

CONVERGENCIA ENTRE LOS INDICADORES FINANCIEROS

Un enfoque regional para la toma
de decisiones en las pymes



**Naydú Judith Jácome Castilla - Magda Mildreth Rodríguez Castilla
Marta Milena Peñaranda Peñaranda**



**CONVERGENCIA ENTRE LOS
INDICADORES FINANCIEROS:
UN ENFOQUE REGIONAL
PARA LA TOMA DE
DECISIONES EN LAS PYMES**

NAYDÚ JUDITH JÁCOME CASTILLA
MAGDA MILDRETH RODRÍGUEZ CASTILLA
MARTA MILENA PEÑARANDA PEÑARANDA

Jácome Castilla, Naydú Judith

Convergencia entre los indicadores financieros : un enfoque regional para la toma de decisiones en las pymes / Naydú Judith Jácome Castilla, Marta Milena Peñaranda, Magda Mildreth Rodríguez Castilla. -- 1a. ed. -- Ocaña : Universidad Francisco de Paula Santander ; Bogotá : Ecoe Ediciones, 2020.

136 p. -- (Ciencias empresariales. Contabilidad y finanzas)

Incluye datos de las autoras en la pasta. -- Contiene referencias bibliográficas.

ISBN 978-958-503-019-0 -- 978-958-503-021-3 (e-book)

1. Gestión financiera – Investigaciones – Ocaña 2. Pequeña y mediana empresa – Finanzas – Investigaciones – Ocaña I. Peñaranda Peñaranda, Marta Milena II. Rodríguez Castilla, Magda Mildreth
III. Título IV. Serie

CDD: 658.15920986124 ed. 23

CO-BoBN- a1072866



Área: Ciencias empresariales

Subárea: Contabilidad y finanzas



**Universidad Francisco
de Paula Santander**

Ocaña - Colombia
Vigilada Mineducación

© Naydú Judith Jácome Castilla
© Magda Mildreth Rodríguez Castilla
© Marta Milena Peñaranda Peñaranda

- ▶ Universidad Francisco de Paula Santander
Vía Acolsure, Sede el Algodonal
Ocaña Norte de Santander -
Colombia
Teléfono (057)(7) 5690088
Bogotá, Colombia
- ▶ Ecoe Ediciones Limitada
Carrera 19 # 63C 32
Bogotá, Colombia

Primera edición: Bogotá, diciembre del 2020

ISBN: 978-958-503-019-0

e-ISBN: 978-958-503-021-3

Directora editorial: Claudia Garay Castro
Coordinadora editorial: Gisela Arroyo Andrade
Corrección de estilo: Dennis Valeria Acevedo
Diagramación: Wilson Marulanda Muñoz
Carátula: Wilson Marulanda Muñoz
Impresión: Carvajal Soluciones de
comunicación S.A.S
Carrera 69 #15 -24

*Prohibida la reproducción total o parcial por cualquier medio
sin la autorización escrita del titular de los derechos patrimoniales.*

Impreso y hecho en Colombia - Todos los derechos reservados

AGRADECIMIENTOS

Las autoras agradecen a Dios por permitirnos cumplir las metas, a nuestras familias por ser nuestro soporte y compañía, a las pequeñas y medianas empresas de Ocaña, a la Universidad Francisco de Paula Santander Ocaña y a la División de Investigación de la UFPSO.

CONTENIDO

PRÓLOGO	XXI
CAPÍTULO 1. ESTADO DE LA CIENCIA	1
Situación del municipio de Ocaña	2
Importancia de los indicadores financieros en la pymes	6
Metodología de investigación	9
CAPÍTULO 2. MATERIALES Y MÉTODOS	9
Técnicas y herramientas de recolección de datos.....	10
Análisis de la información.....	11
CAPÍTULO 3. LA LIQUIDEZ Y LA GESTIÓN FINANCIERA PARA LA TOMA DE DECISIONES EN LAS PYMES	13
Liquidez en empresas de servicios públicos	14
Liquidez en empresas de construcción	23
Liquidez en el sector salud	32
Liquidez en el sector comercial	44
Liquidez en el sector sin ánimo de lucro.....	53

CAPÍTULO 4. LA FINANCIACIÓN DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS COMO ESTRATEGIA EMPRESARIAL EN LA GESTIÓN FINANCIERA	57
Financiación de las pequeñas y medianas empresas del sector de servicios públicos	58
Financiación de las pequeñas y medianas empresas del sector de construcción	61
Financiación de las pequeñas y medianas empresas del sector salud	65
Financiación de las pequeñas y medianas empresas del sector comercial	69
Financiación de las pequeñas y medianas empresas del sector sin ánimo de lucro	72
CAPÍTULO 5. MEDICIÓN DE LA UTILIDAD DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS COMO INDICADOR DE EFICIENCIA EN LA GESTIÓN EMPRESARIA	75
Utilidad de las pequeñas y medianas empresas del sector servicios públicos	76
Utilidad de las pequeñas y medianas empresas del sector construcción	81
Utilidad de las pequeñas y medianas empresas del sector servicios de salud.....	89
Utilidad de las pequeñas y medianas empresas del sector comercial.....	95
Utilidad en las pequeñas y medianas empresas del sector sin ánimo de lucro	99
CAPÍTULO 6. COMPARACIÓN DE LOS SECTORES ECONÓMICOS EN TÉRMINOS DE GESTIÓN FINANCIERA: UNA MIRADA GLOBAL DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS	101
CAPÍTULO 7. LECCIONES APRENDIDAS	119
EPÍLOGO.....	125
GLOSARIO	127
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	129

ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA 1.	Empresas renovadas en Cámara de Comercio de Ocaña (2018)	3
FIGURA 2.	Indicadores financieros de liquidez.....	13
FIGURA 3.	Activo total sector servicios públicos de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	15
FIGURA 4.	Comportamiento de los activos corrientes y no corrientes del sector servicios públicos de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	15
FIGURA 5.	Análisis del activo corriente del sector servicios públicos de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	16
FIGURA 6.	Rotación de cartera en veces y días del sector servicios públicos de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017.....	17
FIGURA 7.	Rotación de inventarios en veces y días del sector servicios públicos de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017.....	18
FIGURA 8.	Análisis del activo no corriente del sector servicios públicos de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	19
FIGURA 9.	Productividad del activo fijo del sector servicios públicos de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017.....	19
FIGURA 10.	Análisis de la razón corriente del sector servicios públicos de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	20

FIGURA 11.	Análisis de la prueba acida del sector servicios públicos de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	21
FIGURA 12.	Importancia del activo corriente del sector servicios públicos de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	22
FIGURA 13.	Capital de trabajo del sector servicios públicos de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	22
FIGURA 14.	Días de caja del sector servicios públicos de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	23
FIGURA 15.	Comportamiento del sector de la construcción en Colombia...	24
FIGURA 16.	Comportamiento del activo total del sector de construcción de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	24
FIGURA 17.	Comportamiento del activo corriente del sector de construcción de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	25
FIGURA 18.	Análisis del activo corriente del sector de construcción de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	26
FIGURA 19.	Días de caja del sector de construcción de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	27
FIGURA 20.	Rotación de cuentas por cobrar del sector de construcción de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	28
FIGURA 21.	Comportamiento del activo no corriente del sector de construcción de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	29
FIGURA 22.	Productividad del activo fijo del sector de construcción de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	29
FIGURA 23.	Rotación de cuentas por pagar sector de construcción de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	30
FIGURA 24.	Prueba acida sector de construcción de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	30
FIGURA 25.	Importancia del activo corriente sector de construcción de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	31
FIGURA 26.	Capital de trabajo sector de construcción de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	32
FIGURA 27.	Crecimiento del empleo generado en el sector salud.....	32
FIGURA 28.	Activos sector de servicios de salud de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	33
FIGURA 29.	Análisis del activo corriente y no corriente del sector de servicios de salud de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	34
FIGURA 30.	Análisis del activo corriente del sector de servicios de salud de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017.....	35

FIGURA 31.	Días de caja del sector de servicios de salud de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017.....	36
FIGURA 32.	Rotación de cuentas por cobrar del sector de servicios de salud de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	37
FIGURA 33.	Análisis del activo no corriente del sector de servicios de salud de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017.....	38
FIGURA 34.	Productividad del activo fijo del sector de servicios de salud de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	39
FIGURA 35.	Rotación de cuentas por pagar del sector de servicios de salud de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	39
FIGURA 36.	Comparación de rotación en días de cuentas por cobrar y cuentas por pagar del sector de servicios de salud de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017.....	40
FIGURA 37.	Razón corriente del sector de servicios de salud, de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017.....	41
FIGURA 38.	Prueba ácida del sector de servicios de salud de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017.....	42
FIGURA 39.	Importancia del activo corriente del sector de servicios de salud de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	43
FIGURA 40.	Capital de trabajo del sector de servicios de salud de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017.....	43
FIGURA 41.	Activo total del sector comercial de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	44
FIGURA 42.	Activo corriente y no corriente del sector comercial de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017.....	45
FIGURA 43.	Cuentas por cobrar a clientes del sector comercial de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017.....	47
FIGURA 44.	Rotación de cartera en día y veces del sector comercial de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017.....	48
FIGURA 45.	Inventarios del sector comercial de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	48
FIGURA 46.	Rotación de inventarios del sector comercial de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017.....	49
FIGURA 47.	Rotación de cuentas por pagar del sector comercial de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017.....	50
FIGURA 48.	Razón corriente del sector comercial de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017.....	51

FIGURA 49.	Prueba ácida del sector comercial de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	52
FIGURA 50.	Importancia del activo corriente del sector comercial de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017.....	52
FIGURA 51.	Capital de trabajo del sector comercial de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017.....	53
FIGURA 52.	Activos totales del sector sin ánimo de lucro de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017.....	54
FIGURA 53.	Activos corrientes y no corrientes del sector sin ánimo de lucro de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	54
FIGURA 54.	Razón corriente del sector sin ánimo de lucro de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017.....	55
FIGURA 55.	Importancia del activo corriente del sector sin ánimo de lucro de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	56
FIGURA 56.	Capital de trabajo del sector sin ánimo de lucro de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017.....	56
FIGURA 57.	Indicadores financieros de apalancamiento.....	57
FIGURA 58.	Análisis del pasivo del sector servicios públicos de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017.....	58
FIGURA 59.	Análisis del pasivo no corriente del sector servicios públicos de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	60
FIGURA 60.	Endeudamiento del sector servicios públicos de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017.....	61
FIGURA 61.	Análisis del pasivo del sector de construcción de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017.....	62
FIGURA 62.	Rotación de cuentas por pagar sector de construcción de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	64
FIGURA 63.	Relación activo y pasivo sector de construcción de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017.....	64
FIGURA 64.	Endeudamiento del sector de construcción de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017.....	65
FIGURA 65.	Análisis del pasivo del sector de servicios de salud de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017.....	66
FIGURA 66.	Activo y pasivo del sector de servicios de salud de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017.....	67
FIGURA 67.	Comparación activo y pasivo del sector de servicios de salud de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	68
FIGURA 68.	Endeudamiento del sector de servicios de salud de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017.....	69

FIGURA 69.	Análisis del pasivo del sector comercial de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	70
FIGURA 70.	Análisis del pasivo corriente del sector comercial de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017.....	71
FIGURA 71.	Análisis del activo y pasivo del sector comercial de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017.....	71
FIGURA 72.	Endeudamiento del sector comercial de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	72
FIGURA 73.	Pasivo corriente y no corriente del sector sin ánimo de lucro de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017.....	72
FIGURA 74.	Activo total y pasivo total del sector sin ánimo de lucro de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	73
FIGURA 75.	Endeudamiento del sector sin ánimo de lucro de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017.....	73
FIGURA 76.	Indicadores financieros de rentabilidad	75
FIGURA 77.	Ingresos operacionales del sector servicios públicos de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	76
FIGURA 78.	Ingresos operacionales y costos del sector servicios públicos de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	77
FIGURA 79.	Gastos administrativos del sector servicios públicos de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017.....	78
FIGURA 80.	Comparativo ingresos y gastos operacionales del sector servicios públicos de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	78
FIGURA 81.	Utilidad operacional del sector servicios públicos de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017.....	79
FIGURA 82.	Gastos e ingresos no operacionales del sector servicios públicos de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	80
FIGURA 83.	Utilidades del sector servicios públicos de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017.....	81
FIGURA 84.	Ingresos operacionales sector de construcción de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017.....	82
FIGURA 85.	Comparación ingresos operacionales y costos de ventas sector de construcción de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	83
FIGURA 86.	Gastos operacionales del sector de construcción de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017.....	84
FIGURA 87.	Gastos operacionales administración del sector de construcción de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	84

FIGURA 88.	Comparativo ingresos-gastos operacionales del sector de construcción de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	85
FIGURA 89.	Ingresos y gastos no operacionales del sector de construcción de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	86
FIGURA 90.	Utilidad bruta del sector construcción sector de construcción de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	87
FIGURA 91.	Utilidad operacional del sector construcción de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017.....	87
FIGURA 92.	Utilidades del sector construcción de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	88
FIGURA 93.	Ingresos operacionales del sector de servicios de salud de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017.....	89
FIGURA 94.	Costos de ventas del sector de servicios de salud de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017.....	90
FIGURA 95.	Utilidad operacional del sector de servicios de salud de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017.....	94
FIGURA 96.	Utilidades del sector de servicios de salud de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	94
FIGURA 97.	Ingresos operacionales el sector comercial de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	95
FIGURA 98.	Costos de ventas el sector comercial de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	96
FIGURA 99.	Utilidades el sector comercial de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	99
FIGURA 100.	Ingresos del sector sin ánimo de lucro de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	99
FIGURA 101.	Margen utilidad operativa del sector sin ánimo de lucro de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	100
FIGURA 102.	Activo corriente y no corriente por sectores de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	102
FIGURA 103.	Capital de trabajo por sectores de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	102
FIGURA 104.	Importancia del activo corriente por sectores de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	104
FIGURA 105.	Razón corriente por sectores de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	106
FIGURA 106.	Rotaciones promedio por sectores de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	109
FIGURA 107.	Pasivo corriente y no corriente por sectores de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	110

FIGURA 108.	Endeudamiento promedio por sectores de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	111
FIGURA 109.	Endeudamiento promedio corto y largo plazo por sectores de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	112
FIGURA 110.	Ingresos, costos y gastos por sectores de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017.....	113
FIGURA 111.	Rentabilidad del activo y patrimonio promedio por sectores de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	114

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1.	Clasificación de las mipymes.....	1
TABLA 2.	Comportamiento del activo corriente del sector servicios públicos de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017.....	16
TABLA 3.	Comportamiento productividad del activo fijo del sector servicios públicos de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017.....	20
TABLA 4.	Análisis de la razón corriente sin incluir clientes del sector servicios públicos de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017.....	21
TABLA 5.	Análisis activo corriente del sector construcción, de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017.....	26
TABLA 6.	Representación de los clientes en los activos totales sector construcción, de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017.....	27
TABLA 7.	Análisis activo corriente del sector salud de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017.....	35
TABLA 8.	Análisis de los deudores del sector salud de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017.....	36
TABLA 9.	Análisis del activo corriente del sector salud de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017.....	37

TABLA 10.	Razón corriente sin incluir clientes del sector salud de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	41
TABLA 11.	Activo corriente del sector comercio de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	45
TABLA 12.	Variaciones del inventario e ingresos del sector comercio de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	49
TABLA 13.	Razón corriente del sector comercio de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	51
TABLA 14.	Análisis del pasivo del sector servicios públicos de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	58
TABLA 15.	Análisis del pasivo corriente del sector servicios públicos de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	59
TABLA 16.	Análisis del endeudamiento del sector servicios públicos de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	60
TABLA 17.	Variaciones del activo y pasivo del sector servicios públicos de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	61
TABLA 18.	Análisis del pasivo sector construcción, de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	62
TABLA 19.	Análisis del pasivo corriente, de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	63
TABLA 20.	Análisis del pasivo no corriente, de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	63
TABLA 21.	Variación del activo y pasivo de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	65
TABLA 22.	Análisis del pasivo del sector salud de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	66
TABLA 23.	Análisis del pasivo corriente del sector salud de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	67
TABLA 24.	Análisis del pasivo no corriente del sector salud de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	68
TABLA 25.	Pasivo corriente del sector comercio de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	70
TABLA 26.	Análisis ingresos operacionales del sector servicios públicos de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	76
TABLA 27.	Análisis de utilidad operativa y activos del sector servicios públicos de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	79
TABLA 28.	Ingresos operacionales de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	82
TABLA 29.	Comparación ingresos y costos de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	83

TABLA 30.	Margen de utilidad de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017.....	86
TABLA 31.	Análisis de la utilidad operativa y activos de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	88
TABLA 32.	Ventas del sector salud de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017.....	90
TABLA 33.	Comportamiento de los ingresos y costos de ventas de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017.....	91
TABLA 34.	Relación ingresos-costos-gastos y utilidad de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	92
TABLA 35.	Relación no operacional de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017.....	92
TABLA 36.	Gastos operacionales de administración de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	93
TABLA 37.	Variación de los ingresos del sector comercio de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	96
TABLA 38.	Comparación de costos e ingresos del sector comercio de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	97
TABLA 39.	Análisis de resultados del sector comercio de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	98
TABLA 40.	Variación de los ingresos del sector sin ánimo de lucro de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017	100
TABLA 41.	Rotación de cartera, rotación de cuentas por pagar y de inventarios días por sectores de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017.....	107
TABLA 42.	Gestión financiera de los sectores económicos de Ocaña	116

LISTA DE ABREVIATURAS

Mipymes: micro, pequeña y mediana empresa.

SMMLV: salario mínimo legal mensual vigente.

Pymes: pequeña y mediana empresa.

RUES: Registro Único Empresarial y Social.

Confecámaras: Confederación Colombiana de Cámaras de Comercio.

EVA: valor económico agregado.

SPSS: estadísticas GradPack y Faculty Pack.



PRÓLOGO



La pequeña y mediana empresa (pyme) es un elemento fundamental para el desarrollo, aproximadamente el 90 % de las empresas alrededor del mundo se encuentran en esta categoría. En Colombia aportan más del 40 % del producto interno bruto.

Revisar, analizar y proyectar lo que hacen las pymes a través de los grupos de investigación constituye no solo una oportunidad sino un deber de las entidades e instituciones. Conocer lo que hacen las empresas y cómo se desarrollan le da valor agregado a la región.

Ocaña, por supuesto, navega entre la pequeña y la mediana empresa. En la región el desempleo supera el 30 %, por eso este tipo de organizaciones son las que asumen la responsabilidad de subir la empleabilidad, asegurar empleos dignos y ajustados a la ley y luchar contra fenómenos como los altos impuestos, el contrabando y los elevados costos de producción.

Los empresarios, comerciantes y profesionales han luchado contra viento y marea para no desfallecer y evitar el cierre de sus negocios como sucede en muchos casos. Por eso es muy importante la reflexión que presentan las autoras en este libro, ya que analizan las costumbres empíricas que tienen los procesos administrativos y contables de las empresas para revisar, apegados a los lineamientos nacionales e internacionales, cómo lo hacen.

El enfoque financiero desde la gestión permite que se evalúe la liquidez, la rentabilidad, el endeudamiento, la inversión, la generación o la destrucción de valor. Un buen desempeño en la gestión financiera abre las puertas a muchas oportunidades y hace más fácil la vida de estas empresas.

En la evaluación realizada a cinco empresas de diferentes sectores es fácil concluir que, si bien buscan estar en una mejor posición desde el punto de vista de crecimiento, el hecho de no contar con los elementos y el personal idóneo desmejora sus propósitos y objetivos empresariales.

Los invito a que tomemos un tiempo para leer, conocer y analizar la gestión financiera desde este particular estudio de caso.

Hever Augusto Páez Quintana

CAPÍTULO 1

ESTADO DE LA CIENCIA

La estructura empresarial de la economía colombiana está conformada principalmente por micro, pequeñas y medianas empresas, siendo estas “organizaciones económicas que desarrollan actividades industriales, comerciales y de servicios que combinando capital, trabajo y medios productivos obtienen un bien o un servicio destinado a satisfacer diversas necesidades para un sector y un mercado determinado” (Jaramillo, 2005, p. 104); las mipymes son el motor generador de desarrollo económico en el país. Con la creación de las leyes 590 y 905 de 2004, donde se categorizan estas empresas (tabla 1), se han generado espacios para crear incentivos y condiciones que contribuyan a la permanencia de estas en el tiempo.

Tabla 1. Clasificación de las mipymes

Empresa	Número de trabajadores	Activos totales por valor
Microempresa **	Planta de personal no superior a los diez (10) trabajadores.	Inferior a quinientos (500) SMMLV / excluida la vivienda.
Pequeña **	Planta de personal entre once (11) y cincuenta (50) trabajadores.	Entre quinientos uno (501) y menos de cinco mil (5.000) SMMLV.
Mediana **	Planta de personal entre cincuenta y uno (51) y doscientos (200) trabajadores.	Entre cinco mil uno (5.001) a treinta mil (30.000) SMMLV.

Fuente: Decreto 957 de 2019 (Ministerio de Industria y Comercio).

Estas organizaciones, a través del tiempo, se han convertido en un factor esencial de desarrollo económico y productividad en el país. Según cifras de El empleo (2018) las micro, pequeñas y medianas empresas representan el 99,9 % de los establecimientos productivos y aportan el 40 % del producto interno bruto nacional y, a su vez, generan el 80 % del empleo del país.

En este sentido, las pymes son de gran importancia para el sistema económico, ya que contribuyen con creación de empleo, ingresos para la nación, productividad y competitividad en el territorio colombiano. Según el Registro Único Empresarial y Social (RUES), en el país el 94,7 % de las empresas son microempresas y 4,9 % son pequeñas y medianas (Semana, 2016).

Sin embargo, las pymes se caracterizan por durar periodos muy cortos de tiempo en el desarrollo de sus actividades debido, principalmente, a la falta de decisiones que contribuyan a minimizar sus posibilidades de fracaso. De acuerdo a estudios de Confecámaras (2016) “las unidades económicas que inician sus operaciones en el segmento de grandes empresas registran una tasa del 71,4 %, las medianas 68 %, las pequeñas 60 %; sin embargo, para el caso de las microempresas su supervivencia es del 29,1 %”, es decir, entre más pequeñas son tienen menos probabilidades de sobrevivir.

Estas organizaciones empresariales, que se enfrentan a un entorno económico competitivo, deben estar preparadas en productividad, innovación y competitividad de la mano con las decisiones financieras para que se mantengan y crezcan en el tiempo.

Si la gestión empresarial se observa desde los logros que han tenido las estrategias corporativas para cumplir con los objetivos de las áreas funcionales de la organización (mercadeo, producción, talento humano y finanzas) es preciso destacar que se debe realizar una adecuada administración financiera en conjunto con la toma de decisiones estratégicas para garantizar la permanencia de las empresas.

No obstante, no solo por el hecho de mantener su permanencia las empresas tienen una responsabilidad con la sociedad, según lo expresa Robledo (2006) “Hay una sola responsabilidad social de las empresas que no es más sino la utilización de sus recursos y el diseño de actividades para incrementar sus utilidades”.

Situación del municipio de Ocaña

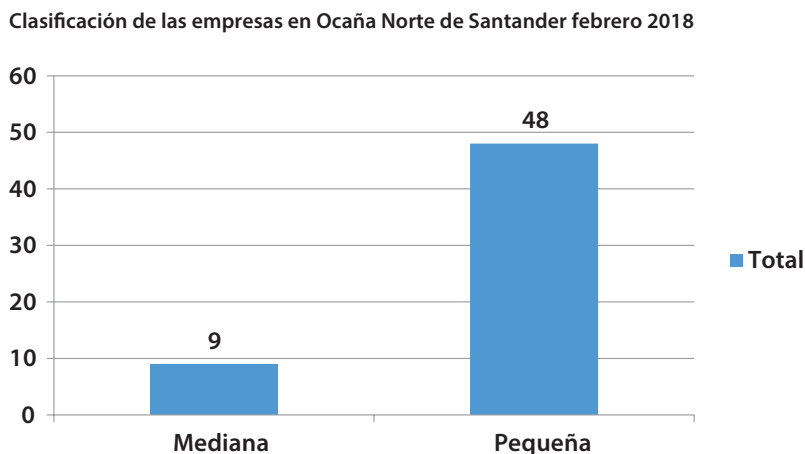
El municipio de Ocaña está ubicado sobre la cordillera oriental, en una zona montañosa; se comunica por vía terrestre con Cúcuta de Norte de Santander y con Rio de oro y Aguachica del departamento del Cesar (Alcaldía Municipal de Ocaña, 2016); de acuerdo con esta ubicación geográfica su comportamiento económico

principal se ha desarrollado en el ejercicio comercial de productos agrícolas que son demandados por la población ocañera y de la Costa Atlántica.

Este desarrollo económico, principalmente caracterizado por micro, medianas y pequeñas empresas, presenta sintonía con la composición empresarial de Colombia. Se puede especificar que el municipio se ha posicionado en el contexto departamental como una economía importante para Norte de Santander, desarrollando la comercialización de bienes y productos como actividad económica principal (Arévalo, 2012).

De acuerdo con las cifras reportadas en la Cámara de Comercio de Ocaña en febrero de 2018, hay 57 pequeñas y medianas empresas, las cuales son personas jurídicas registradas y obligadas a llevar contabilidad. Esta clasificación se puede observar en la figura 1.

Figura 1. Empresas renovadas en Cámara de Comercio de Ocaña (2018)



Fuente: elaboración propia con datos de la Cámara de Comercio de Ocaña (2018)

La estructura empresarial de Ocaña es importante para la economía de Norte de Santander por su distribución geográfica e intercambio comercial. Teniendo en cuenta que las personas jurídicas, por exigencias legales, son las organizaciones que registran las operaciones diarias en una contabilidad, es de vital importancia conocer cómo estas se encuentran financieramente en un entorno económico regional.

En un mundo cada vez más globalizado y competitivo es fundamental que las empresas realicen continua y periódicamente una evaluación estratégica, enmarcada dentro de un entorno económico cambiante, del desempeño interno, ya que de ello se desprende el conocimiento de la situación financiera y contable que se vive en el presente, el cual es fundamental para realizar proyecciones a corto, mediano y

largo plazo, y establecer estrategias para la permanencia de estas organizaciones en el sector productivo regional y nacional.

Contrario a la premisa anterior, un estudio realizado a las empresas del sector de alimentos de Ocaña en 2011 demuestra que el manejo de la información contable se sustentaba solamente en registros contables en los que hay ausencia de estados financieros que muestren la realidad económica de la empresa, dejando sus decisiones más en opiniones que en datos contables y análisis financiero (Peñaranda, et al., 2012).

También hay otros estudios que demuestran cómo las empresas se han volcado a un sistema de información más consolidado que les permita la toma de decisiones, por ejemplo, el estudio realizado a la Asociación de Amigos Usuarios Acueducto Independiente Barrios Santa Clara, José Antonio Galán y Bermejil (ADAMIUAIN) muestra la consolidación de un sistema de contabilidad como fuente primaria para la toma de decisiones, el progreso en indicadores de rentabilidad y los compromisos con la sociedad en la emisión del Balance social (Quintero y Mora, 2015).

Para Chinchilla y Galvis (2016), el estudio financiero realizado a la empresa ocañera Inmobiliaria Serviarrendar Ltda. da cuenta de un proceso de gestión contable y financiera de acuerdo con los requerimientos de ley. La aplicación de indicadores financieros arrojó un buen desempeño en la rentabilidad, además, se estableció un plan de prevención de riesgos administrativos y financieros que permite la adecuada toma de decisiones.

Sin embargo, y de acuerdo con lo planteado anteriormente sobre el comportamiento de las pymes en Ocaña, no se conoce con exactitud la evolución que han presentado las empresas, por lo tanto, falta conocimiento para establecer cómo se encuentran financieramente al afrontar un entorno económico que pueda sacarlas del mercado si no toman las decisiones financieras adecuadas.

Se observa la gestión financiera desde el cumplimiento del objetivo básico financiero (Ortiz, 2018), el cual es incrementar el valor de la organización en concordancia con las perspectivas del accionista de maximizar su capital sin dejar de lado el bienestar de los *stakeholders*; es decir, el incremento de la inversión es proporcional al cumplimiento de los dueños con los clientes, trabajadores y demás grupos de interés. El estudio de la gestión financiera garantiza la permanencia de las empresas en términos de rentabilidad, liquidez, endeudamiento, flujo de caja y valor económico agregado, además, permite conocer las fortalezas y falencias para tomar decisiones que contribuyan al mejoramiento de la estructura financiera del sector privado, al aumento de la riqueza de sus inversionistas y al desarrollo socioeconómico de la región. Por otra parte Espejo et al. (2017) sostienen que una de las maneras de incrementar el valor de las empresas y generar riqueza para los accionistas está directamente relacionada con la manera de apalancarse.

Las pymes son personas jurídicas que requieren un análisis que les permita determinar si se está realizando una adecuada gestión financiera en términos de liquidez, rentabilidad, endeudamiento e inversión para que puedan identificar las variables que inciden en el proceso y las actividades que están agregando o destruyendo valor. Analizar la gestión financiera bajo la perspectiva del cumplimiento del objetivo básico financiero también garantiza maximización de la riqueza, volumen de ingresos, control de gastos y adecuada inversión en el capital de trabajo tomando en cuenta los principios generadores de valor, tal como lo establecen los principios teóricos bajo el criterio de García (2003):

La teoría sobre generación de valor y EVA y la gerencia financiera de las organizaciones está cambiando. Además de la preocupación por los resultados reflejados en indicadores como los márgenes de utilidad y la relación precio ganancia, el crecimiento en las ventas y las utilidades netas, entre otros, los empresarios y gerentes están dirigiendo su atención hacia aquellos aspectos que tienen relación con las perspectivas de largo plazo de las entidades que poseen o administran, las cuales no pueden desligarse del propósito de aumento del valor de la organización. (p. 6)

Así mismo, en Colombia el sector empresarial acostumbra a evaluar su gestión financiera de forma tradicional, sin embargo, las nuevas dinámicas en contextos globales hacen necesario volcarse a indicadores de medición más actualizados, los cuales permitan conocer la generación de valor y la alineación de la gerencia con la planeación estratégica que conlleve al incremento del valor de la empresa (García y Montes, 2018).

De acuerdo con las dinámicas mundiales sobre las decisiones financieras que permiten desarrollo económico en un ámbito empresarial, la investigación analizó la gestión financiera en términos de decisiones de liquidez, rentabilidad, financiación y comportamiento en la gestión empresarial de cinco empresas que representa el 80 % de generación de ingresos de los principales sectores económicos (comercial, construcción, servicios de salud, servicios públicos y entidades sin ánimo de lucro) de la ciudad de Ocaña. Se realizó un análisis individual de cada empresa y un comparativo sectorial, lo cual permitió conocer cómo se están ejecutando las decisiones financieras en las pequeñas y medianas empresas en los cinco años de estudio.

La investigación se fundamentó en aspectos teóricos formulados en el contexto internacional, nacional y regional, según variables como la gestión financiera y las pequeñas y medianas empresas, como se describe a continuación.

En el contexto internacional las micro, pequeñas y medianas empresas constituyen una parte sustancial de la economía en el mundo; Según la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (2005) las pymes constituyen más del 90 % de las empresas de los países del mundo. Así mismo, en los países de América Latina las

pymes constituyen una fuerza económica, pues forman cerca del 85 % del sistema empresarial y generan empleos en un 50 % (Raufflet et al., 2012).

Las pymes son fuente de desarrollo económico en cada nación, contribuyendo al crecimiento y a la creación de empleo; pero a su vez se observa que, muchas veces, no aprovechan los beneficios jurídicos, tributarios y financieros que cada país les otorga para el desempeño en sus resultados financieros. A su vez, en la mayoría de casos, las pymes que fracasan lo hacen porque sus decisiones operativas no son guiadas desde una buena gestión financiera.

Importancia de los indicadores financieros en la pymes

El desconocimiento de la inversión, la inadecuada administración del efectivo y del capital de trabajo y la adquisición de niveles de endeudamiento altos teniendo rentabilidades bajas conlleva a la destrucción de valor en las organizaciones y, en un tiempo corto, a la liquidación de estas empresas por las malas decisiones financieras. En contraste con la premisa anterior, las mipymes deben apropiarse del adecuado manejo de la gestión financiera alineado con un direccionamiento estratégico que lleve a la generación de valor (Castillo y Villareal, 2012). En este sentido, se puede evidenciar que las decisiones financieras son claves para el éxito, el crecimiento, la creación de empleo, el bienestar del entorno y la permanencia de las pymes.

En el contexto nacional las mipymes se han convertido en motor principal de la economía colombiana, tal como lo expresa Portafolio “Las mipymes representan el 96,4 % de los establecimientos empresariales de Colombia, generan el 80,8 % del empleo del país, y tienen presencia en los diferentes sectores productivos” (2009).

Las pymes en Colombia generan el 80 % de empleo en el país y representan alrededor del 35 % de Producto Interno Bruto; igualmente, están conformadas por personas naturales y jurídicas a nivel andino. Según Bliet (2018): “en los países andinos representan el 94 % del universo empresarial, siendo el motor más importante de empleo”. También lo enunció la cuarta edición del estudio de Brother International Corporation ‘Visión pymes 2018’, el cual analizó a 801 propietarios y gerentes de pequeñas y medianas empresas en Colombia, Costa Rica, Ecuador y Panamá, encontrando que tienen entre tres y 100 empleados: “el 77 % prefiere mantener el personal actual e invertir en productividad. El 18 % dice que contrataría a nuevos empleados, mientras que sólo 4 % piensa reducir el número de sus trabajadores” (El Espectador, 2018).

El gerente, propietario o administrador tiene la intención de mantener la creación de empleo si los resultados de las empresas son óptimos al generar recursos. Sin embargo, para las pymes los desafíos de la economía las obliga a mejorar en competitividad. Las organizaciones experimentan retos económicos, administrativos y financieros de manera permanente para conseguir sus propósitos (Marín y López,

2015), lo que hace necesario que fortalezcan, de manera sistémica, todas las áreas que componen la organización para que puedan ser más competitivos.

El Financiero (2015) analiza la permanencia en el mercado de estas organizaciones:

Los emprendedores generalmente inician con mucho entusiasmo la creación de su empresa y dentro de sus propósitos ciertamente está el tener éxito; sin embargo, muchas de ellas especialmente las más pequeñas no alcanzarán una edad de madurez o de consolidación y desaparecen en poco tiempo.

De acuerdo con esto, Dinero (2019) afirma:

En los países en desarrollo entre un 50 % y un 75 % dejan de existir durante los primeros tres años y la principal razón es que el negocio no es rentable; esto debido a los problemas de infraestructura, financiación y acceso a un mercado más competitivo.

Igualmente, la falta de gestión conlleva a que los resultados no sean los mejores a causa del poco control de los gastos, la falta de planeación de ingresos, el inadecuado manejo del capital de trabajo o la destrucción de valor en el desarrollo de sus actividades empresariales.

Dinero (2019) sustenta que:

En los emprendimientos más pequeños no se consideran los costos fijos al definir los costos totales, y encuentran que muchos no saben diferenciar los gastos personales de los relacionados con el negocio, con lo que dificulta la evaluación de la rentabilidad de la actividad.

De ahí la importancia en medir, en términos financieros, cómo es el comportamiento empresarial de las pymes como generadoras de empleo y productividad. González (2011) propone que mediante la toma de decisiones financieras adecuadas en niveles de inventario, capital de trabajo, endeudamiento y rentabilidad se puede acceder a financiación que permita generar productividad y competitividad.

Como la mayoría de las empresas en el país son pymes es de vital importancia que se analicen los resultados financieros a la hora de tomar decisiones que involucren a todas las áreas de la organización empresarial.

Bajos los preceptos enunciados por Correa et al. (2009), en el contexto empresarial debe definirse un modelo de gestión financiera integral en donde se integren todas las áreas para cumplir con los objetivos de las organizaciones. Es de suma importancia que la contabilidad, las finanzas y la planeación se integren para la correcta toma de decisiones, que permitan a la organización una evaluación constante.

La investigación permitió determinar cómo las organizaciones pertenecientes a las pequeñas y medianas empresas realizan una gestión financiera que propicia la destrucción de valor, dado que la mayoría de las organizaciones direccionan la administración de sus inversiones pero arrojan resultados que no satisfacen el costo de capital, obteniendo rentabilidades inferiores a este costo. Aunque la liquidez se refleje en sus estados financieros, en el ejercicio de la operatividad los indicadores de actividad y eficiencia reflejan que no están siendo eficientemente administrados.

CAPÍTULO 2

MATERIALES Y MÉTODOS

Metodología de investigación

La investigación planteó una metodología de investigación descriptiva en donde, de acuerdo al grado de profundidad del estudio y el fenómeno estudiado, se establecieron comportamientos entre variables financieras que permitieran comprobar la relación de estas en la toma de decisiones, asociando el éxito o el fracaso de las organizaciones con la relación de las variables, lo cual concuerda con lo estipulado por Arias (2006):

La investigación descriptiva consiste en la caracterización de un hecho fenómeno o grupo con el fin de establecer su estructura o comportamiento. Los resultados de este tipo de investigación se ubican en un nivel intermedio en cuanto a la profundidad de los conocimientos se refieren. (p. 22)

Se diseñó una investigación de campo, para la cual se aplicó un instrumento que permitió identificar las características principales de las organizaciones mediante la observación de sus políticas financieras y contables.

Se tomaron fuentes primarias al recolectar la información por medio de la aplicación de una encuesta a los directivos de las pymes, también se recogieron fuentes de información secundaria que fueron estipuladas con los informes creados por los distintos organismos encargados de generar las estadísticas a nivel regional y nacional. Se estableció un enfoque cuantitativo que se fundamenta en un esquema deductivo y lógico, el cual busca formular preguntas de investigación para

posteriormente probarlas, se sustenta en la medición estandarizada y numérica, utiliza el análisis estadístico reduccionista y pretende generalizar los resultados de sus estudios mediante muestras representativas (Hernández et al., 1998).

Por otra parte, el diseño metodológico estableció que la población estudiada en la investigación se representa en personas jurídicas de Ocaña y, según datos de la Cámara de Comercio de Ocaña, hace referencia a 57 empresas consideradas como pequeñas y medianas empresas.

La muestra fue considerada como un subconjunto representativo y finito que se extrae de la población accesible, de la cual se obtuvo la información para el desarrollo del estudio y se efectuó la medición y la observación de las variables observadas en el objeto de estudio.

El tamaño de la muestra se estimó únicamente con la población constituida por empresas consideradas como pymes. El método de muestreo utilizado fue no probabilístico de tipo intencional, en este caso las empresas fueron escogidas con base a criterios preestablecidos por el investigador.

Como criterio de selección para la muestra fueron tomadas las organizaciones que, según datos de Cámara de Comercio de Ocaña, generaron el mayor número de ingresos en el tejido empresarial constituido por pequeñas y medianas empresas. En este orden de ideas, las empresas seleccionadas representan el 80 % de los ingresos de las pymes, los cuales ascendieron a \$ 110.343.781.071 y están distribuidos de la siguiente manera: en la empresa de servicios públicos \$ 56.415.292.999, en la empresa de construcción \$ 19.424.784.916, en la empresa de servicios de salud \$ 19.395.341.000, en la empresa comercial \$ 14.110.497.061 y en la empresa sin ánimo de lucro \$ 997.865.095. Se constituyó el análisis de las dinámicas financieras de estas organizaciones como un elemento primordial para la toma de decisiones de las empresas de Ocaña.

Técnicas y herramientas de recolección de datos

La técnica, según Arias (2006), es la manera de obtener la información, mientras que el instrumento es el medio tangible o material que se emplea para recoger y almacenar la información. En el marco de la investigación la técnica a considerar fue la encuesta personal que se realizó mediante un cuestionario estructurado, el cual se aplicó en las pymes seleccionadas de acuerdo con los criterios establecidos en el método de muestreo.

Análisis de la información

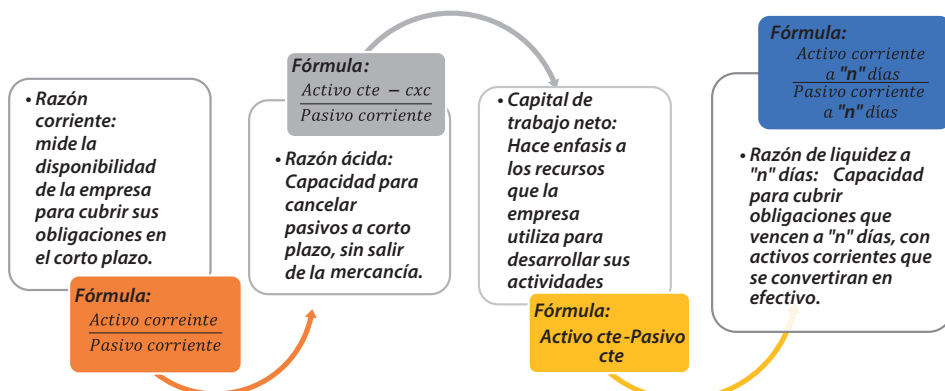
Una vez recolectada la información se procedió a su tratamiento con el fin de dar respuesta a los objetivos del estudio. La sistematización y procesamiento de los datos cuantitativos resultantes de las encuestas se efectuó con el programa SPSS versión 20, haciendo visibles los resultados mediante gráficas o tablas según la cantidad de información a visibilizar.

CAPÍTULO 3

LA LIQUIDEZ Y LA GESTIÓN FINANCIERA PARA LA TOMA DE DECISIONES EN LAS PYMES

A nivel empresarial, desarrollar el análisis financiero es fundamental para la toma de decisiones porque a partir de los indicadores es posible efectuar acciones estratégicas que ayuden en el desarrollo de los procesos y actividades. Realizar el análisis de solvencia y de liquidez no solo brinda la posibilidad a los empresarios de estudiar las obligaciones que se tienen en el corto y mediano plazo, sino que, además, mide la capacidad para sufragar gastos. Cabe mencionar que cada uno de dichos indicadores juega un papel preponderante en el ámbito organizacional, para tener una mejor perspectiva al respecto en la figura 2 se expone cada uno de los indicadores de liquidez con su respectiva fórmula.

Figura 2. Indicadores financieros de liquidez



Se desarrolló, en primera medida, un análisis financiero de cada empresa con el fin de determinar de forma individualizada cómo ha sido el comportamiento de la liquidez desde el análisis de los estados financieros de las empresas que hicieron parte de la muestra, siendo importante destacar que éstas hacen parte del sector servicios, comercial, servicios de salud, sin ánimo de lucro y construcción. A continuación, se detallará cómo fue el comportamiento individualizado de cada empresa pertenecientes a estos cinco sectores que permitieron conocer cómo la liquidez ha sido importante para la toma de decisiones en las pymes.

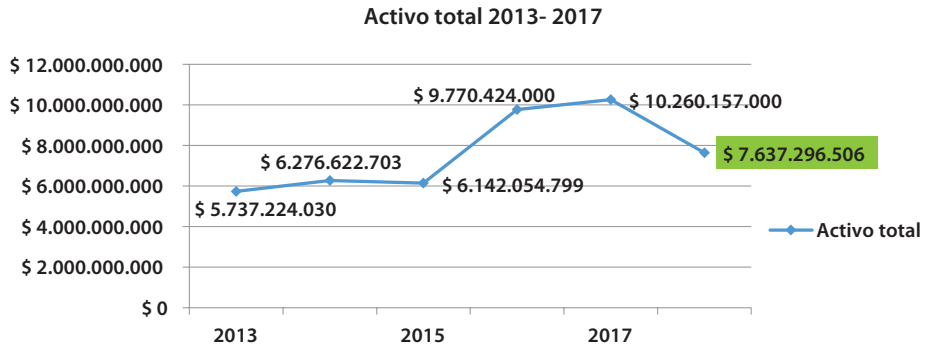
Liquidez en empresas de servicios públicos

El servicio público domiciliario es el que reciben las personas en su domicilio o lugar de trabajo y sirve para satisfacer las necesidades básicas de bienestar y salubridad de la población, las cuales son, de conformidad con el Artículo 1º. de la Ley 142 de 1994, los servicios de acueducto, alcantarillado, aseo, energía eléctrica, distribución de gas combustible, telefonía pública básica conmutada y telefonía local móvil del sector rural (Aguas de Cartagena, 2018).

Estos servicios públicos están relacionados con la función del Estado, siendo responsable de prestar un servicio eficiente y asegurando, mediante un ordenamiento jurídico, el propósito de ejercer control y vigilancia mediante entidades como las comisiones de regulación y la Superintendencia de servicios públicos domiciliarios.

De acuerdo con la infraestructura, el proceso y el desempeño de sus actividades durante los años de estudio, se procede a realizar un análisis de los estados financieros de la compañía, estableciendo cómo ha sido la composición y el comportamiento de la liquidez de esta organización.

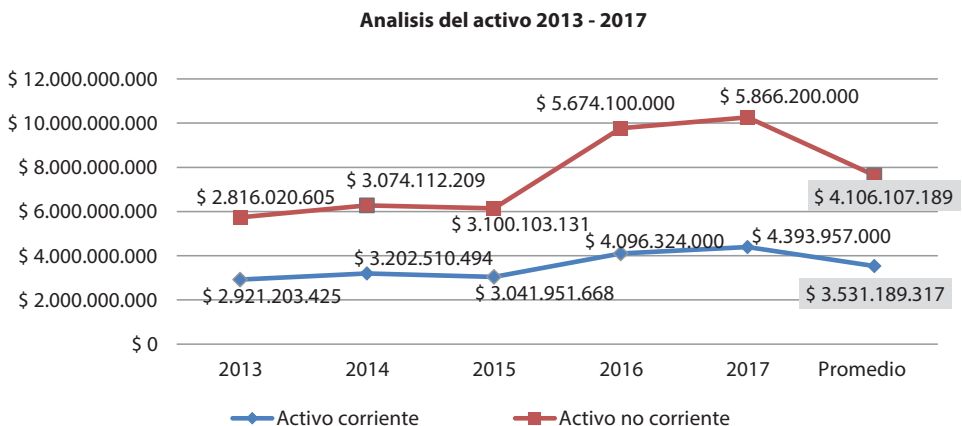
Para el análisis de la estructura financiera de la organización, según las cifras expresadas en el balance general, la empresa cuenta con un promedio de inversión en activos totales de \$7.637.296.506, los cuales han ido aumentando a través del tiempo, como se observa en la figura 2. Representaban \$5.737.224.030 en 2013 y aumentaron en un 79% al pasar a \$10.260.157.000, tomando en cuenta que la organización aumentó su nivel de inversión para el desarrollo de su objeto social.

Figura 3. Activo total sector servicios públicos de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017

Fuente: elaboración propia.

Niño (2017) asegura: “en mi experiencia, cerca del 70 % de las empresas medianas y pequeñas terminan perdiendo las utilidades acumuladas, derrochando las mismas o adquiriendo activos improductivos o que no hacen parte del giro ordinario del negocio”. Esta afirmación ratifica que para la pequeña y mediana empresa la inversión en activos es relevante siempre y cuando represente retorno en utilidades, siendo conveniente realizar una planeación adecuada que contribuya la toma de decisiones adecuadas en torno a este propósito.

La inversión está representada en mayor concentración en activos que se convierten en efectivo en tiempo inferior a un año, entre el 2013 y 2014, a partir del 2015 cambió su inversión a largo plazo, como se observa en la figura 4.

Figura 4. Comportamiento de los activos corrientes y no corrientes del sector servicios públicos de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017

Fuente: elaboración propia.

“El activo corriente de una empresa puede hacerse líquido, convertirse en dinero en menos de doce meses” (Economipedia, 2016). La empresa de servicios públicos de Ocaña, en promedio, mantuvo unos activos circulantes de \$3.531.188.317 durante los cinco años de estudio, se espera que esta inversión se convierta en efectivo en menos de un año para que pueda reinvertirse y aportar al desarrollo de la actividad económica.

Ante esta premisa es necesario precisar que para la organización los activos corrientes representan un 47,24% del total de los activos en los años de estudio, de los cuales los deudores son los que tienen mayor participación con un 73 %, ya que en promedio ascienden a \$2.466.293.377.

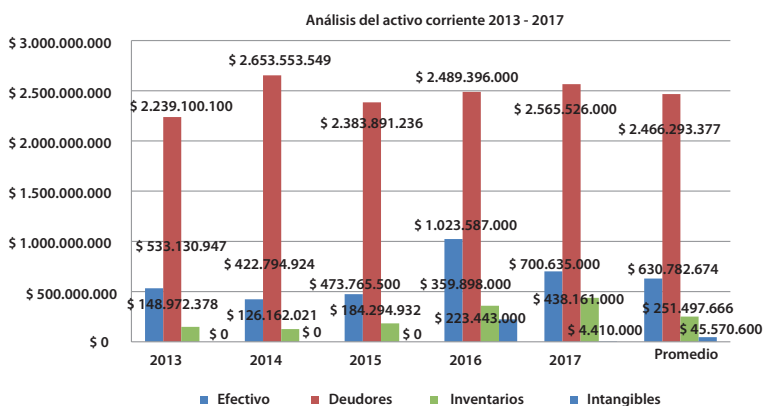
Tabla 2. Comportamiento del activo corriente del sector servicios públicos de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017

Activo corriente						
Efectivo	\$ 533.130.947	\$ 422.794.924	\$ 473.765.500	\$1.023.587.000	\$700.635.000	\$ 630.782.674
Deudores	\$ 2.239.100.100	\$ 2.653.553.549	\$ 2.383.891.236	\$ 2.489.396.000	\$ 2.565.526.000	\$ 2.466.293.377
Inventarios	\$ 148.972.378	\$126.162.021	\$ 184.294.932	\$ 359.898.000	\$ 438.161.000	251.497.666
Intangibles	\$0	\$0	\$0	\$223.443.000	\$4.410.000	45.570.600
Total activo corriente	\$ 2.921.203.425	\$ 3.202.510.494	\$ 3.041.951.668	\$ 4.096.324.000	\$ 3.708.732.000	\$ 3.394.144.317

Fuente: elaboración propia.

Tal como se observa en la figura 5, el dinero que adeudan los terceros entre el 2013 y el 2017 son los activos de corto plazo que se han mantenido con mayor inversión, afectando notablemente la liquidez de la compañía, aunque ha sido fluctuante el aumento debido a los problemas de recuperación de cartera años 2014, 2016, 2017. También se observa que las estrategias realizadas en 2013 y 2015 contribuyeron para disminuir los niveles de deudores de la organización.

Figura 5. Análisis del activo corriente del sector servicios públicos de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017

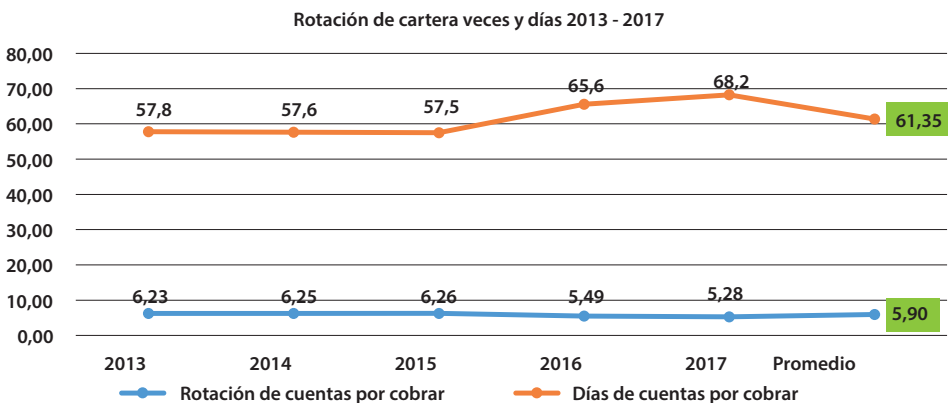


Fuente: elaboración propia.

De acuerdo con lo observado se puede decir que la rotación de cartera de la empresa ha empeorado y las estrategias implementadas por la organización no han sido efectivas, siendo en la más baja en el último año de estudio con una rotación de tan solo 5,28 veces en el año, representado el retorno de efectivo por las ventas a crédito cada 68 días, tal como se observa en la figura 6.

Esta problemática puede generar problemas de liquidez en relación con las obligaciones a corto plazo. Es importante que la gerencia formule estrategias que contribuyan a mejorar este aspecto, dado que, en el instrumento aplicado el gerente financiero, se expresa que por ser una empresa de servicios públicos el pago se debe realizar a más tardar 15 días después de la emisión de la factura, sin embargo, comparado con las cifras financieras se están demorando 61 días para recuperar el dinero adeudado por los usuarios del servicio.

Figura 6. Rotación de cartera en veces y días del sector servicios públicos de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017



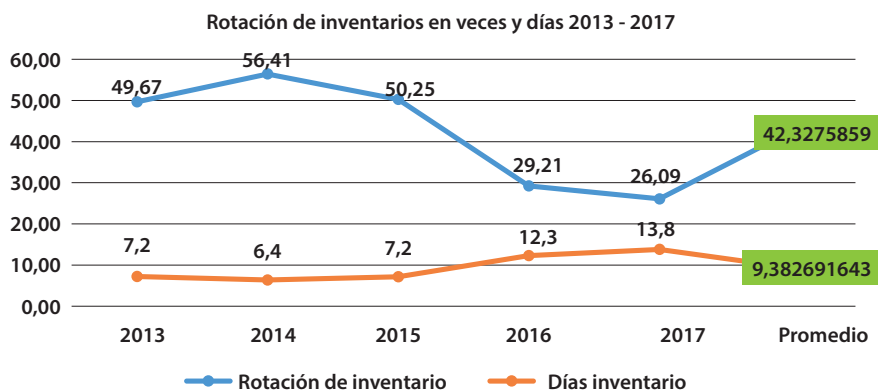
Fuente: elaboración propia.

Por otra parte, los activos circulantes en orden de representación para la compañía se encuentran en el efectivo con un promedio de \$630.782.674 en los cinco años, siendo el 2016 el año en el cual se reflejó mayor inversión en efectivo, ascendiendo a \$1.023.587.000 y el 2014 fue el año con menor inversión, teniendo \$422.794.924, siendo la inversión en esos años, necesaria para el cumplimiento inmediato de las obligaciones a corto plazo.

En cuanto al inventario, por ser esta empresa prestadora de servicios públicos domiciliarios no cuenta con concentración alta de inventario, dado que el inventario que mantienen es solo para la prestación del servicio, siendo este en promedio \$291.497.666; representado tan solo el 7 % de los activos que se convierten en efectivo en tiempo inferior a un año y observándose que dicha inversión ha aumentado año a año. Cabe resaltar que por las características del servicio público no se convertirá en efectivo sino en un gasto al momento de ser utilizado por la compañía.

Si se observa la rotación de inventarios desde el tiempo en que se liberan los productos para ser utilizados en la prestación del servicio se puede afirmar que en promedio rota 9,3 veces año, es decir, que cada 42 días se requiere la utilización de estos productos. Según el gerente financiero es relevante el control constante de estos productos según los requerimientos de la planta de producción. Se recomienda que no solo se establezcan máximos y mínimos ocasionalmente sino se instaure control constante.

Figura 7. Rotación de inventarios en veces y días del sector servicios públicos de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017

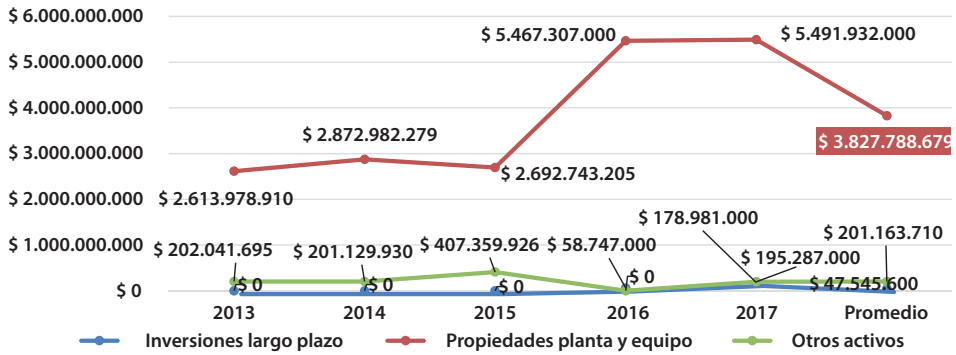


Fuente: elaboración propia.

Se hace necesario recomendar que realicen control de la rotación de inventarios, ya que se identificó esta falencia en la organización. La convertibilidad de efectivo en corto plazo está determinada por el efectivo recaudo de dinero y el mantenimiento del efectivo generado por el desarrollo de su objeto social.

Igualmente, al observar la inversión de activos que se convierten en efectivo después de un año se encontró que, de acuerdo con el desarrollo del objeto social de la empresa, su inversión en gran medida se dirige al rubro de Propiedad de planta y equipo en un 93,90 % de los activos a largo plazo, en la planta de tratamiento de agua, terrenos, edificios y relleno sanitario en promedio se gastan \$ 3.827.788.679, aumentando su inversión año a año, como se observa en la figura 8.

Figura 8. Análisis del activo no corriente del sector servicios públicos de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017



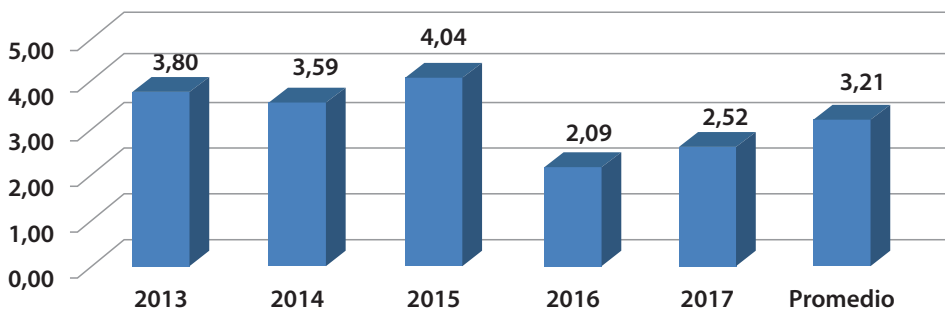
Fuente: elaboración propia.

La óptima utilización de estos bienes contribuye al desempeño financiero de la empresa, es necesario que la empresa controle estos activos para que sean productivos y generen utilidades (Aguiar, 2017).

Al analizar la productividad del capital de trabajo se observa que este indicador ha ido disminuyendo a través del tiempo, tal como se muestra en la figura 9. Pasa de 3,80 en 2013 a 2,52 en el 2017, lo que indica que no ha sido efectiva la productividad de los activos fijos de la compañía. La inversión realizada no proporcionó la ventas necesarias para mejorar productividad, premisa que hace reflejar que existen activos improductivos que no generan las ventas para mejorar este indicador.

Figura 9. Productividad del activo fijo del sector servicios públicos de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017

Productividad del activo fijo 2013 - 2017



Fuente: elaboración propia.

Este indicador se vio afectado porque la inversión realizada a la propiedad de planta y equipo no generó las ventas adecuadas para precisar que los activos son altamente productivos, debido a que entre más se invirtió en activos el crecimiento en ventas fue menor, tal como se expresa en la tabla 3.

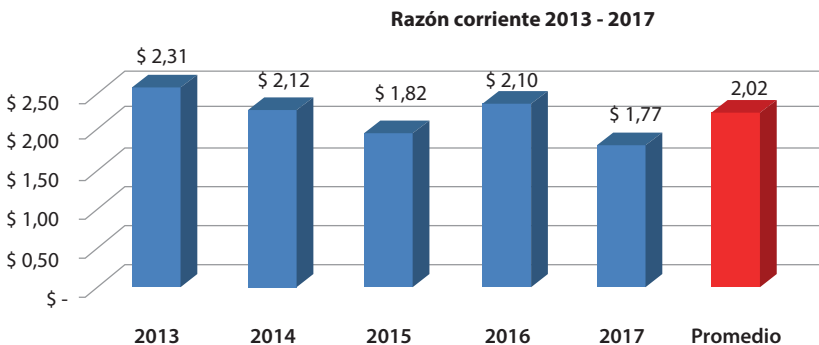
Tabla 3. Comportamiento productividad del activo fijo del sector servicios públicos de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017

Productividad de activo fijo	Año 2013	Año 2014	Incremento	Año 2015	Incremento	Año 2016	Incremento	Año 2017	Incremento
Ingreso-ventas	\$9.942.768.853	\$ 10.300.949.359	3,60%	\$10.869.579.787	5,50%	\$ 11.444.981.000	5,29%	\$13.857.014.000	21,10%
Activo fijo	\$ 2.613.978.910	\$ 2.872.982.279	9,90%	\$ 2.692.743.205	-6,30%	\$ 5.467.307.000	103,04%	\$ 5.491.932.000	0,50%

Fuente: elaboración propia.

La liquidez, según Lawrence y Michael (2005), es la “capacidad de la empresa para atender sus gastos diarios y sus obligaciones en el corto plazo” (p. 15). La razón corriente es el indicador que mide con cuántos activos convertibles a efectivo en corto plazo cuenta la empresa para pagar las obligaciones en el mismo periodo de tiempo. En los indicadores se puede observar que en promedio la empresa cuenta con un buen índice de liquidez, ya que para enfrentar sus deudas la organización contaba con \$ 2,02 de activos para cada pasivo en corto plazo adeudado; tal como se refleja la figura 10.

Figura 10. Análisis de la razón corriente del sector servicios públicos de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017



Fuente: elaboración propia.

Si el nivel de deuda de los clientes no disminuye la liquidez se afectará considerablemente dado que no se contará con el dinero suficiente para hacer frente a las obligaciones a corto plazo y seguir invirtiendo en capital de trabajo de la compañía.

Tabla 4. Análisis de la razón corriente sin incluir clientes del sector servicios públicos de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017

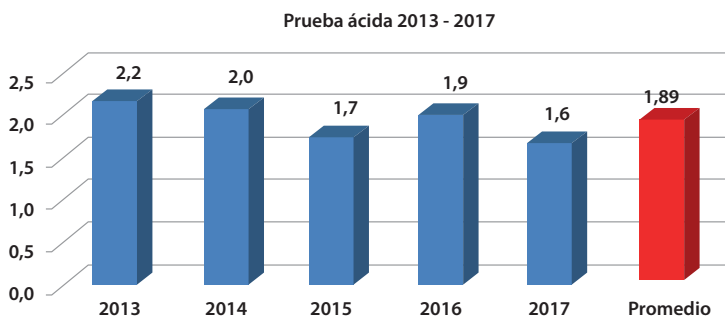
Análisis de la razón corriente sin incluir los clientes de la empresa					
Indicador	2013	2014	2015	2016	2017
Activos corrientes	\$ 2.921.203.425	\$ 3.202.510.494	\$ 3.041.951.668	\$ 4.096.324.000	\$ 4.393.957.000
Clientes	\$ 1.255.454.232	\$ 1.569.379.678	\$ 1.202.641.310	\$ 1.766.045.000	\$ 1.470.927.000
Activos corrientes sin clientes	\$ 1.665.749.193	\$ 1.633.130.816	\$ 1.839.310.358	\$ 2.330.279.000	\$ 2.923.030.000
Pasivos corrientes	\$ 1.261.926.107	\$ 1.512.167.855	\$ 1.673.075.212	\$ 1.951.334.000	\$ 2.485.330.000
Razón corriente	\$ 1,32	\$ 1,08	\$ 1,10	\$ 1,19	\$ 1,18

Fuente: elaboración propia.

Es necesario que se mejoren las políticas de recaudo de cartera para optimizar la liquidez y los recursos de la organización. Por otra parte, la prueba ácida es el indicador que determina la liquidez sin tener en cuenta los inventarios con los que cuenta la empresa para la venta; en la empresa la prueba ácida no se convertirá en efectivo porque son materiales para mantenimiento de la maquinaria y equipo.

La empresa cuenta con liquidez en todos los años de estudio, siempre y cuando se recaude la cartera de la organización para poder enfrentar las obligaciones en corto plazo.

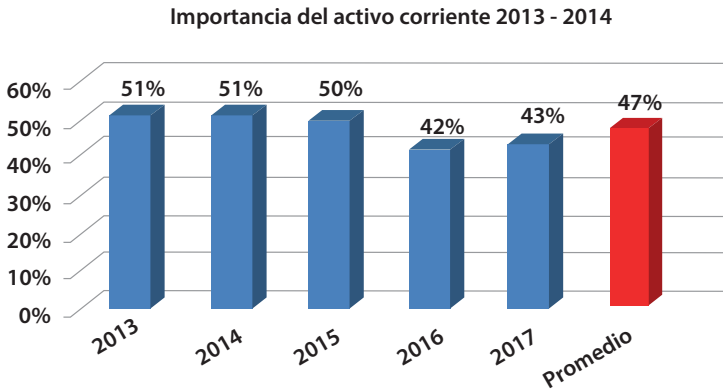
Figura 11. Análisis de la prueba ácida del sector servicios públicos de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017



Fuente: elaboración propia.

La gestión que la gerencia realice con los activos corrientes resulta de vital importancia para el cumplimiento financiero. Al analizar la importancia de estos activos corrientes del 2013-2017 se evidencia una gran participación en la inversión total, pero ha ido disminuyendo (figura 12) porque se hizo mayor inversión en activos de largo plazo, como la Propiedad de planta y equipo.

Figura 12. Importancia del activo corriente del sector servicios públicos de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017

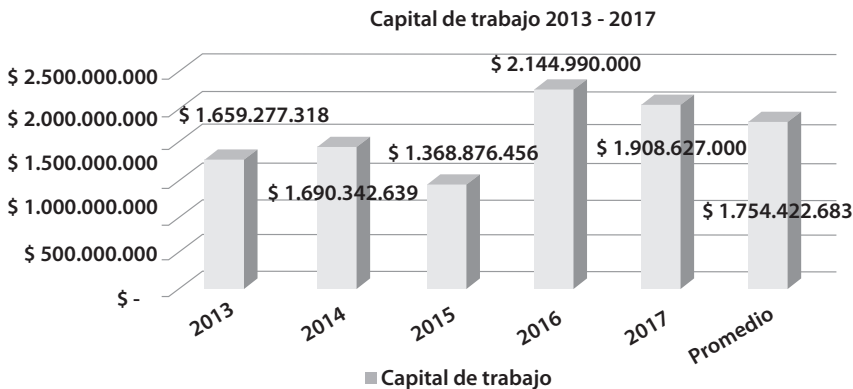


Fuente: elaboración propia.

Observado el capital de trabajo como “la diferencia entre los activos corrientes de la empresa y sus pasivos corrientes” (Rizzo, 2007) y teniendo en cuenta que la administración eficiente de las cuentas por cobrar y los inventarios depende de la viabilidad de las operaciones, se puede decir que la empresa de servicios públicos cuenta con una liquidez que permite poseer capital de trabajo para los compromisos adquiridos.

Es así como, según las partidas del balance general, la empresa cuenta con dinero para garantizar la prestación del servicio según el capital de trabajo entre 2013 a 2017. Los niveles de este indicador han presentado variaciones de aumento entre 2014 y 2016 por el aumento de la inversión en propiedad de planta y equipo y han presentado disminución en 2015, 2016 y 2017 por el aumento de la financiación con terceros en el corto plazo, como se presenta en la figura 13.

Figura 13. Capital de trabajo del sector servicios públicos de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017

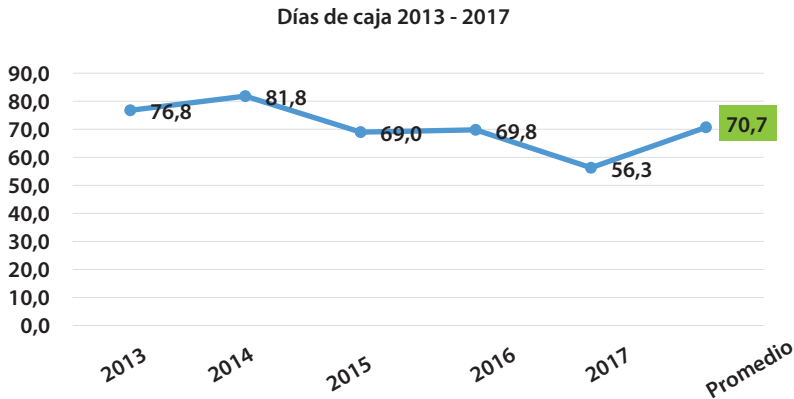


Fuente: elaboración propia.

La gestión de las cuentas por cobrar y los inventarios es una base fundamental para mantener el capital de trabajo, tal como lo expresa Jiménez, et al. (2013): “la importancia del capital de trabajo radica en conocer el tiempo que pasa el dinero en cuentas por cobrar e inventario hasta su recuperación”. Es importante que la organización realice una adecuada recuperación de cartera, también es preciso conocer el ciclo de caja o efectivo y el plan de financiamiento de la empresa para determinar si la empresa posee solvencia para afrontar las deudas.

Al realizar el análisis del ciclo de efectivo durante los cinco años de estudio, en promedio la caja se demora 71 días para obtener el retorno de la inversión realizada al prestar el servicio. Del 2013 al 2017 se observó la disminución del tiempo a 20 días, mejorando notablemente.

Figura 14. Días de caja del sector servicios públicos de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017



Fuente: elaboración propia.

“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” (Jiménez et al., 2013, p. 32).

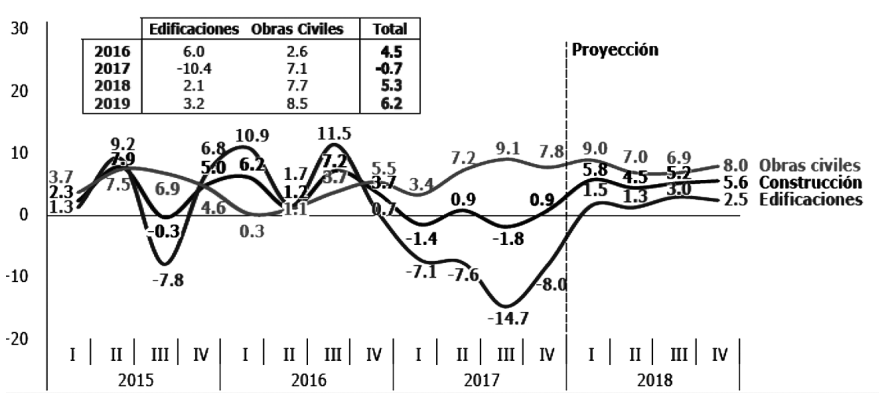
Liquidez en empresas de construcción

Las empresas del sector de la construcción en Colombia realizan actividades de edificación y de obras civiles, las cuales permiten atender soluciones en vivienda y obras de infraestructura que pueden ser públicas o privadas. De estas actividades se dinamizan los sectores de fabricación de porcelana sanitaria, ladrilleras, cementeras, pintura, madera y acero (Ardila, 2018).

En cuanto al mercado de la construcción en Colombia se puede decir que, según Procolombia (2014), constituye el tercer mercado de construcción más grande de Latinoamérica, con más de 16 acuerdos comerciales vigentes, tiene acceso

preferencial en Estados Unidos y la Unión Europea. A su vez el Estado colombiano ha creado incentivos para la compra de vivienda, los cuales han dinamizado el sector, generando un comportamiento ascendente, constituyéndose como uno de los sectores más importantes en contribución de producto interno bruto del país.

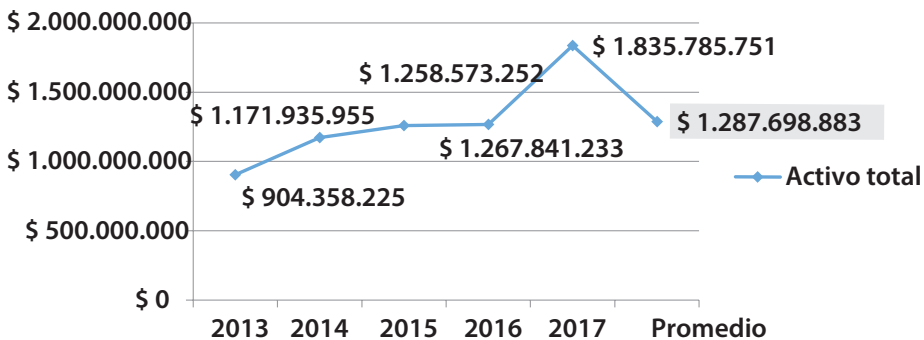
Figura 15. Comportamiento del sector de la construcción en Colombia



Fuente: cálculos de ANIF con base en el DANE.

Para analizar la estructura financiera de la organización hay que considerar que la empresa cuenta con un promedio de inversión en activos totales de \$ 1.287.698883, los cuales han ido aumentando a través del tiempo, como se observa en la figura 16, representando \$ 904.358.225 en 2013 y aumentado en un 103 % al pasar a \$ 1.835.785.751. La organización aumentó su nivel de inversión para el desarrollo de su objeto social.

Figura 16. Comportamiento del activo total del sector de construcción de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017



Fuente: elaboración propia.

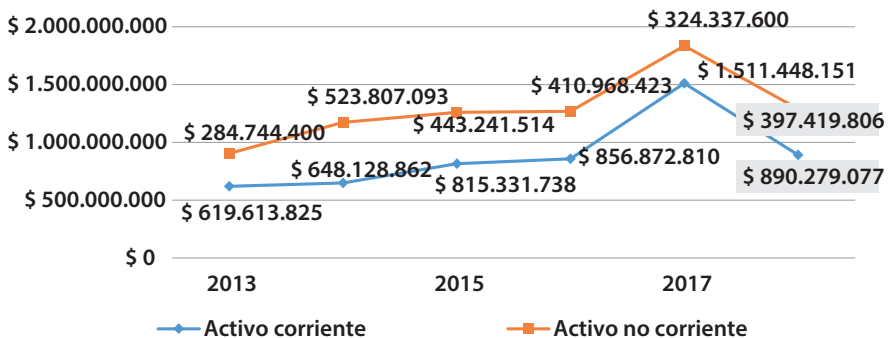
“Existen empresas de gran tamaño con un avance importante en la gestión de activos” (Márquez, 2018). La inversión en activos es entendida como el mejor aprovechamiento de los recursos materiales como maquinaria, equipo e inmuebles. Específicamente para la pequeña y mediana empresa la inversión en activos es relevante siempre y cuando represente retorno en utilidades y se establezca una planeación adecuada que contribuya a tomar decisiones en torno a este propósito.

Se realizó un análisis detallado a partir de la inversión en los activos, donde se encontró que gran parte de la inversión de la empresa está representada en activos que se convierten en efectivo en tiempo inferior a un año, siendo de vital importancia para la compañía, dado que la liquidez de este negocio es necesaria para el cumplimiento de las obligaciones que adquiere, salvaguardando el proceso productivo y comercial.

La liquidez permite mantener el proceso productivo, o comercial, activo. Esto es más álgido aún en las pymes porque en ellas el ciclo de reinversiones es usualmente más rápido. La falta de liquidez limita las posibilidades de generar ahorros o excedentes de dinero. (Bahamon, 2017)

Según la figura 17, la empresa del sector de la construcción que posee mayores ingresos mantuvo, en promedio, activos circulantes de \$ 890.279.077. Se espera que esta inversión, por su naturaleza, en menos de un año se convierta en efectivo que pueda reinvertirse para el desarrollo de su actividad económica.

Figura 17. Comportamiento del activo corriente del sector de construcción de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017



Fuente: elaboración propia.

La empresa evidencia que, durante el periodo del estudio, la inversión de estos activos que son convertibles en un periodo de tiempo más corto ascendió a \$ 764.436.583, representando un 69,14 % del total de los activos, de los cuales los

deudores tienen mayor participación con un 74.96 %, ya que en promedio ascienden a \$ 667.353.538.

Tabla 5. Análisis activo corriente del sector construcción, de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017

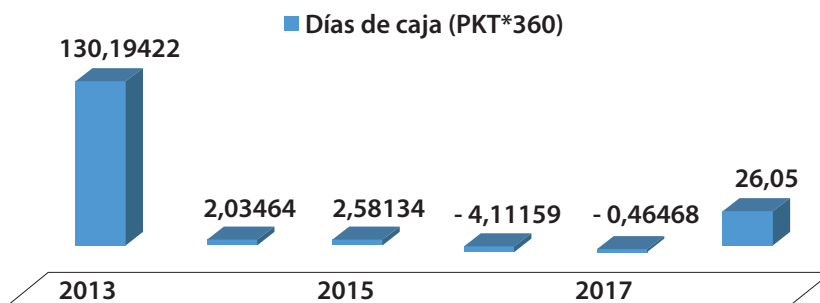
Activo corriente	2013	2014	2015	2016	2017	Promedio
Efectivo	\$ 86.772.799	\$ 493.159.820	\$ 698.967.112	\$ 726.919.891	\$ 1.330.948.070	\$ 667.353.538
Deudores	\$ 526.447.026	\$ 58.329.513	\$ 49.083.503	\$ 0	\$ 0	\$ 126.772.008
Antipos y avances	\$ 6.394.000	\$ 96.639.529	\$ 67.281.123	\$ 129.952.919	\$ 180.500.081	\$ 96.153.530
Total activo corriente	\$ 619.613.825	\$ 648.128.862	\$ 815.331.738	\$ 856.872.810	\$ 1.511.448.151	\$ 890.279.077

Fuente: elaboración propia.

Del 2013 al 2017 el activo disponible invertido en la caja y los bancos tiene un considerable aumento, es la representación más alta a corto plazo de su estructura financiera. Este ingreso es dado por el anticipo de los clientes para el desarrollo de los proyectos de construcción, por eso la organización debe tener un adecuado control del efectivo, realizando arqueos de cajas y conciliaciones bancarias que garanticen el funcionamiento de las finanzas de la organización. Por otra parte, también se debe realizar el seguimiento del flujo de caja con el propósito de evaluar si el exceso de efectivo podría generar nuevas posibilidades de inversión.

Figura 18. Análisis del activo corriente del sector de construcción de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017

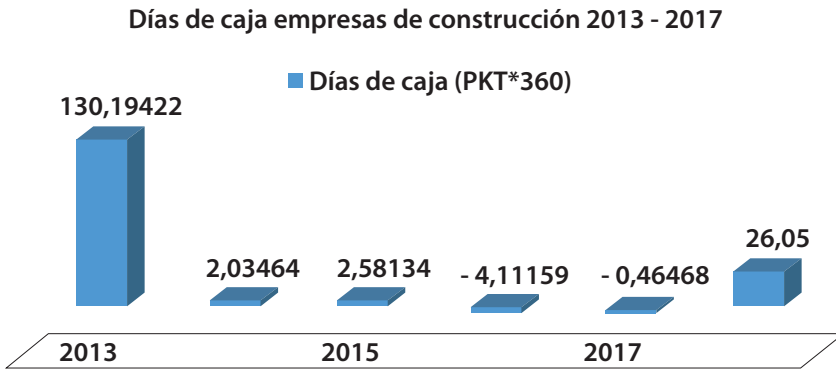
Días de caja empresas de construcción 2013 - 2017



Fuente: elaboración propia.

De acuerdo con lo observado, la empresa presenta alto nivel de efectivo, su ciclo de caja es muy rápido, lo que le permite disponer de liquidez inmediata para cumplir con sus deudas.

Figura 19. Días de caja del sector de construcción de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017



Fuente: elaboración propia.

Teniendo en cuenta la importancia de los clientes para una empresa, se puede decir que la concentración de estos es mínima desde el año 2014 al pasar de representar un 84,96 % en 2013 al 9 % en 2014 y un 0 % en 2017 de la inversión en activos en el corto plazo.

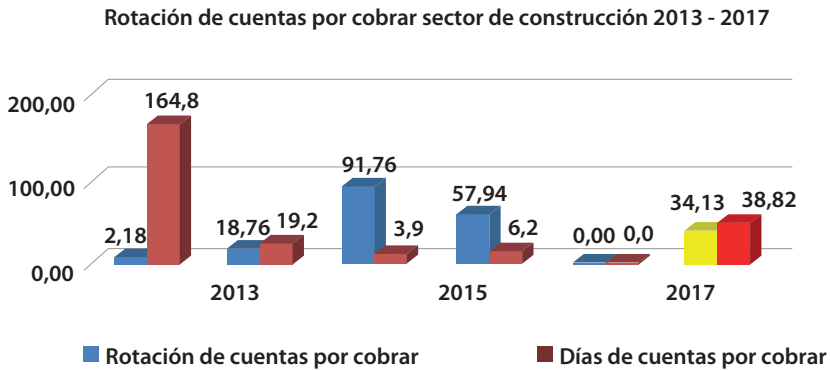
Tabla 6. Representación de los clientes en los activos totales sector construcción, de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017

Representación de clientes	2013	2014	2015	2016	2017	Promedio
Clientes	\$ 526.447.026	\$ 58.329.513	\$ 49.083.503	\$ -	\$ -	\$ 633.860.042
Activo corriente	\$ 619.613.825	\$ 648.128.862	\$ 815.331.738	\$ 856.872.810	\$ 1.511.448.151	\$ 3.242.236.865
Representación	85%	9%	6%	0%	0%	100%

Fuente: elaboración propia.

La rotación de cartera de la empresa ha mejorado la estrategia de crédito y cobro de cartera, concentrando una cartera de cero pesos en el año 2017, tal como se observa en la figura 20. La gestión de la organización ha dado resultados, ya que la política de crédito con clientes es a 30 días según la información dada por el gerente financiero en la encuesta realizada.

Figura 20. Rotación de cuentas por cobrar del sector de construcción de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017



Fuente: elaboración propia.

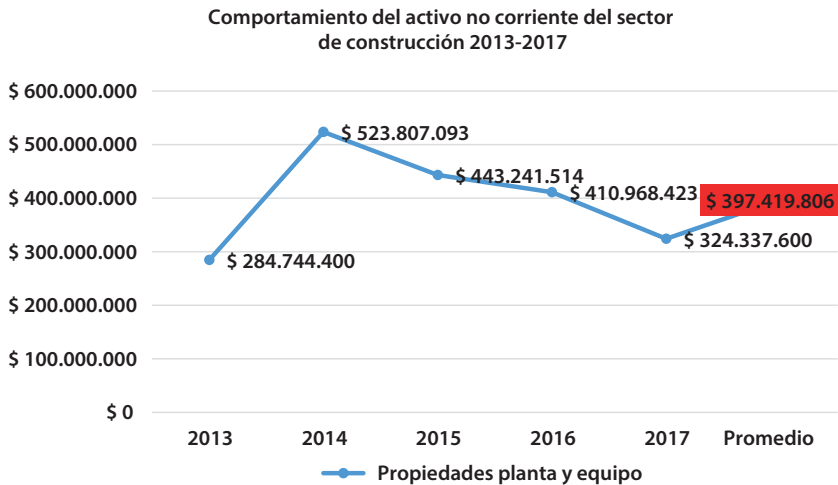
En los activos circulantes, por orden de representación para la compañía, se encuentran los anticipos y avances, los cuales han aumentado de año a año por los anticipos que se realizan a los contratistas en la ejecución de los contratos. Pasó de \$ 6.394.000 en el 2013 a \$ 180.500.081 en el 2017.

En cuanto al inventario, por ser una empresa que presta servicios de construcción no posee una concentración de inventarios dado que no comercializa productos. Es preciso recomendar un control de la mercancía utilizada en la prestación del servicio para no asumir costos de pérdida de los materiales utilizados en construcción.

Se puede concluir que la convertibilidad de efectivo en corto plazo está determinada por el efectivo recaudo en los anticipos y pagos de clientes.

Igualmente, al observar la inversión de activos que se convierten en efectivo después de un año se encontró que su mayor inversión es en propiedad de planta y equipo con un 100 % de los activos a largo plazo; en maquinaria, equipo, muebles y enseres el promedio es de \$ 397.419.806, aumentado su inversión del año 2013 al 2015 y disminuyéndola en los dos últimos años de estudio.

Figura 21. Comportamiento del activo no corriente del sector de construcción de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017

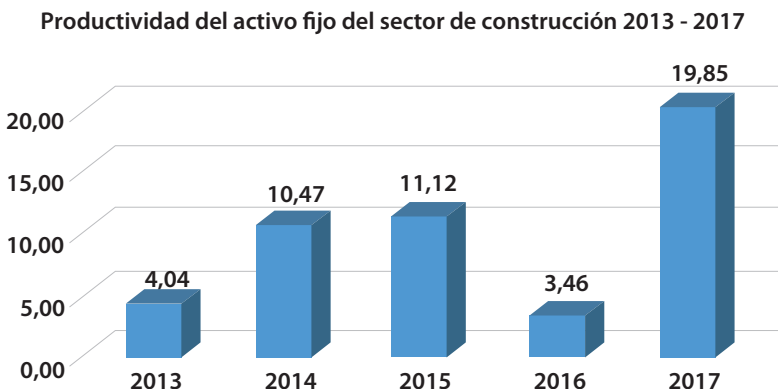


Fuente: elaboración propia.

De acuerdo con la composición porcentual de estos activos en relación con el activo fijo, es preciso enunciar que para las organizaciones es indispensable una correcta administración de los activos no corrientes, en consonancia con la generación de utilidades en una organización.

En este sentido, al analizar la productividad del activo fijo se observa que ha presentado variaciones de acuerdo con el nivel de ventas de la organización. En los años 2014, 2015 y 2017 obtuvo mejor productividad, resultado del alto nivel de ventas de estos años.

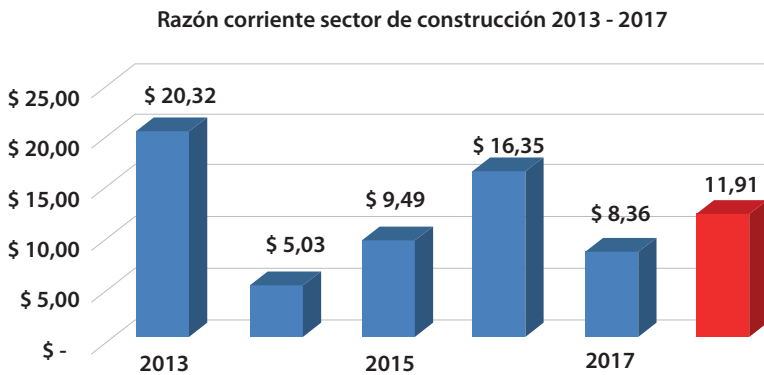
Figura 22. Productividad del activo fijo del sector de construcción de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017



Fuente: elaboración propia.

“En la liquidez relacionan los activos y pasivos de corto plazo, ya que se quiere evaluar la capacidad de la organización para cumplir con sus obligaciones a corto plazo mediante la conversión de los activos corrientes” (Romero, et al., 2015, p. 35). Al observar los indicadores de liquidez se estableció que la razón corriente en promedio presenta un buen índice de liquidez, ya que para enfrentar sus deudas la organización contaba con \$ 11.91 de activos para cada pasivo en el corto plazo adeudado; tal como se refleja la figura 23. La razón corriente es un indicador que mide con cuantos activos convertibles en efectivo en corto plazo cuenta la empresa para pagar las obligaciones en el mismo periodo de tiempo.

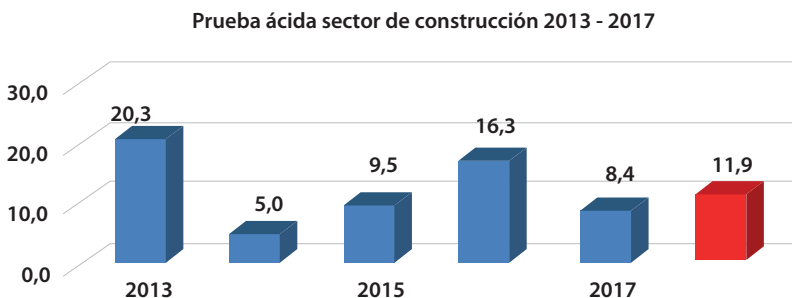
Figura 23. Rotación de cuentas por pagar sector de construcción de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017



Fuente: elaboración propia.

Ahora bien, mantener niveles muy altos de activos que no generen ninguna rentabilidad puede crear fondos ociosos improductivos, por lo cual es pertinente analizar la productividad de los activos, dado que la mayor representación está en el dinero en efectivo. Como la empresa presta un servicio y no mantiene niveles de inventarios de los materiales utilizados en los procesos de construcción el indicador de prueba ácida presenta los mismos resultados, según figura 24.

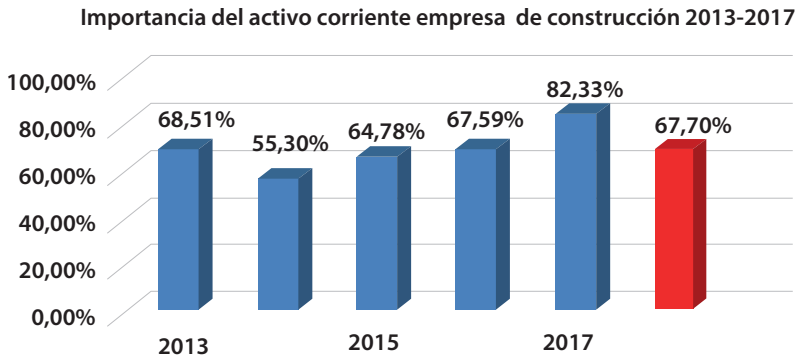
Figura 24. Prueba ácida sector de construcción de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017



Fuente: elaboración propia.

La gestión que realice la gerencia de los activos corrientes es de vital importancia para el cumplimiento financiero. Al analizar la importancia de los activos corrientes del 2013-2017 se evidencia que han presentado gran participación en la inversión total, aumentando considerablemente en el último año por el nivel del efectivo que maneja la empresa.

Figura 25. Importancia del activo corriente sector de construcción de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017

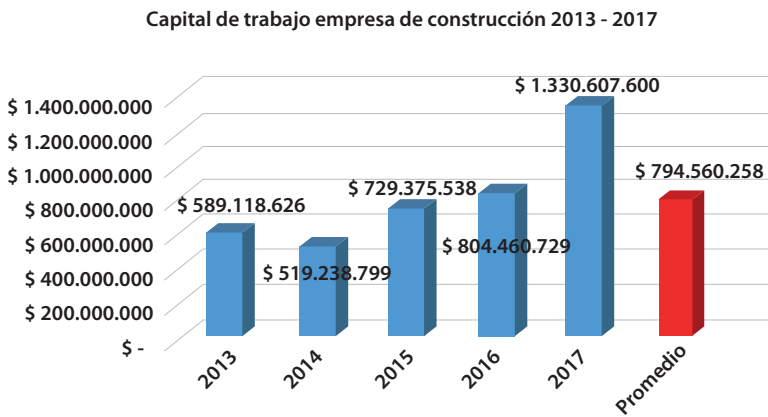


Fuente: elaboración propia.

El capital de trabajo es “la cantidad de dinero que la empresa necesita para mantener el giro habitual del negocio” (Rizzo, 2007, p. 103). Como medida de gestión que garantice la operatividad de la organización, se puede decir que la empresa de construcción cuenta con una liquidez que permite poseer capital de trabajo para los compromisos adquiridos.

La empresa cuentan con dinero para garantizar la prestación del servicio, según el capital de trabajo de los años 2013 al 2017, Los niveles de capital de trabajo han presentado variaciones de aumento en 2014, 2015, 2016 y 2017 como consecuencia del aumento del efectivo generado por el desarrollo de su objeto social, tal como se muestra en la figura 26.

Figura 26. Capital de trabajo sector de construcción de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017



Fuente: elaboración propia.

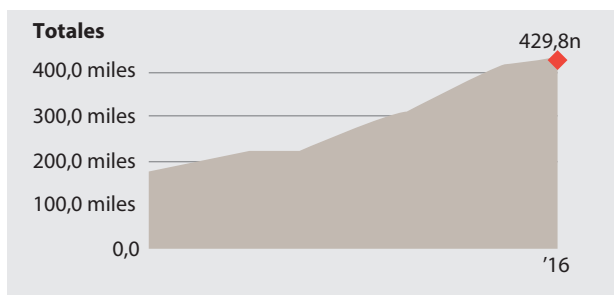
La relación directa en el flujo de caja y la conversión de los activos corrientes en efectivo permitió contar con un capital de trabajo para las actividades operacionales. “La forma en que se logre una menor o mayor incertidumbre en la empresa para generar flujos de caja o efectivo, será lo que determinará si se mantiene, disminuye o aumenta el nivel de capital de trabajo” (Duran, 2010, p. 41).

Liquidez en el sector salud

En Colombia el sector salud está compuesto por entidades e instituciones públicas y privadas que realizan actividades de cuidado y preservación de la salud, las cuales tienen como función básica prevenir y subsanar enfermedades de la comunidad en general.

Este sector es fuente primordial de empleo en Colombia, tal como lo muestran las cifras donde expresan cómo ha sido el aumento desde el 2006 al 2016 en la creación de empleo, alcanzando una cifra al 2016 de 429.800 empleos.

Figura 27. Crecimiento del empleo generado en el sector salud

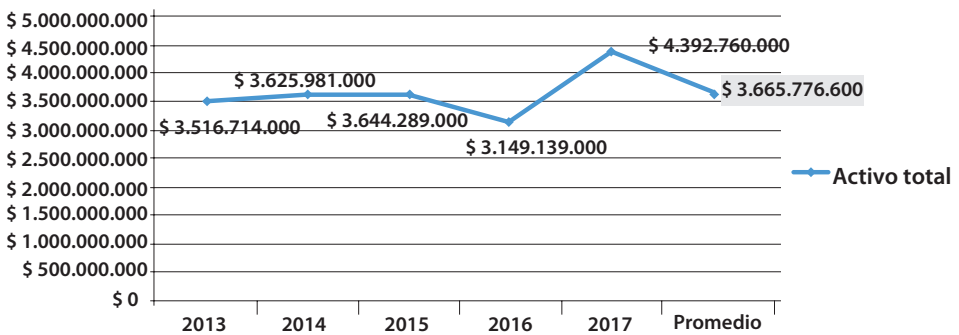


Fuente: Pizarro (2018).

Al revisar el sector en términos de producción, según los datos de Pizarro (2018), en promedio obtuvo \$ 52.654 millones, con un crecimiento del 7,4 en el 2015, convirtiéndose en fuente principal de generación de recursos.

Según las cifras expresadas en el balance general, el nivel de inversión para el desarrollo de las actividades relacionadas con el objeto social presentó un comportamiento ascendente en los años de estudio, no obstante, en 2006 obtuvo una pequeña disminución ocasionada por la baja de algunos activos en ese año a causa de políticas de Normas Internacionales de Información Financiera.

Figura 28. Activos sector de servicios de salud de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017



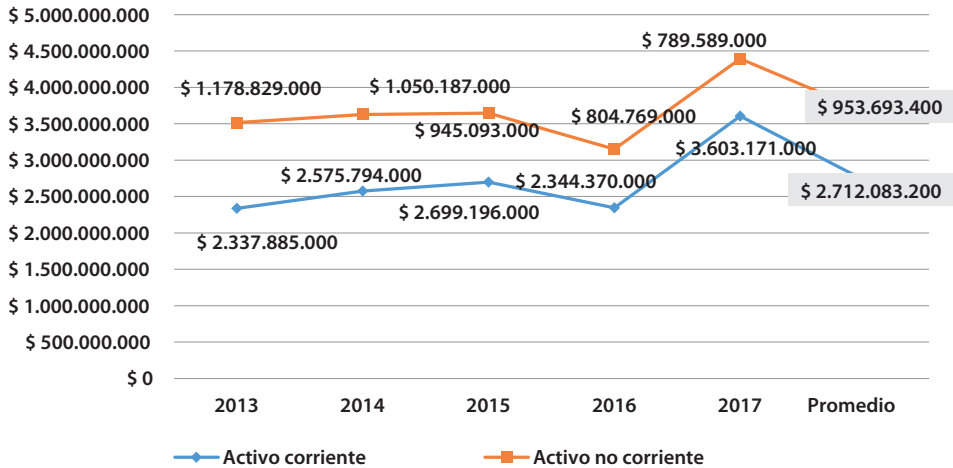
Fuente: elaboración propia.

La empresa del sector de servicios públicos posee una concentración alta de activos que se recuperan en un periodo inferior a un año, la administración de estos rubros se convierte en el objetivo primordial para los administradores, dado que la liquidez de la empresa permite el cumplimiento de las obligaciones y el mantenimiento del capital de trabajo.

Contar con liquidez suficiente en la empresa posibilita cumplir con las obligaciones, permite costear el proceso productivo y mantener en marcha la operación. Por ello, si la liquidez falla en las pymes lo más probable es que termine cerrando por insolvencia (Díaz, 2017).

Según la figura 29, en la inversión hecha en los años estudiados se observó que los activos corrientes fueron superiores, siendo en promedio \$ 2.712.083.200, de lo cuales se espera que en menos de un año se conviertan en efectivo para ser reinvertido por la organización. Es importante el control y seguimiento de este capital de trabajo a corto plazo, así procurar que no existan fondos ociosos improductivos, exceso de cuentas por cobrar e inventario que no se libere en el ciclo económico.

Figura 29. Análisis del activo corriente y no corriente del sector de servicios de salud de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017



Fuente: elaboración propia.

También se presentaron fluctuaciones de aumento y disminución del capital de trabajo, siendo los deudores aquellos que tuvieron mayor representación frente a la inversión a corto plazo. Los cambios del activo circulante se dieron en un 54,12 % entre 2013 y 2017, al pasar de \$ 2.337.885.000 a \$ 3.603.171.000.

Los activos que se convierten en efectivo a corto plazo se componen en su mayoría por las cuentas por cobrar a clientes, esta partida del balance general ascendió a \$ 2.712.083.200 durante los años de estudios. Este dinero es adeudado por los clientes como contraprestación de la prestación del servicio de salud y que representa en promedio un 92,79 %.

También es importante señalar que el porcentaje que deben las Entidades Promotoras de Salud (EPS) a las Instituciones Prestadoras del Servicio de Salud (IPS) es alto. “La deuda de los hospitales y clínicas por la prestación de servicios de salud por parte de las EPS llegó a los \$ 7,3 billones” (El País, 2017). Este comportamiento no es ajeno a lo que viven las empresas del sector pymes en Ocaña, tal como se observa en la tabla 7.

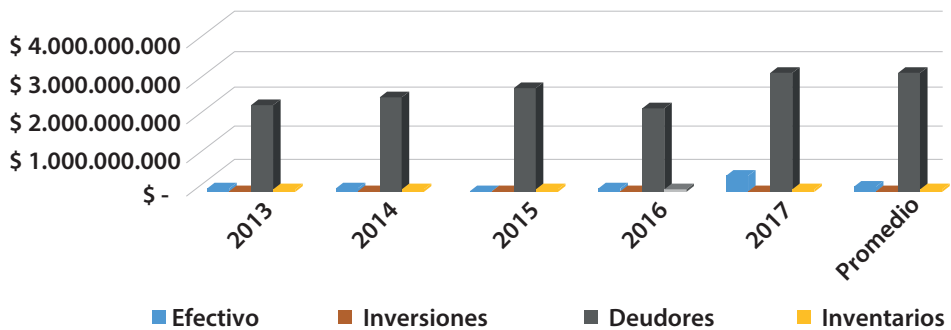
Tabla 7. Análisis activo corriente del sector salud de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017

Activo corriente	2013	2014	2015	2016	2017	Promedio
Efectivo	\$ 80.729.000	\$ 98.308.000	\$ 2.587.000	\$ 88.906.000	\$ 407.806.000	\$ 135.667.200
Inversiones	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 30.000.000	\$ 30.000.000	\$ 12.138.000
Deudores	\$ 2.209.850.000	\$ 2.430.583.000	\$ 2.661.283.000	\$ 2.182.206.000	\$ 3.098.636.000	\$ 2.516.511.600
Inventarios	\$ 47.076.000	\$ 46.673.000	\$ 35.096.000	\$ 43.258.000	\$ 66.729.000	\$ 47.766.400
Total activo corriente	\$ 2.337.885.000	\$ 2.575.794.000	\$ 2.699.196.000	\$ 2.344.370.000	\$ 3.603.171.000	\$ 2.712.083.200

Fuente: elaboración propia.

Es importante observar cómo afecta esta problemática en el ciclo de caja de la organización, para lo cual es preciso analizar que los inventarios y el efectivo cuenten también con representación en la convertibilidad en efectivo en tiempo inferior a un año, pero con un porcentaje menor que la cuentas por cobrar a clientes, como se observa en la figura 30.

Figura 30. Análisis del activo corriente del sector de servicios de salud de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017

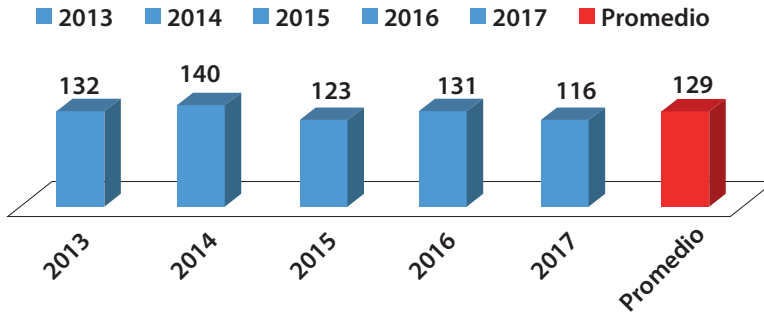


Fuente: elaboración propia.

Se analizó el ciclo de caja, encontrando que, en promedio, el efectivo se genera en 129 días, siendo muy alto el indicador para las necesidades de caja que tiene la compañía. En un análisis más profundo ha oscilado entre 116 y 140 días de caja o de retorno del dinero a la empresa, como se observa en la figura 31.

Figura 31. Días de caja del sector de servicios de salud de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017

Días de Caja (PKT*360) sector de salud, pymes, Oaña Norte de Santander 2013 - 2017



Fuente: elaboración propia.

La concentración de los clientes es alta, dado que los clientes representan más del 80 % del activo convertible en efectivo inferior a un año, por lo cual se debe realizar una adecuada planeación de la inversión del capital de trabajo con el propósito de cumplir con las obligaciones en corto plazo. Por otra parte, al analizar las variaciones de los clientes en cinco años se observaron variaciones de aumento, dado que la empresa presentó deficiencias en el recaudo de cartera, como se observa en la tabla 8.

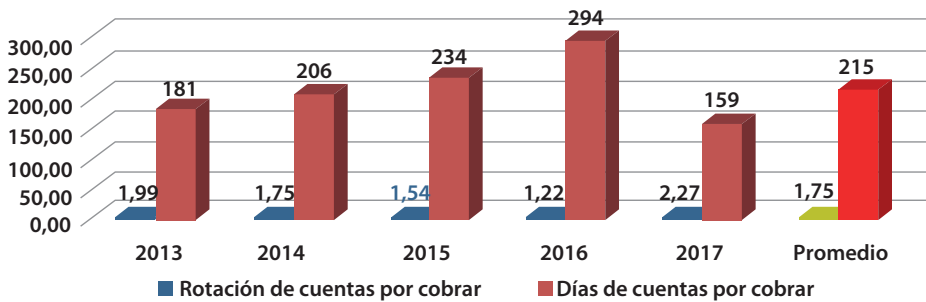
Tabla 8. Análisis de los deudores del sector salud de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017

Análisis de los deudores	Cientes	Activo corriente
2013	\$ 2.007.336.000	\$ 2.337.885.000
Representación	85,86%	100,00%
2014	\$ 2.151.403.000	\$ 2.575.794
Representación	83,52%	100,00%
2015	\$ 2.230.975.000	\$ 2.699.196.000
Representación	82,65	100,00%
2016	\$ 2.306.878.000	\$ 2.344.370.000
Representación	98,40%	100,00%
2017	85,23	100,00
Representación	\$ 3.071.077.000	\$ 3.603.171.000
Promedio	\$ 104.941.840	\$ 2.712.083.200

Fuente: elaboración propia.

Se determinó la rotación de cartera con el propósito de establecer cómo ha influido esta dinámica según el recaudo de cartera fijado por la organización. Según la información consignada en la encuesta por la gerente financiera, la empresa maneja relación con los clientes de pago de contado y crédito, se conceden 60 días después de la prestación del servicio de salud para la devolución del dinero. Partiendo de esta política, la organización demora 215 días para el retorno del dinero otorgado en crédito a las EPS, siendo un indicador claro de la ineficiencia del recaudo. En la figura 32 se observa que el recaudo cada vez es más lento.

Figura 32. Rotación de cuentas por cobrar del sector de servicios de salud de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017



Fuente: elaboración propia.

Siguiendo con el análisis de la inversión en activos corrientes, el efectivo es el segundo de mayor importancia, pero solo es el 5%, el cual han ido aumentando en el último año, como se observa en la tabla 9.

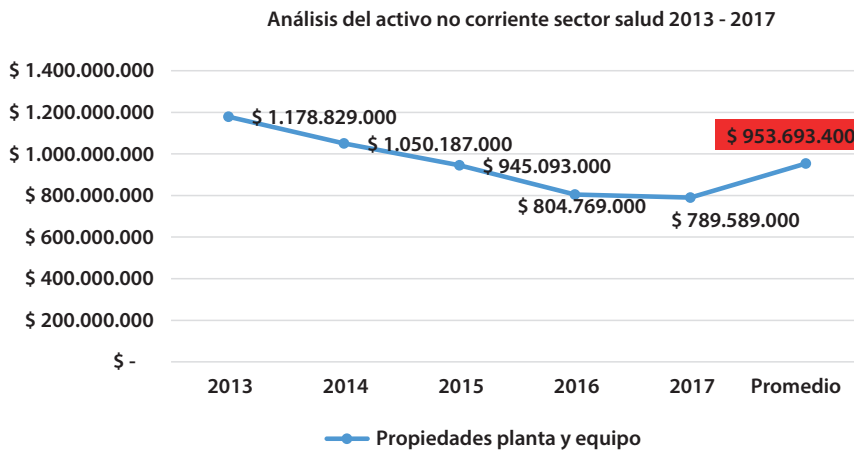
Tabla 9. Análisis del activo corriente del sector salud de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017

Activo corriente	2013	2014	2015	2016	2017	Promedio
Efectivo	\$ 80.729.000	\$ 98.308.000	\$ 2.587.000	\$ 88.906.000	\$ 407.806.000	\$ 135.667.200
Inversiones	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 30.000.000	\$ 30.000.000	\$ 12.138.000
Deudores	\$ 2.209.850.000	\$ 2.430.583.000	\$ 2.661.283.000	\$ 2.182.206.000	\$ 3.098.636.000	\$ 2.516.511.600
Inventarios	\$ 47.076.000	\$ 46.673.000	\$ 35.096.000	\$ 43.258.000	\$ 66.729.000	\$ 47.766.400
Total activo corriente	\$ 2.337.885.000	\$ 2.575.794.000	\$ 2.699.196.000	\$ 2.344.370.000	\$ 3.603.171.000	\$ 2.712.083.200

Fuente: elaboración propia.

Se concluye que para convertir los activos en efectivo es determinante la cantidad de efectivo recaudado en la cartera que adeudan las empresas promotoras de salud. Igualmente, al observar la inversión de activos que se convierten en efectivo después de un año se encontró que su inversión está dirigida en gran medida a propiedad de planta y equipo con un 100 % de los activos a largo plazo, los cuales son principalmente las construcciones y edificaciones para prestar el servicio.

Figura 33. Análisis del activo no corriente del sector de servicios de salud de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017

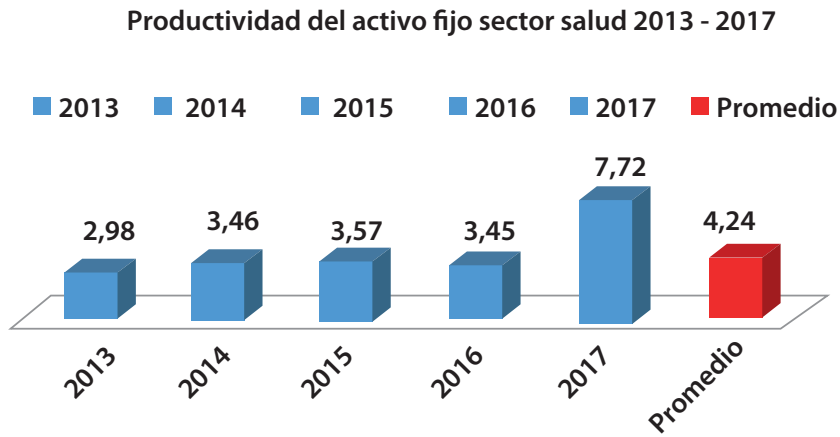


Fuente: elaboración propia.

Es importante reconocer que los activos fijos en las entidades que prestan servicios de salud “son motores operativos que facilitan la prestación de sus servicios, se deben plantear las políticas referentes a estos para permitir así, una adecuada utilización de los mismos y una mayor productividad” (Montoya y Rodriguez, 2008, p. 11).

Al analizar la productividad del activo fijo, con el propósito de determinar la eficiencia en el manejo de los activos fijos y en qué momento es necesario reemplazarlos, se han observado variaciones en el nivel de ventas de la organización y un incremento gradual ascendente al pasar de 2,98 en el año 2013 a 7,72 en el año 2017, este incremento se dio por el incremento de las ventas frente a la inversión en activos fijos, como se observa en la figura 34.

Figura 34. Productividad del activo fijo del sector de servicios de salud de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017



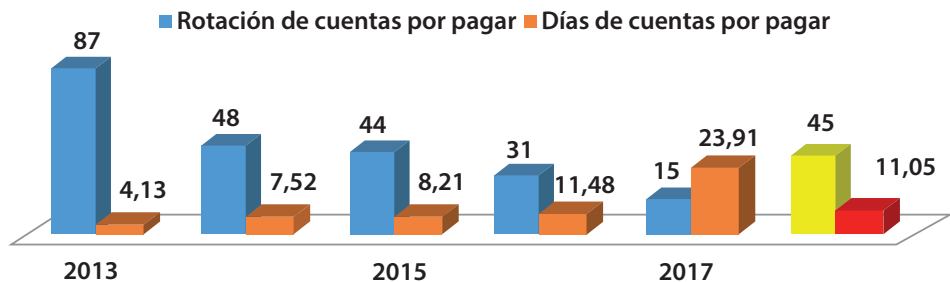
Fuente: elaboración propia.

La rotación de clientes ha ido disminuyendo, ocasionando que la empresa requiera fuentes de financiación externa a corto plazo. Se determinaron los indicadores de cuentas por pagar para realizar una comparación entre la eficiencia del pago de cartera y el cumplimiento del objetivo básico financiero, utilizando el dinero de terceros para la maximización del patrimonio de los accionistas.

Como se puede apreciar en la figura 35, que corresponde a las veces y días de rotación de las cuentas por pagar, es decir, cada cuanto la empresa cumple con el pago de sus proveedores, se puede observar que la gestión del efectivo contribuyó al cumplimiento de las obligaciones con un promedio de pago de 11 días.

No obstante, se pudo evidenciar que en el año 2013 el pago fue mucho más efectivo dado que la organización determinó el pago de contado a sus proveedores.

Figura 35. Rotación de cuentas por pagar del sector de servicios de salud de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017

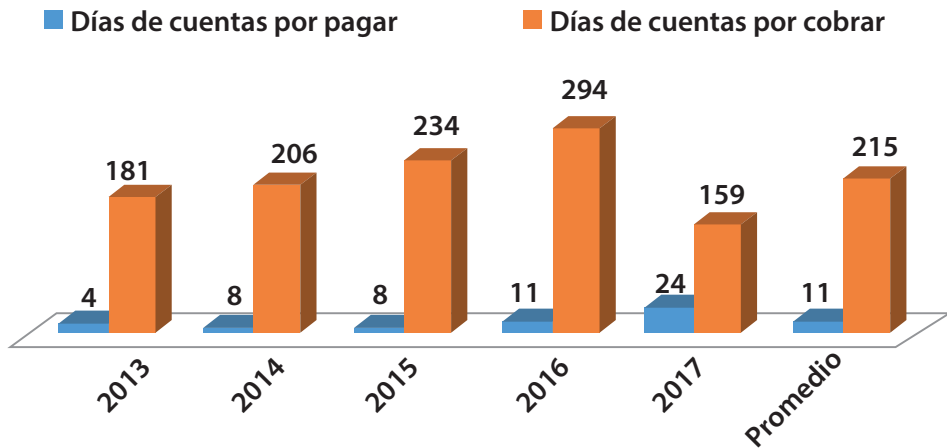


Fuente: elaboración propia.

Sobre la base expuesta anteriormente de la comparación de la rotación de cuentas por cobrar y cuentas por pagar, con el fin de determinar la gestión adecuada en la administración de los recursos, se observó una disparidad en el tiempo en que se recauda la cartera y en los pagos efectivos a proveedores y acreedores, presentándose un comportamiento de pago de 11 días y un recaudo de cada 215 días, como se refleja en la figura 36.

La administración inadecuada ha generado la utilización de mecanismos de financiación que no han sido contemplados en las políticas de la empresa, asumiendo el costo generado por los intereses en la utilización del dinero de terceros. Dadas estas condiciones, la gestión debe enfocarse en dinamizar los mecanismos de recaudo de cartera para no ser afectados en la rentabilidad de la organización.

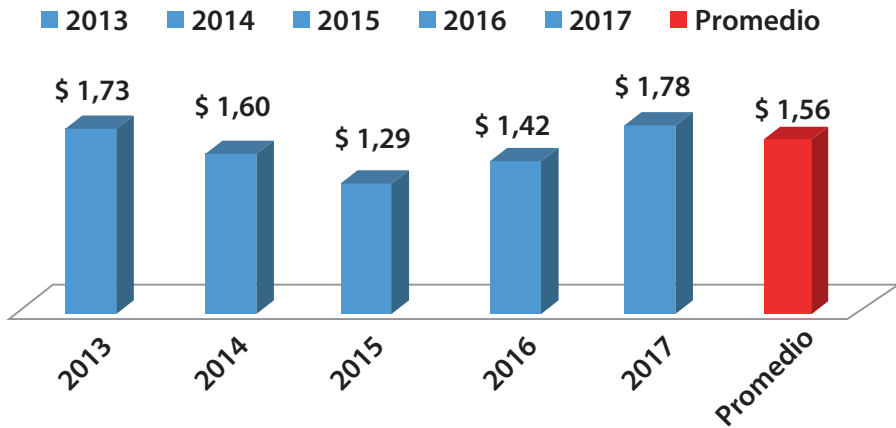
Figura 36. Comparación de rotación en días de cuentas por cobrar y cuentas por pagar del sector de servicios de salud de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017



Fuente: elaboración propia.

Según la figura 37, el sector salud, a pesar de que presenta problemas de recuperación de cartera, cuenta con la liquidez para pagar los pasivos corrientes en todos los años, contando en promedio con una razón corriente de \$ 1,56 de activos para cumplir por cada peso de pasivo que presenta la empresa.

Figura 37. Razón corriente del sector de servicios de salud, de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017



Fuente: elaboración propia.

A su vez, se puede observar que ha tenido fluctuaciones de aumento en los años 2014, 2016, 2017 y disminución en el año 2015, a causa del aumento de los pasivos en los años de disminución del indicador.

Es preciso aclarar que la liquidez está influenciada por el efectivo recaudado en cartera, ya que si no se recauda el dinero de los deudores la empresa afrontaría problemas de liquidez, quedándose sin los recursos necesarios para poder cumplir los compromisos en el corto plazo, tal como se observa en la tabla 10.

Tabla 10. Razón corriente sin incluir clientes del sector salud de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017

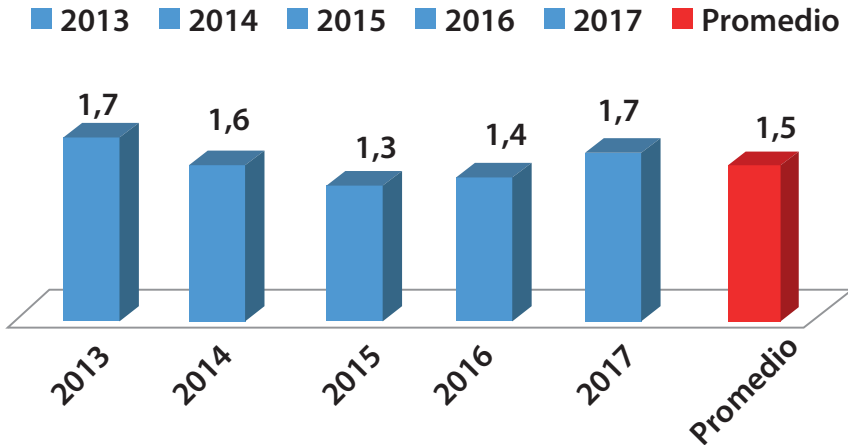
Razón corriente sin incluir clientes	2013	2014	2015	2016	2017	Promedio
Activos corrientes	\$ 128.035.000	-\$ 92.698.000	-\$ 323.398.000	\$ 155.679.000	-\$ 760.751.000	-\$ 178.626.600
Pasivos corrientes	\$ 1.347.860.000	\$ 1.613.982.000	\$ 2.086.387.000	\$ 1.652.315.000	\$ 2.026.869.000	\$ 1.745.482.600
Razón corriente	\$ 0,09	-\$ 0,06	-\$ 0,16	\$ 0,09	-\$ 0,38	-\$ 0,08

Fuente: elaboración propia.

La prueba ácida es un indicador que castiga a las organizaciones en términos de liquidez. La empresa no maneja niveles de inventarios dado que los insumos consumidos en la prestación del servicio los llevan al costo, presentando el mismo comportamiento de la razón corriente, donde se observó que la empresa cuenta

con la liquidez necesaria para el cumplimiento de las obligaciones a corto plazo, no obstante, debe mejorarse el recaudo de cartera para que esta liquidez sea efectiva.

Figura 38. Prueba ácida del sector de servicios de salud de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017

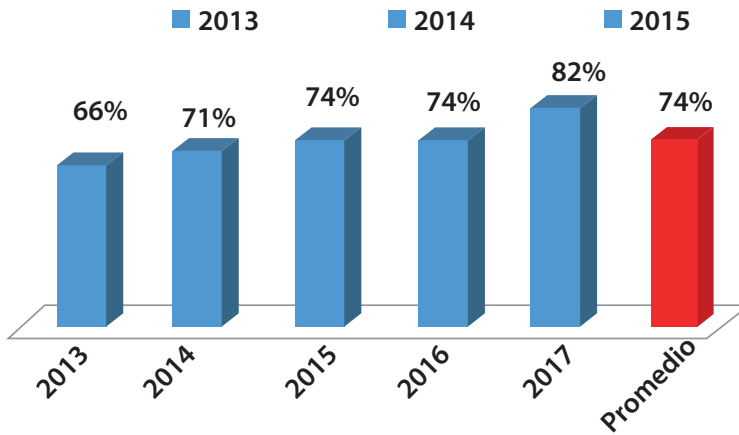


Fuente: elaboración propia.

Bajo el precepto anterior, es determinante establecer el grado de importancia de los activos en corto plazo frente a la inversión total, esto con el ánimo de cumplir con los compromisos de pagos de la empresa. Es así como, según la figura 39, los activos corrientes entre 2013-2017 representan una fuente de inversión alta, ya que en promedio ascienden a \$ 3.665.776.600, es decir, un 74 % de la inversión total en activos de la organización, comprometiendo el cumplimiento de las obligaciones si la organización no realiza una adecuada recuperación. Se compromete la rentabilidad de la empresa por los costos de los intereses que se incurren al utilizar fuentes de financiación.

La empresa debe mejorar la administración de los activos en el corto plazo, la cual debe permitir presentar una liquidez efectiva sin tener que recurrir a otras fuentes de financiación.

Figura 39. Importancia del activo corriente del sector de servicios de salud de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017



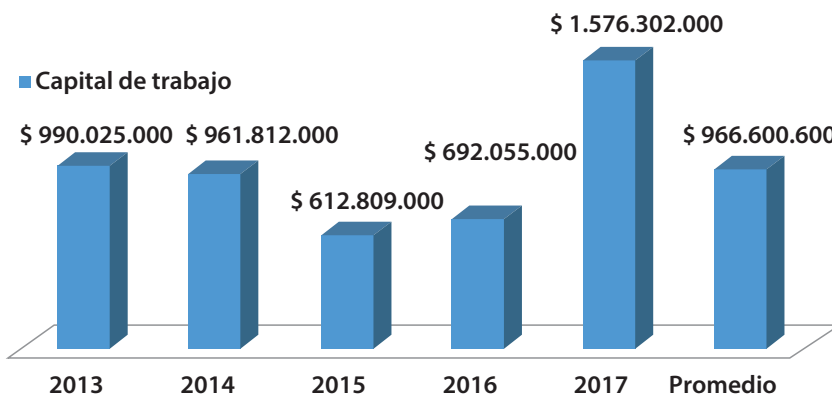
Fuente: elaboración propia.

Teniendo como precedente que la eficiencia en el recaudo de las cuentas por cobrar del servicio prestado por las instituciones prestadoras del servicio de salud se puede concluir, en aspectos de liquidez, que se debe mejorar el recaudo de la cartera para no asumir costos por financiación con terceros.

De acuerdo con el balance general, el capital de trabajo ha presentado fluctuaciones de disminución en 2015 y 2016 por el aumento de los pasivos en el corto plazo, decisión de financiación tomada por la ineficiencia en el recaudo de la cartera.

Por otra parte, el aumento significativo del año 2017, a causa del aumento sustancial en las ventas de \$ 3.315.069.000 generó que la caja y el banco de la compañía aumentaran.

Figura 40. Capital de trabajo del sector de servicios de salud de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017



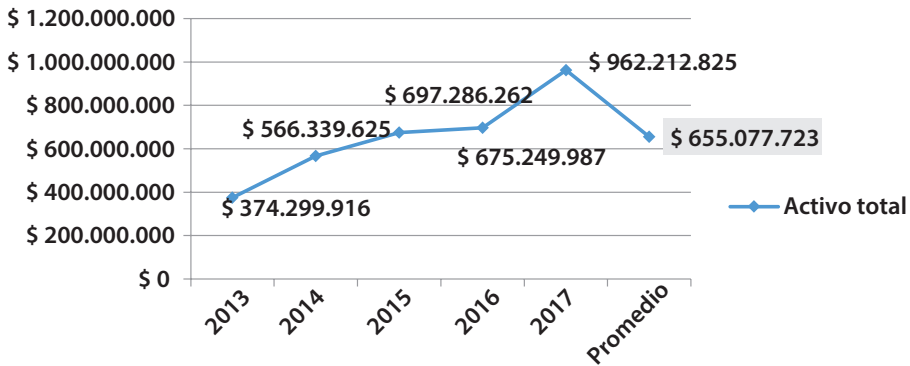
Fuente: elaboración propia.

Liquidez en el sector comercial

Para Colombia el sector comercial hace referencia al sector terciario de la economía, identificado por actividades económicas referentes a servicios, bancos, educación, cultura y comercio. Aunque este sector no fabrica mercancía por sí mismo se caracteriza por ser parte fundamental para el correcto desarrollo de la economía.

La empresa cuenta con un promedio de inversión en activos totales de \$ 655.077.723, los cuales han presentado una variación de aumento en un 157 %, representado mayor inversión de la organización al pasar de \$ 374.299.916 en el 2013 a \$ 962.212.825 en el año 2017, como se observa en la figura 41, estableciendo que la organización invirtió significativamente en el aumento de sus activos en los 5 años.

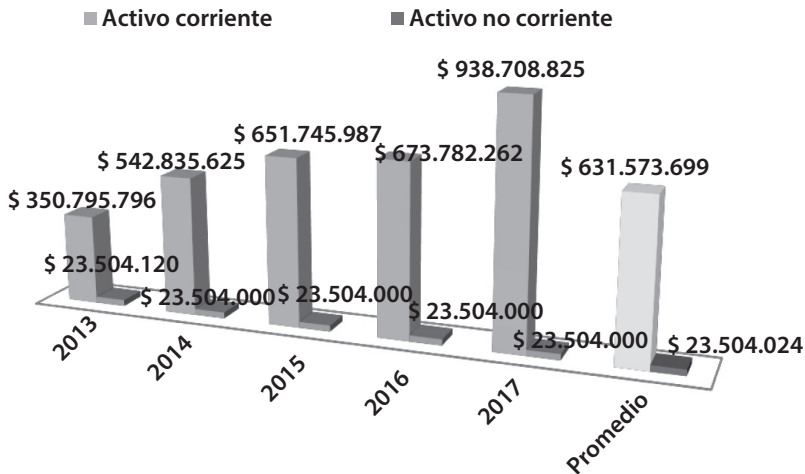
Figura 41. Activo total del sector comercial de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017



Fuente: elaboración propia.

De acuerdo a esta inversión importante en activos y clasificando los activos de una compañía de acuerdo a su convertibilidad del efectivo, se observó que la inversión en promedio del 96,41 % se realizó en el corto plazo, correspondiente a \$ 655.077.723 de los activos que se convierten en efectivo inferior a un año. Se observó un aumento de dicha inversión en forma ascendente del año 2013 al 2017 al pasar de \$ 350.795.796 a \$ 938.708.825, utilizando recursos en la apropiación de la inversión que se recupera en tiempo inferior a un año.

Figura 42. Activo corriente y no corriente del sector comercial de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017



Fuente: elaboración propia.

A partir de esta inversión importante en los activos se realizó un análisis detallado, encontrando que la empresa invirtió sus recursos en el corto plazo, siendo el dinero adeudado por terceros representados en cuentas por cobrar a deudores e inventarios. Las partidas que tienen mayor representación en promedio son de 51,40 % y 20,43 %, es decir, de \$ 324.615.336 y \$ 214.504.163 respectivamente.

Las cuentas por cobrar, según Talavera (2017), “son el dinero que está pendiente de pago o que te deben tus clientes por los productos, bienes o servicios vendidos”. Se observó que para la empresa los deudores del año 2013 al 2017 cuentan con una representación alta, siendo en promedio el 27,18 % de los activos corrientes de la compañía correspondientes a \$ 171.646.305 como se expresa en la tabla 11, es decir, gran parte de la liquidez está comprometida en el efectivo recaudo que se realice en el proceso de cobranza.

Tabla 11. Activo corriente del sector comercio de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017

Activo corriente	2013	2014	2015	2016	2017	PROMEDIO
Efectivo	\$ 123.395.000	\$ 185.309.766	\$ 40.290.209	\$ 62.960.344	\$ 50.315.680	\$ 92.454.200
Caja	\$ 123.388.269	\$ 185.309.172	\$ 33.453.000	\$ 56.210.094	\$ 49.996.522	\$ 89.671.411
Bancos y corporaciones	\$ 6.731	\$ 594	\$ 6.837.209	\$ 6.750.250	\$ 319.158	\$ 2.782.788
Cuentas de ahorro	\$ 6.731	\$ 594	\$ 6.837.209	\$ 6.750.250	\$ 319.158	\$ 2.782.788
Deudores	\$ 47.000.000	\$ 224.494.859	\$ 399.844.424	\$ 382.913.918	\$ 568.823.481	\$ 324.615.336

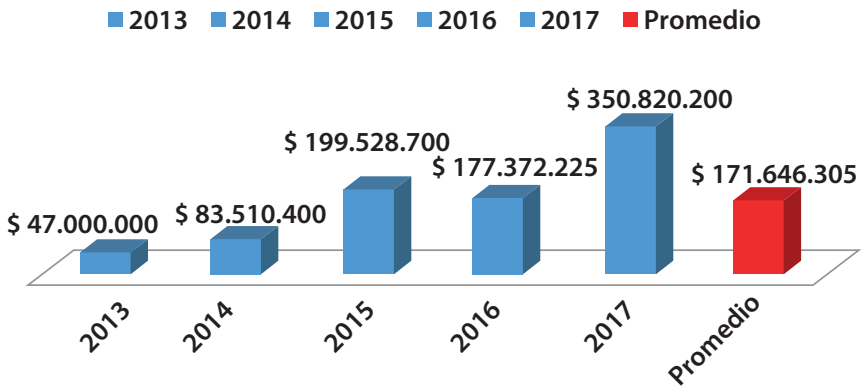
Activo corriente	2013	2014	2015	2016	2017	PROMEDIO
Clientes	\$ 47.000.000	\$ 83.510.400	\$ 199.528.700	\$ 177.372.225	\$ 350.820.200	\$ 171.646.305
Retenciones a título de renta	\$ 0	\$ 994.459	\$ 1.213.724	\$ 1.351.693	\$ 5.472.000	\$ 1.806.375
Impuesto sobre las ventas por pagar	\$ 0	\$ 0	\$ 6.054.000	\$ 0	\$ 0	\$ 1.210.8000
Impuesto cree	\$ 0	\$ 9.820.000	\$ 18.969.000	\$ 28.240.000	\$ 0	\$ 11.405.800
Anticipo de impuesto de renta	\$ 0	\$ 672.000	\$ 2.181.000	\$ 4.052.000	\$ 1.614.551	\$ 1.703.910
Deudores varios	\$ 0	\$ 129.498.000	\$ 171.898.000	\$ 171.898.000	\$ 171.898.000	\$ 129.038.400
Impuesto autorretención renta	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 39.018.730	\$ 7.803.746
Inventarios	\$ 180.400.796	\$ 133.031.000	\$ 211.611.354	\$ 227.908.000	\$ 319.569.664	\$ 214.504.163
Mercancia no fabricada por la empresa	\$ 180.400.796	\$ 133.031.000	\$ 211.611.654	\$ 227.908.000	\$ 319.569.664	\$ 214.504.163
Total activo corriente	\$ 350.795.796	\$ 542.835.625	\$ 651.745.987	\$ 673.782.262	\$ 938.708.825	\$ 631.573.699

Fuente: elaboración propia.

El comportamiento del dinero adeudado por los clientes ha ido aumentando año a año, incrementando el 591 % por pasar de \$ 47.000.000 a \$ 324.615.336. Observado esto desde la cobranza y la rotación no ha sido eficiente la organización en su recaudo.

Es de vital importancia para el éxito de las organizaciones tener un manejo adecuado de las cuentas por cobrar, tal como lo expresa Castro (2014): “La administración de las cuentas por cobrar debe ser efectiva ya que influye de manera importante en la rentabilidad y el riesgo de la empresa”.

Figura 43. Cuentas por cobrar a clientes del sector comercial de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017



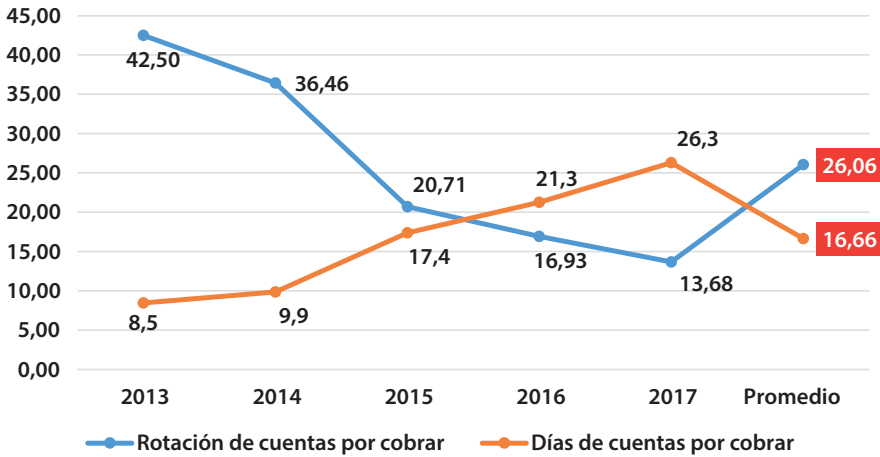
Fuente: elaboración propia.

Se analizó la rotación de las cuentas por cobrar y se encontró que ha presentado un comportamiento de disminución frente al recaudo de cartera, observando que cada vez se recauda de forma menos efectiva el dinero adeudado por los clientes.

Tal como se observa en la figura 44, la rotación pasó de 42,50 veces en 2013 a 13,68 veces en 2017, convirtiéndose el recaudo de cartera más lento y comprometiendo el efectivo de la organización dado que se está recuperando el dinero cada 26 día. Comparándose con las políticas de crédito establecidas, que para la organización son de 15 días, la empresa no está cumpliendo con los objetivos trazados para el control y recaudo de cartera desde el año 2015.

Es importante destacar la importancia que representan financieramente la cartera para la organización. “Un buen de las quiebras de empresas pueden ser atribuidas a problemas financieros relacionados con un mal manejo de las cuentas por cobrar” (Talavera, 2018). La empresa debe realizar un control para cumplir las políticas estipuladas.

Figura 44. Rotación de cartera en día y veces del sector comercial de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017

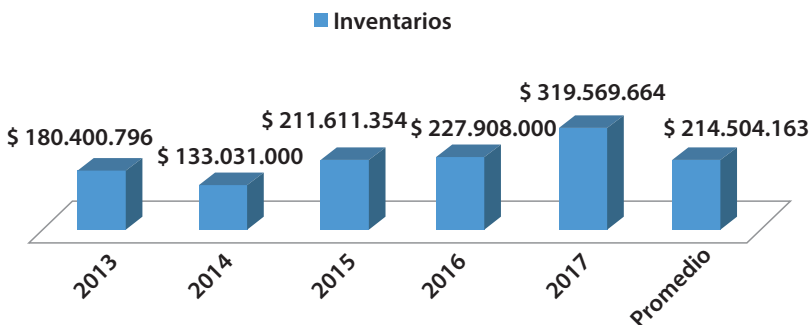


Fuente: elaboración propia.

Por lo que se refiere a la segunda partida que tiene mayor representación del activo corriente se encontró que los inventarios representaron en promedio \$ 214.504.163 de la inversión en corto plazo, es decir un 33,96% hace parte de mercancías que posee la empresa para comercializar.

Los inventarios han presentado fluctuaciones de aumento en los cinco años, observando que del 2013 al 2017 aumentaron en un 77,14% al pasar de \$ 180.400.796 a \$ 319.569.664. Los inventarios son “todos los productos y materias primas que posee la empresa y que son potenciales para la futura venta y que proporcione beneficios a la organización” (Emprendepyme.net, 2016). Es de vital importancia el control que se realice a estos, dado que tener niveles muy altos puede comprometer el capital de la organización sin beneficios reales para la rentabilidad de la empresa.

Figura 45. Inventarios del sector comercial de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017



Fuente: elaboración propia.

Al realizar el análisis de la inversión realizada en este rubro se puede observar que, aunque las ventas aumentaron en 2014, 2015, 2016 y 2017, los inventarios aumentaron en mayor proporción para el 2015 y 2017, ocasionando fondos ociosos improductivos de mercancía que no se había vendido.

Tabla 12. Variaciones del inventario e ingresos del sector comercio de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017

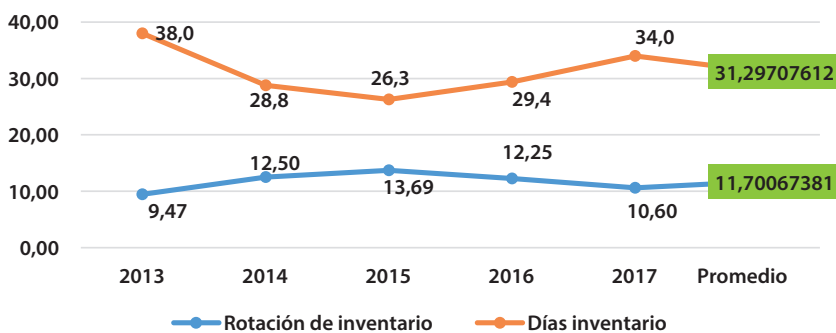
Variaciones del 2013 - 2017	2013-2014	2014-2015	2015-2016	2016-2017
Ingresos	19,12%	23,17%	8,90%	13,18%
Inventarios	-26,26%	59,07%	7,70%	40,22%

Fuente: elaboración propia.

“La rotación de inventarios determina el tiempo que tarda en realizarse el inventario, es decir, en venderse” (Gerencie, 2020). Se pudo observar que la rotación de inventarios empezó a disminuir a partir del año 2015, haciendo que la liberación del inventario sea más lenta porque, aunque las ventas hayan aumentado, el nivel de inventarios fue mayor. Se afectó la inversión en la eficiencia de la rotación, generado fondos que no han obtenido el retorno de la inversión.

Por otra parte, la organización rota el inventario cada 34 días y se libera con la venta de la mercancía que comercializa en la venta.

Figura 46. Rotación de inventarios del sector comercial de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017



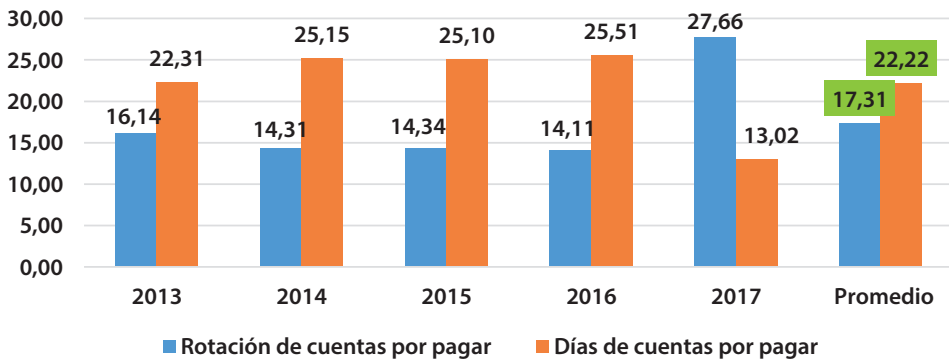
Fuente: elaboración propia.

Es importante el control y seguimiento del capital de trabajo en corto plazo para procurar que no existan fondos ociosos improductivos, exceso de cuentas por cobrar e inventario que no se libere en el ciclo económico. Por otra parte,

el activo no corriente de la empresa se mantuvo constante en los cinco años, representando en promedio un 3,59 %, es decir, una inversión promedio de \$ 23.504.024, manteniéndose constante en el tiempo.

En cuanto a la rotación de cuentas por pagar, se observó que en promedio cada 22 días se realiza el pago, siendo el 2017 el año donde se liberó en menos tiempo las cuentas por pagar, rotando 27,66 veces, es decir, cada 13,02 días.

Figura 47. Rotación de cuentas por pagar del sector comercial de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017

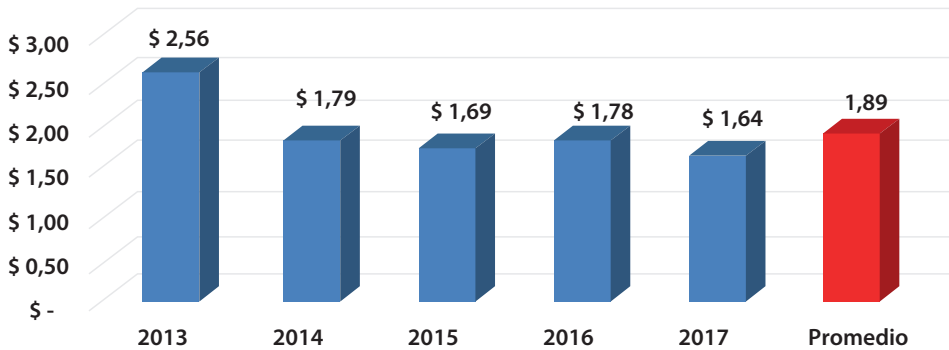


Fuente: elaboración propia.

La empresa manejó un comportamiento adecuado frente a las políticas establecidas por la organización, dado que tan solo se demoró 17 días para realizar el pago a sus proveedores y acreedores, presentado un comportamiento eficiente que garantiza el crédito con fuentes de financiación.

Siguiendo con la estructura de la empresa, haciendo referencia a la consecución del efectivo para cumplir en el corto plazo el costo de los recursos obtenidos mediante la financiación externa. Se analizó la razón corriente estableciendo en relación de 1:1 cuánto dinero dispone la empresa invertido en el corto plazo para cumplir con las obligaciones en el mismo periodo de tiempo.

Figura 48. Razón corriente del sector comercial de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017



Fuente: elaboración propia.

El sector comercial, según la razón corriente, contaba con los activos necesarios para cumplir con las obligaciones, pero este indicador ha desmejorado al transcurrir los años, pasando de \$ 2,56 en 2013 a \$ 1,64 en 2017, a causa del aumento de los pasivos en el corto plazo en un 317 %, mientras que la inversión de los activos solo aumento en un 168 %, comprometiendo la liquidez de la empresa. Para que la liquidez sea efectiva debe realizarse de una forma efectiva la cartera y liberarse los inventarios.

Tabla 13. Razón corriente del sector comercio de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017

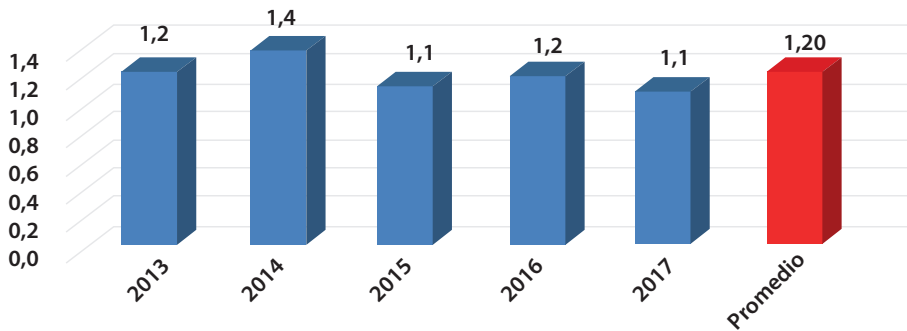
Razón corriente	2013	2014	2015	2016	2017
Activos corrientes	\$ 303.795.796	\$ 459.325.225	\$ 452.217.287	\$ 496.410.037	\$ 587.888.625
Pasivos corrientes	\$ 137.118.726	\$ 303.325.869	\$ 386.079.380	\$ 378.082.328	\$ 571.906.462
Razón corriente	\$ 2,22	\$ 1,51	\$ 1,17	\$ 1,31	\$ 1,03

Fuente: elaboración propia.

Ahora bien, mantener niveles muy altos de activos que no generen ninguna rentabilidad puede ocasionar fondos ociosos improductivos, para lo cual es pertinente analizar la productividad de estos activos, dado que la mayor representación está en dinero en efectivo. Igualmente, para analizar la liquidez se halló la prueba ácida, con el objetivo de determinar el grado de relación de dependencia con la venta del inventario.

La prueba ácida evidencia que sin vender un solo peso del inventario se cuenta con los activos necesarios para el cumplimiento de las obligaciones en corto plazo, sin embargo, la relación de dependencia con los clientes se hace más notoria si no se tiene en cuenta la venta de los inventarios, es por esto que se recomienda usar el efectivo recaudo de lo adeudado por las entidades promotoras de salud.

Figura 49. Prueba ácida del sector comercial de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017

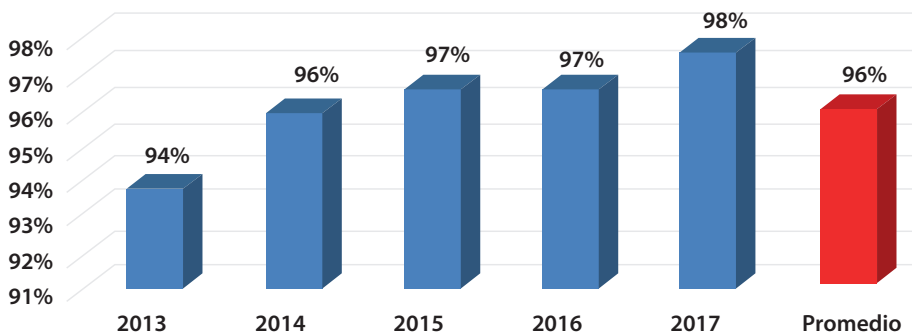


Fuente: elaboración propia.

Es importante determinar cómo es la gestión de la liquidez y qué importancia tienen frente a la inversión total, con el propósito de garantizar el cumplimiento de los pagos a los cuales se haya comprometido la empresa.

En la figura 50 se ilustra la importancia de los activos corrientes entre 2013-2017, los cuales representan una fuente de inversión alta, ya que en promedio ascienden a \$ 631.573.699, es decir, un 96% de la inversión total en activos de la organización. Este es un aspecto relevante en la gestión ya que si hay ineficiencia en la recuperación de dicha inversión puede ocasionar costos de financiación por la falta de liquidez.

Figura 50. Importancia del activo corriente del sector comercial de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017



Fuente: elaboración propia.

Teniendo en cuenta como precedente el recaudo de las cuentas por cobrar se puede concluir que se debe mejorar en el recaudo de la cartera y la liberación del inventario para no asumir costos por financiación con terceros.

De acuerdo con el balance general el capital de trabajo ha aumentado del 2013-2017, dado que se ha incrementado el activo corriente. Sin embargo, se debe controlar el recaudo de cartera y la liberación del inventario, debe realizarse un control del efectivo que retorna a la organización para que no sea afectada por falta de liquidez.

Figura 51. Capital de trabajo del sector comercial de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017



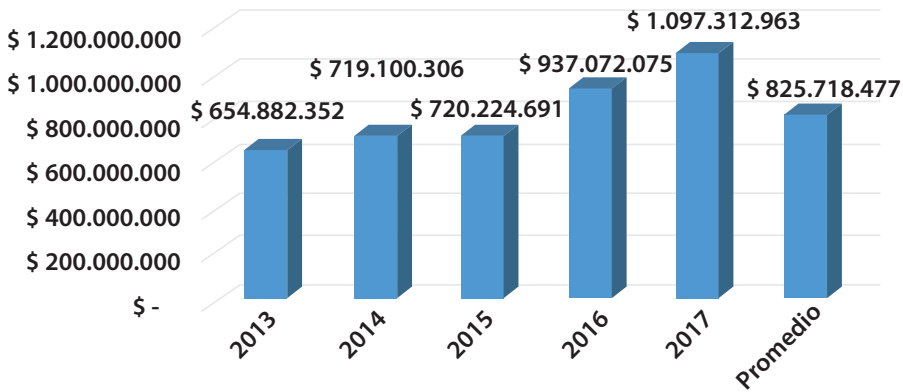
Fuente: elaboración propia.

Liquidez en el sector sin ánimo de lucro

Las entidades sin ánimo de lucro son personas jurídicas que se constituyen por la voluntad de asociación o creación de una o más personas (naturales o jurídicas) para realizar actividades en beneficio de asociados, terceras personas o comunidad en general (Cámara de Comercio de Tuluá, s.f.).

Según las cifras expresadas en el balance general, la empresa cuenta con un promedio de inversión en activos totales de \$ 825.718.477, los cuales han presentado una variación de aumento en un 59,68 %, representado mayor inversión de la organización al pasar de \$ 654.882.352 en 2013 a \$ 1.097.312.963 en 2017, como se observa en la figura 52. En el análisis de la estructura financiera se estableció que la organización invirtió significativamente en el aumento de sus activos en los 5 años.

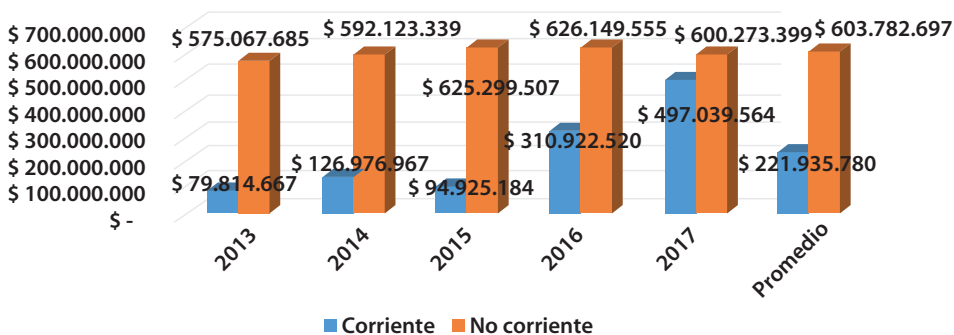
Figura 52. Activos totales del sector sin ánimo de lucro de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017



Fuente: elaboración propia.

De acuerdo con esta inversión importante en activos y clasificando los activos de una compañía de acuerdo a su convertibilidad del efectivo, se realizó una inversión en un promedio de 73,12 % en el largo plazo, correspondiente en a \$ 600.273.399. Siendo los activos que se convierten en efectivo mayor a un año los que tienen mayor representación frente a la inversión total, se observó el aumento de dicha inversión en forma ascendente del 2013 al 2017, al pasar de \$ 575.067.685 a \$ 600.273.399, utilizando recursos en la apropiación de la inversión que se recupera superior a un año.

Figura 53. Activos corrientes y no corrientes del sector sin ánimo de lucro de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017

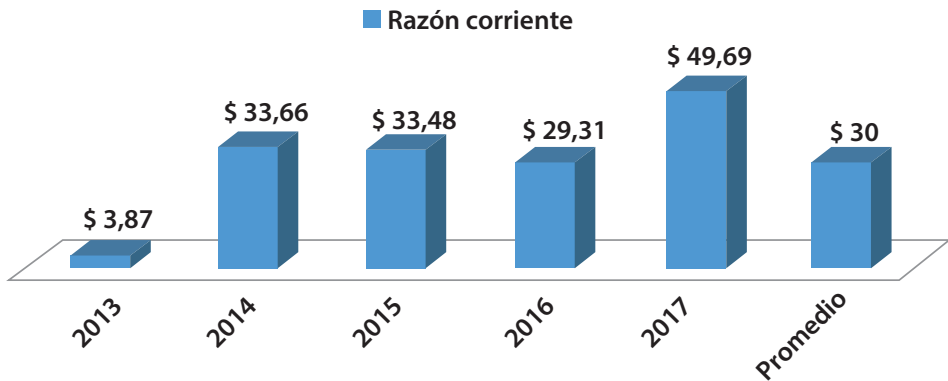


Fuente: elaboración propia.

Esta inversión en activos es la representación de las decisiones que afectan la liquidez y eficiencia en las organizaciones. Se estableció estudiar la razón corriente, prueba acida y capital de trabajo desde la óptica de la gestión financiera frente a la liquidez.

En el análisis de la gestión financiera se estableció que estas organizaciones poseen una razón corriente excesiva, dado que en promedio tienen invertidos \$ 30 por cada peso de pasivo a corto plazo que adeudan, es decir, por cada peso deuda que paga la obligación, la empresa cuenta con \$ 29 más para seguir funcionando.

Figura 54. Razón corriente del sector sin ánimo de lucro de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017

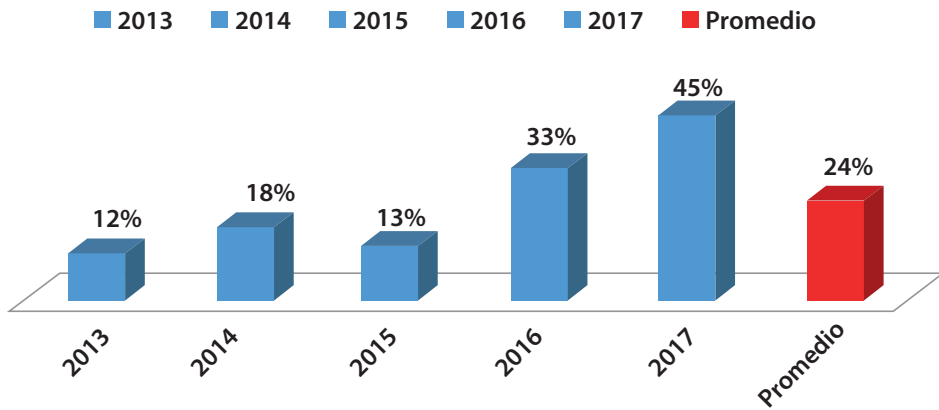


Fuente: elaboración propia.

Dado que estas empresas no tienen inventarios para la venta por su objeto social, en la prueba ácida el indicador arrojó los mismos resultados que la razón corriente, observando que cuenta con una liquidez muy alta para el cumplimiento de sus obligaciones, lo que conlleva a pensar que se debe invertir este dinero en actividades que generen mayor rentabilidad.

Por otra parte, para el caso de estudio, según la figura 55, se ilustra la importancia de los activos corrientes entre 2013-2017, los cuales representan una fuente de inversión baja, ya que en promedio ascienden a \$ 221.935.780, es decir un 24 % de la inversión total en activos de la organización, aunque en los dos últimos años se presentó un aumento por encima de la media.

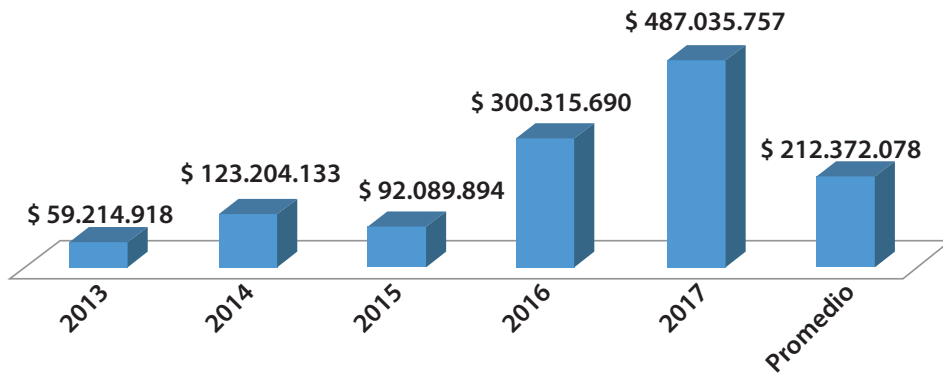
Figura 55. Importancia del activo corriente del sector sin ánimo de lucro de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017



Fuente: elaboración propia.

De acuerdo con el balance general, el capital de trabajo ha aumentado del 2013-2017, como se observa en la figura 56. En los dos últimos años subió considerablemente por el aumento de los activos corrientes de la compañía.

Figura 56. Capital de trabajo del sector sin ánimo de lucro de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017



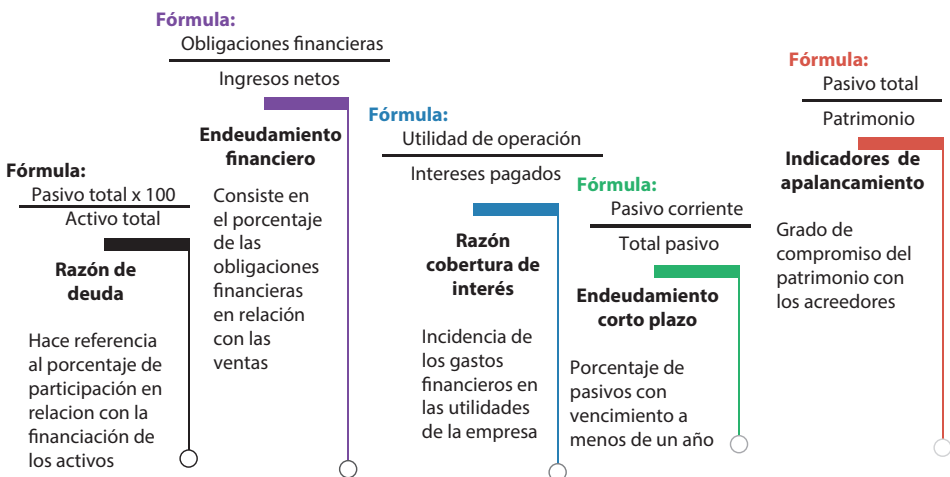
Fuente: elaboración propia.

CAPÍTULO 4

LA FINANCIACIÓN DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS COMO ESTRATEGIA EMPRESARIAL EN LA GESTIÓN FINANCIERA

Desarrollar una correcta estrategia empresarial en la gestión financiera permite a las organizaciones poner en marcha planes y programas que ayuden en su crecimiento, de manera que tener un buen análisis de endeudamiento permite que se lleven a cabalidad todas las actividades que han sido previamente programadas sin necesidad de financiarlas en su totalidad, pues por medio de un apalancamiento financiero lo pueden llevar a cabo. A continuación se presentan los indicadores de endeudamiento con sus respectivas formulas.

Figura 57. Indicadores financieros de apalancamiento



Fuente: elaboración propia con base en información obtenida a partir de Ortiz (2018).

Financiación de las pequeñas y medianas empresas del sector de servicios públicos

Los pasivos son las obligaciones que posee la empresa con terceros. En relación con el endeudamiento de la empresa se puede evidenciar que asciende en promedio a \$ 4.734.855.431, evidenciando que se ha incrementado la financiación que la empresa utiliza con terceros.

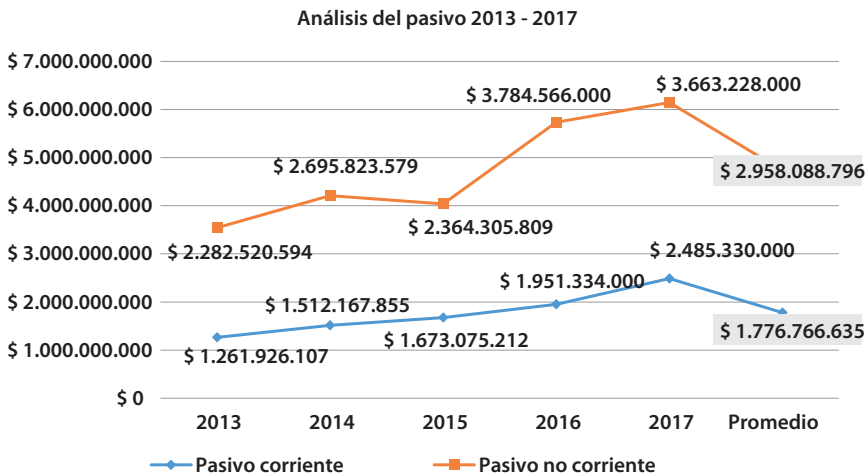
Tabla 14. Análisis del pasivo del sector servicios públicos de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017

Análisis del pasivo	2013	2014	2015	2016	2017	Promedio
Pasivo corriente	\$ 1.261.926.107	\$ 1.512.167.855	\$ 1.673.075.212	\$ 1.951.334.000	\$ 2.485.330.000	\$ 1.776.766.635
Pasivo no corriente	\$ 2.282.520.594	\$ 2.695.823.579	\$ 2.364.305.809	\$ 3.784.566.000	\$ 3.663.228.000	\$ 2.958.088.796
Pasivo total	\$ 3.544.446.701	\$ 4.207.991.434	\$ 4.037.381.021	\$ 5.735.900.000	\$ 6.148.558.000	\$ 4.734.855.431

Fuente: elaboración propia.

Por otra parte, en cuanto al cumplimiento de las obligaciones en el corto plazo, la empresa cuenta con menor representación. El promedio observado en los cinco años es de \$ 1.776.766.635, es decir, los pagos que se vencen en tiempo inferior a un año tienen obligatoriedad menos exigente. Al relacionar estas cifras con la encuesta aplicada al gerente financiero se evidencia que las políticas de endeudamiento inferior a un año no están siendo cumplidas, dado que la empresa tiene mayor concentración en deudas a largo plazo (figura 58).

Figura 58. Análisis del pasivo del sector servicios públicos de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017



Fuente: elaboración propia.

En el pasivo corriente la empresa tiene mayor concentración de financiación que los acreedores varios (representados en los contratistas de la organización) por proyectos de inversión y por arrendamiento de las redes del acueducto y alcantarillado. El pasivo corriente representa en promedio el 39 % de los pasivos que son exigibles inferiores a un año, tal como se observa en la tabla 15.

Tabla 15. Análisis del pasivo corriente del sector servicios públicos de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017

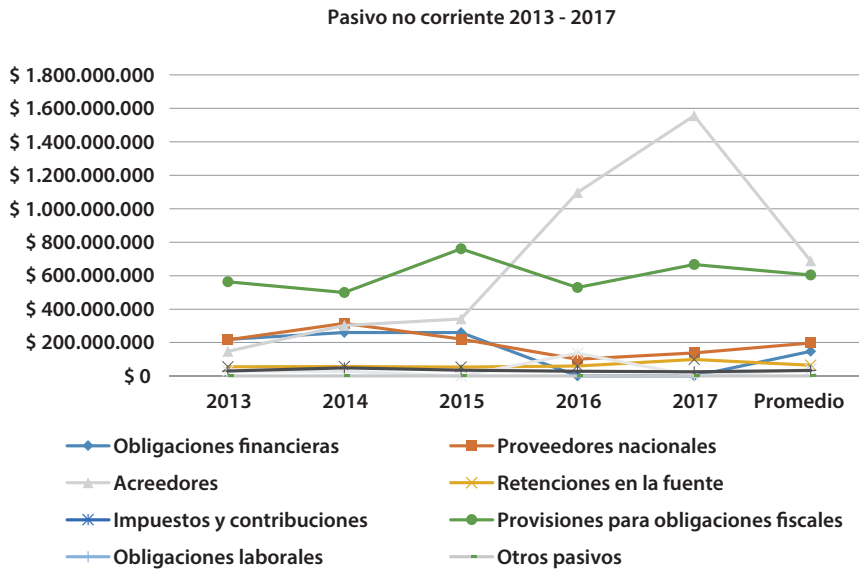
Pasivo corriente	2013	2014	2015	2016	2017	Promedio
Obligaciones financieras	\$ 218.937.794	\$ 260.422.896	\$ 260.422.896	\$ 0	\$ 0	147.956.717
Proveedores nacionales	\$ 216.744.223	\$ 315.420.271	\$ 220.658.795	\$ 100.954.000	\$ 137.392.000	198.233.958
Acreedores	\$ 147.354.296	\$ 302.638.618	\$ 341.379.303	\$ 1.096.312.000	\$ 1.556.007.000	688.738.243
Retenciones en la fuente	\$ 55.867.599	\$ 56.842.454	\$ 54.403.830	\$ 59.571.000	\$ 98.614.000	65.059.777
Impuestos y contribuciones	\$ 30.185.971	\$ 28.510.076	\$ 0	\$ 136.173.000	\$ 0	38.973.809
Obligaciones fiscales	\$ 562.729.710	\$ 500.113.097	\$ 760.997.197	\$ 529.764.000	\$ 666.916.000	604.104.001
Obligaciones laborales	\$ 30.106.514	\$ 48.220.443	\$ 35.213.191	\$ 28.560.000	\$ 25.325.000	\$ 33.485.030
Otros pasivos	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 1.076.000	215.200
Total pasivo corriente	\$ 1.261.926.107	\$ 1.512.167.855	\$ 1.673.075.212	\$ 1.951.334.000	\$ 2.485.330.000	\$ 1.776.766.635

Fuente: elaboración propia.

Es importante precisar que estos acreedores han presentado un aumento del 956 % desde el 2013 al 2017, siendo representativo año a año. La empresa ha incurrido en decisiones y políticas de financiamiento a corto plazo por la necesidad de tener dinero en el curso normal de la actividad económica de la empresa. Una decisión y política de endeudamiento generada por el curso normal de la actividad económica hace que la financiación, principalmente, sea con los proveedores de bienes y servicios de la organización, tal como se expresa en el instrumento aplicado.

El cumplimiento de las obligaciones a largo plazo representa, en promedio, el 62 % de las obligaciones totales de la organización, ascendiendo a \$ 1.776.766.635 y presentado un aumento del 96,95 % del año 2013 al 2017, como se observa en la figura 59. La empresa optó por endeudarse con acreedores varios a largo plazo, con proveedores de bienes y servicios y con lo adeudado por demandas de litigios laborales, civiles y fiscales.

Figura 59. Análisis del pasivo no corriente del sector servicios públicos de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017



Fuente: elaboración propia.

La compañía prestadora de servicios tomó la decisión de endeudarse a largo plazo. Es importante destacar que este tipo de financiación causa un efecto en los gastos de la empresa por el costo del dinero asumido en un tiempo superior a un año. Por otra parte, al analizar la estructura financiera generada por la financiación por medio de terceros, se observó que esta financiación representa en promedio un 63 %, es decir, de la inversión realizada se recurrió a deuda externa de \$ 4.734.855.431, como se observa en la tabla 16.

Tabla 16. Análisis del endeudamiento del sector servicios públicos de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017

Endeudamiento	2013	2014	2015	2016	2017	Promedio
Pasivo total	\$ 3.544.446.701	\$ 4.207.991.434	\$ 4.037.381.021	\$ 5.735.900.000	\$ 6.148.558.000	\$ 4.734.855.431
Activo total	\$ 5.737.224.030	\$ 6.276.622.703	\$ 6.142.054.799	\$ 9.770.424.000	\$ 10.260.157.000	\$ 7.637.296.506

Fuente: elaboración propia.

El endeudamiento total de la empresa desde el 2013 al 2017 fue constante, además tuvo aumentos generados por las obligaciones con proveedores y acreedores necesarios para el aumento de la infraestructura y el desarrollo del objeto social. Se evidenció que la deuda pasó de \$ 3.544.446.701 en el 2013 a \$ 6.148.558.000, sin

embargo, aunque el nivel de deuda ha aumentado el endeudamiento en promedio se ha mantenido, reflejando que la empresa ha invertido el dinero que ha conseguido financiándose con terceros, observándose un aumento en los activos totales superior a la deuda contraída, como se observa en la tabla 17.

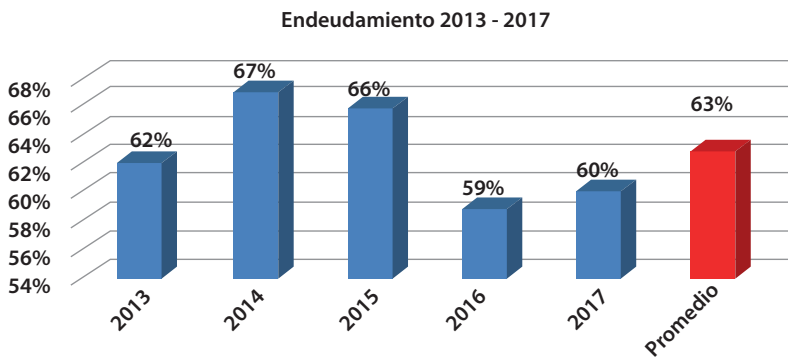
Tabla 17. Variaciones del activo y pasivo del sector servicios públicos de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017

Variaciones	2013-2014	2014-2015	2015-2016	2016-2017	Promedio
Pasivo	18,72%	-4,05%	42,07%	7,19%	-22,99%
Activo	9,40%	-2,14%	59,07%	5,01%	-25,56%

Fuente: elaboración propia.

Es relevante establecer mecanismos que permitan el uso adecuado de la deuda para que se genere el retorno de dicha inversión, además de cumplir con los pagos al cual la organización se comprometió. Según esta premisa, la empresa en 2014 generó mayor aumento de los pasivos y una inversión de que solo ascendió a la mitad de la representación porcentual de la nueva deuda adquirida, decisión que contribuyó a que los niveles de endeudamiento de ese año haya sido superior a todos los años de estudio, tal como se muestra en la figura 60.

Figura 60. Endeudamiento del sector servicios públicos de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017



Fuente: elaboración propia.

Financiación de las pequeñas y medianas empresas del sector de construcción

La financiación externa de la empresa de construcción ascendió en promedio a \$ 192.102.019, mostrando que se ha incrementado el uso del dinero de terceros, como se observa en la tabla 18.

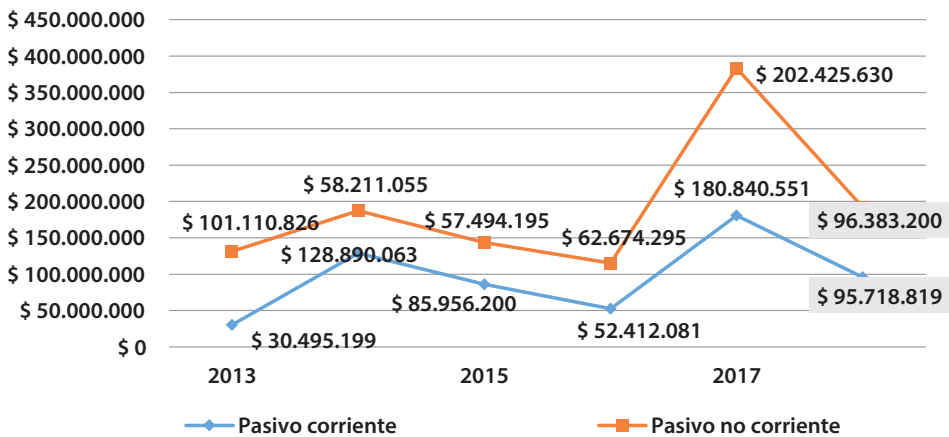
Tabla 18. Análisis del pasivo sector construcción, de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017

Análisis pasivo	2013	2014	2015	2016	2017	Promedio
Pasivo corriente	\$ 30.495.199	\$ 128.890.063	\$ 85.956.200	\$ 52.412.081	\$ 180.840.551	\$ 95.718.819
Pasivo no corriente	\$ 101.110.826	\$ 58.211.055	\$ 57.494.195	\$ 62.674.295	\$ 202.425.630	\$ 96.383.200
Pasivo total	\$ 131.606.025	\$ 187.101.118	\$ 6.142.054.799	\$ 115.086.376	\$ 383.266.181	\$ 192.102.019

Fuente: elaboración propia.

La empresa optó por la utilización del endeudamiento en largo plazo, asumiendo un costo de intereses por utilizar el dinero.

Figura 61. Análisis del pasivo del sector de construcción de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017



Fuente: elaboración propia.

En un análisis más detallado de los pasivos corrientes se determinó que la mayor concentración se ve reflejada en los impuestos gravámenes y tasas con un promedio de 80 % de la deuda a corto plazo, como se refleja en la tabla 19. El valor adeudado en impuestos de renta de la compañía es una deuda generada por las utilidades, las cuales han ido aumentando año a año, lo que indica que la empresa ha sido rentable.

Tabla 19. Análisis del pasivo corriente, de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017

Pasivo co- rriente	2013	2014	2015	2016	2017	Promedio
Obligaciones financieras	\$ 0	\$ 0	\$ 3.188.082	\$ 6.273.823	\$ 628.688	\$ 2.018.119
Proveedores	\$ 7.015.000	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 1.403.000
Cuentas por pagar	\$ 9.438.000	\$ 27.323.320	\$ 13.747.000	\$ 16.239.898	\$ 8.310.829	\$ 15.011.809
Retención y aporte en nomina	\$ 0	\$ 5.118.320	\$ 1.463.868	\$ 0	\$ 0	\$ 1.316.438
Impuestos gravámenes y tasas	\$ 14.042.199	\$ 101.566.743	\$ 67.557.250	\$ 29.898.360	\$ 171.901.034	\$ 76.993.117
Total pasivo corriente	\$ 30.495.199	\$ 134.008.383	\$ 85.956.200	\$ 52.412.081	\$ 180.840.551	\$ 96.742.483

Fuente: elaboración propia.

En cuanto a la financiación a largo plazo, los bancos, proveedores y cuentas por pagar fueron las más utilizadas, observando un aumento considerable de las obligaciones financieras en 2017 al pasar de \$ 12.674.295 a \$ 202.425.630.

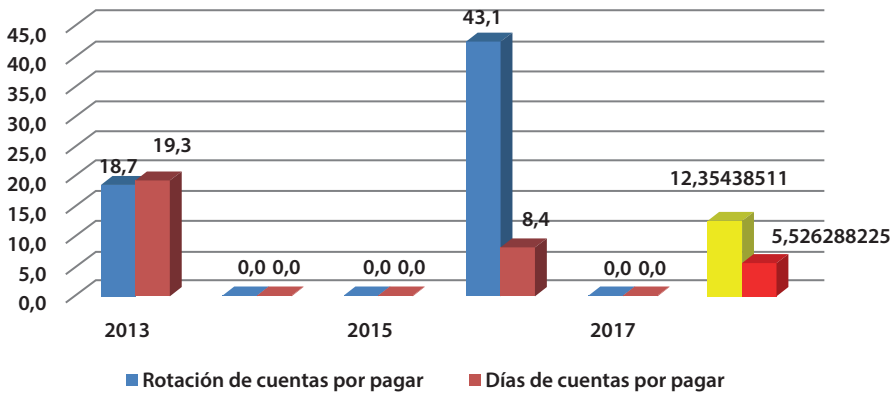
Tabla 20. Análisis del pasivo no corriente, de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017

Pasivo no corriente	2013	2014	2015	2016	2017	Promedio
Obligaciones financieras	\$ -	\$ 58.211.055	\$ 57.494.195	\$ 12.674.295	\$ 202.425.630	\$ 66.161.035
Proveedores	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 50.000.000	\$ -	\$ 10.000.000
Cuentas por pagar	\$ 101.110.826	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 20.222.165
Total pasivos a largo plazo	\$ 101.110.826	\$ 58.211.055	\$ 57.494.195	\$ 62.674.295	\$ 202.425.630	\$ 96.383.200

Fuente: elaboración propia.

La gestión de los compromisos de la organización frente a terceros y de la rotación de las cuentas por pagar en el cumplimiento con los proveedores de las mercancías arroja resultados positivos, dado que los días de pago en promedio son de 5,52 días, casi que es un crédito con pago inmediato, tal como se observa en la figura 62.

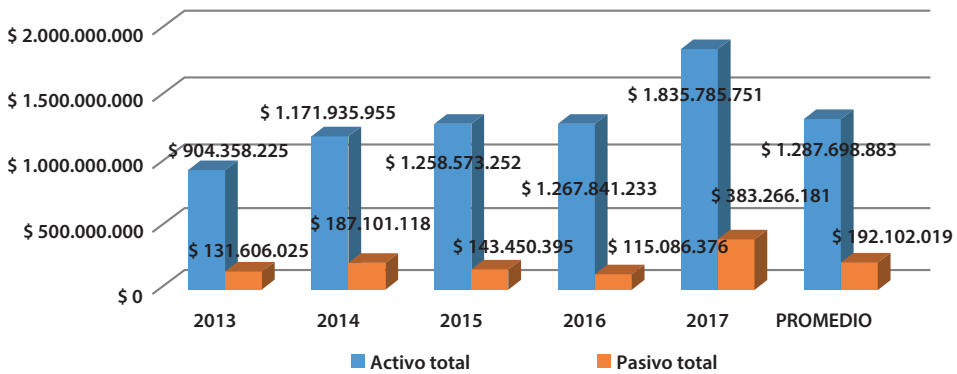
Figura 62. Rotación de cuentas por pagar sector de construcción de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017



Fuente: elaboración propia.

La estructura financiera generada por el compromiso que se recurre con la financiación con terceros representa en promedio un 14,92 %, es decir, que de la inversión realizada se recurrió a una deuda externa de \$ 192.102.019, como se observa en la figura 63.

Figura 63. Relación activo y pasivo sector de construcción de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017



Fuente: elaboración propia.

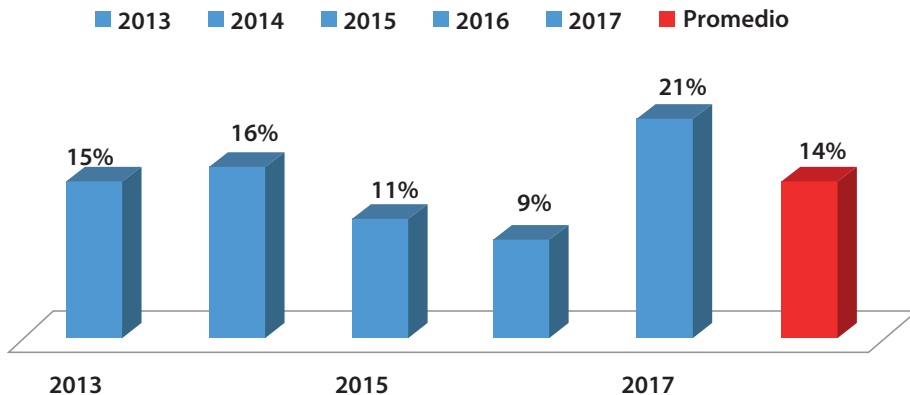
El endeudamiento total de la empresa desde el 2013 al 2017 presentó fluctuaciones de disminución desde 2014 hasta 2016 y de aumento desde 2013 hasta 2014 y desde 2016 hasta 2017. La empresa aumenta considerablemente la deuda en el 2017 en un 233 % por medio de la financiación de terceros, específicamente con bancos, como se observa en la tabla 21.

Tabla 21. Variación del activo y pasivo de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017

Variación del activo y pasivo	2013-2014	2014-2015	2015-2016	2016-2017
Activo total	25,59%	7,39%	0,74%	44,80%
Pasivo total	42,17%	-23,33%	-19,77%	233,02%

Fuente: elaboración propia.

Se deben definir herramientas que permitan el uso correcto de la financiación, con el propósito de que el retorno de las inversiones contribuya al pago de los compromisos adquiridos, dado que en 2017 se generó el mayor aumento de los pasivos, pero la inversión solo ascendió a la mitad de la representación porcentual de la nueva deuda adquirida. Esta decisión contribuyó a que los niveles de endeudamiento hayan sido superiores a todos los años de estudio, tal como se muestra en la figura 64.

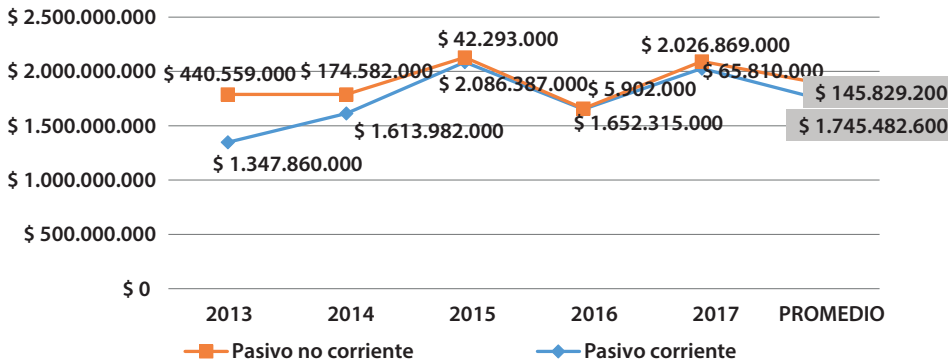
Figura 64. Endeudamiento del sector de construcción de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017

Fuente: elaboración propia.

Financiación de las pequeñas y medianas empresas del sector salud

Se evidenció que el compromiso de pago de las fuentes de financiación externa es a corto plazo, es decir, en un periodo de tiempo inferior a un año la empresa debe cancelar la mayoría de sus deudas, según lo refleja la figura 65. Las deudas a corto plazo representaron en promedio \$ 1.745.482.600; es decir, un 92,28 % del total de las deudas con terceros.

Figura 65. Análisis del pasivo del sector de servicios de salud de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017



Fuente: elaboración propia.

Estos pasivos son importantes para el mantenimiento del capital de trabajo. Se evidenció que del 2013 al 2017 se hace la mayor utilización de la deuda, lo que permitió que se generara flujo de caja, presentando una disminución de deuda en 2016 por la liberación de financiación en corto plazo, como se observa en la tabla 22.

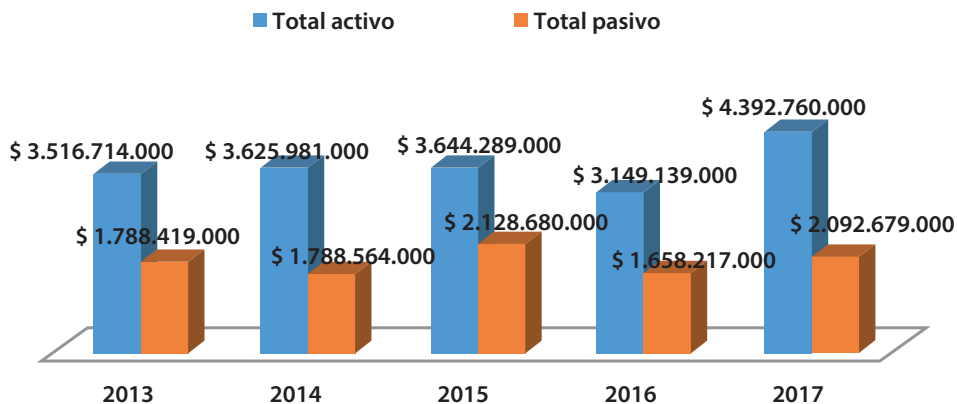
Tabla 22. Análisis del pasivo del sector salud de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017

Análisis del pasivo	2013	2014	2015	2016	2017	Promedio
Pasivo corriente	\$ 1.347.860.000	\$ 1.613.982.000	\$ 2.086.387.000	\$ 1.652.315.000	\$ 2.026.869.000	\$ 1.745.482.600
Pasivo no corriente	\$ 440.559.000	\$ 174.582.000	\$ 42.293.000	\$ 5.902.000	\$ 65.810.000	\$ 145.829.200
Pasivo total	\$ 1.788.419.000	\$ 1.788.564.000	\$ 2.128.680.000	\$ 1.658.217.000	\$ 2.092.679.000	\$ 1.891.311.800

Fuente: elaboración propia.

En este sentido, se evidencia que la concentración de la deuda fue mayoritariamente a corto plazo, cabe precisar que esta ha ido aumentando, generando mayor financiación para la inversión de nuevos activos que mejorarían el desarrollo del objeto social. Tal como se observa en la figura 66, la mayor financiación a corto plazo se dio para generar flujo de caja, por los niveles altos que se han concentrado en deudores.

Figura 66. Activo y pasivo del sector de servicios de salud de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017



Fuente: elaboración propia.

La financiación a corto plazo se presenta, en su mayoría, en cuentas por pagar, que tienen un promedio de \$ 1.483.472.600 y los proveedores tienen un promedio de \$ 82.560.400. También se reflejó un aumento año a año, ocasionado por la recuperación cartera que obtiene la empresa. Se recomienda tomar decisiones de financiación para poder cumplir con el objeto social, en relación con los costos y la compra del inventario necesario para la prestación del servicio.

Tabla 23. Análisis del pasivo corriente del sector salud de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017

Análisis pasivo corriente	2013	2014	2015	2016	2017	Promedio
Proveedores	\$ 40.631.000	\$ 75.127.000	\$ 98.308.000	\$ 103.488.000	\$ 95.248.000	\$ 82.560.400
Cuentas por pagar	\$ 1.177.861.000	\$ 1.392.147.000	\$ 1.873.757.000	\$ 1.419.884.000	\$ 1.553.714.000	\$ 1.483.472.600
Impuestos gravámenes y tasas	\$ 264.000	\$ 175.000	\$ 144.000	\$ 31.632.000	\$ 224.316.000	\$ 51.306.200
Obligaciones laborales	\$ 20.014.000	\$ -	\$ 19.878.000	\$ 88.295.000	\$ 153.591.000	\$ 56.355.600
Pasivos estimados y provisionales	\$ 109.090.000	\$ 146.533.000	\$ 81.204.000	\$ -	\$ -	\$ 67.365.400
Otros pasivos	\$ -	\$ -	\$ 13.096.000	\$ 9.016.000	\$ -	\$ 4.422.400
Total pasivo corriente	\$ 1.347.860.000	\$ 1.613.982.000	\$ 2.086.387.000	\$ 1.652.315.000	\$ 2.026.869.000	\$ 1.745.482.6000

Fuente: elaboración propia.

El pasivo corriente de la empresa tiene mayor concentración de financiación en las cuentas por cobrar con un 84 % de la financiación total de la organización.

Tabla 24. Análisis del pasivo no corriente del sector salud de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017

Análisis pasivo no corriente	2013	2014	2015	2016	2017	Promedio
Obligaciones financieras	\$ 440.559.000	\$ 174.582.000	\$ 42.293.000	\$ 5.902.000	\$ 65.810.000	\$ 145.829.200
Total pasivo corriente	\$ 440.559.000	\$ 174.582.000	\$ 42.293.000	\$ 5.902.000	\$ 65.810.000	\$ 145.829.200

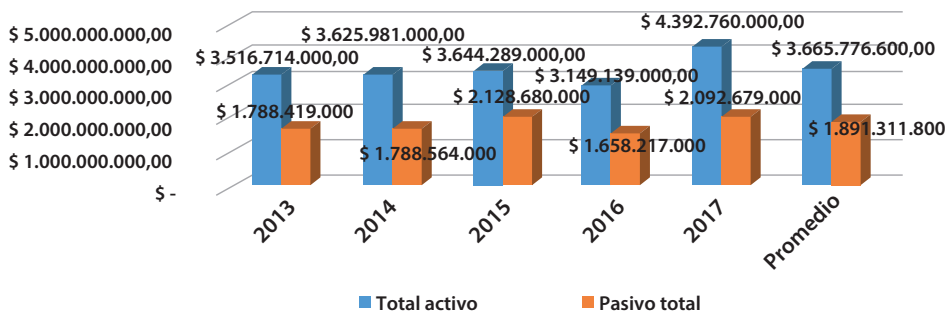
Fuente: elaboración propia.

La empresa cuenta con una representación de deuda con respecto de la inversión total de activos en un 52 %, además, es preciso decir que en la mayor parte del tiempo optó por obtener deudas en corto plazo. Es importante decir que la financiación a largo plazo se liberó, pero que se ha aumentado la que se realiza en corto plazo.

En la estructura financiera de las organizaciones no solo es importante ver cómo ha sido la inversión y su convertibilidad en liquidez, también es de vital importancia definir cómo ha recurrido la empresa a dicha inversión. Para analizar esto es necesario ver la relación de los activos y los pasivos, medir el grado de dependencia con la deuda externa y observar cómo se han generado las decisiones de financiación en la compañía.

Del 2013 a 2017 la organización recurrió a deuda externa para financiar sus activos, es decir, \$ 1.891.311.800 fueron tomados de terceros como medio de financiación. Según lo que se observa en la figura 67, la inversión aumentó e igualmente los pasivos aumentaron para poder financiar estas inversiones.

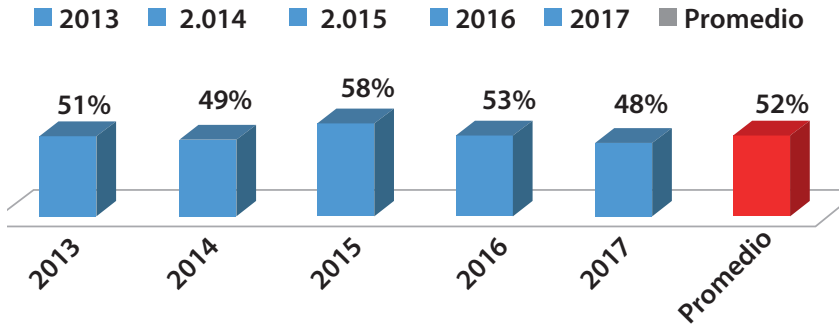
Figura 67. Comparación activo y pasivo del sector de servicios de salud de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017



Fuente: elaboración propia.

El endeudamiento de la organización presenta niveles adecuados al utilizar financiación sin comprometer los bienes de la empresa.

Figura 68. Endeudamiento del sector de servicios de salud de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017



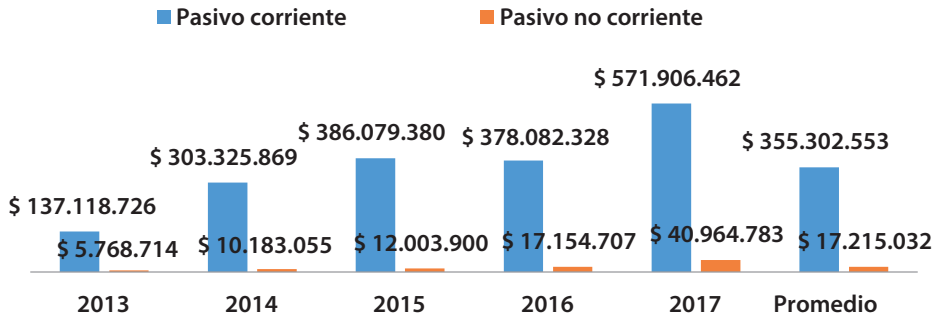
Fuente: elaboración propia.

El endeudamiento total de la empresa entre 2013 y 2017 fue del 52 %, siendo la cuenta por pagar a terceros el rubro más importante con el cual la empresa se ha financiado.

Financiación de las pequeñas y medianas empresas del sector comercial

En referencia a la financiación externa, la empresa del sector comercial presentó una fuerte concentración de deuda a corto plazo que ascendió al 95,38 %, es decir, \$ 355.302.553, estableciendo una política de financiación a corto plazo, dado que las obligaciones contraídas para su cumplimiento solo representan el 4,62 % después de un año.

Estas condiciones son determinadas por las actividades operacionales de este tipo de organización al endeudarse en corto plazo por el retorno de los activos que son convertibles en efectivo en tiempo inferior a un año.

Figura 69. Análisis del pasivo del sector comercial de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017

Fuente: elaboración propia.

Siendo el financiamiento en el corto plazo los “pasivos que están programados para que su reembolso se efectúe en el transcurso de un año” (Zona Económica, 2019); para ser cancelados en un periodo de tiempo inferior a un año, tales como los créditos con proveedores y bancos; se observó en análisis de los cinco años utilizó deuda con obligaciones financieras y proveedores, representando las dos fuentes de financiación más importantes, representando en un promedio de 50,39% y 44,61% del activo corriente.

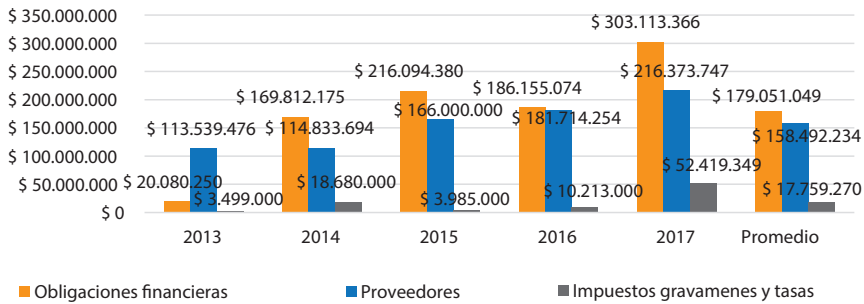
Tabla 25. Pasivo corriente del sector comercio de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017

Pasivo corriente	2013		2014		2015		2016		2017		Promedio	
Obligaciones financieras	\$ 20.080.250	14,64 %	\$ 169.812.175	55,98 %	\$ 216.094.380	56 %	\$ 186.155.074	49,24 %	\$ 303.113.366	53 %	\$ 179.051.049	50,39 %
Proveedores	\$ 113.539.476	82,80 %	\$ 114.833.694	37,8 6 %	\$ 166.000.000	43 %	\$ 181.714.254	48,06 %	\$ 216.373.747	38 %	\$ 158.492.234	44,61 %
Impuestos gravámenes y tasas	\$ 3.499.000	2,55 %	\$ 18.680.000	6,16 %	\$ 3.985.000	1 %	\$ 10.213.000	2,70 %	\$ 52.419.349	9 %	\$ 17.759.270	5,00 %
Total pasivo corriente	\$ 137.118.726	100 %	\$ 303.325.869	100 %	\$ 386.079.380	100 %	\$ 378.082.328	100 %	\$ 571.906.462	100 %	\$ 355.302.553	100 %

Fuente: elaboración propia.

El compromiso de pago en su mayor representación es el de corto plazo, observando un importante incremento del 792 % en las deudas con las entidades bancarias en corto plazo, al pasar de \$ 20.080.250 en el 2013 a \$ 303.113.336 en 2017.

Figura 70. Análisis del pasivo corriente del sector comercial de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017

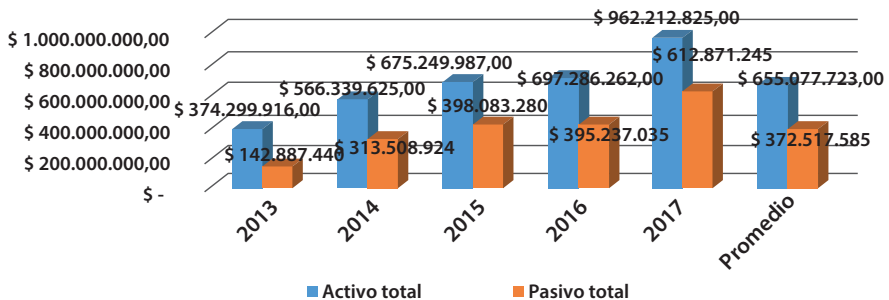


Fuente: elaboración propia.

Según las condiciones del balance general, la fuente principal de endeudamiento de la empresa es el crédito comercial, representando un 44,61% de la financiación a corto plazo. Al observar la estructura de deuda de la organización se precisa que el endeudamiento en largo plazo no es de relevancia ya que solo representa \$ 40.964.783 en el año 2017, siendo este el año en donde más se utilizó este tipo de deuda. Esta financiación representaba los pasivos estimados por deudas con las prestaciones sociales de los trabajadores de la empresa.

Para analizar cómo ha recurrido la empresa a la inversión se necesita saber la relación de los activos y los pasivos, medir el grado de dependencia con deuda externa y tener en cuenta cómo se ha generado las decisiones de financiación en la compañía. En este sentido, en el 2013 y el 2017 la organización recurrió a deuda externa para financiar sus activos, es decir, \$ 612.871.245 fueron tomados de terceros como medio de financiación. Según lo que se observa, la inversión aumentó e igualmente los pasivos aumentaron para poder financiar estas inversiones.

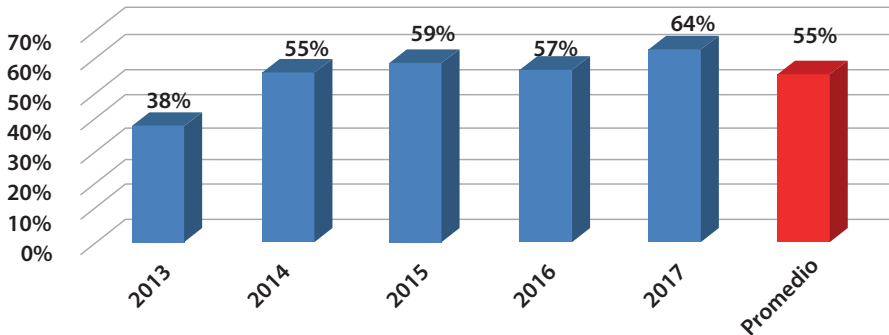
Figura 71. Análisis del activo y pasivo del sector comercial de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017



Fuente: elaboración propia.

Tal como se ha visto, el endeudamiento total de la empresa desde el 2013 al 2017 en promedio fue del 55 %. Las obligaciones financieras y proveedores fueron el rubro más importante con el cual la empresa se ha financiado, destacando que de los principales medios de consecución de crédito el menos conveniente es el utilizado con los bancos, dado que afectan rentabilidad.

Figura 72. Endeudamiento del sector comercial de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017

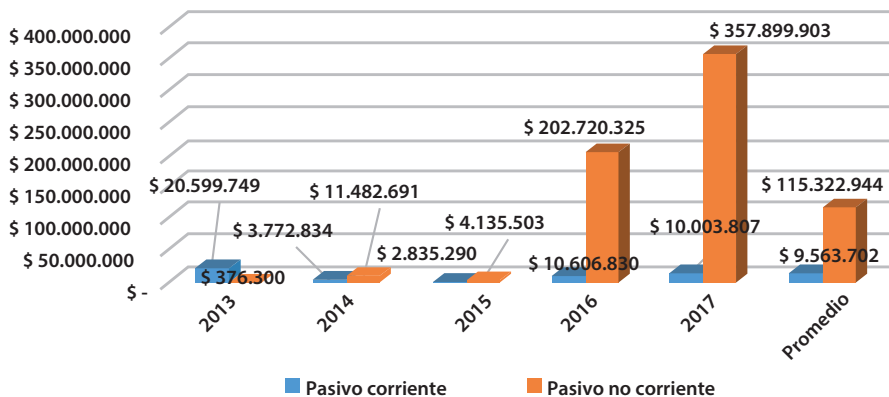


Fuente: elaboración propia.

Financiación de las pequeñas y medianas empresas del sector sin ánimo de lucro

Se encontró que en cuanto a las fuentes de financiación externa el sector se financia a largo plazo, en promedio estas representaron el 92,34 % de la deuda total, las cuales aumentaron considerablemente en 2016 y 2017.

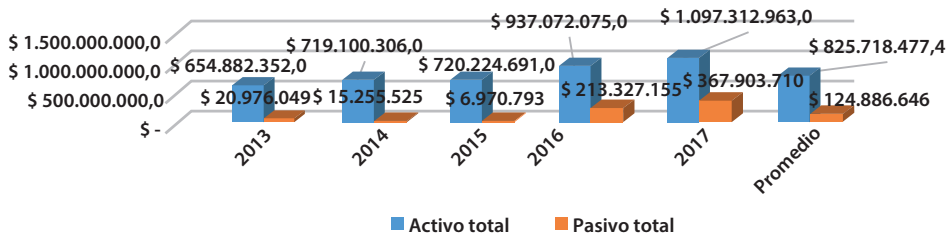
Figura 73. Pasivo corriente y no corriente del sector sin ánimo de lucro de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017



Fuente: elaboración propia.

Del 2013 al 2017 la organización recurrió a deuda externa para financiar sus activos, en promedio \$124.886.646 fueron tomados de terceros como medio de financiación. Según lo que se observa en la figura 74, la inversión aumentó y, de igual manera, los pasivos aumentaron para poder financiar estas inversiones.

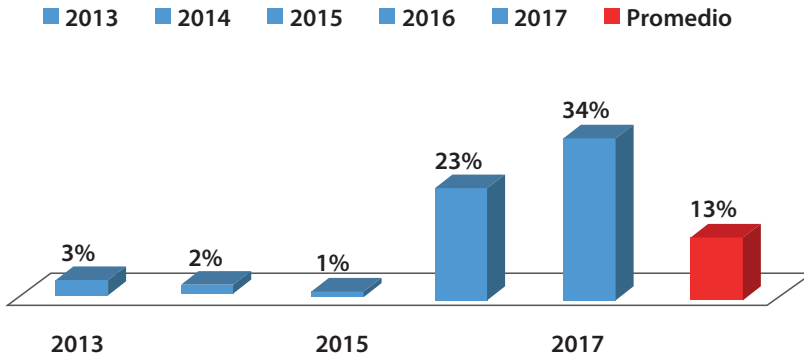
Figura 74. Activo total y pasivo total del sector sin ánimo de lucro de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017



Fuente: elaboración propia.

El endeudamiento total de la empresa del 2013 al 2017 fue del 13% de los activos invertidos. Sin embargo, tal como se observa en la figura 75, el nivel de endeudamiento de los dos últimos años es considerable frente los otros años. Esta financiación ha servido para aumentar la inversión en los activos.

Figura 75. Endeudamiento del sector sin ánimo de lucro de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017



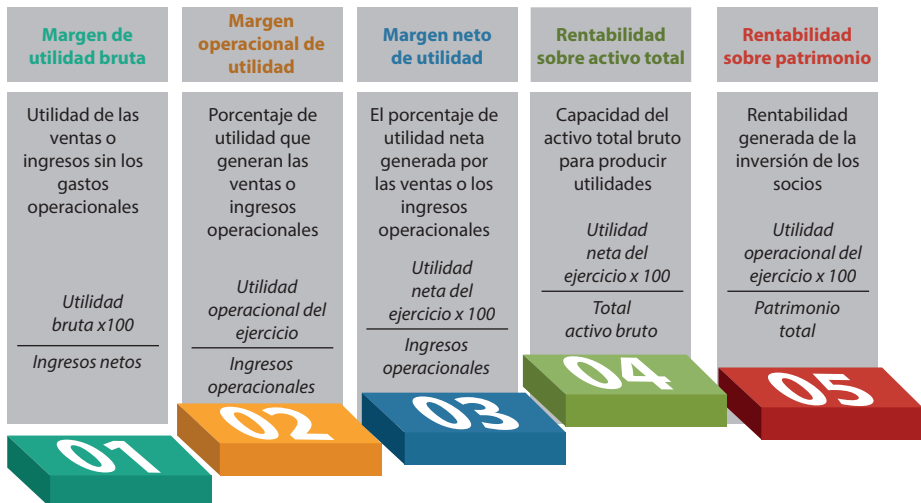
Fuente: elaboración propia.

CAPÍTULO 5

MEDICIÓN DE LA UTILIDAD DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS COMO INDICADOR DE EFICIENCIA EN LA GESTIÓN EMPRESARIA

Al momento de realizar la medición de la utilidad en las empresas, independiente de su razón social, sector o incluso su tamaño, es importante que se analice la gestión empresarial, pero para ello es imprescindible que hacer uso de los indicadores de rentabilidad, ya que permiten evaluar de manera detallada su incremento.

Figura 76. Indicadores financieros de rentabilidad

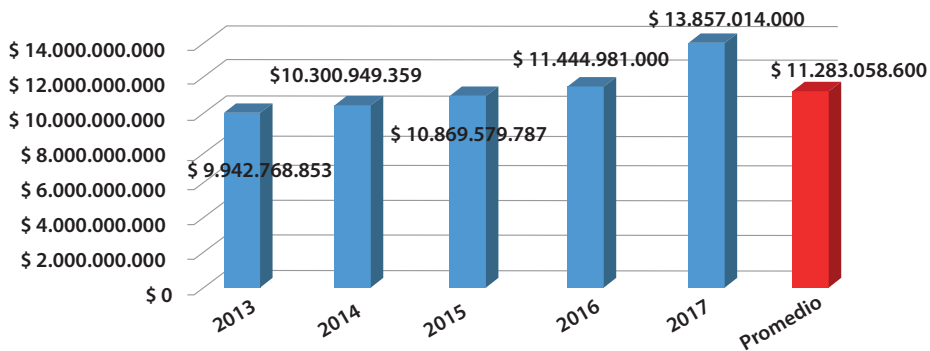


Fuente: elaboración propia con base en información obtenida a partir de Ortiz (2018).

Utilidad de las pequeñas y medianas empresas del sector servicios públicos

Una vez analizada la estructura financiera de la organización, se analizó la estructura de los resultados económicos con el desarrollo del objeto social, registrando ingresos generados por la prestación de los servicios en promedio de \$ 11.283.058.600, representados por los servicios de acueducto, alcantarillado y servicio de aseo, como se observa en la figura 77.

Figura 77. Ingresos operacionales del sector servicios públicos de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017



Fuente: elaboración propia.

Los ingresos año a año han aumentado, mejorando los recursos obtenidos en el desarrollo de las actividades económicas de la empresa. En el 2017 los ingresos aumentaron en mayor proporción, con un 21,08 %, mejorando el nivel de ingresos de la compañía.

Tabla 26. Análisis ingresos operacionales del sector servicios públicos de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017

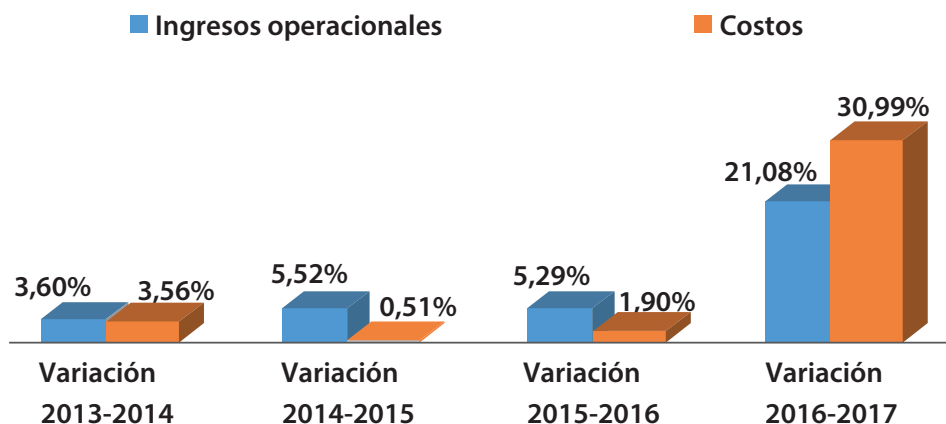
Ingresos	2013	2014	Variación	2015	Variación	2016	Variación	2017	Variación
Operacionales	\$ 9.942.768.853	\$ 10.300.949.359	\$ 3,60%	\$ 10.869.579.787	\$ 5,52%	\$ 11.444.981.000	\$ 5,29%	\$ 13.857.014.000	\$ 21,08%

Fuente: elaboración propia.

En relación con los costos por la prestación del servicio, estos representan en promedio un 73 % de los ingresos en la prestación del servicio, observándose un aumento de año a año. Con relación a los ingresos desde el 2013 al 2016

aumentaron en menor proporción, situación que fue contraria en el 2017 debido a que mientras los ingresos aumentaban en un 22 % los costos en un 31 %. Este hecho económico debe ser analizado por la empresa en sintonía con la maximización de los recursos, en busca de aumentar los ingresos sin que los costos aumenten en mayor proporción.

Figura 78. Ingresos operacionales y costos del sector servicios públicos de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017

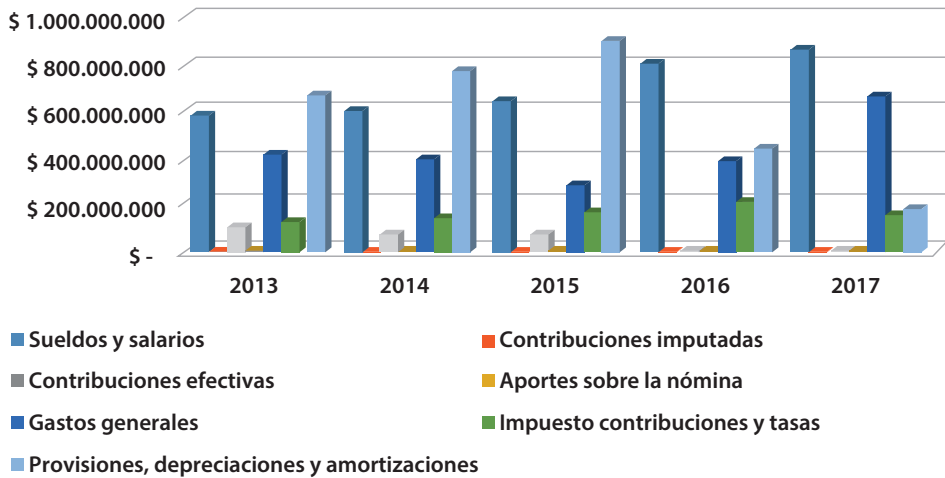


Fuente: elaboración propia.

En cuanto a los gastos, el más representativo del 2013 al 2015, con un 6,66 %, 7,49 % y 8,27 % respectivamente, fue la provisión de gastos necesarios como los generados por pérdidas en la capacidad operacional, impuestos sobre la renta para la equidad y la provisión estipulada en la resolución 351 del 20 de diciembre de 2005. En el 2016 y 2017 este rubro disminuye por la eliminación del impuesto.

El gasto de personal es el segundo en orden de importancia del 2013 al 2015, con un 5,84 %, 5,78 % y 5,82 % de los ingresos generados por la organización, tal como se observa en la figura 79. Este gasto aumentó en 2016 y 2017 en un 25,70 % y 8,28 %, convirtiéndose en la fuente principal de egresos de la compañía en el ejercicio del cumplimiento del objeto social.

Figura 79. Gastos administrativos del sector servicios públicos de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017

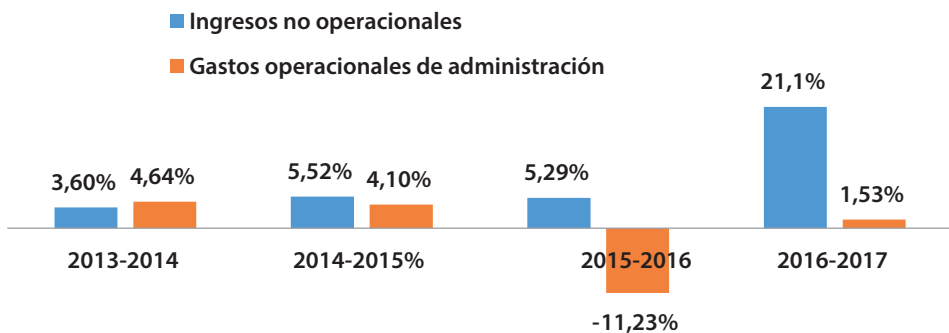


Fuente: elaboración propia.

Los gastos generales referentes a mantenimiento y reparaciones, vigilancia y seguridad, comisiones, entre otros, representan el tercer egreso con mayor importancia en la asignación de recursos necesarios para la prestación del servicio, los cuales han presentado en promedio 4 % de los ingresos operacionales de la organización.

Se observó que los gastos administrativos aumentaron en menor proporción que las ventas durante los cinco años de observación, exceptuando el 2013 y 2014 que aumentaron 1,04 % más que los ingresos y del 2014 al 2015 que disminuyeron en un 11,23 %, afectando directamente la utilidad de estos años.

Figura 80. Comparativo ingresos y gastos operacionales del sector servicios públicos de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017

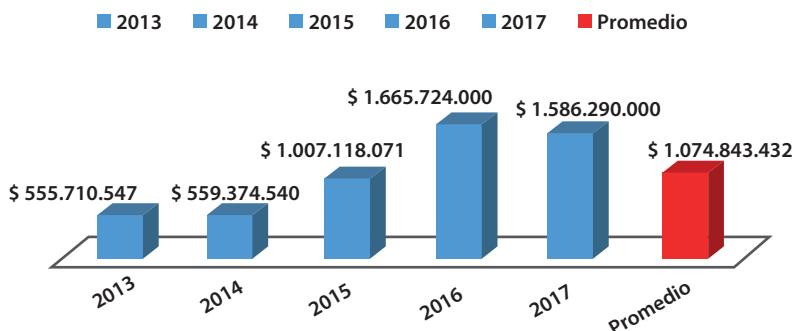


Fuente: elaboración propia.

De acuerdo con el desarrollo de la actividad económica de la empresa, la gerencia generó un promedio de \$ 1.074.843.432, ascendiendo el nivel de utilidad de \$ 555.710.547 en el 2013 a \$ 1.586.290.000, como se refleja en la figura 81.

Estos resultados, en nivel de utilidades, fueron reflejados por el aumento de los ingresos y por una mejor gestión en los gastos operacionales de la empresa.

Figura 81. Utilidad operacional del sector servicios públicos de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017



Fuente: elaboración propia.

La utilidad operativa y la eficiencia de la gestión sobre la inversión de los activos reflejó una rentabilidad sobre sus activos en promedio de 13,50 % desde el 2013 al 2017, la cual ha ido aumentando por la gestión eficiente de los gastos en relación con los ingresos de la compañía. El aumento de los ingresos en mayor proporción que los gastos se generó gracias al uso eficiente de los recursos por la prestación del servicio, hecho que contribuyó a mejorar la utilidad operativa.

Por otra parte, al analizar la inversión en activos y la utilidad operativa en los años de estudio se evidenció que la inversión de los activos fue menor al aumento de la utilidad operativa, mejorando los índices de rentabilidad del activo, tal como se refleja en la tabla 27.

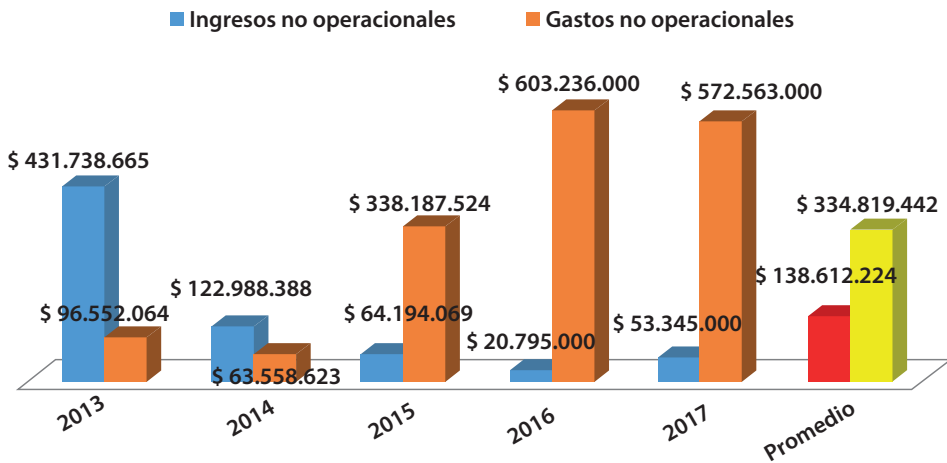
Tabla 27. Análisis de utilidad operativa y activos del sector servicios públicos de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017

Análisis de utilidad operativa y activos			
Activos totales	Variación	Utilidad operativa	Variación
\$ 5.737.224.030	9,40%	\$ 555.710.547	0,66%
\$ 6.276.622.703		\$ 559.374.540	
\$ 6.142.054.799	-2,14%	\$ 1.007.118.071	80,04%
\$ 9.770.424.000	59,10%	\$ 1.665.724.000	65,40%
\$ 10.260.157.000	5,01 %	\$ 1.586.290.000	-4,77%

Fuente: elaboración propia.

Al examinar los gastos e ingresos que no constituyen al desarrollo del objeto social se observó que los gastos fueron mayores que los ingresos en 2013 y 2016, afectando a la empresa. Los gastos no operacionales relacionados con los gastos financieros, amortización de intangibles, provisión de gastos financieros, representaron mayor proporción que los ingresos desde el 2015 al 2017, representando la disminución de la utilidad neta del ejercicio.

Figura 82. Gastos e ingresos no operacionales del sector servicios públicos de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017

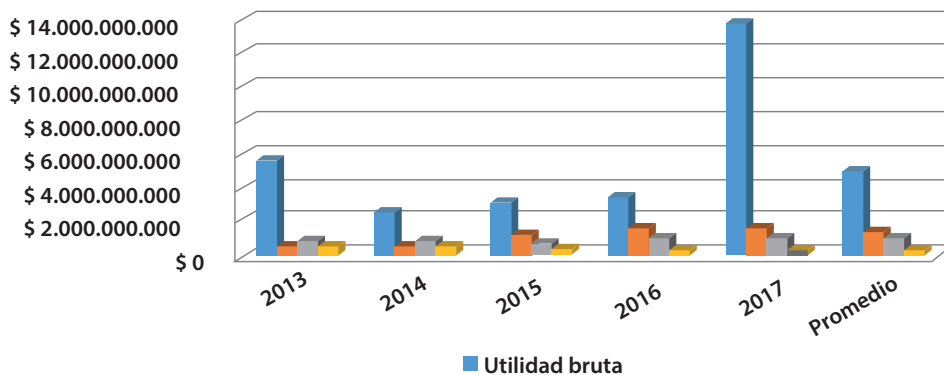


Fuente: elaboración propia.

Al analizar la utilidad antes de pagar impuestos y la utilidad neta de la compañía se observó que los ingresos operacionales aumentaron año a año en mayor proporción que los costos. Por otra parte, los gastos operacionales contribuyeron a mejorar los resultados, dado que aumentaron en menor proporción que las ventas y en el 2015-2016 disminuyeron en un 11,23%.

Los resultados no operacionales de la organización contribuyeron al incremento de la utilidad neta del ejercicio en 2013 y 2014, siendo lo contrario desde 2015 a 2017, dado que los gastos fueron más altos que los ingresos (figura 108).

Figura 83. Utilidades del sector servicios públicos de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017



Fuente: elaboración propia.

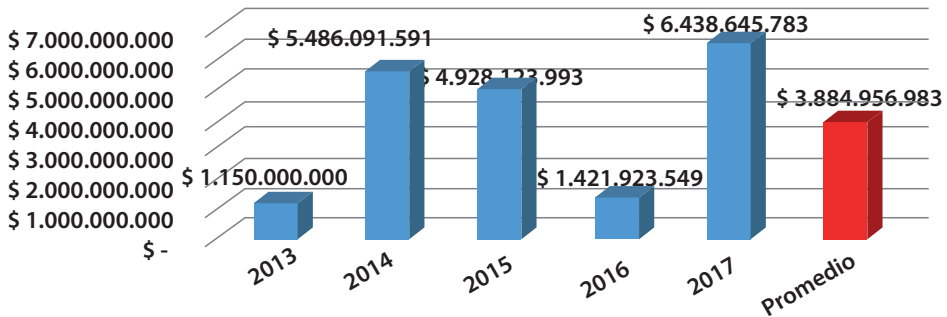
En cuanto a los resultados de la organización se puede evidenciar que en 2013, 2016 y 2017 la empresa obtuvo una utilidad neta mayor por la gestión para aumentar los ingresos operacionales y por la gestión adecuada de los costos y los gastos.

Utilidad de las pequeñas y medianas empresas del sector construcción

El análisis de los resultados para una organización empresarial representa un mecanismo para tomar decisiones en el desarrollo de la actividad económica, por eso se analizó el comportamiento de los ingresos, los costos y los gastos de la empresa del sector de construcción desde esta óptica.

Por la prestación de servicios de construcción y de arrendamiento de la maquinaria para construcción se recibieron \$ 3.884.956.983, presentado fluctuaciones. Del 2015 al 2016 disminuyó el 71,15 % y aumentó del 2016 al 2017 el 352,81 %, estas variaciones se presentaron dado a que las obras de construcción hacen que la facturación sea cíclica una vez se termina la obra.

Figura 84. Ingresos operacionales sector de construcción de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017



Fuente: elaboración propia.

Es importante resaltar que las empresas de construcción, de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera NIIF, deben definir la política de reconocimiento de ingresos cuando la facturación se presenta después de un periodo contable.

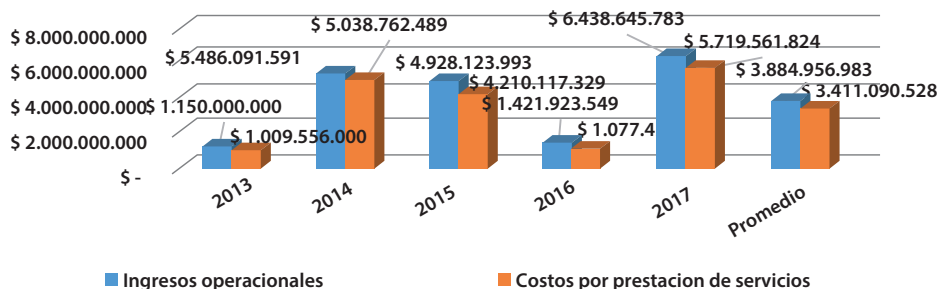
Tabla 28. Ingresos operacionales de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017

	2013	2014	Variación	2015	Variación	2016	Variación	2017	Variación	Promedio
Ingresos operacionales	\$ 1.150.000.000	\$ 5.486.091.591	377%	\$ 4.928.123.993	-10,17%	\$ 1.421.923.549	-71,15%	\$ 6.438.645.783	352,81%	\$ 3.884.956.983

Fuente: elaboración propia.

Los costos incurridos por la prestación del servicio de construcción y de arrendamiento de maquinaria representaron un 87,80 % de los ingresos, siendo muy altos para la compañía. Es necesario que la empresa implemente estrategias para mejorar la asignación de sus costos para que disminuya este porcentaje de participación con el fin de mejorar la utilidad bruta.

Figura 85. Comparación ingresos operacionales y costos de ventas sector de construcción de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017



Fuente: elaboración propia.

Es evidente que los costos, en comparación con los ingresos generados, aumentaron en mayor proporción, como se observa en la tabla 29. Se evidencia ineficiencia en los resultados y en la gestión del desarrollo de la actividad económica, dado que disminuye la rentabilidad. Se recomienda mejorar el control de los costos en materiales para el servicio de construcción, en mano de obra y costos indirectos en el desarrollo del objeto social.

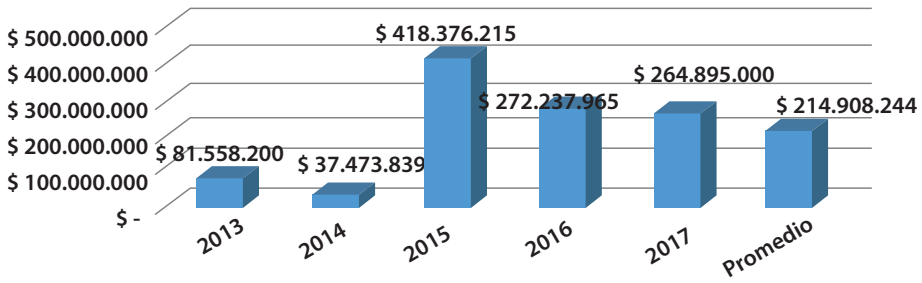
Tabla 29. Comparación ingresos y costos de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017

Comparación ingresos costos	2013	2014	2015	2016	2017	Promedio
Ingresos operacionales	\$ 1.150.000.000	\$ 5.486.091.591	\$ 4.928.123.993	\$ 1.421.923.549	\$ 6.438.645.783	\$ 3.884.956.983
Costos por prestación de servicios	\$ 1.009.556.000	\$ 5.038.762.489	\$ 4.210.117.329	\$ 1.077.455.000	\$ 3.612.100.311	\$ 3.411.090.528

Fuente: elaboración propia.

Los gastos originados por el desarrollo de la actividad económica de la empresa representaron \$ 214.908244 con fluctuaciones de aumento y disminución. Para el 2015 la empresa generó los gastos más altos de la compañía, ascendiendo a \$ 418.376.215. Se recomienda a la empresa tener control de los gastos y seguimiento, aunque solo representen el 8,49% de los ingresos de la compañía disminuyen la rentabilidad del ciclo de la empresa.

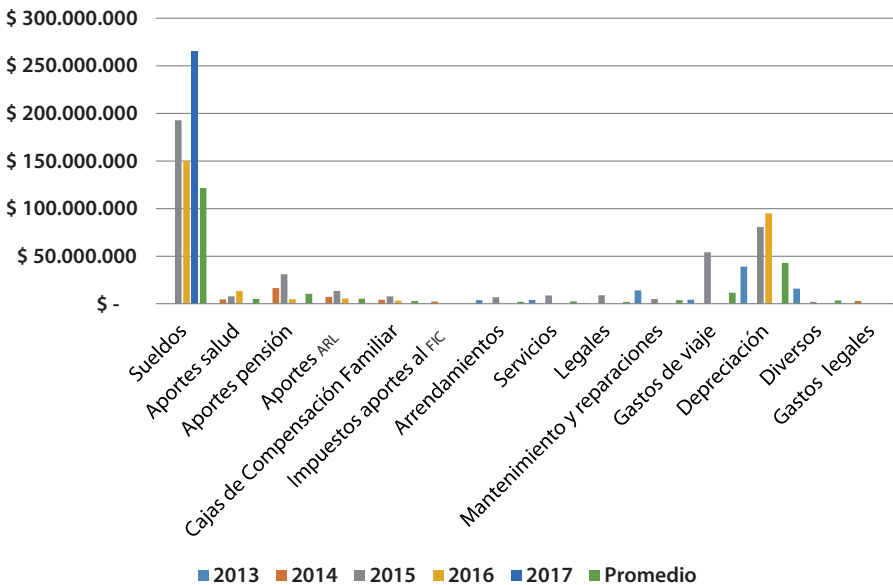
Figura 86. Gastos operacionales del sector de construcción de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017



Fuente: elaboración propia.

Con respecto al comportamiento de gastos operacionales, se observó que los desembolsos generados por la remuneración a sus empleados representan en promedio el 56 % de los gastos totales de la empresa, notando, además, que han aumentado del año 2015 al 2017 en un 37,49 % al pasar de \$ 192.663.329 a \$ 264.895.000. Este valor es considerable ya que los ingresos por la prestación del servicio en ese mismo periodo de tiempo solo aumentaron en un 30,65 %, generando una brecha del 6,84 % entre el crecimiento de los ingresos frente a los gastos, Es relevante tener estas cifras en cuenta para la optimización de los recursos ya que afectan la rentabilidad de la empresa.

Figura 87. Gastos operacionales administración del sector de construcción de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017

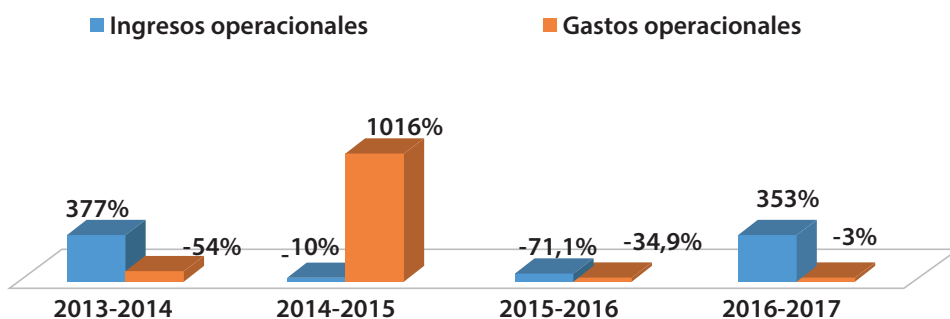


Fuente: elaboración propia.

Los ingresos frente a los gastos derivados del desarrollo del objeto social son importantes para las decisiones financieras ya que inciden en la utilidad operacional de la compañía. Se puede evidenciar que el crecimiento de los gastos no fue proporcional a las ventas, observándose que del 2014 al 2015 estos aumentaron en un 1006 %, más de lo que crecieron los ingresos de servicios de construcción.

Igualmente, sucedió del 2015 al 2016, donde se observa que la gestión operacional no fue la más eficiente dado que los gastos disminuyeron en un 34,9 % frente a la disminución de la venta en un 71,1 %. Operativamente es eficiente disminuir gastos, pero en un entorno donde los ingresos por venta aumenten y no disminuyan.

Figura 88. Comparativo ingresos-gastos operacionales del sector de construcción de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017

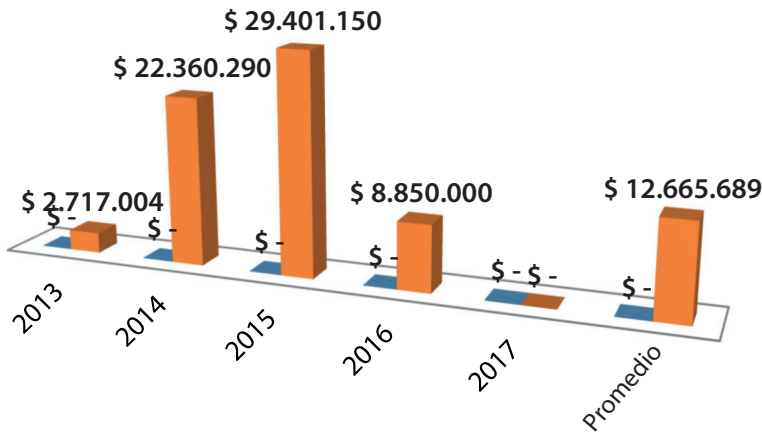


Fuente: elaboración propia.

Al analizar el comportamiento no operacional de la organización se compraron los ingresos no operacionales con los gastos que no son originados por el curso normal del negocio. En el resultado se observó que no se generan ingresos que no sean del curso normal del negocio, en cambio sí se generaron gastos no operaciones y, aunque representan un porcentaje muy bajo de los ingresos que se generaron, es importante el control de estos para que no se vea afectada la rentabilidad neta de la organización.

Es preciso resaltar que estos gastos fueron relacionados con el impuesto de movimiento al gravamen financiero, que no es deducible según la normatividad vigente.

Figura 89. Ingresos y gastos no operacionales del sector de construcción de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017



Fuente: elaboración propia.

Partiendo del resultado operacional y no operacional se observó que las utilidades de la compañía se vieron afectas por el comportamiento y la gestión financiera frente a las decisiones de rentabilidad que se tomaron entre el 2013 y el 2017. Se encontró que la empresa presentó un margen de utilidad bruta en promedio de 12,20% durante los cinco años de estudio, tal como lo refleja la tabla 30. Este indicador es bajo ya que la organización lleva todos los egresos por la prestación del servicio a costos de ventas, generados por los contratos de construcción que desarrolla la empresa.

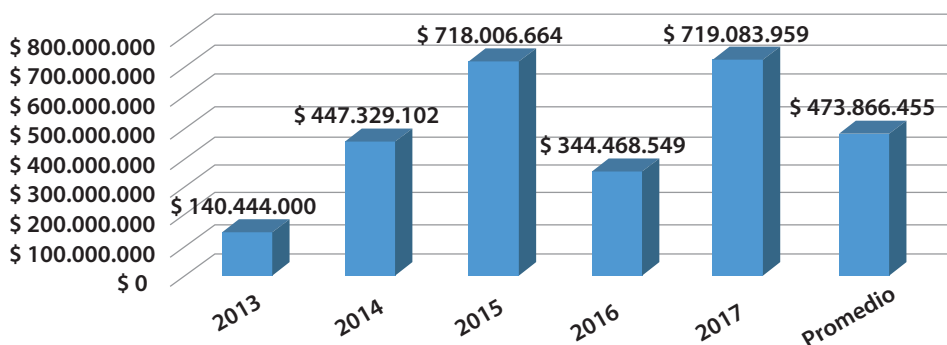
Tabla 30. Margen de utilidad de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017

Margen de utilidad	2013	Representación	2014	Representación	2015	Representación	2016	Representación	2017	Representación
Ingresos operacionales	\$ 1.150.000.000	100%	\$ 5.486.091.591	100%	\$ 4.928.123.993	100%	\$ 1.421.923.549	100%	\$ 6.438.645.783	100%
Margen de utilidad	\$ 140.444.000	12%	\$ 447.329.102	8%	\$ 718.006.664	15%	\$ 344.468.549	24%	\$ 719.083.959	11%
Costos de ventas	\$ 1.009.556.000	88%	\$ 5.038.762.489	92%	\$ 4.210.117.329	85%	\$ 1.077.455.000	76%	\$ 5.719.561.824	89%

Fuente: elaboración propia.

La utilidad bruta ha presentado fluctuaciones de aumento y disminución por el aumento de los costos en mayor proporción que los ingresos de la empresa, como se ve reflejado en la figura 90. Es importante que se controlen los costos de ventas con el fin de generar una rentabilidad que permita mejor retorno de inversión para los accionistas de la organización.

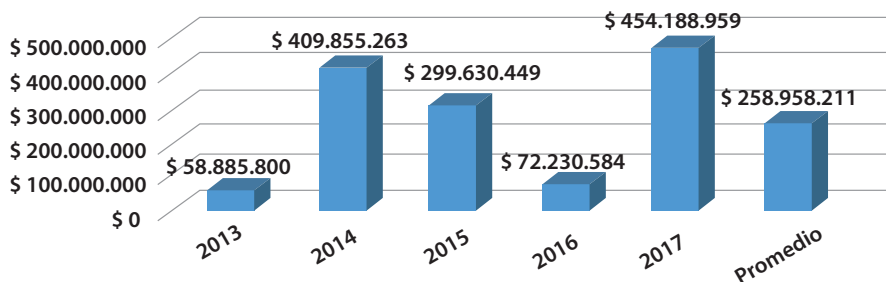
Figura 90. Utilidad bruta del sector construcción sector de construcción de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017



Fuente: elaboración propia.

El margen bruto es muy bajo. Sin embargo, al restar los gastos administrativos incurridos por la organización se encontró la utilidad operacional generada como retorno de la inversión en activos de la empresa y la eficiencia en la operatividad de la organización, además, se observó que, en promedio, las operaciones de la compañía reflejan \$258.958.211, tal como se muestra en la figura 91. En el 2017 se obtuvo el mejor retorno de la inversión operativa de la organización debido a que los ingresos en ese año aumentaron y los gastos administrativos se controlaron de mejor forma.

Figura 91. Utilidad operacional del sector construcción de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017



Fuente: elaboración propia.

Con respecto a la relación de la inversión en activos y la utilidad operativa se evidenció que los recursos asignados para el aumento del activo no generaron, entre el 2013 y el 2016, una mayor utilidad. No obstante, en el 2017 la productividad mejoró por la disminución en la inversión en activos y el aumento de las utilidades.

Tabla 31. Análisis de la utilidad operativa y activos de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017

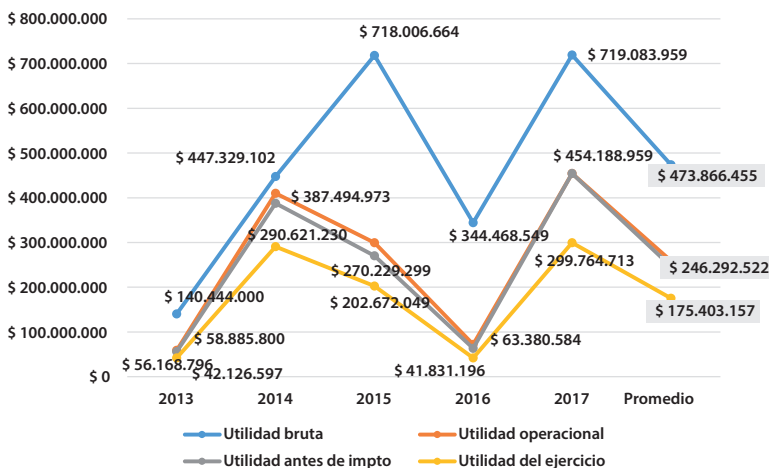
Análisis de utilidad operativa y activos			
Activos totales	Variación	Utilidad operativa	Variación
\$ 5.737.224.030	9,40%	\$ 58.885.800	596,02%
\$ 6.276.622.703		\$ 409.855.263	
\$ 6.142.054.799	-2,14%	\$ 299.630.449	-26,89%
\$ 9.770.424.000	59,07%	\$ 72.230.584	-75,89%
\$ 10.260.157.000	5,01%	\$ 454.188.959	528,80%

Fuente: elaboración propia.

Se puede concluir que, después de analizar la utilidad antes de pagar los impuestos y la utilidad neta, los ingresos operacionales presentaron aumentos en menor proporción de lo que lo hicieron los costos en los periodos de tiempo que los ingresos aumentaron. Por otra parte, cuando disminuyeron los ingresos de los costos presentaron disminución, sin embargo, fue menor, afectando utilidad de la organización.

En 2013, 2016 y 2017 la empresa obtuvo una utilidad neta mayor en el aumento de los ingresos operacionales gracias a la gestión adecuada de los costos y los gastos.

Figura 92. Utilidades del sector construcción de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017



Fuente: elaboración propia.

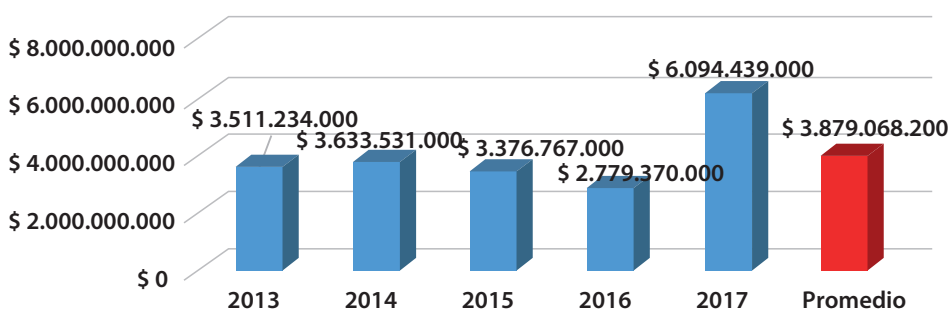
La empresa del sector de construcción frente a la utilidad neta fue menor, ya que sus ingresos aumentaron en menor proporción que los costos y los gastos de la compañía.

Utilidad de las pequeñas y medianas empresas del sector servicios de salud

Las empresas que prestan servicios al sector salud, consideradas como Instituciones Prestadoras del Servicio de Salud (IPS), generaron 2,4 billones de utilidades en el año 2017, según cifras de la Superintendencia de Salud.

Se realizó el análisis de la estructura de resultados en términos de ingresos, costos y gastos. Los ingresos presentados fueron de \$ 3.879.068.200 representados en los servicios de salud prestados por la institución prestadora del servicio, como aparece en la figura 93.

Figura 93. Ingresos operacionales del sector de servicios de salud de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017



Fuente: elaboración propia.

En los ingresos operacionales, que son los obtenidos por el desarrollo del objeto social, se han presentado variaciones significativas de aumento y disminución, que se muestran en la tabla 32. También se presentó un decrecimiento en los ingresos del 2015 y el 2016 en un 7% y 18% respectivamente. Estos ingresos generaron recuperación en resultados operacionales con aumento del 119% en las ventas, en sintonía con el incremento de los pacientes y las pocas empresas que cubren la necesidad de la ciudad.

Tabla 32. Ventas del sector salud de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017

Ventas	2013	2014	Variación	2015	Variación	2016	Variación	2017	Variación
	\$ 3.511.234.000	\$ 3.633.531.000	3,48 %	\$ 3.376.767.000	-7%	\$ 2.779.370.000	-18 %	\$ 6.094.439.000	119%

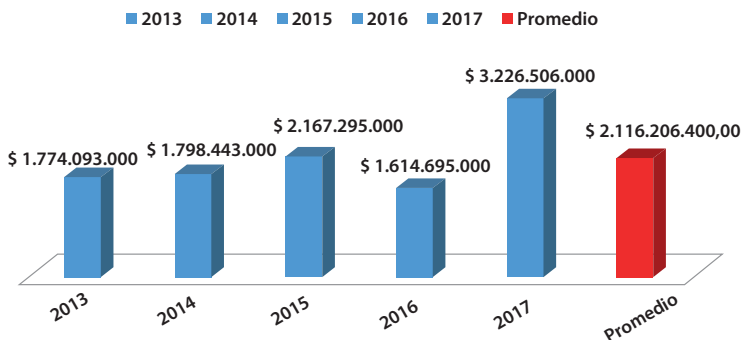
Fuente: elaboración propia.

Partiendo de la premisa que las empresas pertenecientes a las IPS obtienen sus recursos por la efectiva prestación del servicio de las empresas promotoras de salud, es de suma importancia el análisis de los costos generados y la recuperación del dinero invertido, dado que el retorno de la inversión es lento, afectando la liquidez de la organización y la rentabilidad.

Por la prestación del servicio de salud se puede decir que el 54,55 % de los ingresos son asumidos por parte de los costos necesarios para prestar el servicio de salud, los cuales en promedio fueron de \$ 2.116.206.400. Los costos de ventas son iguales “al sacrificio de recursos incurridos para la generación del ingreso” (Acosta, 2016). Se puede observar en la figura 91 que el aumento del 2013 al 2015 fue representado en \$ 393.202.000, es decir, un 21,88 %. Del 2016 al 2017 obtuvo un monto de \$ 1.611.811.000, es decir, en un 99,82 %, teniendo aumentos significativos que representan el 121.70% y afectan directamente a la utilidad bruta de la organización.

Por otra parte, también se observó que del 2015 al 2016 hubo disminución en un 25,50 % a causa de la disminución de los ingresos por ventas en la prestación del servicio, es decir, de \$ 552.600.000.

Figura 94. Costos de ventas del sector de servicios de salud de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017



Fuente: elaboración propia.

La organización presenta un costo aceptable para la obtención del ingreso por la prestación del servicio de salud, dejando en promedio un margen de utilidad bruta en promedio de 45,45 %, es decir, de \$ 1.762.861.800. Es preciso determinar estrategias para que los costos no aumenten en mayor proporción de lo que lo hacen las ventas, dado que, según la tabla 33, en 2015 los ingresos disminuyeron en un 7,07 % pero los costos aumentaron en un 20,51 %, generando disminución del margen de utilidad en la organización.

Tabla 33. Comportamiento de los ingresos y costos de ventas de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017

Comportamiento de los ingresos y costos de ventas	2013	2014	Variación	2015	Variación	2016	Variación	2017	Variación
Total ingresos operacionales	\$ 3.511.234.000	\$ 3.633.531.000	3,48%	\$ 3.376.767.000	-7,07%	\$ 2.779.370.000	-17,7%	\$ 6.094.439.000	119%
Total costos por prestación de servicios	\$ 1.774.093.000	\$ 1.798.443.000	1,37%	\$ 2.167.295.000	20,51%	\$ 1.614.695.000	-25,5%	\$ 3.226.506.000	100%

Fuente: elaboración propia.

Frente a los resultados de la empresa se analizaron los resultados operacionales y el comportamiento de los gastos administrativos y de ventas para realizar la actividad comercial en la empresa. Se encontró que la mayor asignación del gasto corresponde a los gastos administrativos, que en promedio representaron un 44,54 % con respecto a los ingresos, que fueron de \$ 1.727.559.200, además representaron un 0,35 % en promedio de gastos de ventas, representados en \$ 13.576.00.

Al analizar la operatividad de la empresa y los resultados del margen bruto y operacional se puede establecer que los gastos están absorbiendo casi en su totalidad el margen de utilidad bruta, ya que son muy altos para la organización, por lo que se deben tomar decisiones que mejoren la eficiencia y la asignación del gasto con el propósito de aumentar los resultados de la empresa. Como se observa en tabla 34, los gastos afectan considerablemente la utilidad operacional en todos los años de estudio, presentado en 2015 y 2016 pérdidas operacionales causadas por la disminución de los ingresos y el aumento de los costos y de los gastos de la compañía.

Tabla 34. Relación ingresos-costos-gastos y utilidad de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017

Relación ingresos - costos - gastos y utilidad	2013	Representación	2014	Representación	2015	Representación	2016	Representación	2017	Representación
Total ingresos operacionales	\$ 3.511.234.000	100%	3.633.531.000	100%	3.376.767.000	100%	2.779.370.000	100%	6.094.439.000	100%
Total costos por prestación de servicios	\$ 1.774.093.000	50,53%	1.798.443.000	51,22%	2.167.295.000	62%	1.164.675.000	45%	3.226.506.000	92%
Utilidad bruta	\$ 1.737.141.000	49,47%	1.835.088.000	52,26%	1.209.472.000	34%	1.164.675.000	33%	2.867.933.000	82%
Gastos operacionales	\$ 1.555.859.000	44,31%	1.612.521.000	45,92%	1.615.369.000	46%	1.742.983.000	50%	2.178.944.000	62%
Utilidad operacional	\$ 181.282.000	5,16%	222.567.000	6,34%	-\$ 405.897.000	-12%	-\$ 578.308.000	-16%	688.989.000	20%

Fuente: elaboración propia.

En 2013 y 2014 la empresa arrojó pérdidas en aspectos no operacionales porque los gastos financieros fueron superiores a los ingresos registrados. A partir del 2015 la empresa obtuvo resultados no operacionales con utilidades reflejadas por los ingresos generados extraordinarios al ejercicio no operacional, según la tabla 35.

Tabla 35. Relación no operacional de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017

Relación no operacional	2013	2014	2015	2016	2017	Promedio
Ingresos no operacionales	\$ 32.077.000	\$ 23.970.000	\$ 112.144.000	\$ 710.343.000	\$ 72.129.000	\$ 190.132.600
Gastos no operacionales	\$ 85.933.000	\$ 53.588.000	\$ 28.055.000	\$ 23.407.000	\$ 35.212.000	\$ 45.239.000
Resultado no operacional	-\$ 53.856.000	-\$ 29.618.000	\$ 84.089.000	\$ 686.936.000	\$ 36.917.000	\$ 144.893.600

Fuente: elaboración propia.

Es preciso determinar un control adecuado en la asignación del gasto representado en la operación del negocio, dado que, en los años de estudio, la organización apropió el 44,89 % de sus ingresos en gastos administrativos y de ventas, tomando en cuenta que el gasto de personal fue el más alto, según se muestra en la tabla 36.

Igualmente, se observó que los gastos administrativos son los que representan mayor salida de dinero, con un promedio de 44,54 % de asignación de los ingresos que se convirtieron en gastos necesarios para la operatividad en la prestación del servicio, representado en la cifra de \$ 1.727.559.200. Los gastos administrativos presentaron aumentos y disminuciones, observando que el aumento del gasto administrativo fue superior a las ventas registradas, afectando directamente al resultado operacional de la empresa.

Tabla 36. Gastos operacionales de administración de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017

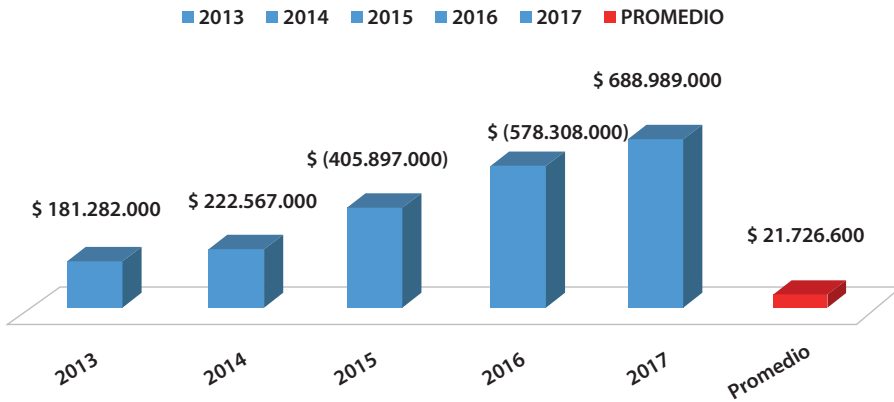
Gastos operacionales de administración	2013 \$ 1.504.010.000	2014 \$ 1.596.590.000	2015 \$ 1.615.369.000	2016 \$ 1.742.883.000	2017 \$ 2.178.944.000	Promedio \$ 1.727.559.200
Gastos de personal	\$ 592.581.000	688.942.000	987.775.000	\$ 974.571.000	\$ 1.322.033.000	\$ 913.180.400
Honorarios	\$ 53.690.000	89.015.000	34.029.000	\$ 37.520.000	\$ 57.638.000	\$ 54.378.400
Impuestos	\$ 3.900.000	9.240.000	17.812.000	\$ 14.433.000	\$ 12.010.000	\$ 11.479.000
Seguros	\$ 8.522.000	6.621.000	9.000	\$ 9.748.000	\$ 12.089.000	\$ 7.397.800
Servicios	\$ 436.612.000	463.465.000	215.537.000	\$ 238.518.000	\$ 180.713.000	\$ 306.969.000
Gastos legales	\$ 9.131.000	4.696.000	3.053.000	\$ 4.057.000	\$ 11.770.000	\$ 6.541.400
Mantenimiento y reparaciones	\$ 17.150.000	18.753.000	13.420.000	\$ 30.796.000	\$ 33.501.000	\$ 22.724.000
Adecuación e instalación	\$ 12.535.000	14.724.000	15.287.000	\$ 5.916.000	\$ 44.953.000	\$ 18.683.000
Gastos de viaje	\$ 1.306.000			\$ 0	\$ 0	\$ 261.200
Depreciaciones	\$ 254.041.000	167.393.000	133.655.000	\$ 152.545.000	\$ 185.304.000	\$ 178.587.600
Provisiones	\$ 147.000			\$ 0	\$ 0	\$ 29.400
Diversos	\$ 46.420.000	52.957.000	63.905.000	\$ 33.205.000	\$ 34.313.000	\$ 46.160.000
Glozas	\$ 67.975.000		\$ 0			\$ 13.395.000
Provisiones	\$ 0	\$ 80.784.000	130.887.000,00	\$ 241.574.000	\$ 284.620.000	\$ 147.573.000
Gastos operacionales de ventas	\$ 51.849.000	\$ 15.931.000	\$ 0	\$ 100.000	\$ 0	\$ 13.576.000
Dirección de ventas	\$ 51.849.000	\$ 15.931.000,00	\$ 0	\$ 100.000	\$ 0	\$ 13.576.000
Total gastos operacionales	\$ 1.555.859.000	\$ 1.612.521.000	\$ 1.615.369.000	\$ 1.742.983.000	\$ 2.178.944.000	\$ 1.741.135.200

Fuente: elaboración propia.

Los gastos de ventas solo representaron el 0,35% de los ingresos operacionales de la organización, siendo mínimo el gasto.

En el resultado operacional se registraron periodos en donde se obtuvo utilidad y periodos de pérdida operacional. En 2013, 2014 y 2017 la empresa registró utilidad en el ejercicio operacional de su actividad económica, pero en 2014 y 2015 tuvo pérdidas, dado que los costos y gastos fueron mayores que los ingresos y las ventas disminuyeron mientras que los costos aumentaron. La utilidad operacional es el resultado del ingreso y los gastos asignados en la prestación del servicio, entre 2013 y 2017 se observó que la empresa ha sido rentable, pero la gestión del 2015 y 2016 generó afectación disminuyendo la rentabilidad a causa de la disminución de sus ingresos y el aumento de costos.

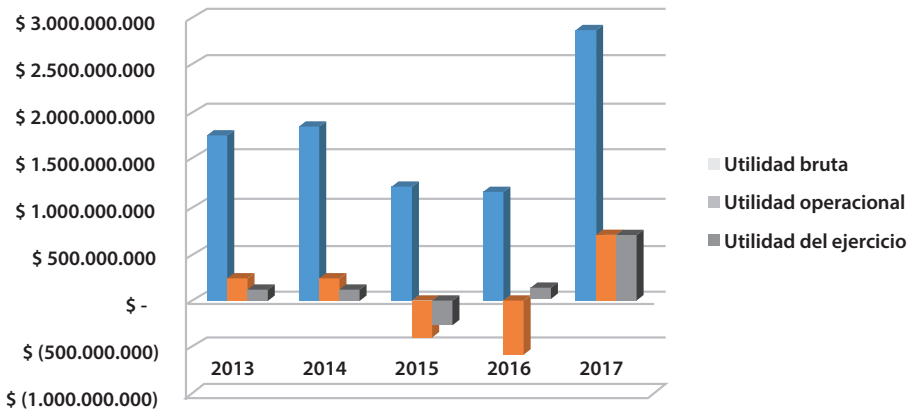
Figura 95. Utilidad operacional del sector de servicios de salud de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017



Fuente: elaboración propia.

En la relación del ejercicio operacional y no operacional se puede concluir que la empresa presentó utilidades en el desarrollo de todas sus actividades entre 2013 y 2017, en promedio ascendieron a una cifra de \$ 53.063.175.000. Únicamente en 2015 mostró pérdidas en el ejercicio por un valor de \$ 321.808.000, esta pérdida fue causada por la disminución de los ingresos operacionales y el aumento de los gastos efectuados en ese año. Se puede concluir que los ingresos no operacionales fueron los que contribuyeron a la obtención de utilidad neta en los años en donde la organización no fue eficiente en la operación de sus ingresos, costos y gastos, como se refleja en 2016.

Figura 96. Utilidades del sector de servicios de salud de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017



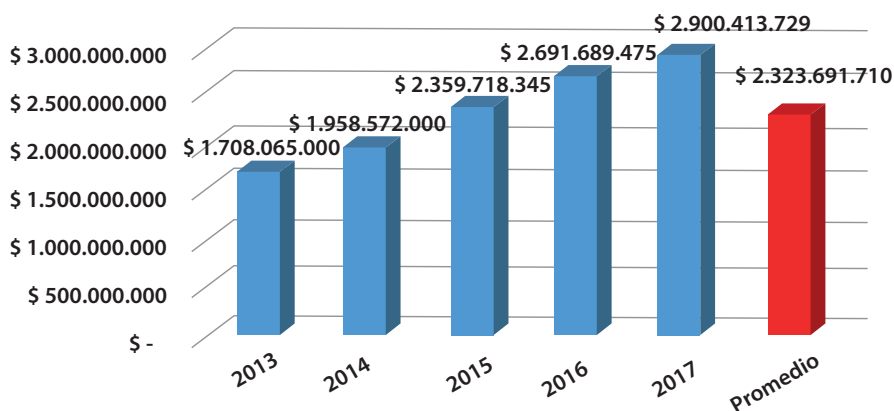
Fuente: elaboración propia.

Para 2013, 2014, 2016 y 2017 la empresa obtuvo una utilidad neta mayor por la gestión en el aumento de los ingresos y la gestión adecuada de los costos y los gastos.

Utilidad de las pequeñas y medianas empresas del sector comercial

El sector comercial, frente los resultados en el desarrollo de las actividades del ciclo contable de los años de estudio, registró ingresos generados por la venta de los productos alimenticios por un valor de \$ 2.8822.099.412, como aparece en la figura 97.

Figura 97. Ingresos operacionales el sector comercial de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017



Fuente: elaboración propia.

Las partidas que generan ingresos por el desarrollo del objeto social han presentado aumento en los cinco años, registrando el aumento más sustancial en 2015 con un 23,17% y el más bajo en 2016 con un 8,90% de crecimiento.

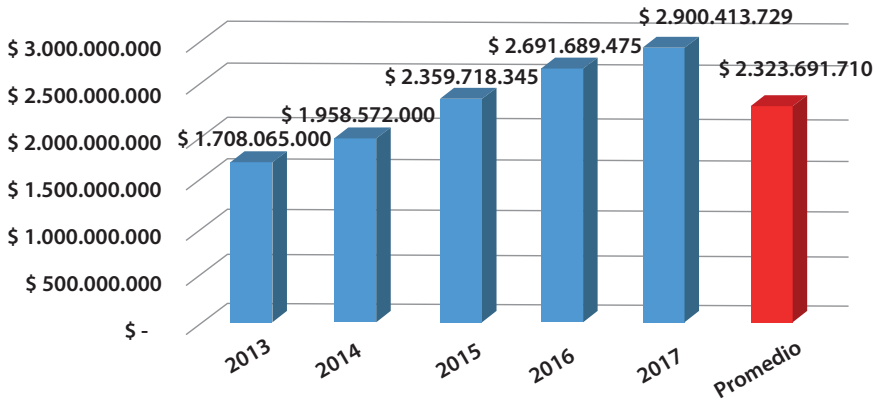
Tabla 37. Variación de los ingresos del sector comercio de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017

Variación de los ingresos	2013	2014	Variación	2015	Variación	2016	Variación	2017	Variación	Promedio
Ingresos operacionales	\$ 1.997.348.000	\$ 2.379.179.000	19,12%	\$ 2.930.496.345	23,17%	\$ 3.191.373.405	8,90%	\$ 3.612.100.311	13,18%	\$ 2.822.099.412

Fuente: elaboración propia.

En la estructura de la comercialización de los productos alimentos el 82 % de los ingresos son asumidos por parte de los costos necesarios con una cifra \$ 2.323.691.71. Los costos de ventas aumentaron en los cinco años, siendo el 2015 cuando se generó mayor crecimiento aumentando 20,48 % con respecto al año anterior.

Figura 98. Costos de ventas el sector comercial de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017



Fuente: elaboración propia.

Al conocer la relación ingreso-costo se observó que la organización presenta un costo alto en la comercialización de sus productos. De acuerdo con el comportamiento del crecimiento y la disminución de los costos con respecto a las ventas, es preciso determinar estrategias para que los costos no aumenten en mayor proporción que las ventas. Según la figura 38, en 2016 los costos aumentaron 8,90 % pero los costos de ventas aumentaron el 14,07 % generando disminución del margen de utilidad en la organización.

Tabla 38. Comparación de costos e ingresos del sector comercio de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017

Comparación costos e ingresos	2013	2014	Variación	2015	Variación	2016	Variación	2017	Variación
Costos por prestación de servicios	\$ 1.708.065.000	\$ 1.958.572.000	14,67%	\$ 2.359.718.345	20,48%	\$ 2.691.689.475	14,07%	29.000.413.729	7,75%
Ingresos operacionales	\$ 1.997.348.000	\$ 2.379.179.000	19,12%	\$ 2.930.496.345	23,17%	\$ 3.191.373.405	8,90%	3.612.100.311	13,18%

Fuente: elaboración propia.

En la asignación de los gastos administrativos y de ventas para el desarrollo del objeto social de la empresa se encontró que la mayor asignación del gasto corresponde a los de ventas, que en promedio representaron un 12 % de gasto con respecto a los ingresos, es decir, una cifra de \$ 349.307.506 y un 3 % en promedio de gastos administrativos, representados en \$ 82.189.846. Con respecto a la operacionalidad de la organización en relación con margen utilidad bruto y margen operacional se puede establecer que los gastos están absorbiendo casi en su totalidad el margen de utilidad bruta, siendo muy altos para la organización. Se deben tomar decisiones que mejoren la eficiencia y asignación del gasto con el propósito de aumentar o potencializar los resultados de la empresa. Los resultados operacionales y no operacionales en la generación de utilidades son muy bajos, la organización debe hacer un mayor control en sus costos y gastos, ya que estos son muy altos y ocasionan una utilidad final que oscila entre el 1 % y el 2 % de los ingresos de la organización.

Tabla 39. Análisis de resultados del sector comercio de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017

Análisis de los resultados 2013-2017	2013	Participación	2014	Participación	2015	Participación	2016	Participación	2017	Participación	Promedio
Ingresos operacionales	\$ 1.997.348.00	100%	\$ 2.379.179.000	100%	\$ 2.930.496.345	100%	\$ 3.191.73.405	100%	\$ 3.612.100.311	100%	\$ 2.822.099.412
Costos por prestación de servicios	\$ 1.708.065.000	85,52%	\$ 1.958.572.000	82,32%	\$ 2.359.718.475	80,52%	\$ 2.691.689.475	84,34%	\$ 2.900.413.729	80,30%	\$ 2.323.691.710
Utilidad bruta	\$ 289.283.000	14,48%	\$ 420.607.000	17,68%	\$ 570.778.000	19,48%	\$ 499.683.930	15,66%	\$ 711.686.582	19,70%	\$ 498.407.702
Gastos administrativos	\$ 16.563.636	0,83%	\$ 59.968.813	2,52%	\$ 83.645.519	2,85%	\$ 87.239.387	2,73%	\$ 163.531.874	4,53%	\$ 82.189.846
Gastos de ventas	\$ 258.760.930	12,96%	\$ 315.996.754	13,28%	\$ 422.789.147	14,43%	\$ 335.060.108	10,50%	\$ 413.930.591	11,46%	\$ 349.307.506
Utilidad operativa	\$ 13.958.434	0,70%	\$ 44.641.433	1,88%	\$ 64.343.334	2,20%	\$ 77.384.435	2,42%	\$ 134.224.117	3,72%	\$ 66.910.351
Ingresos no operacionales	\$ 0	0,00%	\$ 0	0,00%	\$ 0	0,00%	\$ 0	0,00%	\$ 0	0,00%	\$ -
Gastos no operacionales	\$ 3.204.822	0,16%	\$ 21.531.891	0,91%	\$ 31.500.531	1,07%	\$ 41.200.607	1,29%	\$ 43.219.787	1,20%	\$ 28.131.528
Utilidad del ejercicio	\$ 10.753.612	0,16%	\$ 23.109.542	0,97%	\$ 32.842.803	1,12%	\$ 36.183.828	1,13%	\$ 91.004.330	2,52%	\$ 38.778.823

Fuente: elaboración propia.

La empresa refleja resultados positivos, sin embargo, las utilidades son muy bajas para la inversión realizada. En 2013, 2014, 2016 y 2017 la empresa obtuvo una utilidad neta mayor gracias a la gestión para aumentar los ingresos y la gestión adecuada de los costos y los gastos.

Figura 99. Utilidades el sector comercial de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017

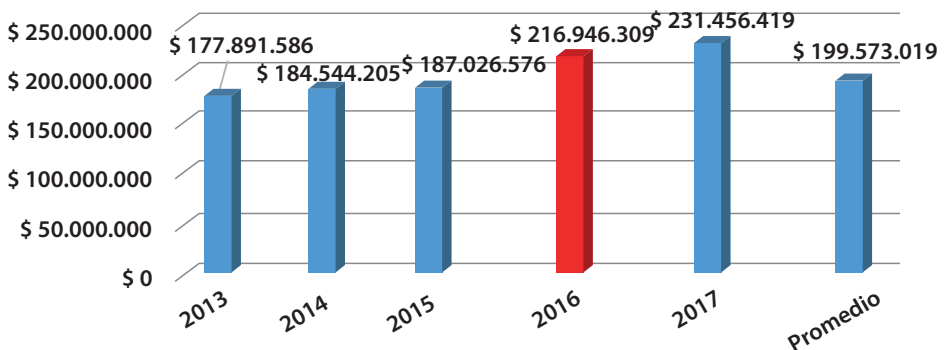


Fuente: elaboración propia.

Utilidad en las pequeñas y medianas empresas del sector sin ánimo de lucro

Las entidades sin ánimo de lucro fundamentan las actividades con base a una función social. Las actividades registraron ingresos de \$ 199.573.019 generados por la prestación del servicio, como aparece en la figura 100. También se estableció que las partidas generadores de ingresos han presentado aumento en los cinco años, aumentando un 27,77 % entre 2013 y 2017.

Figura 100. Ingresos del sector sin ánimo de lucro de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017



Fuente: elaboración propia.

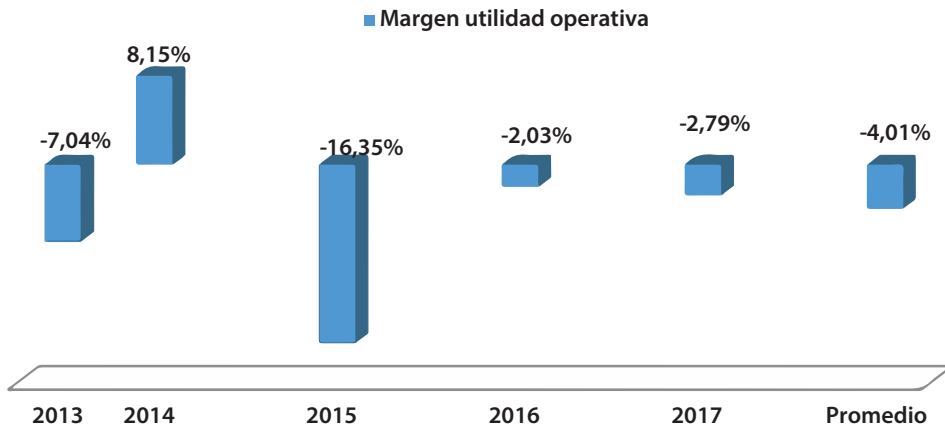
Tabla 40. Variación de los ingresos del sector sin ánimo de lucro de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017

Variación de los ingresos	2013	2014	Variación	2015	Variación	2016	Variación	2017	Variación	Promedio
		\$ 177.891.586	\$ 184.544.205	4%	\$ 187.026.576	1%	\$ 216.946.309	16%	\$ 231.456.419	7%

Fuente: elaboración propia.

Partiendo de que estas empresas financieramente no registran cuentas del costo se puede decir que, en relación de los egresos por el desarrollo del objeto social del sector, se encontró que la utilidad operativa fluctuó en los años de estudio; presentó utilidades en 2014, pero en 2013, 2015, 2016 y 2017 presentaron pérdidas por la naturaleza de la entidad, la cual busca el beneficio social más que la generación de excedentes.

Figura 101. Margen utilidad operativa del sector sin ánimo de lucro de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017



Fuente: elaboración propia.

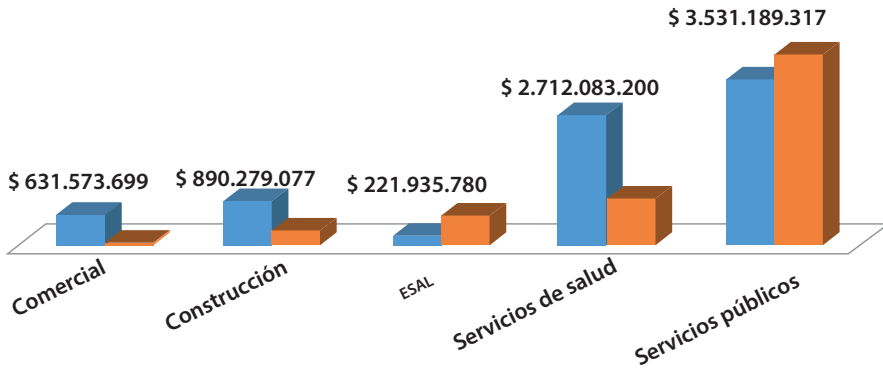
CAPÍTULO 6

COMPARACIÓN DE LOS SECTORES ECONÓMICOS EN TÉRMINOS DE GESTIÓN FINANCIERA: UNA MIRADA GLOBAL DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

Una vez realizado el análisis de la información detallada por cada sector se efectuó un análisis comparando de la gestión financiera en términos de inversión, endeudamiento, liquidez y rentabilidad. El comparativo observa la gestión financiera que estos sectores llevaron a cabo.

Se analizó cómo es el comportamiento de los activos de las organizaciones con el propósito de establecer cómo fue invertido el dinero generado por ellas. Encontramos que para estas pymes las mayores inversiones se hicieron en corto plazo con el propósito de recuperar el dinero en menos de un año, a excepción del sector servicios públicos a causa de la maquinaria y el equipo que requiere para prestar el servicio.

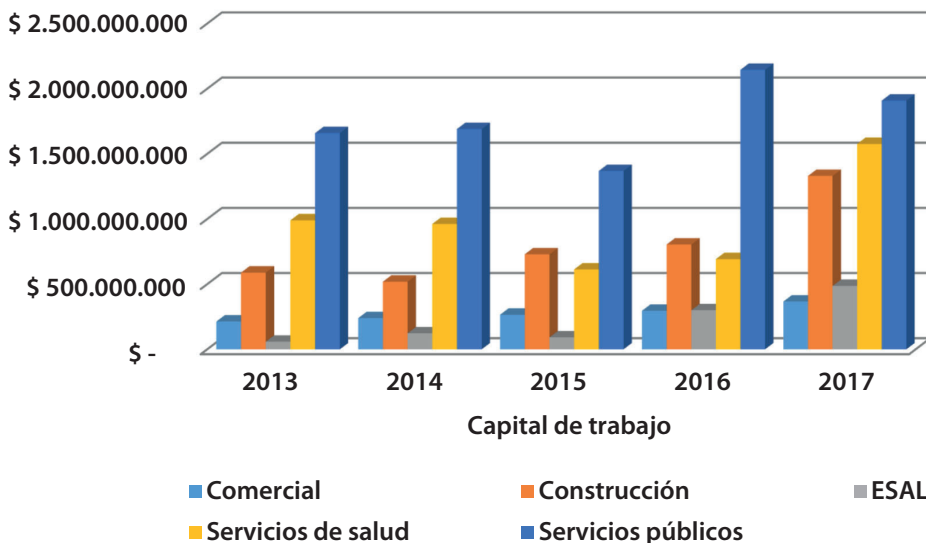
Figura 102. Activo corriente y no corriente por sectores de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017



Fuente: elaboración propia.

Se analizaron las decisiones de inversión para saber cómo fue el comportamiento del capital de trabajo de las pymes. Encontramos que, de acuerdo a las inversiones de corto plazo frente a las obligaciones en el mismo periodo de tiempo, el sector que tiene mayor dinero invertido en capital de trabajo es el de servicios públicos, dado que es el que tiene más maquinaria y equipo necesario para el funcionamiento y la prestación de los servicios, ascendiendo a \$ 1.908.677.000 en el 2017.

Figura 103. Capital de trabajo por sectores de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017



Fuente: elaboración propia.

Después del sector de servicios públicos se encuentra el sector servicios de salud con un comportamiento de disminución de este capital, causado por el incremento de los pasivos a corto plazo en 2014 y 2015, lo que conllevó a la organización a necesitar más recursos para subsanar las deudas, sin embargo, en 2016 y 2017 se recuperó dinero frente a la apropiación del capital de trabajo, encontrando la disminución de pasivos y el aumento de activos, los cuales mejoraron las condiciones en el capital de trabajo. Es decir, la organización tomó decisiones financieras de endeudamiento y de inversión que permitieron mejorar las condiciones del capital de trabajo.

El sector de construcción representa el tercer sector de las empresas investigadas por las características de su objeto social, el cual necesita una inversión representativa frente al desarrollo de su actividad económica. Es necesaria la inversión en inventarios que permitan la terminación de las obras de construcciones, por eso esta inversión ha ido incrementando sus activos corrientes en los cinco años de estudio por medio de financiación en corto plazo.

El sector comercial es el cuarto sector en invertir en capital de trabajo. Aunque su inversión no sea en las mismas dimensiones económicas de los anteriores sectores, es un sector necesita contar con recursos económicos que le permitan seguir invirtiendo para el desarrollo de la actividad comercial.

Se pudo evidenciar que el aumento se dio a causa de mayor inversión en activos corrientes, generado con el aumento de los créditos concedidos a los deudores y la inversión en inventarios.

Por último, el sector sin ánimo de lucro es el que tiene menor inversión de capital de trabajo, fundamentado que la actividad económica no requiere niveles altos de inversión en capital de trabajo, aunque es preciso destacar que su comportamiento ha ido en aumento de acuerdo con las necesidades de inversión en activos corrientes.

De acuerdo al análisis del capital de trabajo en las pymes de Ocaña, es relevante establecer que todos los sectores cuentan con capital de trabajo para seguir funcionando y desarrollando su actividad económica. Sin embargo, sectores como servicios públicos, servicios de salud y comercial deben ajustar sus políticas de recaudo de cartera para que retorne la inversión y se obtenga un capital de trabajo efectivo que permita seguir reinvertiendo en la organización.

La gestión del capital de trabajo es relevante para definir las metas organizacionales con las decisiones de inversión:

Es la función de la administración financiera que se dedica a la planeación, ejecución y control del manejo de los componentes del capital de trabajo y sus adecuados niveles y calidad, que permitan minimizar el riesgo y maximizar la rentabilidad empresarial. (Espinosa, 2005)

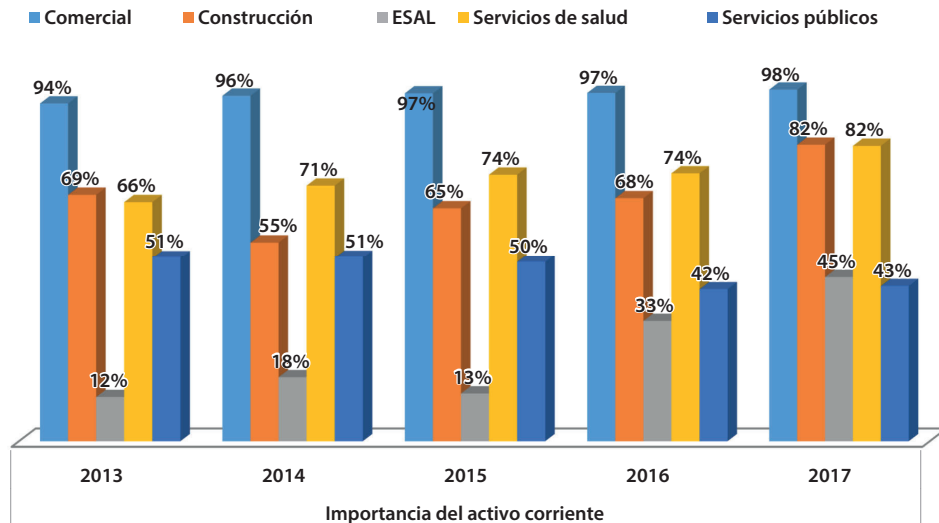
Se considera que “una buena gestión de este indicador implica la minimización del riesgo y la maximización de la rentabilidad empresarial” (ESAN, 2016). Es importante resaltar que los niveles óptimos del capital de trabajo muestran que los sectores de las pymes han generado estrategias para mantener este capital en cumplimiento de sus objetivos empresariales para generar de mejores resultados.

Contemplando la inversión realizada en activos corrientes es preciso indicar que se estableció el nivel de importancia frente a la inversión realizada en los activos totales de cada sector.

El sector comercial fue el más representativo dado que estos activos oscilaban entre el 94% y 98% de importancia para la organización, siendo relevantes para la gestión financiera ya que afectan la liquidez, tal como lo enuncia Garcia (2018): “sin una buena gestión de nuestro activo circulante nos encontraremos con grandes problemas para responder a obligaciones o pagos”.

El sector salud fue el que presentó el segundo nivel de importancia de los activos corrientes, el cual oscilaba entre el 66% y 82%, variando principalmente por el aumento de las cuentas por cobrar a clientes. El sector debe mejorar el recaudo porque puede ocasionar problemas de liquidez si no se recuperan los recursos económicos invertidos en la prestación del servicio.

Figura 104. Importancia del activo corriente por sectores de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017



Fuente: elaboración propia.

El sector que presenta el tercer orden de importancia estaba el sector de construcción, que se caracteriza por la necesidad de tener un gran volumen de efectivo para el desarrollo de su objeto social. Se encontró que el nivel de importancia de activos corrientes fue variable en los cinco años de estudio de acuerdo al aumento de sus obras de construcción, representado en los ingresos que generaron. El 2014 fue el año de menor participación con un 52 % y el 2017 fue el de mayor participación con un nivel de importancia de 82 %. Se puede evidenciar que aumentaron los activos corrientes cuando hubo mayor producción y ventas a causa del efectivo recibido.

Después se encontró el sector de servicios público que, por las características de su actividad económica, requiere mayor inversión en activos fijos. Se puede evidenciar que la importancia de los activos que se convierten en efectivo en tiempo inferior a un año no sobrepasa el 51 % en el 2013, que es el año en donde mayor tiene representación. Se recomienda una correcta gestión para cumplir con los compromisos en corto plazo.

Por último, se encuentra el sector de las entidades sin ánimo de lucro que durante los años de estudio aumentó sus activos corrientes, sin embargo, este nivel en el año más alto no sobrepasa el 45 %.

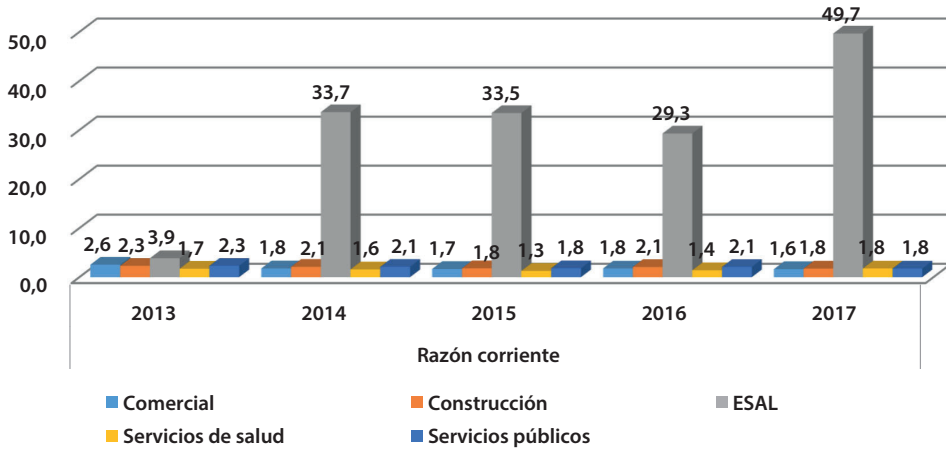
Los sectores económicos de las pymes presentaron niveles de activos corrientes altos que, comparado con el capital trabajo, generan mayor compromiso en la gestión, dado que un mal manejo puede ocasionar problemas de liquidez que impliquen la obligación de recurrir a decisiones de financiación que permitan seguir desarrollando el objeto social de las empresas.

Sabiendo la importancia de la eficiencia en la gestión de los activos corrientes frente a la liquidez de las organizaciones, se analizó la razón corriente de las empresas, siendo este indicador “la capacidad que tiene la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras, deudas o pasivos a corto plazo” (Actualicese, 2018).

Las empresas sin ánimo de lucro son las que mayor razón corriente presentan con índices elevados que oscilan entre \$ 3,9 y \$ 49,7, es decir, por cada peso de deuda se cuenta con 3,9 y 49,7 de activos para cumplir con estas obligaciones. Esto pueden ocasionar exceso de liquidez, ocasionando fondos ociosos improductivos por la inversión en activos que no generan rentabilidad.

Para el sector de construcción los niveles de razón corriente representan una relación de \$ 2,6 y \$ 2,1 en 2013 y 2015 y una relación de 1,8 en 2014 y 2016, es decir, la organización cuenta con los activos necesarios para pagar sus obligaciones en corto plazo. Esta relación es un índice de liquidez estable dado que la relación es mayor a 1. “La liquidez proporciona un colchón de liquidez y seguridad a los acreedores, constituye una reserva líquida con la que puede satisfacer las contingencias de un negocio” (Tala, 2017).

Figura 105. Razón corriente por sectores de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017



Fuente: elaboración propia.

Para el sector comercial, servicios de salud y servicios públicos se encontró que la razón corriente es mayor a 1, lo que indica que se encuentran con estabilidad, dado que cuentan con los activos suficientes para pagar las deudas a corto plazo, quedando un remanente para seguir trabajando. Se puede evidenciar que los sectores económicos de las pymes cuentan con liquidez para cumplir con sus compromisos en corto plazo.

Se analizó cómo es la efectividad en la gestión de los activos circulantes, se analizó la rotación de cartera, de cuenta por pagar y de inventarios. En la rotación de cartera se encontró que la recuperación se obtiene de los dineros de las ventas a créditos, lo cuales son fluctuantes en los sectores económicos, tal como se observa en la tabla 41. La fluctuación en el sector de salud es muy alta frente a los días que pasan para recuperar el dinero invertido, ya que tarda en promedio 215 días en regresar el dinero a la empresa, siendo un problema para la liquidez de la empresa, dado que su capital de trabajo está comprometido con las deudas de los clientes que no retornan a la organización. Esto es una particularidad de las empresas de servicios de salud, ya que las entidades de promotoras de salud no pagan a tiempo, ocasionando la desmejora en la atención del usuario final del servicio.

Ahora bien, analizando todos los sectores en relación a la cartera y al compromiso de pago frente a los proveedores de bienes y servicios se observó que los sectores de construcción, servicios públicos, entidades sin ánimo de lucro y servicios de salud no presentan una buena gestión financiera, especialmente en las políticas de crédito concedida a los clientes y la otorgada por los proveedores. En los años de estudio siempre financiaron a los clientes pagando a los proveedores sin recibir el pago del cliente por la prestación del servicio.

Tabla 41. Rotación de cartera, rotación de cuentas por pagar y de inventarios días por sectores de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017

Sectores	Rotación de cartera días	Rotación de cuentas por pagar días	Rotación de inventario días
Comercial	17	22	31
2013	8	22	38
2014	10	25	29
2015	17	25	26
2016	21	26	29
2017	26	13	34
Construcción	39	6	0
2013	165	19	0
2014	19	0	0
2015	4	0	0
2016	6	8	0
2017	0	0	0
ESAL	109	0	0
2013	113	0	0
2014	108	0	0
2015	120	0	0
2016	106	0	0
2017	96	0	0
Servicios de salud	215	11	8
2013	181	4	10
2014	206	8	9
2015	234	8	7
2016	294	11	9
2017	159	24	6
Servicios públicos	61	11	9
2013	58	6	7
2014	58	10	6
2015	58	11	7
2016	66	14	12
2017	68	14	14

Fuente: elaboración propia.

El sector comercial realizó una gestión adecuada en la eficiencia del cobro frente al pago, ya que primero reciben el pago del cliente y después cumplen con la obligación de subsanar las deudas con proveedores.

Siguiendo con el análisis de la eficiencia en las partidas del capital de trabajo también se analizaron los inventarios de los sectores económicos con el objetivo de establecer cómo ha sido el comportamiento de los inventarios visto desde la rotación. La rotación de inventarios es el indicador que “permite identificar cuántas veces el inventario se convierte en dinero o en cuentas por cobrar” (Gerencie, 2020).

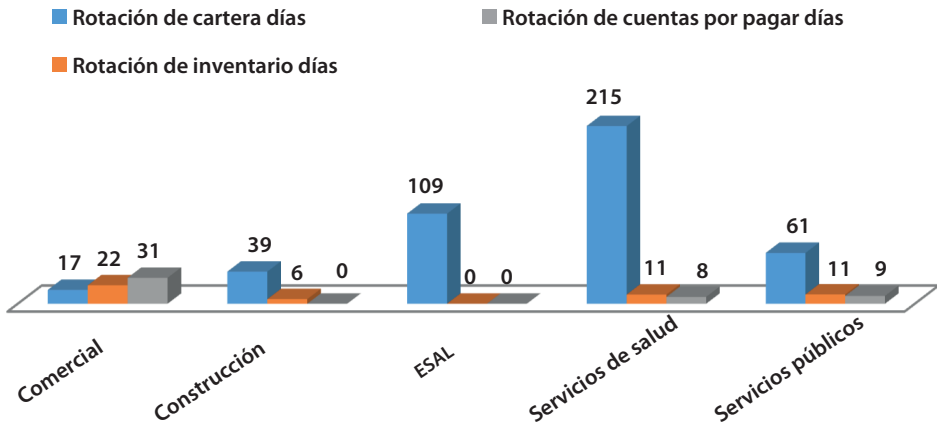
En el sector de servicios públicos, de servicios de salud, sin ánimo de lucro y construcción utilizan los inventarios solo en la prestación del servicio, llevando este valor como un costo. Sin embargo, es preciso que cada organización lleve un control adecuado frente a las existencias y pérdidas de inventario, tal como lo especificaron en el instrumento aplicado, en donde el 100 % de los sectores especifica que es relevante la gestión y control de los mismos.

En cuanto al sector comercial la dinámica presentada es opuesta debido a que, por las características de la actividad comercial, requieren *stock* de inventarios para la comercialización del producto. El sector presentó un comportamiento de rotación en promedio de 31 días, indicando que se libera el inventario en ese periodo de tiempo, para lo cual realiza un control estableciendo mínimos y máximos en *stock*.

En general, los sectores de las pymes presentan una gestión adecuada frente a la administración de las cuentas por pagar y por cobrar, a excepción del sector de servicios de salud, que presenta retrasos amplios en el recaudo de cartera, tal como se observa en la figura 106.

Teniendo en cuenta que los indicadores de liquidez y de actividad miden la gestión de la organización frente a la inversión y operatividad en el manejo de los activos representados en el capital de trabajo, se puede evidenciar que, en cuanto a liquidez, todos los sectores cuentan con el dinero suficiente en inversión de activos corrientes para cumplir con sus deudas a corto plazo. Sin embargo, se pueden ver afectados por la gestión y eficiencia en la conversión en efectivo de los activos, ya que si se analizan los indicadores de eficiencia no todos los sectores realizan un correcto recaudo de cartera porque rota poca veces en el año y falta control en el manejo de los inventarios.

Figura 106. Rotaciones promedio por sectores de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017

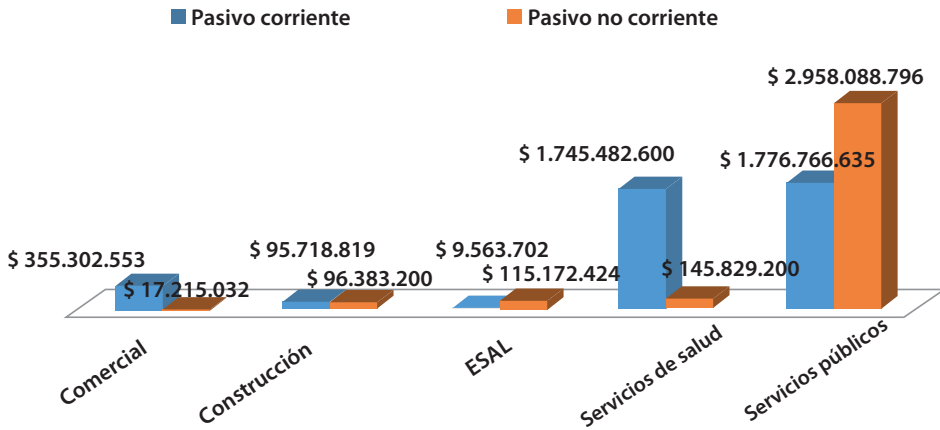


Fuente: elaboración propia.

Observando las decisiones de inversión frente a la eficiencia de la gestión se analizó la estructura de endeudamiento de las organizaciones con el propósito de determinar de qué forma se están financiando las pymes de Ocaña, Norte de Santander.

Como primera medida, se observó la financiación externa, entendida como los recursos obtenidos por terceros para el desarrollo de actividades en la organización. El sector comercial y el sector salud presentaron un endeudamiento en corto plazo, es decir, el cumplimiento de sus obligaciones tiene mayor exigibilidad con deudas inferiores a un año. Por otra parte, en el sector de entidades sin ánimo de lucro y construcción se encontró que su exigibilidad es superior a un año y su estructura de financiación es a largo plazo, como se observa en la figura 107.

Figura 107. Pasivo corriente y no corriente por sectores de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017



Fuente: elaboración propia.

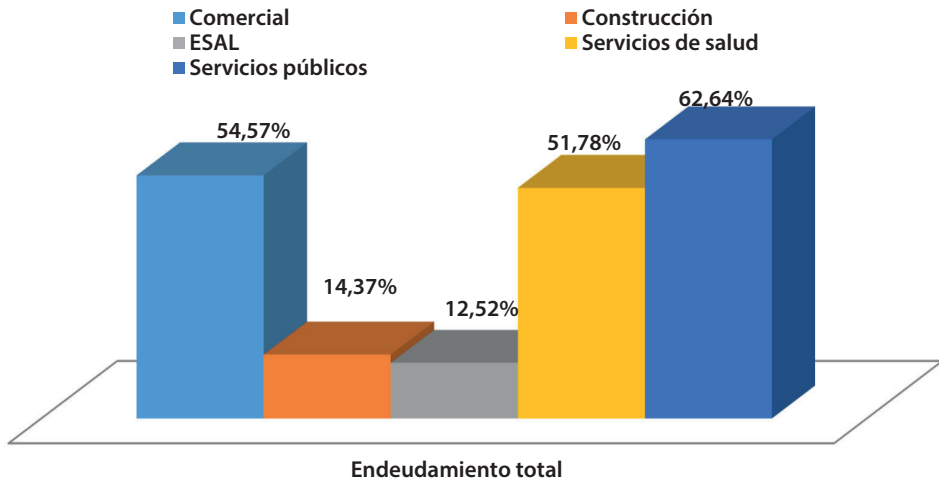
Siguiendo con el análisis de la financiación externa se determinaron los indicadores de endeudamiento, los cuales “tienen por objeto estudiar la estructura de financiamiento de una empresa” (Ortiz, 2018, p. 55).

En cuanto al nivel de endeudamiento total de las pymes, el sector construcción y las entidades sin ánimo de lucro presentaron un indicador relativamente bajo, indicando que solo el 12,52% y 14,37% del total de los activos que poseen han sido financiados por sus acreedores. El caso contrario se dio en el sector de servicios públicos, el comercial y el de salud, dado que presentaron un nivel de endeudamiento superior al 50%, representando una financiación fuerte por parte de terceros.

Para los sectores que poseen endeudamientos del 40% al 60% “existe una alta probabilidad de tener una situación de iliquidez que ante cualquier evento podría desencadenar incumplimientos” (Actualicese, 2018), por lo que es necesario que el sector comercial y de salud realice control del endeudamiento frente a los activos invertidos, productividad y rentabilidad de las organizaciones, con el propósito que tomen medidas para no presentar problemas de liquidez.

En cuanto al sector de servicios públicos, el endeudamiento promedio en los años de estudio reflejó un 62,64%, por eso se puede decir que existe un sobreendeudamiento, presentando problemas de liquidez que se pudieron acentuar por la falta de efectividad del recaudo de cartera.

Figura 108. Endeudamiento promedio por sectores de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017

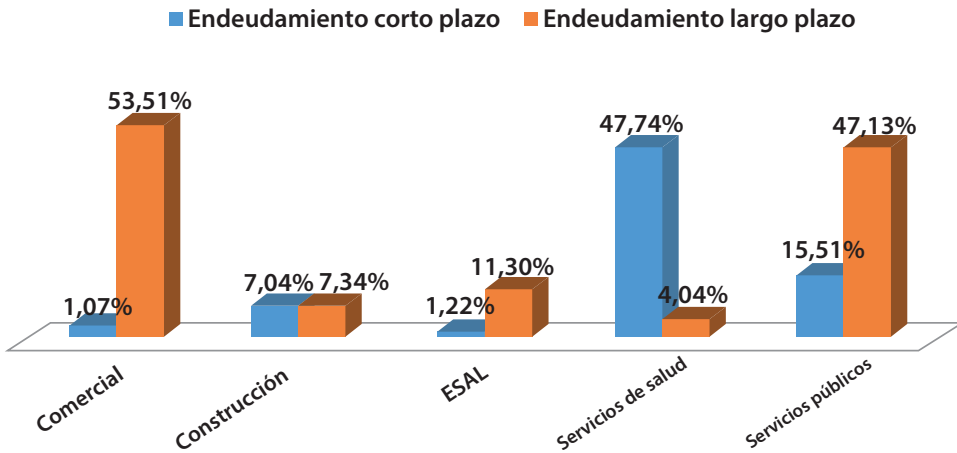


Fuente: elaboración propia.

Al descomponer este endeudamiento se puede observar que el sector comercial, el sector sin ánimo de lucro, de construcción y de servicios públicos se endeudan a largo plazo, asumiendo intereses del costo de la deuda. A su vez, el sector comercial y de servicios públicos tiene una deuda alta a largo plazo frente a la inversión en activos.

Para la financiación en corto plazo solo el sector de servicios de salud utiliza esta forma de financiación en mayor proporción, denotando que se deben revisar estas decisiones debido a que el recaudo de cartera se hace después de un año y el compromiso de pago es inferior a un año.

Figura 109. Endeudamiento promedio corto y largo plazo por sectores de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017



Fuente: elaboración propia.

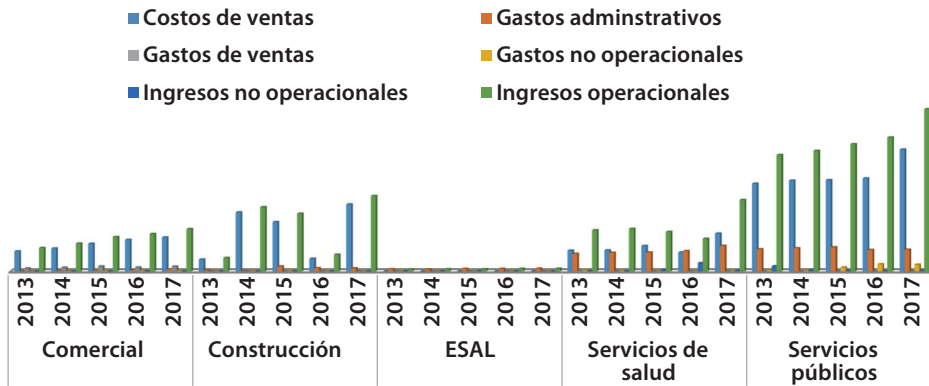
Una vez analizados los indicadores de financiación se puede concluir que las pymes utilizan el endeudamiento en largo plazo en mayor proporción, teniendo índices de endeudamiento alto, asumiendo costos por la utilización de dinero con intereses. Se deben mejorar los índices de actividad en la rotación de cartera y de inventarios para mejorar los indicadores de liquidez.

Por otra parte, para medir la efectividad de la administración de la empresa y la eficiencia en la gestión de los recursos, se estudiaron los indicadores de rentabilidad. Primero se analizó la relación ingresos, costos y gastos.

El sector de servicios públicos es el de mayor representación en la relación ingresos, costos y gastos, los cuales fueron en ascenso en los años de estudio. Después se encuentra el sector construcción que desde el 2014 es el segundo en darle importancia a generar ingresos operacionales por el desarrollo de su objeto social. En el tercer orden para generar ingresos se posiciona el sector comercial que, representado por la compra y venta de artículos, ha ido aumentando año a año el nivel de ingresos, lo que indica que el sector ha mejorado al generar recursos para las organizaciones y la economía regional.

Después se ubica el sector de servicios de salud, en el que se observa que los ingresos han venido en ascenso en el periodo 2013-2017, tan solo en 2016 disminuyeron por tener menor número de clientes atendidos y por la mora en el pago de las entidades promotoras de salud. Por último se encuentra el sector sin ánimo de lucro donde sus ingresos son representados por los aportes de los asociados en búsqueda del bienestar de sus asociados.

Figura 110. Ingresos, costos y gastos por sectores de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017



Fuente: elaboración propia.

Con el propósito de determinar qué utilidad bruta están manejando las pymes de Ocaña se analizaron los costos de la obtención de ingresos. El sector de servicios públicos presentó en promedio un costo de 73,41 % por la prestación del servicio, el sector construcción ascendió a 85,93 %, siendo un costo elevado teniendo en cuenta que la utilidad bruta es baja para asumir los gastos de operación, igualmente el sector comercial presentó un costo promedio de 82,60 %.

Para el sector de salud los costos de ventas no son tan elevado, dado que presenta un 55,05% de los ingresos generados por la prestación del servicio, es decir, presentan un buen margen bruto para asumir los gastos operacionales de la organización.

En cuanto al margen de utilidad bruta, las pymes de Ocaña presentan niveles de costos altos frente a los ingresos y a la apropiación de los gastos operacionales de la organización, solo el sector de salud presenta costos con margen alto de utilidad.

Es importante destacar que las organizaciones deben generar estrategias para controlar los gastos operacionales y obtener una rentabilidad aceptable que le permita a la empresa permanecer en el tiempo.

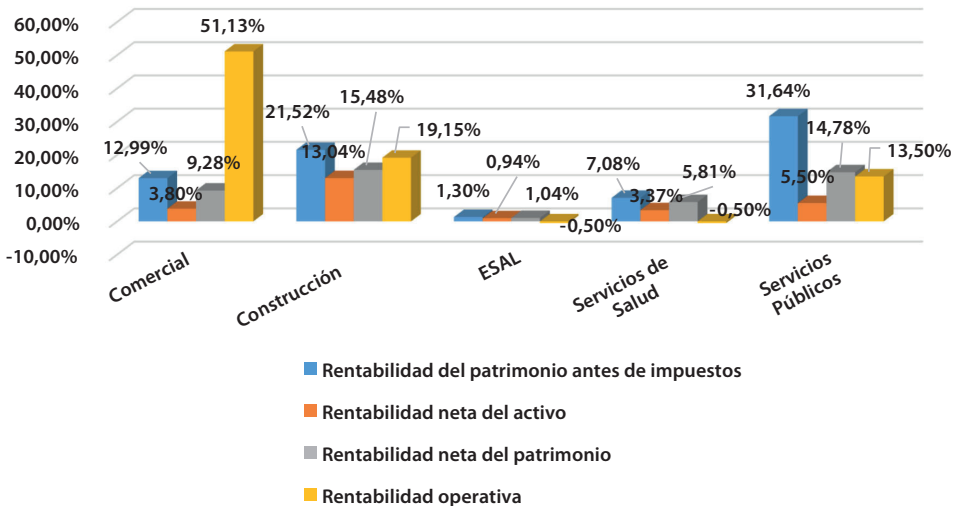
Se analizaron los gastos operacionales, encontrando que reflejaron en promedio el 22%, denotando que el sector comercial, de construcción, de servicios públicos y de entidades sin ánimo de lucro presentan gastos entre el 15 % y 17 %. Solo el sector servicios de salud presenta gastos altos representados en el 45 %, lo que disminuye la utilidad final de la organización.

Al analizar la utilidad de las pymes de Ocaña se puede concluir que, en los años de estudio, presentaron utilidades frente a los ingresos recibidos, denotando que los sectores económicos generan desarrollo económico para la región.

Teniendo en cuenta que la rentabilidad es el retorno de la inversión que realizan los inversionistas de la compañía, se observó el comportamiento de la rentabilidad del activo, entendida como “el resultado conocido o previsto, antes de intereses, con la totalidad de los capitales económicos empleados en su obtención, sin tener en cuenta la financiación, por lo que representa, el rendimiento de la inversión de la empresa” (Sánchez, 2002).

Entre 2013 y 2017 el sector que más rentable fue el sector comercial, arrojando una rentabilidad de 51,13%. Los sectores menos rentables fueron las entidades sin ánimo de lucro y los servicios de salud, los cuales arrojaron pérdidas frente al ejercicio de su actividad operacional, dado que la inversión realizada en los activos no está generando las utilidades necesarias para ser rentables. En el caso del sector servicios de salud se debe a la alta inversión en deudores que no genera utilidades para el capital que está improductivo.

Figura 111. Rentabilidad del activo y patrimonio promedio por sectores de las pymes de Ocaña, Norte de Santander 2013-2017



Fuente: elaboración propia.

En la rentabilidad neta de estos activos se puede identificar que todos los sectores obtuvieron rentabilidad, recuperando la pérdida operacional presentada en algunos casos porque se mejoró la utilidad del ejercicio por la eficiencia en la asignación de gastos operacionales y por los ingresos no operacionales registrados en los periodos de estudio.

Por otra parte, aquellos sectores que generaron altas utilidades operacionales obtuvieron utilidad neta inferior, dado que tenían mayores gastos operacionales en el desarrollo del objeto social. El sector de construcción generó más rentabilidad neta del activo.

En cuanto a la rentabilidad del patrimonio, entendida como el retorno de la inversión realizada por los socios y representada en el patrimonio de la empresa, se observó que, en sintonía al comportamiento de costos, gastos e ingresos, las organizaciones registraron rentabilidades entre el 1,04 % y 15,48 %. El sector de empresas sin ánimo de lucro fue el menos rentables por la función social frente a los asociados.

También se determinó que el sector construcción fue el que presentó mayor rentabilidad del patrimonio. Estas empresas están maximizando el valor de la organización ya que generan rentabilidades que aumentan el patrimonio de la organización.

Por último, se concluye que los sectores económicos de las pymes de Ocaña presentan índices de liquidez para cumplir con los compromisos en corto plazo, sin embargo, deben hacer control efectivo a los clientes frente al recaudo y al inventario para no producir fondos ociosos improductivos que puedan generar problemas de liquidez.

En cuanto al endeudamiento, si bien no tienen índices elevados de endeudamiento, sí han aumentado en el periodo de estudio por la demora en el recaudo efectivo del dinero invertido en los clientes y los inventarios, aumentando el costo de capital por los intereses pagados por el endeudamiento.

La mayoría de las empresas están generando utilidades, pero han sido afectadas por un costo de ventas, por la prestación de servicio de alto costo o por la ineficiencia operacional frente a la asignación del gasto de las compañías. La inversión en los activos no es tan rentable y es una maximización mínima del patrimonio frente a la inversión de los socios o accionistas.

Tabla 42. Gestión financiera de los sectores económicos de Ocaña

Sector	Decisiones de inversión	Decisiones de liquidez	Decisiones de financiación	Decisiones de rentabilidad	Recomendaciones
Servicios públicos	La inversión mayormente está concentrada en el largo plazo, por la dinámica en el desarrollo de su objeto social, poseen gran inversión en activos fijos.	Presenta liquidez de acuerdo con los indicadores de razón corriente, prueba acida y capital de trabajo, sin embargo, debe recaudar cartera y liberar el inventario, para no presentar dado que estas dos partidas comprometen liquidez.	El endeudamiento es elevado, esto generado por el recaudo lento de cartera. Se financia al cliente dado que la recuperación de cartera es cada 61 días comparadas con las cuentas por pagar que rota cada 11 días.	La rentabilidad neta del sector es menor que el costo del capital, indicando que se destruye valor en este sector.	El sector de servicios públicos debe mejorar el recaudo de cartera para no comprometer la liquidez. Deben minimizar costos y gastos se aumentan el nivel de utilidades, a su vez realizar una inversión en activos que represente productividad para la organización.
Construcción	La inversión mayormente está concentrada en el corto plazo. Concentración elevada de efectivo.	Exceso de liquidez, generado por altas concentraciones en efectivo, dinero que representa los anticipos de las obras de construcción.	El endeudamiento es bajo, solo representa el 14%.	La rentabilidad neta es mayor que el costo de capital, el sector genera valor.	El sector genera valor, sin embargo, como recomendación, el exceso de liquidez y las altas concentraciones del efectivo debe realizarse un control, con centros de costos, donde se identifique el efectivo de cada obra y los resultados de cada una para así tomar decisiones más adecuadas.

Sector	Decisiones de inversión	Decisiones de liquidez	Decisiones de financiación	Decisiones de rentabilidad	Recomendaciones
Salud	La inversión está concentrada en los activos corrientes. Concentración alta en deudores.	Presentan liquidez, que está comprometida con el recaudo efectivo de cartera, dado que representa un 92% de los activos del corto plazo.	El endeudamiento es aceptable dado que no supera el 55%, sin embargo, al liberar cuentas por cobrar podrían mejorar este indicador.	La rentabilidad neta está por debajo del costo de capital, observando que el sector destruye valor.	Se recomienda urgentemente realizar acuerdos de pagos para liberar cartera, a su vez minimizar costos que permitan mejorar la rentabilidad neta, en razón de generar y no destruir valor.
Sin ánimo de lucro	La inversión está concentrada en los activos corrientes.	Presentan liquidez, sin embargo, hay exceso de deudores que comprometen liquidez.	El endeudamiento es aceptable, concentrada en obligaciones financieras y con proveedores.	La rentabilidad neta está por debajo del costo del capital, indicando que el sector destruye valor.	Deben minimizar costos y gastos se aumentan el nivel de utilidades, a su vez realizar una inversión en activos que represente productividad para la organización. Siendo un sector sin ánimo de lucro, es importante destacar que la rentabilidad debe ser reinvertida en aspectos sociales, en beneficio de los asociados.

Fuente: elaboración propia.

CAPÍTULO 7

LECCIONES APRENDIDAS

Al realizar el análisis detallado de la convergencia de los indicadores financieros en las organizaciones para tomar decisiones financieras se observó que las pymes de Ocaña constituyen empresas que desarrollan actividades comerciales, de construcción, servicios públicos, servicios de salud (constituidas como sociedad por acciones simplificadas) y entidades sin ánimo de lucro. La mayoría son empresas pequeñas, con seis y 20 años de existencia, demostrando que las organizaciones estudiadas son aquellas que han superado la estadística nacional donde se establece que la mayor parte de las pymes cierran antes de cumplir el quinto año, según estudio de Confecámaras (2017). Las economías de América Latina presentan un comportamiento de supervivencia empresarial en donde entre el 20 % y 30 % de las empresas creadas cancelan sus actividades en el primer año, el 40 % luego de tres años y el 60 % han desaparecido cinco años después, es decir, en Colombia de cada 10 sociedades tan solo 4 siguen activas pasados los cinco años de operación.

Este comportamiento llama a la reflexión sobre el tejido empresarial, observando la necesidad latente por mejorar la economía regional. Se debe contar con mecanismos para optimizar las condiciones internas y externas de las organizaciones para que se garantice la supervivencia de las pymes, dado que son generadoras de empleo para la región.

En cuanto a los aspectos organizacionales, la mayoría de estas organizaciones consideran que las áreas funcionales importantes en su organización son las de ventas o mercadeo, compras, sistemas, contabilidad y finanzas y recursos humanos,

por eso los gerentes han orientado sus esfuerzos y la concentración de su trabajo en el desarrollo de la actividad económica en estas áreas. Hay deficiencias en la planeación, dado que estas empresas no cuentan con una área de planeación y las decisiones las toma la junta directiva, representada por socios sin vínculo familiar; esta condición es generalizada para este tipo de organizaciones. Según lo enuncia Guerrero (2004) esta dinámica no solo es recurrente en las empresas de Ocaña sino que las organizaciones empresariales presentan ausencia generalizada de planeación estratégica, concentrando sus actividades en el día a día con acciones en corto plazo. Algunas organizaciones plantean la misión y la visión sin vincular un plan formal que incluya objetivos estratégicos y funcionales, los cuales son necesarios para desarrollar un plan operativo que integre las metas a corto, mediano y largo plazo.

Teniendo en cuenta que no existen áreas de planeación en la organización, se puede destacar que en las pymes existen todos los niveles jerárquicos. Sin embargo, las organizaciones cuentan con empleados que en su mayoría son técnicos, tecnólogos o bachilleres, observándose que el nivel educativo de postgrado es muy bajo, este comportamiento es similar a la dinámica nacional, tal como lo enuncian Gómez y Borda (2018) en el estudio diagnóstico de las micro, pequeñas y medianas empresas en Colombia, el cual mostro que solo el 17 % de los empleados cuenta con estudios universitarios y tan solo el 2 % con estudios de posgrado.

En cuanto a la formalización de las organizaciones, todas ellas se encuentran legalmente constituidas al ser personas jurídicas, con actualizaciones del registro mercantil en todos los años desde su constitución hasta la fecha. Sin duda alguna, cada vez más el gobierno nacional implementa estrategias para la reducción de la informalidad, como lo determinó la política de formalización empresarial (Consejo Nacional de Política Económica Social, 2019), la cual buscaba bajar los niveles de informalidad empresarial que ascendían a un 75 %, promoviendo mayores niveles de formalidad en la economía con políticas públicas que mejoren la relación costo-beneficio para que las empresas se formalicen.

En cuanto a la comercialización de los productos o la prestación de servicios la población estudiada lo hace casi en su totalidad en el departamento, Ocaña es el destino principal de los productos, ofreciendo políticas de ventas en donde los clientes reconocen las empresas por la mejor atención y calidad. Las pymes invierten en publicidad, que mayormente está enfocada en redes sociales, páginas web y medios de comunicación, siendo liderada por el propietario de las organizaciones.

En cuanto a las políticas generadas hacia los clientes se puede enunciar que las pymes cuentan con sistemas de créditos, tanto de contado como de crédito. El crédito más utilizado es con pago a 15, 30 y 60 días, sin embargo, estas condiciones no son implementadas con políticas de cobranza que garanticen el efectivo recaudo de cartera. Se requiere de políticas como mecanismos y estrategias que la organización

debe realizar para cobrar las ventas a créditos realizadas a los clientes (Izar y Ynzunza, 2017).

En cuanto a la gestión de la materia prima y producto terminado en los procesos de producción se determinó que en los inventarios, en su mayoría, se consideran mínimos y máximos, siendo relevante el control y la eficiencia en la administración de los inventarios, utilizando el sistema de inventarios que documental las primas en entrar y en salir, controlando la rotación que presentan y acarreando costos de almacenamiento. Aunque las tareas son programadas y planeadas con el objetivo de que los procesos sean lógicos y funcionales, en algunos se presentan cuellos de botellas y una capacidad instalada aprovechada tan solo entre el 40 % y 60 %, condiciones que generan aumento de costos de producción, afectando el capital de trabajo con el que cuentan las pymes para su funcionamiento.

Las empresas deben poseer una gestión en la producción que no genere costos excesivos, entendido esto como “una serie de procedimientos, sistemas y controles organizacionales y una combinación de los recursos físicos, materiales y humanos, que se comportan de manera eficiente y que llevarán a cabo al logro de los objetivos previstos” (Camacho y Andrade, 2013).

Haciendo referencia a la gestión financiera de las pymes de Ocaña se afirma que presentan liquidez, pero que se puede ver afectada por el recaudo de cartera y la rotación de inventarios. Sin embargo, al analizar el capital de trabajo es relevante establecer que todos los sectores cuentan con capital de trabajo para seguir funcionando y desarrollando su actividad económica. Por su parte, en sectores como el de servicios públicos, servicios de salud y el comercial deben ajustar sus políticas de recaudo de cartera para que retorne la inversión de manera efectiva y se obtenga un capital de trabajo que permita seguir reinvertiendo en la organización.

A manera de recomendación, las empresas que poseen dificultad en la cobranza de sus cuentas por cobrar deben implementar estrategias que mejoren el recaudo de cartera para no comprometer el ciclo de caja. “Un inadecuado manejo del ciclo de caja ocasiona falta de liquidez y no se tendrá capital para atender los pagos en el corto plazo” (Jiménez et al., 2013).

En cuanto a la inversión, los activos corrientes son altos que comparado con el capital trabajo genera un mayor compromiso de la organización en la gestión de estos, dado que un mal manejo puede ocasionar problemas de liquidez que impliquen a la organización la obligación de recurrir a decisiones de financiación que permitan seguir desarrollando el objeto social de las empresas. Por medio de la razón corriente, como una medida de liquidez, se pudo observar que las empresas cuentan con liquidez, sin embargo, el recaudo de cartera se debe mejorar con el diseño de estrategias comerciales. “El cobro adecuado de la cartera y la gestión de estas cuentas son algunos de los aspectos más importantes y de mayor impacto en

el desempeño general de la compañía” (Jácome y Sepulveda, 2017, p. 165) dado que la mayor parte de estas organizaciones están trabajando para su clientes.

Las pymes se endeudan mucho en corto y largo plazo. Al descomponer este endeudamiento se puede observar que el sector comercial, el sector sin ánimo de lucro, el sector construcción y el sector servicios públicos se endeudan a largo plazo, asumiendo intereses del costo de la deuda. El sector comercial y de servicios públicos tienen una alta deuda a largo plazo frente a la inversión en activos.

Para el análisis el nivel de endeudamiento se clasificaron en dos tipos, el primero son aquellos niveles que no alcanzan al 15 % de endeudamiento, como el de construcción y sin ánimo de lucro, y el segundo son niveles de endeudamiento superior del 50 %, a causa de la necesidad del capital de trabajo y la inversión en activos fijos. Es así como se identificó qué necesidades de financiación son en corto plazo, utilizando en mayor proporción los proveedores y los bancos para capital de trabajo y proyectos de inversión.

Se puede concluir que las pymes utilizan en mayor proporción el endeudamiento en largo plazo, teniendo índices de endeudamiento alto y asumiendo costos por la utilización del dinero con intereses. Se deben mejorar los índices de actividad en la rotación de cartera y de inventarios para mejorar los indicadores de liquidez, situación que no es ajena a la mayoría de las organizaciones, según un estudio de Toro y Palomino (2014), donde muestra que en las empresas de Manizales, 87 poseen riesgo financiero por los niveles altos de endeudamiento.

En cuanto a la estructura de los ingresos en relación con generar utilidades y la relación ingreso, costo, gasto se puede concluir que las empresas deben mejorar la relación costos y gastos. Aunque las ventas han aumentado para las pymes también han sido afectadas en el aumento de las utilidades por la gestión en la operabilidad de sus actividades. La mayoría de las empresas del sector están generando utilidades, pero estas han sido afectadas por un costo de ventas, por prestación de servicios altos o por la ineficiencia operacional frente a la asignación del gasto de las compañías, generando que la inversión en los activos no sea tan rentable y que la maximización del patrimonio sea mínima frente a la inversión de los socios o accionistas.

Las pequeñas y medianas empresas generan empleo y productividad en la zona geográfica:

Constituyen en un factor determinante para el desarrollo de un país dado; en este sentido, es de relevancia el papel que cumplen en aquellos en vía de desarrollo, debido a su aporte en la creación de puestos de trabajo, la generación de valor agregado y de ingresos -PIB y PIB. (Gil y Jiménez, 2010)

Las organizaciones estudiadas deben mejorar los resultados en términos de liquidez y eficiencia en la productividad en la inversión de activos para que permitan mejorar los resultados de rentabilidad, además que puedan garantizar el retorno del capital invertido más alto que el costo de capital para que genere valor y se maximice el patrimonio de los accionistas.



EPÍLOGO



La gestión financiera para las organizaciones constituye un aspecto importante en la toma de decisiones, basta con enunciar la teoría de valor, fundamentada en la maximización de la riqueza del patrimonio de la empresa en el tiempo sin tener en cuenta su tamaño, la cual ha trascendido en la inclusión de los actores en armonía con el desarrollo de las estrategias empresariales.

Así mismo, las organizaciones han evolucionado en la evaluación financiera para tomar decisiones al pasar de una medición asilada para trascender a una valoración financiera que esté en armonía con la planeación estratégica, realizando un constante monitoreo de las metas de cada área funcional, alineados con los resultados financieros.

La investigación analizó la gestión financiera de las pequeñas y medianas empresas con el fin de establecer en qué medida realizaban la gestión financiera para tomar decisiones, encontrando que, en términos de decisiones financieras de inversión, financiación y utilidad, los sectores económicos analizados no realizan una adecuada toma de decisiones, ya que las acciones las fundamentan en la experiencia o experticia de los administradores de las organizaciones, tomando decisiones que afectan la estructura financiera. Se encontró que la inversión de las organizaciones poseía activos improductivos que afectaban la liquidez y la rentabilidad en el tiempo, lo que conllevó a la necesidad de financiarse, aumentando el costo de la deuda y minimizando el valor de la empresa, ya que la rentabilidad en la mayoría de organizaciones fue menor que el costo de capital.

GLOSARIO

Análisis financiero: es la interpretación de los estados financieros a través de los indicadores para diagnosticar su estado actual y predecir su evaluación en el tiempo.

Costo de capital: es el retorno mínimo que deben generar las inversiones realizadas en la empresa.

Endeudamiento: es el mecanismo de financiación con recursos externos para el aumento del capital de trabajo de la empresa.

Gestión financiera: capacidad de administrar los recursos económicos de las organizaciones en la generación de ingresos que permitan cubrir los costos y gastos, la generación de utilidad en el desarrollo de la actividad empresarial.

Indicadores financieros: herramientas para analizar la gestión financiera.

Liquidez: es la capacidad de conversión de una inversión en efectivo en el corto plazo.

Objetivo básico financiero: incremento del valor patrimonial en armonía con las áreas funcionales de la empresa y sus grupos de interés.

Rentabilidad: es la ganancia que se obtiene de una inversión realizada, representa el retorno porcentual de cada peso invertido.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acosta, H. (2016). *Costo de ventas*. Legis Comunidad Contable.
- Actualícese. (2018). *Razón corriente*. <https://www.gerencie.com/razon-corriente.html>
- Aguiar, M. (2017). *La importancia de una adecuada gestión de activos fijos en su negocio*. Ernst y Young Global.
- Aguas de Cartagena. (2018). *Guía del usuario*. <https://www.acuacar.com/Oficina-virtual/Información-general/guiadelusuario/CategoryID/20#/List>
- Alcaldía Municipal de Ocaña. (2016). *Plan de desarrollo del municipio de Ocaña 2016-2019*. https://ocananortedesantander.micolombiadigital.gov.co/sites/ocananortedesantander/content/files/000108/5376_plandedesarrolloeslahoradeocaa20162019.pdf
- Andrade P., Camacho, G. y Andrade R. (2013). *La administración del costo de producción en las Pymes industriales en Sonora (México)*. In *vestigium*.
- Araque, J., Rubio, G. y Uribe, M. (2015). *Responsabilidad Social Univeristaria: Teoría y aplicación*. Univesidad del Tolima.
- Ardila, O. (2018). *Metodología para la implementación de un modelo de prevención, evaluación y fallas (PEF) para proyectos de construcción inmobiliaria, con base*

- en los sistemas de gestión de la calidad, medio ambiente y seguridad y salud en el trabajo (HSEQ)* [tesis de maestría]. <http://hdl.handle.net/11634/14157>
- Arévalo, J. (2012) Aproximación al perfil empresarial del municipio de Ocaña. *Revista Valores*, 2. https://issuu.com/colmayorcauca/docs/revista_valores_completa_peq
- Arias, F. (2006). *El proyecto de investigación. Introducción a la metodología científica* (5a ed.). Episteme Caracas.
- Arrendondo, F., De la Garza, J. y Vásquez, J. (2014). Transparencia en las organizaciones, una aproximación desde la perspectiva de los colaboradores. *Estudios gerenciales*, 408-418.
- Asociación Nacional de Instituciones Financieras. (2018). *Reporte ANIF sector de construcción*. <https://www.anif.com.co/sites/default/files/publicaciones/private/restricted/2018/05/rasec193.pdf>
- Bahamón, M. (2017). *¿Por qué es importante pensar en la liquidez de tu empresa?* <https://mesfix.com/blog/educacion-financiera/importancia-calculer-liquidez-empresa/>
- BBVA. (2018). *Compromiso con los derechos humanos*. <https://accionistaseinversores.bbva.com/wp-content/uploads/2018/02/Compromiso-con-los-derechos-humanos.pdf>
- Benavidez, E. (2008). *Responsabilidad Social Historia*. Universidad de San Buenaventura. <http://biblioteca.usbbog.edu.co:8080/Biblioteca/BDigital/43199.pdf>
- Bernal, D. y Conde, C. (2017). Los derechos morales de autor como derechos fundamentales en Colombia. *Revista La Propiedad Inmaterial*, 24, 53-66. <https://doi.org/10.18601/16571959.n24.03>.
- Blik, J. (2017). *Las mipymes como motor de empleo*. <https://www.portafolio.co/opinion/otros-columnistas-1/john-blik-las-mipymes-como-motor-del-empleo-507045>
- Bustos, F. (2016). *Manual de gestión y control ambiental*. http://www.recaiecuador.com/manual_archivos/contenidomanual5.pdf.
- Cámara de Comercio de Tuluá. (s.f.). *Entidades sin ánimo de lucro*. <https://camaratulua.org/entidades-sin-animo-de-lucro-esales/>
- Cárdenas, L. (2012). *Responsabilidad Social Empresarial y Educación: un estudio sobre fundación Mamonal en Cartagena de Indias* [tesis de grado, Universidad de Cartagena].

- Castillo, C. y Villareal, J. (2012). Gestión financiera de las mipymes: situación de las empresas litográficas de la ciudad de Pasto. *Revista Investigum IRE Ciencias Sociales Y Humanas*, 3(3), 23-37. <https://investigumire.unicesmag.edu.co/index.php/ire/article/view/30>
- Castro, J. (2014). *Beneficios de una gestión eficiente de tus cuentas por cobrar*. Corponet. <https://blog.corponet.com.mx/beneficios-de-una-gestion-eficiente-de-tus-cuentas-por-cobrar>
- Chacón, J. y Rugel, S. (2018). *Responsabilidad social corporativa y su impacto positivo en la empresa y la sociedad*. Espacios.
- Chinchilla, C. y Galvis, L. (2016). *Análisis financiero de los años 2013-2014 para la inmobiliaria Serviarrendar, de la ciudad de Ocaña Norte de Santander, para el mejoramiento en la toma de decisiones*. <http://repositorio.ufpso.edu.co:8080/dspaceufpso/bitstream/123456789/1306/1/29507.pdf>
- Congreso de la República. (2000). *Ley 590, Disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresa*. Diario oficial n.° 44.078.
- Congreso de la República. (2004). *Ley 905, Promoción del desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa colombiana*. Diario Oficial n.° 45.628.
- Consejo Nacional de Política Económica Social. (2019). *CONPES 3956. Política de formalización empresarial*.
- Correa, J., Ramírez, L. y Castaño, C. (2009). *Modelo de gestión financiera integral para MIPYMES en Colombia*. Contaduría Universidad de Antioquia.
- Díaz, E. (2017). *¿Por qué las pymes tienen que prestar especial atención a su liquidez?* MC&F Consultores.
- Dinero. (2019). *Los beneficios de formalizar los negocios*. <https://www.dinero.com/empresas/articulo/los-beneficios-formalizar-negocios/198677>
- Durán, Y. (2010). *Administración del capital de trabajo: una herramienta financiera para la gerencia de las pymes tradicionales venezolanas*. *Visión Gerencial*, 1, 37-56.
- Economipedia. (2016). *Activo corriente*. <https://economipedia.com/definiciones/activo-corriente.html#:~:text=El%20activo%20corriente%2C%20también%20llamado,existencias%2C%20y%20las%20inversiones%20financieras>.
- El Empleo. (2018). *Pymes la base del mercado laboral*. <https://www.empleo.com/co/noticias/investigacion-laboral/pymes-la-base-del-mercado-laboral-5510>

- El Espectador. (2018). *¿Cuál es la mayor preocupación de las pymes? La competitividad*.
<https://www.elespectador.com/noticias/economia/cual-es-la-mayor-preocupacion-de-las-pymes-la-competitividad/>
- El Financiero. (2015, 13 de marzo). *La muerte de las pymes: ¿Cuánto tiempo duran los pequeños negocios y por qué?*. <https://www.elfinancierocr.com/pymes/la-muerte-de-las-pymes-cuanto-tiempo-duran-los-pequenos-negocios-y-por-que/QMKIITYSUFENHADJA3UEFSQO5E/story/>
- Emprendepyme. (2016). *Inventario*. <https://www.emprendepyme.net/inventario>
- ESAN. (2016). *La importancia de una buena gestión del capital de trabajo*. <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2016/09/la-importancia-de-una-buena-gestion-del-capital-de-trabajo/>
- Espejo, L., Robles, I. y Higuerey, A. (2017). *Apalancamiento financiero en las empresas manufactureras de Ecuador*. *Revista Publicando*, 1(13), 241-254.
- Espinosa, D. (2005). *Importancia y necesidad del capital de trabajo*. <https://www.gestiopolis.com/importancia-y-necesidad-del-capital-de-trabajo/>
- Fernández, A. (2012). *Gestión ética del talento humano para el bien común en la empresa*. *CICAG*, (9)1, 17-35.
- Fundación Ecología y Desarrollo —Ecodes—. (2009). *Guía de aprendizaje sobre la implementación de RSE en pequeñas y medianas empresas*.
- García, R. (2018). *Activo circulante o corriente*. <https://blog.finutive.com/sin-categoria/activo-circulante-o-corriente/>
- García, O. L. (2003). *Valoración de empresas, gerencia de valor y EVA*. Bernalibros.
- García, S. y Montes, L. (2018). *Modelo de valoración financiera para una pequeña y mediana empresa (PyME) en Colombia*. Espacios.
- Gerencie. (2020). *¿Cuál sería la rotación ideal de inventarios?* <https://www.gerencie.com/cual-seria-la-rotacion-ideal-de-inventarios.html>
- Gil, A. y Jiménez, J. (2010). *El contexto económico global de la pyme*. *Revista Académica e Institucional Universidad Católica de Pereira*, 95, 155-179.
- Giraldo, L., Kmmmerer, Y. y Ríos, A. (2016). *La Responsabilidad social en pymes del área metropolitana de Medellín, Colombia*. *Dimensión Empresarial*, 14(1), 123-135.
- Gómez, H. y Borda, S. (2018). *Diagnóstico de las micro, pequeñas y medianas empresas: políticas e instituciones de fomento en Colombia*. CEPAL.

- Gonzales, E. (2011). Comunicar la Responsabilidad Social, una opción de éxito empresarial poco explorada. *La Sallista de Investigación*, 2(8), 173-186.
- Guerrero, E. (2004). Las pymes y su problemática empresarial. Análisis de casos. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, 52, 118-135.
- Harold, S. (2012). La importancia del comportamiento del consumidor: Factor diferenciador de las organizaciones. *TEACS*, 9, 37-49.
- Hernández, L. (2016). Entorno y empresa. *Revista de Ciencias Sociales*, 2(22), 6-7.
- Hernández, R, Fernández, C. y Baptista, P. (1998). *Metodología de la investigación*. McGraw-Hill, pp. 191-206.
- Herrera, W. y Mahecha, I. (2018). Transparencia, razón pública y rendición de cuentas en las empresas. *Veritas*, 41, 39-68.
- Izar, J. y Ynzunza, C. (2017). *El impacto del crédito y la cobranza en las utilidades*. Poliantea.
- Jácome, N. y Sepúlveda, M. (2017). *Liquidez y el flujo de caja libre, valoración de las empresas de cerámica de Cúcuta, gestión contable y financiera en organizaciones*. Ediciones Universidad Simón Bolívar.
- Jaramillo, O. (2005). Gestión del talento humano en la micro, pequeña y mediana empresa vinculada al programa Expopyme de la Universidad del Norte en los sectores de confecciones y alimentos. *Pensamiento y Gestión*, (18), 103 - 137.
- Jiménez, J., Rojas, F. y Ospina, H. (2013). *La importancia del ciclo de caja y cálculo del capital de trabajo en la gerencia PYME*. Clio América.
- Lawrence, J. y Michael, D. (2005). *Fundamentos de inversión*. Pearson.
- López, A., Ojeda, J. y Ríos, M. (2017). La Responsabilidad social empresarial desde la percepción del capital humano. Estudio de Casos. *Revista de contabilidad*, 1(20), 36-46.
- Macías, M. (2018). La responsabilidad social empresarial y el enfoque estratégico de la organización: Evidencia empírica de dos sectores. *Tendencias*, 19(1), 113-139.
- Marín, J. y López, S. (2015). *Modelo de diagnóstico financiero para las pymes del Quindío. Trabajo de grado*. https://repository.eafit.edu.co/bitstream/handle/10784/7796/Sandra_LopezMoncada_Jimmy_MarinVaron_2014.pdf?sequence=2&isAllowed=y
- Márquez, E. (2018). *Manufactura*. <https://manufactura.mx/industria/2018/11/15/la-gestion-de-activos-es-un-talon-de-aquiles-de-las-pyme-mexicanas>

- Ministerio de Salud. (2016). *Entorno laboral saludable como incentivo al talento humano en salud*. Estrategia incentivos.
- Montoya, C. y Boyero, M. (2016). El recurso humano como elemento fundamental para la gestión de calidad y la competitividad organizacional. *Visión de Futuro*, 2(20), 1-21.
- Montoya, S. y Rodríguez, U. D. (2008). *Los activos fijos: Un factor fundamental para las entidades de salud de Medellín*. <https://revistas.udea.edu.co/index.php/tgcontaduria/article/view/323515/20780679>
- Niño, I. (2017). *Cuando el activo pesa en las pymes*. Diario El País. <https://www.elpais.com.co/economia/opinion-cuando-el-activo-pesa-en-las-pymes.html>
- Organización de las Naciones Unidas. (2014). *Objetivos de desarrollo del milenio. Informe 2014*. ONU.
- Organización de los Estados Americanos. (2019). *Convención Interamericana contra el racismo, la discriminación racial y formas conexas de intolerancia*.
- Organización Internacional del Trabajo. (2016). *Normas de la OIT sobre el trabajo forzoso. El nuevo protocolo y la nueva recomendación de un vistazo*.
- Organización Mundial de la Propiedad Intelectual. (2005). *La propiedad intelectual de las Pymes caso argentino*. http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/es/sme/899/wipo_pub_899.pdf
- Ortega, J., Rodríguez, J. y Hernández, H. (2016). Importancia de la seguridad de los trabajadores en el cumplimiento de procesos, procedimientos y funciones. *Revista Academia y Derecho*, (14), 155-176.
- Ortiz, H. (2018). *Análisis financiero aplicado bajo NIIF*. Universidad Externado de Colombia.
- Peñaranda, M., Manzano, O. y Rodríguez, M. (2012). La información financiera en las microempresas del sector alimentos en Ocaña, Colombia. *Revista Ingenio*, 5(1), 72-77. <https://revistas.ufps.edu.co/index.php/ingenio/article/view/2174/2118>
- Pérez, M., Espinoza, C. y Peralta, B. (2016). La Responsabilidad Social empresarial y su enfoque ambiental: Una visión sostenible a futuro. *Revista Universidad y Sociedad*, 3(8), 169-178. http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_abstract&pid=S2218-36202016000300023
- Pirelli. (2016). *Política global en materia de derechos humanos*. https://www.pirelli.com/mediaObject/corporate/documents/common/sustainability/global_human_rights/grh_Spanish-version/original/grh_Spanish+version.pdf

- Pizarro, C. (2018). *Análisis de la situación y recomendaciones de la política de bioeconomía*. https://www.dnp.gov.co/Crecimiento-Verde/Documents/ejes-tematicos/Bioeconomia/Informe%202/ANEXO%206_An%C3%A1lisis%20sector%20salud.pdf
- Portafolio. (2009). *Las Mipymes y la economía colombiana*. <https://www.portafolio.co/economia/finanzas/mipymes-economia-colombiana-435184>
- Procolombia. (2014). *Procolombia*. https://www.inviertaencolombia.com.co/images/Adjuntos/SECTOR_MATERIALES_DE_CONSTRUCCION_2016.pdf
- Quintero, J. y Mora, T. (2015) *Análisis financiero de los años 2012-2013 de la Asociación de usuarios Adamiuanin de la Ciudad de Ocaña, para tener conocimiento del aporte realizado a su medio social y ambiental*. <http://repositorio.ufpso.edu.co:8080/dspaceufpso/bitstream/123456789/910/1/27970.pdf>
- Raufflet, E., Lozano, J., Barrera, E. y García, C. (2012). *Responsabilidad social empresarial*. Pearson Educación.
- Rebolledo, G., Aranda, E. y Laines, C. (2017). Prácticas de operaciones amigables con el medio ambiente: Caso Walmart y Heb. *XXII Congreso Internacional de Contaduría Administración e informática*.
- El País. (2017). *Deuda de las EPS con hospitales y clínicas, la más alta en 18 años*. <https://www.elpais.com.co/calideuda-de-las-eps-con-hospitales-y-clinicas-las-mas-alta-en-18-anos.html>
- Izquierdo, R. (2017). El liderazgo en las microempresas familiares, desafíos y metas. *Universidad y Sociedad*, 3(9), 89-94.
- Rizzo, M. (2007). El capital de trabajo neto y el valor en las empresas. La importancia del capital de trabajo neto en las empresas que atraviesan o han atravesado crisis financieras. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, 61,103-122.
- Robledo, C. J. (2006). *El TLC recoloniza a Colombia*. TR Editores.
- Romero, F., Melgarejo, Z. A. y Vera, M. A. (2015). *Fracaso empresarial de las pequeñas y medianas empresas pymes en Colombia*. Elsevier. https://www.researchgate.net/publication/283194644_Fracaso_empresarial_de_las_pequenas_y_medianas_empresas_pymes_en_Colombia
- Sánchez, J. (2002). *Análisis de rentabilidad de la empresa*. <https://ciberconta.unizar.es/LECCION/anarenta/analisisR.pdf>
- Sánchez, M. y García Vargas, M. (2017). Satisfacción en los entornos de trabajo. Una exploración cualitativa para su estudio. *Scientia et Technica*, 2(22), 161-166.

- Semana. (2016). *Mipymes generan alrededor del 67 % del empleo en Colombia*. <https://www.semana.com/edicion-impresa/pymes/articulo/evolucion-y-situacion-actual-de-las-mipymes-en-colombia/222395/>
- Tala, A. (2017). *El comercio Internacional y los países desarrollados*. <https://docplayer.es/90277554-Chosgo-tala-alfredo-1.html>
- Talavera, H. (2018). *9 prácticas para una buena gestión de cobranzas*. <https://www.asesorapyme.org/2018/04/12/cuentas-por-cobrar-9-buenas-practicas/>
- Toro, J. y Palomino, R. (2014). Análisis del riesgo financiero en las pymes – estudio de caso aplicado a la ciudad de Manizales. *Revista La sallista de Investigación*, 2(11), 78-88.
- Uribe, M. (2018). La Responsabilidad Social Empresarial y el enfoque estratégico de la organización: Evidencia Empírica de dos sectores. *Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y administrativas*, 1(19), 113-139.
- Zona Económica. (2019). *Financiamiento de corto plazo*. <https://www.zonaeconomica.com/analisis-financiero/financiamiento>

Este libro fue compuesto en caracteres Minion
a 11 puntos, impreso sobre papel Bond de 75
gramos y encuadernado con el método hot melt,
en diciembre del 2020, en Bogotá, Colombia.

CONVERGENCIA ENTRE LOS INDICADORES FINANCIEROS

Un enfoque regional para la toma
de decisiones en las pymes

Este libro presenta el análisis financiero realizado a las pequeñas y medianas empresas de Ocaña, Norte de Santander, y a partir de ello se constituye en una herramienta fundamental para la evaluación de los aspectos financieros de las organizaciones empresariales. Desde la Teoría de Valor los autores analizan las decisiones financieras de inversión, financiación y rentabilidad de las pymes.

La obra es una herramienta para administradores, docentes y estudiantes de las ciencias empresariales que encontrarán en ella elementos para el análisis que realizan constantemente en las organizaciones; constituye una guía y consulta sobre los indicadores financieros que deben evaluarse para la toma de decisiones financieras en las empresas.

Incluye

- ▶ Análisis sectorial de las pymes de Ocaña, Norte de Santander.
- ▶ Estados financieros analizados.
- ▶ Comparativo financiero de los sectores económicos de las pymes.
- ▶ Matriz DOFA financiera por sectores e indicadores.

Naydú Judith Jácome Castilla

Contadora pública, Magíster en Gerencia con mención en Finanzas, cuenta con experiencia como profesional en las áreas contable y financiera de diferentes organizaciones empresariales. Docente de tiempo completo de la Universidad Francisco de Paula Santander, Ocaña e investigadora adscrita al Grupo de Investigación ROTA.

Magda Mildreth Rodríguez Castilla

Docente de tiempo completo de la Universidad Francisco de Paula Santander, Ocaña; Contadora pública; Especialista en Finanzas; Especialista en Práctica Docente Universitaria; Magíster en Administración de las Organizaciones. Investigadora del Grupo de Investigación en Desarrollo Socio Empresarial, GIDSE.

Marta Milena Peñaranda Peñaranda

Docente de tiempo completo de la Universidad Francisco de Paula Santander, Ocaña; Contadora pública; Especialista en Finanzas; Especialista en Práctica Docente Universitaria; Magíster en Administración de las Organizaciones. Investigadora del Grupo de Investigación en Desarrollo Socio Empresarial, GIDSE.



e-ISBN 978-958-503-021-3