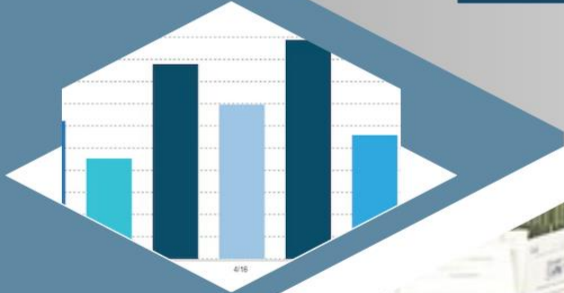


GESTIÓN EMPRESARIAL PARA MITIGAR LA INFORMALIDAD DE LAS PYMES





GESTIÓN EMPRESARIAL PARA MITIGAR LA INFORMALIDAD DE LAS PYMES



**José Alfredo Susunaga Rodríguez
Gustavo Adolfo Rubio Rodríguez
Mario Fernando Díaz Pava
Elizabeth Palma Cardoso**

Susunaga J., Rubio G., Díaz M., y Palma E., (2024). **Gestión empresarial para mitigar la información de las PYMES**". Edición 1. Espinal Tolima. Instituto Tolimense de Formación Técnica Profesional-ITFIP.

Editorial: Instituto Tolimense de Formación Técnica Profesional-ITFIP
Págs. 94
ISBN: 978-628-95053-8-2

Localización: Repositorio ITFIP y Página Web: Investigación de la facultad de Economía, Administración y Contaduría

LIBRO RESULTADO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA: Gestión empresarial para mitigar la información de las PYMES

Facultad de Economía, Administración y

Contaduría Pública

ISBN: 978-628-95053-8-2

Rector

Primera edición: diciembre 2024 impreso en Colombia

Mario Fernando Díaz Pava

Editorial: Instituto Tolimense de Formación Técnica Profesional – ITFIP

Vicerrector Académico

Ruth Erika Morales Lugo

Diseño de portadas

Decano

Danisley Vasquez Benítez

Cesar Julio Bravo Saavedra

Revisión y estilo:

Facultad Economía, Administración y

Diego Cabezas Rodríguez

Contaduría

Editores

Mario Fernando Díaz Pava

INSTITUTO TOLIMENSE DE FORMACIÓN
TÉCNICA PROFESIONAL "ITFIP"
www.itfip.edu.co Carrera 1ª. Calle 18. Contiguo
Barrio Arkabal – Tel: (8) 2483501-2480014
Apartado aéreo: 087 Espinal, Tolima, Colombia

Elizabeth Palma Cardoso

Angie Vanesa Sandoval Palma

Para citar este libro siguiendo las indicaciones de la séptima edición en español de APA: Susunaga J., Rubio, G., Díaz, M., Palma, E., Sandoval, A. (2024). Gestión empresarial para mitigar la información de las PYMES". 1. Editorial Instituto Tolimense de Formación Técnica Profesional ITFIP. Págs. 94

Derechos reservados de autor

Copyright



Esta obra está bajo una [Licencia Creative Commons Atribución 4.0 Internacional](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

Tabla de Contenido

CAPÍTULO I. COMPONENTES INTRODUCTORIOS DE LA INVESTIGACIÓN	12
1.1 Introducción.....	12
1.2 Situación problema.....	13
1.3 Definición del problema.....	17
1.4 Descripción de objetivos	17
1.4.1 Objetivo general.....	17
1.4.2 Objetivos específicos.....	17
1.5 Justificación.....	18
1.6 Marco Conceptual	21
1.7 Enfoques teóricos.....	23
1.7.1 Avances en el estudio de la gestión administrativa en las organizaciones.....	23
1.7.2 Avances en el estudio de la gestión financiera en las organizaciones	25
1.7.3 Avances en el estudio de la cultura tributaria en las organizaciones	27
CAPÍTULO II. MARCO REFERENCIAL	31
2.1 Marco de referencia	31
2.2 Marco legal.....	33
2.3 Modelos de gestión financiera	33
CAPÍTULO III. MATERIALES Y MÉTODOS.....	36
3.1 Tipo y diseño de la investigación	36
3.2 Población y muestra.....	36
3.3 Etapas de investigación	37
3.4 Variables de estudio.....	38
3.5 Instrumento de medición y técnicas.....	39
3.6 Proceso metodológico.....	39
3.6.1 Caracterización de los procesos internos y externos en el área de gestión administrativa y financiera	39

3.6.2	Evaluar los diferentes procesos en las áreas administrativas y financieras en el desarrollo de la actividad mercantil.....	43
3.6.3	Estructurar el modelo para la ejecución de los procesos administrativos y financieros que permita mitigar la informalidad empresarial de las PYMES.....	46
3.7	Procesamiento y análisis de la información.....	46
CAPÍTULO IV. RESULTADOS		49
4.1	Resultados	49
4.1.1	Caracterización administrativa y financiera.....	49
4.1.2	Análisis de procesos de gestión administrativa y financiera.....	58
4.1.3	Modelo de gestión administrativa y financiera	60
4.2	Presentación del modelo.....	61
4.3	Reflexión de los autores.....	66
	Bibliografía.....	68
ANEXO A. INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN		71
.....		74
-ANEXO B. TABULACIÓN DE LA INFORMACIÓN.....		1

Tabla de tablas

Tabla 1	Unidades productivas por sector económico y tamaño de empresa 2019.	16
Tabla 2.	Indicadores de inclusión productiva para Colombia 2010 – 2018.	20
Tabla 3.	Variables claves de análisis en el proceso de distribución	38
Tabla 4.	Valoración de los factores logísticos	41
Tabla 5.	Análisis Kendall (Logística).....	41
Tabla 6.	Valoración de los factores de Marketing	42
Tabla 7.	Análisis Kendall (Marketing)	43
Tabla 8.	Matriz DAFO - Factores externos.....	44
Tabla 9.	Matriz DAFO - Factores internos.....	45
Tabla 10.	Cuadro de indicadores.....	59
Tabla 11.	Descripción de indicadores.	59

Tabla de Gráficos

Gráfico 1. Empresas que compiten con establecimientos informales por continentes.	14
Gráfico 2. Empresas que compiten con establecimientos informales por países.	15
Gráfica 3. Ingreso fiscal como porcentaje del PIB.	19
Gráfica 4. Impuesto de renta.	33
Gráfico 5. Etapa preliminar del proceso de investigación.	38
Gráfica 6. Tipo de empresas.	49
Gráfico 7. Nivel de ingresos en el mes.	50
Gráfico 8. Cruce de variables de registro de ventas e ingresos.	51
Gráfico 9. Registro del inventario de la empresa.	52
Gráfico 10. Cruce de variables de registro de inventario y procedimiento de las facturas.	52
Gráfico 11. Registro del crédito de los clientes.	53
Gráfico 12. Cruce de variables de total fiado a clientes con número de clientes	54
Gráfico 13. Cruce de variables de total fiado a clientes con plazo de créditos.	55
Gráfico 14. Cruce de variables de cantidad de trabajadores con forma de pago.	55
Gráfico 15. Rentabilidad de productos.	56
Gráfico 16. Cruce de variables de consumir los productos de la empresa y diferencia entre los gastos de la empresa y los familiares.	57
Gráfico 17. Facturación de la empresa.	58
Gráfico 18. Cruce de variables de si la empresa lleva contabilidad y conocimiento del régimen simple de tributación.	58
Gráfico 19. Modelo de gestión administrativa y financiero.	62

PRÓLOGO

La informalidad empresarial es uno de los desafíos estructurales más persistentes en las economías emergentes, especialmente en América Latina. En este contexto, las pequeñas y medianas empresas (pymes), que representan una parte significativa del tejido productivo, enfrentan obstáculos complejos que limitan su crecimiento, sostenibilidad y capacidad de generar empleo digno. Comprender las causas y consecuencias de esta informalidad, así como proponer estrategias para afrontarla, se convierte en una tarea crucial para académicos, empresarios y responsables de política pública.

El libro *Gestión empresarial para mitigar la informalidad de las pequeñas y medianas empresas* surge como una respuesta oportuna y necesaria a esta realidad. A través de una mirada profunda y estructurada, la obra analiza las dinámicas que perpetúan la informalidad y presenta un modelo de gestión que busca fortalecer la estructura administrativa, financiera y operativa de las pymes, facilitando su transición hacia la formalización.

Cada capítulo construye un puente entre el diagnóstico y la acción, integrando herramientas teóricas con experiencias de campo, reflexiones críticas y propuestas aplicables. El enfoque adoptado no solo identifica problemáticas, sino que se orienta a la generación de soluciones prácticas y sostenibles, destacando la importancia del conocimiento empresarial, la planificación estratégica, el manejo adecuado del flujo de caja y la adopción de buenas prácticas contables y tributarias.

Este libro representa un aporte valioso para quienes trabajan con el sector empresarial desde la academia, la consultoría, la gestión pública o el propio emprendimiento. Invita a pensar la formalización no como una carga, sino como una oportunidad de crecimiento, competitividad y permanencia en el mercado.

Sin duda, esta obra contribuirá significativamente a la comprensión y transformación de uno de los fenómenos más complejos de nuestro entorno empresarial.

PhD. Mario Samuel Rodríguez Barrero
Doctor en Administración Gerencial por la UBJ de México
Profesor Investigador de la Universidad
Cooperativa de Colombia
Investigador Categoría Asociado por el Ministerio de Ciencias de Colombia

RESUMEN

En el marco global se denota la importancia del ámbito administrativo y financiero en las organizaciones, siendo uno de los ejes fundamentales para la contextualización de los aspectos micro y macroeconómicos de un país. Asimismo, la información que se genera desde estos dos ámbitos contrae un apoyo fundamental para la planeación y evaluación para conocer el desempeño de los procesos de las entidades. A la vez, esta información permite conocer la productividad de los sectores económicos y a nivel macro evidenciar la competitividad entre los diferentes países.

El desarrollo continuo de las microempresas se debe enfocar en la planeación y la ejecución de las actividades a nivel operativo y administrativo, en donde los microempresarios deben tener la capacidad de comprender las dinámicas del mercado, con el fin de contar con herramientas y criterios para la toma de decisiones frente a cada hecho económico. Por ende, el objetivo de este documento es generar un modelo administrativo y financiero para mitigar la informalidad empresarial, a su vez que permita la optimización de los procesos que desarrolla la empresa.

En este orden, el proceso metodológico conto con tres fases: en la primera se realizó un diagnóstico con el fin de determinar las principales debilidades que presentaba este sector económico; seguido, se adelantó un análisis de información a través de la interpretación de datos e indicadores financieros. Para finalizar, se estructuró el modelo el cual permite contar con un mejor control financiero y administrativo.

Entre los principales resultados se encuentra la caracterización del sector comercial de los establecimientos comerciales; también, el análisis de los procesos mediante la consecución de indicadores. Finalmente, se establece un modelo para la operación del modelo de negocio.

Palabras clave

Gestión administrativa, Gestión financiera, Gestión contable, Administración de tributos, Sector comercial, Mercadeo.

ABSTRACT

In the global framework, the importance of the administrative and financial sphere in organizations is evident, being one of the fundamental axes for the contextualization of the micro and macroeconomic aspects of a country. Likewise, the information generated from these two areas is a fundamental support for planning and evaluation in order to know the performance of the processes of the entities. At the same time, this information provides information on the productivity of economic sectors and, at the macro level, on the competitiveness of different countries.

The continuous development of microenterprises should focus on the planning and execution of activities at the operational and administrative level, where microentrepreneurs should have the ability to understand the dynamics of the market, in order to have tools and criteria for decision making for each economic event. Therefore, the objective of this document is to generate an administrative and financial model to mitigate business informality, while allowing the optimization of the processes developed by the company.

In this order, the methodological process consisted of three phases: in the first phase, a diagnosis was made in order to determine the main weaknesses of this economic sector; then, an information analysis was carried out through the interpretation of data and financial indicators. Finally, the model was structured to allow for better financial and administrative control.

Among the main results is the characterization of the commercial sector of the commercial establishments; also, the analysis of the processes through the achievement of indicators. Finally, a model for the operation of the business model is established.

Keywords

Administrative management, Financial management, Accounting management, Tax administration, Commercial sector, Marketing.

CAPÍTULO 1

COMPONENTES INTRODUCTORIOS DE LA INVESTIGACIÓN



CAPÍTULO I. COMPONENTES INTRODUCTORIOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 Introducción

En la década pasada, América Latina registró una expansión económica que fue acompañada por importantes avances en materia de reducción de la pobreza. Dicho crecimiento se debió principalmente a un escenario internacional favorable, marcado por un rápido crecimiento del comercio mundial y un incremento en los precios de las materias primas, que resultó en términos de intercambio por demás positivo para la región. Frente a las perspectivas económicas de América Latina se formulan recomendaciones concretas para que la región mejore su competitividad y diversifique su estructura productiva, a través de la adopción de políticas destinadas a promover la innovación y aumentar la formalidad empresarial de la región, que puede contrastar con beneficios en términos laborales, productivos y cumplimiento de la normativa tributaria. Una mejora en la formalización empresarial facilitará la integración vertical de las empresas, fomentará la participación de las pymes en el sector exportador, y permitirá una mayor conectividad intrarregional y a nivel global (Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos, 2013).

Recientemente el Consejo Privado de Competitividad, indica que el conjunto de actividades e interrelaciones que componen el sector informalidad de la economía es amplio y diverso; este fenómeno ha sobrevivido a lo largo de los años a diferentes formas de organización económica y social, por lo cual en los últimos años ha crecido la preocupación por el apresurado crecimiento de la informalidad, en especial en países en vía de desarrollo. A pesar de los diferentes esfuerzos en diagnosticar el fenómeno de la informalidad empresarial, los impactos de las políticas públicas han sido poco satisfactorias. En ese sentido, en la medida de que exista una segmentación en la economía entre lo formal y lo informal, las estrategias de desarrollo productivo y de reactivación económica no tendrán los resultados deseados; es así que se desconoce el impacto de la informalidad sobre la economía (Rodrik & Levy, 2017).

En Colombia, se presentan altos niveles de informalidad empresarial; se estima que el 75% de las microempresas no se encuentran legalmente constituidas; igualmente, los niveles de cumplimiento de contratación formal de los trabajadores, el pago de prestaciones sociales, la implementación de contabilidad formal y declaración y pago de impuestos son bajos (Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas - DANE, 2016). Por lo tanto, el presente trabajo se enfoca en investigar el fenómeno de la cultura de la informalidad empresarial en la ciudad de Ibagué, tomando como base el conocimiento en el control interno y externo de las organizaciones en el desarrollo de su actividad económica.

1.2 Situación problema

El análisis de la economía de un país resulta de gran utilidad por las siguientes razones; en primer lugar, permite cuantificar el comportamiento de los agentes económicos y de las diferentes relaciones que se establecen entre ellos; en segundo lugar, permite conocer la evolución lineal a través del tiempo en índices de actividad económica, puntualmente para comprender el entorno económico y las tendencias que han contribuido al mejoramiento económico del país; en tercer lugar, permite realizar comparaciones con la situación económica de otras regiones o países; y por último, sirve como guía para las políticas económicas de los gobiernos y los diferentes procesos que pretenden influir en la evolución de los indicadores con el objetivo de ser más competitivos (Bunuel, 2014).

Entre las principales causas que se asocian a la informalidad, están aquellos elementos que reducen el beneficio de hacer parte de la formalidad y aquellos que incrementan el costo de ser parte de ella; es por ello que la decisión de participar de la formalidad tiende a hacer un análisis de costo - beneficio (Perry et al., 2007). De la misma forma, un sector informal de gran tamaño puede afectar negativamente la productividad debido al acceso limitado al sistema financiero, lo que resulta en bajos niveles de financiación y dificulta alcanzar una escala de producción óptima (Hamann & Mejia, 2011).

Por tanto, a nivel mundial este es uno de los fenómenos más representativos que afecta la economía de los países, debido a que se cuenta con una percepción errada en el proceso de formalización de las empresas, puesto que el empresario contrae altos costos mercantiles, contables y tributarios lo que resulta una dificultad para la supervivencia empresarial. A su vez, la región que cuenta con un mayor grado de informalidad empresarial que compiten directamente con las empresas legales es Latinoamérica y el Caribe, teniendo una informalidad igual al 69,70%, seguido del continente africano con un 69,50%. Se evidencia que el nicho de mercado donde se encuentra las empresas cuenta con altos niveles de informalidad, lo que genera una disminución directa en el nivel económico de los países (Banco Mundial, 2011 - 2018).

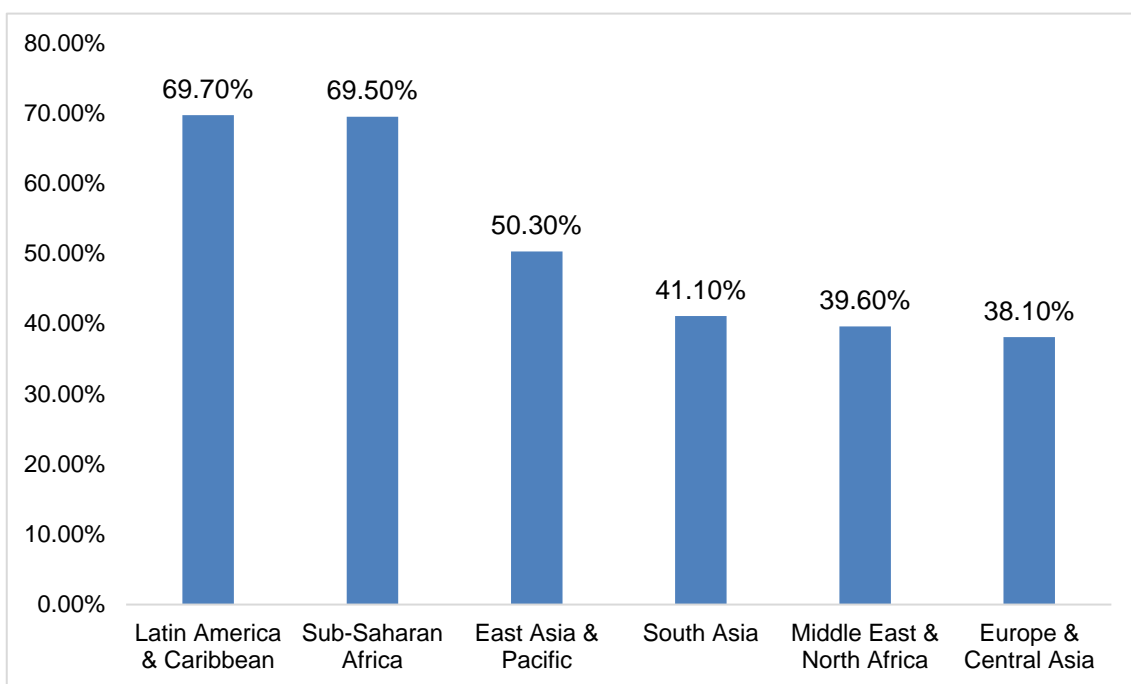


Gráfico 1. Empresas que compiten con establecimientos informales por continentes.

Fuente: (Banco Mundial, 2011 - 2018).

Por otra parte, se observa que los países que cuentan con altos índices de informalidad empresarial son representados en los continentes de Latinoamérica y África. Colombia está ubicado en el catorceavo puesto con mayor informalidad desde el año 2016 al 2019, teniendo una economía informal del 66,1% de las empresas, lo que conlleva a tener grandes problemáticas en la generación de

empleo y tributos que busquen directamente incentivar el desarrollo del país (Banco Mundial , 2011 - 2018).

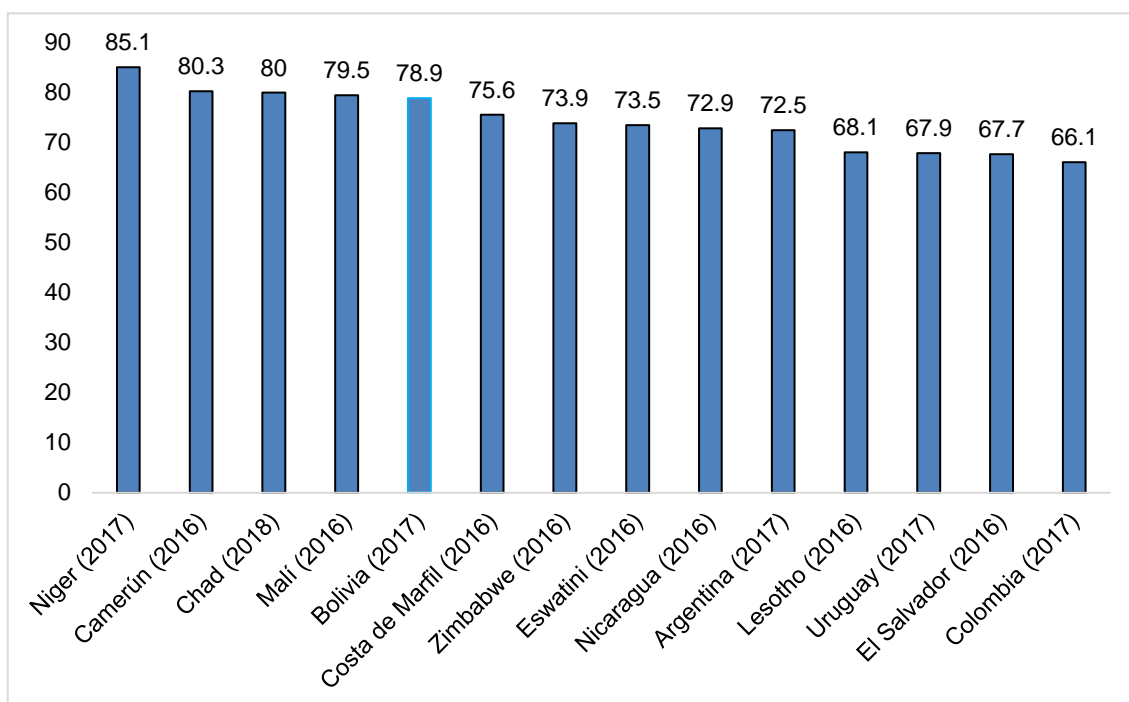


Gráfico 2. Empresas que compiten con establecimientos informales por países.

Fuente: (Banco Mundial, 2011 - 2018).

Es por eso, que una estrategia del gobierno para acelerar el avance en competitividad debe pasar sin duda alguna en fortalecer el pilar de las instituciones, robusteciendo las normas formales, con una agenda que logre una mayor regulación, promoviendo los principios de competencia de la economía de mercado y que garantice el acceso a una justicia efectiva. Como se mencionó anteriormente, es fundamental contar con grandes avances en este pilar para lograr una mayor competitividad en la nación y se pueda complementar de forma localizada con acciones para el aumento de la productividad de la economía (Consejo Privado de Competitividad, 2018).

Ahora bien, en Colombia para el primer trimestre del 2019 se contaba con un total de 96.914 empresas. Los sectores económicos predominantes en estas unidades productivas fueron el sector Servicios y de Comercio, donde se cuenta con una estimación de creación del 13% y 9,3% respectivamente, tal y como se evidencia en la Tabla 1.

Tabla 1. Unidades productivas por sector económico y tamaño de empresa 2019.

Sector	2018	2019	Variación
Servicios	37,680	42,579	13%
Comercio	34,150	37,342	9.3%
Industria	8,598	9,196	7%
Minería	315	388	23,2%
Construcción	3,857	3,904	1.2%
Agricultura	1,233	1,278	3.6%
Resto	2,486	2,227	-10,4%
Total	88,323	96914	9.7%

Fuente: (Confecámaras, 2019).

El desarrollo continuo de las organizaciones se basa en la planeación y ejecución de las actividades a nivel operativo y administrativo, en las que se debe tener la capacidad de respuesta a las dinámicas del mercado, con el fin de contar con herramientas y criterios para la toma de decisiones frente a cada hecho económico. Este proceso de toma de decisiones tiene como elementos diferenciadores el manejo y conservación de la información, la interpretación de la información en aspectos financieros y los diferentes índices de gestión que permitan visualizar el desempeño de las organizaciones, para desarrollar planes estratégicos y así potencializar los diferentes procesos existentes (Becerra, 2006).

En Colombia y en el Tolima la informalidad empresarial de las unidades productivas asciende al 50% según cifras reportadas por la Cámara de Comercio de Ibagué (2017), las cuales constituyen un obstáculo para la generación de conocimiento y un bajo crecimiento económico de la región. Debido a que los empresarios presentan diversas causas para no formalizarse, se pierde la oportunidad de generar formalidad laboral, atraer inversión y explorar nuevos mercados; asimismo, en el Informe de Situación Económica de la Región, presentado por la Cámara de Comercio de Ibagué (2017), el sector empresarial cerró el año 2016 con un total de 26.433 empresas registradas, de las cuales la

Cámara de Comercio presume que la menos el 50% de esta cifra son informales. Por otra parte, otro de los factores críticos que integran la informalidad es la tasa de desempleo que fue del 10,3%, específicamente para Ibagué del total nacional representa el 14,9%, siendo la séptima ciudad con el índice de desempleo más alto (DANE, 2019).

1.3 Definición del problema

Con base a lo anterior, este proyecto busca diseñar un modelo de gestión empresarial para las empresas PYMES del sector comercial de la ciudad de Ibagué, con el fin de generar un modelo organizacional que integre todos los procesos a la hora de desarrollar su actividad comercial. El propósito principal reside en que los empresarios puedan tomar decisiones referentes a la ejecución de la actividad económica y aumentar el grado de competitividad de las empresas. Por estas razones se plantea la siguiente pregunta de investigación ¿Cuál es modelo de gestión que se debe implementar en las empresas informales clasificadas como micro y pequeñas empresas del municipio de Ibagué?

1.4 Descripción de objetivos

1.4.1 Objetivo general

Diseñar un modelo de gestión administrativa y financiera para mitigar la informalidad empresarial, mediante un análisis de las pequeñas y medianas empresas PYMES del sector comercial de la ciudad de Ibagué.

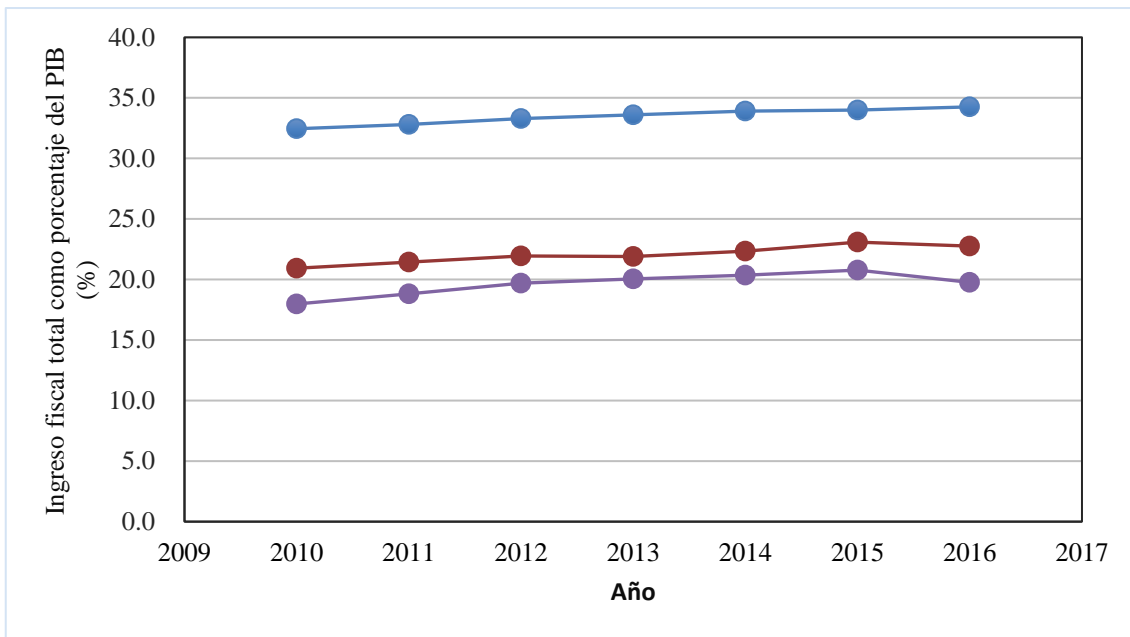
1.4.2 Objetivos específicos

Para el cumplimiento del objetivo general se plantean los siguientes objetivos específicos.

- Caracterizar los procesos internos y externos que se llevan a cabo desde el área de gestión administrativa y financiera, para hacer un análisis de desempeño en las PYMES del sector comercial de la ciudad de Ibagué.
- Evaluar los diferentes procesos en las áreas administrativas y financieras que se ejecutan en el desarrollo de la actividad mercantil, para proponer una ruta de formalización de las PYMES del sector comercial en la ciudad de Ibagué.
- Estructurar el modelo adecuado a la teoría y normas para la ejecución de los procesos administrativos y financieros, con fines de mitigar la informalidad empresarial de las PYMES del sector comercial de la ciudad de Ibagué.

1.5 Justificación

En Colombia, el recaudo de recursos por conceptos tributarios es insuficiente debido a la ineficiencia, inequidad y complejidad del sistema tributario. Colombia cuenta con ingresos tributarios relativamente bajos para su nivel de desarrollo. Entre los años 2010 y 2016, la relación entre la recaudación tributaria en Colombia promedió un 19.6%, siendo menor al ingreso fiscal total promedio reportado por los países de América Latina y el Caribe y los países miembros de la OCDE. Particularmente, se observa como Colombia ha disminuido su recaudo en 1 punto porcentual desde el año 2015, en contravía de las recomendaciones del Fondo Monetario Internacional y los entes responsables en materia tributaria (OCDE, 2017).



Gráfica 3. Ingreso fiscal como porcentaje del PIB.

Fuente: (OCDE, 2017)

Desde el Plan Nacional de Desarrollo 2018-2022, el crecimiento de la economía y el aumento de la productividad en Colombia se ha estancado, en buena parte, por los altos niveles de informalidad empresarial que existen en el país. Las empresas informales son poco productivas, pues están incentivadas a mantener una escala reducida para evitar la detección por parte de las autoridades; entonces, tienen bajo acceso al crédito, menores tasas de inversión, incentivos menores a la adopción de tecnología y entrenamiento, un uso intensivo de los recursos naturales y acceso restringido a los bienes públicos. En muchos casos, esa decisión de ser informal se debe a los altos costos y regulaciones impuestos por el Estado, por lo que la política pública debe abordar la informalidad de manera integral.

De igual forma, el empresario o unidad productiva presenta desconocimiento de las normas legales que contempla su actividad comercial, y cuenta con una equivocada percepción de la formalización, pues se cree que por los altos costos mercantiles, contables y de impuestos es difícil de operar formalmente. Este último se establece en el sistema fiscal colombiano, en razón a que no es suficiente con hacer un análisis singular sobre el impuesto (Duvenger, 1968),

dado que la sociología del impuesto está centrada en torno a la noción de “sistema fiscal”, en donde se encuentran inmersos un conjunto de tributos efectivamente aplicados a la nación; en cierta manera en el sistema fiscal actúan factores socioeconómicos que determinan la fiscalidad con elementos que convergen estrechamente relacionados, los unos con los otros. Es así, como la cultura de la formalidad pretende estudiar los sistemas fiscales, es decir, la identificación y determinación de las razones que explican la conformación de determinadas fisionomías de los impuestos a los que tanto se les teme.

Tabla 2. Indicadores de inclusión productiva para Colombia 2010 – 2018.

Indicadores	2010			2018		
	Urbano	Rural	Nacional	Urbano	Rural	Nacional
Tasa de ocupación	56%	53.3%	55.4%	58.4%	56.6%	58%
Tasa de subempleo objetivo	13.3%	10%	12.6%	9.7%	8.1%	9.4%
Tasa de informalidad	64.4%	89.7%	70.2%	56.6%	85.8%	63%

Fuente: (Departamento Administrativo Nacional de Estadística - DANE, 2018).

En efecto, para analizar la cultura de la formalidad empresarial, no solo basta con hacer un análisis singular sobre el fenómeno, como lo manifiesta Distinguín et al. (2016), en razón a que las micro y pequeñas empresas registradas son más propensas a ser afectadas por la presencia de empresas competidoras informales. Esto se debe a que los beneficios de la formalidad que incluyen el acceso al crédito de las instituciones financieras aumentan con el tamaño de la empresa. En conjunto, es recomendable que los gobiernos aumenten su papel en el acceso al crédito para las pequeñas empresas y ofrezcan incentivos a las empresas informales para que se integren a la economía formal.

La informalidad empresarial disminuye los índices de productividad y competitividad, generando barreras que dificultan la penetración en nuevos mercados, creando dificultades en el acceso al crédito de fomento, así como el desaprovechamiento de oportunidades de capacitación, una mínima utilización de las tecnologías de producción y de los sistemas de información y una baja productividad de la mano de obra en comparación con las empresas que

desarrollan sus actividades dentro de la formalidad. Toda esta problemática de la marginalidad y de incumplimiento del marco legal trae consigo efectos dentro de las diversas estructuras del Estado como son los bajos recursos fiscales, inestabilidad laboral, competencia desleal, desprotección social y bajos niveles salariales que conducen a un modelo empresarial caracterizado por su precario desarrollo y estancamiento.

1.6 Marco Conceptual

La gestión financiera y la elaboración de presupuestos son herramientas fundamentales para alcanzar los objetivos establecidos a corto, mediano y largo plazo. Estas prácticas orientan la administración de los recursos económicos y optimizan su uso eficiente. Por otra parte, los presupuestos sirven como medio de comunicación y de evaluación para la toma de decisiones que se han llevado a cabo con el fin de mejorar la calidad de vida de la persona natural. Este proceso debe ir acompañado por un presupuesto a cada uno de los rubros mayores que se utilizan; por tanto, la elaboración de presupuestos, ya sea de ingresos o de gastos, es fundamental para realizar un seguimiento efectivo del efectivo utilizado en las operaciones diarias. Esta práctica permite mantener un control oportuno sobre las entradas y salidas de dinero, asegurando una gestión financiera eficiente en el día a día.

Un requisito fundamental para la elaboración del presupuesto, es que siempre debe existir una planeación respecto a las metas y objetivos a conseguir; por esto el presupuesto se convierte en el primer aliado de la información financiera, ya que permite controlar la situación en cuanto a este aspecto, además de la reducción de riesgos y amenazas que involucren un fracaso o una liquidación económica. El presupuesto busca prever los ingresos y egresos en un periodo determinado, además de controlar todos los hechos económicos que podrían afectar la liquidez (Delgado, 2009).

Para la elaboración del presupuesto se deben tener en cuenta los conceptos financieros, para establecer la liquidez con la que cuenta el individuo en un momento determinado. Por esto, los ingresos agrupan las cuentas que

representan los beneficios operativos y financieros que percibe la persona natural en el desarrollo del giro normal de su actividad comercial en un ejercicio determinado (Grajales Londoño et al., 2017). Por otro lado, los gastos agrupan las cuentas que representan los cargos operativos y financieros en que incurre para el desarrollo del giro normal de su actividad en un ejercicio económico determinado (Grajales Londoño et al., 2017).

De esta manera, el flujo de caja y la información contable y financiera se ha convertido en un factor indispensable para el éxito, además de la información y la gran cantidad de datos generados por los sistemas contables que buscan el cumplimiento de las metas u objetivos propuestos en un rango de tiempo determinado. La información contable y financiera se caracteriza por la obtención de datos sobre los inventarios, flujos de efectivo o caja, estados financieros, la cartera, entre otros; no obstante, la inadecuada administración del recurso financiero resulta en una mala toma de decisiones adecuadas y oportunas, especialmente en la administración del recurso financiero que son la base de la gestión y el desarrollo.

El flujo de caja permite saber cuáles son las transacciones diarias que muestran el ciclo y la operación de la empresa; de la misma forma, poder ser reflejadas en documentos contables, compras o entradas de dinero. Además, el control efectivo de los flujos de efectivo y la proyección precisa de gastos son esenciales para garantizar la liquidez necesaria para cumplir con las obligaciones financieras. Esta práctica permite una comprensión clara de la situación económica y financiera de una organización o individuo, al mantener un seguimiento directo del efectivo disponible (Rocha, 2008).

De modo semejante, el flujo de efectivo juega un papel crucial en la toma de decisiones proporcionada por los sistemas o herramientas contables y financieras que se utilizan en la empresa o la persona natural; esencialmente ayuda a tomar decisiones en el financiamiento de los recursos, por esto, tales herramientas son de suma importancia para conocer donde se origina el efectivo y cuál es el destino de este. Así entonces, se debe contar con información relevante, comprensible y oportuna que sirva como herramienta para proyectar

los ingresos y egresos, con el fin de que se pueda tener una buena solvencia económica.

La administración es la encargada de analizar e identificar el origen y el destino de los flujos de efectivo que se han efectuado en las transacciones o hechos económicos de la persona natural o la organización; contar con esta información permite evaluar su gestión y capacidad frente a la generación de liquidez. El flujo de efectivo está considerado por las siguientes actividades: 1. las actividades de operación, que comprenden las entradas y salidas de dinero que provienen generalmente de las actividades que generan los ingresos; 2. Las actividades de inversión, que están relacionadas con el otorgamiento y el cobro de préstamos, compra de inversiones y la venta de la propiedad, planta y equipo de la organización; 3. Las actividades de financiamiento, que se relacionan con la capacidad de obtener y pagar recursos; la mayoría de las veces proviene tanto de los propietarios o de los bancos que buscan apalancamiento a las obligaciones económicas (Díaz Becerra, 2006).

1.7 Enfoques teóricos

1.7.1 Avances en el estudio de la gestión administrativa en las organizaciones

El desarrollo de las actividades operativas en las organizaciones, dependen de la información que generan los diferentes procesos internos y externos; en el flujo de información que emanan estos procesos la administración se debe enfocar en la toma de decisiones oportuna que en gran medida permitan mejorar los procesos del ente económico, con el objeto de ser más productivas en la actividad comercial.

En el marco organizacional, uno de los aspectos más importantes que surge en el desarrollo de las operaciones de la actividad comercial es el control; de esta manera, sirve para comprender los fenómenos en el modelo de negocio y evaluar la toma de decisiones en cada uno de los procesos que integran la empresa. No

obstante, el control no solo ha permitido valorar el comportamiento y los resultados de cada uno de los procesos, sino que constituye una parte integral en la empresa que se encarga de coordinar todos los componentes que integran la organización, y al mismo tiempo desempeñar funciones claves como planificar, organizar, ejecutar y controlar las cuales se desarrollan en la misma unidad económica (Pérez Carballo, 2013).

En el desarrollo de las operaciones de la actividad comercial se denota la importancia de los sistemas de información que pretenden relacionar sistemáticamente cada uno de los procesos del entorno en el que se desarrollan, para desencadenar acciones de ajuste cuando sea requerido para alcanzar los objetivos y lograr mejores resultados. Asimismo, suministra un sinnúmero de datos que permite evaluar la gestión de la entidad para llevar una mejoría en los procesos internos y externos, con el fin de crear una visión a corto, mediano y largo plazo de las metas a alcanzar en la organización.

Al respecto, Chiavenato (2009) indica:

Uno de los principales componentes en las organizaciones son los recursos humanos; cuando logran el éxito tienden a crecer. Este crecimiento conlleva una mayor complejidad en los recursos que se necesitan para llevar a cabo las operaciones, como aumentar el capital, incrementar la tecnología y las actividades de apoyo; esto provoca el aumento del personal en las organizaciones, y de esta manera la necesidad que estas apliquen más los conocimientos, habilidades y destrezas para mantener la competitividad en el ente económico y tener un alto grado de productividad en los diferentes procesos que se enmarcan en la actividad comercial. En la actualidad, los recursos humanos se convierten en el elemento del éxito de las empresas, con el propósito de que ayuden a la organización a cumplir las metas del plan financiero y la visión de la empresa; igualmente a ganar una ventaja sostenible frente a los competidores que disputan el mercado. La estrategia es el plan global o el enfoque general de la organización que adopta para asegurar que las personas cumplan adecuadamente la misión de la organización.

1.7.2 Avances en el estudio de la gestión financiera en las organizaciones

Las finanzas se convierten en una herramienta poderosa proporcionada por las empresas para lograr adecuadamente las metas y sueños en el contexto en que se desempeñen. Una gestión financiera adecuada, basada en el control efectivo de ingresos y gastos, junto con una planificación estratégica y económica, facilita el logro preciso de los objetivos propuestos.

La percepción de la riqueza es subjetiva y varía según cada individuo. Sin embargo, es posible evaluarla mediante parámetros generales que determinen el éxito financiero alcanzado. Este éxito depende del nivel de vida que se pueda mantener durante un período determinado, buscando maximizar los beneficios con recursos económicos limitados. Por lo tanto, el progreso económico no debe basarse en la acumulación de posesiones que solo conduzcan a incrementar deudas (Figueroa Delgado, 2009). Así pues, Una administración financiera efectiva, concebida como una unidad económica, impulsa el desarrollo económico mediante el uso eficiente de los recursos financieros. Invertir en cambios que generen una nueva visión permite un crecimiento exponencial dentro de un período determinado.

La información financiera es fundamental para una administración eficaz y la consecución de metas, ya que permite tomar decisiones basadas en datos económicos precisos. Un adecuado control y gestión de los recursos financieros se convierte en una herramienta esencial para el correcto funcionamiento y la ejecución eficiente de las actividades. El papel de la administración financiera es suministrar información relevante que permita las decisiones económicas y sociales tendientes a mantener y a generar desarrollo económico, posibilitando el control de los factores intervinientes y la predicción sobre su comportamiento futuro, al objeto de su utilización y distribución óptima, encaminada al cumplimiento de los objetivos previamente establecidos (Tua Pereda, 2012).

Para este caso, la planificación financiera es clave para ampliar la visión estratégica, ya que define el proceso para alcanzar los objetivos propuestos en alineación con la planeación estratégica. Además, sirve como base para

establecer pronósticos y metas cuantificadas en términos monetarios. Asimismo, este proceso se establece con el fin de que se pueda lograr una mayor liquidez para solventar las obligaciones financieras de manera oportuna y eficiente.

La planificación financiera influye en las operaciones en las cuales se genera un movimiento del efectivo debido a que facilita rutas que guían, coordinan y controlan las acciones para lograr sus objetivos. Dos componentes esenciales en la planificación financiera son la gestión del efectivo y la proyección de utilidades. La gestión del efectivo se centra en elaborar el presupuesto de caja de la empresa, asegurando la disponibilidad de fondos para las operaciones diarias. Por otro lado, la proyección de utilidades se relaciona directamente con la capacidad de ahorro del individuo, permitiéndole crear una reserva financiera para afrontar cualquier eventualidad (Morales Castro & Morales Castro, 2014).

De la misma forma, la planeación estratégica se lleva a cabo con la determinación de metas u objetivos futuros a conseguir; esto se realiza a través de un plan de acción tomando en cuenta las variables financieras con las que cuenta el individuo y las posibles afectaciones ya sean internas como externas. Por otra parte, la planeación estratégica se puede desarrollar en el marco de las diferentes operaciones que se ejecutan; de la misma forma se deben planear en un rango de tiempo ya sea a corto, mediano o largo plazo. Para esto, en la planeación estratégica al igual que en las finanzas personales se deben contemplar factores tales como el nivel de ingresos, gastos, costos y las diferentes formas en las cuales se generan entradas y salidas de dinero. Este proceso se requiere de suma importancia puesto que este visibiliza el desarrollo social del individuo (Martínez Crespo, 2005).

Por todo lo anterior, la situación financiera se vuelve uno de los ejes fundamentales en la administración del recurso financiero, puesto que este permite comprender la forma en que se utilizó el efectivo y el tiempo determinado en donde fue utilizado; de igual forma, genera una visión de donde fue la procedencia y la aplicación de los recursos financiero durante las actividades diarias (Vásquez, 1987).

Igualmente, en los últimos años, el estado de flujo de efectivo ha ganado relevancia en las operaciones financieras, ya que permite determinar con precisión el monto de efectivo utilizado. Además, facilita la clasificación de las actividades en operativas, de inversión y de financiamiento, y ayuda a identificar las variaciones de efectivo entre diferentes periodos.

1.7.3 Avances en el estudio de la cultura tributaria en las organizaciones

El incumplimiento tributario sigue siendo una de las principales preocupaciones para las autoridades en todo el mundo. El sector de industrias de servicios y construcción son las que predominan en el incumplimiento tributario. Como características importantes de las empresas que cuentan con un alto margen de evasión de impuestos, es la tasa impositiva marginal y el tamaño de la empresa las que están vinculados al incumplimiento, lo cual supone que las autoridades fiscales tengan en cuenta esta tipología de empresas para contar con una mayor inspección de los tributos realizados (Mohd Yusof et al., 2014).

Así pues, la creciente literatura defiende la importancia de la confianza y la cooperación en la administración tributaria, en comparación con el enfoque tradicional que a lo largo de los años ha predominado como la “confrontación”. Sin embargo, la crisis financiera mundial ha provocado un renovado interés en la planificación y la evasión fiscal, centrándose como uno de los aspectos más importantes en el proceso de fiscalización (Hasseldine et al., 2011).

De la misma forma, con el auge de las tecnologías de la información y comunicación se ha dado un gran cambio en la economía actual, en la medida que las organizaciones se han centrado en los modelos de negocios orientados al cliente para utilizar las tecnologías de la información no solo para proveedores y clientes, sino también para una comunicación y colaboración efectiva con las agencias públicas. Principalmente, la implementación de sistemas de Intercambio Electrónico de Datos (EDI) facilita el intercambio de información en tiempo real utilizando formatos estándar, mejorando la eficiencia y reduciendo errores en las transacciones comerciales. Además, promueve la transparencia en los procesos al permitir el seguimiento y auditoría de las operaciones.

Esta tecnología también beneficia a las autoridades fiscales al proporcionar datos precisos para la fiscalización y el cumplimiento normativo y puede aplicarse a cualquier tipo de asuntos en la gestión pública, como capacitación, provisión de justicia, auditorías, ejecución del presupuesto, control financiero y plan de adquisiciones. Es por ello, que un objetivo clave es desarrollar una política gubernamental con respecto a las interacciones con los sector públicos y privados, con el fin de minimizar las iniciativas de transformación de información y riesgo; así que, la implementación de las políticas debe centrarse en promover el fortalecimiento de la competitividad en la organización (Imamoğlu & Rehan, 2011).

La actividad financiera del Estado para obtener impuestos y mejorar el clima de inversión será efectiva solo en el desarrollo de un mecanismo óptimo de fiscalización tributaria que implica, por un lado, la posibilidad de reposición del presupuesto y, por otro lado, la falta de requisitos previos para la evasión fiscal. Sin embargo, los métodos actuales de administración tributarios tienen inconvenientes, dado que los mecanismos de administración del proceso de fiscalización podrían reducir costos en la legislación tributaria tanto para las autoridades como para los contribuyentes. Dicho esto, las relaciones monetarias entre el Estado y los contribuyentes respecto a la movilización de los ingresos fiscales, genera un adecuado flujo de efectivo para contrarrestar el gasto público (Konvisarova et al. 2015).

Conforme a lo anterior, la base de la gestión pública cuenta con una tarea de retroalimentación con los contribuyentes, lo cual resulta en un mayor cumplimiento tributario; sin embargo, en numerosas ocasiones el retraso a esta actividad se asocia con una baja imparcialidad procesal. Esto evidencia un impacto fuerte en la sincronización de la retroalimentación, lo cual muestra un comportamiento de cumplimiento significativamente mayor, debido a que comprender detalladamente las implicaciones que pueden resultar en multas o sanciones es esencial, ya que estas pueden representar riesgos significativos para la actividad comercial (Kogler et al., 2016).

Cabe resaltar, que la gestión pública también puede contraer mecanismos internacionales que permitan evocar de manera directa una mayor fiscalización de los tributos. Esto se parte desde la perspectiva de los países que cuentan con una estabilidad tributaria, debido a que este tipo de países cuentan con mecanismos económicos y legales ya establecidos. Por lo tanto, la inserción de estas estrategias en países en vía de desarrollo está inclinado a mejorar las condiciones tributarias, y a su vez permite la implementación de este sistema para controlar la tributación de los contribuyentes y combatir la elusión y evasión a los impuestos (Paolini et al., 2016).

CAPÍTULO 2



MARCO REFERENCIAL

CAPÍTULO II. MARCO REFERENCIAL

Para entender de donde proviene la importancia de la gestión administrativa y financiera en la organización es importante reconocer los conceptos asociados, así como también las teorías administrativas que introducen este concepto en las empresas. En este apartado se documentan los principales enfoques administrativos que resaltan la importancia de estas áreas dentro de la empresa.

2.1 Marco de referencia

Numerosos países buscan la supremacía para fortalecer la implementación de los regímenes y el sistema político-legal del gobierno, lo que probablemente les permitirá alcanzar mayores resultados. Las Pymes, tienen como objetivo competir con el financiamiento, siendo clave para el desarrollo de las organizaciones, pero en esta tipología de empresa resulta difícil el acceso de financiamiento, debido a la limitada información financiera; al mismo tiempo, no hay parámetros o metas claras como falta de estrategia y visión, además el rubro de capital social muestra cierta inocuidad o no están suficientemente reconocidas.

De esta manera, se realizan índices estadísticos a diferentes empresas clasificadas como pequeñas y medianas (PYME), con el fin conocer las barreras para obtener financiación bancaria. A respecto, se ha encontrado que las PYMES con una estrecha relación bancaria, han mejorado el acceso a los préstamos, sin embargo, soportan un costo y un gasto más elevado por su deuda. A su vez, se ha hallado un control empírico por parte de los administradores y gerentes de estas empresas, los cuales juzgan el rendimiento del ente económico desde una perspectiva equivocada; muchas veces sin tener claridad acerca de los lineamientos o los procesos en la ejecución de la actividad comercial, los cuales tienden a tomar decisiones sin éxito en sus empresas (Irwin & Scott, 2010).

Debido a estas características en el control de estas empresas, se hace primordial que logren un control organizacional, aprovechando toda la información financiera con el fin de acceder a los diferentes tipos de financiación, siendo uno de los objetivos más importantes para tener un crecimiento exponencial y una mayor productividad entre las empresas líderes del sector.

El mercado es un mecanismo que ayuda a canalizar los recursos monetarios, sin ninguna clase de intermediación, para financiar proyectos de inversión. Esto resulta gratamente atractivo para las empresas, porque este tipo de financiación puede llegar a ser una de las más baratas, aumentando las posibilidades de desarrollo empresarial y estructural organizacional de los entes económicos.

Por tanto, la divulgación de la información contable en los estados financieros, donde su objetivo principal fue analizar las características financieras que presentan revelaciones extensas y evalúan el impacto financiero que contrae en la aplicación de estas actividades, contribuyen a fomentar la financiación de capital. Para esto, hoy en día uno de los principales atributos son los cambios de las políticas contables, donde la comprensión por las normas internacionales de información financiera puede ser un eje diferenciador para obtener este tipo de financiación (Iatridis, 2008).

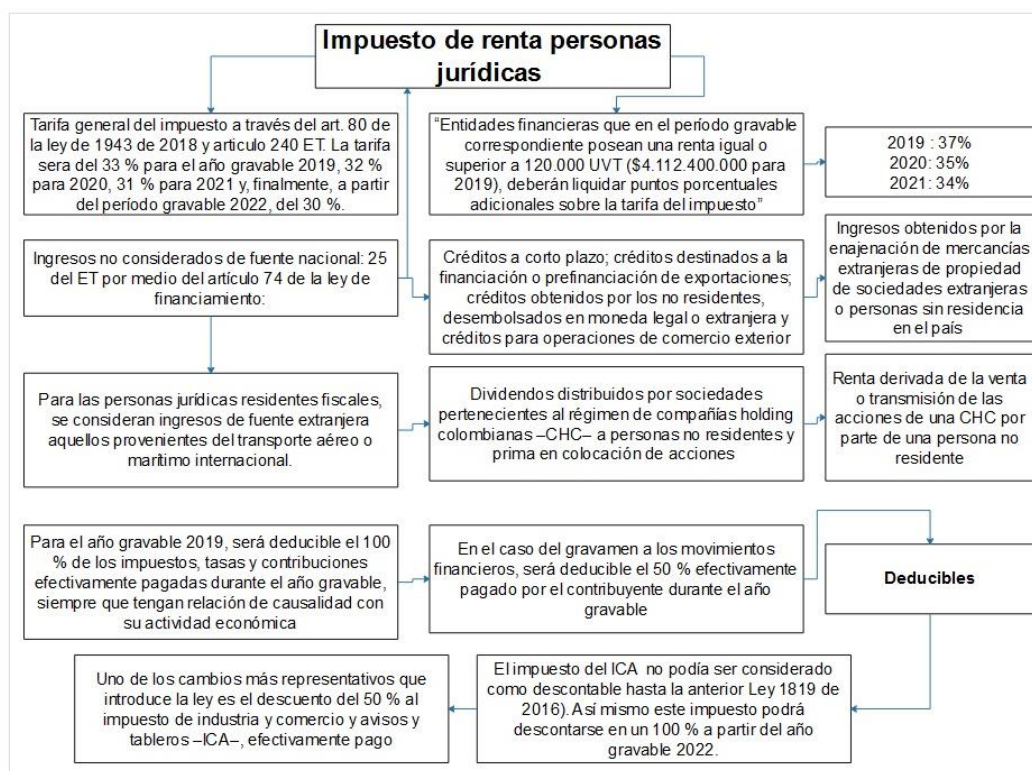
De otra parte, las tecnologías han contribuido al desarrollo empresarial, siendo de gran apoyo en las operaciones existentes de la empresa; además, han transformado la forma como se gestionan los recursos financieros, logrando llegar a un control de sus ingresos y erogaciones en la ejecución de la actividad, los cuales pueden clasificar los diferentes hechos económicos, para que la información sea más comprensible y útil para una oportuna toma de decisiones.

En la medida en que las PYMES puedan acceder a esta tecnología, redundarán en un sin número de datos para la evaluación de los factores involucrados. Al igual, se relacionan directamente con el control financiero, específicamente siendo un gran receptor de información sobre las operaciones de cartera.

Un componente primordial para el análisis de la situación financiera de las empresas, son los estados financieros; igualmente, los juicios en la interpretación de estos estados indican la realidad económica de las organizaciones. Asimismo, muestra la capacidad para cubrir sus pasivos corrientes y no corrientes. Sumado a esto, los indicadores financieros parten de los datos suministrados en estos estados aludiendo una comprensión de los procesos que integran la ejecución de la actividad económica.

2.2 Marco legal

En este apartado, se indica la carga impositiva que se encuentra el empresario al momento de ejecutar su actividad comercial.



Gráfica 4. Impuesto de renta.

Fuente: Elaboración propia a partir del estatuto tributario,

2.3 Modelos de gestión financiera

Bernejo (1984) define la importancia de los modelos financiero como una “Representación matemática de una determinada realidad económica, en la que

con el objeto de resaltar aquellas variables que interesan de una forma especial se simplifica la complejidad de esta: factores claves y variables de acción” (p.67). Detrás de la creación de modelos, la idea básica es identificar y examinar todos los escenarios posibles y analizar los diferentes resultados; en esos términos, ayudan a los CEOs a tomar más informadas y adecuadas decisiones que le ayuden a crear valor a la compañía. Según Philipp (2010), las ventajas que influyen en la utilización de los mismos podrían ser:

- a) La posibilidad de analizar múltiples opciones, sin necesitar hacer un gran esfuerzo manual para preparar los datos que se van a introducir al modelo, ni para obtener los resultados según distintas hipótesis de trabajo.
- b) Rapidez en la obtención de los resultados al incluir modelos mecanizados.
- c) Fiabilidad de los resultados, al minimizarse la intervención humana para la realización de cálculos de todo tipo.

Por otro lado, Dunbar (2000) señala las desventajas:

- a) Falta de una estructura estándar en el diseño del modelo.
- b) Escasos registros por parte de los diseñadores de programas de modelación, que tornan difícil entenderlo para los nuevos usuarios.
- c) Esmero en los detalles que aportan estética en vez de aumentar el respaldo de una decisión.
- d) Pueden cometerse errores y pasar fácilmente inadvertidos.

CAPÍTULO 3



MATERIALES Y MÉTODOS

CAPÍTULO III. MATERIALES Y MÉTODOS

3.1 Tipo y diseño de la investigación

Esta investigación se caracterizó como descriptiva-propositiva con una naturaleza cuantitativa, obedeciendo a un enfoque predominantemente inductivo. Descriptiva-propositiva porque se caracterizará el estado actual de la gestión empresarial de las empresas clasificadas como PYMES en la ciudad de Ibagué; a partir de esta caracterización se establece un modelo que permita poder tener una mejor optimización de las operaciones de la empresa. Por otro lado, abordó una problemática cuya naturaleza es mixta, la cual se reflejó la naturaleza cuantitativa ya que se recolectó información; asimismo, algunas de sus variables fueron numéricas, y al momento de analizarlas se hizo el uso de la estadística. También analítica, pues mediante el método de la observación se estudiaron las debilidades y fortalezas que se encuentren implícitas en los recursos con los que cuenta la administración tributaria. Finalmente, bajo un enfoque inductivo, se analizó, a la luz de los datos recolectados y analizados, el grado de correspondencia real entre los enunciados hipotéticos y los hechos.

3.2 Población y muestra

La población que se tomó en cuenta son 200 locales comerciales clasificados como empresas del sector comercial en un centro comercial ubicado en la comuna 1 de la ciudad de Ibagué.

Con base en la muestra de las empresas de la ciudad de Ibagué, se hizo un muestreo aleatorio simple, donde se utilizó la siguiente fórmula:

$$n = \frac{Z_{\alpha}^2 \cdot N \cdot p \cdot q}{i^2(N-1) + Z_{\alpha}^2 \cdot p \cdot q}$$

Z= Nivel de confianza 95 % = Equivalente a 1,96.

N= La población es igual a 197 empresas registradas ante la Cámara de Comercio.

i= Porcentaje de error propuesto por el criterio del investigador que es igual al 5 %.

p= Proporción de la población objeto de estudio que tiene las probabilidades de cumplir con las condiciones del mismo, que equivale el 50% = 0,5.

q= Proporción de la población estudiada que no tiene las probabilidades de cumplir con las condiciones del estudio, que equivale el 50% = 0,5.

n= Tamaño del muestreo aleatorio simple estratificado.

$$n = \frac{(1,96)^2 \cdot 200 \cdot 0,5 \cdot 0,5}{0,05^2(200 - 1) + 1,96^2 \cdot 0,5 \cdot 0,5}$$

n = 113 empresas del sector comercial.

3.3 Etapas de investigación

El proceso para llevar a cabo la ejecución de la investigación comprendió el avance de dos etapas. La primera de ellas, la preliminar de preparación y desarrollo de trabajo (Gráfico 5). Esta etapa preliminar comprendió la documentación de la problemática existente frente al proceso de gestión administrativa y financiera de las empresas del sector comercial, como también los referentes teóricos para la fundamentación del desarrollo frente a la gestión operativa desde los diferentes enfoques existentes.

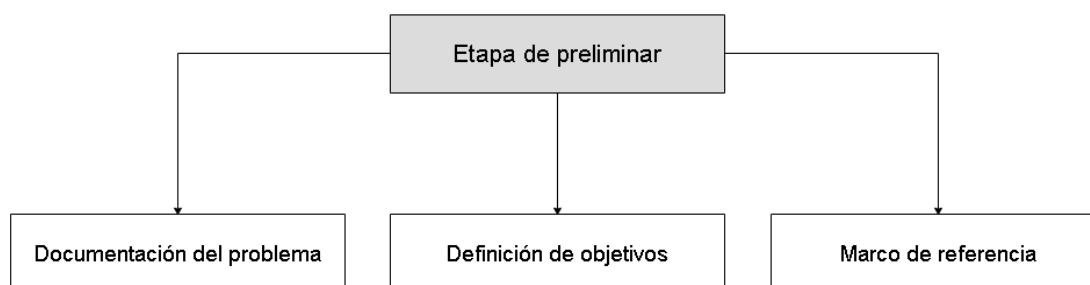


Gráfico 5. Etapa preliminar del proceso de investigación.

Fuente: Elaboración propia

La etapa de desarrollo se estructuró en tres fases: la primera de ellas se enfocó en la caracterización de los procesos internos y externos en el área de gestión administrativa y financiera; en la segunda, se evaluó los diferentes procesos que se ejecutan en el desarrollo de la actividad comercial; para finalizar, se presentó el modelo adecuado para la ejecución de los procesos administrativos y financieros para mitigar la informalidad empresarial.

3.4 Variables de estudio

Tabla 3. Variables claves de análisis en el proceso de distribución

Variable	Naturaleza	Medida	Fuente
Perfil del comerciante	Mixta	Categorías	Instrumento de recolección de información
Registros contables	Cuantitativa	Escala	Instrumento de recolección de información
Tamaño de la empresa	Mixta	Escala	Instrumento de recolección de información
Nivel de ventas	Cuantitativa	Escala	Instrumento de recolección de información
Nivel de financiación	Cuantitativa	Varias	Instrumento de recolección de información
Presupuesto	Cuantitativa	Escala	Instrumento de recolección de información
Proyección administrativa	Mixta	Escala	Instrumento de recolección de información
Proyección financiera	Mixta	Escala	Instrumento de recolección de información

Fuente: Elaboración propia

3.5 Instrumento de medición y técnicas

De acuerdo con Hernández Sampieri (2014), existen dos tipos de fuentes de información las cuales se aplicaron en este proceso investigativo. Estas son:

- **Fuentes primarias:** Las fuentes primarias utilizadas fueron representadas por participantes en el ejercicio investigativo que ofrecieron información de primera mano, permitiendo conocer las falencias en la gestión empresarial y financiera de las empresas objeto de estudio.
- **Fuentes secundarias:** Las fuentes secundarias utilizadas fueron las leyes, decretos y normatividad relacionada con el proceso de tributación, como también documentos que dan cuenta de la estructura de gestión empresarial relacionada con la gestión financiera de la entidad.

Por otra parte, se diseñó un instrumento de recolección de información para la caracterización del sector económico, el cual se presenta en el Anexo A.

3.6 Proceso metodológico

3.6.1 Caracterización de los procesos internos y externos en el área de gestión administrativa y financiera

En esta fase se encontraron actividades de gran importancia para el desarrollo del proyecto, que fueron la búsqueda de material bibliográfico, la revisión de la literatura, teorías y marco legal que acogen al objeto de estudio para facilitar el control administrativo y financiero. Por otra parte, se desarrolló una priorización de los centros comerciales de la comuna 1 con el fin de identificar la población a estudiar.

Actualmente, la ciudad de Ibagué cuenta con cuatro centros comerciales que están ubicados en la comuna 1, donde se llevan a cabo las diferentes actividades de distribución y comercialización de productos. Ante la ausencia de instalaciones específicas para el desarrollo del proyecto, se adoptó una

metodología para seleccionar el centro comercial con mayor potencial de crecimiento, considerando dos elementos clave basados en criterios de desarrollo económico y estratégico.

La metodología incorpora la evaluación de factores específicos por parte de diversos actores involucrados en la operación de centros comerciales. Cada participante valora estos factores, y posteriormente, se aplica el coeficiente de concordancia W de Kendall para determinar el grado de acuerdo entre las evaluaciones de los expertos. Este análisis permite identificar el centro comercial más adecuado para alcanzar los objetivos del proyecto. En este sentido, la W de Kendall se puede interpretar como el coeficiente de concordancia, que es una medida de acuerdo entre evaluadores. Cada caso es un juez o evaluador y cada variable es un elemento o persona que es evaluada. Para cada variable, se calcula la suma de rangos. La W de Kendall varía entre 0 (no hay acuerdo) y 1 (acuerdo completo).

A continuación, se presentan los elementos definidos para la valoración y los factores inmersos para la determinación del centro comercial en el que se podrá visualizar una mayor productividad del proyecto, y posteriormente los resultados obtenidos y el análisis correspondiente. Dentro de la metodología se presentan unas constantes de ejecución, que corresponden al número de expertos participantes en la metodología (seis), y el número de elementos u opciones de decisión frente a los centros comerciales presentes (4).

A nivel estratégico se estableció la logística, dado que el plano operativo y de planificación determinará la viabilidad de ejecución y estrategias de desarrollo social y económico a nivel municipal y departamental. Dentro del entorno logístico se determinaron tres criterios descritos a continuación:

- Instalaciones locativas: Estado de las estructuras físicas de las empresas y espacios pertinentes para el almacenamiento de los productos y la venta de estos, como también el aspecto visual y atractivo de los locales comerciales.

- Ubicación y vías de acceso: Fortalecimiento en posición geográfica para la comercialización de los productos, además de la disposición, mantenimiento y organización de las vías de acceso, de acuerdo con la entrada o salida.
- Número de visitantes: Fortalecimiento en la afluencia o concurrencia de personas

Tabla 4. Valoración de los factores logísticos

Expertos	Chapinero		Centro comercial la 14		San Andresito		Pasaje real	
	Calificación	Calificación Ponderada	Calificación	Calificación Ponderada	Calificación	Calificación Ponderada	Calificación	Calificación Ponderada
1	14	2	25	4	18	3	22	4
2	17	3	29	5	23	4	18	3
3	14	2	27	5	25	4	21	4
4	14	2	29	5	24	4	23	4
5	13	2	27	5	22	4	18	3
6	16	3	27	5	22	4	21	4

Fuente: Elaboración propia

Tabla 5. Análisis Kendall (Logística)

ΣRi	14	29	23	22	M	22
$Ri - \Sigma Ri/M$	-8	7	1	0		
$(Ri - \Sigma Ri/M)^2$	64	49	1	0	S	114
ΣRi^2	34	141	89	82		
Kendall	0,633					

Fuente: Elaboración propia

Como se puede evidenciar, el centro comercial con mayor valoración en los aspectos logísticos por parte de los expertos corresponde al centro comercial la 14, en donde se presenta un coeficiente de concordancia W de Kendall de 0.63, que representa un nivel óptimo de aceptación de afinidad frente a la valoración de factores.

A nivel comercial se determinó el marketing como elemento clave, ya que de este depende una adecuada ejecución de la comercialización de los productos y de los medios adecuados de atención de acuerdo con las necesidades del entorno al que se dirige el mercado. Dentro del entorno de marketing se determinaron tres criterios descritos a continuación:

- Crecimiento comercial: Progresión periódica de los factores que intervienen en el desarrollo de las actividades económicas de los comerciantes.
- Percepción comercial: Es la imagen mental que se forma una persona de la actividad comercial o espacio físico donde se desarrolla el comercio. En este sentido se refiere a lo vinculado con el comercio o con las personas que se dedican a comprar o vender bienes o servicios. El término comercio, por su parte, puede hacer mención de esta actividad o al espacio físico donde se desarrolla.
- Oferta de productos: Disposición que posee la plaza de mercado para suplir la demanda de productos es aspectos de variedad, calidad y precio.

Tabla 6. Valoración de los factores de Marketing

Expe rtos	Chapinero		Centro comercial la 14		San Andresito		Pasaje real	
	Calific ación	Calific ación Ponde rada	Calific ación	Calific ación Ponde rada	Calific ación	Calific ación Ponde rada	Calific ación	Calific ación Ponde rada
1	17	3	28	5	20	3	20	3
2	18	3	29	5	18	3	21	4
3	17	3	29	5	20	3	20	3
4	18	3	29	5	19	3	20	3
5	18	3	28	5	19	3	20	3
6	19	3	30	5	18	3	21	3

Fuente: Elaboración propia

Tabla 7. Análisis Kendall (Marketing)

ΣR_i	18	30	18	19	M	21,25
$R_i - \Sigma R_i/M$	-3,25	8,75	-3,25	-2,25		
$(R_i - \Sigma R_i/M)^2$	10,5625	76,5625	10,5625	5,0625	S	102,75
ΣR_i^2	54	150	54	61		
Kendall	0,571					

Fuente: Elaboración propia

De igual manera, se evidencia que el centro comercial la 14 continúa obteniendo la mayor valoración para los aspectos de marketing. En este sentido, se presenta un coeficiente de concordancia W de Kendall de 0.57, que representa un nivel bajo de aceptación de afinidad frente a la valoración de factores, donde se han acondicionado instalaciones aledañas para el desarrollo de esta operación sin contar con las instalaciones, equipos y lineamientos óptimos para ello. Lo anterior, conlleva ser atractiva la ejecución de acciones que permitan dar solución y determinación de acciones frente a la operacionalización que presenta actualmente este centro comercial.

De acuerdo con los resultados obtenidos, el centro comercial la 14 determina el objeto de estudio sobre el que se ejecutará el proyecto y en el que el cumplimiento del objetivo general y los objetivos específicos otorgarán mayor impacto.

De esta manera, se estableció un censo en el cual se determinó una población de 200 tiendas comerciales en las que se hizo un muestreo aleatorio simple. En estas se aplicó un instrumento de recolección de información, donde se evidenciaron las problemáticas en el control administrativo y financiero de los establecimientos.

3.6.2 Evaluar los diferentes procesos en las áreas administrativas y financieras en el desarrollo de la actividad mercantil

Para el diseño metodológico del modelo administrativo y financiero, se llevó a cabo una revisión exhaustiva de la literatura existente, integrando herramientas

que optimizan la operacionalización de modelos y abordan problemáticas actuales. Este enfoque se fundamenta en la caracterización de los procesos sociales, administrativos y financieros de los comerciantes, permitiendo una comprensión integral y la aplicación efectiva de soluciones adaptadas a sus necesidades específicas. Para ello, entre las herramientas consultadas se encuentra la matriz DAFO, junto a la matriz de factores que inciden en el bajo control administrativo y financiero.

Tabla 8. Matriz DAFO - Factores externos.

Factores externos	
Oportunidad	Amenaza
O ₁ . El apoyo de empresas privadas y públicas para contar con una mayor financiación.	A ₁ . Negocios familiares que dependen en gran medida de los ingresos.
O ₂ . Presencia de grandes empresas para y mayoristas para comprar mercancía.	A ₂ . Mercado altamente competitivo y de diferentes clases de mercancía.
O ₃ . Diversidad de proveedores.	A ₃ . Gran cantidad de productos o servicios que buscan satisfacer las necesidades del consumidor.
O ₄ . Acceso al crédito financiero que permita la financiación de la empresa.	A ₄ . Bajo poder de negociación debido a grandes cantidades de mercancía.
O ₅ . Conocimiento del comportamiento del consumidor.	A ₅ . Conocimiento básico en las operaciones administrativas y financieras.
O ₆ . Fuerte interés en recibir capacitación en los procesos administrativos y financieros para mejorar las capacidades del negocio.	A ₆ . El registro de las operaciones se realiza en cuaderno.
O ₇ . Poder de financiamiento por ingresos propios.	A ₇ . Alta carga laboral.
	A ₈ . Problemas en el entorno tales como problemas sociales

Fuente: Elaboración propia

Tabla 9. Matriz DAFO - Factores internos.

Factores internos	
Fortaleza	Debilidades
F ₁ . Se realizan los registros de cartera	D ₁ . Inexistencia del registro de entradas y salidas de dinero
F ₂ . Bajos niveles de financiación para clientes conllevando a una mayor liquidez	D ₂ . Baja relación del registro de compra de los productos
F ₃ . Control de la mercancía existente	D ₃ . Desconocimiento de los gastos operaciones con los de la familia provocando perdida de la liquidez del ente económico
F ₄ . Elevado flujo de efectivo en la operación, a su vez cuenta con altos niveles de rentabilidad	D ₄ . Utilización de recursos operacionales para fines que no se deben tener en cuenta en la administración del negocio provocando detrimento patrimonial
F ₅ . Venta de productos al dental y granel	D ₅ . Bajo índices de colaboradores, a su vez, alta rotación de estos
F ₆ . Contacto directo con los clientes	D ₆ . Bajo sistemas de financiación de acreedores provocando que el negocio en gran medida se maneje con flujo de caja
F ₇ . Variedad de costos de los productos	D ₇ . Financia las operaciones con efectivo, teniendo una menor liquidez
F ₈ . Soporte de la información de los registros de ventas	D ₈ . Ausencia de planeación estratégica.
F ₉ . Existencia de créditos para la financiación de las operaciones	D ₉ . La documentación producida no se ordena adecuadamente o se elimina

Fuente: Elaboración propia

3.6.3 Estructurar el modelo para la ejecución de los procesos administrativos y financieros que permita mitigar la informalidad empresarial de las PYMES

Esta fase, presenta como resultado el modelo que permite una optimización de las operaciones administrativas y financieras, definiendo cada una de las etapas que se desarrollan en el proceso. Asimismo, se planteó cada una de las actividades que permiten llevar a cabo la ejecución de las etapas representadas con el fin de lograr una mayor formalización empresarial. De esta manera, este programa fue desarrollado a partir de información primaria. Con este propósito, se tienen en cuenta los recursos necesarios para la ejecución y las metas que se expresan en el desarrollo de estas actividades.

3.7 Procesamiento y análisis de la información

Las técnicas de recolección de datos que se utilizan en el desarrollo del proyecto, inician con una técnica de revisión documental siendo esta “un proceso que abarca la ubicación, recopilación, selección, revisión, análisis, extracción y registro de información contenida en documentos” (Hurtado de Barrera, 2012, p. 861). Por tanto, al realizar la búsqueda según su finalidad, son documentos de consulta temática centrados en las finanzas. Según el tipo de material, se utilizaron documentos de texto tanto de papel como electrónicas en bibliotecas, bases de datos y páginas de reconocimiento científico.

De igual forma, se emplea otra técnica de revisión documental conocida como matriz de registro, la cual permite escribir de manera organizada información que ha sido recogida mediante otros instrumentos y que se encuentra contenida en documentos. Por tal razón, esta matriz permite realizar operaciones analíticas a partir del cruce de conceptos asociados a las finanzas y la incidencia en el desempeño en las organizaciones y que han sido investigadas por diferentes autores.

Por otro lado, se utilizó como técnica de recolección de datos la encuesta; esta comprende una actividad mediante la cual dos o más personas comparten

información, siendo una de estas la que provee la información, es decir, el investigado y otra quien obtiene la información, es decir, el investigador. El tipo de encuesta es semiestructurada, debido a que previamente se realiza la formulación de las preguntas con base en la información obtenida en la técnica de recolección documental, permitiendo conocer con anticipación el tema para luego proponer las preguntas de tal manera que estas aporten al desarrollo de los objetivos. La técnica de recolección de datos “es una guía de encuesta” (Hurtado de Barrera, 2012, p. 867).



CAPÍTULO 4

RESULTADOS DEL ESTUDIO

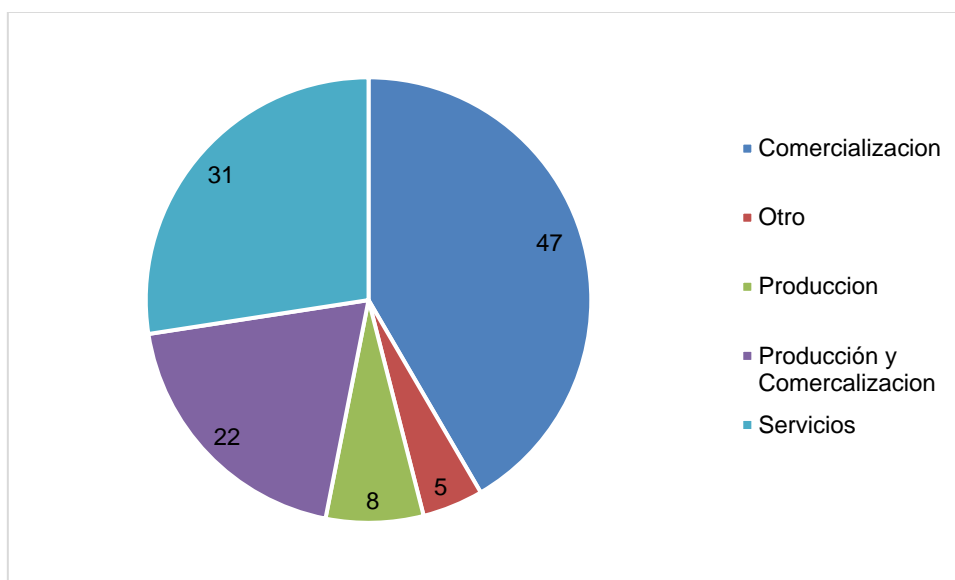
CAPÍTULO IV. RESULTADOS

En el presente capítulo se evidencian los resultados y discusiones del estudio, enunciados en tres aspectos centrales. El primero de ellos conlleva la caracterización de la operación comercial en el ámbito administrativo y financiero. Seguido a esto, se exponen los resultados obtenidos, enfocados en evaluar los recursos disponibles y ciertos procesos organizacionales, con el propósito de identificar deficiencias o riesgos operativos. Asimismo, se presenta la propuesta de mejoramiento consistente en el modelo que comprende las etapas para el desarrollo óptimo del proceso administrativo y financiero. Para finalizar, se expresa la reflexión de los autores donde se concluye con algunas ideas significativas en el proceso del desarrollo de la investigación.

4.1 Resultados

4.1.1 Caracterización administrativa y financiera

El desarrollo de este objetivo cuenta con el análisis de las variables financieras y administrativas que propenden por la caracterización del sector económico.



Gráfica 6. Tipo de empresas.

Fuente: Elaboración propia

Respecto al tipo de empresa, se establece que la empresa con mayores índices de representación en el centro comercial la 14 (empresas de tipo comercialización), seguido de empresas de servicios. Esto se relaciona directamente con las principales actividades económicas de la ciudad de Ibagué, al ser una ciudad con mayor concentración de actividades de comercio y servicios.

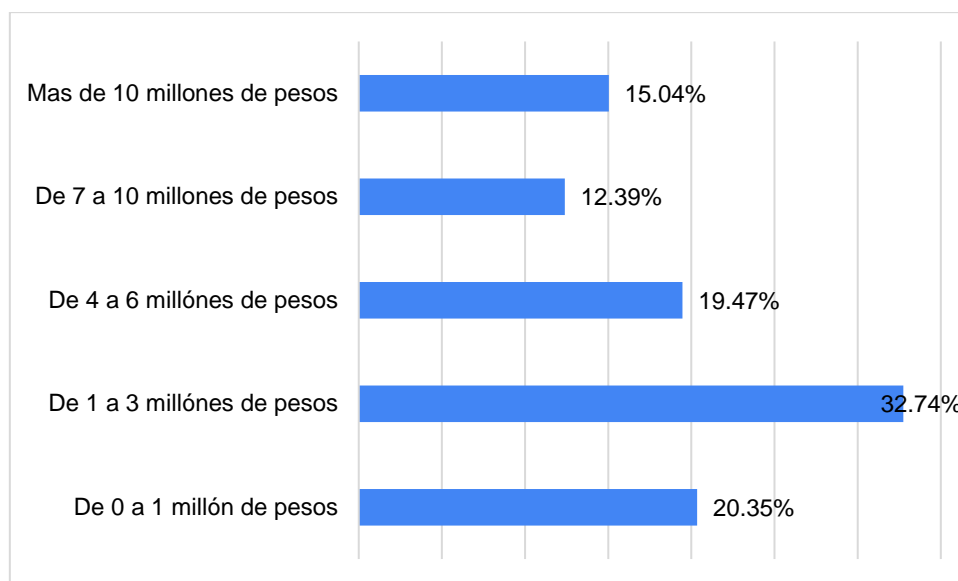


Gráfico 7. Nivel de ingresos en el mes.

Fuente: Elaboración propia

De acuerdo al nivel de ingresos con el que cuentan las empresas en el mes, el 32,74% de los establecimientos comerciales encuestados cuentan con ingresos entre 1 a 3 millones de pesos. Cabe señalar que existe un riesgo para las empresas que cuentan con ingresos en un rango de 0 a 1 millón de pesos, debido a los diversos gastos que pueda incurrir el ente económico. De igual forma, cuenta con bajos niveles de liquidez para sufragar los costos o gastos que pueda ocasionar las diferentes relaciones entre operación y gasto.

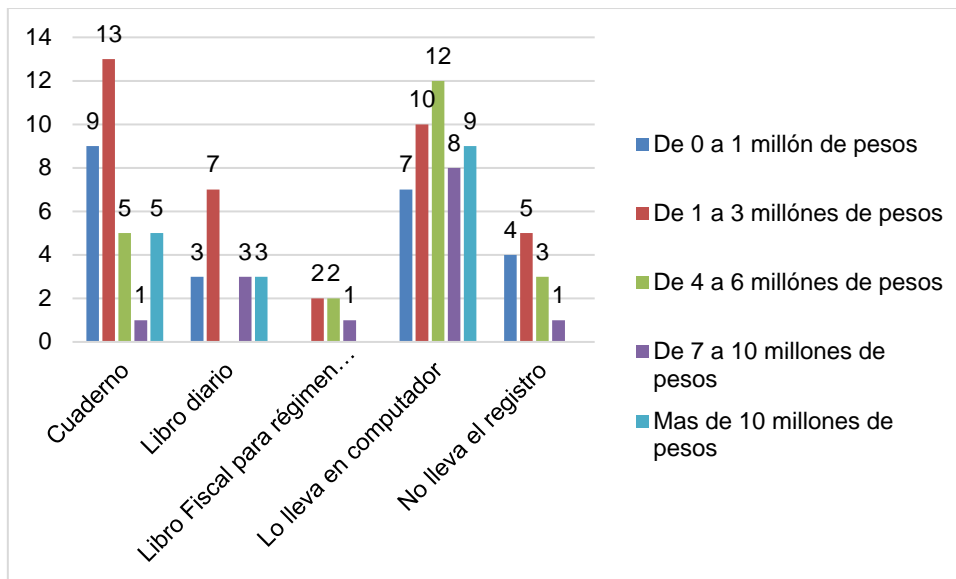


Gráfico 8. Cruce de variables de registro de ventas e ingresos.

Fuente: Elaboración propia

De acuerdo con el gráfico 8, se realizó una comparación entre el registro de ventas y los ingresos obtenidos durante un mes, identificando que las principales herramientas utilizadas para controlar los ingresos y ventas de la empresa son, en primer lugar, el computador, seguido de un cuaderno. Al mismo tiempo, se observa una relación directa en la que las empresas con mayores ingresos tienden a utilizar herramientas ofimáticas para su gestión financiera, mientras que aquellas con menores ingresos suelen emplear registros manuales, como cuadernos, para este propósito.

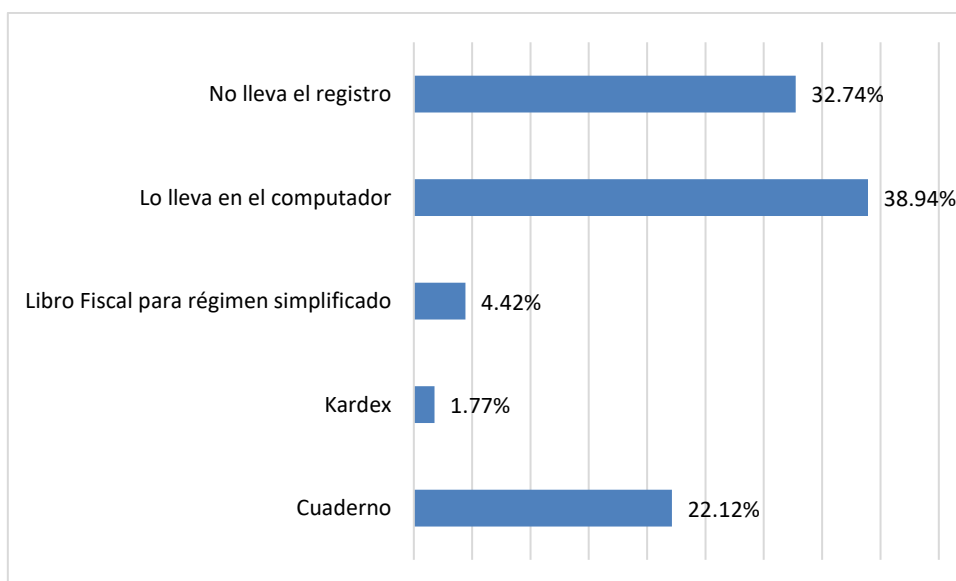


Gráfico 9. Registro del inventario de la empresa.

Fuente: Elaboración propia.

Respecto al registro del inventario de la empresa, se observa que la herramienta de computación es la más utilizada al momento de generar un control del inventario con un 38,94%, seguido del cuaderno con un 22,12% de las empresas encuestadas. Estas empresas que cuentan con el apoyo de registros pueden establecer en mayor grado la rotación del inventario, además, facilita la formulación de estrategias que incrementen la afinidad con el mercado objetivo. No obstante, el 32,74% de las empresas no cuentan con un registro de su inventario, lo que conlleva en no poder establecer la rotación de los productos, generando el desconocimiento de la rentabilidad y costo de la mercancía.

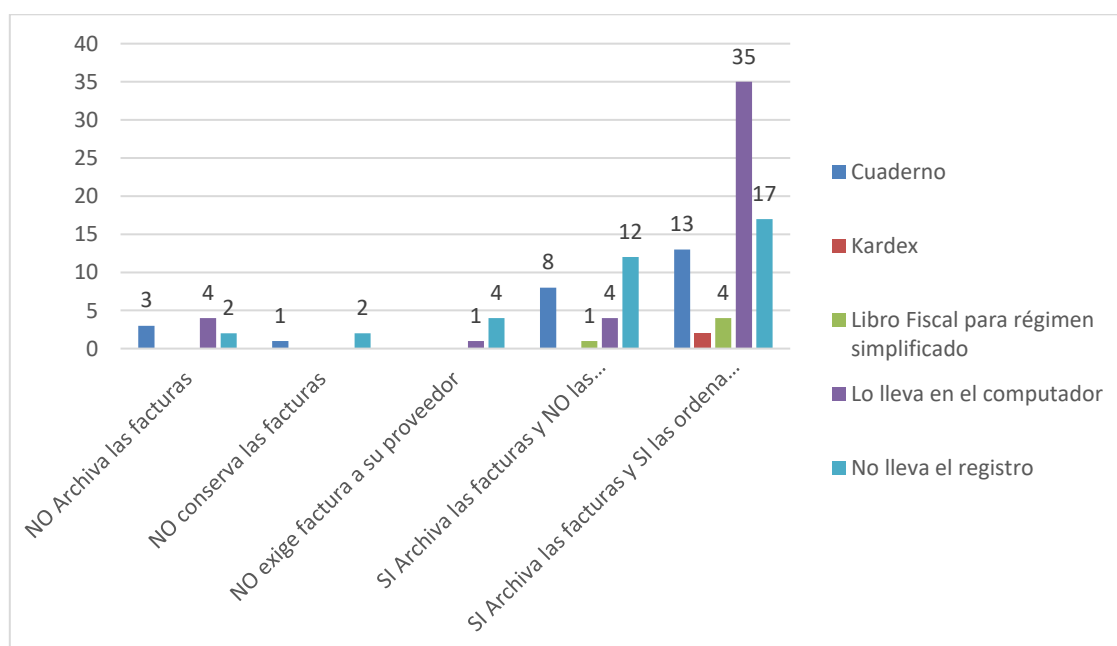


Gráfico 10. Cruce de variables de registro de inventario y procedimiento de las facturas.

Fuente: Elaboración propia

En el gráfico 10 se realizó un análisis cruzado entre el registro de inventario y el proceso de facturación, evidenciando que la mayoría de las empresas mantienen un control directo sobre sus archivos documentales. Esta práctica asegura la conservación de información esencial para evaluar la rentabilidad del negocio. Por otra parte, se establece que las empresas que no contaban con el registro del inventario, pueden lograr establecer el costo de la mercancía mediante un

análisis retrospectivo de la información documental para lograr evocar el costo total del inventario de la empresa en un momento determinado.

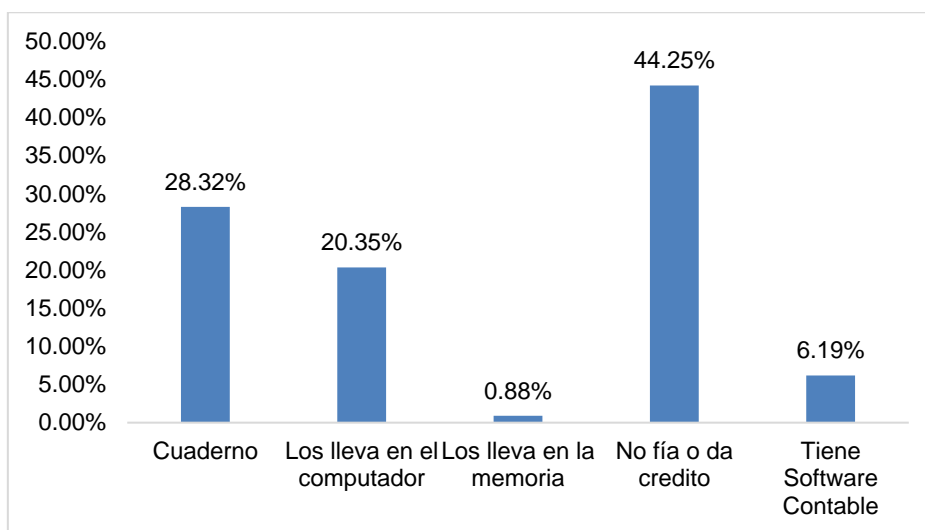


Gráfico 11. Registro del crédito de los clientes.

Fuente: Elaboración propia.

Respecto al registro del crédito de los clientes, el 55,75% de los encuestados cuentan con el registro de las ventas a crédito; en su gran mayoría utilizan el computador o el cuaderno. Entre los riesgos en la utilización del cuaderno, es que en caso de pérdida no pueden encontrar una copia de la información de los clientes que cuentan con crédito. Por otra parte, se observa que el 44,25% de las empresas no ofrecen métodos de financiamiento a sus clientes, lo que podría resultar en la pérdida de clientes potenciales.

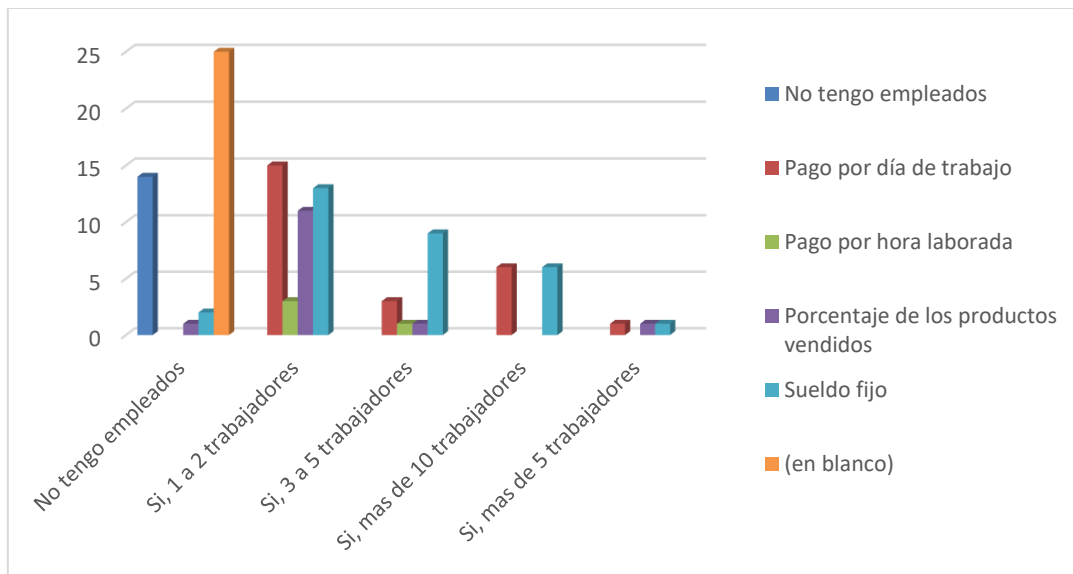


Gráfico 12. Cruce de variables de total fiado a clientes con número de clientes

Fuente: Elaboración propia.

Respecto al gráfico 12, se conformó un cruce de variables del total fiado de los clientes con el número de clientes que solicitan créditos. Allí se puede observar que la mayoría de las empresas cuentan con una base de clientes fijos que no supera los 10, lo cual facilita una mayor recuperación de cartera. A su vez, la mayoría de las empresas ofrecen créditos superiores a 100 mil pesos, lo que sugiere un alto índice de liquidez proyectado a futuro. Esta situación podría limitar el número de ventas a crédito, ya que una mayor liquidez permite a las empresas depender menos de las ventas financiadas.

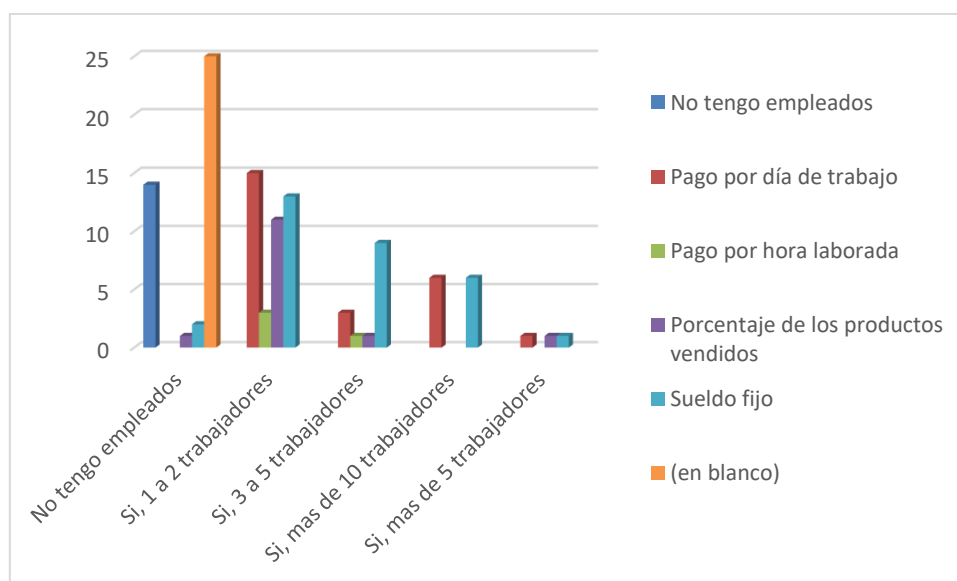


Gráfico 13. Cruce de variables de total fiado a clientes con plazo de créditos.

Fuente: Elaboración propia.

En atención al gráfico 13, se realizó un cruce de variables con el total fiado de clientes con el plazo que se le conceden los créditos; aquí se observa que la mayoría de las empresas cuentan con una recuperación de cartera menor a 30 días, lo que conlleva a la no afectación de la liquidez de la empresa. Por otra parte, las empresas que conceden créditos en un plazo mayor a 30 días tienen un mayor riesgo en no recuperar la cartera; igualmente, es un alto rango de crédito que corresponde a 500 mil pesos.

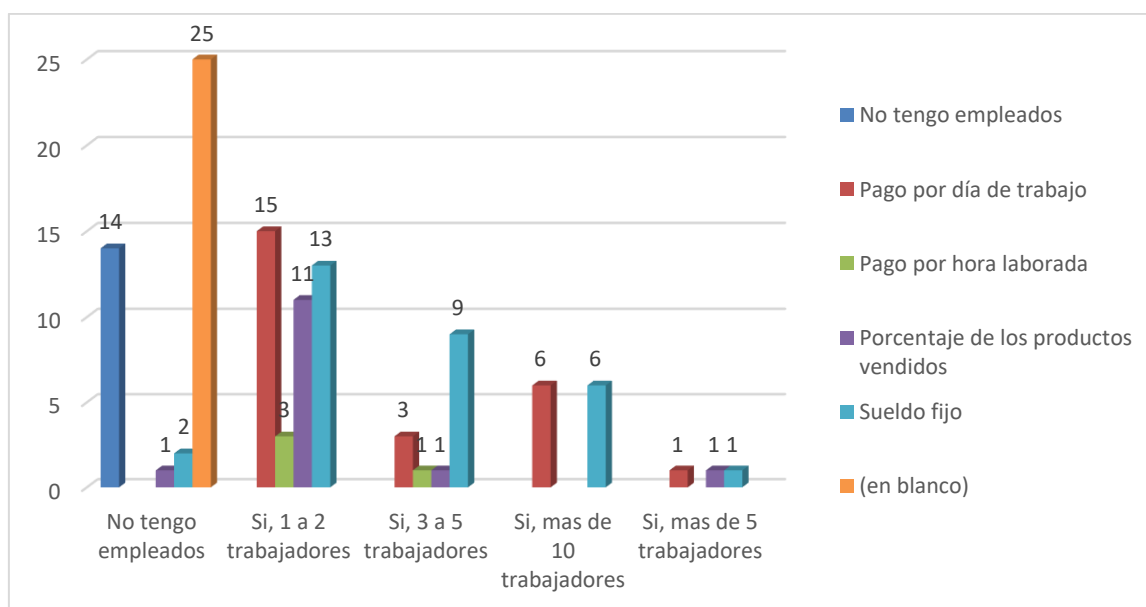


Gráfico 14. Cruce de variables de cantidad de trabajadores con forma de pago.

Fuente: Elaboración propia.

De acuerdo con el cruce de variables de cantidad de trabajadores respecto a la forma de pago, gran parte las empresas no cuentan con personas que ayuden o apoyen la misión del negocio. Asimismo, al momento de cierre la empresa no contaría con una persona adecuada que conozca los diferentes procesos de la empresa. Por otra parte, los medios de pago más utilizados son el sueldo fijo y el pago por día laborado, lo que conlleva a que la empresa tenga que destinar un recurso financiero para el pago de los trabajadores.

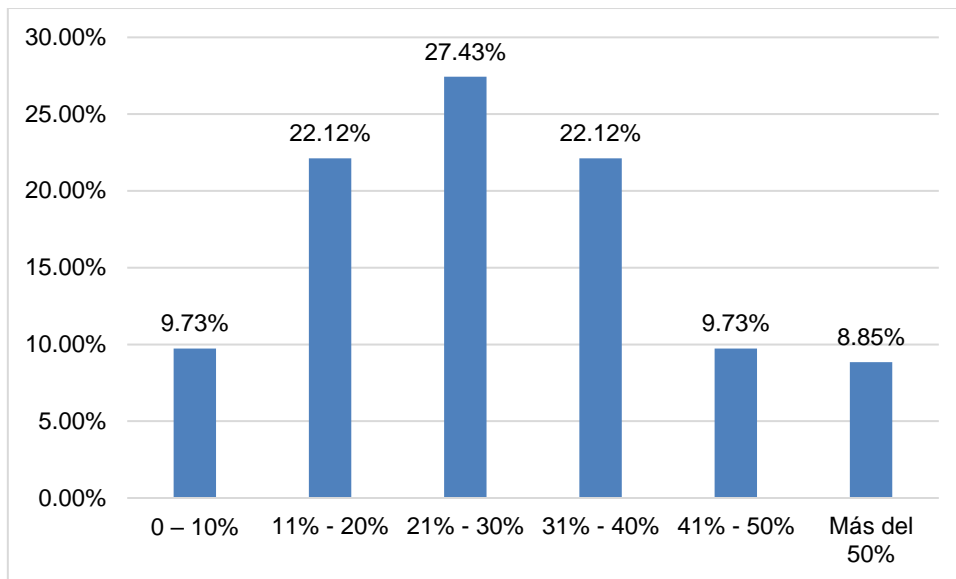


Gráfico 15. Rentabilidad de productos.

Fuente: Elaboración propia.

En el gráfico 15 concerniente a la rentabilidad de los productos, se observa que el 59,21% de los encuestados cuentan con un margen de rentabilidad entre el 0% al 30%, lo que se considera un índice de rentabilidad bajo para cubrir los diferentes costos directos e indirectos en el proceso de venta del bien o servicio. Entre tanto, el 15,93% de las empresas poseen un índice mayor al 40% que se relaciona directamente con un negocio prospero lo que refleja una mayor optimización de las operaciones que desarrolla la empresa.

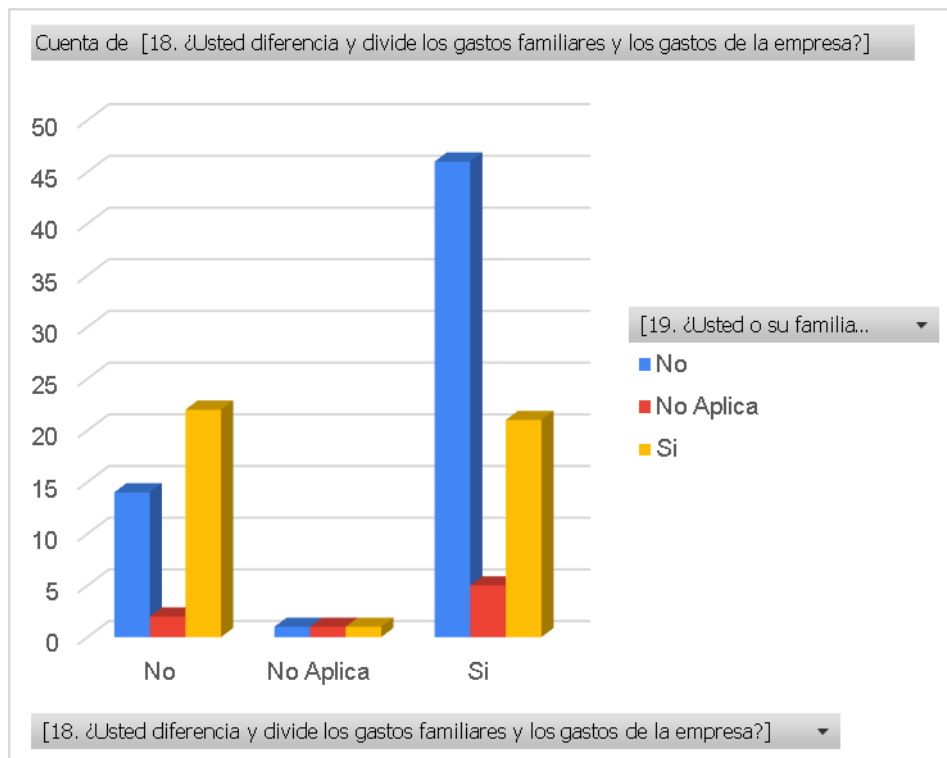


Gráfico 16. Cruce de variables de consumir los productos de la empresa y diferencia entre los gastos de la empresa y los familiares.

Fuente: Elaboración propia.

En el gráfico 16, se evidencia que el 32,72% de los comerciantes no distingue con claridad cuáles gastos corresponden exclusivamente a la empresa. Además, en algún momento utilizan estos recursos para consumo personal, lo que impacta negativamente el patrimonio empresarial.

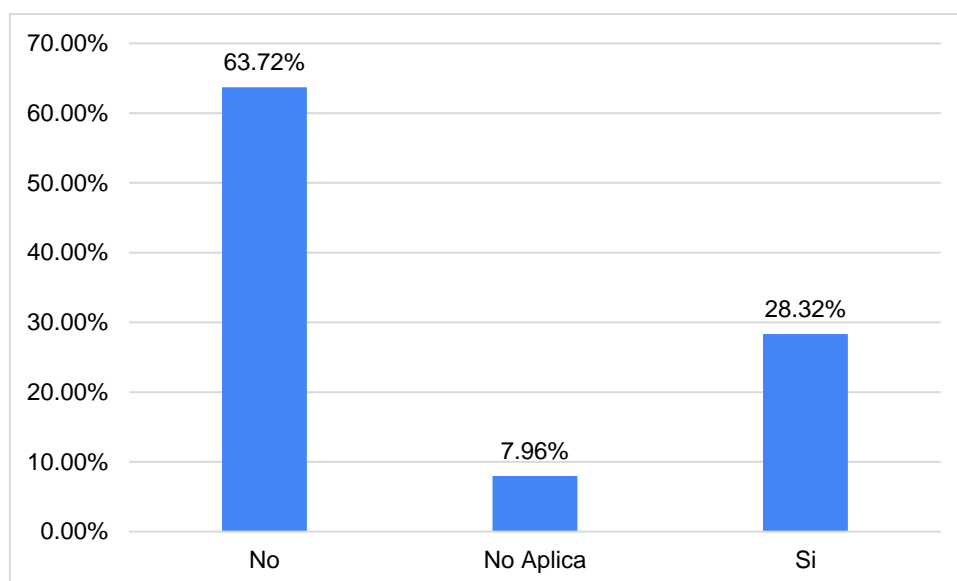


Gráfico 17. Facturación de la empresa.

Fuente: Elaboración propia.

Según el gráfico 17, el 71,68% de las empresas no emiten facturas debido a la falta de cumplimiento de sus procesos legales, mientras que solo el 28,32% registra formalmente sus ventas.

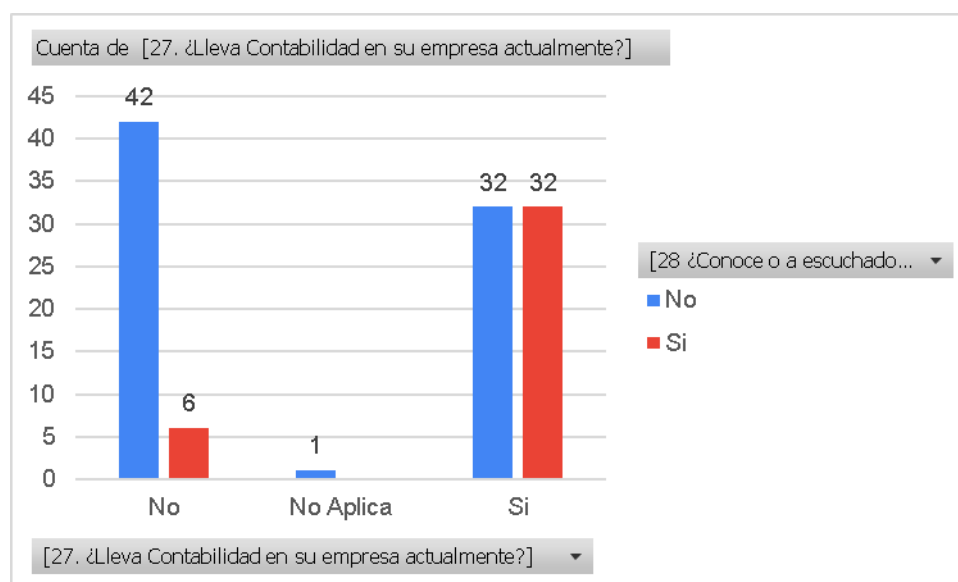


Gráfico 18. Cruce de variables de si la empresa lleva contabilidad y conocimiento del régimen simple de tributación.

Fuente: Elaboración propia.

En referencia al gráfico 18, se observa que la gran mayoría de empresas no cuentan con procesos contables, lo que representaría una oportunidad para lograr una mejor gestión financiera y administrativa. De igual manera, se evidencia la falta de conocimiento sobre las normativas que podrían optimizar la gestión tributaria de la empresa.

4.1.2 Análisis de procesos de gestión administrativa y financiera

El proceso de análisis de las diferentes problemáticas en la gestión administrativa y financiera se llevó a cabo mediante la matriz DOFA, en la cual se establecieron los aspectos críticos de desarrollo. Además, en la parte de caracterización se vislumbran los procesos que se deben ejecutar los cuales son de vital importancia para el desarrollo de la misión y visión de las empresas. De

esta manera, se establece una tabla de indicadores de los diferentes procesos a ejecutar que permitan optimizar la operación a nivel interno y externo.

Tabla 10. Cuadro de indicadores.

No.	Indicador	Meta	Tendencia	Insatisfactorio	Satisfactorio
<u>1</u>	razón Corriente	≥ 1	Creciente	< 0	≥ 0
<u>2</u>	Endeudamiento Total	10%	Decreciente	40%	20%
<u>3</u>	Capital de Trabajo	50%	Creciente	10%	30%
<u>4</u>	Frecuencia de Registro de Cierre de Caja	90%	Creciente	20%	50%

Fuente: Elaboración propia.

Por otra parte, se establece la fórmula para la medición de los indicadores.

Tabla 11. Descripción de indicadores.

No.	Nombre del indicador	Área del indicador	Para que sirve el indicador	Proceso	Formula
<u>1</u>	razón Corriente	Contabilidad y Finanzas	Determina la capacidad de la organización para sufragar las obligaciones a corto plazo	estratégico	$\text{Activo corriente} / \text{Pasivo corriente}$
<u>2</u>	Endeudamiento Total	Contabilidad y Finanzas	Determina el grado de endeudamiento del ente económico	estratégico	$(\text{Pasivo} * 100) / \text{Activo}$
<u>3</u>	Capital de Trabajo	Contabilidad y Finanzas	Determina la liquidez del ente económico para llevar a cabo las actividades de operación comercial	estratégico	$((\text{Activo corriente} - \text{Pasivo corriente}) * 100) / \text{Activo Corriente}$

4	Frecuencia de Registro de Cierre de Caja	TIC	Permite determinar los cierres diarios al final de la operación comercial frente a los días de observación de la implementación del aplicativo	Apoyo	(Cierres Realizados *100) / Número de días de observación
----------	--	-----	--	-------	---

Fuente: Elaboración propia.

4.1.3 Modelo de gestión administrativa y financiera

El modelo de gestión administrativa y financiera abarca la estructura del negocio, incluyendo los factores internos que influyen en su funcionamiento, representados por los procesos ejecutados en el desarrollo de la operación comercial. Seguido, los elementos externos que comprende el modelo, corresponden a los factores que requieren información sobre la empresa. Finalmente, se presentan las áreas esenciales del proceso, cuyo adecuado desarrollo facilita un mayor control sobre las operaciones de la empresa. El propósito del modelo es que las organizaciones adopten esta estructura organizacional para gestionar eficientemente los flujos de efectivo, permitiendo una toma de decisiones precisa y alineada con su plan de negocios.

Este modelo se compone de tres etapas: la primera abarca la gestión administrativa, seguida de la gestión financiera, el área de mercadeo y, por último, el ámbito tributario. La segunda etapa se centra en la ejecución y análisis de la información financiera, mientras que la tercera corresponde al control y respaldo en la toma de decisiones. A su vez, el flujo de caja se convierte en una herramienta imprescindible debido a que en la gran mayoría de los casos estas empresas confrontan sus operaciones en efectivo.

Por ende, la implementación de este modelo se lleva a cabo mediante el flujo de caja, el cual se transforma en una herramienta esencial para gestionar los ingresos y egresos de la actividad económica. Por ello, resulta fundamental

identificar los movimientos diarios a través de este mecanismo. En primer lugar, se categorizarán los movimientos de efectivo de la entidad económica, facilitando su clasificación según el origen de los fondos de la empresa. Posteriormente, se analizará el comportamiento del flujo de caja diario, lo que permitirá planificar los egresos estimados del mes. Finalmente, se realizará la proyección de egresos con base en el efectivo disponible diariamente. Del mismo modo, se identificarán los tributos de los que el negocio es responsable con el propósito de elaborar una planeación fiscal anual, así como las pautas básicas para el establecimiento de crédito a los clientes sin arriesgar la estabilidad financiera de la compañía.

Como consecuencia, la gestión del efectivo determina la forma en que se pueden alcanzar las metas y objetivos de la empresa. De igual manera, permite analizar los distintos movimientos que reflejan los ingresos y egresos de la entidad, con el propósito de garantizar que los ingresos superen los gastos y costos, asegurando así una mayor utilidad y rentabilidad en la actividad comercial.

La implementación de este modelo se debe aplicar a empresas del sector comercial; así, el proceso se convierte en la implementación de los procesos internos de la empresa. A su vez, teniendo en cuenta los factores externos y áreas principales de la empresa, se logra contar con un control de la actividad comercial. Además, este proceso de implementación incluye indicadores de gestión y financieros que facilitan el seguimiento de su evolución a lo largo del tiempo.

4.2 Presentación del modelo

En esta sección se expone detalladamente el modelo con el propósito de comprender y ajustar la operación según lo presentado, optimizando así la gestión administrativa y financiera.

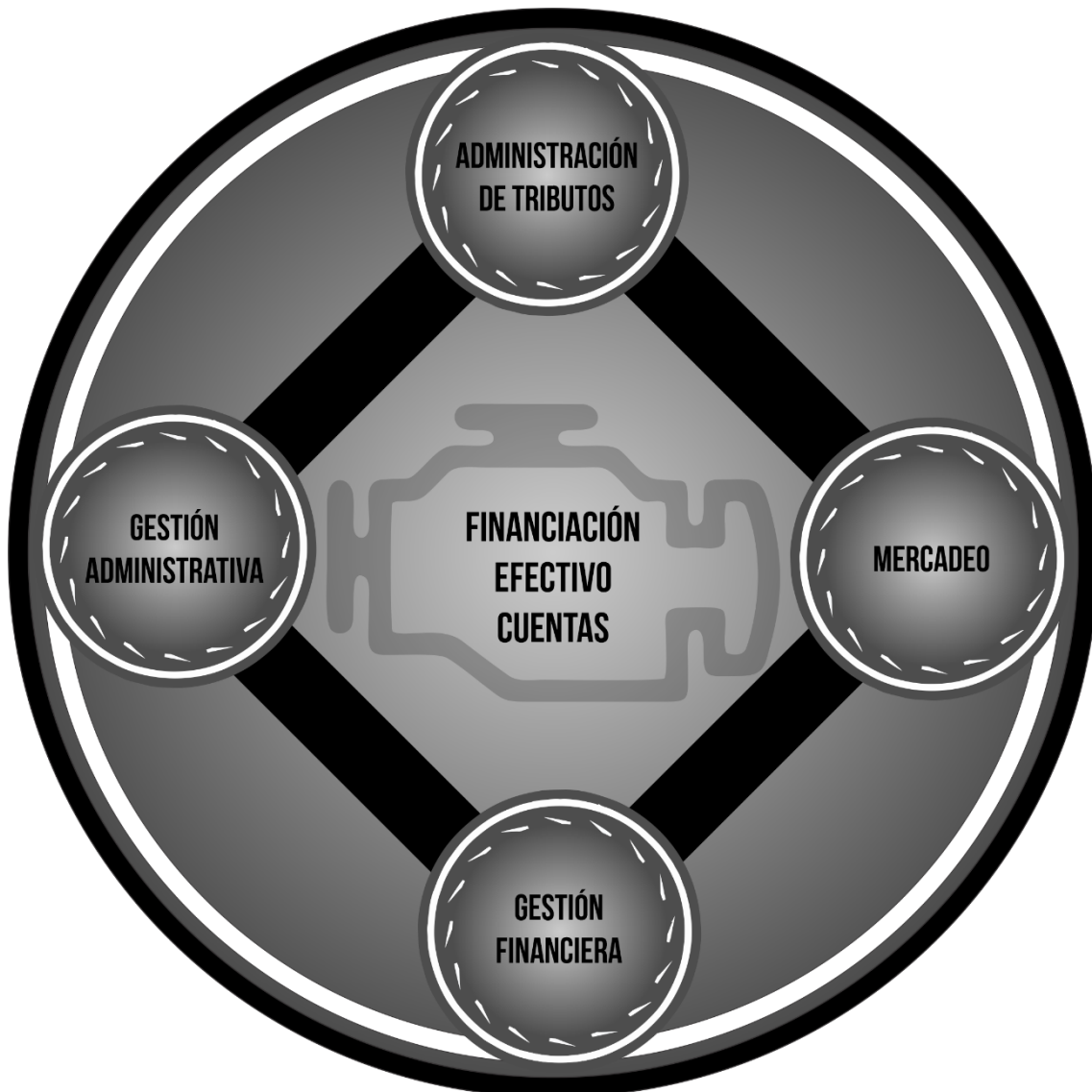


Gráfico 19. Modelo de gestión administrativa y financiero.

Fuente: Elaboración propia.

Consecuentemente, en relación con el gráfico 19, se establecen cuatro pilares que se describirán a continuación:

Gestión financiera: Para poder llevar a cabo este pilar se requiere conocer con exactitud cuáles son los ingresos y egresos del ente económico, con el fin de clasificar cada rubro y establecer el concepto y el valor de ellos en un periodo determinado. Aquí, es necesario proyectar, con base al comportamiento de las obligaciones, el cumplimiento de las responsabilidades de los gastos y determinar el efectivo con el que cuenta la empresa en un momento determinado.

Asimismo, se establecen cuotas de dinero necesarias para cumplir con las obligaciones programadas durante el mes, y se determina el cumplimiento de las obligaciones establecidas por el ente económico sin necesidad de incurrir en fuentes de financiación externas.

Con el fin de estructurar este proceso de manera eficiente, es necesario desarrollar una cultura financiera y el buen hábito de la administración del efectivo en los empresarios. Esta información es relevante para el ejercicio, puesto que facilita la tipificación de los ingresos y egresos; de igual forma, puede establecer el presupuesto y la liquidez del negocio. Con base en esta información también se podrá determinar otras acciones que hacen parte de la actividad económica, como es la asignación de los montos máximos a financiar de los clientes sin comprometer las obligaciones de la organización.

Gestión administrativa: En este proceso, la gestión se llevará a cabo directamente a través de los sistemas de información, los cuales han cobrado gran relevancia al proporcionar datos clave sobre la operación económica para la toma de decisiones. Esto permite obtener una visión integral del negocio, convirtiéndose en un factor determinante para su éxito o fracaso. Asimismo, es fundamental optimizar el uso de la información disponible para administrar de manera eficiente los procesos de la entidad económica, proporcionando datos estratégicos que favorezcan su posicionamiento en el mercado en el que opera.

A su vez, se destaca la importancia de los sistemas integrados de información, donde se integran los sistemas de planificación de recursos empresariales y de control de la gestión de las operaciones internas y externas de la entidad. Para llevar a cabo la implementación de este trabajo, se comenzó con el estudio de la integración de los sistemas de información para el desarrollo de una base de datos, la cual debe estar vinculada a todas las operaciones de la organización. Esto permitirá contar con una base sólida para la toma de decisiones y evaluar el desempeño de la unidad de negocio.

Mercadeo: En la actualidad, las estrategias de mercadeo se han convertido en un aliado estratégico en las operaciones relacionadas con el desarrollo de la actividad comercial, puesto que, estas en gran medida logran generar una mayor visualización de los productos y los servicios que se ofertan. Además, permiten aumentar las ventas de la entidad generando directamente una mayor rentabilidad y liquidez al ente económico.

Las estrategias presentadas en las áreas de exhibición de productos y atención al cliente brindan al microempresario las herramientas esenciales para responder eficazmente a las dinámicas del mercado. Esto les permite alcanzar un desarrollo constante en la gestión operativa y administrativa, convirtiéndose en factores diferenciadores dentro del sector. De la misma manera, contribuyen y aportan soluciones a las acciones empresariales que permiten optimizar los recursos existentes y otorgan una visión clara y estratégica al comerciante para su plan de acción empresarial.

Administración de tributos: En el marco del proceso de tributación, se considera necesario implementar y fortalecer una cultura tributaria; esto con fines de difundir los mensajes sobre responsabilidad tributaria, calendario tributario y cronograma de actividades. Así se logrará potenciar los conocimientos en mecanismos tributarios que pueden contribuir a la disminución de costes de administración.

Por otra parte, se establecen tres procesos fundamentales en el desarrollo de la actividad comercial:

Efectivo: En este proceso se identifican todas las partidas de efectivo que generen un ingreso o un egreso a la entidad. Con base en estos movimientos de dinero se determina el flujo de caja del ente económico, con el fin de tener un control del efectivo del establecimiento.

De la misma manera, con este proceso se busca continuamente contar con buenas prácticas en la administración del efectivo, y a su vez diferenciar los

gastos propios con los gastos familiares para no generar riesgos y amenazas que puedan conllevar a la iliquidez del ente económico.

Financiación: En la política para la financiación de clientes se deben identificar los consumidores que tengan un alto grado de concurrencia respecto a la frecuencia de compra; de esta manera, se determina el grado de impacto del cliente respecto a los ingresos estimados por el ente económico.

Por otra parte, se requiere establecer la capacidad máxima de financiamiento en ventas otorgado a los clientes según la liquidez del ente económico. Además, se debe determinar el cupo a cada cliente según el impacto que este genere en la actividad comercial.

Cuentas: En este proceso de la administración de las cuentas se deben establecer los recursos financieros disponibles con los que cuenta la empresa. Las siguientes hacen parte de las cuentas más representativas en las empresas:

- **Cientes:** Para la administración de los clientes, se hace necesario identificar los tipos de cliente según la frecuencia y los montos de compra; después de esto se asigna el cupo a los clientes según la disponibilidad del efectivo del establecimiento y el tipo de clientes. Después, se deben registrar las ventas por cliente a crédito; esto con el fin de conocer cuál es el estado de la cartera para que no haya pérdidas en el inventario. Finalmente, se debe gestionar la recuperación de la cartera otorgada a los clientes.
- **Proveedores:** En la administración de cuentas de los proveedores se debe identificar, clasificar y establecer proveedores con base en las necesidades del negocio y los mayores beneficios para la empresa. También se deben establecer sistemas de pago según la disponibilidad del efectivo en caja.

4.3 Reflexión de los autores

La gestión financiera en Colombia siempre ha sido uno de los aspectos a los que nunca se le ha dado la relevancia que amerita como conocimiento fundamental para todos los ciudadanos. Esto implica adquirir herramientas y ofrecer servicios para entender los conceptos y productos relacionados con las finanzas, que permiten desarrollar las habilidades para tomar decisiones informadas, evaluar riesgos e identificar oportunidades financieras. La falta de educación financiera trae consigo graves consecuencias: sobreendeudamiento, ineficiencia en el manejo de las finanzas, ausencia de ahorro e inversiones erradas. Además, debido a la falta de información y el desconocimiento del sistema financiero, las personas toman decisiones que terminan siendo desventajosas y que tienen un costo elevado.

Un país que tiene conocimientos básicos de los productos y servicios financieros tiene un mercado mucho más efectivo, competitivo e innovador. A su vez, se debe visibilizar los valiosos beneficios de este conocimiento y promover una relación transparente y responsable del sistema financiero. Desde el sector empresarial se dispone de la trayectoria y el saber necesario para desarrollar una propuesta que proporcione los fundamentos requeridos. Sin embargo, es necesario aunar los esfuerzos de actores como el Gobierno, las entidades bancarias y la academia para que estas iniciativas tengan un impacto real en la sociedad y logre incorporar este importante conocimiento en el modelo educativo.

Igualmente, en la gran mayoría de empresas objeto de estudio, no cuentan con herramientas de información financiera que signifique una toma de decisiones adecuada, referente al manejo de los recursos que son la base de la gestión para un mejor desarrollo empresarial. Del mismo modo, confunden los gastos operacionales con los gastos familiares, afectando la rentabilidad y productividad del ente económico y generando riesgos y amenazas que los lleven al fracaso empresarial.

Además, se logró evidenciar las diferentes problemáticas que han subyugado el negocio, de acuerdo al control empírico aplicado por los empresarios. Es así, que no saben con exactitud cuál es la rotación del inventario de los productos, además, no podrían establecer el costo de la mercancía en un momento determinado, y no conocen técnicas de mercadeo o servicio al cliente, sino que son contraídas en la ejecución de la actividad económica. No obstante, es fundamental que los empresarios implementen elementos diferenciadores, lo que facilitaría la atracción de nuevos clientes y la fidelización de los actuales.

Ante este escenario, un modelo de gestión administrativa y financiera se convierte en una herramienta esencial para cualquier empresa, ya que permite al empresario conocer su situación financiera y gestionar eficientemente el flujo de caja. Esto garantiza que la información proporcionada facilite una toma de decisiones acertada en cuanto a inversión, producción, comercialización y aspectos tributarios de la entidad económica.

Bibliografía

- Banco Mundial . (2011 - 2018). *Informalidad Empresarial*. Enterprise Surveys.
- Becerra, Ó. D. (2006). El estado de flujos de efectivo y una administración eficiente del efectivo. *Contabilidad y negocios*, 8-15.
- Bunuel, L. (2014). *Indicadores económicos* .
- Cámara de Comercio. (2017). *El tejido Empresarial del Tolima*. Ibagué.
- Chiavenato, I. (2009). *Gestión del talento humano*. México D.F: Mc Graw Hill.
- Confecámaras. (2019). *Dinámica de creación de empresas en Colombia* . Bogotá D.C.
- Consejo Privado de Competitividad. (2018). *Índice Global de Competitividad 2018*. Bogotá D.C: Copyright.
- Delgado, L. O. (2009). Las finanzas personales . *Escuela de administración de negocios*, 123-144.
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística - DANE. (2018). *Gran Encuesta Integrada de Hogares (GEIH)*. Bogotá D.C.
- Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas - DANE. (2016). *Encuesta nacional de microestablecimientos*. Ibagué.
- Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas - DANE. (2019). *Principales indicadores del mercado laboral*. Bogotá D.C.
- Departamento Nacional de Planeación. (2018). *Plan Nacional de Desarrollo 2018 - 2022*. Bogotá D.C.
- Díaz Becerra, Ó. (2006). El Estado de Flujos de Efectivo y una administración eficiente del efectivo . *Revista del Departamento Académico de Ciencias Administrativas* , 8-15.
- Duvenger, M. (1968). *Sociología Política*. Ariel.
- Figuroa Delgado, L. O. (2009). Las finanzas personales. *Escuela de Administración de Negocios*, 123-144.

- Grajales Londoño, G., Lasso Marmolejo, G., Rincón Soto, C., & Zamorano Ho, R. (2017). *Plan Unico de Cuentas*. Ediciones de la U.
- Hamann, F., & Mejia, L. F. (2011). *Formalizando la informalidad empresarial en Colombia*. Bogotá D.C.
- Hasseldine, J., Holland, K., & Van Der Rijt, P. (2011). The market for corporate tax knowledge. *Critical Perspectives on Accounting*, 39-52.
- Hernández Sampieri, R. (2014). *Metodología de la investigación*. México D.F: Mc Graw Hill.
- Hurtado de Barrera, J. (2012). *Metodologías de la investigación guía para la comprensión holística de la ciencia*. Caracas: Quirón Edicione.
- Iatridis, G. E. (2008). Accounting disclosure and firms financial attributes: Evidence from the UK stock market. *International Review of Financial Analysis*, 219-241.
- Imamoğlu, M. Y., & Rehan, M. (2011). Evaluation of Turkish public e-procurement systems: An analysis of critical success factors. *Global Strategy and Practice of E-Governance: Examples from Around the World*, 144-156.
- Irwin, D., & Scott, J. M. (2010). Failure factors in small and medium - sized enterprises: Qualitative study from an attributional perspective. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 503-521.
- Kogler, C., Mittone, L., & Kirchler, E. (2016). Delayed feedback on tax audits affects compliance and fairness perceptions. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 81-87.
- Konvisarova, E., Samsonova, I., & Vorozhbit, O. Y. (2015). The nature and problems of tax administration in the Russian Federation. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, 78-83.
- Martínez Crespo, Y. (2005). Administración y organizaciones, su desarrollo evolutivo y las propuestas para el nuevo siglo. *Semestre Económico*, 67-97.

- Mohd Yusof, N. A., Lai, M. L., & Wah, Y. B. (2014). Tax non-compliance among SMCs in Malaysia: Tax audit evidence. *Journal of Applied Accounting Research*, 215-234.
- Morales Castro, A., & Morales Castro, J. A. (2014). *Planeación financiera*. Mexico D.F: EBook.
- OCDE. (2017). *Global Revenue Statistics Database*. Paris: OECD Publishing.
- Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos. (2013). *Perspectivas económicas de América Latina 2014*. París: OCDE. doi:<http://dx.doi.org/10.1787/leo-2014-es>
- Paolini, D., Pistone, P., Pulina, G., & Zagler, M. (2016). Tax treaties with developing countries and the allocation of taxing rights. *European Journal of Law and Economics*, 383-404.
- Pérez Carballo, J. (2013). *Control de gestión empresarial*. México D.F: ESIC.
- Perry, E., Maloney, W., Arias, Q., Fajnzylber, P., Mason, A., & Saavedra, C. (2007). *Informality : exit and exclusion*. Banco Mundial: Washington D.C.
- Rocha, J. (2008). Flujo de caja. Herramientas clave para la toma de decisiones en la microempresa. *Panorama*, 4-12.
- Rodrik, D., & Levy, S. (2017). *Economía baja productividad*.
- Tua Pereda, J. (2012). Contabilidad y desarrollo económico. *Contabilidad y Negocios*, 94-110 .
- Vásquez, C. (1987). El estado de cambios en la situación financiera y el cuadro de financiamiento español del PDC. *Revista española de financiación y contabilidad*, 561-593.

ANEXO A. INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

FORMATO DE ENCUESTA

Presentación

Este cuestionario hace parte del Proyecto denominado "Modelo para la gestión empresarial para mitigar la informalidad de las PYMES de la ciudad de Ibagué". Lea cuidadosamente las siguientes preguntas que se le darán a conocer y por favor marque la opción que usted crea más conveniente. Su colaboración con el diligenciamiento de este cuestionario es de gran importancia para el logro de los objetivos propuestos, es de aclarar que su participación es voluntaria, y que la información obtenida se manejará de manera académica y confidencial.

Información General

Fecha: dd / mm / aaaa

No _____

1. ¿Dónde lleva el registro de las ventas y compras de productos de la empresa? **Marque con una X Máximo 1 opción.**

Criterio	X
Cuaderno	
Libro diario	
Lo lleva en computador	
Libro Fiscal para régimen simplificado	
No lleva el registro	

2. ¿Dónde lleva el registro del inventario de La empresa? **Marque con una X Máximo 1 opción.**

Criterio	X
Kardex	
Cuaderno	
Lo lleva en el computador	
No lleva el registro	

3. ¿Cuál es la tipología de documentos que maneja la empresa?

Selección múltiple con múltiple respuesta.

Criterio	X
Matricula mercantil	
Factura de compra de productos	
RUT	
Órdenes de compra o pedido	
Recibos de entrega	
Cotizaciones	
Documentos de créditos	
Consignaciones bancarias	
Certificado Sayco y Acinpro	
Lista de precios de productos	
Inventario de productos	
Certificado de seguridad	
Concepto sanitario	
Registros de ingresos y egresos	
Cámara de Comercio	

4. ¿Cuál es el procedimiento que realiza con sus facturas? **Marque con una X Máximo 1 opción.**

Criterio	X
SI Archiva las facturas y SI las ordena cronológicamente	
SI Archiva las facturas y NO las ordena cronológicamente	
NO Archiva las facturas	

5. ¿Usted diferencia los gastos familiares y los gastos de la empresa?

Criterio	X	Criterio	X
Si		No	

6. Dentro de las siguientes opciones presentadas, ¿Cuáles son los gastos cancelados con dineros recaudados de la empresa? **Marque con una X las opciones que usted considera que son gastos.**

Criterio	X
Mercancía	
Pago a empleados	
Servicios Públicos	
Mantenimiento de la empresa	
Impuestos	
Transporte de fletes de mercancía	
Gastos familiares	
Gastos personales	

7. ¿Usted o su familia consume o utiliza los productos que tiene en la empresa sin cancelarlos? **Marque con una X Máximo 1 opción.**

Criterio	X	Criterio	X
Si		No	

8. ¿Dónde lleva el registro del crédito de sus clientes? **Marque con una X Máximo 1 opción.**

Criterio	X
Los lleva en la memoria	
Cuaderno	
Los lleva en el computador	
No fía	

Si su respuesta es "no fía" pase a la pregunta 12

9. ¿A cuántos clientes en promedio le da crédito mensualmente? **Marque con una X Máximo 1 opción.**

Criterio	X
Ningún cliente	
1 Cliente – 10 clientes	
11 Clientes – 20 clientes	
21 Clientes – 30 Clientes	
Más de 30 clientes	

10. En promedio, ¿En qué rango de dinero se encuentra el total de crédito mensual que ofrece a cada cliente? **Marque con una X Máximo 1 opción.**

Criterio	X
No ofrece crédito a sus clientes	
Hasta 20.000	
Entre 20.001 mil pesos a 50.000 mil pesos	
Entre 50.001 mil pesos a 75.000 mil pesos	
Entre 75.001 mil pesos a 100.000 mil pesos	
Entre 100.001 mil pesos a 150.000 mil pesos	
Más de 150.000 mil pesos	

11. Normalmente el plazo de pago de los clientes que tiene crédito con la empresa es: **Marque con una X Máximo 1 opción.**

Criterio	X
Menor a 30 días	
Mayor a 30 días	
A veces pagan	
Nunca pagan	

12. ¿En la empresa cuenta con trabajadores que le ayudan en la actividad comercial? **Si su respuesta es negativa pase a la pregunta número 14.**

Criterio	X	Criterio	X
Si		No	

13. **Teniendo en cuenta la respuesta anterior** ¿Cómo le paga el trabajo a sus empleados? **Selección múltiple con múltiple respuesta.**

Criterio	X
Sueldo fijo	
Porcentaje de los productos vendidos	
Pago por hora laborada	
Pago por día de trabajo	
Le da productos de la empresa	

14. ¿Cuál es la modalidad de compra de mercancía en su empresa? **Selección múltiple con múltiple respuesta.**

Criterio	X
Contado	
Crédito	
Mercancías en consignación	

15. ¿Conoce la diferencia entre utilidad y liquidez?

Criterio	X	Criterio	X
Si		No	

16. Aproximadamente, ¿Cuál es el margen de rentabilidad en promedio por producto que le deja su empresa? **Marque con una X Máximo 1 opción.**

Criterio	X
0 - 10%	
11% - 20%	
21% - 30%	
31% - 40%	
41% - 50%	
Más del 50%	

17. ¿Cuáles de las siguientes obligaciones tiene? **Selección múltiple con múltiple respuesta.**

Criterio	X
Bancos	
Gota a Gota	
Prestamista	

Otra, ¿Cuál? _____

18. Dentro de las siguientes opciones presentadas, ¿Cuáles son los impuestos cancelados con dineros recaudados de la empresa? **Marque con una X las opciones que usted considera que son gastos.**

Criterio	X
Simple	
IVA	
Impuesto Nacional al Consumo	
Ganancia Ocasional	
Industria y Comercio	
Avisos y Tableros	
Sobretasa Bomberil	

18. ¿La empresa está obligado a facturar las transacciones de la empresa?

Criterio	X	Criterio	X
Si		No	

19. ¿Usted cumple con sus obligaciones puntualmente?

Criterio	X	Criterio	X
Si		No	

20. ¿Le gustaría recibir capacitación para tener un mejor control administrativo y financiero?

Criterio	X	Criterio	X
Si		No	

-ANEXO B. TABULACIÓN DE LA INFORMACIÓN

Marca temporal	1. ¿A qué sector económico pertenece su empresa?	2. ¿Aproximadamente, cuál es el nivel de ingresos o ventas de su empresa al mes?	3. ¿Dónde lleva el registro de las ventas y compras de productos de la empresa? Seleccione la opción correcta.	4. ¿Dónde lleva el registro del inventario de la empresa? Seleccione la opción correcta.	5. ¿Cuál es la tipología de documentos que maneja la empresa? Selección múltiple con múltiple respuesta.	6. ¿Cuál es el procedimiento que realiza con sus facturas? Seleccione la opción correcta.	7. Dentro de las siguientes opciones presentadas, ¿Cuáles son los gastos cancelados con dineros recaudados de la empresa? Seleccione las opciones que usted considera que son gastos.	8. ¿Dónde lleva el registro de sus créditos de sus clientes? Seleccione la opción correcta.	9. ¿A cuántos clientes en promedio le da crédito mensualmente? Seleccione la opción correcta.	10. En promedio, ¿En qué rango de dinero se encuentra el total de crédito mensual que ofrece a cada cliente? Seleccione la opción correcta.	11. ¿Normalmente el plazo de pago de los clientes que tiene crédito con la empresa es? Seleccione la opción correcta.	12. ¿En la empresa cuenta con trabajadores que le ayudan en la actividad comercial? Si su respuesta es negativa pase a la pregunta número 13.	13. Teniendo en cuenta la respuesta anterior ¿Cómo remuneraría a sus empleados? Seleccione múltiple con múltiple respuesta.
4/5/20 20 08:26	Comercialización	Mas de 10 millones de pesos	Lo lleva en computador	Lo lleva en el computador	Factura de compra de productos, RUT Registro Unico Tributario, Órdenes de compra o pedido, Cotizaciones, Consignaciones bancarias, Lista de precios de productos, Inventario de productos, Certificado de seguridad, Cámara de Comercio	SI Archiva las facturas y SI las ordena cronológicamente	Mercancía, Pago a empleados, Servicios Públicos, Mantenimiento de la empresa, Impuestos, Arriendos del local,	Tiene Software Contable	11 Clientes – 20 clientes	Más de 500.000 mil pesos	Mayor o igual a 30 días	Si, mas de 10 trabajadores	Sueldo fijo

					de productos, Cámara de Comercio		Gastos personales						
27/4/2020 21:01	Comercialización	De 1 a 3 millones de pesos	Cuaderno	Cuaderno	Matricula mercantil, Factura de compra de productos, RUT Registro Unico Tributario, Recibos de entrega, Documentos de créditos, Certificado Sayco y Acinpro, Lista de precios de productos, Inventario de productos, Certificado de seguridad, Concepto sanitario, Cámara de Comercio	SI Archiva las facturas y NO las ordena cronológicamente	Mercancía, Pago a empleados, Servicios Públicos, Mantenimiento de la empresa, Arriendos del local, Gastos familiares, Gastos personales	No fíoda credito	No fíoda credito	No ofrece crédito a sus clientes	No fíoda credito	Si, 1 a 2 trabajadores	Pago por día de trabajo
11/4/2020 12:34	Comercialización	De 0 a 1 millón de pesos	Libro diario	Lo lleva en el computador	Matricula mercantil, RUT Registro Unico Tributario, Cotizaciones, Documentos de créditos, Consignaciones bancarias, Lista de precios de productos, Inventario de productos, Registros de ingresos y egresos, Cámara de Comercio	SI Archiva las facturas y SI las ordena cronológicamente	Mercancía, Servicios Públicos, Transporte de fletes de mercancia, Gastos personales	Los lleva en el computador	1 Cliente – 10 clientes	Entre 100.00 1 mil pesos a 200.00 0 mil pesos	Menor a 30 días	No tengo empleados	
27/4/2020 18:59	Comercialización	Mas de 10 millones de pesos	Lo lleva en computador	Lo lleva en el computador	Matricula mercantil, Factura de compra de productos, RUT Registro Unico Tributario, Órdenes de compra o pedido, Recibos de entrega, Cotizaciones, Consignaciones bancarias, Certificado Sayco y Acinpro, Lista de precios de productos, Inventario de productos, Certificado de seguridad,	SI Archiva las facturas y SI las ordena cronológicamente	Mercancía, Pago a empleados, Servicios Públicos, Mantenimiento de la empresa, Impuestos, Gastos familiares, Gastos personales	No fíoda credito	No fíoda credito	No ofrece crédito a sus clientes	No fíoda credito	Si, mas de 10 trabajadores	Pago por día de trabajo

Concepto sanitario, Registros de ingresos y egresos, Cámara de Comercio													
11/4/2020 13:00	Comercialización	De 0 a 1 millón de pesos	Libro diario	Cuaderno	RUT Registro Unico Tributario	SI Archiva las facturas y SI las ordena cronológicamente	Mercancía, Pago a empleados, Servicios Públicos, Mantenimiento de la empresa, Arriendos del local, Transporte de fletes de mercancía	Cuaderno	1 Cliente – 10 clientes	Entre 100.00 1 mil pesos a 200.00 0 mil pesos	Menor a 30 días	Si, 1 a 2 trabajadores	Sueldo fijo
27/4/2020 16:35	Comercialización	De 1 a 3 millones de pesos	Libro diario	No lleva el registro	Matricula mercantil, Factura de compra de productos, RUT Registro Unico Tributario, Órdenes de compra o pedido, Recibos de entrega, Cotizaciones, Consignaciones bancarias, Lista de precios de productos, Cámara de Comercio	SI Archiva las facturas y SI las ordena cronológicamente	Mercancía, Pago a empleados, Servicios Públicos, Mantenimiento de la empresa, Impuestos, Arriendos del local, Gastos familiares, Gastos personales	Los lleva en el computador	1 Cliente – 10 clientes	Más de 500.00 0 mil pesos	Mayor o igual a 30 días	Si, 1 a 2 trabajadores	Pago por hora laborada
27/4/2020 16:25	Comercialización	De 0 a 1 millón de pesos	Libro diario	No lleva el registro	Matricula mercantil, Factura de compra de productos, RUT Registro Unico Tributario, Recibos de entrega, Cotizaciones, Lista de precios de productos, Cámara de Comercio	SI Archiva las facturas y SI las ordena cronológicamente	Mercancía, Transporte de fletes de mercancía, Gastos familiares, Gastos personales	No fía o da credito	No fía o da credito	No ofrece crédito a sus clientes	No fía o da credito	No tengo empleados	No tengo empleados

27/4/2020 16:14	Comercialización	De 1 a 3 millones de pesos	Cuaderno	Lo lleva en el computador	Factura de compra de productos, RUT Registro Unico Tributario, Órdenes de compra o pedido, Recibos de entrega, Cotizaciones, Consignaciones bancarias, Certificado Sayco y Acinpro, Lista de precios de productos, Inventario de productos, Certificado de seguridad, Concepto sanitario, Cámara de Comercio	SI Archiva las facturas y SI las ordena cronológicamente	Mercancía, Servicios Públicos, Arriendos del local, Gastos familiares, Gastos personales	Cuaderno	1 Cliente – 10 clientes	Más de 500.000 mil pesos	Menor a 30 días	No tengo empleados	No tengo empleados
11/4/2020 13:56	Comercialización	Mas de 10 millones de pesos	Cuaderno	No lleva el registro	Matricula mercantil, Factura de compra de productos, RUT Registro Unico Tributario, Órdenes de compra o pedido, Lista de precios de productos, Concepto sanitario, Registros de ingresos y egresos, Cámara de Comercio	SI Archiva las facturas y SI las ordena cronológicamente	Mercancía, Servicios Públicos, Mantenimiento de la empresa, Impuestos, Arriendos del local, Transporte de fletes de mercancía, Gastos familiares, Gastos personales	No fía o da credito	No fía o da credito	No ofrece crédito a sus clientes	No fía o da credito	No tengo empleados	
23/4/2020 17:50	Comercialización	De 1 a 3 millones de pesos	Cuaderno	No lleva el registro	Matricula mercantil, Factura de compra de productos, RUT Registro Unico Tributario, Consignaciones bancarias, Concepto sanitario, Registros de ingresos y egresos, Cámara de Comercio	SI Archiva las facturas y NO las ordena cronológicamente	Mercancía, Pago a empleados, Servicios Públicos, Mantenimiento de la empresa, Arriendos del local,	Cuaderno	1 Cliente – 10 clientes	Entre 50.001 mil pesos a 100.000 mil pesos	Menor a 30 días	Si, 1 a 2 trabajadores	Sueldo fijo

23/4/2 020 17:46	Comercialización	Mas de 10 millones de pesos	Cuaderno	No lleva el registro	Matricula mercantil, Factura de compra de productos, RUT Registro Unico Tributario, Consignaciones bancarias, Concepto sanitario, Cámara de Comercio	SI Archiva las facturas y NO las ordena cronológicamente	Gastos familiares, Gastos personales Mercancía, Pago a empleados, Servicios Públicos, Mantenimiento de la empresa, Impuestos, Arriendos del local, Transporte de fletes de mercancía, Gastos familiares, Gastos personales	Cuaderno	1 Cliente – 10 clientes	Entre 100.00 1 mil pesos a 200.00 0 mil pesos	Mayor o igual a 30 días	Si, 1 a 2 trabajadores	Pago por día de trabajo
23/4/2 020 17:28	Comercialización	De 1 a 3 millones de pesos	Cuaderno	Cuaderno	Matricula mercantil, RUT Registro Unico Tributario, Consignaciones bancarias, Concepto sanitario, Registros de ingresos y egresos, Cámara de Comercio	SI Archiva las facturas y NO las ordena cronológicamente	Mercancía, Pago a empleados, Servicios Públicos, Mantenimiento de la empresa, Impuestos, Arriendos del local, Gastos familiares, Gastos personales	Cuaderno	1 Cliente – 10 clientes	Entre 50.00 1 mil pesos a 100.00 0 mil pesos	Menor a 30 días	Si, 1 a 2 trabajadores	Sueldo fijo
23/4/2 020 17:28	Comercialización	De 4 a 6 millones de pesos	Lo lleva en	No lleva el registro	Factura de compra de productos, RUT Registro Unico Tributario,	SI Archiva las facturas y	Mercancía, Pago a empleados,	Cuaderno	1 Cliente – 10 clientes	Entre 50.00 1 mil	Menor a 30 días	Si, 3 a 5 trabajadores	Sueldo fijo

			computador		Documentos de créditos, Consignaciones bancarias, Lista de precios de productos, Cámara de Comercio	SI las ordena cronológicamente	Servicios Públicos, Impuestos, Arriendos del local, Transporte de fletes de mercancía, Gastos familiares, Gastos personales			pesos a 100.000 mil pesos			
23/4/2020 16:46	Comercialización	De 4 a 6 millones de pesos	Lo lleva en computador	Cuaderno	Matricula mercantil, Factura de compra de productos, RUT Registro Unico Tributario, Órdenes de compra o pedido, Recibos de entrega, Cotizaciones, Consignaciones bancarias, Lista de precios de productos, Cámara de Comercio	SI Archiva las facturas y SI las ordena cronológicamente	Mercancía, Mantenimiento de la empresa, Transporte de fletes de mercancía, Gastos familiares, Gastos personales	No fía o da credito	No fía o da credito	No ofrece crédito a sus clientes	No fía o da credito	No tengo empleados	No tengo empleados
11/4/2020 20:27	Comercialización	De 1 a 3 millones de pesos	Libro Fiscal para régimen simplificado	Libro Fiscal para régimen simplificado	Matricula mercantil, Factura de compra de productos, RUT Registro Unico Tributario, Órdenes de compra o pedido, Recibos de entrega, Concepto sanitario, Cámara de Comercio	SI Archiva las facturas y NO las ordena cronológicamente	Mercancía, Pago a empleados, Servicios Públicos, Mantenimiento de la empresa, Impuestos, Arriendos del local, Transporte de fletes de mercancía, Gastos familiares,	Cuaderno	1 Cliente – 10 clientes	Entre 100.001 mil pesos a 200.000 mil pesos	Menor a 30 días	Si, 1 a 2 trabajadores	Pago por día de trabajo

							Gastos personales						
22/4/2020 17:12	Comercialización	De 1 a 3 millones de pesos	Cuaderno	No lleva el registro	Factura de compra de productos, RUT Registro Unico Tributario, Cámara de Comercio	SI Archiva las facturas y SI las ordena cronológicamente	Mercancía, Servicios Públicos, Arriendos del local, Transporte de fletes de mercancía, Gastos familiares, Gastos personales	No fía o da credito	No fía o da credito	No ofrece crédito a sus clientes	No fía o da credito	Si, 1 a 2 trabajadores	Porcentaje de los productos vendidos
20/4/2020 11:11	Comercialización	De 1 a 3 millones de pesos	Lo lleva en computador	Lo lleva en el computador	Inventario de productos	NO Archiva las facturas	Mercancía, Servicios Públicos, Arriendos del local	Los lleva en el computador	Más de 30 clientes	Entre 100.00 1 mil pesos a 200.00 0 mil pesos	Menor a 30 días	No tengo empleados	No tengo empleados
12/4/2020 17:54	Comercialización	De 7 a 10 millones de pesos	Cuaderno	No lleva el registro	Factura de compra de productos, Lista de precios de productos	SI Archiva las facturas y SI las ordena cronológicamente	Servicios Públicos, Mantenimiento de la empresa, Arriendos del local, Transporte de fletes de mercancía, Gastos familiares, Gastos personales	No fía o da credito	No fía o da credito	No ofrece crédito a sus clientes	No fía o da credito	No tengo empleados	
19/4/2020 15:49	Comercialización	De 7 a 10 millones de pesos	Lo lleva en	Lo lleva en el	Matricula mercantil, Factura de compra de productos, RUT Registro Unico Tributario,	SI Archiva las facturas y SI las	Mercancía, Pago a empleados, Servicios	Los lleva en el	11 Clientes – 20 clientes	Entre 100.00 1 mil pesos	Menor a 30 días	Si, 3 a 5 trabajadores	Sueldo fijo

			computador	computador	Órdenes de compra o pedido, Recibos de entrega, Consignaciones bancarias, Certificado Sayco y Acinpro, Lista de precios de productos, Inventario de productos, Concepto sanitario, Registros de ingresos y egresos, Cámara de Comercio	ordena cronológicamente	Públicos, Mantenimiento de la empresa, Impuestos, Arriendos del local	computador	a 200.000 mil pesos				
19/4/2020 13:25	Comercialización	De 7 a 10 millones de pesos	Lo lleva en computador	Lo lleva en el computador	Factura de compra de productos, RUT Registro Unico Tributario, Consignaciones bancarias, Cámara de Comercio	NO exige factura a su proveedor	Pago a empleados, Servicios Públicos, Impuestos, Arriendos del local, Transporte de fletes de mercancía	No fía o da credito	No fía o da credito	No ofrece crédito a sus clientes	No fía o da credito	Si, 1 a 2 trabajadores	Sueldo fijo
18/4/2020 20:54	Comercialización	De 1 a 3 millones de pesos	No lleva el registro	No lleva el registro	Lista de precios de productos, Inventario de productos	NO exige factura a su proveedor	Mercancía, Pago a empleados, Servicios Públicos, Mantenimiento de la empresa, Arriendos del local, Transporte de fletes de mercancía, Gastos personales	Cuaderno	1 Cliente – 10 clientes	Entre 50.001 mil pesos a 100.000 mil pesos	Menor a 30 días	Si, 1 a 2 trabajadores	Pago por hora laborada
18/4/2020 20:50	Comercialización	De 4 a 6 millones de pesos	Lo lleva en	Cuaderno	Factura de compra de productos, Consignaciones bancarias, Lista de	SI Archiva las facturas y SI las	Mercancía, Servicios Públicos, Arriendos	No fía o da credito	No fía o da credito	No ofrece crédito a sus	No fía o da credito	Si, 1 a 2 trabajadores	Porcentaje de los productos

			computador		precios de productos, Inventario de productos, Registros de ingresos y egresos	ordena cronológicamente	del local, Transporte de fletes de mercancía			clientes		os vendidos	
18/4/2020 20:41	Comercialización	De 0 a 1 millón de pesos	Lo lleva en computador	Lo lleva en el computador	Factura de compra de productos, Lista de precios de productos	SI Archiva las facturas y SI las ordena cronológicamente	Mercancía, Transporte de fletes de mercancía	Los lleva en el computador	1 Cliente – 10 clientes	Entre 50.001 mil pesos a 100.000 mil pesos	Mayor o igual a 30 días	No tengo empleados	No tengo empleados
18/4/2020 18:15	Comercialización	De 0 a 1 millón de pesos	Cuaderno	Lo lleva en el computador	RUT Registro Unico Tributario, Cámara de Comercio	NO Archiva las facturas	Mercancía, Servicios Públicos, Arriendos del local, Gastos familiares, Gastos personales	Cuaderno	No fía o da credito	No ofrece crédito a sus clientes	No fía o da credito	No tengo empleados	
18/4/2020 18:00	Comercialización	De 0 a 1 millón de pesos	No lleva el registro	No lleva el registro	Factura de compra de productos	SI Archiva las facturas y SI las ordena cronológicamente	Mercancía, Gastos familiares, Gastos personales	Cuaderno	1 Cliente – 10 clientes	Hasta 50.000	Menor a 30 días	No tengo empleados	No tengo empleados
18/4/2020 17:52	Comercialización	De 4 a 6 millones de pesos	Libro Fiscal para régimen simplificado	No lleva el registro	RUT Registro Unico Tributario, Cámara de Comercio	NO exige factura a su proveedor	Mercancía, Servicios Públicos, Impuestos, Arriendos del local	Cuaderno	1 Cliente – 10 clientes	Entre 200.001 mil pesos a 300.000 mil pesos	Menor a 30 días	No tengo empleados	
13/4/2020 17:02	Comercialización	Mas de 10 millones de pesos	Cuaderno	No lleva el registro	Matricula mercantil, Factura de compra de productos, RUT Registro	SI Archiva las facturas y NO las	Mercancía, Pago a empleados, Servicios	Cuaderno	11 Clientes – 20 clientes	Entre 50.001 mil pesos	Menor a 30 días	No tengo empleados	

					Unico Tributario, Cámara de Comercio	ordena cronológicamente	Públicos, Impuestos, Gastos familiares, Gastos personales			a 100.000 mil pesos			
13/4/2020 17:45	Comercialización	De 4 a 6 millones de pesos	Lo lleva en computador	Lo lleva en el computador	Matricula mercantil, Factura de compra de productos, RUT Registro Unico Tributario, Consignaciones bancarias, Cámara de Comercio	SI Archiva las facturas y NO las ordena cronológicamente	Gastos personales	No fía o da credito	No fía o da credito	No ofrece crédito a sus clientes	No fía o da credito	No tengo empleados	
13/4/2020 18:33	Comercialización	De 0 a 1 millón de pesos	No lleva el registro	No lleva el registro	Matricula mercantil, Factura de compra de productos, RUT Registro Unico Tributario, Órdenes de compra o pedido, Lista de precios de productos, Cámara de Comercio	SI Archiva las facturas y SI las ordena cronológicamente	Mercancía, Servicios Públicos, Impuestos, Transporte de fletes de mercancía, Gastos personales	No fía o da credito	No fía o da credito	No ofrece crédito a sus clientes	No fía o da credito	No tengo empleados	
18/4/2020 17:46	Comercialización	De 1 a 3 millones de pesos	Lo lleva en computador	Lo lleva en el computador	Matricula mercantil, Factura de compra de productos, RUT Registro Unico Tributario, Órdenes de compra o pedido, Consignaciones bancarias, Inventario de productos, Registros de ingresos y egresos, Cámara de Comercio	SI Archiva las facturas y SI las ordena cronológicamente	Mercancía, Impuestos, Arriendos del local, Gastos familiares	Tiene Software Contable	1 Cliente – 10 clientes	Más de 500.000 mil pesos	Mayor o igual a 30 días	No tengo empleados	No tengo empleados
13/4/2020 19:29	Comercialización	De 1 a 3 millones de pesos	No lleva el registro	No lleva el registro	RUT Registro Unico Tributario, Cámara de Comercio	SI Archiva las facturas y NO las ordena cronológicamente	Mercancía, Gastos familiares	No fía o da credito	No fía o da credito	No ofrece crédito a sus clientes	No fía o da credito	No tengo empleados	

18/4/2 020 17:29	Comercialización	De 0 a 1 millón de pesos	No lleva el registro	No lleva el registro	Factura de compra de productos	SI Archiva las facturas y SI las ordena cronológicamente	Mercancía, Gastos familiares, Gastos personales	Cuaderno	1 Cliente – 10 clientes	Hasta 50.000	Menor a 30 días	No tengo empleados	No tengo empleados
18/4/2 020 16:12	Comercialización	De 7 a 10 millones de pesos	Lo lleva en computador	Lo lleva en el computador	Matricula mercantil, Factura de compra de productos, RUT Registro Unico Tributario, Órdenes de compra o pedido, Recibos de entrega, Documentos de créditos, Consignaciones bancarias, Lista de precios de productos, Inventario de productos, Certificado de seguridad, Concepto sanitario, Registros de ingresos y egresos, Cámara de Comercio	SI Archiva las facturas y SI las ordena cronológicamente	Mercancía, Pago a empleados, Servicios Públicos, Mantenimiento de la empresa, Impuestos, Transporte de fletes de mercancía, Gastos familiares, Gastos personales	Los lleva en el computador	1 Cliente – 10 clientes	Más de 500.000 mil pesos	Menor a 30 días	Si, 3 a 5 trabajadores	Sueldo fijo
18/4/2 020 13:50	Comercialización	Mas de 10 millones de pesos	Cuaderno	No lleva el registro	Matricula mercantil, RUT Registro Unico Tributario, Lista de precios de productos, Concepto sanitario, Cámara de Comercio	SI Archiva las facturas y NO las ordena cronológicamente	Mercancía, Pago a empleados, Servicios Públicos, Mantenimiento de la empresa, Impuestos, Arriendos del local, Gastos familiares, Gastos personales	No fía o da credito	No fía o da credito	No ofrece crédito a sus clientes	No fía o da credito	Si, 1 a 2 trabajadores	Pago por día de trabajo

18/4/2020 13:06	Comercialización	Más de 10 millones de pesos	Lo lleva en computador	Lo lleva en el computador	Matricula mercantil, Factura de compra de productos, RUT Registro Unico Tributario, Consignaciones bancarias, Inventario de productos, Concepto sanitario, Registros de ingresos y egresos, Cámara de Comercio	SI Archiva las facturas y SI las ordena cronológicamente	Mercancía, Pago a empleados, Servicios Públicos, Impuestos, Arriendos del local, Gastos familiares, Gastos personales	No fía o da credito	No fía o da credito	No ofrece crédito a sus clientes	No fía o da credito	Si, 1 a 2 trabajadores	Sueldo fijo
17/4/2020 20:40	Comercialización	De 0 a 1 millón de pesos	Cuaderno	Cuaderno	Matricula mercantil, Factura de compra de productos, RUT Registro Unico Tributario, Lista de precios de productos, Inventario de productos, Cámara de Comercio	SI Archiva las facturas y NO las ordena cronológicamente	Mercancía, Servicios Públicos, Mantenimiento de la empresa	No fía o da credito	No fía o da credito	No ofrece crédito a sus clientes	No fía o da credito	No tengo empleados	No tengo empleados
15/4/2020 08:37	Comercialización	De 1 a 3 millones de pesos	Cuaderno	No lleva el registro	Matricula mercantil, RUT Registro Unico Tributario, Concepto sanitario, Cámara de Comercio	SI Archiva las facturas y NO las ordena cronológicamente	Mercancía, Servicios Públicos, Mantenimiento de la empresa, Impuestos, Arriendos del local, Transporte de fletes de mercancía, Gastos familiares, Gastos personales	No fía o da credito	No fía o da credito	No ofrece crédito a sus clientes	No fía o da credito	No tengo empleados	
17/4/2020 20:18	Comercialización	Más de 10 millones de pesos	Libro diario	Kardex	Matricula mercantil, Factura de compra de productos, RUT Registro Unico Tributario, Cotizaciones,	SI Archiva las facturas y SI las ordena	Mercancía, Pago a empleados, Servicios Públicos,	Cuaderno	11 Clientes – 20 clientes	Más de 500.000 mil pesos	Menor a 30 días	Si, 3 a 5 trabajadores	Sueldo fijo

					Documentos de créditos, Consignaciones bancarias, Inventario de productos, Certificado de seguridad, Registros de ingresos y egresos, Cámara de Comercio	cronológicamente	Mantenimiento de la empresa, Impuestos, Arriendos del local, Transporte de fletes de mercancía, Gastos familiares, Gastos personales							
17/4/2020 11:36	Comercialización	De 1 a 3 millones de pesos	Libro Fiscal para régimen simplificado	Libro Fiscal para régimen simplificado	Matricula mercantil, RUT Registro Unico Tributario, Cámara de Comercio	SI Archiva las facturas y SI las ordena cronológicamente	Mercancía, Pago a empleados, Servicios Públicos, Mantenimiento de la empresa, Impuestos, Arriendos del local, Transporte de fletes de mercancía	No fía o da credito	No fía o da credito	No ofrece crédito a sus clientes	No fía o da credito	Si, 1 a 2 trabajadores	Pago por día de trabajo	
16/4/2020 22:31	Comercialización	De 1 a 3 millones de pesos	Cuaderno	Cuaderno	Matricula mercantil, RUT Registro Unico Tributario, Concepto sanitario, Cámara de Comercio	SI Archiva las facturas y NO las ordena cronológicamente	Mercancía, Servicios Públicos, Mantenimiento de la empresa, Impuestos, Arriendos del local, Transporte de fletes de mercancía, Gastos	No fía o da credito	No fía o da credito	No ofrece crédito a sus clientes	No fía o da credito	No tengo empleados		

							familiares, Gastos personales						
16/4/2020 12:03	Comercialización	De 1 a 3 millones de pesos	Lo lleva en computador	Cuaderno	Matricula mercantil, Factura de compra de productos, RUT Registro Unico Tributario, Cotizaciones, Documentos de créditos, Lista de precios de productos, Inventario de productos, Cámara de Comercio	SI Archiva las facturas y SI las ordena cronológicamente	Impuestos, Arriendos del local, Transporte de fletes de mercancía, Gastos familiares, Gastos personales	Cuaderno	11 Clientes – 20 clientes	Más de 500.000 mil pesos	Mayor o igual a 30 días	Si, 1 a 2 trabajadores	Pago por día de trabajo
16/4/2020 11:44	Comercialización	De 7 a 10 millones de pesos	Libro Fiscal para régimen simplificado	No lleva el registro	Matricula mercantil, Factura de compra de productos, RUT Registro Unico Tributario, Órdenes de compra o pedido, Cotizaciones, Lista de precios de productos, Cámara de Comercio	SI Archiva las facturas y SI las ordena cronológicamente	Mercancía, Pago a empleados, Servicios Públicos, Mantenimiento de la empresa, Impuestos, Arriendos del local, Transporte de fletes de mercancía, Gastos familiares, Gastos personales	No fía o da credito	No fía o da credito	No ofrece crédito a sus clientes	No fía o da credito	No tengo empleados	Porcentaje de los productos vendidos
15/4/2020 15:57	Comercialización	De 0 a 1 millón de pesos	Cuaderno	Lo lleva en el computador	Matricula mercantil, RUT Registro Unico Tributario, Certificado Sayco y Acinpro, Certificado de seguridad, Concepto sanitario, Cámara de Comercio	SI Archiva las facturas y SI las ordena cronológicamente	Mercancía, Servicios Públicos, Impuestos, Transporte de fletes de mercancía, Gastos familiares,	No fía o da credito	No fía o da credito	No ofrece crédito a sus clientes	No fía o da credito	No tengo empleados	

Gastos personales

14. ¿Cuál es la modalidad de compra de mercancía en su empresa? Selección múltiple con múltiple respuesta.	15. Aproximadamente, ¿Cuál es el margen de rentabilidad en promedio que le deja su empresa? Seleccione la opción correcta.	16. ¿Cuáles de las siguientes obligaciones financieras tiene? Selección múltiple con múltiple respuesta.	17. Dentro de las siguientes opciones presentadas, ¿Cuáles son los impuestos cancelados con dineros recaudados de la empresa? Seleccione la opción correcta.	18. ¿Usted diferencia y divide los gastos familiares y los gastos de la empresa?]	[19. ¿Usted o su familia consume o utiliza los productos que tiene en la empresa sin cancelar los? Marque con una X Máximo 1 opción.]	[20. ¿Conoce la diferencia entre utilidad y liquidiz?]	[21. ¿La empresa está obligado a facturar sus transacciones?]	[22. ¿Usted cumple con sus obligaciones puntualmente dentro de los plazos establecidos?]	[23. ¿Usted realiza un presupuesto mensual de costos y gastos del negocio?]	[24. ¿Le gustaría recibir capacitación para tener un mejor control administrativo y financiero?]	[25. ¿Sus empleados están afiliados a salud, pensión y ar?]	[27. ¿Lleva Contabilidad en su empresa actualmente?]	[28. ¿Conoce o escuchado hablar del nuevo régimen de tributación simple y sus beneficios para microempresarios?]
Credito	11% - 20%	Bancos, Proveedores	IVA, Impuesto Nacional al Consumo, Industria y Comercio, Avisos y Tableros, Sobretasa Bomberil	No	No	Si	Si	Si	No	Si	Si	Si	No
Contado	31% - 40%	Bancos	IVA, Impuesto Nacional al Consumo, Industria y Comercio	Si	Si	No	No	Si	Si	No	No	No	No
Contado	11% - 20%	Bancos	Industria y Comercio	No	Si	Si	No	Si	Si	Si	No	Aplica	No

Contado	21% - 30%	Proveedores	Ganancia Ocasional, Industria y Comercio	Si	No	Si	No	Si	Si	Si	No	No	No
Contado	41% - 50%	Proveedores	IVA, Ganancia Ocasional, Industria y Comercio	No	Si	Si	No	Si	No	No	No	No	No
Contado	21% - 30%	Bancos, Prestamista, Proveedores	Ninguno	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	No	No	No
Contado	41% - 50%	Bancos	Simple	Si	No	Si	No	Si	Si	Si	No Aplica	Si	Si
Contado	41% - 50%	Bancos	IVA, Impuesto Nacional al Consumo, Industria y Comercio	Si	No	Si	Si	Si	Si	No	No	Si	Si
Contado	11% - 20%	Proveedores	Ninguno	Si	No	Si	No	Si	Si	Si	No	Si	Si
Contado	11% - 20%	Bancos	Industria y Comercio, Avisos y Tableros, Sobretasa Bomberil	Si	No	Si	Si	Si	Si	No	Si	Si	Si
Contado	11% - 20%	Bancos	Ninguno	Si	No	Si	No	Si	Si	Si	No Aplica	Si	Si
Contado	41% - 50%	Bancos	Ninguno	Si	No	No	No	Si	Si	Si	No Aplica	Si	No
Contado	31% - 40%	Proveedores	IVA, Industria y Comercio	Si	Si	No	No	Si	No	Si	No Aplica	No	No
Contado	11% - 20%	Bancos	Industria y Comercio	Si	Si	No	No	Si	Si	Si	Si	No	No
Contado	21% - 30%	Proveedores	IVA, Industria y Comercio	Si	Si	No	No	Si	Si	Si	No	No	No
Contado	11% - 20%	Bancos, Proveedores	Industria y Comercio	Si	Si	Si	No	Si	Si	Si	Si	Si	No
Contado	21% - 30%	Bancos	Simple, Industria y Comercio	Si	No	Si	No	Si	Si	Si	No	No	No
Contado	21% - 30%	Proveedores	Ninguno	Si	Si	Si	No	Si	Si	Si	No Aplica	No	Si

			IVA, Impuesto Nacional al Consumo, Industria y Comercio, Avisos y Tableros, Sobretasa Bomberil										
Credito	31% - 40%	Bancos, Proveedores		Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Contado	21% - 30%	Bancos	Simple	No	No	No	No	Si	No	Si	No	No	No
Contado	31% - 40%	Bancos	Ninguno	Si	No	Si	No Aplica	Si	Si	Si	No Aplica	No	No
Contado	21% - 30%	Bancos	Ninguno	No	Si	No	No	Si	No	Si	No Aplica	No	No
Contado	21% - 30%	Bancos, Proveedores	Industria y Comercio, Avisos y Tableros	Si	Si	No	No	Si	No	Si	Si	Si	No
Contado	41% - 50%	Bancos	IVA, Avisos y Tableros	Si	No	Si	Si	Si	Si	No	No Aplica	Si	No
Contado	31% - 40%	Gota a Gota	Ninguno	No	Si	No	No	Si	No	Si	No	No	No
Contado	0 – 10%	Bancos	Ninguno	Si	Si	No	Si	Si	Si	Si	No Aplica	Si	No
Contado	11% - 20%	Proveedores	Ninguno	Si	No	Si	No	Si	Si	Si	No Aplica	No	No
Contado	21% - 30%	Proveedores	Ninguno	Si	No	Si	No	Si	No	Si	No Aplica	Si	No
Contado	0 – 10%	Bancos	Ninguno	Si	Si	No	No	Si	Si	Si	No Aplica	No	No
Contado	11% - 20%	Proveedores	Industria y Comercio, Avisos y Tableros, Sobretasa Bomberil	No Aplica	No	Si	No	Si	Si	Si	No Aplica	Si	No
Contado	11% - 20%	Bancos, Gota a Gota, Prestamista	Ninguno	No	Si	No	No	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Contado	21% - 30%	Proveedores	Ninguno	Si	No	Si	No	Si	Si	Si	No Aplica	Si	No
Contado	31% - 40%	Bancos	Industria y Comercio	No	Si	No	No	Si	No	Si	No Aplica	No	No

Mercancías en Consignación	11% - 20%	Bancos, Proveedores	Industria y Comercio, Avisos y Tableros	Si	No	Si	No	Si	Si	No	No Aplica	Si	Si
Contado	41% - 50%	Proveedores	Industria y Comercio	No Aplica	Si	Si	No	Si	No	Si	No Aplica	No	No
Contado	0 – 10%	Bancos	Ninguno	Si	Si	No	No	Si	Si	Si	No Aplica	No	No
Contado	0 – 10%	Bancos, Proveedores	IVA, Impuesto Nacional al Consumo, Industria y Comercio	Si	Si	Si	No	Si	Si	No	Si	Si	Si
Contado	11% - 20%	Bancos	Industria y Comercio, Avisos y Tableros	No	Si	Si	No	Si	No	No	No	No	No
Credito	21% - 30%	Bancos, Proveedores	Simple, Impuesto Nacional al Consumo, Industria y Comercio, Avisos y Tableros	Si	No	Si	No	Si	Si	No	Si	Si	Si
Contado	21% - 30%	Bancos	Ninguno	Si	No	No	No	Si	Si	Si	No Aplica	No	No
Contado	31% - 40%	Bancos	IVA, Industria y Comercio	No	Si	No	No	Si	No	Si	No Aplica	No	No
Credito	21% - 30%	Bancos, Proveedores	Simple, IVA, Impuesto Nacional al Consumo, Industria y Comercio, Avisos y Tableros	Si	No	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	No
Contado	0 – 10%	Proveedores	Industria y Comercio, Avisos y Tableros	Si	No	Si	Si	Si	No	Si	No	Si	Si
Contado	21% - 30%	Bancos	IVA	No	Si	No	No Aplica	Si	No	Si	No Aplica	No	No
Credito	21% - 30%	Bancos	IVA, Industria y Comercio	Si	No	No	No	Si	No	Si	No	No	No
Contado	21% - 30%	Bancos, Proveedores	Industria y Comercio, Avisos y Tableros	Si	No	Si	No	Si	No	Si	No Aplica	No	No

			Tableros, Sobretasa Bomberil											
Contado	0 – 10%	Proveedores	Industria y Comercio, Sobretasa Bomberil	Si	Si	Si	No	Si	No	No	No	Aplica	No	Si