información con la utilidad y rentabilidad. Al respecto Hernández (2009), afirma que una investigación con paradigma cuantitativo, permite en su recolección de datos, la medición numérica y el análisis estadístico, con el fin de obtener respuestas a alguna duda y lograr entender su conducta.

### ***1.10.2 Tipo Estudio***

El tipo de estudio utilizado para el desarrollo de sus objetivos, fue el relacional, donde se empleó el concepto de Dankhe (1.986), quien ve la importancia de examinar y mostrar el vínculo que existe entre las variables; para este caso en particular, fue indispensable la identificación de las prácticas financieras, las cuales se relacionaron con la utilidad y rentabilidad; como también, se necesitó del

análisis realizado a las respuestas suministradas por los directivos de las empresas de confección, con el fin de dar un diagnóstico real del sector y poder formular estrategias orientadas a corregir las debilidades detectadas.

### **1.10.3 Método**

De acuerdo con Arrieta (2019), el conocimiento deductivo permite formular conclusiones a partir de leyes o teorías generales. Es así, como a través de la aplicación de este método, se extrajo la información financiera necesaria, de la cual, se pudo identificar los efectos causados por las prácticas financieras empleadas por los directivos de las pymes. De esta manera se obtuvieron las debilidades presentes en el sector, para posteriormente proponer estrategias de mejoramiento.

### **1.11 Fuentes de información**

Para Ruiz (2008), las fuentes de información se clasifican en primarias y secundarias, así:

**Fuentes primarias:** pertenecen a la primera clasificación, son documentos, investigaciones, escritos que se han publicado por primera vez, conteniendo información original, la cual no ha sido evaluada o modificada. Por otro lado, las fuentes secundarias, poseen información primaria, que ha sido reorganizada e interpretada.

De esta manera, para poder realizar la presente investigación, se tomó como principal fuente de información a propietarios y/o directivos de las 8 Pymes del sector manufacturas-confecciones de la ciudad de Pasto, a quienes se les aplicó una encuesta, con el fin de determinar los conocimientos que poseen sobre las prácticas financieras y la manera como las han venido implementando.

Dicho formato contiene preguntas cerradas, basándose en la matriz de operacionalidad de variables. Esta herramienta fue entregada por el equipo de investigación profesoral CONTAR, quienes llevan a cabo la investigación titulada: “Análisis de las prácticas financieras frente a la utilidad y rentabilidad de las pymes en el municipio de Pasto (Colombia) y en el estado de Colima (México)”.

El formato se encuentra estructurado, de la siguiente manera: las primeras 10 preguntas, buscan conocer los datos generales de cada empresa objeto de estudio; las posteriores 21 preguntas permitirán abordar la situación financiera, toma de decisiones, herramientas, mecanismos de control de inventarios de las empresas.

Este instrumento se sometió a un proceso de certificación de contenido, en el cual algunos expertos realizaron una revisión; con ello se logró determinar el nivel de confianza de esta herramienta, a partir de la aplicación de alfa de Crombach, en donde alcanzó un coeficiente de 0.8 confirmando un alto nivel al superar los 0.7.

Para la obtención de la información, la cual fue necesaria para la elaboración de la investigación; se inició, visitando a las empresas del subsector de confecciones en Pasto, solicitando el consentimiento para la aplicación del formato de encuesta y acceso a los estados financieros de las organizaciones.

Con la información financiera aportada por cada empresa, de los periodos comprendidos entre los años 2021 al 2023, se prosiguió con el procesamiento de la información, haciendo uso del programa estadístico spss; posteriormente, se unificó en un solo estado financiero la información de cada empresa, donde se aplicó el análisis financiero para examinar los resultados.

Asimismo, se usaron otras fuentes de información, como: asesorías por parte del asesor de trabajo de grado y otros especialistas en demás ramas, cuya información suministrada fue necesaria en la elaboración de la investigación.

**Fuentes secundarias:** de acuerdo con Morales (2021), son los libros, documentales y revistas especializadas en finanzas, elaborados a partir de las fuentes primarias. En este caso, se usaron investigaciones de otros sectores a nivel local, nacional e internacional; como también artículos y libros financieros digitales.

## 1.12 Población y muestra

En esta investigación, se tuvo en cuenta la información suministrada por la Cámara de Comercio de Pasto del año 2023, en donde se encuentran registradas 410 empresas bajo la actividad “Confección de prendas de vestir excepto prendas de piel” con el código (CIU C1410), las cuales se clasifican como: pequeñas empresas, siendo apenas el 2.1%; las micro empresas, representan la mayor participación con el 97,9%; cabe resaltar, la inexistencia de medianas empresas en el sector, tal como se muestra en la siguiente tabla 5:

**Tabla 5.**

*Distribución empresas del sector industrial, subsector manufacturas-confecciones en la ciudad de Pasto.*

	<b>Cantidad</b>	<b>Participación</b>
Micro empresa	402	97.9%
Pequeña empresa	8	2.1%
Mediana empresa	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>410</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cámara de Comercio, 2024

Con la información previa y teniendo en cuenta los siguientes criterios de inclusión – exclusión, a través de los cuales se conformó la población objeto de la investigación:

- Empresas pequeñas.
- Pertenecer al sector de confecciones.
- Se encuentran registradas en cámara de comercio.
- Ubicadas en la ciudad de Pasto.

Considerando estos criterios, el tamaño de la población objeto de estudio en esta investigación asciende a 8 empresas, las cuales se relacionan en la siguiente tabla.6:

**Tabla 6.**

*Pequeñas empresas del sector industrial, subsector manufacturas-confecciones en la ciudad de Pasto.*

<b>Razon social</b>	<b>Nit</b>	<b>Dirección</b>	<b>Características</b>
Codipro	874719490	Cra. 13 #47	Empresa familiar. Dotación a hospitales, clínicas, almacenes, empresas y uniformes escolares.
Industria textil Valle de Atriz	901259561	Cll 21G 10 E A -18	Empresa unipersonal. Dotación de almacenes. Marca propia, creación de prendas exclusivas
Creaciones Leomar	30715263	Cl 18 #No 14 – 21	Empresa familiar. Dotación a hospitales, clínicas, almacenes, empresas y uniformes escolares.
Creaciones Dicom		Cl 18 #12-34	Empresa familiar. Dotación a hospitales, clínicas, almacenes, empresas y uniformes escolares.
D`Mario		Cr 22e # 9 – 15	Empresa familiar. Dotación a hospitales, clínicas, almacenes, empresas y uniformes escolares.
Karen Identity y Art	1086361370		Empresa unipersonal Dotación de almacenes. Marca propia, creación de prendas exclusivas
Imago		Cra. 14 #17-48	Empresa familiar. Confección de prendas de trabajo pesado.
Xzae S.A.S	900673665	Cra. 32 <sup>a</sup> no 20 – 69	Empresa unipersonal. Marca propia, creación de prendas exclusivas

Fuente. Camara de Comercio, 2023

Dado que la población es reducida se realizó un censo, aplicando la encuesta a las 8 pequeñas empresas, de las cuales se recogió la información pertinente.

## **2. Presentación de resultados**

Para desarrollar los objetivos específicos que se plantearon en la presente investigación, Primero, se aplicó las encuestas a los propietarios, directivos o administradores de las empresas de confección de la ciudad de Pasto, donde se identificaron las prácticas financieras implementadas en cada una de ellas; posteriormente, tomando como fuente los estados financieros, se determina la incidencia de estas prácticas financieras empleadas, en la utilidad y rentabilidad de cada pyme. Por último, al identificar las fallas, se elabora un plan de mejoramiento, para corregir estos errores.

### **2.1 Caracterización de las prácticas financieras presentes en los directivos de las Pymes**

Acorde con los objetivos establecidos en la presente investigación; inicialmente, se aplicará una encuesta a los directivos, gerentes y administradores de las pymes del sector de confecciones en la ciudad de San Juan de Pasto; a través de la cual se podrá realizar un diagnóstico para determinar las prácticas financieras empleadas.

#### **2.1.1 Caracterización sociodemográfica**

##### **Informacion general**

Se tomaron 8 pymes como objeto de estudio, correspondientes al sector económico de confecciones, el 75% se encuentran constituidas como personas naturales y tan solo el 25% con personería jurídica; cabe resaltar que el 62% de los directivos de estas pymes pertenecen al género masculino y el 38% al femenino.

Es importante mencionar, que los propietarios de estos establecimientos comerciales denominados “Talleres de confección” los han administrado desde su creación, siendo ellos quienes desde el inicio se han encargado de su direccionamiento y manejo; ocupando los puestos de dirección.

En otras palabras, el gerente y el 63% de las empresas (que tienen entre 9 y 12 años de haber sido creadas), comparten el mismo tiempo; de igual forma, el 25% de las pymes que tienen entre 5 y 8 años de su creación; y, el 13% que correspondiente entre 1 y 4 años de vida.

De igual manera se tuvo en cuenta la cantidad de trabajadores directos. Con el fin de determinar el tamaño de estas empresas, el 50% tienen 10 personas a su cargo, el 38% poseen 11 colaboradores y el 13% emplea a 12 personas.

**Tabla 7.**

*Información General de la Empresa*

<b>Información General</b>	<b>Frecuencia absoluta</b>	<b>Frecuencia relativa</b>
<b>Actividad económica</b>		
Confección y venta al por mayor	8	100%
Otra cual	0	0%
<b>Años de operación</b>		
1_4	1	13%
5_8	2	25%
9_12	5	63%
<b>Genero del gerente</b>		
Masculino	5	63%
Femenino	3	38%
<b>Antigüedad gerente</b>		
1_4	1	13%
5_8	2	25%
9_12	5	63%
<b>Constitución</b>		
Natural	2	25%
Jurídica	6	75%
<b>Control &gt; 50%</b>		
Si	8	100%

No		0%
<hr/>		
Dirección Familiar		
Si	8	100%
No		0%
<hr/>		
Numero empleados		
10	4	50%
11	3	38%
12	1	13%
<hr/>		

### Nivel educativo

El nivel educativo de los propietarios de las pymes de confección, esta conformado en un 25% por directivos que cursaron hasta el bachillerato, quienes afirman que durante el tiempo que llevan trabajado en sus empresas, han aprendido de algunos conceptos básicos contables, que les han permitido administrar sus establecimientos de comercio.

Del 63% de los gerentes encuestados, que aseguraron haber realizado sus estudios de pregrado, 2 terminaron Administración de empresas, 2 contaduría, 1 ingeniera de procesos, tan solo 1 diseño de moda. Contando con los conocimientos básicos contables y financieros, permitiéndoles crear y administrar estas pequeñas organizaciones.

El 12% restante, el cual representa a 1 propietario de taller de confección, quien además de poseer estudios en contabilidad, también cuenta con una maestría en Gerencia Tributaria. Con este tipo de formación ha podido dirigir, controlar, tomar decisiones contables y financieras en beneficio de su empresa.

### Tabla 8.

#### Nivel educación

<hr/>		
<b>Nivel educación</b>		
Bachillerato	2	25%
Técnico	0	0%
<hr/>		

Pregrado	5	63%
Posgrado	1	13%

### 2.1.2 Información contable y herramientas utilizadas

A continuación se presentan los conocimientos contables y financieros identificados en los gerentes y/o directivos del sector, los cuales fundamentan la toma de decisiones. En ellos se puntualiza la implementación de herramientas, el manejo, tipo de contabilidad, estados financieros y prácticas financieras aplicadas en las organizaciones.

#### Aplicación de la contabilidad

Según los datos obtenidos a partir de la aplicación de encuestas, se logró identificar que en el sector de confección, el 75% de las organizaciones, hace uso formal de la contabilidad, mientras que el 25% no llevan a cabo este proceso, afectando de manera negativa la toma de decisiones, ya que lo realizan de manera empírica, sin contar con información relevante; aspecto que controvierte Meza (2018) en su investigación La importancia de la Contabilidad y Responsabilidad del Contador hacia el Contribuyente, donde confirma la importancia del manejo contable especialmente en la toma de decisiones ya que es una herramienta de apoyo en las tareas de gestión, permitiendo que el empresario identifique un panorama del estado en que se encuentra la organización.

#### Tabla 9.

*Manejo de la contabilidad en el sector de confecciones*

<b>Normas actualmente aceptadas en el país</b>	<b>Frecuencia absoluta</b>	<b>Frecuencia relativa</b>
Si	6	75%
No	2	25%

### Area contable del sector

Las pymes del sector confección, que manifestaron llevar la contabilidad (6), no cuentan con una área definida dentro de sus empresas, sin embargo es importante resaltar que para suplir esta necesidad el (63%) contratan personas externas para la obtención de la información contable, únicamente 1 empresa que equivale al 12%, desarrolla este proceso desde la gerencia (tabla 9).

**Tabla 10.**

*Responsable de la información contable*

<b>Items</b>	<b>Frecuencia absoluta</b>	<b>Frecuencia relativa</b>
Propietario o administrador de la empresa	1	12%
Asesor contable externo	5	63%

### Uso de la información contable

Los directivos de las empresas se confección, basaron sus respuestas en las actividades presentadas en la Tabla 10, donde estos usos que se le dan a la información financiera, son descritas en el artículo “Estados financieros y su importancia en las empresas” escrito por Martínez (2023), como acciones de apoyo, monitoreo, informativo y control, que facilitan la toma de decisiones. De esta manera los directivos han empleado algunas de estas acciones en sus organizaciones para facilitar la implementación de este proceso.

Es así, como el 38% de las empresas, utilizan la información financiera de cada periodo, para compararla con el presupuesto asignado con anterioridad, verificando si se cumplió con los recursos asignados; el 63% utiliza este tipo de información para llevar a cabo la declaración de impuestos de una manera precisa, además les permite conocer si lograron obtener algún beneficio tributario. Solo el 38% emplea la información obtenida, para la solicitud de créditos, ya que es un requisito indispensable, exigido por los bancos para determinar la situación de la empresa.

El 50% de los directivos toman los estados contables, con el fin de verificar el estado de la empresa, si las estrategias adoptadas han contribuido con el mejoramiento o por el contrario hay que corregirlas; por último, el 25% evalúa el desempeño del administrador, a partir de los estados financieros obtenidos al concluir cada periodo, verificando la eficiencia de la gestión realizada.

La realización de estas actividades en base a la información financiera obtenida al finalizar cada periodo, facilita a los propietarios el proceso de toma de decisiones, a pesar que en algunas ocasiones no son las pertinentes, ya que cuentan con conocimientos contables y financieros básicos, lo que limita el uso de herramientas alterando el contexto real de sus talleres de confección.

**Tabla 11.**

*Uso de la información financiera*

<b>Actividades</b>	<b>Frecuencia absoluta</b>	<b>Frecuencia relativa</b>
Comparar contra presupuestos	3	38%
Elaboración de declaraciones de impuestos	5	63%
Obtención de créditos	3	38%
Analizar la situación financiera de la empresa	4	50%
Evaluar la gestión del administrador	2	25%

### **Conocimiento de las prácticas financieras**

De acuerdo a las respuestas obtenidas, de los gerentes – propietarios de estas empresas de confección, se puede afirmar que tienen un conocimiento básico de la gestión financiera. Al preguntarle a cada uno por estas prácticas: capital de trabajo, inversión, financiación y riesgo, las definiciones fueron acertadas y muy cercanas a las dadas por algunos autores.

Conforme a lo mencionado anteriormente, el 100% de los encuestados, definen al capital de trabajo como la cantidad de dinero que una empresa tiene para responder por los costos y gastos generados en su operación. Esta respuesta es acertada y similar a la proporcionada por Ortiz (2019),

quien afirma que es un indicador el cual mide los recursos que se posee para cubrir los gastos y poder generar una utilidad.

En cuanto a la concepción de inversión, el 100% de los directivos, mencionaron que es la cantidad de dinero destinada a la financiación de una empresa o negocio; este concepto se asemeja al dado por Sabaté (1998), quien dice que la inversión consiste en la aplicación de recursos destinados a la creación, renovación y/o ampliación operativa de las empresas.

Así mismo, el 100% de los encuestados, explicaron que el riesgo, es la existencia de amenazas que pueden afectar sus talleres. Gaytan (2018), confirma este argumento, definiendo el riesgo, como ese grado de incertidumbre que llega a causar pérdidas en alguna inversión. De aquí se desprende, el riesgo de mercado, el cual fue reconocido por el 62% de los empresarios, afirmando que es la posible pérdida de valor de algún activo; así también, el 75% aseguran que el riesgo de crédito, es la eventualidad de no cumplir con las obligaciones de sus pasivos; por último, el riesgo operativo de acuerdo al 88% de los directivos, quienes infieren que son las fallas que podrían suceder en la actividad operacional.

La financiación fue definida por el 88% de propietarios, como la captación de dinero para llevar a cabo una actividad ya sea de inversión, creación, mejoramiento o ampliación; coincidiendo con lo dicho por Perdomo (1998), donde refiere que el financiamiento es la obtención de recursos provenientes del interior o exterior de las organizaciones. De igual manera, estos 7 empresarios (88%), reconocen que la financiación interna, es la realizada desde adentro de la empresa; por el contrario, la externa es aquella, que necesita capital proveniente de terceras personas y/o diferentes entidades.

El conocimiento de estos conceptos financieros básicos, facilita el análisis de la información contable de una manera superficial; comprender dichas prácticas financieras, permite a los empresarios tomar decisiones informadas, contribuyendo al éxito de sus empresas, según Robles (2023); pero lamentablemente se pueden omitir variables, que pueden incidir de manera negativa en este proceso, afectando las operaciones de la empresa.

Por lo tanto es necesario implementar las demás herramientas, como las razones financieras, a través de las cuales se pueden obtener unidades contables y financieras de medida, que puede ser comparadas, Pérez (2019); de esta manera, se complementa la información suministrada por los estados contables, con el fin de tener un panorama más amplio de la situación empresarial.

**Tabla 12.**

*Conceptos financieros*

<b>Conceptos Financieros</b>	<b>Frecuencia absoluta</b>	<b>Frecuencia relativa</b>
<b>Capital de trabajo</b>		
<b>Si</b>	8	100%
<b>No</b>	0	0%
<b>Inversión</b>		
<b>Si</b>	8	100%
<b>No</b>	0	0%
<b>Riesgo</b>		
<b>Si</b>	8	100%
<b>No</b>	0	0%
<b>Riesgo de mercado</b>		
<b>Si</b>	5	62%
<b>No</b>	3	38%
<b>Riesgo de crédito</b>		
<b>Si</b>	6	75%
<b>No</b>	2	25%
<b>Riesgo operativo</b>		
<b>Si</b>	7	88%
<b>No</b>	1	12%
<b>Financiación</b>		
<b>Si</b>	7	88%
<b>No</b>	1	12%

---

<b>Financiación interna</b>		
<b>Si</b>	7	88%
<b>No</b>	1	12%

---

<b>Financiación externa</b>		
<b>Si</b>	7	88%
<b>No</b>	1	12%

---

### **Aplicación de razones financieras**

En estas empresas se pudo identificar que solo el 50% aplica razones financieras (liquidez, endeudamiento y patrimonio), beneficiándose de lo afirmado por Pérez (2019), quien asegura que la utilización de esta herramienta, evalúa el comportamiento de la estructura de inversión y de financiación. Es decir, permite reconocer el estado financiero de cada empresa, para así poder decidir las acciones a tomar; por el contrario, aquellos que no aplican estos indicadores, no pueden determinar exactamente la realidad financiera en la que se encuentran.

La implementación de las razones de liquidez, de acuerdo a Dobaño (2024) permiten conocer si la empresa puede generar efectivo para responder con sus obligaciones. Es así, como solo el 25% de los directivos encuestados emplean este indicador, logrando identificar los recursos que poseen para cumplir con sus pasivos.

En cuanto a las razones de rentabilidad, el 50% implementa este tipo de indicador, con el que pueden definir que tan eficientes fueron en el manejo de sus activos para generar utilidades, tomando como referencia el concepto mencionado por Gasbarrino (2023) en su artículo “Cuáles son las razones de rentabilidad y fórmulas para calcularlas”.

De igual manera, según lo afirmado por Fernández (2023) las razones de endeudamiento determinan la proporción de deuda que una empresa tiene, a pesar de ser tan importante, solo lo aplica el 38% de las empresas encuestadas.

**Tabla 13.***Razones financieras*

<b>Razones Financieras</b>	<b>Frecuencia absoluta</b>	<b>Frecuencia relativa</b>
<b>Razón de liquidez</b>		
<b>Si</b>	2	25%
<b>Razón de endeudamiento</b>		
<b>Si</b>	3	38%
<b>Razón de rentabilidad</b>		
<b>Si</b>	4	50%

**Estados financieros empleados**

En la investigación que se realizó en las pymes del sector de confecciones en la ciudad de Pasto, se identificó que en el 75% de estas empresas, reconocen la importancia de tener la información contable y financiera de forma ordenada ya que la analizan y comparan. Para posteriormente emplearla en el proceso de toma de decisiones, tal como lo recomienda Fernandez (2023), asegurando uno de los objetivos de la contabilidad es de identificar el comportamiento de la estructura de inversión y de financiación de las organizaciones; el cual, será analizado con las herramientas necesarias que facilitan este proceso.

Por tanto, el 75% realiza la conciliación bancaria, para verificar que el ingreso de efectivo a sus cuentas por las ventas realizadas se haya hecho de manera correcta.

El 75% de estas pequeñas compañías, hacen uso de los estados financieros para conocer la situación económica y financiera, además de verificar si se han presentado cambios; siendo el estado de resultados el más utilizado en la toma de decisiones.

Solo el 50% emplea libros auxiliares, donde registran de manera detallada sus operaciones. El 75% emplea el flujo de efectivo y así poder controlar la entrada y salida de dinero.

De las 8 empresas encuestadas, 6 representadas por el 75% respondieron: emplear el reporte de inventarios, cobranza, venta y el presupuesto.

Reyes (2012) afirma, que para interpretar y analizar estos estados e informes financieros de una manera correcta, se deben acompañar por alguna herramienta adicional, como las razones financieras, para poder construir un análisis situacional completo de la empresa.

De acuerdo al enunciado anterior, la interpretación de los estados financieros, sin el uso de razones como complemento, entregan un diagnóstico superficial de las empresas. Observando únicamente la fluctuación de la estructura de inversión y financiación, sin poder comprender la causa de este comportamiento.

**Tabla 14.**

*Estados financieros utilizados*

<b>Estados financieros</b>	<b>Frecuencia absoluta</b>	<b>Frecuencia relativa</b>
<b>Conciliación bancaria</b>		
<b>Si</b>	6	75%
<b>No</b>	2	25%
<b>Estados financieros</b>		
<b>Si</b>	6	75%
<b>No</b>	2	25%
<b>Auxiliares</b>		
<b>Si</b>	4	50%
<b>No</b>	4	50%
<b>Flujo de efectivo</b>		
<b>Si</b>	6	75%
<b>No</b>	2	25%
<b>Reportes de inventarios</b>		
<b>Si</b>	6	75%
<b>No</b>	2	25%

<b>Reportes de cobranzas</b>		
<b>Si</b>	6	75%
<b>No</b>	2	25%
<b>Reportes de ventas</b>		
<b>Si</b>	6	75%
<b>No</b>	2	25%
<b>Presupuestos</b>		
<b>Si</b>	6	75%
<b>No</b>	2	25%
<b>Ninguno</b>		
<b>Si</b>	2	25%
<b>No</b>	6	75%

### **Empleo del presupuesto**

El presupuesto, de acuerdo con Ramirez (2009), es una herramienta que permite planificar, coordinar y controlar ciertas acciones, las cuales contribuyen en la productividad empresarial. Por lo tanto, el 75% de los directivos de estas pymes, ejecutan el presupuesto con el fin de mejorar el uso de los recursos.

De esta manera, en el 75% de las empresas de este sector, emplean el presupuesto de ventas, a través del cual, estiman las cantidades de productos que se podrían vender en un periodo; de ingresos, cuando hacen referencia a las posibles entradas de efectivo. Por otro lado, el presupuesto de egresos, es usado por estos empresarios, al determinar la cantidad de recursos destinados al gasto, con el fin que la empresa pueda operar; en cuanto a las compras, lo realizan cada vez que llegan nuevos pedidos, al fijar la cantidad de materiales e insumos necesarios.

**Tabla 15.***Conocimiento de presupuesto*

<b>Tipo de presupuestos</b>	<b>Frecuencia absoluta</b>	<b>Frecuencia relativa</b>
Ventas	6	75%
Egresos	6	75%
Ingresos	6	75%
Compras	6	75%

**Implementación de las herramientas financieras**

Los directivos de las empresas aseguran apoyarse en diversas herramientas financieras para tomar decisiones, el 75% de las pymes implementan el control de presupuesto, asignando de manera correcta los recursos en cada área; de igual manera, realizan el reporte de inventario, con el fin de conocer las entradas y salidas de materiales, insumos y productos terminados. El 25% usan los indicadores económicos para conocer el comportamiento del mercado; y el 63% realiza el punto de equilibrio, buscando definir en qué punto sus ingresos alcanzan a cubrir los gastos, costos fijos y variables que se presentan.

Así mismo, el 100% de los encuestados, han implementado el reporte de cobranza, llevando el seguimiento de su cartera; además de emplear el estado de costos, donde realizan las anotaciones de los costos de producción, materias primas, etc.

**Tabla 16.***Tipos de herramientas financieras*

<b>Herramientas financieras</b>	<b>Frecuencia absoluta</b>	<b>Frecuencia relativa</b>
<b>Control de presupuestos</b>		
<b>Si</b>	6	75%
<b>No</b>	2	25%

<b>Reporte inventarios</b>		
<b>Si</b>		75%
	6	
<b>No</b>	2	25%
<b>Reporte cobranza</b>		
<b>Si</b>	8	100%
<b>No</b>	0	0%
<b>Estado costos</b>		
<b>Si</b>	8	100%
<b>No</b>	0	0%
<b>Indicadores económicos</b>		
<b>Si</b>	3	38%
<b>No</b>	5	63%
<b>Punto de equilibrio</b>		
<b>Si</b>	5	63%
<b>No</b>	2	25%

### Control de flujos de efectivo

Para Fernández (2024), el control del flujo de efectivo es fundamental para el buen desarrollo empresarial, ya que optimiza la gestión financiera, al supervisar el movimiento real de los ingresos, costos y gastos, permitiendo la toma de decisiones estratégicas, como también, contribuyendo en la solución de imprevistos.

El 75% de los directivos de estas pymes, controlan el flujo de efectivo principalmente a través del presupuesto, en donde realizan controles de manera periódica para ver si se está cumpliendo con los recursos asignados para cada área; seguidamente, el 38% de las empresas utilizan los estados financieros, para verificar el comportamiento que tuvo el dinero en la estructura de inversión y de financiación. Por último, el reporte periódico de entradas y salidas de efectivo, solo el 25% lo emplea, ratificando su destino.

**Tabla 17.***Flujo de efectivo*

<b>Metodos de control de los flujos de efectivo</b>	<b>Frecuencia absoluta</b>	<b>Frecuencia relativa</b>
Presupuestos	6	75%
Reporte periódico de entradas y salidas de efectivo	2	25%
Estados financieros	3	38%

**Control de inventarios**

El control de inventarios, de acuerdo a Rodríguez (2023), es un sistema el cual permite identificar la velocidad de rotación tanto de productos terminados, como de materiales e insumos; además de controlar sus existencias. La ausencia de esta herramienta, conlleva a correr el riesgo de desabastecimiento, desperdicios y pérdida de artículos, según lo afirmado por Mendoza (2009).

Los mecanismos empleados por los directivos de estas pymes para controlar la entrada y salida de mercancías, en el 75% de las empresas emplean el inventarios físicos, realizando el conteo de cada producto y confrontándolo con el número de cantidades producidas. Además, tienen en cuenta el reporte de ventas, para determinar el saldo de productos que poseen, el cual es verificado en el momento que se cuentan las unidades. Tan solo el 13%, hace uso de las tarjetas de almacén, llevando un inventario organizado, el cual permite la fácil comparación de los reportes de ventas y fabricación, con la información suministrada en las tarjetas de los productos que han ingresado y salido.

**Tabla 18.***Mecanismos de control de inventario*

<b>Mecanismo de inventario</b>	<b>Frecuencia absoluta</b>	<b>Frecuencia relativa</b>
<b>Tarjetas de almacén</b>		
<b>Si</b>	1	13%

No	7	88%
<b>Inventarios físicos</b>		
Si	6	75%
No	2	25%
<b>Reporte de ventas</b>		
Si	6	75%
No	6	25%
<b>Ninguno</b>		
Si	2	25%
No	6	75%

### 2.1.3 Financiación y destino

A continuación se explica la fuente de financiación que utilizan las empresas de confección y el destino que le dan a los recursos.

#### Fuentes de Financiación

Estas pymes, buscan diversos tipos de financiación para llevar a cabo sus operaciones, en el cual el 50% de estos establecimientos utilizan los aportes de accionistas y la reinversión de utilidades, usando la financiación interna como principal alternativa. En segunda instancia la financiación externa, donde los proveedores y créditos bancarios son empleados por el 38% de estas empresas.

**Tabla 19.**

*Fuentes de financiación*

<b>Fuentes de financiamiento</b>	<b>Frecuencia absoluta</b>	<b>Frecuencia relativa</b>
Proveedores	3	38%
Créditos bancarios	3	38%
Préstamos personales	4	50%

Aportes de accionistas	3	38%
Reinversión de utilidades	4	50%

### Destino de la Financiación

El principal destino del financiamiento es el capital de trabajo, en el cual el 100% de los recursos va dirigido a la compra de materiales y gastos operacionales; ya que en esta actividad es primordial, tener la disposición de materiales e insumos para cumplir con todos los pedidos.

Como segunda opción, el 25% emplea la financiación para la adquisición de máquinas y adecuaciones; esto es ocasional ya que depende del comportamiento del mercado, si este crece, los empresarios deberán ampliar sus instalaciones locativas y adquirir nueva maquinaria.

### Tabla 20.

#### Destino de recursos

Destino	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Adquisición de equipos de trabajo	2	25%
Capital de trabajo	8	100%

### Plazo de Pago (Proveedores)

Cabe señalar que la mayoría de los proveedores vende al 62% de las pymes, materias primas y suministros de contado. Solo al 25% les dan 30 días como plazo máximo y el 13% otorga 15 días para realizar el pago de los materiales dados a crédito.

Los 3 propietarios de estas pequeñas empresas, a quienes les otorgan créditos, aseguran no pagar ningún tipo de interés al cancelar los créditos en la fecha establecida; este beneficio les fue dado, por la trayectoria y buena relación - cliente proveedor que han mantenido durante muchos años.

**Tabla 21.***Plazo ofrecido (proveedores)*

<b>Días</b>	<b>Frecuencia absoluta</b>	<b>Frecuencia relativa</b>
Contado	5	50%
15 días	1	13%
30 días	2	25%

### **2.1.4 Ventas, precio y compra de materiales**

Para el análisis de esta investigación, es importante determinar como se han ejecutado las variables que definen el ingreso de los talleres de confección, como:

- **Credito a clientes:** reconociendo el tiempo que estas empresas se demoran en recuperar el dinero de los bienes dados a crédito.
- **Proyección de ventas:** por medio del cual, estas pymes hacen un estimado de las posibles ventas en un periodo.
- **Determinación del precio de venta:** como los empresarios fijan el precio mínimo que deberá tener su producto sin significar una pérdida para la empresa.
- **Definición de la cantidad de compra de materiales:** el método empleado para determinar el volumen de compras, para no incurrir en desabastecimiento o represión de materiales.

Con estas variables, a continuación se explicará las políticas y medidas tomadas en el sector.

#### **Credito a clientes**

De las pymes analizadas, el 63% realizan las ventas de contado, es común este tipo de pago en los talleres de confección, ya que hay productos como las dotaciones empresariales y uniformes escolares, que son producidos en gran cantidad, por lo tanto se encuentran disponibles para la venta inmediata.

El 25% de las empresas, les otorga sus clientes 30 días como plazo; el 12% solo 15 días para realizar el pago de los productos. En los dos últimos casos, al momento de realizar la venta a crédito, se solicita un abono de mínimo el 30% del valor total, de esta manera se asegura el costo de los materiales y la liquidez necesaria para llevar a cabo parte del proceso.

**Tabla 22.**

*Plazo de crédito (clientes)*

<b>Días</b>	<b>Frecuencia absoluta</b>	<b>Frecuencia relativa</b>
Contado	5	63%
30 días	2	25%
45 días	1	13%

### *Determinación del precio de venta*

La técnica usada por el 75% de las empresas, es aquella que emplea los costos y margen de utilidad, esta metodología es implementada por aquellos que tienen una formación administrativa, contable y financiera, ya que gracias al conocimiento que adquirieron, reconocen la importancia de los costos en cada una de las etapas de producción; por lo tanto, comprenden que a través del precio que le asignen a sus productos, recuperan el dinero invertido en materias primas, insumos, mano de obra y logran obtener una utilidad.

Caso contrario del 25%, quienes solo tienen en cuenta los precios de la competencia, llevándolos a incurrir en pérdidas, al desconocer sus costos reales de producción.

**Tabla 23.**

*Tipos de metodología*

<b>Técnica</b>	<b>Frecuencia absoluta</b>	<b>Frecuencia relativa</b>
Costos y margen de utilidad	6	75%
Precios de la competencia	2	25%

## Proyección de ventas

Para realizar la proyección de las ventas de cada año, el 100% de los directivos tienen en cuenta las ventas de los años anteriores y las tendencias del mercado; analizando el comportamiento de las ventas, especialmente en las diferentes temporadas como: escolares, dotaciones empresariales y decembrina. De esta manera, pueden pronosticar en que meses bajan las ventas y en cuáles deben prepararse al posible aumento de las ventas, con ello a la ampliación de la capacidad productiva.

**Tabla 24.**

*Proyección de ventas*

<b>Items</b>	<b>Frecuencia absoluta</b>	<b>Frecuencia relativa</b>
Ventas de años anteriores	8	100%
Tendencias del mercado	8	100%

## Compra de materiales

Las 8 empresas de confección (100%), determinan la cantidad de materia prima e insumos que necesitan adquirir, a través de las ventas, basándose en el comportamiento del mercado actual y de años anteriores. De igual manera, tienen en cuenta los saldos de inventario, ya que si poseen en sus bodegas la cantidad necesaria de algún material o insumo para cumplir con los pedidos, no sería necesario adquirir en grandes volúmenes, únicamente para ir reponiendo el ya utilizado. Para todos los encuestados, otro factor que incide en la adquisición de materiales, es la temporada, ya que hay meses donde hay un incremento considerable en las ventas de ciertos productos.

**Tabla 25.**

*Metodo para determinar el volumen de compra de materiales e insumos*

<b>Metodo</b>	<b>Frecuencia absoluta</b>	<b>Frecuencia relativa</b>
Las ventas	8	100%
Saldos de inventarios	8	100%
Temporada de ventas	8	100%

## 2.2 La relación de las prácticas financieras con referencia a la utilidad de las Pymes del sector confecciones de Pasto

### 2.2.1 Indicadores de eficiencia

En el presente ítem, se utilizan las preguntas empleadas para caracterizar las prácticas financieras y las respuestas dadas por los propietarios y administradores de estas empresas; como también los estados financieros donde se aplica el análisis financiero horizontal y vertical, junto a otros indicadores. Para determinar la relación existente entre las prácticas financieras y la utilidad.

**Tabla 26.**

*Indicadores de eficiencia – analisis vertical*

<b>Indicadores</b>	<b>2.021</b>	<b>2.022</b>	<b>2.023</b>
<b>(=) Utilidad bruta</b>	48,51%	50,05%	49,06%
<b>(=) Utilidad operacional</b>	39,64%	40,72%	39,37%
<b>(=) Utilidad neta</b>	23,92%	26,24%	23,96%

**Tabla 27.**

*Indicadores de eficiencia – analisis horizontal*

<b>Indicadores</b>	<b>2.021 - 2.022</b>	<b>2.022 - 2.023</b>
<b>(=) Utilidad bruta</b>	3,1836%	-1,9787%
<b>(=) Utilidad operacional</b>	2,7303%	-3,3189%
<b>(=) Utilidad neta</b>	9,7178%	-8,7086%

De acuerdo a los indicadores de eficiencia, los ingresos brutos de estas empresas de confección para el año 2.022 tuvieron un incremento del 3,1836% en comparación al 2.021, hasta el 2.023 donde hubo un decrecimiento del 1,9787% frente al año anterior, debido a los cambios en el mercado y el aumento de los precios, afectando los costos de fabricación. Repercutiendo de manera negativa en la utilidad neta del 2.023 contrayéndose un 8,7086% con referencia al 2.022, pese a las medidas tomadas, orientadas en la reducción de los gastos operacionales, algunos talleres decidieron reubicarse, buscando arriendos y servicios más económicos.

Los propietarios de estas pequeñas empresas, al identificar los diversos factores que pueden afectar el buen funcionamiento, decidieron buscar la manera de contra restar estos efectos y reducir los impactos. Es por ello, que en el 63% de los talleres, los directivos al contar con estudios de pregrado en administración, ingeniería y diseño de modas, entienden la importancia del manejo adecuado y organizado de la información contable; por esta razón, deciden contratar despachos externos para el tratamiento de la información. Por otro lado, el 12% quien tiene una maestría en gerencia y auditoría tributaria, cuenta con los conocimientos necesarios para llevar por sí mismo dicha gestión.

Al poseer la información contable, organizada y resumida, los directivos, se dieron cuenta de la necesidad de emplear diversas herramientas para llevar a cabo una buena gestión financiera. Es así, como el 63% emplea el flujo de efectivo, el cual es un instrumento que reconoce el capital de trabajo, verificando los recursos necesarios para realizar sus operaciones de confección y determinando si son suficientes para desarrollar las demás actividades. De igual manera, permite la identificación exacta de las salidas de dinero, como: el pago de proveedores, empleados.

Así mismo, el 75% de los talleres han implementado el presupuesto de ingresos a partir de las posibles ventas de dotaciones, uniformes escolares, ropa para almacenes. Igualmente, proyectan los gastos, con el fin de determinar los recursos necesarios para la ejecución de sus operaciones. Haciendo un estimado de las cantidades a vender, para planificar las compras de materiales. Tomando esta información como base para establecer los objetivos para el próximo periodo.

El caso contrario del 25% de las pymes de este sector, que no llevan contabilidad, ni presupuesto; determinan los recursos que van a necesitar para llevar a cabo sus operaciones, conforme a las ventas. De acuerdo al pedido que tengan, realizan el proceso de compras de los materiales y contratación de personal, existiendo inestabilidad laboral y un precario control de inventarios.

Otro factor que influye en la utilidad, por consiguiente, en la variación de los indicadores de eficiencia, es la forma de establecer los precios de venta; el 75% de las empresas, se basan en los costos y la margen de utilidad. Por esta razón, emplean el estado de costos, a modo de herramienta

para determinar de manera exacta el costo de fabricación de las prendas de vestir, con el fin de asignar precios que cubran las operaciones de la empresa y obtener un beneficio. A diferencia, del 25% de estos talleres que solo se guían por los precios de la competencia, sin tener en cuenta los costos y gastos; llegando a enfrentar escenarios donde los beneficios obtenidos son inferiores, obteniendo pérdidas.

Igualmente, este instrumento se ha tenido en cuenta en la toma de decisiones, buscando estrategias en los cuales se disminuyan los costos, eligiendo proveedores con precios bajos, como también en la elección del tipo de mano de obra más pertinente ya sea directa o indirecta.

### 2.2.2 Distribución de Ingresos, Costos y Gastos

**Tabla 28.**

*Distribución de Ingresos, Costos y Gastos*

<b>Detalle</b>	<b>2.021</b>	<b>2.022</b>	<b>2.023</b>	<b>Variación%</b> <b>2021 - 2022</b>	<b>Variación%</b> <b>2022 - 2023</b>
Ingresos	100,00%	100,00%	100,00%	4,2332%	1,0925%
Costos	51,49%	51,98%	53,44%	5,2219%	3,9295%
Gastos					
TOTAL GASTOS	8,86%	9,33%	9,69%	5,2110%	3,8734%
OPERACIONALES					
Gastos administración	5,3%	6,03%	6,58%	13,77%	9,12%
Gastos ventas	3,56%	3,3%	3,11%	-7,52%	-5,73%
Gastos no operacionales					
GASTOS NO OPERACIONALES	2,84%	2,69%	2,51%	-5,3898%	-6,5476%

Tomando como referencia la tabla de distribución de ingresos, costos y gastos; los ingresos obtuvieron un crecimiento constante, al igual que los costos, quienes tuvieron un incremento superior, debido a factores externos del mercado nacional, pasando del 51,98% en el 2.022 al

53,44% en el 2023; afectando las utilidades brutas, reduciéndose en un -1,9787%, frente al último año.

En cuanto a los gastos operacionales, específicamente el área de ventas, ha presentado variación negativa durante los últimos 3 años, para el 2.022 con referencia al 2.021 fue del 7,52%, y para el 2.023 – 2.022 del 5,73%. Este descenso se debe a las decisiones tomadas por algunos propietarios de los talleres, quienes entregaron sus establecimientos comerciales, ya que realizan las ventas de manera virtual.

De igual manera, cabe mencionar que los gastos no operacionales, han tenido una caída constante, ya que el pago de intereses ha disminuido en los últimos 3 años. Debido a que los propietarios de estas pymes, desean cancelar los créditos que poseen, evitando renovar o solicitar nuevos, a causa del aumento de las tasas de interés. Estos talleres utilizan los créditos de manera esporádica, solo para incrementar o reponer los muebles, maquinaria o equipo de cómputo. Evitan cubrir el capital de trabajo con financiación externa, por lo tanto, llevan a cabo sus operaciones con el anticipo que solicitan del 50% y 40% de cada pedido.

### **2.3 Relación de las prácticas financieras frente a la rentabilidad de las Pymes del sector de confecciones**

Respondiendo el tercer objetivo específico de la presente investigación, en donde se identifica el impacto de las prácticas financieras, frente a la rentabilidad de las pymes del sector confecciones de la ciudad de Pasto. En el cual se ha aplicado tanto el análisis financiero, como los indicadores y árboles de rentabilidad, teniendo en cuenta las respuestas dadas por los propietarios de estos talleres.

#### **2.3.1 ROA – Rentabilidad de los Activos**

El ROA, es un indicador el cual mide la relación de los beneficios netos de una empresa frente a los activos que posee; permitiendo determinar la capacidad que esta tiene, para generar recursos a través de sus inversiones. De tal manera, los talleres de confección, pueden identificar la gestión

realizada a sus activos. Por consiguiente, es importante analizar la estructura de inversión, para conocer cuál ha sido su comportamiento.

**2.3.1.1 Distribución de la Estructura de Inversión.** Inicialmente, se puede identificar que la mayor cantidad de activos se encuentran invertidos a largo plazo, principalmente en propiedad planta y equipo. La prioridad para los propietarios de los talleres de confección, se encuentra en recaudar el capital de trabajo para llevar a cabo sus operaciones; de igual manera en la adquisición de maquinaria y muebles, tan solo el 37,5% ha logrado adquirir una propiedad, destinada a la producción, venta y administración de sus actividades.

Es relevante destacar que las cuentas corrientes del activo, han presentado un crecimiento constante pasando del 21,7% en el 2.021 a 25,82% en el 20.23, lo que significa mayor liquidez para cumplir con sus obligaciones, pero sacrificando la rentabilidad.

En este sentido, las cuentas por cobrar han crecido en su participación, con referencia a los activos totales en los 3 periodos. Cabe destacar, que solo el 38% de los propietarios otorgan entre 30 y 45 días de plazo para realizar el pago, a sus clientes más grandes, como hospitales y almacenes de ropa; los directivos afirman, que el incremento es causado por el aumento de dotaciones y prendas de vestir dadas a crédito, afectando de manera negativa la rotación de cartera, lo que permitió el incremento en los días de cobro. Estos talleres, eligen a quienes ofrecer esta forma de pago con base a la trayectoria y cumplimiento.

Así mismo, el aumento de los inventarios en donde se encuentran reunidos, materias primas, productos en proceso y terminados, se debe a la acumulación de existencias anteriores de telas, hilos y demás insumos; como también, de dotaciones, uniformes y prendas de vestir en proceso de elaboración y otras, listas para la entrega. Este inventario es realizado por el 75% de los talleres, a través del conteo físico y tan solo el 50% tiene en cuenta el reporte de ventas.

El rubro que presentó mayor variación, es el de equivalente de efectivo, donde tuvo un incremento significativo, iniciando con el 14,14% en el 2.021, hasta alcanzar el 23,75% en el 2.023. La acumulación de capital en estas cuentas, conlleva a la pérdida de valor de los recursos que se

encuentran ahí, al no permitirles generar ningún tipo de rendimiento; ya sea en la realización de alguna inversión de activos productivos o el pago de pasivos, con el fin de disminuir los intereses.

**Tabla 29.**

*Distribución de activos*

<b>Detalle</b>	<b>2.021</b>	<b>2.022</b>	<b>2.023</b>
<b>Equivalente de efectivo</b>	14,145%	20,837%	23,759%
<b>Cuentas por cobrar</b>	5,643%	6,288%	6,692%
<b>Inventario</b>	16,066%	17,859%	19,180%
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>35,854%</b>	<b>44,984%</b>	<b>49,630%</b>
<b>CORRIENTE</b>			
<b>Propiedad, planta y equipo</b>	70,10%	61,40%	55,84%
<b>Depreciación acumulada</b>	-5,95%	-6,38%	-5,47%
<b>TOTAL ACTIVO NO</b>	<b>64,15%</b>	<b>55,02%</b>	<b>50,37%</b>
<b>CORRIENTE</b>			

### **Caracterización de los Activos Operacionales**

Cabe destacar que los activos operacionales representan el 33,185% del total de activos para el 2.023. Donde, los talleres de confección consideran que lo principal es contar con el capital de trabajo necesario para llevar a cabo sus actividades, el cual ha presentado un incremento constante durante estos periodos. Por lo tanto, se han enfocado en los rubros cuentas por cobrar e inventarios principalmente, requiriendo 551.942.076 para el último año; seguido de la inversión en capital fijo operacional como lo son, la maquinaria y equipos por un valor de 156.023.204. Esto significa que las empresas, necesitan cada vez más recursos para trabajar, por esta razón han crecido estas cuentas del activo corriente, incrementando la liquidez, pero afectando levemente la rentabilidad, debido a sus política de crédito y venta.

Por otro lado, se puede identificar que en el mismo año los activos no operacionales conformaban el 66,815% de los activos totales, compuesto en mayor medida por propiedad de inversión, donde solo 3 talleres poseen instalaciones locativas propias, ubicando las áreas

administrativas, producción y ventas. Con una menor participación, se encuentra el efectivo de equivalente, refiriéndose al dinero en efectivo en caja y bancos.

**Tabla 30.**

*Activo operacional*

<b>Activo Operacional</b>	<b>2.021</b>	<b>2.022</b>	<b>2.023</b>	<b>Variación 2.021 - 2.022</b>	<b>Variación 2.021 - 2.023</b>
<b>(+) KTO</b>	521.211.692	542.376.160	551.942.076	4,1%	1,8%
<b>% KTO/ACTIVOS</b>	22%	24%	26%		
<b>(+) KFO</b>	327.206.531	282.071.181	156.023.204	-13,8%	-44,7%
<b>% KFO/ACTIVOS</b>	13,629%	12,558%	7,313%		
<b>(=) Total Activo Operacional (Aop)</b>	848.418.223	824.447.340	707.965.279	-2,8%	-14,1%
<b>% Aop/Activo</b>	35,338%	36,705%	33,185%		
<b>% Activos no Operacionales/Activos</b>	64,662%	63,295%	66,815%		

### **Análisis de los indicadores de Productividad**

Para llevar a cabo el análisis de la rentabilidad sobre los activos, es necesario conocer qué tan productivo fue el sector. Por tal razón es indispensable determinar el comportamiento de los activos totales, activos operacionales, capital de trabajo operativo y capital fijo operativo, frente a la utilidad neta en cada uno de estos periodos.

En este caso, los indicadores de productividad, Activos totales y operacionales tuvieron una caída constante. Estos activos totales, a pesar de contar con todos los rubros de inversión no cumplieron con el objetivo de crear valor para su empresa.

De los activos operacionales, los activos fijos no generaron los beneficios esperados, a pesar de la cantidad de recursos que se han asignado para la adquisición de maquinaria y equipos buscando mejorar los procesos; es esta, una de las razones que han ocasionado la disminución en

la rentabilidad de los activos operacionales. Tan solo el capital de trabajo operacional tuvo un mejor desempeño pasando de 0,50 en el 2.021 a 0,53, para el 2.023; por lo tanto, las cuentas por cobrar e inventarios, lograron generar utilidades a partir de sus inversiones.

A pesar de obtener utilidades en estos 3 periodos y contra restar algunos efectos negativos del mercado, los indicadores no mejoraron su productividad, causado por la mala toma de decisiones, aunque el 75% de los directivos son conscientes de tener la información contable y financiera de manera ordenada y resumida, además de emplear diversas herramientas, para mejorar las prácticas financieras empleadas. Las estrategias que se usaron no fueron las pertinentes.

**Tabla 31.**

*Indicadores de productividad*

<b>Items</b>	<b>2.021</b>	<b>2.022</b>	<b>2.023</b>
<b>Activos totales</b>	2,32	1,97	2,05
<b>Activos operacionales</b>	0,82	0,72	0,68
<b>KTO</b>	0,50	0,48	0,53
<b>KFO</b>	0,32	0,25	0,15

### **Formulación de Indicadores de Actividad**

Los indicadores de actividad, permiten identificar qué tan rápido los talleres de confección pueden generar recursos y efectivo, es decir la capacidad que tiene para elaborar, vender y cobrar; dependiendo de la gestión realizada en los activos.

De acuerdo a lo informado por el 75% de los directivos, no conocían este indicador. Por lo tanto, no han realizado la medición de los rubros implicados. Solo 2 propietarios, equivalentes al 25% realizan este análisis de manera periódica. Ignorando la importancia de conocer el tiempo que se demora en regresar el dinero invertido, más un beneficio a la empresa; aun así, estos indicadores no presentaron variaciones que puedan afectar al bienestar del sector.

Los rubros analizados, corresponden a las cuentas por cobrar, inventario y proveedores. Las cuentas por cobrar, se han deteriorado, disminuyendo la frecuencia de recuperación de efectivo; aunque no se ha afectado gravemente, ya que solo el 38% de los talleres, ofrecen la modalidad de crédito a algunos clientes, aquellos con quienes llevan una larga trayectoria de trabajo, otorgándoles máximo 45 días para el pago de las mercancías. De lo contrario, la mayoría de ventas son realizadas de contado, recibiendo un abono.

Una situación similar se produce, cuando los días para el pago de créditos a proveedores se aumenta, a consecuencia de la ampliación de plazos. Según lo informado por los directivos encuestados, al poco tiempo de la apertura del comercio posterior a la pandemia, los distribuidores ofrecían hasta 45 días para la cancelación, pero a medida que todo se normalizaba fueron incrementando, llegando máximo a los 30 días; pese a esto, la mayoría de compras se realizan de contado, puesto que son muy pocos quienes ofrecen esta modalidad. Debido a lo anterior, las pymes de confección exigen un anticipo con el fin de adquirir los materiales para la elaboración de las prendas.

Respecto a la rotación del inventario, aunque la acumulación de materias primas e insumos provenientes de años pasados; como también los productos en proceso y terminados correspondientes a uniformes escolares, dotaciones empresariales y hospitalarios que se venden o entregan a crédito en los meses de enero y febrero. Ocasionaron el crecimiento de este rubro, el indicador de actividad demostró que hubo mayor rotación, pasado de 4,7 a 6 veces en el último año, gracias al aumento en las ventas del 2.023.

**Tabla 32.***Indicadores de actividad*

<b>Items</b>	<b>2.021</b>	<b>2.022</b>	<b>2.023</b>
<b>Rotación cuentas por cobrar</b>	5,0742	4,8995	4,8261
<b>Rotación inventario</b>	4,771	5,97120	6,02623
<b>Rotación pago proveedores</b>	9,253	8,204	8,154

**2.3.1.2 Comportamiento del Roa en el Sector de Confección.** Tomando como referencia el anterior análisis, se puede concluir que el ROA ha crecido durante los últimos 3 años. A pesar de sufrir pérdida de productividad en el capital fijo operativo y activos no operacionales. El capital de trabajo operativo, especialmente la rotación de inventario, contribuyó en mayor medida a la creación de valor para la empresa; así mismo, las cuentas por cobrar, aunque disminuyeron el numero veces que recuperaron la cartera en el año, este deterioro fue insignificante; además, estas empresas al cobrar por adelantado un porcentaje y tener como clientes, hospitales, clínicas y almacenes de ropa reconocidos, no poseen créditos vencidos o con mucho tiempo de mora.

**Tabla 33.**

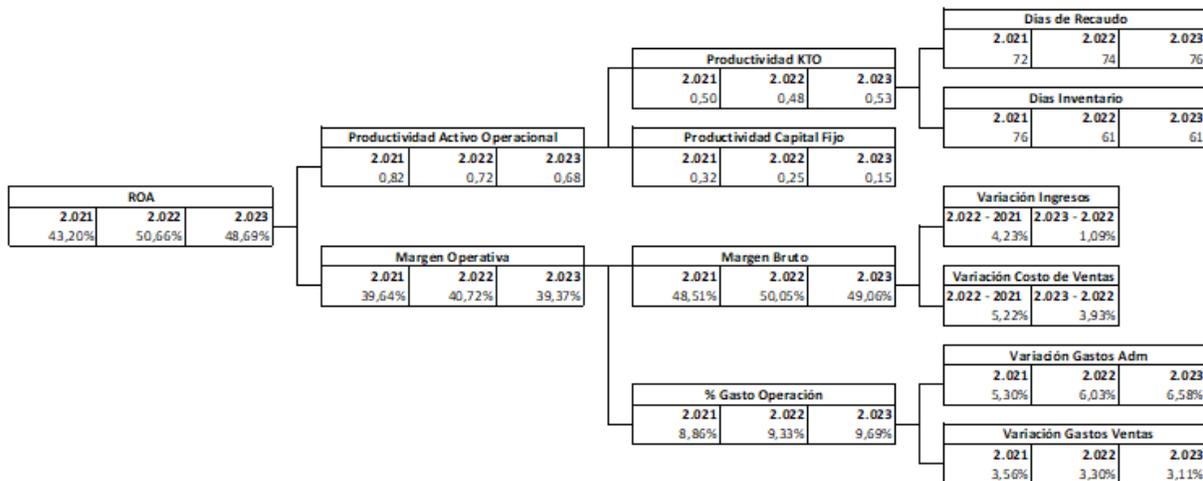
*Rentabilidad Activo 2-021 – 2.023*

	2.021	2.022	2.023
ROA	43,20%	50,66%	48,69%

**Arbol de Rentabilidad del ROA**

**Figura 2.**

*Árbol de Rentabilidad del ROA 2-021 – 2.023*



El análisis de los indicadores, realizado anteriormente, se puede demostrar en el presente árbol de rentabilidad, observando que el ROA tuvo una caída significativa; para el 2.022 representaba el 50,66%, pero para el 2.023 llegó al 48,69. Causado por la pérdida en la productividad de los activos

operacionales, especialmente en el capital fijo, donde las herramientas y maquinas disponibles en las fabricas, no fueron utilizadas a su mayor capacidad en los procesos de producción. De igual manera, otros factores que incidieron en el declive de este indicador, fue el incremento de los gastos de operación, pasando del 9,33% en el 2.022, al 9,69% en el 2.023; por ultimo los gastos de administración aumentaron al 6,58% en el mismo periodo.

### **2.3.2 Rentabilidad sobre patrimonio - ROE**

**2.3.2.1 Estructura de Financiación.** Para realizar el análisis del ROE, inicialmente se debe conocer, como se encuentra financiado el sector. Aquí, se logra identificar que la principal fuente de financiación es el patrimonio, empleando recursos propios con los que llevaron a cabo la inversión inicial; de igual forma, el uso de las utilidades generadas para invertir las en el capital de trabajo. Obteniendo un crecimiento en estos 3 últimos años, hasta alcanzar el 67,9% en el 2.023. En cuanto al uso de pasivos, ha mermado a tan solo el 32,1%, para el mismo año.

**Tabla 34.**

*Estructura Financiera*

<b>Estructura financiera</b>	2.021	2.022	2.023
% Pasivos	40,10%	31,49%	32,51%
% Patrimonio	59,90%	68,51%	67,49%

#### **Pasivos**

Es relevante destacar, que la cuenta donde estas empresas poseen mayor cantidad de deuda a pesar de reducirse través de los años, son las obligaciones a largo plazo (pasivos no corrientes) representando para el 2.021 el 22,62%, llegando al 17,68% en el 2.023, estos recursos provenientes de bancos, fueron utilizados para la adquisición de propiedades destinadas al área administrativa y producción. Otro rubro destacado son los impuestos por pagar, ya que conforman el 5,9% en el 2.023, utilizándolos para financiarse a corto plazo, aprovechando el tiempo que el estado otorga para realizar el pago de dicho impuesto.

A sí mismo, es importante resaltar que las cuentas, como: beneficios a empleados y proveedores, contribuyen con recursos en menor proporción para la financiación a corto plazo de los talleres, beneficiándose del tiempo que tiene la empresa para hacer la cancelación de estas obligaciones, tanto a sus empleados, como a quienes les suministran materias primas e insumos.

**Tabla 35.***Distribución de pasivos*

<b>Distribución de pasivos</b>	<b>2.021</b>	<b>2.022</b>	<b>2.023</b>	<b>Variación 2.021 - 2.022</b>	<b>Variación 2.022 - 2.023</b>
<b>PASIVOS CORRIENTES</b>					
<b>Proveedores</b>	2,91%	3,27%	3,58%	12%	9%
<b>Beneficios a empleados</b>	5,17%	5,44%	5,95%	5%	9%
<b>Retenciones y aportes en nomina</b>	0,19%	0,20%	0,22%	6%	10%
<b>Impuestos x pagar</b>	9,23%	2,73%	5,09%	-70%	87%
<b>Total Pasivo Corriente</b>	17,49%	11,64%	14,84%	-33%	27%
<b>PASIVOS NO CORRIENTES</b>					
<b>Pasivos financieros</b>	22,62%	19,85%	17,68%	-12%	-11%
<b>Total Pasivo no Corriente</b>	22,62%	19,85%	17,68%	-12%	-11%
<b>TOTAL PASIVO</b>	40,10%	31,49%	32,51%	-21%	3%

**Patrimonio**

Como se ha mencionado anteriormente, el patrimonio es el principal financiador de la estructura de inversión, participando con 67,49% para el 2.023. En la cual, las utilidades del ejercicio han proporcionado el capital necesario para realizar las operaciones al inicio de cada año, a pesar que en este último periodo las utilidades netas presentaron un descenso del 4%, pasando del 50,66% en el 2.022 al 48,69%; debido a que los costos y gastos, tuvieron un incremento superior al de los ingresos. En contraste, el capital social, es decir el dinero y recursos que los propietarios de estos establecimientos han invertido durante los últimos periodos ha permanecido constante.

**Tabla 36.**

*Distribución de patrimonio*

Patrimonio	2.021	2.022	2.023	Variación	
				2.021 - 2.022	2.022 - 2.023
Capital	54,19%	57,92%	60,98%	7%	5%
Utilidad del ejercicio	5,71%	10,59%	6,51%	85%	-39%
Total patrimonio	59,90%	68,51%	67,49%	14%	-1%

**2.3.2.2 Analisis ROE.** A continuación, se muestra la variación del ROE, donde se puede evidenciar que hay muy poca fluctuación. Siendo el 2.022 el año, en donde el sector pudo generar mayor rentabilidad en relación a los recursos invertidos por los propietarios de estas pymes. Para el año 2.023 este indicador cayó 1%, debido a la pérdida de eficiencia en la utilidad neta, ya que los costos y gastos operaciones tuvieron un aumento.

**Tabla 37.**

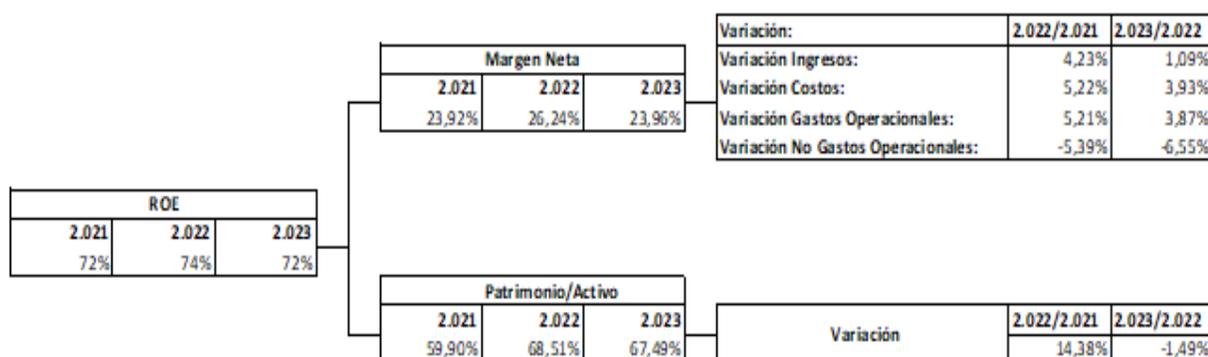
*ROE*

	2.021	2.022	2.023
ROE	72,12%	73,94%	72,15%

### Árbol Rentabilidad del ROE

**Figura 3.**

*Árbol de Rentabilidad del Patrimonio 2.021 – 2.023*



Con el árbol de rentabilidad se puede demostrar el comportamiento del patrimonio, el cual no ha presentado cambios considerables en estos periodos, pero si se han generado variaciones negativas en el ingreso, dado que el aumento de los costos y gastos fue superior a los ingresos recibidos.

## 2.4 Propuesta de mejoramiento

Por último, para dar cumplimiento al cuarto objetivo específico, se crea un plan de acción, donde se proponen estrategias que den solución a las debilidades identificadas en las prácticas financieras implementadas por los directivos de las pymes del sector confección, en la ciudad de Pasto. Buscando, un mejoramiento continuo en la gestión empresarial, que permita la optimización de los recursos, impactando de manera positiva a la utilidad del sector y por ende la rentabilidad.

A través del plan de acción, se logró determinar:

- La causa de algunas debilidades.
- Conocer las fortalezas, que les ha permitido ser un sector estable.
- Formular estrategias, reales y concretas.
- Definir los recursos, herramientas y responsables.

### 2.4.1 Identificación de Debilidades y Fortalezas

**Tabla 38.**

*Debilidades y Fortalezas*

Prácticas	Fortaleza			Debilidad		
	Alta	Media	Baja	Alta	Media	Baja
Nivel educativo		X				
Tipo de contabilidad		X				
Realiza estado de situación financiera		X				
Realiza estado de resultados		X				

Realiza flujo de efectivo		X	
Realiza cambios en el patrimonio		X	
Conoce capital de trabajo	X		
Conoce inversión	X		
Conoce Riesgo	X		
Conoce Riesgo de Mercado		X	
Conoce Riesgo de Crédito		X	
Conoce Riesgo Operativo		X	
Conoce financiación	X		
Conoce financiación externa	X		
Fuente de financiación bancos		X	
Fuente de financiación aporte socios	X		
fuentes de financiación reinversión de utilidades			X
Fuente de financiación proveedores			X
Reconoce el riesgo y su administración			X
Usa la medición del capital de trabajo		X	
Conoce que son las razones financieras		X	
Aplica razón de liquidez		X	
Aplica razón de endeudamiento		X	
Aplica razón de rentabilidad		X	
Aplica razón de actividad		X	
Cada cuanto analiza estrategias de financiación			X
Reconoce la estrategia de financiación utilizada			X
Toma de decisiones de inversión		X	
Lo que busca en una decisión de inversión es		X	
Las finanzas representa uno de los pilares del éxito		X	
Su empresa cuenta con área financiera definida			X
Dicha área financiera cuenta con un director acorde al perfil			X

Importancia de productividad y competitividad	X
Importancia de talento humano	X
Importancia de rentabilidad	X
Importancia de gestión del área financiera	X
Importancia de la administración del capital de trabajo	X
Importancia riesgo financiero	X
El éxito de la empresa se relaciona con la buena aplicación de estrategias financieras	X

**2.4.1.1 Debilidades.** El efectivo y equivalente han mostrado un crecimiento constante en las cuentas banco y efectivo alcanzando un 23,7% en el 2023, perdiendo productividad al tener estos recursos inmóviles sin realizar ninguna operación, que pueda generar utilidades o beneficios para la empresa.

Los costos han tenido un mayor aumento en el 2023, presentando un incremento del 3,9% con respecto al año anterior.

Ausencia de un área financiera o persona encargada al estudio, análisis y creación de estrategias; a partir del análisis de los estados financieros.

Desconocimiento del 12,5% de los propietarios de talleres, del manejo financiero y contable básico. Lo que conlleva a no darle la importancia necesaria a esta área.

Los activos fijos operacionales han presentado Improductividad, al no cumplir con los objetivos de dicha inversión; descendiendo al 0,15 la productividad de estos activos con referencia a las utilidades netas obtenidas. La mayoría de estas pymes no realiza planeación tributaria, perdiendo beneficios y descuento en el pago de impuestos.

La rotación de inventarios ha crecido, debido a la acumulación de materias primas e insumos de periodos anteriores. Además el tiempo en la recuperación de cartera ha aumentado, pasando de 5 a 4 veces en el año; esto quiere decir, que los clientes a quienes se les han otorgado créditos, se han demorado en la cancelación de sus obligaciones. Demorando el proceso de pago del efectivo, para realizar la reposición de materias primas e insumos.

**2.4.1.2 Fortalezas.** El 75% de los propietarios de talleres tienen conocimiento básico del manejo contable y financiero. Por tal razón, estas pymes aplican algunos indicadores y razones financieras que conocen, para medir la gestión realizada.

En estas empresas, además que sus propietarios cuentan con conocimiento en el área contable; contratan despachos externos para llevar a cabo estas funciones, llevando la contabilidad de manera ordenada, clara y precisa.

Durante los últimos 3 años, el capital de trabajo operacional ha tenido un crecimiento constante, para el 2021, 22%; 2022 el 24%, alcanzando en el 2023, 26%.

Cuenta con clientes estables como clínicas, hospitales, tiendas de ropa; con los que llevan años trabajando.

El 85% de las ventas se realizan de contado, incluso se solicita un porcentaje del contrato como adelanto para cubrir los costos y gastos iniciales, el excedente a la entrega de las prendas; de esta manera, el taller no corre el riesgo de sufrir pérdidas ya sea en compra de materiales o cartera que no se puede recuperar. Las inversiones se enfocan, principalmente en los activos operacionales para poder llevar a cabo sus actividades comerciales.

Los gastos operaciones específicamente en el área de ventas, han descendido en el último periodo, gracias a las estrategias implementadas, como: re ubicación de talleres a bodegas con arriendos más económicos y devolución de locales destinados exclusivamente a la venta de productos.

Los propietarios de estas pymes, evitan la adquisición de nuevos créditos. Por lo tanto, utilizan recursos propios para la financiación de sus operaciones o la adquisición de activos operacionales. Los proveedores han aumentado los plazos hasta 45 días máximo, para realizar la cancelación de mercancías dadas a crédito. Y finalmente, La fijación de precios, lo realizan en base a los costos, gastos y la utilidad que quieren obtener; además, de tener en cuenta los precios de la competencia, para no perder competitividad en el mercado.

## 2.4.2 Selección de Debilidades, Planteamiento de Estrategias, Seguimiento y Asignación de Responsable

Tabla 39.

*Propuesta de mejoramiento*

Debilidad	Objetivo	Estrategia	Seguimiento	Responsable	Costo
Productividad					
Los activos fijos operacionales han presentado Improductividad, al no cumplir con los objetivos de dicha inversión; descendiendo al 0,15 la productividad de estos activos con referencia a las utilidades netas obtenidas.	Mejorar la productividad de los activos fijos operacionales	<p>Evaluar los activos fijos operacionales, desde los siguientes factores: estado, frecuencia de uso, fecha de adquisición, valor de compra y actual.</p> <p>Aquellos activos que no se utilicen, venderlos. Con el fin de generar un ingreso a la empresa.</p> <p>Los activos adquiridos con el objetivo de expandir el área de producción. Determinar una fecha o</p>	<p>Revisión trimestral del estado de situación financiera, en las cuentas de maquinaria y equipos.</p> <p>Posteriormente aplicar el indicador de productividad de activos fijos operacionales, para verificar la efectividad de la estrategia planteada.</p>	Gerente (propietario)	N/A

Debilidad	Objetivo	Estrategia	Seguimiento	Responsable	Costo
		<p>plazo máximo para su uso. De lo contrario proceder a la venta.</p>			
<p>El efectivo y equivalente han mostrado un crecimiento constante en las cuentas banco y efectivo alcanzando un 23,7% en el 2023, perdiendo productividad al tener estos recursos inmóviles sin realizar ninguna operación, que pueda generar utilidades o beneficios para la empresa.</p>		<p>Analizar las opciones de activos financieros. Con el fin de determinar aquel que genere mayores rendimientos acogiéndose al perfil de riesgo de cada empresa.</p> <p>Realizar un abono a la deuda, reduciendo el pago de intereses. Mermando la participación de los pasivos en la estructura de financiación.</p>	<p>Revisar periódicamente la cuenta bancaria, donde se reciben los rendimientos de las inversiones. Comparando las utilidades recibidas, con las pactadas de la negociación de dichos activos.</p> <p>Analizar el comportamiento de las cuentas de efectivo y equivalente en los estados de situación financiera. De igual manera, empleando los indicadores:</p> <p>Indicador de productividad, activos no operacionales.</p>	<p>Gerente (propietario)</p>	<p>N/A</p>

Debilidad	Objetivo	Estrategia	Seguimiento	Responsable	Costo
			Verificando si hubo una disminución en la participación de este indicador.		
			Determinando si las estrategias tomadas, surtieron efecto mejorando la productividad de los activos operacionales.		
El tiempo en la recuperación de cartera ha aumentado, pasando de 5 a 4 veces en el año; esto quiere decir, que los clientes a quienes se les han otorgado créditos, se han demorado en la cancelación de sus obligaciones.	Mejorar la rotación de las Cuentas Cobrar	Exigir garantías reales, como pagares y contratos. Para estudio y aprobación de créditos.	Verificación de información recibida, en entidades. Como: instrumentos públicos, notarias y cámara de comercio.	Gerente (propietario)	N/A
		Realizar el estudio del perfil del cliente, teniendo en cuenta datacredito, referencias comerciales,	Aceptación o negación del cliente		

Debilidad	Objetivo	Estrategia	Seguimiento	Responsable	Costo
<p>Demorando el proceso de pago del efectivo, para realizar la reposición de materias primas e insumos.</p>		<p>tiempo existencia de la empresa.</p> <p>Realizar una base de datos con los clientes, clasificándolos por los plazos de crédito y morosidad. Asignándoles una frecuencia para realizar las llamadas de cobro, de acuerdo al plazo del crédito. Si presenta morosidad, aumentando el número de llamadas.</p> <p>Hacer cobro de intereses por mora, a los clientes que no cumplan con el plazo máximo de pago. Informándoles con anterioridad que el</p>	<p>Supervisar la base de datos constantemente, verificando el cumplimiento en la frecuencia de las llamadas, realizando el cobro.</p> <p>Verificar en la base de datos el comportamiento de pago de cada cliente.</p>		

<b>Debilidad</b>	<b>Objetivo</b>	<b>Estrategia</b>	<b>Seguimiento</b>	<b>Responsable</b>	<b>Costo</b>
		<p>incumplimiento de las fechas establecidas para la cancelación de créditos, ocasionara recargos e intereses por mora.</p> <p>A los clientes, que hayan sido cumplidos en el pago de créditos, pero por alguna situación o calamidad han comenzado a incumplir los plazos, otorgarles un descuento para que no pierdan el hábito de pago y no deteriorar la relación con la empresa.</p> <p>Ofrecer acuerdos de pagos, a los clientes que presentan mayor morosidad.</p>	<p>Revisar periódicamente el estado de situación financiera, principalmente en cartera, teniendo como referencia las ventas a crédito.</p>		

<b>Debilidad</b>	<b>Objetivo</b>	<b>Estrategia</b>	<b>Seguimiento</b>	<b>Responsable</b>	<b>Costo</b>
Eficiencia					
El 37,5% de las pymes de confección no aplica ningún indicador o razón financiera.	Estandarizar la aplicación de indicadores o razones financieras en los talleres de confección.	la Realizar capacitaciones de constantes a los directivos y propietarios de las pymes sobre actualizaciones en financieras, contables y tributarias.  Elaborar los estados financieros con mayor frecuencia. Pasando de hacerlos de manera anual, a trimestral.  Revisar periódicamente los estados financieros, para analizarlos; posteriormente aplicar los indicadores. Con el fin de encontrar algún riesgo a tiempo y poder generar	Análisis trimestral de los estados financieros, con el fin de aplicar los diferentes indicadores. De esta manera realizando un diagnostico real de las empresas.	Gerente (propietario)	N/A

Debilidad	Objetivo	Estrategia	Seguimiento	Responsable	Costo	
		soluciones que disminuyan el impacto.				
Rentabilidad						
Los costos han tenido un mayor aumento en el 2023, presentando un incremento del 3,9% con respecto al año anterior.	Reducir costos de producción	los de proveedores, ofrezcan mejores precios. Como también, crédito como modalidad de pago.	nuevos quienes presenten mejores precios. Verificando que los costos estén disminuyendo.	Examinar el estado de resultados trimestral. Verificando que los costos estén disminuyendo.	Gerente (propietario)	N/A
		Establecer negociaciones con los proveedores actuales. Con el fin de lograr descuentos por compras de contado. Y la posibilidad de obtener créditos.	Aquellos proveedores con los que se tienen créditos, tratando de concertar nuevos plazos, ampliando	Comprobar en el estado de situación financiera, que las cuentas por pagar y proveedores, hayan presentado un crecimiento. De igual manera, empleando el indicador de actividad (cuentas por pagar), para determinar si la rotación de este rubro disminuyó.		

<b>Debilidad</b>	<b>Objetivo</b>	<b>Estrategia</b>	<b>Seguimiento</b>	<b>Responsable</b>	<b>Costo</b>
		los días para el pago de mercancías.			
La mayoría de estas pymes no realiza planeación tributaria, perdiendo beneficios y descuento en el pago de impuestos.	Beneficiarse de los beneficios tributarios de cada periodo	Remplazar al contador con alguno que tenga experiencia en tributación.  O capacitar al que poseen, en temas tributarios.	Revisar el estado de resultados trimestral, específicamente en gravámenes e impuestos.  En el estado de situación financiera. Las cuentas de impuestos por pagar.  Verificando si se han obtenido beneficios tributarios.	Gerente	Honorarios + 500.000  1.000.000, capacitación. Cada empresa
Organizacional					
Ausencia de un área financiera o persona encargada al estudio,	Mejorar la gestión financiera, en las	Los talleres que no poseen en los cargos de dirección, personal capacitado en el	Análisis trimestral de los indicadores financieros, de	Gerente	1.300.000

<b>Debilidad</b>	<b>Objetivo</b>	<b>Estrategia</b>	<b>Seguimiento</b>	<b>Responsable</b>	<b>Costo</b>
investigación y pymes de área administrativa. productividad, eficiencia, creación de estrategias; confección. a partir del análisis de los estados financieros.		Necesitarían contratar un asesor financiero externo, para llevar a cabo estas funciones.	actividad.		Trimestral
		Las pymes de confección que tienen directivos con formación administrativa, capacitarlo en el área financiera.			5.000.000 – Cada empresa
Desconocimiento del 25% de los propietarios de talleres, del manejo financiero y contable básico. Lo que conlleva a no darle la	Capacitar en el área financiera, a los propietarios de las pymes faltantes. Para optimar la toma de decisiones.	Realizar un programa de capacitación en el área financiera y contable.	Contratar un contador, para realizar la capacitación en el área contable.	Gerente	2.000.000 – Cada empresa
			Contratar un magister en gerencia financiera, para llevar a cabo la formación de		

<b>Debilidad</b>	<b>Objetivo</b>	<b>Estrategia</b>	<b>Seguimiento</b>	<b>Responsable</b>	<b>Costo</b>
importancia necesaria a esta área.			los directivos y propietarios en esta área. Análisis trimestral de los indicadores financieros.		3.000. 000 – Cada empre sa
Falencia en la estructura organizacional.	Optimización de la estructura organizacional	Corrección en la estructura organizacional del 75% de las empresas.  En el 25% restante de las pymes de confección, se debe crear la estructura organizacional. En donde se incluyen: los perfiles de cada cargo, funciones, procesos y políticas.	Reuniones mensuales, donde se expliquen los cambios realizados en la estructura organizacional. De igual manera, realizar retroalimentación, donde se incluyan a todos los colaboradores de las empresas.	Gerente (propietario)	N/A

### **3. Conclusiones**

La identificación de las practicas financieras en las empresas de confección, permitió la evaluación de la gestión financiera que se venía desempeñando, logrando reconocer aquellos procesos donde se había cometido errores y cuales se deberían fortalecer.

El grado de conocimiento sobre las practicas financieras, puede repercutir en la toma de decisiones, afectando de manera positiva o negativa tanto a la estructura de inversión, como de financiación; llegando a ser visibles los efectos en la utilidad y rentabilidad de la empresa.

Las practicas financieras se encuentran directamente relacionadas con la utilidad y rentabilidad; por lo tanto, la justa asignación de recursos en el capital de trabajo, la financiación de operaciones con un bajo costo, en un ambiente comercial estable, favorecen al crecimiento de las utilidades, por consiguiente, de la rentabilidad. Por el contrario, la desfinanciación de los activos de corto plazo (cuentas por cobrar e inventarios), la obtención de recursos con tasas de interés altas, en un mercado decreciente, perjudican a la generación de ingresos.

La asignación de recursos al capital de trabajo, depende del sector y la actividad que la empresa desarrolle. En el caso de los talleres de confección, la disposición de recursos en el corto plazo es esencial, para cumplir con sus compromisos comerciales, laborales, fiscales y bancarios.

Los empresarios de este sector comprenden el riesgo, por esta razón han implementado en sus políticas de cobro, las ventas de contado, como principal forma de pago. Solo aquellos clientes, con los cuales han mantenido buena relación comercial durante varios años, han sido beneficiados con la opción de crédito, cancelando un anticipo para que la empresa inicie sus labores.

La estructura de financiación en los talleres de confección, esta soportada en el patrimonio, principalmente con los aportes sociales. Los propietarios de los talleres, prefieren financiar los activos, con sus propios recursos, evitando los créditos bancarios.

#### **4. Recomendaciones**

Incorporar el plan de mejoramiento en lo posible de manera completa, utilizándolo como instrumento en la toma de decisiones; para obtener los resultados deseados, al corregir todas las debilidades encontradas. Esto permite alcanzar la eficiencia en la gestión financiera y contribuye a la creación de valor para los propietarios.

Identificar el comportamiento de las practicas financieras, posterior a la implementación del plan de mejoramiento. Analizando el impacto, que este tuvo en el estado de resultados, la estructura de inversión y financiación, por consiguiente el efecto ocasionado en la utilidad y rentabilidad.

Vigilar la implementación de las estrategias propuestas en el plan de mejoramiento, para determinar si las estrategias propuestas cumplieron con su proposito o no. Así, aquellas que no generaron el impacto esperado, pueden ser remplazadas o corregidas.

Estudiar el comportamiento de la utilidad y rentabilidad periodicamente, con la finalidad de reconocer los resultados obtenidos a partir de la implementación del plan de mejoramiento. De esta manera, se puede determinar si las estrategias planteadas fueron las correctas, al ver reflejado un crecimiento de estos 2 indicadores, o por el contrario será necesario cambiar o adicionar alguna alternativa.

Realizar la planeación tributaria, este proceso facilitaría a las empresas de confección, crear un plan donde puedan estructurar las obligaciones fiscales, organizando todos los impuestos que tienen pendientes por pagar, contribuyendo con su cumplimiento y beneficiándose al mismo tiempo de los alivios o ayudas tributarias.

Estandarizar el uso de las tarjetas de almacén; ademas, corregir los métodos ya utilizados como el reporte de ventas y el conteo manual, complementando el sistema de control del inventario. Evitando la perdida y deterioro de materias primas, insumos, productos terminados y en proceso, causado por el tiempo e inadecuado almacenaje, representando perdidas económicas para la empresa.

Evaluar contantemente la productividad del capital fijo, con el objetivo de conocer el resultado causado por la estrategia planteada, la cual consiste en tomar los recursos de la cuenta de equivalentes y efectivo, para ser invertida en algún activo financiero que genere rendimientos. Ya que en la empresa, existen activos improductivos, que no contribuyen a la creación de valor.

## **Referencias Bibliográficas**

- Acosta J. (2016). Portafolio. Por qué quiebran las empresas en el país. <https://www.portafolio.co/negocios/empresas/por-que-quiebran-las-empresas-en-el-pais-523419>
- Aguirre (1997). Indicadores de rentabilidad: herramientas para la toma decisiones financieras en hoteles de categoría media ubicados en Maracaibo. [http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1315-95182008000100008](http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1315-95182008000100008)
- Angulo LM. (s.f) Analisis del cluster textil en Perú. [https://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/tesis/ingenie/angulo\\_lm/cap2.PDF](https://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/tesis/ingenie/angulo_lm/cap2.PDF)
- Anif (2021). Retos y oportunidades de las pymes. <https://www.anif.com.co/comentarios-economicos-del-dia/retos-y-oportunidades-de-las-pymes/#:~:text=Si%20bien%20m%C3%A1s%20del%2090,empleo%20y%2035%25%20del%20PIB.>
- Arrieta E (2019). Método Inductivo y Deductiv1. <https://es.scribd.com/document/452418595/Metodo-inductivo-y-deductiv1#>
- Asobancaria (2018). Supervivencia de las MiPyme: un problema por resolver. <https://www.asobancaria.com/wp-content/uploads/1145.pdf>
- Asociación Latinoamericana de Integración (2015). Análisis de Eficiencia del Sector Textil y Confecciones en Colombia 2009-2015. [https://repository.unab.edu.co/bitstream/handle/20.500.12749/2132/2018\\_Tesis\\_Karen\\_Lorena\\_Doria.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repository.unab.edu.co/bitstream/handle/20.500.12749/2132/2018_Tesis_Karen_Lorena_Doria.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Bedoya (2014). Analisis financiero de las empresas del sector metalmeccanico en Dosquebradas, Risaralda. <https://repositorio.utp.edu.co/server/api/core/bitstreams/e3e40674-c74a-47f4-ab01-e1f193dc0550/content>

Calderon (2006). Capital de Trabajo Operativo y su Financiación. [http://ri.uaemex.mx/bitstream/handle/20.500.11799/104205/secme-16867\\_6.pdf?sequence=6&isAllowed=y](http://ri.uaemex.mx/bitstream/handle/20.500.11799/104205/secme-16867_6.pdf?sequence=6&isAllowed=y)

Campos (2021). 4 alternativas para optimizar tu capital de trabajo. <https://www.tribal.mx/blog/optimizar-capital-de-trabajo>

Chavez (2023). Inversión: Qué es, características y tipos. <https://www.ceupe.com/blog/inversion.html>

Clavijo (2017). Los retos que enfrentan las mipymes en Colombia. <https://www.semana.com/los-retos-que-enfrentan-las-mipymes-en-colombia/241586/>

Coll Molares F (2021). Fuente secundaria. <https://economipedia.com/definiciones/fuente-secundaria.html>

Consejo Internacional para la pequeña empresa (2021). Emprendimiento y microfinanzas. Las pymes suponen el 50% del PIB mundial. <https://emprendimientoymicrofinanzas.com/las-pymes-suponen-el-50-del-pib-mundial/>

Dankhe (1986). Manual metodologico para el investigador científico. <https://www.eumed.net/libros-gratis/2010e/816/CLASIFICACION%20DE%20DANKHE%201986.htm>

Dinero (2022). La importancia del sector de la moda en economías colombianas y mundiales <https://lanotaeconomica.com.co/movidas-empresarial/la-importancia-del-sector-de-la-moda-en-economias-colombianas-y-mundial/>

Dinero (2022). Más de 1.200 empresas de confección exportaron al menos a 100 países en 2021.

<https://www.semana.com/economia/capsulas/articulo/mas-de-1200-empresas-de-confeccion-exportaron-al-menos-a-100-paises-en-2021/202203/>

Dobaño (2024). Liquidez de una empresa: qué es y su

importancia.[https://getquipu.com/blog/liquidez-de-una-](https://getquipu.com/blog/liquidez-de-una-empresa/#:~:text=en%20tiempo%20real%C2%BFPor%20qu%C3%A9%20es%20importante%20la%20liquidez%20de%20una%20empresa%3F,sus%20deudas%20y%20operaciones%20diarias.)

[empresa/#:~:text=en%20tiempo%20real%C2%BFPor%20qu%C3%A9%20es%20importante%20la%20liquidez%20de%20una%20empresa%3F,sus%20deudas%20y%20operaciones%20diarias.](https://getquipu.com/blog/liquidez-de-una-empresa/#:~:text=en%20tiempo%20real%C2%BFPor%20qu%C3%A9%20es%20importante%20la%20liquidez%20de%20una%20empresa%3F,sus%20deudas%20y%20operaciones%20diarias.)

Economía aplicada (2019). ¿Cuántas empresas hay en Colombia?.

<http://economiaaplicada.co/index.php/10-noticias/1493-2019-cuantas-empresas-hay-en-colombia>

Fernandez (2023). Cómo la contabilidad te puede ayudar en la toma de decisiones.

<https://www.sage.com/es-es/blog/contabilidad-para-todos-como-utilizar-informacion-contable-en-la-toma-de-decisiones-ebook/>

Fernández (2023). Ratio de endeudamiento de una empresa: ¿Cómo interpretarlo?.

<https://www.sage.com/es-es/blog/ratio-de-endeudamiento-de-una-empresa-como-interpretarlo/#:~:text=El%20ratio%20de%20endeudamiento%20es,negocio%20tiene%20un%20excesivo%20endeudamiento.>

Fernández (2024). Por qué es necesario que controles tu flujo de caja. [https://www.sage.com/es-](https://www.sage.com/es-es/blog/controles-flujo-caja-video/)

[es/blog/controles-flujo-caja-video/](https://www.sage.com/es-es/blog/controles-flujo-caja-video/)

Fuentes (2020). La gestión financiera y su efecto en la rentabilidad de la empresa biomax, durante

el período 2018-2019. <http://dspace.unach.edu.ec/handle/51000/6488>

Galarza, (2017). Importancia de la administración eficiente del capital de trabajo en las Pymes.

<https://www.redalyc.org/journal/5826/582661260003/html/>

García (2019). ¿Cómo medir la rentabilidad? ROI, ROE, ROA, EBITDA.  
<https://www.grownowng.com/rentabilidad-ebitda-roe-roa-roi/>

García (2019). Introducción a las Finanzas Corporativas.  
<https://www.iebschool.com/blog/introduccion-finanzas-corporativas-business-tech/>

García J (2018). Principales causas tributarias de quiebre de las pymes en Colombia.  
<https://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/handle/10654/21268/Garc%20C3%ADa%20Rome%20ro%20Argenis.2018.651kb.pdf.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Gasbarrino (2023). Cuáles son las razones de rentabilidad y fórmulas para calcularlas.  
<https://blog.hubspot.es/sales/razones-rentabilidad>

Gaytan (2018). Clasificación de los riesgos financieros.  
<https://www.redalyc.org/journal/5718/571864088006/html/>

Gemio (2020). Triangulo del Riesgo – Rentabilidad – Liquidez. <http://contadores-aic.org/triangulo-del-riesgo-rentabilidad-liquidez/>

Gitman (1997). Principios de la Administración Financiera.  
[https://economicas.unsa.edu.ar/afinan/informacion\\_general/book/pcipios-adm-finan-12editman.pdf](https://economicas.unsa.edu.ar/afinan/informacion_general/book/pcipios-adm-finan-12editman.pdf)

Gitman y Zutter (2012). Importancia de la administración eficiente del capital de trabajo en las Pymes. <https://www.redalyc.org/journal/5826/582661260003/html/>

González (2021). Relación entre la gestión del capital de trabajo y la rentabilidad en la industria de distribución de químicos en Colombia.  
[http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2248-60462016000200327](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2248-60462016000200327)

Gutierrez (2022). Tema 1: Fuentes de financiación en la empresa.  
<https://www2.ulpgc.es/hege/almacen/download/9/9798/Tema1.pdf>

Hernández Sampieri R (2009) Metodología de la investigación. <https://www.uca.ac.cr/wp-content/uploads/2017/10/Investigacion.pdf>

Herrera (2014). Portafolio de inversiones según el perfil de riesgos para Construcciones el Cóndor s.a.  
[https://repository.eafit.edu.co/bitstream/handle/10784/5130/MilenaHerrera\\_%20NaslyHalazarr\\_2014.pdf?sequence=2](https://repository.eafit.edu.co/bitstream/handle/10784/5130/MilenaHerrera_%20NaslyHalazarr_2014.pdf?sequence=2)

Herrera (2023). Diferencia entre utilidad neta y utilidad bruta en contabilidad.  
<https://blog.nubox.com/contadores/diferencia-entre-utilidad-neta-y-utilidad-bruta>

Inexmoda (2022) Textiles y Confecciones en Colombia Cifras, panorama y tendencias.  
<https://textilespanamericanos.com/textiles-panamericanos/2022/05/textiles-en-colombia/>

Inexmoda (2023). Informe del Sistema de Moda.  
<https://www.inexmoda.org.co/category/actualidad/cifras-del-sector/>

Jaramillo Aguirre S (2016) Relación entre la gestión del capital de trabajo y la rentabilidad en la industria de distribución de químicos en Colombia.  
[http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2248-60462016000200327](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2248-60462016000200327)

Lara (2022). Cómo gestionar el circulante de una empresa a corto plazo.  
<https://elpais.com/economia/estar-donde-estes/2022-03-16/como-gestionar-el-circulante-de-una-empresa-a-corto-plazo.html>

LatinPyme (2021) Exportaciones de textiles y confecciones crecen en primeros meses del 2021.  
<https://www.latinpymes.com/exportaciones-de-textiles-y-confecciones-crecen-en-primeros-meses-del-2021/>

López (2021). Inversión. <https://economipedia.com/definiciones/inversion.html>

Marquez (2013). Árboles de Rentabilidad. <https://prezi.com/h5n8iejy3kf/arboles-de-rentabilidad/#:~:text=Los%20arboles%20de%20rentabilidad%20permiten,y%20desfavorable%20en%20caso%20contrario.>

Martínez (2021). Factores determinantes de la rentabilidad empresarial del sector transporte en Colombia. <https://repository.eafit.edu.co/bitstream/handle/10784/30556/Trabajo%20de%20Grado%20final%20-%20Monica%20Lizeth%20Martinez%20Nu%C3%B1ez%202021.pdf?sequence=2&isAllowed=y>

Martínez (2023). Estados financieros y su importancia en las empresas. <https://www.veritas.org.mx/Economia-y-finanzas/Finanzas/Estados-financieros-y-su-importancia-en-las-empresas>

Méndez Álvarez LM (2019). Los retos y desafíos de la pyme colombiana frente a los tratados de libre comercio. <https://www.unisabana.edu.co/empresaysociedad/instituto-forum/noticias/detalle-de-noticias-forum/noticia/los-retos-y-desafios-de-la-pyme-colombiana-frente-a-los-tratados-de-libre-comercio/>

Meza (2018). Relevancia de la contabilidad para las organizaciones y otros sectores. <https://revistas.unilibre.edu.co/index.php/germinacion/article/download/9249/8436/26657>

Ministerio de Educación (2019). Caracterización Área de cualificación: Textil, Cuero, Confección y Diseño de Moda. [https://www.colombiaaprende.edu.co/sites/default/files/files\\_public/2021-12/caracterizacion-sector-moda.pdf](https://www.colombiaaprende.edu.co/sites/default/files/files_public/2021-12/caracterizacion-sector-moda.pdf)

Mohorte AP (2020). Los países que más ropa exportan al resto del planeta, ilustrados en un mapa. <https://www.xataka.com/magnet/paises-que-ropa-exportan-al-resto-planeta-ilustrados-mapa>

Molano (2017). Decisiones financieras bajo riesgo e incertidumbre. [file:///C:/Users/DELL/Downloads/Decisiones%20financieras%20bajo%20riesgo%20e%20incertidumbre%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/DELL/Downloads/Decisiones%20financieras%20bajo%20riesgo%20e%20incertidumbre%20(2).pdf)

Montaño CS (2021). Finanzas corporativas. Qué son, objetivo, conceptos clave. <https://www.gestiopolis.com/finanzas-corporativas/>.

Moreno J (2022). Pymes en Colombia: qué son, cuántas hay y ejemplos. <https://blog.hubspot.es/marketing/la-importancia-de-las-pymes-en-colombia>

Navarro (2015). Caracterización de la base teórica del contador público: un análisis de la vigencia del paradigma de la utilidad de la información contable realizado a los contadores públicos que ejercen su profesión en las microempresas del municipio de Zarzal-Valle. <https://bibliotecadigital.univalle.edu.co/bitstream/handle/10893/11013/0541156%20.pdf?sequence=1>

Orrego (2018). Análisis financiero del negocio comercial “Multiventas Piero’s” en la ciudad de Huanta Ayacucho, periodo 2016-2017. <https://repositorio.upeu.edu.pe/handle/20.500.12840/1537>

Ortega (2002). La optimización de las finanzas corporativas, factor relevante en los resultados económicos. [https://www.academia.edu/6880472/La\\_optimizaci%C3%B3n\\_de\\_las\\_finanzas\\_corporativas\\_factor\\_relevante\\_en\\_los\\_resultados\\_econ%C3%B3micos](https://www.academia.edu/6880472/La_optimizaci%C3%B3n_de_las_finanzas_corporativas_factor_relevante_en_los_resultados_econ%C3%B3micos)

Ortego (2019). Planeación estratégica: qué es y cómo hacerla para tu empresa. <https://blog.inmarketing.co/blog/planeacion-estrategica-que-es-como-se-hace>

Ortiz (2019). Capital de Trabajo. Qué es, características y cómo se calcula. <https://www.dripcapital.com/es-mx/recursos/finanzas-guias/que-es-capital-de-trabajo>

Párraga SM (2021). Indicadores de gestión financiera en pequeñas y medianas empresas en Iberoamérica: una revisión sistemática.  
[https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2007-78902021000400026](https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2007-78902021000400026)

Perdonomo (1998). Gestión del financiamiento a través de la aplicación del método de rentabilidades.  
[https://www.redalyc.org/journal/1815/181574471002/html/#:~:text=El%20financiamiento%20es%20\(Perdomo%2C%201998,privada%2C%20social%20o%20mixta%E2%80%9D](https://www.redalyc.org/journal/1815/181574471002/html/#:~:text=El%20financiamiento%20es%20(Perdomo%2C%201998,privada%2C%20social%20o%20mixta%E2%80%9D)

Raeburn A (2022) Cómo crear un plan de acción eficaz.  
<https://asana.com/es/resources/action-plan>

Ramirez (2009). Los presupuestos: sus objetivos e importancia.  
[https://revistas.unilibre.edu.co/index.php/revista\\_cultural/article/download/3981/3350/](https://revistas.unilibre.edu.co/index.php/revista_cultural/article/download/3981/3350/)

Revista de la Escuela de Administración de Negocios (2018). Estado del arte sobre problemáticas financieras en pymes: estudio para América Latina.  
<http://www.scielo.org.co/pdf/ean/n85/0120-8160-ean-85-00163.pdf>

Reyes (2012). La importancia del análisis de los estados financieros en la toma de decisiones.  
<https://www.uaeh.edu.mx/scige/boletin/tlahuelilpan/n4/e2.html>

Robles (2023). 10 conceptos financieros básicos que todo emprendedor debería conocer.  
<https://cide.pucp.edu.pe/10-conceptos-financieros-basicos-que-todo-emprendedor-deberia-conocer/#:~:text=Comprender%20conceptos%20financieros%20b%C3%A1sicos%20les,el%20%C3%A9xito%20de%20su%20empresa>

Rodrigues (2022). Qué es un plan de acción, cómo se elabora y ejemplos.  
<https://blog.hubspot.es/sales/plan-de-accion-empresa>

Rodriguez (2023). Control de inventarios: definición, importancia y sistemas.  
<https://blog.hubspot.es/sales/que-es-control-de-inventarios>

Ruiz MS (2008). Fuentes de información primarias, secundarias y terciarias.  
<https://ponce.inter.edu/cai/manuales/FUENTES-PRIMARIA.pdf>

Sabaté (1998). Fundamentos de la Economía de Empresa. 1998, Pág. 30

Sanchez (2018). UNID-7 - Ciclo operativo y ciclo de efectivo. <https://www.studocu.com/es-ar/document/universidad-nacional-de-villa-maria/direccion-de-ventas/unid-7-ciclo-operativo-y-ciclo-de-efectivo/9094419>

Semana (2017). Los retos que enfrentan las mipymes en Colombia.  
<https://www.semana.com/edicion-impres/pymes/articulo/los-retos-que-enfrentan-las-mipymes-en-colombia/241586/>

Stangl (2011) Principales causas de quiebra. <https://blogs.portafolio.co/valoracion-de-empresas/principales-causas-de-quiebra/>

Suarez (2008). Indicadores de rentabilidad: herramientas para la toma decisiones financieras en hoteles de categoría media ubicados en Maracaibo.  
<https://www.redalyc.org/pdf/280/28011673008.pdf>

Suarez AA (2021). Propuesta de Estrategias Financieras para mejorar la rentabilidad de Crowe Co S.A.S., Bogotá D.C.  
<http://repository.unipiloto.edu.co/bitstream/handle/20.500.12277/10931/ACOSTA%20ANGELA.pdf?sequence=3>

Terry y Franklin (1985). El proceso de toma de decisiones como factor de relevancia en el crecimiento de la empresa. <https://biblioteca.utb.edu.co/notas/tesis/0063248.pdf>

Trujillo (2016) Las dificultades de las Pymes en América Latina y Colombia para lograr ser competitivas y sostenibles.

<https://expeditiorepositorio.utadeo.edu.co/bitstream/handle/20.500.12010/3784/Las%20dificultades%20de%20las%20Pymes%20en%20Am%C3%A9rica%20Latina%20y%20Colombia%20para%20lograr%20ser%20competitivas%20y%20sosteni.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Universidad Veracruzana (2011). Unidad 3 Estado de Resultados.

[https://www.uv.mx/personal/cbustamante/files/2011/06/Contabilidad\\_Financiera1\\_Unidad\\_3.pdf](https://www.uv.mx/personal/cbustamante/files/2011/06/Contabilidad_Financiera1_Unidad_3.pdf)

Urrutia (2017). Relación entre los procesos financieros y la rentabilidad en la Cooperativa de Transporte Flota Pelileo. <https://repositorio.uta.edu.ec/handle/123456789/25276>

Vargas (2018). Análisis del impacto del escudo fiscal, su incidencia en el valor de las empresas y su estructura de capital: casos Ecopetrol S.A y Grupo Nutresa S.A. [https://repository.eafit.edu.co/bitstream/handle/10784/12488/Alexandra\\_Estupi%F1anGarc%EDa\\_AndreaMarcela\\_VargasRam%EDrez\\_2018.pdf;jsessionid=780B1177E32A2EF99E84946946A66CCE?sequence=2](https://repository.eafit.edu.co/bitstream/handle/10784/12488/Alexandra_Estupi%F1anGarc%EDa_AndreaMarcela_VargasRam%EDrez_2018.pdf;jsessionid=780B1177E32A2EF99E84946946A66CCE?sequence=2)

Weston y Brigham (2000). Importancia de la administración eficiente del capital de trabajo en las Pymes. [https://www.redalyc.org/\\_journal/5826/582661260003/html/](https://www.redalyc.org/_journal/5826/582661260003/html/)

Westreicher (2020). Financiación o financiamiento.

<https://economipedia.com/definiciones/financiacion-o-financiamiento.html>

## **Anexos**

### **Anexo 1. Formato de encuesta**

Análisis de las prácticas financieras frente a la utilidad y rentabilidad en las Pymes del subsector comercio al por mayor de productos alimenticios al por mayor en la ciudad de Pasto

**OBJETIVO:** Recolectar información que permita identificar las prácticas financieras que están siendo aplicadas actualmente y el conocimiento sobre las mismas, por parte de gerentes, directivos y/o financieros de las pequeñas y medianas empresas del subsector comercio al por mayor de productos alimenticios al por mayor en la ciudad de Pasto.

#### **Instrucciones:**

**Marque con una “X” cuando la pregunta así lo requiere o escriba los datos en la línea según el caso.**

#### **DATOS GENERALES DE LA EMPRESA**

**1. Actividad** \_\_\_\_\_

**2. Años de operación** \_\_\_\_\_

**3. El Género del director general/gerente de su empresa es**

a. masculino\_\_      b. femenino\_\_\_\_

**4. Edad del gerente** \_\_\_\_\_ años

**5. Antigüedad del Gerente en el puesto** \_\_\_\_\_ años

**6. La empresa está constituida como:**

a. Jurídica \_\_\_\_\_ b. Natural \_\_\_\_\_

**7. El control mayoritario de la empresa es familiar? (Un grupo familiar tiene más del 50% del capital y el Gerente es familiar)**

a. SI \_\_\_\_\_ b. NO \_\_\_\_\_ (continua en la pregunta 9)

**8. Los puestos de dirección, ¿Están ocupados mayoritariamente por miembros de la familia?**

a. Si \_\_\_\_\_ b. NO \_\_\_\_\_

**9.- Cuantos empleados permanentes tiene la empresa? \_\_\_\_\_ empleados**

**10.- Nivel de formación del director general/gerente de la empresa**

1	Ninguno	4	Bachillerato
2	Educación Básica	5	Profesional
3	Carrera técnica o comercial	6	Posgrado

Si curso carrera técnica o profesional y posgrado indicar que título(s) obtuvo

\_\_\_\_\_

**INFORMACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA**

**11 ¿En su empresa lleva contabilidad de acuerdo a las normas contables y financieras actualmente aceptadas en el país?**

a. Sí. \_\_\_\_\_ b. No. \_\_\_\_\_

¿Por qué? \_\_\_\_\_

**CONOCIMIENTO FINANCIERO**

**12. Marque con una (X) si conoce o no los conceptos enunciados. Si su respuesta es afirmativa, escriba una breve definición de los mismos.**

Concepto.	Si	No	Definición.
Capital de trabajo			
Inversión			
Riesgo			
Riesgo de mercado			
Riesgo de crédito			
Riesgo operativo			
Financiación			
Financiación Interna			
Financiación externa			

**13. ¿Cuáles de las siguientes razones financieras aplica actualmente en su empresa? (pregunta de selección múltiple).**

- a. Razones de liquidez \_\_\_\_
- b. Razones de endeudamiento \_\_\_\_
- c. Razones de rentabilidad \_\_\_\_
- d. Razones de actividad \_\_\_\_
- e. Otra, ¿Cuál? \_\_\_\_\_

**14.- ¿Qué porcentaje aproximado de sus ventas las realiza en cada uno de los siguientes mercados?**

	% ventas
Local (Ciudad)	
Regional (Zona occidente)	
Nacional	
Exportación	

<b>Total</b>	<b>100%</b>
--------------	-------------

**15.- Que información financiera elabora y su periodicidad.**

Informe financieros	SI	NO	periodicidad				
			Mensu al	Bimest ral	Semest ral	Anu al	otr o
Conciliación Bancaria							
Estados financieros							
Auxiliares							
Flujos de efectivo							
Reportes de inventarios							
Reportes de cobranza							
Reportes de ventas							
Presupuestos							
Ninguno (pase a la pregunta 21)							

**16.- Que usos le da a la información financiera. (Puede ser más de una respuesta)**

- 1.Comparar contra sus presupuestos.
- 2.Elaboración de declaraciones de impuestos.
- 3.Obtención de créditos.
- 4.Analizar la situación financiera de la empresa.
- 5.Evaluar la gestión del administrador.
- 6.Otros\_\_\_\_\_

**17.- Cuáles estados financieros son los que elaboran.**

- 1.Balance General
- 2.Estado de Resultados
- 3.Estado de Cambios en la Posición financiera
- 4.Estado de Variaciones en el Capital Contable
- 5.Ninguno

**18.- Tipos de presupuestos que elaboran.**

- 1.General
- 2.Departamentos
- 3.Productos
- 4.Ventas
- 5.Egresos
- 6.Ingresos
- 7.Compras
- 8.Ninguno

**19.- Quién es la persona encargada de generar la información contable.**

- 1.Propietario o principal administrador de la empresa
- 2.Departamento de contabilidad
- 3.Despacho contable externo
- 4.Otros. \_\_\_\_\_

**20.- Señale las herramientas financieras utilizadas para el análisis de la información.**

Herramienta financiera	SI	N O	periodicidad				
			mensu al	bimestra l	semestra l	anual	otro
Razones financieras							
Control de presupuestos							
Reportes de inventarios							
Indicadores económicos							
Reportes de cobranza							
Flujos de efectivo							
Estados financieros							
Presupuestos							
Ventas							
Punto de equilibrio							
Estado de costos							

Estado de cambio en el patrimonio							
-----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--

**21.- Cuáles son las fuentes de financiamiento que utiliza su empresa.**

- 1. Proveedores
- 2. Créditos bancarios
- 3. Préstamos personales
- 4. Aportaciones de los accionistas
- 5. Reinversión de utilidades
- 6. Otros \_\_\_\_\_
- 7. Ninguno

**22.- ¿En caso de financiamiento, cual es el destino?**

- 1. Adquisición de equipo o instalaciones
- 2. Capital de trabajo (financiamiento de clientes, compras, gastos normales)
- 3. Reestructuración de pasivos (pago de deudas)
- 4. Préstamo Hipotecario
- 5. Otros

**23.- ¿Cuál es el plazo de cobro a sus clientes? \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_ Días y el plazo que le pagan \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_**

**24.- ¿Cuál es el plazo de pago a sus proveedores? \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_ Días y el que paga \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_**

**25.- Qué información toma en cuenta para otorgar crédito a sus clientes.**

- 1. Estudios sobre su capacidad de pago
- 2. Confianza
- 3. Referencias comerciales
- 4. Sin ningún análisis
- 5. Otros

**26.- Si sus proveedores le otorgan créditos, ¿le cobran algún tipo de interés?**

- 1.Si
- 2.No

**27.- Con qué información determina sus precios de venta.**

- 1.Costos y margen de utilidad.
- 2.Precios de la competencia.
- 3.Empíricamente.
- 4.Punto de equilibrio.
- 5.Otros \_\_\_\_\_

**28.- Cómo proyecta sus ventas.**

- 1.Ventas de años anteriores.
- 2.Inflación pronosticada.
- 3.Tendencias del mercado.
- 4.Experiencia.
- 5.Otros \_\_\_\_\_
- 6.No realiza

**29.- Cómo controla sus flujos de efectivo.**

- 1.Presupuestos.
- 2 Reportes periódicos de entradas y salidas de efectivo.
- 3.Estados financieros.
- 4.Otros \_\_\_\_\_
- 5. No realiza

**30.- Qué toma como base para determinar sus volúmenes de compras.**

- 1.Las Ventas.
- 2.Saldos de inventarios.
- 3.Ofertas de proveedores.
- 4.Flujos de efectivo.

- 5. Temporada de ventas.
- 6. Otros \_\_\_\_\_

**31.- Cuáles mecanismos utiliza para el control de sus inventarios y su periodicidad.**

Mecanismo	Si	No	Periodicidad				
			mensual	bimestral	semestral	anual	otro
Tarjetas de almacén							
Inventarios físicos							
Reportes de ventas							
Ninguno							