

Panorama económico de las empresas de la comuna 18 de la ciudad de Cali*

Economic outlook of companies in the commune 18 of the city of Cali

Perspectivas económicas das empresas no distrito 18 da cidade de Cali

Rafael Hernán Márquez-Martínez

Candidato a Magister en Administración, Universidad del Valle – Colombia. Psicólogo Pontificia Universidad Javeriana, Cali.
Asesor de Bienestar Institucional de la Escuela Militar de Aviación Marco Fidel Suárez, Cali – Colombia.
raxienator@gmail.com

Janeth Chunga-Hernández

Magister en Administración con énfasis en Finanzas Corporativas, Icesi, Cali – Colombia. Administradora de Empresas, Universidad del Valle, Cali – Colombia. Docente Investigadora de la Fundación Universitaria Católica Lumen Gentium, Cali – Colombia.
jchungah@yahoo.com

F. Recepción: 15 noviembre 2015

F. Aceptación: 20 diciembre 2015

Resumen

Las Mipymes aportan gran dinamismo a la economía colombiana debido a que representan el 99.9% de las empresas de este país y generan el 80% de la empleabilidad. Estas unidades económicas se caracterizan por presentar debilidades de tipo administrativo y legal que deben ser fortalecidas para el mejoramiento de su competitividad y desarrollo. Por tal motivo surge el interés de los investigadores de realizar un diagnóstico que permita a Unicatólica, impactar de manera positiva en su sector de influencia (comuna 18 de Cali). Para tal efecto se planteó el siguiente cuestionamiento: ¿Cuáles son las características económicas y necesidades de formación de las micro y pequeñas empresas del área comercial de la comuna 18 de Cali?, donde se tuvo en cuenta términos como formalidad-informalidad, estructura organizacional, administración del capital de trabajo y régimen tributario, que establecieron las bases teóricas a la luz de las cuales se interpretaron los resultados. Para la recolección de los resultados se construyó una encuesta, que consta de 63 preguntas, la cual fue validada a través de una prueba de campo. Los datos obtenidos se manejaron con el SPSS versión 17, el cual permitió la generación de los resultados aquí presentados y las posteriores conclusiones.

* **Cómo citar:** Márquez-Martínez, R. H., Chunga-Hernández, J. (2016). Panorama económico de las empresas de la comuna 18 de la ciudad de Cali. Revista Libre Empresa, 13(1), 143-159 <http://dx.doi.org/10.18041/libemp.2016.v13n1.25106>

Palabras clave

Mipyme, necesidades de formación en las Mipymes, formalidad de las Mipymes, capital de trabajo de las Mipymes.

Abstract

The MSME provide dynamism to the Colombian economy because they represent 99.9% of companies in this country and generate 80% of employability. These economic units are characterized by to take weaknesses of administrative and legal type that must be strengthened to improve their competitiveness and development. Therefore the interest arise of researchers is to realize a diagnostic that allows to Unicatólica to impact in positive way on its influence sector (commune 18 of Cali City). To this end, the following question was propose: What are the economic characteristics and training needs of micro and small enterprises in the commercial area of the 18 commune of the Cali city? where it were considered terms as formality-informality, organizational structure, working capital management and tax regime, that were established the theoretical bases in the light of which the results were interpreted. To collect the results, was built a survey, consisting of 63 questions, which was validated through a field test. The captured data were managed using SPSS version 17, which allowed the generation of the results presented here and the subsequent conclusions.

Keywords

MSMEs, training needs in MSMEs, Formality of MSMEs, working capital of MSMEs, Organizational Learning of MSMEs

Resumo

PME fornecem dinamismo à economia colombiana, porque eles representam 99,9% das empresas neste país e gerar 80% de empregabilidade. Estas unidades econômicas são caracterizadas por deficiências no tipo administrativo e jurídico que devem ser reforçados para melhorar a sua competitividade e desenvolvimento. Portanto, o interesse dos pesquisadores para fazer um diagnóstico que permite Unicatólica surge, um impacto positivo sobre o seu sector de influência (Comuna 18, Cali). Para este fim, a seguinte questão foi levantada: Quais são as características econômicas e necessidades de formação de micro e pequenas empresas na área comercial da comuna 18 em Cali? conceitos como uma formalidade, a informalidade, a estrutura organizacional, gestão de capital de giro e tributario regime foram tidas em conta, que estabeleceu as bases teóricas de luz a partir do qual os resultados foram interpretados. Para a coleta os resultados uma pesquisa é construída, este consistiu de 63 questões, qual foi validada através de um teste de campo. Os dados obtidos são manipulados com SPSS versão 17, o que permitiu a geração dos resultados aqui apresentados e as conclusões subsequentes.

Palavras-chave

MPMEs, Necessidades de formação MPMEs, Formalidade das MPMEs, Capital de trabalho das MPMEs.

1. Introducción

Las Mipymes movilizan la economía en Colombia, ya que representan el 99.9% de las empresas en el país y aportan el 80% del empleo a nivel nacional, siendo los principales sectores en los que se desempeñan las microempresas, el comercio con un 53.4% y los servicios con el 31.9%, mientras que las pequeñas empresas participan en servicios con el 52.4%, el comercio con el 23.2% y la industria con el 19.3% (Ministerio de Industria y Comercio, Viceministro de Desarrollo Empresarial, 2008, págs. 3,5,6). Aunque la mayoría de estas empresas se encuentran debidamente formalizadas ante el gobierno, también se caracterizan por presentar elevados niveles de desorganización, reflejándose en una falta de estructura empresarial y la inexistencia de procesos, procedimientos y manuales claros y estandarizados.

Adicionalmente se observa que un alto número, es decir, el 70% de estas Mipymes son Famiempresas¹, las cuales se distribuyen, según ciudades, de la siguiente manera: Cali 86%, Medellín 65%, Bogotá y Barranquilla 79.9% datos obtenidos de la página Cultura E (Medellín Digital). Estas empresas evidencian las mismas falencias que las Mipymes en cuanto a su organización, estructuración y funcionamiento, tornándolas poco competitivas y con un alto porcentaje de mortalidad.

Otro de los aspectos que afectan a tales empresas (Famiempresas y Mipymes) es la dificultad que presentan de poder acceder a fuentes de financiamiento formales, debido principalmente a sus características internas que dificultan el cumplimiento de los requisitos exigidos por estas fuentes de financiamiento, puesto que para tal proceso se tienen en cuenta aspectos como “capacidad de pago, garantías de respaldo, solvencia económica... determinan la posición de las empresas para que les sean asignados recursos líquidos de bancos y otras instituciones financieras” (Sumoza & Ponsot, 2007, p. 112), lo cual limita aún más su crecimiento y sostenibilidad en el medio.

Una vez establecida la realidad de las Mipymes en Colombia, también se encuentra que en el Valle del Cauca, en Cali y más específicamente en la Comuna 18 de la ciudad, las cifras locales y las cifras nacionales se corresponden, encontrando que la mayoría de empresas asentadas en el sector son Famiempresas y Mipymes, las cuales ofrecen a las Instituciones de Educación Superior (IES) una gran oportunidad de intervenir en ellas, buscando fortalecer sus procesos internos, con el fin de mejorar su competitividad y sostenibilidad en el medio.

Para lograr lo anterior es necesario que las IES posean un conocimiento cercano de estas empresas, para poder presentar alternativas de intervención ajustadas a las necesidades reales identificadas en ellas, por tal motivo, surgió en un grupo de investigadores pertenecientes a la Fundación Universitaria Católica Lumen Génitum (Unicatólica) el interés de aproximarse al entorno empresarial que rodea a la institución, principalmente en la comuna 18, sector en el cual se encuentra establecida una de las sedes de la universidad.

¹ Conformadas por dos o más socios con parentesco de consanguinidad hasta el segundo grado: padre, madre, hijos y hermanos o único civil: padre o madre adoptante e hijo adoptivo, o estar unidos entre sí matrimonialmente, siempre y cuando los socios así relacionados ejerzan sobre la sociedad un control económico, financiero o administrativo) (Superintendencia de Sociedades, 1999).

Para tal efecto se realizó la presente investigación cuyo principal interés es el de identificar cuáles son las características y necesidades de formación de las micro y pequeñas empresas del área comercial de la comuna 18 de la ciudad de Santiago de Cali. Para dar respuesta a la pregunta se establecieron como objetivos específicos: realizar la caracterización económica y de formación de las Mipymes del sector, identificar en las Mipymes de la comuna 18 sus fortalezas y debilidades en los diferentes procesos para poder intervenir en ellos, y finalmente, proponer los lineamientos para la creación de un centro de formación.

Este interés se fortalece debido a que al buscar información relacionada con el sector se encuentra que en su mayoría los datos corresponden a entidades del Estado, siendo los más actualizados los del censo del 2005, o de los planes de Desarrollo del Municipio, o de la comuna objeto de estudio, donde se comenta inicialmente, que en el municipio se observan grandes brechas de desigualdad social, reflejada en la falta de

“acceso a las oportunidades para producir ingresos que les ayude a superar su situación de vulnerabilidad... existe una alta correlación entre la pobreza, la desigualdad y la exclusión social, lo que permite afirmar que los territorios más pobres son...las comuna 18 y 19 de la zona de ladera” (Alcaldía de Santiago de Cali. Departamento Administrativo de Planeación Municipal, 2012, p. 6).

Lo anterior genera condiciones de pobreza y extrema pobreza, donde se potencializa la inseguridad y altas tasas de embarazo adolescente, ocasionando esta última deserción escolar y por ende bajos niveles de formación, así como la necesidad de generar nuevos ingresos familiares, obligando a este personal con pocas habilidades y destrezas laborales a emplearse en ocupaciones muy informales o a generar emprendimientos desde la necesidad, puesto que como lo afirma el Plan de Desarrollo 2012 – 2015 “Las grandes brechas, inequidades y desequilibrios de nuestra comunidad responden en buena medida a una desigualdad estructural en las oportunidades educativas desde la infancia hasta la adultez.” (Alcaldía de Santiago de Cali. Departamento Administrativo de Planeación Municipal, 2012, p. 22).

Lo anterior hace evidente en las IES, la necesidad de generar espacios donde se pueda brindar apoyo técnico y educativo a dichas personas o a los emprendimientos nacidos desde la necesidad, para mejorar así sus competencias empresariales o profesionales y lograr mejorar su competitividad, pues

“la estructura empresarial de Cali se caracteriza por la abundancia de pequeñas firmas. El Censo económico de Cali 2005 revela que de las cerca de 51.500 empresas que habían en ese año en la ciudad, el 94.3% eran microempresas, el 4.6% eran empresas pequeñas y el 1.1% eran medianas y grandes. (Alcaldía de Santiago de Cali. Departamento Administrativo de Planeación Municipal, 2012, p. 72).

En lo que respecta a la Comuna 18 se encuentra que en ella “habita el 5.1% de la población total del municipio, es decir 113.474 habitantes, de los cuales el 49.2% son hombres (55.858) y el 50.8% restante mujeres (57.616)” (Alcaldía de Santiago de Cali. Departamento

Administrativo de Planeación, 2012, p. 17) las cuales habitan en el “4.5% del total del municipio” (Alcaldía de Santiago de Cali. Departamento Administrativo de Planeación, 2012, p. 15).

En cuanto al acceso a la educación, en esta comuna la formación educativa tiende a ser escasa, puesto que el “80% de la población tan solo ha alcanzado los niveles de educación básica, primaria y media. Y tan solo el 1.9% de la población ha alcanzado el nivel de educación superior” (Alcaldía de Santiago de Cali. Departamento Administrativo de Planeación, 2012, p. 22) lo cual tiende a limitar el acceso a empleos formales o de calidad, aumentando la informalidad o los niveles de desempleo en el sector.

En lo que respecta a las unidades económicas, se encuentra que “según el Censo Económico del 2005, el 2.01% de las unidades económicas de la ciudad se encontraban en esta ciudad, de las cuales 64.6% pertenecen al sector comercio, 28.2% al sector servicios y 7.2% a industria” (Alcaldía de Santiago de Cali, Secretaría de Planeación Municipal, 2008, p. 11) de las cuales, según datos de la Cámara de Comercio de Cali, facilitados en el año 2014, se encuentra que 694 son Microempresas, 32 son pequeñas empresas, cuatro son medianas y una es una gran empresa, de igual manera el texto citado comenta que si se toma como referencia “el pago de parafiscales como una medida de la formalidad de la unidad económica, en esta comuna el 19.7% de las unidades económicas son informales” (Alcaldía de Santiago de Cali, Secretaría de Planeación Municipal, 2008, p. 13) lo cual hace pensar que son múltiples las falencias que deben presentar en su funcionamiento.

Lo anterior puede ser debido a que en su gran mayoría estas empresas pueden ser Famiempresas, las cuales se caracterizan porque “la mano de obra es aportada por los miembros de la familia. Entendida como la acción de emprendimiento permanente para reproducirse y sobrevivir, generalmente en condiciones de desventaja, cuyo principal capital es la capacidad de trabajo de sus miembros” (Segovia & Melgarejo, 2001, p. 182). Dichas empresas, según Segovia y Melgarejo (2001), se consideran dentro de las Mipymes a pesar de ser diferentes, debido que en su organización interna y manera de funcionar presentan los mismos inconvenientes que las Mipymes, puesto que algunos de los principales aspectos presentados por ellas son:

“alta relación de mano de obra vs capital, poco o nulo nivel tecnológico, poca o nula división del trabajo y especialización, las relaciones laborales están basadas en relaciones de parentesco o personales, en acuerdos afectivos y no contractuales ... trabajadores con niveles bajos de educación (según datos del DANE, en su mayoría corresponde a secundaria con un 53% aproximadamente y 30% primaria), bajos salarios o no existen para quienes laboran, inestabilidad laboral, baja capacidad de gestión administrativa, bajo nivel de organización, no existen controles ni registros, poca capacidad de producción, altos costos de la producción” (Segovia & Melgarejo, 2001, p. 185).

Los anteriores son deficiencias que se evidencian de igual manera en las Mipymes, transformándose en impedimentos para su crecimiento y desarrollo.

2. Perspectiva teórica

Para la realización del presente estudio se tomaron en cuenta conceptos que definen y explican diferentes aspectos del accionar de las empresas en Colombia, desde el punto de vista legal hasta circunstancias relacionadas con su estructuración y funcionamiento interno.

2.1. Formalidad e informalidad

Dentro de los diferentes requerimientos se encuentra inicialmente lo relacionado con la formalidad e informalidad de las empresas encuestadas, donde se pretende mirar los diferentes trámites que las unidades productivas deben realizar ante la nación para funcionar de manera legal, como son: obtener el registro mercantil ante Cámara y Comercio y la obtención del R.U.T (Registro Único Tributario) a través de la inscripción que se realiza en la Dian.

Por otra parte, se toma como referencia la Ley 590 de 2000, que brinda el marco conceptual con el cual se pueden estudiar y clasificar las diferentes unidades productivas según el número de trabajadores y el capital inicial, allí se afirma que:

(...) para todos los efectos, se entiende por micro incluidas las Famiempresas, pequeña y mediana empresa, toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, rural o urbana, que responda a dos de los siguientes parámetros: 1. Mediana empresa: a) Planta de personal entre cincuenta y uno (51) y doscientos (200) trabajadores, o b) Activos totales por valor entre cinco mil uno (5.001) a treinta mil (30.000) salarios mínimos mensuales legales vigentes. 2. Pequeña empresa: a) Planta de personal entre once (11) y cincuenta (50) trabajadores, o b) Activos totales por valor entre quinientos uno (501) y menos de cinco mil (5.000) salarios mínimos mensuales legales vigentes o, 3. Microempresa: a) Planta de personal no superior a los diez (10) trabajadores o, b) Activos totales, excluida la vivienda, por valor inferior a quinientos (500) salarios mínimos mensuales legales vigentes (Alcaldía de Bogotá, 2004, p. 1)

Así mismo todo el proceso de formalización en Colombia se encuentra regulado por la Ley de Formación y Generación de empleo, Ley 1429 del 2000, la cual busca “generar incentivos a la formalización en las etapas iniciales de la creación de empresas con el fin de aumentar beneficios y disminuir los costos de formalizarse” (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, República de Colombia., p. 1) esta Ley otorga beneficios en diferentes áreas que buscan que cada vez sean más las empresas formales en Colombia.

2.2. Estructura organizacional

Dentro de los diferentes procesos administrativos que permiten el adecuado funcionamiento de una empresa, uno de los primeros en ser tenido en cuenta es el de organización, gracias al cual la empresa puede proponer e implementar su estructura organizacional; ésta se define como “la suma de formas en las cuales una organización divide sus labores en distintas actividades y luego las coordina” (Hitt, Black, & Porter, 2006, p. 230), para de esta

manera brindar claridad por una parte a los trabajadores en cuanto a las funciones o tareas a desempeñar en un cargo en particular y por otra a los administradores en cuanto a la amplitud de control con el que cuentan en la organización.

A la luz de lo anterior, el proceso de organización se establece para “poner en claro quién ha de hacer qué trabajos y quién es responsable por cuáles resultados, elimina los obstáculos del desempeño causados por la confusión y la incertidumbre de la asignación y tender redes de toma de decisiones” (Koontz & Weihrich, 2007, p. 140). De esta manera se genera una estructura intencionada que da respuesta a varios aspectos, uno a la manera en la cual el dueño o los dueños se imaginan su organización, la manera adecuada de la misma para responder a las necesidades del entorno, la manera en que se departamentaliza la organización para su funcionamiento o la manera en la cual se distribuye el poder y la toma de decisiones en los diferentes cargos o niveles que se determinen, lo que al final da como resultado la estructura formal de la empresa.

Lo anterior debido a que al interior de las empresas casi siempre se debe realizar una distinción entre la estructura formal y la estructura informal, las cuales subsisten en la organización casi siempre de manera armónica, permitiendo la integración y adaptación del trabajador al trabajo. Dichas estructuras son diferentes y se deben abordar de manera separada pero conjunta al mismo tiempo, pues las dos son interdependientes.

2.3. Estructura formal

Esta estructura es la visión particular de los dueños o fundadores de la empresa en cuanto a la manera como se organizan los cargos, funciones, deberes y procesos, sumándosele la responsabilidad y el poder de decidir en el cargo a desempeñar, generando “un ambiente en el cual el desempeño de los individuos, tanto actual como futuro, contribuya de la mejor manera a las metas” (Koontz & Weihrich, 2007, p. 141) tanto de la organización como del grupo en el cual se encuentra.

Dicha estructura formal se ve representada de manera gráfica a través del organigrama y debe ser consignada en documentos escritos como manuales, reglamentos, políticas, entre otros, en todas las empresas, estandarizando la información de la misma y haciendo más fácil su socialización o difusión a trabajadores tanto antiguos como nuevos.

2.4. Estructura informal

La estructura informal surge de la interacción que establecen las personas que trabajan al interior de la organización, como resultado de las funciones establecidas por la estructura formal, tal estructura es definida por Keith Davis (1985) y retomada por Koontz & Weihrich (2007) como “una red de relaciones personales y sociales no establecida ni requerida por la organización formal, que surge espontáneamente cuando las personas se asocian” (p. 142). Estas relaciones interpersonales establecidas por las personas, son en últimas, las que generan y consolidan en las empresas aspectos importantes como la cultura y el clima organizacional, que tienden a facilitar o entorpecer el trabajo y el cumplimiento de las metas empresariales.

Esta estructura informal, se caracteriza por no estar plasmada en ninguna parte de la organización o no estar descrita en ningún documento de la misma, puesto que no puede ser sistematizada, medida ni mucho menos controlada de manera consciente por parte de los administradores.

3. Administración de capital de trabajo

El capital de trabajo podría definirse como los recursos que una empresa mantiene o requiere para llevar a cabo sus operaciones (Oscar León, 2009, p. 166) los cuales por su carácter de permanencia, requieren estar financiados con capital, es decir, con el patrimonio de los accionistas (Carrillo de Rojas, 2006, p. 246).

La administración del capital de trabajo “implica el financiamiento y la administración de los activos circulantes de la empresa” (Block & Hirt, 2008, p. 153) los cuales varían constantemente, lo que le implica a la administración gran dedicación para su manejo. Los elementos que constituyen el capital de trabajo son: efectivo, cuentas por cobrar e inventario, de los cuales para el presente artículo se tendrán en cuenta principalmente dos, efectivo y cuentas por cobrar.

3.1. Administración del efectivo

Es el recurso más líquido del capital de trabajo, y permite facilitar el funcionamiento de la operación, responder ante imprevistos y diversificar el riesgo mediante la asignación de recursos diferentes al objeto social de la empresa.

En la administración del efectivo se debe propender por minimizar los saldos de éste, debido a que no producen rentabilidad o esta es muy baja y, adicionalmente, se debe contar con el efectivo suficiente para atender las necesidades previstas e imprevistas del negocio (Carrillo de Rojas, 2006, p. 262).

Existen tres razones importantes por las cuales una empresa debe mantener efectivo:

- Razón operativa: tiene que ver con el hecho de que para mantener un funcionamiento normal, las empresas deben manejar un volumen determinado de efectivo que les permita cumplir con los compromisos oportunamente.
- Razón de Seguridad: establece que se debe mantener una cantidad de efectivo adicional a la requerida para sostener la operación y atender situaciones imprevistas.
- Razón Especulativa: le permite a las empresas con excedentes de efectivo realizar inversiones diferentes al objeto social para generar rentabilidad adicional y puede ayudar a diversificar el riesgo. (Oscar León, 2009)

3.2. Administración de cuentas por cobrar

Las compañías otorgan a sus clientes crédito en la venta de sus productos o servicios, originando las cuentas por cobrar, las cuales dependiendo de la eficacia de la política de otorgamiento de crédito y recaudo de cartera, pueden tener un impacto positivo en el desempeño general de la empresa (Moyer, McGuigan, & Kretlow, 2000, p. 644). Por ejemplo, una reducción en el periodo de cobranza se traducirá en un incremento en el flujo de efectivo

y en las utilidades antes de impuestos, “para que una compañía esté en condiciones de otorgar crédito a sus clientes debe: establecer políticas de crédito y cobranza y evaluar a cada solicitante de crédito en particular” (Moyer, McGuigan, & Kretlow, 2000, p. 644).

Uno de los aspectos importantes dentro de las organizaciones al hablar de las cuentas por cobrar, es poder establecer al interior de las mismas lo que se denomina política de crédito y cobranza, la cual consta de cuatro variables: período de crédito o plazo que se concede a los clientes para el pago de sus compras; descuentos, los cuáles se otorgan por pronto pago; normas de crédito, representadas en las condiciones financieras requeridas a los clientes para concederles el crédito; y, política de cobranza, que busca la celeridad en el pago de las cuentas. (Brigham & Houston, 2005, p. 596).

Una vez establecida la política de crédito en la organización, ésta puede utilizar dichas normas para establecer los mecanismos adecuados para poder realizar la evaluación de la capacidad crediticia de sus clientes, dicha evaluación debe contemplar al menos tres pasos básicos: “Reunión de información relevante acerca del solicitante de crédito; Análisis de la información obtenida para determinar la solvencia del solicitante; Decisión de otorgar crédito al solicitante o no y determinación del monto de la línea de crédito en caso afirmativo” (Moyer, McGuigan, & Kretlow, 2000, p. 653).

3.3 Régimen tributario

En Colombia existen diferentes tipos de impuestos que las empresas deben cancelar para poder funcionar legalmente, los cuales son divididos en impuestos nacionales, departamentales o municipales; uno de estos impuestos es el impuesto de Renta el cual es aplicado a

“todos los ingresos que obtenga un contribuyente en el año, que sean susceptibles de producir incremento neto del patrimonio en el momento de su percepción, siempre que no hayan sido expresamente exceptuados, y considerando los costos y gastos en que se incurre para producirlos” (DIAN. Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, 2006, p. 1).

Este impuesto debe ser cancelado una vez al año y es liquidado con base en lo ganado en el año inmediatamente anterior, es considerado un impuesto de tipo nacional y deben responder por éste todas las personas naturales o jurídicas, dentro de las cuales se encuentran: sociedades, entidades nacionales y

“Sociedades y entidades extranjeras, cuando la totalidad de los ingresos de fuente nacional no fueron sometidos o no se les practicaron las retenciones en la fuente de que tratan los artículos 407 a 411, inclusive, del Estatuto Tributario y la retención por remesas (E.T., Art. 592) las cuales se asimilan a sociedades anónimas” (DIAN. Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, 2006, p. 1).

Dichos contribuyentes deben cumplir con ciertos topes económicos establecidos por el Gobierno colombiano en un periodo de un año, de enero a diciembre, los cuales son,

según la página web Finanzas Personales en su sección dedicada a impuestos, todos los empleados, trabajadores independientes o demás personas naturales que en 2013 hayan tenido ingresos iguales o superiores a \$37.577.000, también aquellas personas cuyo patrimonio bruto al 31 de Diciembre de 2013, supere las 4.500 unidades de valor tributario (UVT) las que equivalen a \$120.785.000, de igual manera si los consumos con tarjeta de crédito superan las 2.800 UVT o \$75.155.000, si el valor de las consignaciones o depósitos de inversión financiera es superior a 4.500 UVT, o quienes hayan tenido ingresos brutos mensuales superiores a \$3.131.416 (Publicaciones Semana, 2014, p. 1).

Otro de los impuestos que las organizaciones deben de cancelar es el impuesto sobre las ventas, el cual se encuentra dividido en dos regímenes, el simplificado y el común, siendo responsables de este impuesto “quienes venden bienes gravados, prestan servicios gravados e importan bienes gravados son responsables del impuesto sobre las ventas, también los exportadores” (DIAN. Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, 2006, p. 1) Cada uno de los regímenes posee características propias que permiten que las organizaciones pertenezcan a uno u otro, o en su defecto cambien de régimen. Para pertenecer al régimen simplificado se deben cumplir un conjunto de características definidas por la DIAN.

4. Metodología

4.1 Diseño de investigación

La investigación descrita en el presente artículo, es de tipo no experimental y se inscribe en el orden cualitativo, puesto que el análisis que se realiza, de los datos obtenidos, es eminentemente descriptivo y se basa en categorías de análisis construidas para tal efecto. Adicionalmente, el interés principal de este trabajo es indagar y comprender la realidad actual de los procesos internos de las unidades productivas de la comuna 18.

Población y muestra

La población que se tomó como base para el estudio fueron los barrios Buenos Aires, Meléndez, Caldas y Nápoles los cuales según datos de la Cámara de Comercio de Cali poseen un total de 731 empresas registradas para el año 2014, que se encuentran distribuidas así: Meléndez, 323; Nápoles, 145; Buenos aires, 136; y, Caldas, 127. Para la obtención de la muestra se tomó como nivel de confiabilidad el 95%, con un margen de error de 6.5%, utilizando la siguiente fórmula:

$$n = \frac{k^2 * p * q * N}{(e^2 * (N - 1)) + k^2 * p * q}$$

Donde los valores correspondientes a cada una de las variables son:

Tamaño de la población (N): 731

k: es una constante que depende del nivel de confianza del 95% asignado. (z=1,96)

e: Es el margen de error 6,5%

Tamaño de la muestra (n): 174

4.3 Técnica de análisis

Para procesar la información recolectada se utilizó el programa SPSS versión 17, desde el cual se calculan las tablas de frecuencias más significativas de los datos, se representan gráficamente y los resultados se interpretaron a la luz de las categorías de análisis elaboradas.

4.4 Instrumento

Para la recolección de los datos se elaboró una encuesta, en ella se determinaron cinco (5) categorías, las cuales sirvieron para el análisis posterior de la información. Las categorías son: 1. Formalidad e informalidad, contemplándose en ella aspectos relacionados con la legalización de las empresas frente a la inscripción en Cámara y Comercio y ante la DIAN, además se tiene en cuenta el pago de impuestos y las condiciones contractuales del personal que labora en ellas, ocho (8) preguntas; 2. Económica contempla aspectos relacionados con las condiciones en las cuales inician actividades estas empresas, frente a las condiciones que presentan en la actualidad, permitiendo ubicarlas dentro de una categoría, así como la forma de financiación y cómo controlan su capital, trece (13) preguntas; 3. Administrativa, en ella se toman como condiciones de análisis tres de los diferentes procesos administrativos: la organización, relacionado con la departamentalización, el conducto regular, procesos y documentos de gestión humana, seis (6) preguntas; la planeación, relacionado con el ejercicio de planeación estratégica que permite generar los lineamientos que guían el accionar de la empresa y dependen de la capacidad que tienen los gerentes de monitorear y anticiparse a los cambios generados en el entorno interno y externo, once (11) preguntas; y finalmente el control, que son todas las acciones realizadas en la organización y encaminadas a conocer de manera precisa y a la mayor brevedad cómo se están haciendo las cosas en la organización por parte de los empleados, nueve (9) preguntas; 4. Social, en la cual se pretende indagar frente a la postura que la organización presenta y en particular lo que manejan los administradores frente a la sociedad, para comprender si en su accionar buscan involucrar los intereses y necesidades de los diferentes grupos que se ven afectados o beneficiados por sus actos, cuatro (4) preguntas; y 5. Lo académico, que contempla la formación académica que presenta el administrador y los empleados, evaluando si dicho nivel académico es suficiente para el adecuado desempeño de las funciones exigidas en las diferentes empresas, cinco (5) preguntas.

Una vez construido el instrumento se validó siguiendo dos procedimientos: análisis de expertos, donde cinco (5) docentes pertenecientes a la Facultad de Ciencias Empresariales, evaluaron la pertinencia, consistencia y claridad de las preguntas frente a las categorías establecidas, gracias a lo cual se modificó la encuesta quedando lista para el segundo procedimiento o prueba piloto, mediante la cual se probó el cuestionario en el campo, realizando diez (10) aplicaciones a empresarios del sector cercano a la universidad.

5. Resultados

Para el presente escrito, se tomaron solo aquellas preguntas que brindan información de aspectos relacionados con lo legal y económico de las empresas encuestadas. En los resultados obtenidos se encontró que desde el punto de vista legal la mayoría de empresas

cumplen con lo exigido por el gobierno nacional para su normal funcionamiento, como es el poseer el Registro Mercantil (Figura 1) y el Registro Único Tributario (R.U.T) aunque se detectó que no todas las empresas tenían el R.U.T actualizado a 2013, es importante mencionar que de acuerdo con los datos obtenidos en el censo de 2005, con referencia a la participación de las microempresas (96.4%) con respecto a la conformación nacional, el supuesto inicial era que el nivel de informalidad en estas empresas iba a ser elevado en lo relacionado con el cumplimiento de los aspectos legales, sin embargo los datos obtenidos muestran un alto número de empresas legales, lo que puede atribuirse posiblemente a la Ley 1429 de 2000 la cual busca incentivar el empleo y la formalización de las empresas a través de beneficios tributarios.

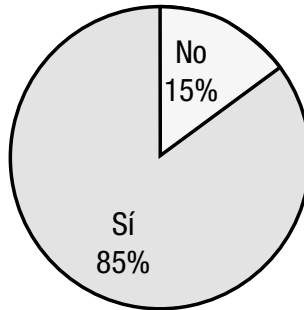


Figura 1. Porcentaje de empresas registradas en Cámara de Comercio a 2014

Fuente: Los autores.

Otro aspecto importante, y que en general explica muchos de los hallazgos realizados principalmente en lo relacionado con la parte tributaria, es que la mayoría de empresas de la muestra nacieron como microempresas y a pesar de llevar ya bastante tiempo funcionando en la actualidad no han demostrado un avance significativo que les permita ascender a un nivel económico mayor.

Por otro lado, debido a que no poseen más de 10 trabajadores (Figura 2) y su capital inicial no superaba los 500 SMMLV (Figura 3) hace que dichas empresas pertenezcan al régimen simplificado, lo que implica que no sean responsables del I.V.A, ni tengan que practicar retenciones.

Lo expresado anteriormente, genera un interrogante a los investigadores, relacionado con el hecho de que si las microempresas o los dueños de las mismas, a pesar de demostrar ser capaces de sobrevivir o de perdurar en el tiempo, no crecen ni se desarrollan para convertirse en pequeñas y/o medianas empresas, sea debido a que esto les implicaría mayores compromisos tributarios con el Estado, y el hecho de funcionar como microempresa les permita funcionar en una zona de confort que conocen y manejan sin incurrir en riesgos adicionales, pero que de igual manera los margina de la posibilidad de obtener condiciones más favorables para su funcionamiento y fortalecimiento, lo cual podría impactar de manera positiva en su competitividad.

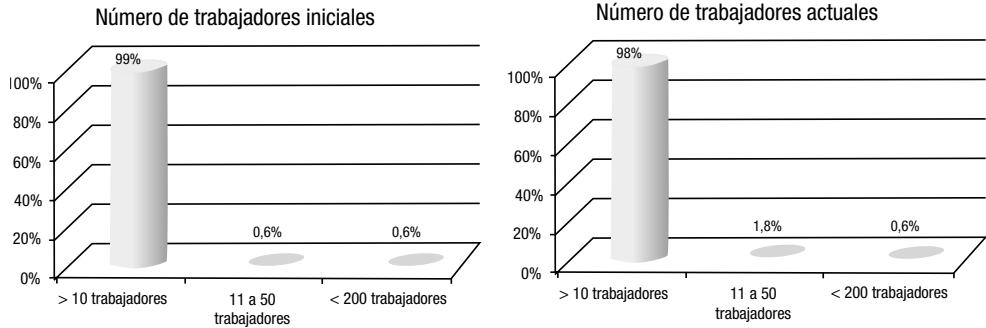


Figura 2. Comparativo entre el número de trabajadores al inicio de la actividad y en la actualidad

Fuente: Los autores.

De igual manera se encontró que el capital con el cual iniciaron sus actividades pertenecía, en la mayoría de empresas, a los inversionistas o dueños del negocio (Figura 3) lo cual puede jugar a favor o en contra de la compañía, puesto que en ocasiones se debe evaluar si es más rentable, para la misma, iniciar con una deuda pero con flujo de capital o si es mejor iniciar sin deuda pues no se está seguro de que el negocio pueda responder por la obligación bancaria, lo que es claro es que en el caso de las compañías encuestadas todo el riesgo lo asumen los dueños.

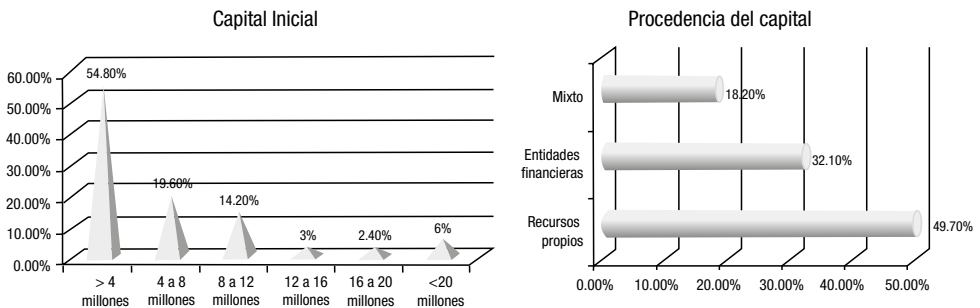


Figura 3. Monto y procedencia de los recursos al inicio de la actividad económica.

Fuente: Los autores.

No se puede ignorar el hecho que a pesar de que las empresas son clasificadas como microempresas, y que en un apartado anterior se postula que no han crecido, se encuentra que las compañías al necesitar recursos en la actualidad, recurren principalmente a entidades de financiamiento, lo que puede indicar que, a pesar de no haber evidenciado un gran desarrollo, pueden cumplir con las condiciones exigidas por los bancos para otorgarles un crédito.

Teniendo en cuenta lo anterior, los investigadores se cuestionan en cuanto a si el acceso por parte de las microempresas a los créditos es una alternativa de crecimiento y desarrollo de las mismas y si las empresas encuestadas han demostrado capacidad de funcionamiento

en el tiempo, cual ha sido el motivo, para que ese financiamiento del cual disponen no haya tenido un efecto significativo en su crecimiento y desarrollo ¿será que el tipo de financiamiento al que acceden es solo de corto plazo?, puesto que es el financiamiento a largo plazo el que permite el desarrollo de las empresas o ¿será que los recursos provenientes de este financiamiento no están siendo utilizados de manera adecuada en pro del cumplimiento de los objetivos organizacionales?

Otro aspecto que se tuvo en cuenta para analizar el aspecto económico en las organizaciones gira en torno a su capacidad de otorgar crédito a su clientela y del estudio que realizan para el otorgamiento del mismo (Figura 4).

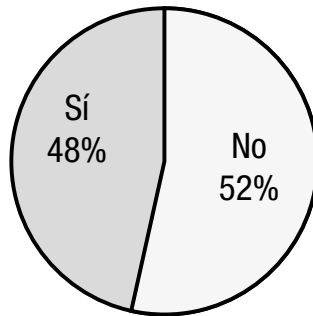


Figura 4. Las empresas otorgan crédito a sus clientes.

Fuente: los autores

Lo que se encontró en relación con estas preguntas es que muchas de las empresas encuestadas otorgan crédito a sus clientes, a los cuales no se les realiza, en su mayoría, el estudio respectivo antes de ser otorgado, lo que no se puede determinar con los datos obtenidos, es la razón para tal postura. Es de tener en cuenta que el otorgamiento de crédito es una inversión en capital de trabajo que debe generar un retorno, para que esto ocurra, de acuerdo con Moyer, McGuigan, & Kretlow (2000) la organización debe establecer una política de crédito y cobranza e implementar un sistema de reconocimiento del cliente solicitante del crédito. Dichos aspectos le significarían a la empresa la posibilidad de establecer montos de crédito a otorgar, plazos, descuentos por pronto pago, en niveles adecuados donde no se compromete la estabilidad del negocio, minimizando el riesgo de destrucción de valor en la organización, puesto que esto implica el asumir un riesgo económico, debido a la incertidumbre del pago de los mismos.

También se consideró dentro de la variable económica lo relacionado con el local en el cual funcionan estas empresas (Figura 5) encontrándose que la mayoría de ellas alquilan el establecimiento comercial que ocupan, lo que les permite tener una idea clara de cuáles son los gastos fijos acarreados por su actividad comercial. Fueron pocas las empresas que se encuestaron donde se encontró que el local que el negocio ocupaba hace parte de la

vivienda familiar (Figura 5). Lo relevante de este aspecto es que en estas empresas no tienen claramente diferenciados los ingresos y gastos del negocio de los gastos e ingresos de la familia (Figura 5) encontrándose que en ocasiones el negocio solventa la economía familiar o la economía familiar solventa el negocio.

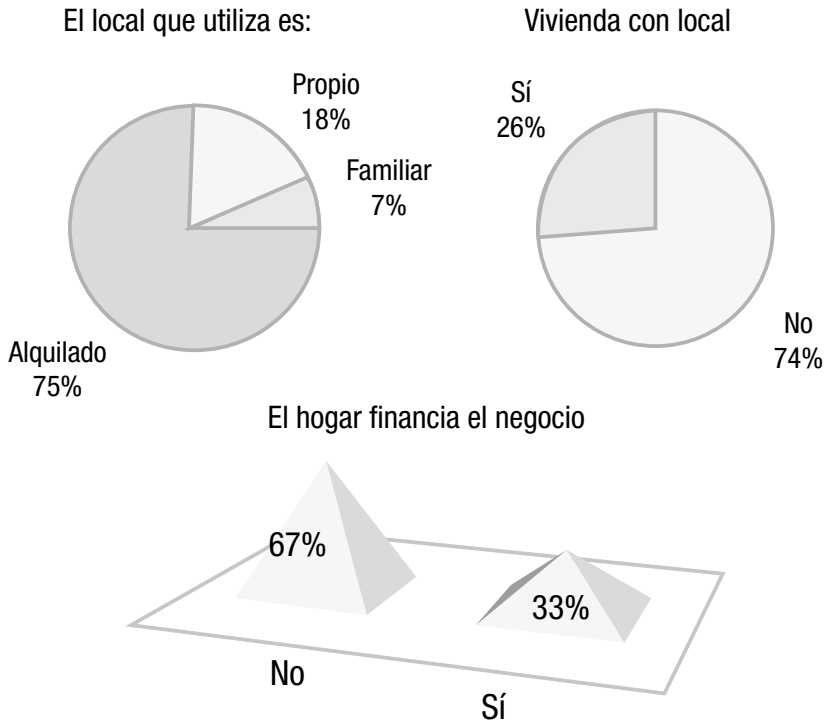


Figura 5. Característica del local que utilizan y gastos del negocio.

Fuente: Los autores.

Tomando como supuesto que las empresas cuyo local es familiar o hace parte de la vivienda, estas clasificarían dentro del grupo de empresas denominadas Famiempresas, las cuales según Segovia & Melgarejo, (2001) presentan las mismas dificultades que las Mipymes, observándose como diferencia que su principal capital es la capacidad de trabajo de los miembros de la familia.

6. Conclusiones

Teniendo en cuenta los resultados evidenciados en la investigación y analizados en el presente artículo se puede concluir, que a pesar de que la mayoría de las empresas pertenecientes a la muestra son microempresas, éstas revelan un alto índice de formalidad, el cual se evidencia principalmente en el cumplimiento de los aspectos legales, sin embargo al momento de evaluar su manera de funcionar se halla un alto nivel de informalidad.

A pesar de que se evidencia en las organizaciones una evolución positiva que favorece el acceso al crédito, no se percibe que haya un impacto en el desarrollo de estas unidades productivas, pues aunque muchas de ellas tienen más de cinco años de existencia, no han presentado crecimiento y desarrollo para cambiar de categoría, es decir, nacieron siendo microempresas y continúan siendo microempresas.

La informalidad en sus procesos les lleva a incurrir en riesgos innecesarios, pues la evidencia muestra que aunque ellas recurren al otorgamiento de crédito a su clientela, acción que les permite estimular las ventas a través de esta práctica, no poseen una política de crédito que les permita establecer los montos y los plazos a otorgar y realizar un estudio del cliente para el otorgamiento del crédito; esto las hace vulnerables a la posibilidad de no pago por parte de los clientes y a la destrucción de valor en la organización.

Si bien en la minoría de las empresas encuestadas se evidenció que no establecen diferencias entre los gastos personales y los de la organización, es importante resaltar que esta práctica constituye un obstáculo para el crecimiento y desarrollo organizacional, en cuanto a que resulta imposible para el empresario tener claridad sobre los resultados del negocio, cuando no hay una diferenciación adecuada entre los ingresos y gastos del negocio y los ingresos y gastos del hogar. Lo anterior puede tener como consecuencia que el microempresario termine subsidiando el negocio con recursos provenientes de otras fuentes lo cual implicaría que el negocio se convierta en una carga y no en una posibilidad de sustento, como es el deber ser.

Conflicto de intereses

Los autores declaran no tener ningún conflicto de intereses.

Referencias bibliográficas

1. Alcaldía de Bogotá. (02 de 08 de 2004). www.alcaldiadebogota.gov.co. Recuperado el 26 de 09 de 2014, de <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=14501>.
2. Alcaldía de Santiago de Cali, Secretaría de Planeación Municipal. (2008). Comuna 18. Cali.
3. Alcaldía de Santiago de Cali. Departamento Administrativo de Planeación Municipal. (2012). Plan de Desarrollo 2012 - 2015 Municipio de Santiago de Cali "CaliDa, una ciudad para todos". Cali.
4. Alcaldía de Santiago de Cali. Departamento Administrativo de Planeación. (2012). Plan de Desarrollo 2012 - 2015 Comuna18. Cali.
5. Block, S. B., & Hirt, G. A. (2008). Fundamentos de Administración Financiera. Mexico: McGraw Hill.
6. Brigham, E. F., & Houston, J. F. (2005). Fundamentos de Administración Financiera. México: Thomson.
7. Carrillo de Rojas, G. (2006). Análisis y Administración Financiera. Texto y Casos.
8. DIAN. Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. (24 de 01 de 2006). DIAN. Generalidades del impuesto sobre la renta y complementarios, ventas,

- timbre. Recuperado de <http://www.dian.gov.co/DIAN/12SobreD.nsf/pages/Impuestosinternos?OpenDocument>.
9. Hitt, M. A., Black, J. S., & Porter, L. W. (2006). *Administración*. México: Prentice Hall.
 10. Koontz, H., & Weihrich, H. (2007). *Elementos de Administración. Un enfoque internacional*. México: McGraw Hill.
 11. Medellín Digital. (s.f.). Famiempresas: fuente importante de la economía colombiana. Recuperado de <http://www.culturaemedellin.gov.co/>: http://www.culturaemedellin.gov.co/sites/CulturaE/MiEmpresa/Noticias/Paginas/famiempresas_080516.aspx.
 12. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, República de Colombia. (s.f.). Colombia se Formaliza. Recuperado el 26 de 09 de 2014, de ABC de la Formalización: <http://colombiaseformaliza.com/abc-de-formalizacion/>.
 13. Ministerio de Industria y Comercio, Viceministro de Desarrollo Empresarial. (2008). *Reporte de Mipymes N° 3*. Bogota: Ministerio de Industria y Comercio.
 14. Moyer, C. R., McGuigan, J. R., & Kretlow, W. J. (2000). *Administración financiera contemporánea*. México: Thomson Editores.
 15. Oscar León, G. S. (2009). *Administración Financiera Fundamentos y Aplicaciones*. Cali: Prensa Moderna Impresiones S.A.
 16. Publicaciones Semana. (03 de 2014). ¿Quiénes deben declarar renta en el 2014? Recuperado de Finanzas Personales: <http://www.finanzaspersonales.com.co/impuestos/articulo/quienes-deben-declarar-renta-2014/53062>
 17. Segovia, A., & Melgarejo, Z. (2001). La Famiempresa, un sistema vivo y abierto de desarrollo socioeconómico. *Tendencias.*, 181 - 199.
 18. Sumoza, R., & Ponsot, E. (2007). Estructura de las Mip y Mes Merideñas desde la óptica de su acceso al financiamiento formal. *Actualidad Contable FACES*, 110 - 121.
 19. Superintendencia de Sociedades. (19 de Enero de 1999). *supersociedades.gov.co*. Obtenido de <http://www.supersociedades.gov.co/superintendencia/normatividad/conceptos/conceptos-juridicos/Normatividad%20Conceptos%20Juridicos/1823.pdf>.