

## ANÁLISIS SECTORIAL DE LA GESTIÓN DE INFORMACIÓN FINANCIERA EN MIPYMES DEL ORIENTE ANTIOQUEÑO<sup>1</sup>

### SECTORAL ANALYSIS OF FINANCIAL INFORMATION MANAGEMENT IN MIPYMES OF THE EAST ANTIOQUEÑO

Yeison Andrés Orozco Zuluaga<sup>2</sup>

#### Resumen

La supervivencia de las MIPYMES es importante para la estabilidad de cualquier economía, debido a su capacidad de empleo, aporte al PIB y a la diversificación económica. Parte del éxito en su propósito por sobrevivir está ligado a sus procesos de gestión contable y financiera. Este trabajo expone un análisis sectorial de las unidades económicas objeto de estudio, sobre sus prácticas de gestión de la información financiera y su uso en la toma de decisiones. Para esto, se desarrolló una investigación de tipo descriptiva con el objetivo de caracterizar la gestión contable y financiera de las MIPYMES del oriente antioqueño (Colombia), un escenario potencial de integración nacional e internacional; aplicando una encuesta de 42 preguntas a una muestra de 379 MIPYMES, encontrándose que, muchos de los esquemas de decisión de las MIPYMES del oriente antioqueño se han llevado en buena forma, pero que los procesos de gestión contable y financiera aún son incipientes, direccionándose al cumplimiento, sin adoptar procedimientos claros de integración de esta información a los procesos de toma de decisiones.

**Palabras claves:** Información financiera, MIPYMES, gestión organizacional, sector económico, toma de decisiones.

#### Abstract

The survival of MSMEs is important for the stability of any economy, due to its capacity for employment, contribution to GDP and economic diversification. Part of the success of surviving is linked to its accounting and financial management processes. This article exposes a sectorial analysis of the enterprises under study, about their financial information management practices and their use in decision making. For this purpose, a descriptive research is developed with the objective of characterizing the accounting and financial management of the MSMEs in eastern Antioquia (Colombia), a potential scenario of national and international integration; applying a survey of 42 questions to a sample of 379 MSMEs. The findings point to that many of the decision-making schemes of MSMEs in eastern Antioquia have been carried out in good form, but the accounting and financial management processes are still incipient, addressing the compliance, without adopting clear procedures for integrating this information into the decision-making processes.

Recepción: Marzo de 2019 / Evaluación: Junio de 2019 / Aprobado: Marzo de 2020

<sup>1</sup> Este artículo es derivado del proyecto de investigación, *Caracterización de las prácticas de gestión contable y financiera en las Mipymes del oriente antioqueño* adscrito al Centro de Investigaciones y Consultorías – CIC de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Antioquia.

<sup>2</sup> Contador Público, Universidad de Antioquia. Profesor – investigador Departamento de Ciencias Contables, Universidad de Antioquia. Integrante Grupo de Investigaciones y Consultorías GICCO  
yandres.orozco@udea.edu.co

**Keywords:** Financial information, MSMEs, organizational management, economic sector, decision making.

### Introducción

En la mayoría de países, salvo casos específicos, es significativo el papel que desempeñan las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMEs) en la dinamización de sus economías, dado que representan la mayor parte de las unidades económicas activas. En Latinoamérica, el promedio de empresas que se clasifican como MIPYMEs es del orden de 99,12% con lo que se puede constatar que constituye un porcentaje bastante elevado indicando la relevancia de este grupo de empresas dentro del total de la composición empresarial, dando cuenta de la capacidad de generación de empleo, el aporte al producto interno bruto y la diversificación económica que las MIPYMEs permiten. Sin embargo, es importante precisar que, para el caso latinoamericano, los criterios usados para realizar esta clasificación varían entre los países.

En Colombia las MIPYMEs<sup>3</sup> se definen de acuerdo a la ley 590 del año 2000, modificada por la ley 905 de 2004 “*entendiéndose 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*” (Ley N° 590, 2000) y se clasifican en este grupo atendiendo a dos criterios que no son excluyentes entre sí: el valor de los activos no mayor a 30.000 salarios mínimos y el número de empleados no superior a los 200 (García, C & Gil, M, 2018). Vale enfatizar que si bien al realizar un análisis comparativo entre países de las empresas que se reconocen como MIPYMEs estas guardan grandes similitudes respecto al tamaño de las mismas sobre todo en el caso latinoamericano, los criterios bajo las cuales son clasificadas no son iguales a los de los demás países, sino que cada uno adopta una serie de criterios atendiendo a unas necesidades políticas y económicas específicas de cada país, por lo que no existe un criterio unificado, que permita una exacta comparabilidad entre los factores que componen el entramado para caracterizar a este grupo de empresas. Respecto a este tema la CEPAL en su último informe de 2018 sobre MIPYMEs en Latinoamérica ha indicado que este escenario es altamente problemático debido a que además de la dificultad que genera en la comparabilidad de la información entre países, limita la proposición de políticas regionales que encaucen a este tipo de empresas hacia el cumplimiento de estándares de productividad, esto tomando como referencia el marco de programas y políticas para las MIPYMEs de la Unión Europea. (CEPAL, 2018).

Los criterios utilizados para el caso colombiano anteriormente mencionados, permiten delimitar un acumulado de organizaciones que en conjunto constituyen el 99.5% de las empresas de Colombia (Confecamaras, 2016), con una participación en el PIB<sup>4</sup> del 38% y con una capacidad de generación de empleo del 67%. Esto permite dimensionar el impacto que tiene sobre la economía en general, la correcta operación de las MIPYMEs y las implicaciones que tiene en caso de que esto no se de en un amplio sector de las mismas. (Asobancaria, 2017).

Los países suramericanos comparten ciertas características en el comportamiento y capacidad de gestión dentro de las organizaciones, pero lo cierto es que algunos de esos factores están supeditados a normatividades locales y particulares. Las limitaciones a las que se enfrentan las MIPYMEs en Latinoamérica se pueden resumir en factores como regulaciones sesgadas que se configuran en responsabilidades asimétricas, así como dificultad de incursión en mercados, normatividad fiscal ineficiente y de difícil aplicación, dificultad en el financiamiento, problemas

<sup>3</sup> Micro, pequeñas y medianas empresas.

<sup>4</sup> Producto Interno Bruto.

en el acceso a recursos humanos calificados, y falta de conocimiento de procesos y tecnologías que son muchas veces inaccesibles. (Rodríguez Orduz, 2015).

Es claro que existen gran cantidad de casos en los que la necesidad de generar información y reportes contables por parte de las empresas no nace de unas necesidades internas, sino que atienden a requerimientos externos con el fin de evitar sanciones, pero una vez cumplida esta obligación, los tomadores de decisiones tienden a descartar la información y los reportes generados, y se vuelcan a realizar un análisis de la información basados muchas veces en su intuición y en la forma en que entienden como ésta debería ser analizada. Lo anterior se ha documentado en estudios como los realizados por Cabeza y Muñoz en Barranquilla (Atlántico-Colombia) donde se identifica que pocos administradores siguen un modelo de toma de decisiones para definir las rutas a seguir en la organización y aquellos que sí tienen un modelo implementado lo usan de una manera muy técnica y no conversan de manera fluida con información paralela que nutra el análisis, debido en gran medida a falta de políticas corporativas que direccionen los procesos de toma de decisiones. (Cabeza de Vergara & Muñoz Santiago, 2010).

Esto ha significado una gran falencia principalmente en las MIPYMES, donde este fenómeno es más recurrente, no dimensionándose el alcance positivo que puede llegar a tener para la gestión empresarial no solo desde su función en la evaluación de desempeño sino también desde los procesos de planeación financiera que permitan fijar un norte financiero y establecer estrategias al respecto que soporten el modelo de negocio, además de posibilitar viabilidad y sostenibilidad en el tiempo. (Castaño Ríos, Correa García, & Ramírez Bedoya, 2010).

Bajo cierta óptica, esta serie de fenómenos pueden estar relacionados con una menor competencia del mercado en las regiones, si se compara con la competencia que se presenta en las ciudades, lo que puede llegar a motivar un relajamiento de los procesos de control constante y a no necesitar, de manera aparente, de personal calificado y con herramientas que puedan maximizar los beneficios en el uso de información financiera.

Respecto a la ubicación, se puede anotar que en países desarrollados la concentración del sector empresarial en las ciudades es alta en comparación con el sector rural. Esto se debe a esquemas de desarrollo con configuración centralizada, algo común en países latinoamericanos. En países en vías de desarrollo como Colombia es aún mayor, pero se ha estado evidenciando que tanto en países desarrollados como en vías de desarrollo la tendencia es que esta relación descienda en los próximos años. (Hernández Callejas & Saavedra García, 2008). La región del oriente antioqueño no es ajena a dicho fenómeno dado que, aunque tiene una ubicación relativamente cercana al área metropolitana del Valle de Aburrá, cuenta con buenas vías de comunicación, recursos y disponibilidad de capital de trabajo para asentar empresas con múltiples tipos de economías, diversos factores favorecen la concentración de la actividad empresarial en la ciudad de Medellín, sirviendo de ejemplo para la configuración del fenómeno anteriormente mencionado. Esto puede posibilitar una reducción de la brecha entre la empresa urbana y la rural principalmente en temas como la competitividad, el aumento de las relaciones interempresariales y dirección hacia una proyección global.

Durante los últimos años la actividad empresarial ha venido en aumento principalmente en la subregión del altiplano<sup>5</sup> a raíz de fenómenos conurbativos que presentan algunos de sus municipios y el fortalecimiento de sus dinámicas económicas resultado del mejoramiento de las vías de comunicación que propician la integración regional. Muestra de ello, la región representa actualmente el 8.53% del PIB departamental y tiende a aumentar de manera exponencial en los

---

<sup>5</sup> Constituye una de las cuatro subregiones en las que se divide el oriente antioqueño, contando también con las subregiones de bosques, embalses y páramos.

próximos años, principalmente en el sector inmobiliario (Cámara de Comercio del Oriente Antioqueño, 2017) por la proliferación de grandes y medianos proyectos de suburbanización debido al evidente crecimiento demográfico.

De acuerdo a lo anterior se puede identificar que las empresas asentadas en el oriente responden a actividades económicas específicas provenientes de dos causas principales: las necesidades propias del territorio y en segundo lugar las posibilidades comerciales e industriales de la zona, dada la cercanía con la autopista Medellín-Bogotá, el aeropuerto internacional José María Córdova y la ciudad de Medellín.

En el primer caso, las empresas se enfocan en la satisfacción de necesidades basadas en una demanda doméstica de la región, suficiente para permitir rentabilidad y mantenerse en el mercado. Dentro de este grupo se pueden encontrar bienes de consumo, servicios básicos e intermedios, bienes destinados a las actividades económicas presentes en la región como el sector agropecuario, inmobiliario, transporte, turismo y recreación, entre otros.

Bajo este enfoque de escala regional se puede dimensionar de una manera más clara la importancia del fomento a la activación empresarial dentro de una economía al posibilitar la dinamización en doble vía: por un lado, permite la satisfacción de necesidades del mercado y por otra parte la generación de empleo. Un ejemplo de ello se ha evidenciado en el oriente antioqueño, en donde los municipios que han sido fuertemente golpeados por la violencia han tenido necesidades más fehacientes de reactivación económica para lo cual se ha recurrido a crear mayor cantidad de cooperativas y asociaciones para apoyar e impulsar el sector agrícola y pecuario, generando renta y dinamizando la economía de municipios, antes menguada dramáticamente debido a las causas anteriormente mencionadas.

En el segundo caso, se circunscribe un bloque de empresas que responden a criterios propios de oportunidad en función del mercado que cada una de ellas desee desarrollar. En este caso se pueden encontrar empresas de maquila, empresas comerciales, de transformación agropecuaria y sobre todo de comercio exterior, que bien aprovechan los recursos, la ubicación y demás factores favorables para la realización de sus operaciones y el posicionamiento en el mercado de diversas regiones tanto a nivel nacional como internacional. Por ejemplo, en los municipios donde existe cercanía al aeropuerto y a las vías primarias, se concentra mayor cantidad de empresas de gran tamaño mientras que en los municipios que cuentan con abundantes fuentes hídricas se ha promovido el turismo y por ende casi todas las empresas de estos sectores se enfocan en suplir las necesidades de los visitantes.

Dentro del estudio, también se observó que en los municipios donde no se ha desarrollado de una manera clara la oferta turística, los servicios ofrecidos son menos costosos que en los municipios donde sí se promueve el turismo, como es el caso de los servicios de alimentación y hospedaje. Esto da pie para identificar un contexto en el que coexisten diversos mercados y donde se hace imperativo el desarrollo de habilidades competitivas que permitan sortear diversos factores negativos que puedan incidir en estas empresas, situación que es generalizada en muchas regiones del territorio colombiano.

Aunque existen diversos factores que inciden directamente en el aumento de la competitividad dependiendo de la actividad o el sector al que pertenece la unidad económica, lo cierto es que las buenas prácticas de gestión y de toma de decisiones son un factor común y generalizado entre las empresas, que sin bien no garantiza el éxito en términos de competitividad, permite dotar de herramientas a los tomadores de decisiones para el fortalecimiento de prácticas que permitan asegurar los objetivos corporativos.

Ante un escenario económico tan diverso, es necesario realizar acercamientos académicos para conocer de manera directa y particular la forma en que cada uno de los tipos de

administradores o tomadores de decisiones enrutan sus procesos, y además la forma en la que éstos se pueden mejorar no solo para incrementar sus utilidades, sino también para incentivar la integración y dinamización económica regional. Por esta razón, el fin de este artículo es proponer desde un enfoque sectorial una caracterización sobre la forma en la que se están llevando a cabo las prácticas de gestión contable y financiera en las MIPYMES en la región oriente de Antioquia (Colombia) como escenario muestral que puede generar análisis aplicables a escenarios mayores, teniendo en cuenta la importancia que se le da a la información financiera dentro de los procesos de toma de decisiones.

Inicialmente se hará un recorrido por algunos estudios llevados a cabo respecto al tema desde diversos escenarios que tienen símiles frente al alcance y objeto de estudio, algunos de ellos aplicados propiamente en el territorio. Posteriormente, teniendo en cuenta la clasificación sectorial dada a las MIPYMES encuestadas, se expondrán de forma comparativa los análisis a raíz de la información recolectada, relacionadas con el uso de la información para la toma de decisiones, para la construcción de herramientas prospectivas, para la selección de opciones de financiación, hasta llegar a aspectos más cualitativos como el nivel de escolaridad de los administradores y su incidencia en la elaboración de herramientas para la gestión financiera, la frecuencia de los informes y los fines que busca la empresa con la obtención de esa información. Finalmente se establecerán y se propondrán rutas a seguir con el único objetivo de mejorar la calidad de los procesos de toma de decisiones que posibiliten y/o faciliten la creación de valor y permitan ampliar el acervo científico respecto a las dinámicas que son objeto de estudio.

### **Antecedentes**

Diversos estudios realizados por algunas universidades del país han intentado dar explicación y obtener una serie de datos que permitan determinar con mayor certeza las causas que generan las dificultades gerenciales en las micro, pequeñas y medianas empresas del sector colombiano. Por ejemplo, Rubio (2016) en Ibagué (Tolima-Colombia) ha realizado un acercamiento a las MIPYMES del sector manufacturero y ha identificado con su estudio que, si bien estas empresas reconocen la importancia de las herramientas de planificación organizacional, no se evidencia un interés expreso por dar uso a esta información, corroborándose al no dar suficiente capacitación a los empleados en su uso ni contar con sistemas de información eficiente que puedan dar un adecuado manejo a los datos, siendo algunos de estos asequibles a cualquier tipo de organización por más pequeña que sea. (Rubio Guerrero, 2016).

Respecto a la naturaleza de las decisiones dentro de las MIPYMES Colombianas y los paradigmas sobre los que éstas son tomadas, es necesario relacionar estudios como los llevados a cabo por González y Bermúdez en Cali (Valle del Cauca-Colombia) donde se ha encontrado que los gerentes o tomadores de decisiones se circunscriben en dinámicas que en su esencia están ligadas al modelo racional al tener claridad sobre las metas a alcanzar y los medios para llegar a ello, ayudándose en parte de herramientas de simplificación cognoscitiva como manuales, reglas o planes de acción que faciliten este proceso. (González & Bermúdez, 2008).

Es necesario aclarar que, si bien en algunos casos los tomadores de decisiones de las MIPYMES se adscriben a unos parámetros de análisis de información y a unos grados de secuencialidad de análisis soportados teóricamente, puede ser infructuoso intentar explicar las dinámicas generales de la toma de decisiones estratégicas de las MIPYMES desde una óptica teórica, y mucho menos intentar justificarlas con procedimientos específicos de decisión, dada la variedad de contextos y la especificidad de los casos, que en ciertos momentos obliga a los tomadores de decisiones a desligarse de protocolos, saltar pasos o cambiar su orden, o bien seguir procedimientos con pasos poco definidos con el fin de dar prioridad a los análisis racionales, sin

que esto signifique un desacierto en todos los casos (Jocumsen, 2004). Actualmente este escenario puede ser potencialmente riesgoso en razón a que las MIPYMES no han desarrollado procesos de gestión integral del conocimiento en aras de mantenerlo y potenciarlo, sobre todo en perfiles directivos. Lo anterior se puede evidenciar en escenarios como los encontrados por López y Marulanda (2013), donde muchos de los gerentes y directivos de MIPYMES en varias ciudades de Colombia reconocen la importancia de aplicar procesos para la gestión del conocimiento y la conformación de herramientas y personal cualificado, pero la mayoría de ellos se quedan en la fase de diseño y pocos lo aplican realmente. (López Trujillo & Marulanda Echeverri, 2013) (Díaz, E & Valderrama, C, 2018).

Otra de las reflexiones surgidas a raíz de los hallazgos del estudio realizado por González y Bermúdez en Cali (Valle, Colombia) se centra en reconocer que, si bien en muchos de los casos se tienen en cuenta informes contables y financieros para la toma de decisiones, existe una tendencia entre las MIPYMES encuestadas frente al uso de informes no financieros para la toma de decisiones como por ejemplo la satisfacción del cliente, el clima organizacional, el posicionamiento del producto, la credibilidad, entre otros; encontrándose que entre más pequeña es la empresa, es menor el uso de la información no financiera para la toma de decisiones (González & Bermúdez, 2008), información que por el contrario debería cobrar relevancia para este tipo de unidades económicas pues representa mayores posibilidades de consolidarse en el mercado al estar encauzadas en prácticas que posibilitan mayor competitividad para el país, necesario para lograr un mayor dinamismo económico a escala nacional e internacional. (Ávila Forero & Jaramillo Arenas, 2015), así como permitir una constante evaluación de la cadena de valor interna y proyectar una inserción en cadenas globales de valor, tendencia que hoy en día es muy baja en Colombia. (Álvarez, Rodríguez, & Trujillo, 2014).

De igual forma, respecto a la obtención de información valiosa como insumo para la toma de decisiones, Castaño en Bogotá (Colombia) amplía este concepto al indagar sobre el valor y uso que se le da a la información de origen externo a la empresa, dado que los administradores o tomadores de decisiones muchas veces ven el horizonte de información netamente desde lo que se puede obtener internamente, aumentando las probabilidades de caer en un escenario de desventaja competitiva, al no analizar de manera holística todas las variables que pueden incidir en la correcta toma de decisiones. El estudio encuentra que, si bien los empresarios reconocen la importancia de incluir dentro de sus análisis información de origen externo, hay ciertas reservas sobre la utilidad real que ésta pueda tener, por lo que no se evidencia una voluntad expresa por capturar y aplicar estos datos al no existir, por ejemplo, programas y proyectos corporativos direccionados a obtener esta información y al no contar con personal especializado en la obtención y manejo de esta información. (Castaño Ramírez, 2011).

En este mismo sentido, Restrepo, Loaiza y Gálvez concluyen que existe un nivel bajo de cooperación interempresarial en las MIPYMES colombianas y aunado con un bajo nivel de innovación son síntomas de dificultades en los procesos de gestión organizacionales y ausencia de una visión clara que encauce las decisiones de los administradores, quienes no conciben el grado de incertidumbre que posee intrínsecamente los desarrollos en investigación e innovación, los cuales no generan retornos automáticos, generando de este modo escepticismo sobre la utilidad que pueden percibir las MIPYMES al invertir en investigación y desarrollo, al igual que la negativa constante de crear alianzas entre diversas unidades económicas para la inversión en I & D que posibiliten la obtención de productos de interés común a las partes. (Restrepo Morales, Loaiza Quintero, & Gálvez Albarracín, 2016).

Con el fin de hacerle frente a la tendencia sobre el poco valor dado a la información financiera desde un enfoque de la gestión y la toma de decisiones Castaño, Correa y Ramírez

(2009), proponen un Modelo de Gestión Financiera Integral aplicable a las MIPYMES como resultado de un proceso investigativo en búsqueda de una herramienta de gestión que sea integradora de cinco componentes claves: el administrativo, el técnico, legal, el internacional y el contable financiero. (Castaño Ríos, Correa García, & Ramírez Bedoya, 2009).

Posterior a los estudios desarrollados al respecto, Castaño y Zamarra han realizado diversas propuestas relacionadas con la gestión financiera integral en un escenario de aplicabilidad sobre este tipo de unidades económicas, por ejemplo, la implementación de un modelo de gestión financiera integral (MGFI) para las MIPYMES, en respuesta a que alrededor de la mitad de las MIPYMES no cuentan con un procesos contables formales y dos de cada tres de estas unidades económicas no realizan presupuestos. (Zamarra Londoño & Castaño Ríos , 2012) En este mismo sentido Álvarez, López y Mejía (2014) en Rionegro (Antioquia-Colombia) han encontrado que alrededor del 28% de las empresas no tienen en cuenta la información financiera para la toma de decisiones sino que se basan en la experiencia del propietario o el que haga las veces de tomador de decisiones sino que buscan responder a aspectos legales con el fin de evitar sanciones por la falta de su elaboración. Entre los hallazgos del estudio se encuentra que alrededor del 56% de las empresas que sirvieron de muestra, no realizan proyecciones financieras. Lo anterior, pone en evidencia la necesidad de implementar un Modelo de Gestión Financiera Integral que permita un mayor aprovechamiento de la información financiera que se genera, con el fin de soportar las decisiones que se tomen dentro de la empresa. (Álvarez Orozco, López Ramírez, & Mejía Serna, 2014).

De igual forma Cabeza y Muñoz en Barranquilla (Atlántico-Colombia) han intentado realizar un análisis sectorial a la toma de decisiones haciendo una revisión delimitada por un grupo de modelos previamente establecidos, y han encontrado que, si bien algunas de las empresas implementan los modelos mencionados, la información sobre cuál modelo es más usado en cierto sector no es concluyente para los investigadores. (Cabeza de Vergara & Muñoz Santiago, 2010). A raíz de esto se puede hacer mención a los resultados de una exploración similar llevada a cabo en el marco del estudio objeto de este artículo en el que se busca una tendencia por sector de una manera general en el uso de la información financiera para la toma de decisiones y para la realización de procesos prospectivos.

Más recientemente Castaño, Salazar y Zamarra en el oriente de Antioquia (Colombia) han podido constatar que la información que elaboran las MIPYMES se direccionan al cumplimiento básico de las normas que le son aplicables, y en general quienes apoyan estos procesos son contadores públicos externos a la empresa. Este escenario limita la correcta gestión financiera y la realización de indicadores que permitan direccionar la empresa hacia un mejor desempeño. (Castaño Ríos, Salazar Jiménez, & Zamarra Londoño, 2017).

### **Metodología**

Con el fin de determinar desde un plano regional la importancia de las herramientas financieras y contables en el proceso de toma de decisiones de las MIPYMES del Oriente Antioqueño, se direccionó una investigación de tipo descriptiva sobre las prácticas de gestión contable y financiera en el oriente de Antioquia (Colombia) lo que ha permitido la configuración de varios hallazgos que contribuyen a profundizar en los análisis en torno a la forma como se aplican las políticas contables y financieras en la toma de decisiones y las herramientas que las empresas realizan a raíz de dichas políticas con el fin de contar con información suficiente y válida para la identificación de factores sobre los que se debe priorizar en el proceso de gestión organizacional.

Partiendo de una población total de 26.625 MIPYMES que representan el 99,6% de las empresas asentadas en la región, se aplicó un muestreo estadístico para poblaciones finitas con una relación de éxito-fracaso del 50% y un error permitido del 5% permitiendo obtener una muestra de 379 unidades económicas. Posterior a esto se distribuyó la muestra usando como criterio el número de MIPYMES por municipio, obteniendo la siguiente muestra estratificada:

*Tabla 1: Muestra estratificada.*

Municipio	MIPYMES	Muestra	% en la muestra
Rionegro	8861	126	33,25%
La Ceja	3168	45	11,87%
Marinilla	2458	35	9,23%
El Carmen de Viboral	2354	33	8,71%
Guarne	1880	27	7,12%
El Retiro	1320	19	5,01%
Santuario	1305	19	5,01%
La Unión	541	8	2,11%
San Vicente	485	7	1,85%
Guatapé	446	6	1,58%
El Peñol	409	6	1,58%
San Carlos	365	5	1,32%
San Rafael	300	4	1,06%
Granada	194	3	0,79%
Alejandría	140	2	0,53%
Concepción	127	2	0,53%
Sonsón	762	11	2,90%
Abejorral	413	6	1,58%
Nariño	157	2	0,53%
Argelia	156	2	0,53%
Cocorná	361	5	1,32%
San Luis	255	4	1,06%
San Francisco	168	2	0,53%
<b>TOTAL</b>	<b>26625</b>	<b>379</b>	<b>100%</b>

*Fuente: Elaboración propia con base en datos disponibles por la Cámara de Comercio del Oriente Antioqueño (2015).*

En función a esta muestra se procedió a visitar los municipios aplicando un cuestionario de 42 preguntas, segmentada en cuatro componentes. El cuestionario fue adaptado de los trabajos de Correa y Jaramillo (2008); Álvarez, López y Mejía (2014); Miranda, González y Castaño (2015), lo cual implica un cuestionario ya validado en otras investigaciones.

La investigación se llevó a cabo desde cuatro enfoques que permitieron caracterizar e identificar los factores que inciden en las prácticas de gestión contable y financiera: Primero, un componente de identificación general respecto a factores como la formalidad, la estructura organizacional, la documentación, la duración, el sector al que pertenece, características del

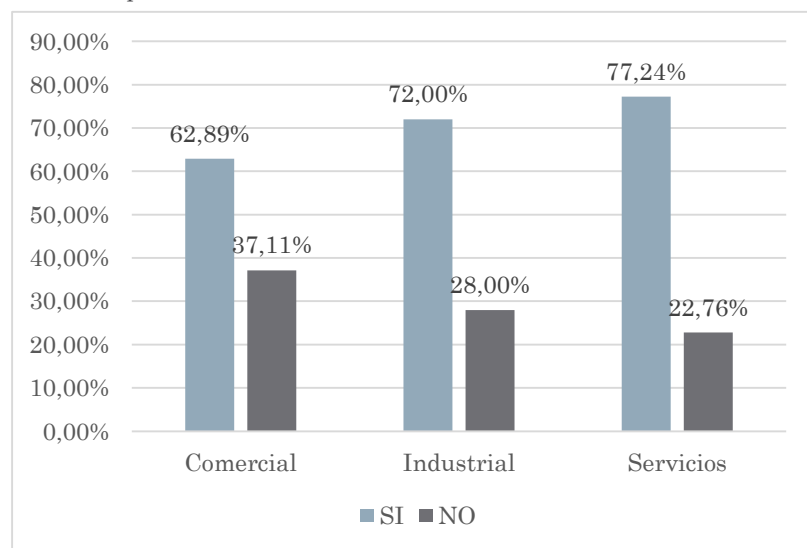
administrador, entre otros; segundo, un componente de gestión contable relacionado con el sistema de información y los controles aplicables al mismo; tercero un componente de gestión financiera relacionada con herramientas complementarias a los estados financieros y la periodicidad de los mismos; y cuarto, un componente de toma de decisiones relacionado con la documentación de procedimientos y controles para llevar a cabo tareas de orden gerencial, así como la jerarquía de la persona que las toma.

El análisis de la información obtenida se estructura con un enfoque sectorial desde la descripción de los datos obtenidos, la correlación existente entre estos para cada uno de los sectores económicos identificados en la muestra y posteriormente la mención de factores que pueden servir de causas a los fenómenos anteriormente descritos.

### Resultados

Dentro del estudio se indagó sobre el uso de información contable y financiera en los procesos de planeación y toma de decisiones contando con información relacionada al sector económico al que pertenece cada una de las empresas, clasificándolas dentro de las categorías de empresa comercial, empresa industrial y empresa prestadora de servicios, encontrando que el sector que hace un mayor uso de los informes contables y financieros es el sector servicios con un 77,24% de las empresas que pertenecen a dicho sector tal como se ilustra en el gráfico 1, seguido por el sector industrial en donde el 72% de las empresas hacen uso de los informes contables dentro del proceso de toma de decisiones. Para el caso del sector comercial, aunque un porcentaje importante de las empresas hacen uso de los informes contables y financieros en la toma de decisiones, es un porcentaje bastante inferior en comparación con los otros dos sectores analizados.

Gráfico 1: Uso de informes contables y financieros en la toma de decisiones por sector.



Fuente: Elaboración propia.

Estas cifras pueden indicar una posible relación inversa entre la necesidad de gestión de los inventarios y el uso de informes para la toma de decisiones en empresas de dicho sector. En este sentido, cuando la actividad económica está muy relacionada con el uso de inventarios dentro de

su proceso productivo, la gestión y toma de decisiones se vale de métodos mucho más empíricos y fácilmente validables en la práctica como es el uso de hojas de inventarios y kárdex, esto en primer lugar en el caso comercial donde se presupone una alta rotación de los mismos ya que constituye el principal costo de su actividad; y en segundo lugar en el caso de las operaciones industriales, donde si bien los inventarios no son la totalidad del costo, son una parte importante de ellos.

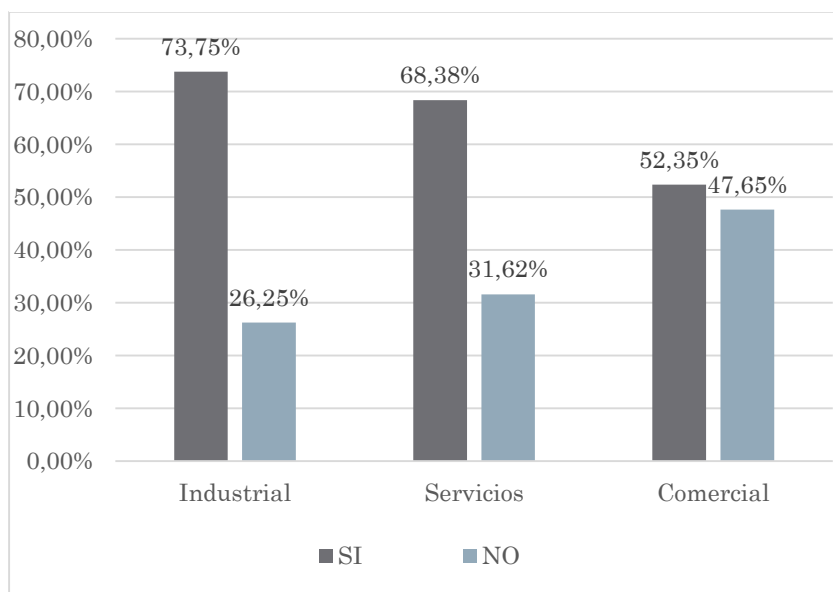
En contraste, se encuentran las empresas que representan el sector de prestación de servicios, donde el uso de inventarios tales como productos terminados, insumos, partes, entre otros, no constituyen un porcentaje importante de las erogaciones necesarias para llevar a cabo los procesos productivos (en este caso servuctivos), por lo que los informes contables y financieros entran a jugar un papel preponderante en la gestión de aquellos factores como la mano de obra, los costos indirectos, las subcontrataciones y demás costos inherentes a la obtención de los resultados finales de la prestación del servicio, propios de cada cliente. Con este análisis se pueden llegar a explicar algunos fenómenos vinculados con el sector económico, así como las actividades económicas que desarrollan poniendo de centro el diseño y proceso de toma de decisiones.

Se puede decir que un porcentaje importante de las organizaciones realiza sus procesos de gestión y toma de decisiones con base en datos históricos, lo que se configura en una acumulación de información basada en hechos pasados. Sin embargo, muchas de las organizaciones no esperan hasta el final de los periodos para realizar una revisión y control de los resultados, sino que intentan predeterminarlos en función de las operaciones y los procesos previstos a desarrollarse bajo condiciones normales de la organización.

En este orden de ideas y teniendo presente a importancia del proceso de toma de decisiones, el estudio tendió a profundizar en dicho proceso, mostrando especial interés ya no solamente en decisiones que respondieran a hechos económicos pasados, sino también desde una mirada prospectiva, ya que una adecuada estructuración del proceso de toma de decisiones bajo este modelo permitiría a cada una de las empresas objeto de estudio llevar a cabo diferentes mediciones y evaluaciones que den más garantías para cumplimiento de los objetivos institucionales.

En el estudio se identificó la existencia de procesos de planeación en las MIPYMES objeto de estudio y luego de realizar una clasificación de acuerdo al sector económico al que pertenece, se encontró que en promedio de cada cuatro empresas que pertenecen al sector industrial, tres realizan procesos de planeación, esto a raíz de que el 73,75% de las empresas respondieron de manera favorable (gráfico 2), evidenciándose que en este sector los procesos gerenciales y la toma de decisiones están estructurados alrededor de la evaluación de las metas y estadísticas de desempeño que puedan ser contrastadas con información resultante de procesos de planeación. En el sector de prestación de servicios los resultados favorables también fueron importantes, pero con una relación diferente, teniendo que en promedio dos de cada tres empresas que pertenecen a este sector construyen procesos de planeación otorgándole un papel preponderante como herramienta de análisis de la información incluida dentro de la empresa. En el sector comercial se obtuvieron resultados similares entre aquellas empresas que realizan procesos de planeación y las que no, logrando una relación similar, estando levemente por encima aquellas que sí los realizan, con 5% más de los que indicaron no construir procesos de planeación.

Gráfico 2: Construcción de procesos de planeación.



Fuente: Elaboración propia.

De acuerdo a los resultados anteriormente descritos, esta tendencia es indicativo de que a mayor número de factores relacionados dentro de los procesos y por ende mayor variables a controlar, se hace fehaciente la necesidad de contar con procesos de planeación más elaborados para, en primer lugar, identificar aquellos aspectos que pueden incidir de una manera más marcada en los resultados y en el alcance de los objetivos organizacionales; y en segundo lugar, para llevar a cabo las acciones pertinentes sobre las unidades a producir o las actividades a realizar con el fin de contrarrestar, previo a su ejecución, efectos negativos en las MIPYMES.

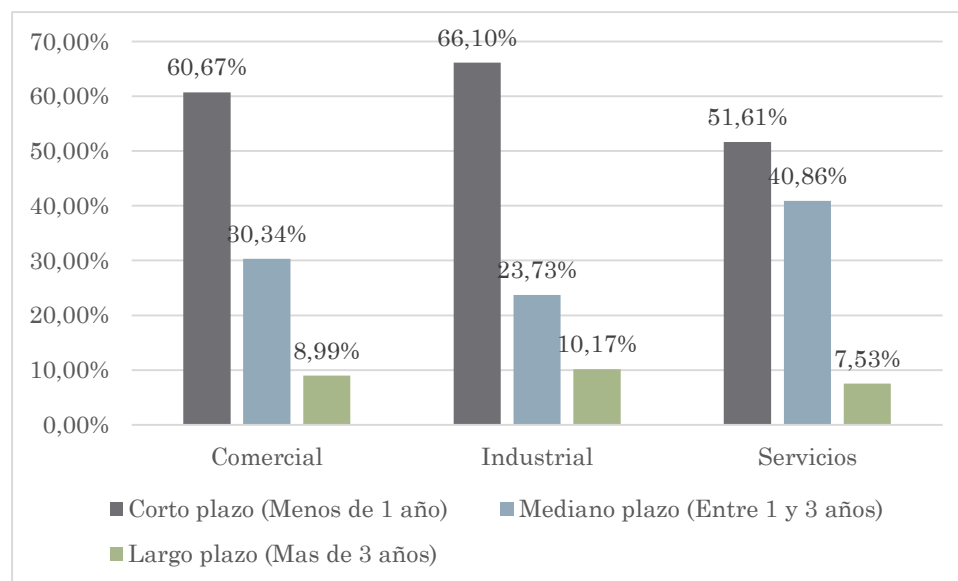
De acuerdo a lo anterior se puede inferir que si bien los presupuestos no constituyen información real sobre lo que pasa en la empresa y por ende no pueden reemplazar la información real, cuando se presupuesta esta información se maneja de manera conjunta con la real a medida que se va generando durante el periodo y al final del periodo a analizar se realiza un contraste entre la información y aquella que fue planeada de acuerdo a las unidades producidas. A partir de este punto se puede entender de una manera más clara la importancia de tener presupuestos relacionados con un periodo o ejercicio, en el sentido en que estos se configuran un punto de referencia sobre el cual realizar evaluaciones y una retroalimentación al proceso de gestión y toma de decisiones, además de que ya no se realizan procesos gerenciales de manera suelta, sino que se tiene una referencia de cómo se han de comportar los factores que intervienen en los procesos para llegar a la consecución de las expectativas trazadas inicialmente.

Realizando un análisis más específico de la forma en el que las MIPYMES del oriente antioqueño planifican sus operaciones, se segregó mediante el estudio los plazos sobre los que estos se realizaban, clasificándolos entre corto, mediano y largo plazo con el fin de identificar el nivel de proyección de los procesos de planificación de las empresas, en otras palabras, evaluar la capacidad de las empresas de prever las operaciones futuras así como la capacidad de valorarlos e incluirlos en el horizonte de información para la toma de decisiones.

Es así como se encuentra que en las MIPYMES del oriente antioqueño que fueron objeto de la muestra, para el caso de las empresas industriales dos de cada tres empresas planean para el corto plazo, superando de manera importante a aquellas industriales que planean en el mediano y

largo plazo (gráfico 3), evidenciando que dentro del proceso de gestión y toma de decisiones de las empresas de este sector existe una incertidumbre generalizada en las operaciones que superan el corto plazo, relacionada principalmente con la naturaleza de sus operaciones. Para el caso del sector comercial, se pudo evidenciar la misma tendencia, pero un poco menos acentuada, por lo que, si bien la planeación a corto plazo predomina en las MIPYMES de este sector, la planeación a mediano plazo también concentra un sector importante de las empresas.

Gráfico 3: Plazos de planeación de acuerdo al sector.



Fuente: Elaboración propia.

Las MIPYMES del sector servicios presentan diferencias en la distribución de sus plazos de planeación respecto a los otros dos sectores, reconociéndose que la planeación a corto y mediano plazo son las que predominan en este sector, obteniendo un 51,61% y un 40,86% respectivamente. Un punto a resaltar en los resultados obtenidos de este sector se enfoca en que es el sector que porcentualmente menos planea a largo plazo. Sin embargo, su planeación a mediano plazo es representativamente superior respecto a los otros dos sectores donde menor número de empresas optan por planear bajo este plazo.

En este orden de ideas se puede inferir que los plazos sobre los que las empresas deciden realizar sus procesos de planeación se relacionan en primer lugar con la variabilidad de los factores que intervienen en la producción y la capacidad para predecir su comportamiento, aún más cuando los costos de adquisición de los recursos involucrados en los procesos productivos no dependan de las estacionalidades propias del mercado, sino que dependan de fluctuaciones que por su naturaleza sean muy poco previsibles; y en segundo lugar, con el control que se puede tener sobre dichos recursos y la certidumbre con la que se toman las decisiones sobre ellos.

Es así como las empresas acuñadas dentro del sector industrial son las que más tienden a realizar sus procesos de planeación con temporalidad hacia el corto plazo, en razón de la cantidad de factores involucrados en su actividad económica y de los cuales no tiene un control claro. La mayoría de estos factores se asocian principalmente con los insumos, contratos y demás recursos provistos por otras unidades económicas. En el caso de las empresas comerciales si bien la

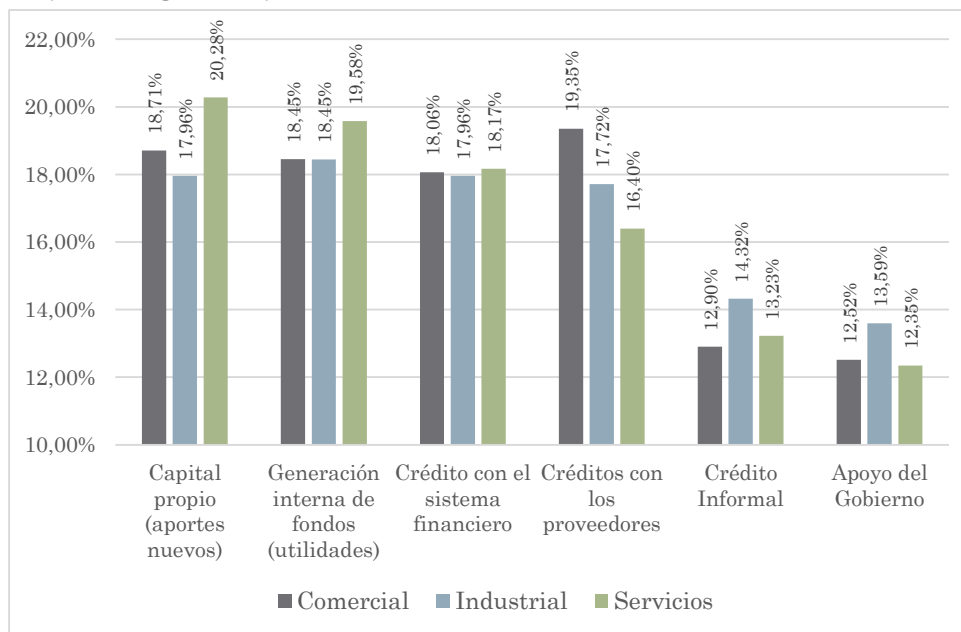
mayoría de éstas también tienden a planear el corto plazo, su tendencia no es tan marcada como las industriales y reflejan una mayor favorabilidad a la planeación para el mediano plazo, pues si bien cuentan con gran porcentaje de recursos de origen externo a la compañía, para este sector no aplicaría la incertidumbre que un proceso de transformación posee intrínsecamente, dado que su actividad se centra en la comercialización de productos terminados y la intermediación en la venta de servicios.

Conjugando los mismos análisis anteriormente descritos se puede reconocer que en el caso del sector prestador de servicios, los tomadores de decisiones se pueden permitir una planeación con mayor proyección temporal, atendiendo a una menor variabilidad de sus factores entre los que se encuentra la mano de obra directa, algunos costos indirectos fijos, entre otros, por lo que este nuevo contexto permite a los tomadores de decisiones hacer análisis sobre diferentes escenarios.

Además del estudio de los factores anteriormente descritos que están estrechamente relacionados con la actividad económica de cada sector, existen elementos que son universales a ellos y a los cuales es necesario realizarle seguimiento. Uno de estos factores es la financiación, la cual no tiene una menor importancia a los anteriormente mencionados dado que incide de manera considerable en el proceso de toma de decisiones al relacionarse con el costo del capital necesario para la adquisición de los elementos necesarios para la realización de la actividad económica y por ende termina delimitando las estrategias de solvencia que adopta el administrador o en su defecto el tomador de decisiones.

De acuerdo a esto, se incluye el estudio de la procedencia de la financiación de las MIPYMES del oriente antioqueño, discriminándose por sector con el fin de tener un mayor detalle del comportamiento de cada una de las fuentes de financiación propuestas, dependiendo de las actividades económicas que desarrolle la empresa, encontrándose que la principal fuente de financiación de las MIPYMES de la región la constituye los nuevos aportes de capital de los socios tal como se puede evidenciar en la gráfica contigua, dado que esta fuente de financiación es la más importante para el 86,3% de las empresas encuestadas. A nivel de sectores, se puede identificar que el sector prestador de servicios es quien más depende de este tipo de financiación, seguido por el comercial y finalmente el sector industrial (gráfico 4), debiéndose en gran medida al apalancamiento que presupone el crédito con proveedores en los factores que intervienen en la realización de su objeto social. Esta fuente de financiación es bastante cercana a la opción de la generación interna de fondos en el que aproximadamente el 85,27% de las empresas lo consideran una fuente de financiación relevante. De los sectores económicos analizados, el sector de servicios tiende a tener levemente una mayor dependencia sobre esta fuente que las empresas del sector industrial y comercial.

Gráfico 4: Origen de la financiación de acuerdo al sector.



Fuente: Elaboración propia.

Para la mayoría de las empresas la tercera fuente de financiación y la primera externa la encuentran en el sistema financiero, cuyos créditos pueden posibilitar el cumplimiento de necesidades financieras para la operación o la inversión, en el caso en que las dos primeras no presenten la disponibilidad requerida. La prelación de la financiación interna sobre la externa es en medida al costo financiero relacionado con la segunda, así como los efectos externos de mercado que inciden sobre las empresas como por ejemplo las políticas monetarias que impactan de manera más rápida y con una mayor proporción sobre las unidades económicas de menor tamaño, debido a su capacidad de respuesta condicionada por sus restricciones de liquidez. (Uribe Gil & Espinosa Castillo, 2017).

En el caso del crédito con el sistema financiero tanto el sector industrial, comercial y de servicios le dan el mismo nivel de relevancia por lo que ninguno de los sectores analizados tiene preferencias sobre esta fuente de financiación por encima de otro sector. Esto da pie para inferir que las entidades financieras presentes en la región no ofrecen incentivos de manera directa sobre alguno de los sectores económicos analizados, que estimulen la adquisición de sus productos financieros.

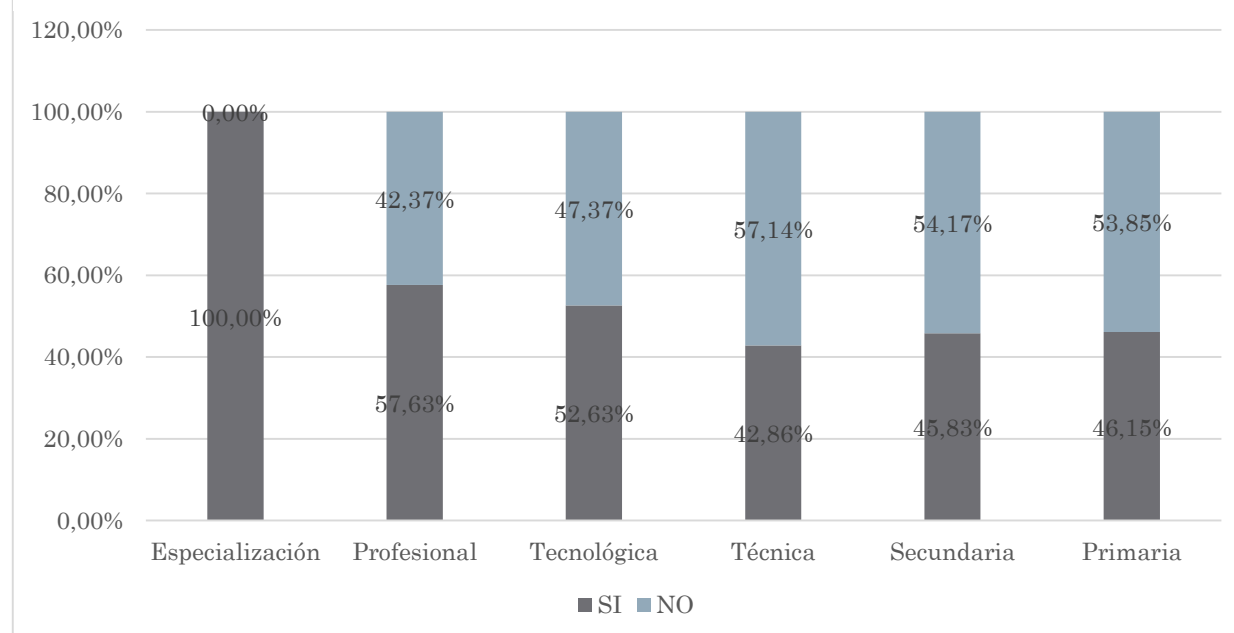
En el marco del estudio de las fuentes de financiación, se incluyeron como opciones las provenientes del crédito informal o por apoyo por parte del gobierno. Sin embargo, es notable que estas dos opciones cobran menor importancia frente a las demás opciones de financiación contempladas y cobran poco protagonismo para muchas de las empresas objeto de estudio debido a que históricamente el apalancamiento ha provenido de fuentes diferentes a éstas por la dificultad que ha representado su acceso, o bien porque la empresa no lo ha requerido.

Un sinnúmero de factores aparte de los anteriormente descritos puede servir como pilares para realizar análisis de profundidad respecto a las dinámicas que intervienen en las decisiones de quienes administran las micro, pequeñas y medianas empresas no solo del oriente antioqueño sino del país. Dando por sentado la importancia que representa para la economía el conjunto de

unidades económicas acuñadas como MIPYMES, es de valor relacionar el proceso de toma de decisiones en doble vía, no simplemente mencionando las variables que intervienen en el proceso sino también las herramientas con las que cuentan los administrativos y que son necesarias para dar un manejo idóneo a la información. En este punto se hace necesario tornar la mirada hacia la figura del tomador de decisiones sobre quien recae la responsabilidad de elegir las direcciones que posibilitan la consecución de los objetivos organizacionales atendiendo a principios de eficiencia y tomando de base el análisis de información histórica e información prospectiva.

En este sentido el estudio realizó un acercamiento a la identificación de las empresas que realizan procesos de planeación y las que no lo hacen, analizando tendencias frente al nivel de escolaridad del administrador o tomador de decisiones, encontrando los siguientes resultados:

Gráfico 5: Planeación de acuerdo al nivel de escolaridad del administrador o tomador de decisiones, caso del sector comercial.



Fuente: Elaboración propia.

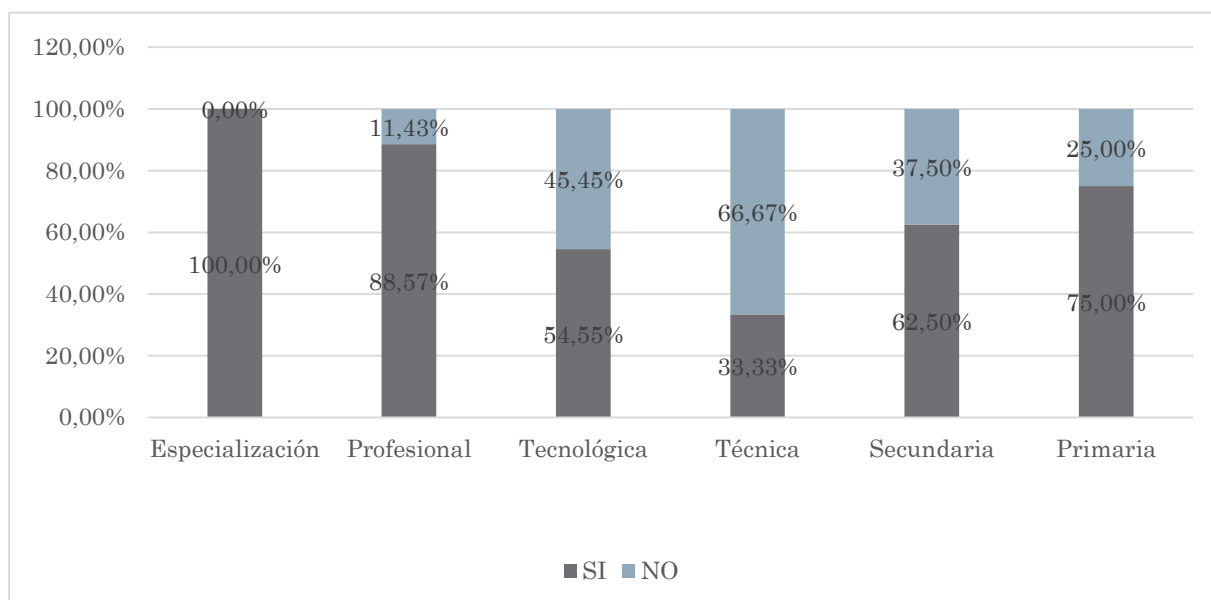
En el caso del sector comercial, se puede identificar que el 42,86% de los administradores que cuentan con una formación técnica son quienes realizan procesos de planeación en sus empresas, seguidos de los administradores con una formación secundaria y primaria (gráfico 5). Estos primeros tres niveles de escolaridad guardan una similitud considerable frente a sus cifras, encontrándose que en promedio que 9 de cada 20 administradores realizan procesos de planeación. Es importante revisar los criterios sobre los cuales los administradores realizan presupuestos y el grado de rigor de estas proyecciones para considerarse presupuestos propiamente dichos. Estos datos son consecuentes con los resultados obtenidos anteriormente frente a la realización de procesos de planeación, donde en promedio la mitad de las MIPYMES de este sector económico que fueron objeto de la muestra, manifestaron realizar procesos de planeación.

Para el caso de las empresas del sector comercial donde los niveles de formación de sus administradores son del tipo tecnológico y profesional, el porcentaje de planeación incrementa identificándose un 53% en el caso de los tecnólogos y un 58% para los profesionales. Para el caso

de los especialistas se encuentra que un 100% de ellos realiza procesos de planeación, pero la muestra de esta categoría no es representativa para posibilitar la obtención de datos concluyentes.

A nivel del sector industrial las tendencias son mucho más marcadas que en el sector comercial, encontrándose que 1 de cada 3 administradores con formación técnica realizan procesos de planeación, siendo el grupo de administradores que menos implementan procesos de planeación en sus empresas seguidos de los administradores con formación tecnológica con un 54,55%, aquellos con formación secundaria (62,5%) y formación primaria (75%). Lo anterior se puede contrastar al analizar que el 88,57% de las MIPYMES objeto de la muestra que cuentan con administradores profesionales, realizan procesos de planeación.

Gráfico 6: Planeación de acuerdo al nivel de escolaridad del administrador o tomador de decisiones, caso del sector industrial.

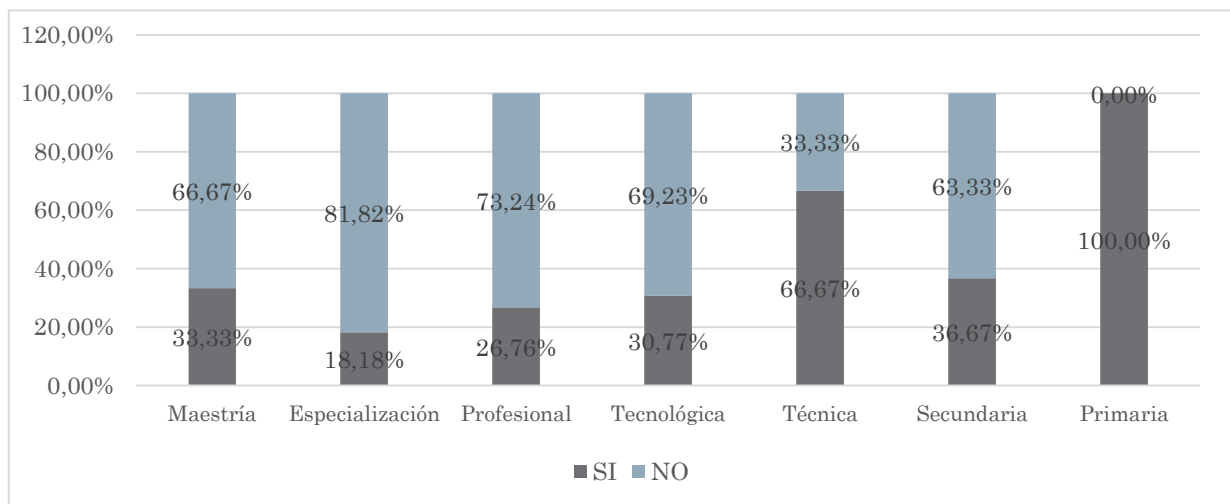


Fuente: Elaboración propia.

Al analizar los resultados de forma comparativa, partiendo de la formación primaria hacia la formación posgradual, se pueden identificar una curva decreciente hasta la formación técnica y posteriormente creciente hacia la formación profesional. Esta tendencia además de curiosa, suscita a un análisis con un mayor grado de profundidad sobre las variables que pueden fundamentar estos resultados y de esta forma poder dar explicación sobre las causas de que esta tendencia sea exclusiva del sector industrial. De acuerdo a la información disponible, se puede inferir sobre múltiples factores entre los que se destacan los fines para los cuales es preparada la información y la necesidad de personal calificado para cumplir con las tareas relacionadas. Además, lo anterior debe estar acompañado de un análisis dotado de criterios sobre los que se pueda determinar el grado de rigurosidad de los ejercicios prospectivos en aras de unificar criterios sobre los presupuestos entre las unidades económicas que sirvan como objeto de estudio.

Para el caso del sector servicios los resultados son consistentes respecto a los análisis generales realizados a nivel de sector, identificándose que los procesos de planeación en el sector servicios no tienen una aplicación generalizada, en función de algunas causas explicadas anteriormente.

Gráfico 7: Planeación de acuerdo al nivel de escolaridad del administrador o tomador de decisiones, caso del sector servicios.



Fuente: Elaboración propia.

De acuerdo a estos resultados, mostrados en el gráfico 7, los administradores con nivel de escolaridad secundario, tecnológico o profesional guardan una proporción estrecha respecto a que aproximadamente 1 de cada 3 de ellos realizan procesos de planeación en sus empresas. En contraste, aproximadamente 2 de cada 3 administradores o tomadores de decisiones con un nivel de escolaridad técnica manifestaron una mayor favorabilidad hacia la presupuestación, con un porcentaje de 66,67% y 33,33% entre los administradores técnicos que realizaban presupuestos y los que no, respectivamente. Al analizar los resultados de los administradores con un nivel de escolaridad superior a éste se pudo identificar que, en el caso de los tecnólogos, realizaban presupuestos en un 30,77% de los casos; los profesionales en un 26,76% de los casos y los especialistas en un 13,18% de los casos. Con base en la anterior información se entiende que a mayor nivel de escolaridad es más probable que no haya presupuestos. Sin embargo, es importante analizar un factor que podría ser explicatorio de esta tendencia es la forma como se distribuyen las actividades dentro del área administrativa pues a medida que el nivel de escolaridad de administrador aumenta es menos probable que sea el administrador quien esté a cargo de las labores prospectivas y que más bien esté supeditado a su revisión y aprobación. Además, al momento de estudiar el nivel de presupuestación en las empresas de ciertos sectores económicos, es necesario hacerlo bajo un enfoque diferenciado donde se correlacione con el nivel de escolaridad de los administradores y verificar si son éstos quienes realizan el presupuesto, están bajo la responsabilidad de otro cargo administrativo o si incluso está subcontratado por una firma externa a la empresa. Esto, con el fin de establecer el nivel de utilidad sobre la toma de decisiones y el protagonismo de su información sobre la gestión del ente económico.

En cuanto a los administradores con maestría se aprecia que responden a la tendencia encontrada en la mayoría de los niveles de escolaridad en el que uno de cada tres realiza procesos de planeación en sus empresas. Para aquellos administradores con nivel primario de escolaridad, la muestra no es suficientemente vasta para lograr unos datos concluyentes al respecto.

Por otro lado, puede ser relevante para dar un mejor contexto al estudio, indagar sobre los conceptos que se tienen sobre la herramienta presupuestal, en cada uno de los niveles escolares,

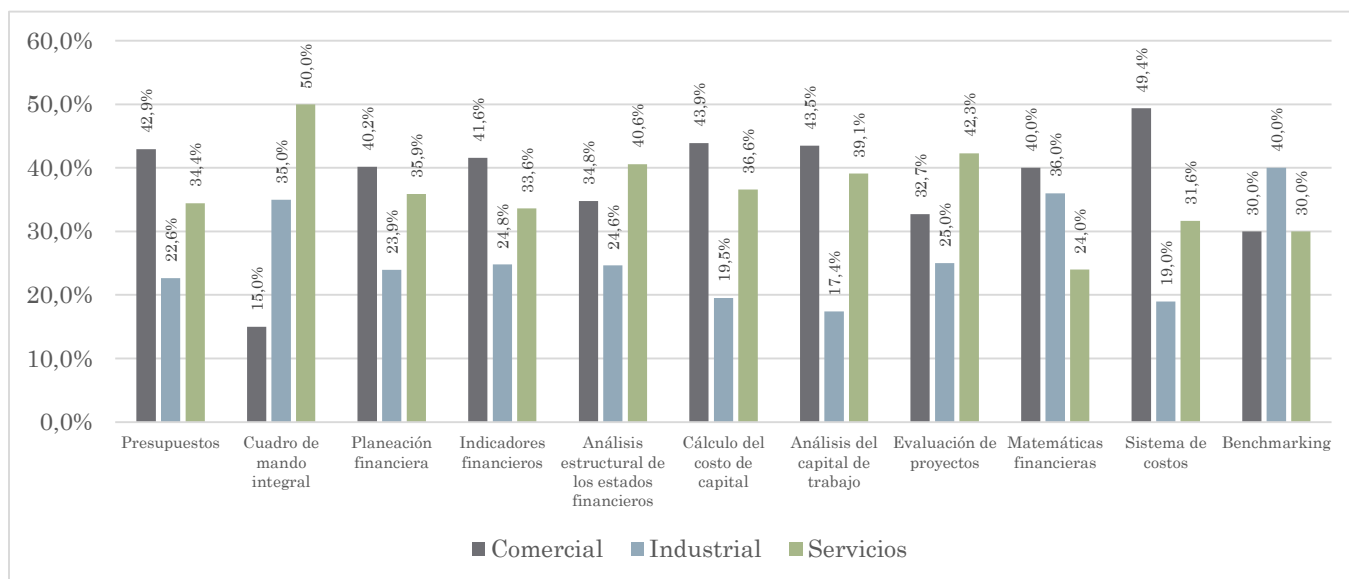
dado que es posible que los administradores con un nivel menor de escolaridad entiendan el concepto de presupuesto como una mera coordinación de los recursos a conjugarse en un espacio físico y en un momento concreto para la consecución de su objeto social, mientras que aquellos administradores con un nivel superior pueden concebir el presupuesto como una herramienta que articula un mayor número de factores, realizada con información sobre bases históricas y que conjuga claros criterios de objetividad, convirtiéndose en una herramienta más plausible para la toma de decisiones.

Recogiendo lo anteriormente expuesto es de valor para el análisis reconocer la importancia de las herramientas presupuestales para las MIPYMES, dado que posibilitan además de trazar metas a nivel organizacional, sirven de fundamento para la evaluación de las operaciones y facilitan las decisiones con fines correctivos. En este sentido, el presupuesto visto como herramienta que posibilita la evaluación del cumplimiento de metas, debe incluir dentro de sus criterios de calificación, en primer lugar, la inversión de excedentes en modelos de negocio alternos como un mecanismo de diversificación de riesgo financiero, en segundo lugar, la capacidad de incursión dentro de la participación del mercado, en tercer lugar, la inversión en planta y equipo posterior a un aumento en la participación en el mercado con el fin de asegurar un incremento en la capacidad instalada y atender de manera suficiente las demandas del mercado, y en cuarto lugar, el desarrollo de productos comprendiéndose tanto la mejora de los productos existentes como la creación de nuevos productos que el mercado esté en capacidad de absorber. (Aguilera Castro, Virgen Ortiz, & Riascos Erazo, 2016).

Durante la exposición de este análisis se ha puesto atención en el presupuesto como herramienta predilecta por las MIPYMES para la gestión financiera. Sin embargo, no se debe dejar de lado herramientas contempladas en el estudio y que han sido representativas para las empresas objeto de la muestra en sus procesos prospectivos, como es el caso de la construcción de herramientas para la planeación financiera, donde se puede evidenciar, que la disponibilidad de capital de trabajo para la inversión y operación, constituye una de las tareas gerenciales con mayor preponderancia (*gráfico 8*), por esta razón las herramientas que cobran más relevancia dentro de los procesos de toma de decisiones para los administradores objeto de la muestra, están asociadas con la financiación empresarial. Lo anterior, conjugado con el uso de indicadores financieros constituyen, además de los presupuestos, el grupo de herramientas financieras que soportan las decisiones de las MIPYMES en el oriente antioqueño.

Con la información obtenida se puede evidenciar que algunas de las herramientas señaladas, cobran relevancia para algunos de los sectores. En este sentido herramientas como el cuadro de mando integral es de gran valor para la toma de decisiones en empresas de servicios y en menor proporción para las comerciales. Para el caso de los sistemas de costos, la predilección de esta herramienta en el sector comercial es notable en comparación con los otros dos sectores. Sin embargo, en el caso del benchmarking, el sector en el cual es más usado es en el industrial. En las demás herramientas evaluadas se guarda una consistencia de la relación de los datos, en parte contaminado por la distribución muestral de las empresas.

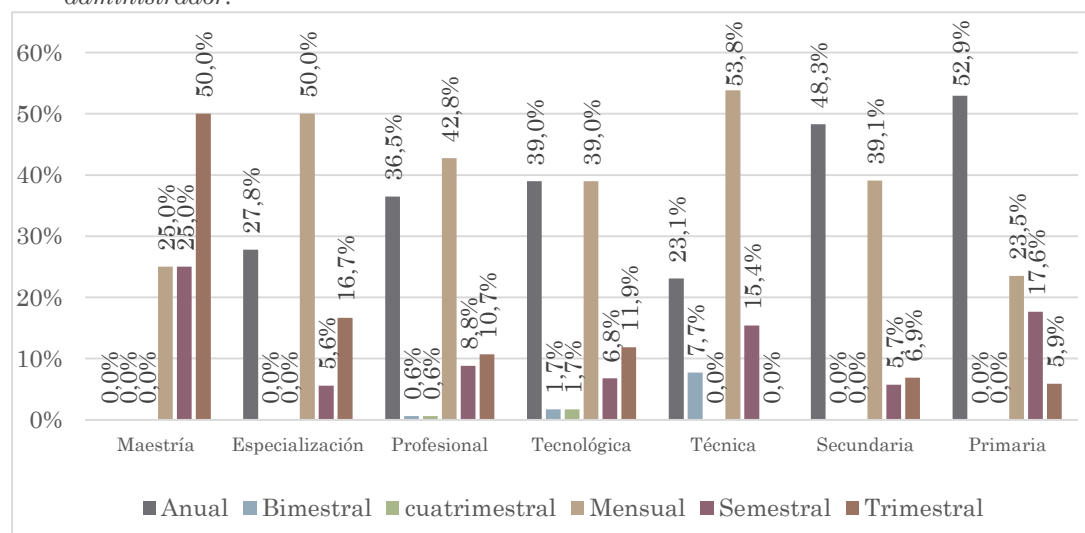
Gráfico 8: Herramientas elaboradas para la gestión financiera.



Fuente: Elaboración propia.

En este sentido, y con el ánimo de revisar la periodicidad en el análisis de la información en términos de suficiencia y oportunidad, se incluyó el estudio de los plazos usados por las empresas para la realización de sus estados financieros, entendiéndose como fuente para la realización de planeación financiera y la revisión de los indicadores financieros. Además, se permitió contrastarlos con el nivel de formación de los administrativos y la manera en que este factor puede o no repercutir en la periodicidad de los informes financieros y en la pertinencia de estos datos para la toma de decisiones principalmente de corto plazo.

Gráfico 9: Frecuencia de los estados financieros frente al nivel de escolaridad del administrador.



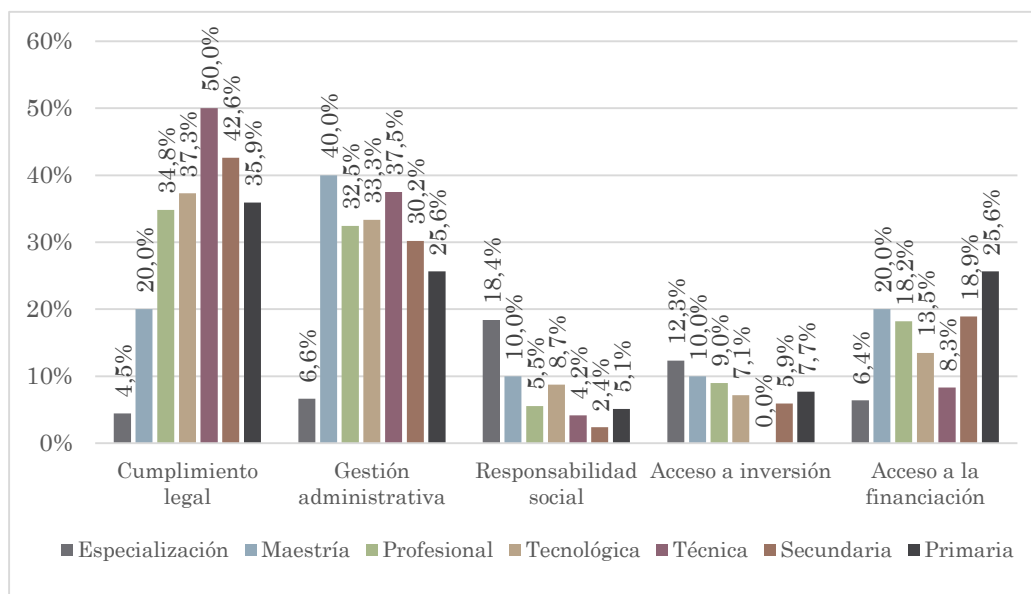
Fuente: Elaboración propia.

De acuerdo a los resultados obtenidos que se muestran en el *gráfico 9*, se puede evidenciar que, a excepción de los administradores con formación técnica, entre más alto es el nivel de formación, se tiende a preferir los informes financieros de menor plazo y a disminuir aquellos de largo plazo, indicando una necesidad de mayor inmediatez en la información. Además, los resultados revelan que en el universo de empresas objeto de estudio, predominan dos frecuencias de emisión de informes: anual y mensual. Esto puede indicar que de acuerdo al sector en el que se ubica la empresa y el tamaño de ésta, se puede necesitar información con un mayor nivel de inmediatez. Además, se encontró que los resultados entre sectores económicos no eran muy disímiles por lo que en este caso el análisis sectorial es bastante similar al general, constatando que la periodicidad en la elaboración de estados financieros y su correlación con el nivel de escolaridad de los tomadores de decisiones o administradores, no se explica a través del sector al que pertenece la unidad económica.

Con esta salvedad, es importante ahora centrar el análisis en aquellos niveles de escolaridad de los cuales se obtuvo información significativa y suficiente para lograr conclusiones de valor, entre los que se puede mencionar a los especialistas quienes claramente optan por obtener información con periodicidad mensual, realizando análisis con alta frecuencia y manejar un volumen de información elevado en un corto periodo de tiempo, pero facultándose para actuar de manera más fluida y con un menor tiempo de respuesta a la proposición de soluciones a inconvenientes dentro del ente económico, o bien a tomar decisiones expansivas de inversión en función a una capacidad y evaluados a través de previos ejercicios prospectivos.

Para el caso de los profesionales el análisis mensual sigue siendo representativo, aunque para ellos también es bastante relevante la revisión anual de la información financiera. Casi la mitad de los administradores con formación tecnológica expresan una importancia de los informes mensuales y otro grupo equiparable al anterior optan por analizar la información financiera con periodicidad anual. Para los administradores con formación técnica la tendencia es a realizar informes mensuales sobre los informes anuales. Sin embargo, en el caso de la formación secundaria y primaria, la preferencia es notable hacia informes con periodicidad anual, siendo más marcado en los administradores con formación primaria.

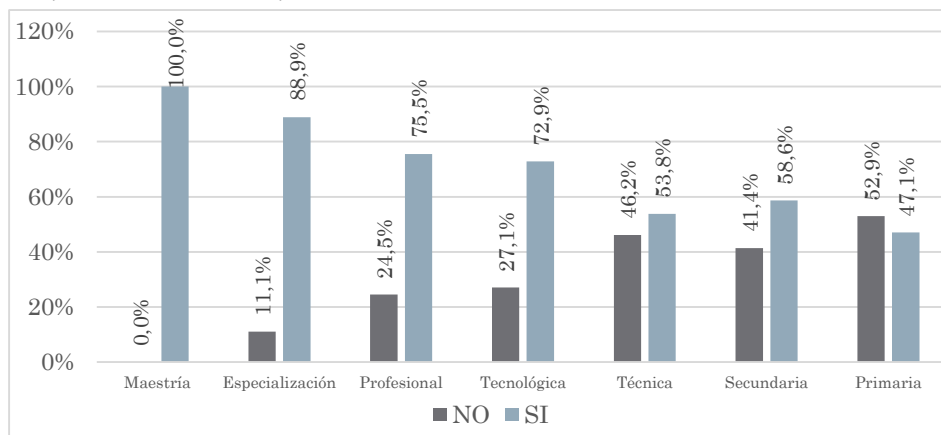
Gráfico 10: Fines de la información de acuerdo al nivel de escolaridad del administrador.



Fuente: Elaboración propia.

Dentro de los hallazgos se identifica también que el nivel educativo juega un papel preponderante a la hora de analizar la utilidad que tiene la información financiera dentro del proceso gerencial cuando a través de este se establece el fin que persigue la elaboración de los estados financieros y la utilidad que estos generan bien sea desde la concepción de utilidad como una maximización de la rentabilidad o bien desde un beneficio en aras del cumplimiento de ciertas normativas establecidas y aplicables al ente económico. Con los resultados (*gráfico 10*) se puede constatar, que mientras los administradores con formación inferior a la secundaria conciben a los estados financieros desde la responsabilidad legal, a partir de la formación tecnológica, profesional y siguientes se evidencia claramente que son diversos los usos que se le da a la información suministrada por los estados financieros y representa un papel importante dentro del proceso gerencial y en la toma de decisiones. Inconcusamente el cumplimiento legal constituye la principal motivación por parte de las MIPYMES objeto de estudio para la realización de informes financieros, dentro de los cuales, los administradores con formación técnica son quienes optan de una manera más clara por esta motivación, seguido de aquellos con formación secundaria y posteriormente aquellos con formación tecnológica, no asegurando con esto que los resultados estén supeditados netamente a su nivel formativo, sino que pueden coexistir otros factores que incidan en este resultado, como por ejemplo la destinación o disponibilidad de recursos para la realización de información oportuna y de calidad.

Gráfico 11: Uso de los informes en la toma de decisiones.



Fuente: Elaboración propia.

En el estudio también se buscó constatar de manera transversal a todos los informes, el grado de utilidad de la información financiera en la toma de decisiones y como el nivel de escolaridad repercutía en esta tendencia, debido a que el poco protagonismo de la información financiera en los procesos gerenciales así como la obtención de información errónea o que esté preparada con criterios que no respondan a la realidad del ente económico se pueden configurar como unas de las principales causas por las que las MIPYMES no encuentran viabilidad en los primeros años de funcionamiento.

De acuerdo a *la gran encuesta pyme* realizada por Confecámaras, el porcentaje de empresas que cierran durante el primer año de creación son el 21.7%, después del segundo año de creación asciende al 39% y luego de 5 años el 57,1% quedando aproximadamente el 42.9% de las empresas creadas. Este nivel de supervivencia está supeditado a diferentes factores, dando como principales causas de que esto suceda en primer lugar, factores asociados con la empresa entre los cuales se encuentra el tamaño, la financiación y la innovación; en segundo lugar, aspectos asociados al sector económico como centralidad, competencia y capacidad de penetración; y en tercer lugar, factores geográficos como el accesos a vías de comunicación, a insumos y disponibilidad de fuerza laboral (Confecamaras, 2017). Respecto a lo anterior Gaviria (2016) también añade como causas de este fenómeno la falta de información respecto al sector y de planeación del modelo de negocio, por lo que al poner en marcha la actividad económica se adopta una postura reactiva frente al mercado basada en el incremento de las ventas por medio de los precios, sacrificando la utilidad, en lugar de optar por mantener los márgenes iniciales, pero ofreciendo un producto con alto nivel de innovación y valor agregado. (Gaviria Rincón, 2016)

## Conclusiones

Para una adecuada gestión y toma de decisiones, sobre todo en empresas que presentan un panorama tan inestable como lo son las micro, pequeñas y medianas empresas, se hace necesario que las organizaciones elaboren procedimientos que busquen constantemente la obtención de información lo más acercada posible a la realidad, por lo que se hace necesario la implementación de manera directa o indirecta de un sistema de información que no tenga como único fin la presentación de informes fiscales y demás reportes de obligatorio cumplimiento. Se deben identificar las principales necesidades en cuanto a información y cuáles son las herramientas e instrumentos que tienen una mayor capacidad de satisfacción de esos requerimientos particulares

de la unidad económica.

De acuerdo al estudio de caracterización de las prácticas de gestión contable y financiera de las MIPYMES del oriente antioqueño, es claro que pocos son los casos en los que la necesidad de generar información y reportes contables por parte de las empresas nace de unas necesidades internas, sino que atienden a requerimientos externos con el fin de evitar sanciones, pero una vez cumplida esta obligación tienden a descartar la información y los reportes generados, y se vuelcan a realizar un análisis de la información basados en su intuición y en la forma como ésta debería ser analizada, sin contemplar en muchos casos que la información ya confeccionada se configura como un avance importante a muchas de las necesidades de información de las empresas.

En este orden de ideas se puede indicar que el núcleo del problema radica en la falta de mecanismos organizacionales que posibiliten la correcta gestión de la información. Las empresas obtienen permanentemente información suficiente y de valor, sin embargo, no se les da la suficiente importancia, por lo que el aprovechamiento de los datos para la realización de análisis valiosos para la toma de decisiones depende netamente de la cultura corporativa.

Luego de los análisis realizados a raíz de este estudio vale resaltar la importancia preponderante de ejecutar investigaciones que permitan evaluar en primer lugar el nivel de capacitación del personal directivo así como el conocimiento sobre las oportunidades y herramientas a las que pueden acceder en la región para mejorar sus procesos de recolección de información que les permita tener decisiones más certeras y con mayor seguridad de su impacto, y en segundo lugar identificar los presupuestos promedio que las MIPYMES destinan para la cualificación de personal administrativo o tomador de decisiones. Si bien se han realizado análisis que pueden dar indicios de problemas en los procesos gerenciales asociados con factores de idoneidad de los administradores, es necesario estudiar con mayor profundidad el problema, con el fin de evaluar la dependencia del nivel de formación del tomador de decisiones, es decir, desde un aspecto aptitudinal o bien desde las actitudes y el valor que se le da a la información obtenida.

En este sentido y con el fin de realizar un análisis más concluyente es importante que se estudie el perfil del tomador de decisiones con el fin de establecer el nivel de conocimiento de herramientas de gestión alternas a los estados financieros, así como de su participación directa en la elaboración de los mismos y verificar si son éstos quienes realizan el presupuesto, están bajo la responsabilidad de otro cargo administrativo o si incluso está subcontratado por una firma externa a la empresa, y a partir de allí identificar la correlación entre el nivel de formación y los mecanismos de control que se aplican al sistema de información actual de la MIPYME.

También es necesario evaluar a futuro el tipo de información tenida en cuenta por los administradores para la realización de presupuestos y los criterios sobre los cuales los ejercicios prospectivos llevados a cabo por las empresas se reconocen como presupuestos, así como la relevancia, la utilidad y el protagonismo que adquiere en el contexto de la toma de decisiones. (Castaño Ríos, Salazar Jiménez, & Zamorra Londoño, 2017)

Además, al momento de estudiar el nivel de presupuestación en las empresas de ciertos sectores económicos, es importante hacerlo bajo un enfoque diferenciado donde se establezca los criterios sobre los cuales se desarrolla el ejercicio prospectivo y los fines que persigue no solamente desde el análisis predictivo sino también desde una revisión crítica que evalúe los desempeños y las metas alcanzadas.

Es necesario profundizar el análisis de estos factores con rigor académico, que permitan generar modelos de utilidad a las organizaciones, integrando no solamente factores netamente financieros sino también aquellos que puedan afectar de forma indirecta los primeros, permitiendo la obtención de una herramienta para el análisis holístico de las posibilidades existentes como empresa y prever el impacto financiero de ciertas decisiones, sobre todo en

unidades económicas en crecimiento que poseen un campo de acción más limitado. (López, M & Guerrero, R, 2019).

A lo anteriormente expuesto se pueden añadir las demandas que actualmente plantean las MIPYMES en función de una gestión acuciosa pero diligente de la información financiera, en búsqueda del manejo eficiente de sus recursos con el fin de dar cumplimiento tanto a sus objetivos de corto plazo y la generación de procesos innovadores, como al mantenimiento de su posición dentro del mercado posibilitando su expansión en el mismo. Además de esto, hoy en día un ente económico encierra otros factores asociados con la sostenibilidad social y medioambiental, y las sanas relaciones entre sus partes asociadas como clientes y proveedores. Lo anterior poniendo de base el correcto uso de la información financiera con el fin de hacer una lectura acertada de las condiciones actuales de la empresa y poder tomar decisiones que minimicen los riesgos en todos los frentes y de esta forma generar valor.

De una manera más general se puede mencionar que posterior al estudio realizado se evidencia una necesidad de compromiso por parte de gestores públicos y entidades de control para instar a las empresas al mejoramiento de sus prácticas contables y financieras (Castaño Ríos, Salazar Jiménez, & Zamarra Londoño, 2017) así como la generación de espacios para su cualificación.

A lo anterior se incluye la existencia de una necesidad fehaciente de establecer procesos de investigación y desarrollo dentro de pequeñas empresas desde una mirada de la inversión para la búsqueda de nuevos y mejores mecanismos de recolección de información de valor para la competitividad, un concepto que cobra protagonismo sobre todo en nuestro contexto económico de país de desarrollo, máxime en una región con importantes potencialidades. (Palacios Duarte & Saavedra García, 2018)

Por esto, la necesidad de articular factores como observatorios empresariales, universidades, entes públicos y privados de control e inspección que, a través de constructos sobre las necesidades de información, se propongan herramientas integrales y diferenciadas de gestión, así como la consolidación de redes empresariales con mecanismos de recolección sectorial de información así como procesos de investigación y desarrollo a través del establecimiento de proyectos que permitan apuntar diversos factores que pueden llegar a influir en la productividad de las empresas. En este punto la innovación constituye un factor clave que debe estar enfocado al mejoramiento de los sistemas de información y a la conformación de redes colaborativas que permitan el desarrollo de herramientas de mayor utilidad, ver (Caicedo, C. H., & Smida, A., 2016), (Lemus Pinto, A. C., Garzón Sogamoso, C. A., & Tarazona Bermúdez, G. M., 2016), (Herrera-Cubides, J. F., Gaona-García, P. A., Montenegro-Marín, C. E., Sánchez-Alonso, S., & Martin-Moncunill, D., 2019).

Una estrategia que puede complementar en gran medida la articulación con estas entidades fuente de estrategias y conocimiento, pueden ser las redes de colaboración en información. Partiendo de esto, es valioso que se indague sobre la importancia que tiene la información externa en el proceso de toma de decisiones y a partir de ello estudiar el grado de apertura y la voluntad de las MIPYMES para la creación de redes regionales de apoyo dado que la cercanía geográfica lo permite, direccionadas a obtener desde diferentes fuentes información externa de valor para la toma de decisiones, así como la generación de convenios o contratos para el desarrollo de herramientas tanto desde el campo gerencial como desde el operativo direccionadas al beneficio conjunto y una proyección hacia el crecimiento con competitividad a nivel regional, nacional e internacional.

### Referencias bibliográficas

- Aguilera Castro, A., Virgen Ortiz, V., & Riascos Erazo, S. C. (2016). Percepción de los empresarios con respecto al cumplimiento de criterios para implantar estrategias basadas en recursos orientadas al crecimiento empresarial en las pymes de Santiago de Cali – Colombia. *TENDENCIAS*, 55-67.
- Álvarez Orozco, N., López Ramírez, C., & Mejía Serna, P. Y. (2014). Los Retos de las Mipymes Rionegreras frente a la Gestión Financiera Integral, para la toma de decisiones y Continuidad Empresarial a Partir del Modelo de Gestión Financiera Integral para Mipymes. *Adversia*.
- Álvarez, M. C., Rodríguez, M. F., & Trujillo, E. (2014). Inserción de Colombia en las cadenas globales de valor. *Ministerio de Comercio Industria y Turismo*.
- Asobancaria. (2017). *Boletín Semana Económica*. Bogotá: Asobancaria.
- Ávila Forero, R. A., & Jaramillo Arenas, C. A. (2015). Competitividad y política sectorial en Colombia: un análisis para discusión. *Perspectivas, Friedrich-Ebert-Stiftung*.
- Cabeza de Vergara, L., & Muñoz Santiago, A. E. (2010). Análisis del proceso de toma de decisiones, visión desde la PYME y la gran empresa de Barranquilla. *Cuadernos Latinoamericanos de Administración*, 9-40.
- Caicedo, C. H., & Smida, A. (2016). Intensidad informacional para la longitudinalidad asistencial en sistemas de salud. *Visión electrónica*, 10(1), 83-95. <https://doi.org/10.14483/22484728.11612>
- Castaño Ramírez, A. (2011). Actitudes de los emprendedores de micro y pequeñas empresas frente a la adquisición de información externa para la toma de decisiones comerciales. *Estudios Gerenciales. Universidad ICESI*, 159-173.
- Castaño Ríos, C. E., Correa García, J. A., & Ramírez Bedoya, L. J. (2009). Modelo de gestión financiera integral para MIPYMES en Colombia. *Contaduría Universidad de Antioquia*, 187-201.
- Castaño Ríos, C. E., Correa García, J. A., & Ramírez Bedoya, L. J. (2010). La importancia de la planeación financiera en la elaboración de los planes de negocio y su impacto en el desarrollo empresarial. *Revista Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y reflexión. Universidad Militar Nueva Granada.*, 179-194.
- Castaño Ríos, C. E., Salazar Jiménez, E. J., & Zamarra Londoño, J. E. (2017). Caracterización de la gestión contable y financiera en Mipymes del Oriente de Antioquia (Colombia). *Escenarios: empresa y territorio.*, 103-132.
- CEPAL. (2018). *MIPYMES en America Latina: Un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento*. Santiago: CEPAL.
- Confecamaras. (2016). *Nacimiento y supervivencia de las empresas en colombia*. Bogotá: Confecamaras.
- Confecamaras. (2017). *Informe de factores determinantes en la supervivencia empresarial en colombia*. Bogotá.: Confecamaras.
- Congreso de la República. (10 de Julio de 2000). Ley N° 590. *Gaceta oficial de la República de Colombia*. Bogotá, Colombia.
- Díaz Gutiérrez, E. L., & Valderrama García, C. F. (2018). Evaluación de la usabilidad de los EVA (entornos virtuales de aprendizaje) a partir de la experiencia de usuarios aplicando lógica difusa. *Revista vínculos*, 15(2), 150–159. <https://doi.org/10.14483/2322939X.14006>

- García Ubaque, C. A., & Gil Hernández, M. F. (2018). Estado del arte sobre vivienda de interés social rural en Colombia. Ajustes normativos desde 1930 hasta 2015. *Revista vínculos*, 15(1), 49–60. <https://doi.org/10.14483/2322939X.13006>
- Gaviria Rincón, F. I. (2016). La falta de medición y seguimiento en las MyPes colombianas: ¿Cuestión cultural o reflejo de una carencia de formación empresarial En sus directivos? . *Dictamen Libre*, 41-48.
- González, G. P., & Bermúdez, R. T. (2008). Una aproximación al modelo de toma de decisiones usado por los gerentes de las micro, pequeñas y medianas empresas ubicadas en Cali, Colombia desde un enfoque de modelos de decisión e indicadores financieros y no financieros. *Contaduría Universidad de Antioquia*, 131-154.
- Hernández Callejas, Y., & Saavedra García, M. L. (2008). Caracterización e importancia de las MIPYMES en Latinoamérica: Un estudio comparativo. *Actualidad Contable FACES*, 122-134.
- Herrera-Cubides, J. F., Gaona-García, P. A., Montenegro-Marín, C. E., Sánchez-Alonso, S., & Martin-Moncunill, D. (2019). Abstraction of linked data's world. *Visión electrónica*, 13(1), 57-74. <https://doi.org/10.14483/22484728.14397>
- Jocumsen, G. (2004). How do small business managers make strategic marketing decisions?:A model of process. *European Journal of Marketing*, 659-674.
- Lemus Pinto, A. C., Garzón Sogamoso, C. A., & Tarazona Bermúdez, G. M. (2016). Tic en gestión de la cadena de suministro bogotana. *Visión electrónica*, 10(2), 195-202. <https://doi.org/10.14483/22484728.11653>
- López Inga, M & Guerrero Huaranga (2018). Modelo de inteligencia de negocios y analítica en la nube para PYMES en el sector retail del Perú. *Revista Ingeniería Solidaria*, Vol 14 No. 24, pp 1-17. Doi: <https://doi.org/10.16925/in.v14i24.2157>
- López Trujillo, M., & Marulanda Echeverri, C. E. (2013). Gestión del conocimiento en las PYMES de Colombia. *Revista Virtual Universidad Católica del Norte*, 158-170.
- Palacios Duarte, P. D., & Saavedra García, M. L. (2018). El entorno institucional de I+D y su influencia en el empleo y las ventas en la pyme manufacturera mexicana. *Finanzas, política y economía.*, 111-133 .
- Restrepo Morales, J. A., Loaiza Quintero, O. L., & Gálvez Albarracín, E. J. (2016). Innovación y desempeño de las micro, pequeñas y medianas empresas en Colombia. *Revista de Ciencias Sociales*, 24-40.
- Rodríguez Orduz, Á. M. (2015). Indicadores del entorno de la pequeña y mediana empresa (PYME) en Latinoamérica, limitaciones a las que se enfrentan y fomento al desarrollo de las mismas. Caso Colombia. *Guarracuco*, 57-82.
- Rubio Guerrero, G. (2016). Perspectiva multivariante de los pronósticos en las PYMES industriales de Ibagué (Colombia.). *tesis de Doctorado en Gestión de la Universidad EAN*, 25-40.
- Uribe Gil, J. M., & Espinosa Castillo, I. (2017). Efectos asimétricos de cambios en la tasa de interés sobre empresas del sector manufacturero colombiano. *Fianzas, política y economía.*, 173-187.
- Zamarra Londoño, J. E., & Castaño Ríos , C. E. (2012). Gestión financiera en las MIPYMES colombianas: diagnóstico y propuestas de mejoramiento en escenarios de competitividad global. *Amablea general de ALAFEC*.