

Competitividad Territorial y Educación Financiera

C U L

*Dairo J. Novoa, Jhon Buelvas Parra,
Carlos Doria Sierra, Yaneth Romero Alvares
Nadia León Castro*



Competitividad Territorial y Educación Financiera



Competitividad territorial y educación financiera

© Dairo J. Novoa, Jhon Buelvas Parra, Carlos Doria Sierra, Yaneth Romero Álvarez, Nadia León Castro.

*Editor: Jorge Navarro Beltran
Compilador: Nadia León Castro*

**Libro Resultado de Investigación
ISBN 978-958-52294-7-1**

Competitividad Territorial y Educación Financiera

autores:

*Dairo J. Novoa, Jhon Buelvas Parra, Carlos Doria Sierra, Yaneth Romero
Álvarez, Nadia León Castro.*



Impreso por Corporación Universitaria Latinoamericana
Colombia | Atlántico | Barranquilla

Competitividad territorial y educación financiera/ Novoa, Dairo J... [y otros 4]. - - Barranquilla: Ediciones Corporación Universidad Latinoamericana, 2020.

84 p.; tablas; 17 X 24 cm

ISBN **978-958-52294-7-1**

Incluye referencia bibliográfica

1. Procesos Financieros 2. Crecimiento Organizacional 3. Toma de decisiones 4. Competitividad 5. Administración de empresas---Investigadores. I. Dairo J. Novoa, II. Jhon Buelvas Parra, III. Carlos Doria Sierra, IV. Yaneth Romero Álvarez, V. Nadia León Castro.

658 G367 2017 Sistema de Clasificación Decimal Dewey 22ª. edición

Corporación Universitaria Latinoamericana -Sistema de Bibliotecas

Impreso en Barranquilla, Colombia. Depósito legal según el Decreto 460 de 1995. El Fondo Editorial Ediciones Universidad Simón Bolívar se adhiere a la filosofía del acceso abierto y permite libremente la consulta, descarga, reproducción o enlace para uso de sus contenidos, bajo una licencia Creative Commons Atribución 4.0 Internacional. <https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>

© Ediciones Corporación Universidad Latinoamericana
Calle 58 55 -24a
<http://libros.ul.edu.co/index.php/libros>
cinpro@ul.edu.co
Barranquilla - Colombia

Producción Editorial
Estrategias y calidad Editorial
Calle 80B No. 41D-83
contacto@estrategiasycalidadeditorial.com
www.estrategiasycalidadeditorial.com

Julio de 2020
Barranquilla

Made in Colombia

Dedicado a nuestras familias

CONTENIDO

CAPÍTULO I

Competitividad territorial: el caso de las ciudades capitales del Caribe Colombiano	11
Territorial competitiveness: the case of capital cities of the Colombian Caribbean.....	11
INTRODUCCIÓN	13
¿QUÉ SE ENTIENDE POR COMPETITIVIDAD TERRITORIAL?	14
La competitividad territorial	16
LA COMPETITIVIDAD TERRITORIAL: EL CASO DE LAS CIUDADES DEL CARIBE COLOMBIANO.....	18
<i>La Competitividad Territorial De Barranquilla.....</i>	19
<i>La Competitividad Territorial De Cartagena De Indias.....</i>	20
<i>La Competitividad Territorial De Montería.....</i>	21
<i>La Competitividad Territorial De Riohacha.....</i>	21
<i>La Competitividad Territorial De San Andrés</i>	22
<i>La Competitividad Territorial De Santa Marta</i>	23
<i>La Competitividad Territorial De Sincelejo.....</i>	23
<i>La Competitividad Territorial De Valledupar.....</i>	24
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	25
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	26

CAPÍTULO II

Modelo de proyecciones financieras para ideas de negocios en Colombia	27
---	----

Financial projections model for business ideas in Colombia	27
--	----

INTRODUCCIÓN	29
CASO DE ESTUDIO	32
<i>Presupuestos Básicos a estimar.....</i>	34
<i>Presupuesto de Recaudos.....</i>	34
<i>Presupuesto de Inventarios y de compras.....</i>	35
<i>Presupuesto de pago a proveedores.....</i>	35
<i>Estimación de las Depreciaciones.....</i>	35
<i>Proyecciones Financieras Básicas Estimadas.....</i>	36
DISCUSIÓN	38
<i>Análisis del Margen de Rentabilidad.....</i>	38
<i>Análisis de la Liquidez.....</i>	39
<i>Análisis del Endeudamiento.....</i>	40
<i>Análisis del Punto de Equilibrio.....</i>	40
<i>Análisis del Valor Presente Neto.....</i>	41
<i>Tasa Interna de Retorno.....</i>	41
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	41
Referencias Bibliografica.....	42

CAPÍTULO III

Importancia de la educación financiera a través de laboratorios de aprendizaje: justificación de su importancia una universidad pública en Colombia.....	47
--	----

Importance of financial education through learning laboratories: justification of its importance a public university in Colombia.....	47
---	----

INTRODUCCIÓN	49
<i>Pedagogía a través de laboratorios de aprendizaje.....</i>	50
<i>Laboratorios de aprendizaje en Colombia.....</i>	50
Resultados y discusión	53

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.	57
Referencias Bibliograficas.....	57

CAPÍTULO IV

Gestión de los procesos administrativos financieros de las unidades agrícolas familiares ganaderas del subsector bovino en el Departamento del Atlántico..... 59

Management of the financial administrative processes of the livestock family farming units of the bovine subsector in the Department of the Atlantic 59

INTRODUCCIÓN 61

LA ADMINISTRACIÓN FINANCIERA DESDE EL CICLO DE EFECTIVO
62

CICLO OPERATIVO DENTRO DE LA GESTIÓN FINANCIERA 62

EL MANEJO DE LOS INVENTARIOS 62

EL DÉFICIT DE LOS INVENTARIOS 63

EL EXCEDENTES DE LOS INVENTARIOS..... 63

COBRO DE LAS VENTAS 63

EL CICLO DE LOS PAGOS. 64

MÉTODOS 65

RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN..... 66

Conclusión y recomendaciones 67

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS 67

CAPÍTULO V

Impuesto de industria y comercio como medida de crecimiento económico en las ciudades capitales de la Región Caribe Colombiana, 2013-2017 69

Importance of financial education through learning laboratories: justification of its importance a public university in Colombia 69

INTRODUCCIÓN 71

MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL 71

METODOLOGIA..... 72

RESULTADOS 73

<i>Ingresos totales municipales.....</i>	<i>73</i>
<i>Impuesto de industria y Comercio (ICA).....</i>	<i>75</i>
<i>Impuesto Industria y Comercio e Ingresos tributarios.....</i>	<i>76</i>
<i>Comportamiento del Impuesto de Industria y Comercio....</i>	<i>77</i>
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	79
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....	80

CAPÍTULO I

Competitividad territorial: el caso de las ciudades capitales del Caribe Colombiano

Territorial competitiveness: the case of capital cities of the Colombian Caribbean

DAIRO J. NOVOA

Economista, Magíster en Dirección de Empresas y Organizaciones Turística.

Docente Universidad del Atlántico.

Email: daironovoa@mail.uniatlantico.edu.co

JHON BUELVAS PARRA

Administrador de Empresas, Doctor en Ciencias Sociales. Docente

Universidad de Sucre.

Email: jabp2712@gmail.com

CARLOS DORIA SIERRA

Economista, Magister en Economía. Docente Asociado Universidad de

Córdoba.

Email: cdorias@correo.unicordoba.edu.co

RESUMEN

Este estudio analiza la competitividad territorial en las ciudades capitales del Caribe colombiano, a partir del Indicador Global de Competitividad Territorial “IGCT”, y de la técnica estadística de Análisis de Componentes Principales (ACP). La evidencia encontrada pone de manifiesto la poca competitividad de las ciudades del Caribe colombiano frente a las demás ciudades del país, así como los retos que debe afrontar la región en mejorar la calidad educativa, incentivar la creación de capacidades locales de innovación, mejorar la infraestructura tecnológica, de conectividad, transporte y servicios públicos; promover la articulación del sistema financiero con el sector empresarial de las Mipymes, crear las oportunidades y condiciones sociales necesarias para superar la pobreza en las zonas y grupos socioeconómicos más vulnerables de la Región.

PALABRAS CLAVES: Caribe colombiano, Competitividad, Indicador global de Competitividad Territorial

ABSTRACT

This study analyzes the territorial competitiveness in the capital cities of the Colombian Caribbean, from the Territorial Global Competitiveness Index “TGCI”, and the statistical technique of principal component analysis (PCA). The evidence found highlights the low competitiveness of Colombian Caribbean cities compared to the others cities of the country, as well as the challenges facing the region in improving educational quality, incentivizing the creation of local innovation capacities, enhancing technological infrastructure, connectivity, transport and public services; promoting the articulation of the financial system with the Small and Medium-sized enterprises (SMEs) sector; resulting in the creation of social opportunities and the necessary conditions to overcome poverty in the most vulnerable areas and socio-economic groups of the Region.

KEYWORDS: Colombian Caribbean, Competitiveness, Global Competitiveness index.

INTRODUCCIÓN

Durante los últimos años el concepto de competitividad territorial, cada vez más utilizado en la literatura económica, ha trascendido el campo microeconómico para adentrarse al campo macroeconómico y ha estado asociado a múltiples factores que conducen a diferencias marcadas en los territorios.

Los hallazgos que a continuación se comparten hacen parte de los resultados de un estudio sobre el Indicador Global de Competitividad Territorial “IGCT”, realizado para 22 ciudades capitales colombianas, donde se hizo uso de información secundaria, suministrada por diferentes instituciones e instancias del nivel nacional, tales como el DNP (2016), DNP-DDTS (2014). La metodología empleada y los indicadores utilizados para calcular el rankin^g de competitividad territorial en los años 2008 y 2015 para las ciudades capitales del Caribe colombiano, fueron los mismos que se utilizaron para el resto de las 22 ciudades a nivel nacional, lo que garantiza su comparabilidad en términos del índice calculado.

En la construcción del Indicador Global de Competitividad Territorial “IGCT” de las ciudades del Caribe colombiano se utilizó la técnica estadística multivariante de Análisis de Componentes Principales (ACP), que tiene como finalidad explicar la estructura de la matriz de covarianza a partir de un conjunto de variables correlacionadas. El fin del Análisis de Componentes Principales (ACP) está dado por la determinación del menor número de componentes que explican la mayor proporción de variabilidad del conjunto de datos. En este caso, se refiere a la identificación de los factores de mayor incidencia en la competitividad. Esta técnica utilizada en la construcción de índices sintéticos permite reducir la dimensionalidad de un conjunto de datos manteniendo la mayor variabilidad posible. (Soto, H & Schuschny, A., 2009)

La composición de la estructura de los factores de competitividad, además de la disponibilidad y consistencia, la conformaron 53 indicadores, los cuales fueron agrupados en 8 factores constitutivos del Indicador Global de Competitividad Territorial “IGCT”, a saber: Capital humano, ciencia y tecnología, infraestructura, finanzas públicas, medio ambiente, fortaleza económica, internacionalización y finanzas privadas.

A continuación, se muestran los resultados más sobresalientes de este estudio; partiendo en primera instancia de la ubicación del lector dentro del contexto de competitividad territorial, para luego abordar la posición competitiva de las ciudades capitales del Caribe colombiano a partir de análisis de los 8 factores de competitividad anteriormente señalados.

¿QUÉ SE ENTIENDE POR COMPETITIVIDAD TERRITORIAL?

La revisión teórica del concepto de competitividad identifica varios autores e instituciones que han abordado el tema desde diferentes ópticas. Por ejemplo, la OCDE (1992), concibe la competitividad como “el grado en el cual un país, bajo condiciones de mercado libres y justas, puede producir bienes y servicios que superen el test de los mercados internacionales, incrementando en forma sostenida los ingresos reales de su población”. Así las cosas, la competitividad está relacionada con la especialización productiva, la innovación y la distribución, que en conjunto, definen la posición competitiva de una región (López, 1999).

Por otro lado, esa capacidad de las unidades productivas y de una nación, de generar mayor riqueza que sus competidores internacionales, evidencia diferencias marcadas en cuanto a su competitividad (IMD, 2002). Desde estas perspectivas, la competitividad tiene como fundamento base el concepto de productividad, donde el uso eficiente de los recursos naturales, mano de obra y capital, se constituyen en un aliciente de la competitividad. Es decir, la competitividad se fundamenta en la “productividad” y en los factores que la determinan dentro de la empresa. Para D’Alessio (2004) la productividad se concibe como la relación entre la producción de bienes y servicios y los recursos utilizados para obtenerlos; es decir, su uso eficiente o la relación entre los resultados obtenidos con respecto de los recursos usados y el tiempo que toma conseguirlos.

Por otro lado, Best (1990), considera la competitividad empresarial como la combinación de cinco elementos: 1) dirección y gestión de la empresa; 2) introducción de innovaciones en el proceso productivo, en la mercancía o en la organización interna; 3) coordinación en las fases del proceso de producción; 4) organización de la industria en cuanto a competencia y cooperación al nivel interfirmas o extrafirmas, y 5) aprovechamiento de una política industrial activa que coadyuve el uso creativo y formativo del mercado y la determinación de sectores estratégicos y prioritarios para maximizar el crecimiento industrial. En este sentido, un territorio (país, región o entidad territorial) será competitivo en la medida en que sus actividades productivas, su gestión pública y privada sean eficiente, emprendedoras e innovadoras, donde se hace necesario contar con una buena infraestructura, equipamiento, capital humano e instituciones capaces de gestar procesos que aprovechen las ventajas comparativas y competitivas.

Es importante señalar que en esta era de globalización e internacionalización de las economías, los territorios deben afrontar grandes desafíos, enfocados hacia el alcance

de una mayor productividad y competitividad, factores claves para poder permanecer y ampliar sus mercados. Desde esta perspectiva, una de las características del proceso de globalización e internacionalización de las economías está relacionado con la flexibilidad, tanto en la accesibilidad motivada por las innovaciones en el transporte y comunicaciones, como en aquellas relacionadas con la localización de las actividades generadas por los cambios mismos en las organizaciones y el crecimiento de la economía; sobre todo, en estos momentos en que este mismo fenómeno económico ha incidido en la conformación regional, abordando cada vez más el tema de las regiones virtuales definidas desde la perspectiva de las interrelaciones y funciones de dominio, cooperación, competencia y complementariedad (Boisier, 1994; Kresl, 1998). En efecto,

Los países compiten por inversiones productivas, y la competitividad para un país es el grado en el cual, en condiciones libres y claras de mercado, puede producir bienes y servicios que aprueban el examen de los mercados internacionales, manteniendo y aumentando simultáneamente, el ingreso real de sus habitantes a largo plazo; en otras palabras, la competitividad de un país consiste en sostener y expandir su participación en los mercados internacionales, al tiempo de elevar la calidad de vida de su población (Fajnzylber, 1988).

Sobre esta misma temática, Porter (1991) señala que la productividad es el elemento fundamental de la competitividad de un país; la competitividad no se hereda sino se crea y está en función de la capacidad de su sector industrial para adoptar innovaciones tecnológicas que se traducen en un incremento en la productividad. De otro lado, cuando se rompen las barreras al comercio internacional, en un primer momento la localización de las actividades económicas tenderá a concentrarse en el territorio central debido a consideraciones vinculadas con ventajas absolutas. Esta concentración de actividades se compensa en el tiempo por diferenciales en el precio de los factores entre el centro y la periferia, lográndose en el límite una cierta convergencia entre el centro y la periferia. Así, la competitividad entre países no es un proceso monótono, y los salarios reales y la productividad de la periferia pueden seguir una trayectoria con forma de “U” durante el proceso de integración, aunque no siempre se sabe en qué lado de la curva se está al inicio del proceso integrativo (Krugman, 1996; Krugman y Venables, 1990).

De otro lado, Lever y Turak (1999), abordan el concepto de la competitividad urbana como “el grado en el cual las ciudades pueden producir bienes y servicios para los mercados regional, nacional e internacional, aumentando de manera paralela el ingreso real y la calidad de vida de la población y procurando un desarrollo sostenible” (Lever y Turak, 1999). Así mismo, Reig (2007), señala que: “la capacidad competitiva de una región no puede reducirse a la mera suma de las ventajas competitivas de

las empresas que alberga, ya que existen también aspectos locacionales que crean ventajas competitivas de carácter territorial”. Entonces, la competitividad de un país o territorio debe enfocarse en sostener y expandir su participación en los mercados internacionales y en elevar la calidad de vida de su población (Fajnzylber, 1998).

LA COMPETITIVIDAD TERRITORIAL

El análisis de la competitividad territorial partió de la construcción del Índice Global de Competitividad Territorial “IGCT” de las ciudades del Caribe colombiano y del resto de 22 ciudades colombianas en 2015, el cual se realizó a partir de los resultados (SCORES) de cada factor de competitividad constitutivo del indicador (Fig.1), lo que permitió la evaluación global de la competitividad de estas ciudades.

FIGURA 1. ESTRUCTURA DE LOS INDICADORES POR FACTORES DE COMPETITIVIDAD

II SUBFACTOR	INDICADOR
Población	Población de la ciudad
	Relación de dependencia potencial
	Tasa bruta de natalidad (Número de nacimientos / Total de población x 1.000)
	Tasa bruta de mortalidad
Educación	Tasa Global de participación (PEA / PETA x 100)
	Cobertura bruta en educación básica y media
	Porcentaje de colegios con calidad
	Número de graduados en pregrado
Salud	Tasa de mortalidad infantil
	Cobertura en salud

II SUBFACTOR	INDICADOR
Conectividad y transporte	Mantenimiento vehicular terrestre (Despachos terrestres homologados)
	Mantenimiento aéreo terrestre
Índice de estructura tecnológica	Usuarios de Internet fijo dedicado
	Uso de Computadores

II SUBFACTOR	INDICADOR
Infraestructura financiera	Establecimientos bancarios
	Nivel de bancarización
Eficiencia de la Banca	Cartera por cápita
	Capitalización por cápita
	Cobertura de seguro

II SUBFACTOR	INDICADOR
Comercio de bienes y servicios	Importaciones por habitante
	Exportaciones por habitante
Concentración de mercado y producto	Índice Herfindahl-Hirschman de mercado
	Índice Herfindahl-Hirschman de producto

II SUBFACTOR	INDICADOR
Gestión administrativa	Índice de desempeño local
	Índice de eficacia
	Índice de eficiencia
	Índice de cumplimiento de requisitos legales
	Índice de capacidad administrativa

II SUBFACTOR	INDICADOR
Capital científico y tecnológico	Grupos de investigación activos
	Patentes registradas
	Formación de infra
	Presencia de talento en PUEBLODEX
	Innovación en AC-TIC-AB
Productividad científica y tecnológica	Patentes solicitadas
	Producción bibliográfica

Fuente: Diseño del autor con base en revisión metodológica.

En este sentido, dentro de los factores que más contribuyeron al IGCT se encuentran: Finanzas privadas (19,1%), ciencia y tecnología (18,2%) y capital humano (16%), mientras que los de menor aporte a la variabilidad de los datos, fueron: Finanzas públicas (7,9%) e internacionalización (2,5%) (Fig.2)

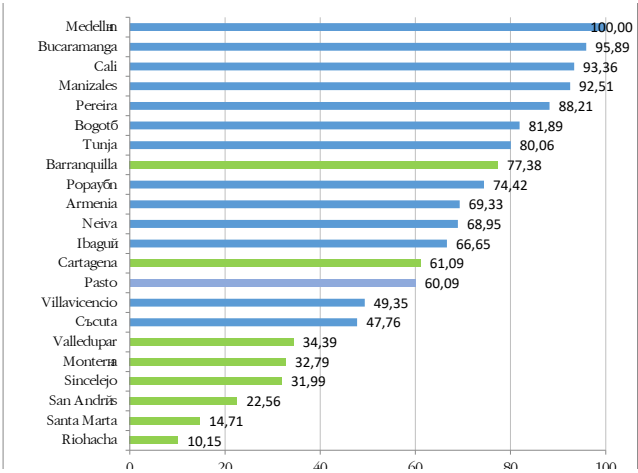
FIGURA 2. CONTRIBUCIÓN DE LOS FACTORES DE COMPETITIVIDAD EN EL INDICADOR GLOBAL DE COMPETITIVIDAD TERRITORIAL

Factor	Contribución
Finanzas Privadas	19,1%
Ciencia y tecnología	18,2%
Capital Humano	16,0%
Infraestructura	13,4%
Fortaleza Económica	12,1%
Medio Ambiente	10,9%
Finanzas Publicas	7,9%
Internacionalización	2,5%

Fuente: Cálculos del autor.

A nivel nacional, los resultados del Indicador Global de Competitividad Territorial “IGCT” 2015, muestran a Medellín como la ciudad de mejor posición competitiva del ranking, seguida de Bucaramanga, Cali y Manizales. Con relación a las ciudades del Caribe colombiano, sólo Barranquilla alcanzó a ubicarse dentro de los ocho primeros lugares, ocupando la octava posición del ranking; por su parte, Cartagena se ubica en la posición 13, mientras que Riohacha, Santa Marta, San Andrés, Sincelejo, Montería y Valledupar se ubicaron en las últimas seis posiciones del ranking de competitividad (Fig.3)

FIGURA 3. RANKING DE COMPETITIVIDAD TERRITORIAL POR CIUDADES, 2015



Fuente: Cálculos del autor.

Con respecto a la evolución competitiva de las ciudades de la región, hay que señalar que, a excepción de Barranquilla que escaló una posición competitiva en el ranking de competitividad de 2008 a 2015, y Valledupar y Sincelejo, que pese a encontrarse en las 6 peores posiciones del ranking, lograron un leve mejoramiento en su competitividad, avanzando tres posiciones cada una; el resto de ciudades de la región Caribe colombiana mostraron estancamientos y retrocesos competitivos, siendo esta situación más dramática en Santa Marta, quien perdió cuatro posiciones en el ranking (de la posición 17 pasó a la 21); en el resto de ciudades de la región el retroceso fue de una posición.

LA COMPETITIVIDAD TERRITORIAL: EL CASO DE LAS CIUDADES DEL CARIBE COLOMBIANO.

En general, los resultados muestran la poca competitividad de las ciudades del Caribe colombiano, que mantiene seis de las ocho ciudades en las últimas posiciones del IGCT para los años 2008 y 2015, con excepción de Barranquilla que se mantiene en la posición 8 y Cartagena que defiende su ubicación en las posiciones intermedias del ranking (posición 13).

A nivel de factores constitutivos del Indicador Global de Competitividad Territorial “IGCT”, las fortalezas de las ciudades del Caribe se presentan en el factor internacionalización, donde su ubicación estratégica y la existencia de la infraestructura para el comercio internacional, en el caso de Cartagena y Barranquilla, las convierten en ciudades con alto potencial en materia comercial y de apertura hacia los mercados mundiales. En el factor de medio ambiente también se evidencian grandes fortalezas, pero dada la relación que tiene este factor con la competitividad solo es un indicio más de la poca competitividad de la región, manifestada ésta a partir de los bajos niveles de consumo de agua, generación de residuos sólidos y vertimientos de aguas residuales, que más que un potencial muestran las bajas coberturas en saneamiento básico.

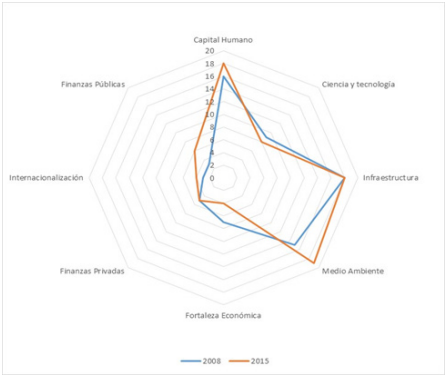
Las debilidades de la región Caribe colombiana se concentran en los factores de capital humano e infraestructura donde el primero evidencia la poca formación para el trabajo (profesional y técnica) y la lenta dinámica poblacional existente en la región, y la segunda, la poca conectividad vial y en materia de TICs, situaciones que se muestran como los grandes desafíos del territorio para mejorar su competitividad en el largo plazo.

El fortalecimiento de las condiciones de vida de la población, haciendo referencia a la pobreza y pobreza extrema, evidencia grandes avances entre 2008 y 2015, situación que muestra un fortalecimiento de la demanda de bienes y servicios por parte de familias, que en años anteriores no podían acceder a una canasta básica de bienes, ni a otros beneficios en materia educativa y social y que otorgan un mayor dinamismo a la economía local.

La Competitividad Territorial De Barranquilla

Barranquilla fue la ciudad del Caribe mejor ubicada en el ranking de competitividad en 2015 (posición 8), ganando una posición con respecto a 2008 (posición 9). El análisis por factores competitivos identifican los mejores resultados para los factores de internacionalización, fortaleza económica, finanzas privadas, y finanzas públicas. El comportamiento favorable en el factor de internacionalización, factor de mayor importancia competitiva de la ciudad, obedece a la posición geográfica y la condición logística portuaria de la ciudad, que facilita la actividad de comercio exterior. En contraste con estos resultados positivos, los factores de medio ambiente, capital humano e infraestructura y ciencia y tecnología, fueron los que presentaron resultados poco alentadores en la capital del Atlántico, evidenciándose además en el factor de medio ambiente, pérdida de una posición competitiva de un año a otro (Fig.4).

FIGURA 4. POSICIÓN COMPETITIVA DE BARRANQUILLA POR FACTORES



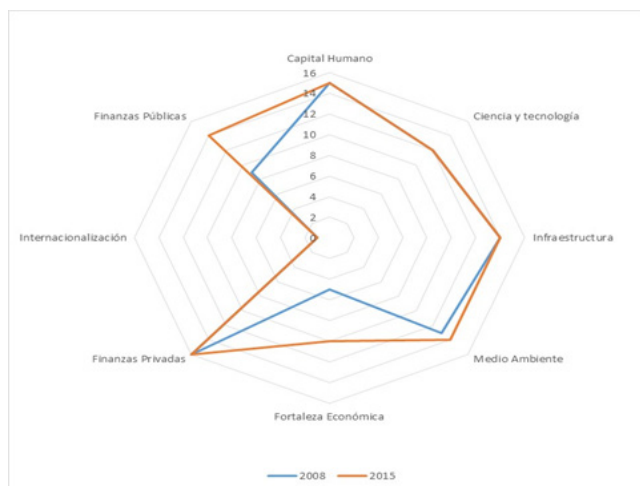
Fuente: Cálculos del autor.

La Competitividad Territorial De Cartagena De Indias

En el caso de Cartagena de Indias, los resultados del Indicador Global de Competitividad Territorial 2015, ubican la ciudad en la posición 13, evidenciado pérdida de una posición en el ranking de competitividad con respecto al año 2008, donde la ciudad había ocupado el puesto 12. A nivel de los 8 factores analizados se identifica el factor de internacionalización como el de mayor relevancia competitiva de la ciudad. De hecho, en diferentes años analizados Cartagena ocupó la primera posición competitiva en este factor, lo que es consecuente con la posición estratégica y la infraestructura logística y portuaria de la ciudad.

Otro factor en donde la ciudad mostró resultados aceptables fue el de capital humano y fortaleza económica, donde ocupó en 2015 y para ambos factores, la décima posición competitiva; mientras que en las finanzas privadas, infraestructura, infraestructura y ciencia y tecnología, se encontraron resultados poco alentadores (con posiciones que oscilaron en el rango 12 – 16); sobresale dentro de este grupo el factor de finanzas privadas por su peor desempeño (puesto 16), a lo que se suma el desmejoramiento del factor de fortaleza económica que pese a sobresalir con un desempeño aceptable, cayó 5 puestos en la competitividad del factor (de la posición 5 en 2008 pasó a la posición 10 en 2015), (Fig. 5).

FIGURA 5. POSICIÓN COMPETITIVA DE CARTAGENA DE INDIAS POR FACTORES



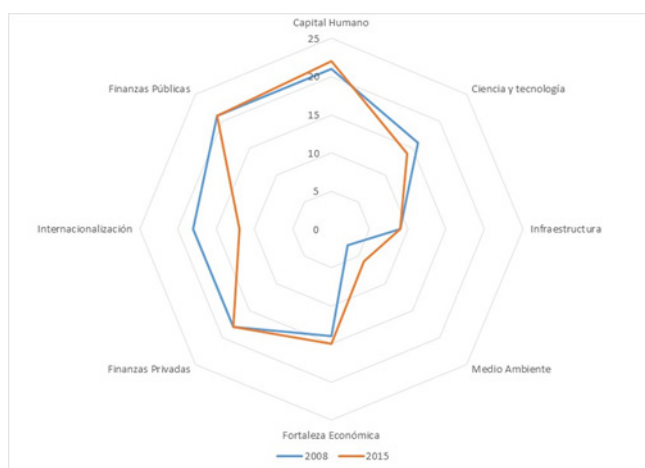
Fuente: Cálculos del autor

La Competitividad Territorial De Montería

La ciudad de Montería en 2015 se ubicó en la posición 18 del indicador global de competitividad territorial, manteniendo la misma posición competitiva en el ranking en relación a 2008. El mejor desempeño competitivo se hizo más evidente en el factor de medio ambiente, donde en los años de análisis ocupó posiciones aventajadas de competitividad (posición 3 en 2008 y 6 en 2015). Así mismo, la ciudad experimentó una mejora significativa en el factor de internacionalización, donde pasó del puesto 18 en 2008, al puesto 12 en 2015, avanzando de un año a otro, seis posiciones competitivas.

Por su parte, las mayores debilidades competitivas de la ciudad se hicieron notar en los factores de capital humano, finanzas privadas, fortaleza económica y ciencia y tecnología (Fig. 6).

FIGURA 6. POSICIÓN COMPETITIVA DE MONTERÍA POR FACTORES

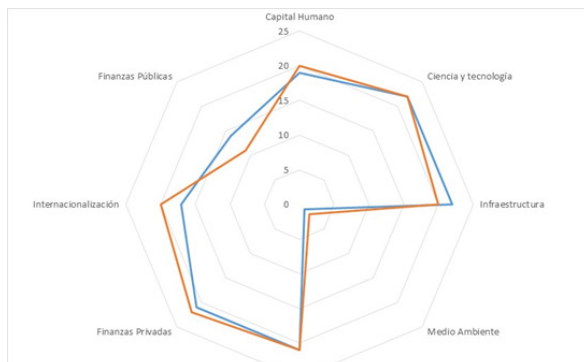


Fuente: Cálculos del autor

La Competitividad Territorial De Riohacha

Riohacha se ha caracterizado por ser la ciudad del Caribe colombiano de peor posición competitiva. En efecto, de la penúltima posición que ocupó en 2008 pasó a la última posición en 2015, evidenciando debilidades en la gran mayoría de los factores constitutivos del indicador global de competitividad territorial, pues solamente se observó fortalezas en el factor de medio ambiente, donde la ciudad en esos dos años de análisis ocupó la primera y segunda posición competitiva del factor (Fig. 7).

FIGURA 7. POSICIÓN COMPETITIVA DE RIOHACHA POR FACTORES

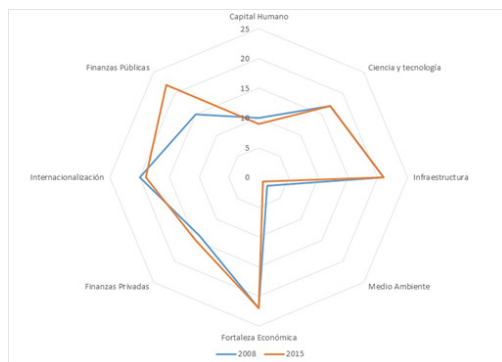


Fuente: Cálculos del autor

La Competitividad Territorial De San Andrés

San Andrés ocupó la posición 20 en el IGCT 2015, desmejorando dos posiciones competitivas con respecto a 2008 y ubicándola en una posición competitiva desventajosa, la cual se explica por las debilidades presentadas en la gran mayoría de los factores, especialmente en fortaleza económica, finanzas públicas, infraestructura e internacionalización, factores en donde San Andrés se ubicó en las últimas posiciones competitivas. En contraste con estos resultados desalentadores, se le abona a la ciudad el hecho de ubicarse en 2015 en el primer lugar de la escala competitiva del factor de medio ambiente, después de estar ubicado en el segundo lugar en 2008. Con respecto al factor capital humano, San Andrés ha venido ocupando posiciones competitivas intermedias (Fig. 8).

FIGURA 8. POSICIÓN COMPETITIVA DE SAN ANDRÉS POR FACTORES

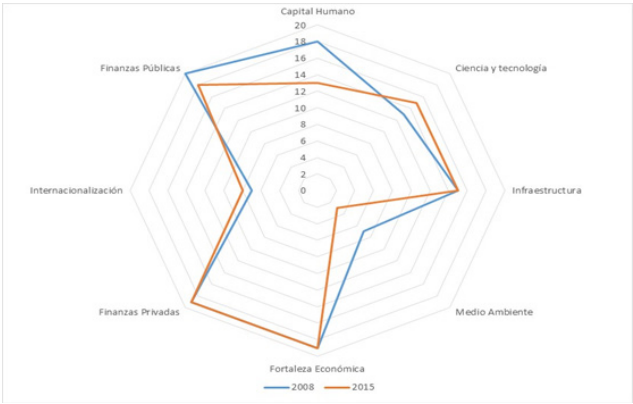


Fuente: Cálculos del autor

La Competitividad Territorial De Santa Marta

De 2008 a 2015, Santa Marta desmejoró levemente su posicionamiento competitivo, perdiendo cuatro posiciones en el ranking. De la posición 17 pasó a la 21. Se identifica el factor de medio ambiente por ser el único de mejor posicionamiento competitivo de la ciudad (posición 3). Por su parte, los factores de fortaleza económica, finanzas privadas, finanzas públicas, infraestructura, ciencia y tecnología se movieron en las siete peores posiciones del ranking, mientras que el factor de internacionalización ocupó una posición aceptable (posición 8), (Fig. 9).

FIGURA 9. POSICIÓN COMPETITIVA DE SANTA MARTA POR FACTORES

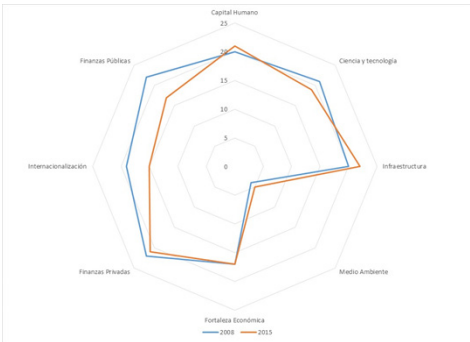


Fuente: Cálculos del autor

La Competitividad Territorial De Sincelejo

Sincelejo pese al avance de tres posiciones que presentó en el ranking competitivo de un año a otro (pasó del puesto 22 en 2008 al 19 en 2015), ha seguido caracterizándose por ocupar las tres últimas posiciones del ranking de competitividad del indicador global de competitividad. Como hecho positivo se destaca el buen comportamiento del factor de medio ambiente, donde la ciudad se incluyó dentro de las cinco mejores posiciones competitivas del factor (posición 4 en 2008 y 5 en 2015). Así mismo, en el factor de internacionalización y ciencia y tecnología, se observaron mejoras significativas en la posición competitiva de la ciudad. En el caso del primer factor el escalonamiento fue de 4 posiciones, y en el segundo fue de 2 posiciones competitivas. En contraste con estos resultados positivos, en los demás factores de competitividad analizados, los resultados no fueron muy halagadores e incidieron en la precaria situación competitiva de la ciudad (Fig. 10).

FIGURA 10. POSICIÓN COMPETITIVA DE SINCELEJO POR FACTORES

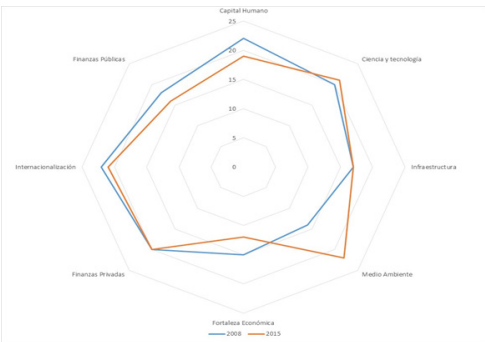


Fuente: Cálculos del autor

La Competitividad Territorial De Valledupar

Valledupar también es otra de las ciudades del Caribe colombiano que presenta una situación poco alentadora en cuanto a su competitividad. En efecto, los resultados del indicador global de competitividad la ubican en 2008 en el puesto 20, escalando cinco posiciones competitivas en el ranking al ubicarse en 2015 en la posición 17, que no fueron suficientes para sacarla de las últimas cinco posiciones del ranking de competitividad entre las 22 ciudades colombianas estudiadas. A nivel del Caribe colombiano, la ciudad ocupó en 2015 el puesto 6. En cuanto al análisis factorial, no se observan avances significativos durante el periodo analizado, a excepción del factor de fortaleza económica y finanzas públicas en donde la ciudad logró ascender tres y dos posiciones competitivas respectivamente, que no fueron suficientes para incidir en su ubicación en el ranking global del IGCT (Fig. 11).

FIGURA 11. POSICIÓN COMPETITIVA DE VALLEDUPAR POR FACTORES



Fuente: Cálculos De los autores

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En los últimos años el concepto de competitividad, cada vez más utilizado en la literatura económica, ha trascendido el campo microeconómico, para adentrarse al campo macroeconómico. En general, los resultados del Indicador Global de Competitividad Territorial muestran la fortaleza en los diferentes factores de competitividad analizados de las ciudades del interior del país, tales como Medellín, Bucaramanga, Cali, Manizales, Pereira y Bogotá. De igual forma, se resalta la poca competitividad de las ciudades del Caribe colombiano, que mantiene seis de las ocho ciudades en las últimas posiciones en el IGCT para los años 2008 y 2015, con excepción de Barranquilla que se mantiene en la posición 8 y Cartagena que defiende su ubicación en las posiciones intermedias del ranking (posición 13).

Las fortalezas de las ciudades del Caribe colombiano se presentan en el factor internacionalización, donde su ubicación estratégica y la existencia de la infraestructura para el comercio internacional, en el caso de Cartagena y Barranquilla, las convierten en ciudades con alto potencial en materia comercial y de apertura hacia los mercados mundiales. En el factor de medio ambiente también se evidencian grandes fortalezas, pero dada la relación que tiene este factor con la competitividad solo es un indicio más de la poca competitividad de la región, manifestada ésta a partir de los bajos niveles de consumo de agua, generación de residuos sólidos y vertimientos de aguas residuales, que más que un potencial muestran las bajas coberturas en saneamiento básico.

La capacidad industrial se concentra en las ciudades de Medellín, Bogotá, Bucaramanga, Barranquilla y Cali, hecho que consolida la poca capacidad del aparato productivo nacional para generar valor agregado, generar empleo de calidad y desarrollos tecnológicos. Los resultados encontrados ponen de manifiesto los retos de las ciudades del Caribe colombiano en materia de competitividad, tales como: Mejorar los niveles de calidad educativa, incentivar la creación de capacidades locales de innovación por medio de la inversión en innovación y desarrollo tecnológico en la industria y en sectores estratégicos de la economía regional, mejorar la infraestructura tecnológica de conectividad, transporte y de servicios públicos, promover la articulación del sistema financiero con el sector empresarial, principalmente con las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes), crear las oportunidades y condiciones sociales necesarias para superar la pobreza, focalizando el gasto público y la responsabilidad social empresarial en las zonas y grupos socioeconómicos más vulnerables de la Región. Así mismo, la necesidad de realizar futuras investigaciones en cada uno de cada uno de estos retos señalados, a fin de monitorear el avance en cada uno de ellos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Best, M. (1990), *The New Competition*, Harvard University Press, Cambridge
- Boiser, C. (1994). Postmodernismo territorial y globalización: Regiones pivotaes y regiones virtuales. *Económicas CUC*, 22(1), 16-29
- D'Alessio, F. (2004). *Administración y dirección de la producción. Enfoque estratégico y de calidad*.
- DNP (2016). *Evaluación del desempeño integral de los municipios. Informe de resultados vigencia 2015*. Departamento Nacional de Planeación. Bogotá.
- DNP - DDTs. (2016). *Evaluación del desempeño integral de los municipios y distritos, vigencia 2015*. Departamento Nacional de Planeación. Bogotá.
- Fajnzylber (1988). *Competitividad internacional : Evolución y lecciones*. "International competitiveness: agreed goal, hard task"- Revista de la CEPAL, No 36 (LC/G.1537-P). Santiago de Chile.
- Institute for Management Development- IMD- (2002). *E World Competitiveness Scoreboard*, Washington D.C.
- Kresl, J. J., Potempa, L. A., & Anderson, B. E. (1998). Conversion of native oligomeric to a modified monomeric form of human C-reactive protein. *The international journal of biochemistry & cell biology*, 30(12), 1415-1426.
- Krugman, P. R. (1996). Making sense of the competitiveness debate. *Oxford review of economic policy*, 12(3), 17-25
- Krugman & Venables (1990). Integración y competitividad de la industria periférica. *Estudios Económicos*, 5 (2), 212- 233.
- Lever, W., & Turok, I. (1999). *Competitive Cities: Introduction to the review*. *Revista Urban Studies*. 36. (5).
- López, E.(1999). *El concepto de competitividad en el posicionamiento tecnológico*. México: UNAM- Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades.
- OECD (1992), *Technology and the economic: the key relationships*, París.
- Porter, M. E. (1991). *La ventaja competitiva de las naciones (Vol. 1025)*. Buenos Aires: Vergara.
- REIG, M., (2007): *Competitividad, crecimiento y capitalización de las regiones españolas*. Fundación BBVA, Bilbao. España
- Soto, H., & Schuschny, A. R. (2009). *Guía metodológica: diseño de indicadores compuestos de desarrollo sostenible*. CEPAL. Santiago de Chile

CAPÍTULO II

Modelo de proyecciones financieras para ideas de negocios en Colombia

Financial projections model for business ideas in Colombia

JHON BUELVAS PARRA

*Administrador de Empresas, Doctor en Ciencias Sociales. Docente
Universidad de Sucre.*

Email: jabp2712@gmail.com

DAIRO J. NOVOA

*Economista, Magíster en Dirección de Empresas y Organizaciones Turística.
Docente Universidad del Atlántico.*

Email: daironovoa@mail.uniatlantico.edu.co

CARLOS DORIA SIERRA

*Economista, Magíster en Economía. Docente
Universidad de Córdoba.*

Email: cdorias@correo.unicordoba.edu.co

RESUMEN

Proyectar financieramente en el tiempo no es fácil, se requiere tener bases conceptuales y prácticas en torno a la planeación, y mucho más en el campo de las finanzas. Son muchas las pequeñas empresas que requieren consolidar su gestión en el tiempo, y para ello las proyecciones financieras se convierten en una guía que puede orientar con una mayor certeza las decisiones que se tomen en torno al manejo de los recursos de empresa. Se pretende entonces presentar un modelo que se ajuste a las necesidades para las ideas de negocios y permita establecer la viabilidad a fin de reducir la incertidumbre en corto y mediano plazo en las decisiones que se tomen. Mediante el modelo se puede determinar los distintos presupuestos básicos y necesarios para la planeación y de igual manera realizar las proyecciones financieras determinando los estados financieros proforma como son el Balance General, el Estado de Resultado y el Flujo de Caja, pronosticados en un horizonte de tiempo. Así mismo este modelo presenta los resultados a partir de un estudio de caso, en el cual se toma como referencia una idea de negocio para el cual una persona que tiene la intención de invertir recursos monetarios decide interesarse en saber que tan bueno sería llevarlo a cabo y conocer de ante mano bajo supuestos como serían las bondades de este evitando cometer la menor cantidad de errores posibles al implementarlo y buscar así en generar el mejor beneficio posible.

PALABRA CLAVE: Planeación financiera, proyecciones financieras, balance general, estado de resultado, flujo de caja.

ABSTRACT

Projecting financially in time is not easy, it requires having conceptual and practical bases around planning, and much more in the field of finance. There are many small companies that need to consolidate their management over time, and for this the financial projections become a guide that can guide with greater certainty the decisions made regarding the management of company resources. The aim is then to present a model that adjusts to the needs for business ideas and allows establishing viability in order to reduce uncertainty in the short and medium term in the decisions made. By means of the model, the different basic budgets necessary for planning can be determined and, in the same way, the financial projections can be made determining the pro forma financial statements such as the Balance Sheet, the Income Statement and the Cash Flow, forecast over a time horizon. Likewise, this model presents the results from a case study, in which a business idea is taken as a reference for which a person who intends to invest monetary resources decides to be interested in knowing how good it would be to carry it out. and know beforehand under assumptions such as the benefits of this avoiding making as few mistakes as possible when implementing it and thus seek to generate the best possible benefit.

KEY WORD: Financial planning, financial projections, balance sheet, income statement, cash flow.

INTRODUCCIÓN

Por la importancia y relevancia que en la última década ha tenido el desarrollo microempresarial en el mundo, y que hoy es fundamental que cualquier idea de negocio que se pretenda desarrollar se fundamente en parámetros financieros claros y sencillos que permitan proyectar en el tiempo distintas situaciones para que quien pretenda invertir pueda simular y tomar la mejor decisión acordes a las necesidades de recursos y a la disponibilidad de estos. Es cuando surge la inquietud de establecer si ¿se puede adaptar un modelo de proyecciones financieras que permita establecer la viabilidad de un negocio dónde se inviertan pequeños capitales y puedan ser utilizados como guías en la toma de decisiones gerenciales?, en este proceso se hace importante utilizar la planeación financiera como técnica para cumplir con el propósito de las proyecciones.

El objetivo fundamental es presentar un modelo de proyecciones financieras que se ajuste a las necesidades para las ideas de negocios y permita establecer la viabilidad a fin de reducir la incertidumbre en corto y mediano plazo en la toma de decisiones. Se pretende como objetivos específicos determinar los distintos presupuestos básicos y necesarios para la planeación y de igual manera realizar las proyecciones financieras determinando los estados financieros proforma como son el Balance General, el Estado de Resultado y el Flujo de Caja, pronosticados en un horizonte de tiempo.

Esta investigación tiene como motivo principal para su desarrollo, el poder mostrar de forma clara y sencilla un modelo de proyecciones financieras sencillo y ajustado a las necesidades para las ideas de negocios; para ello se justifica como modelo metodológico y práctico, debido a que puede ser utilizado por todo el que se interese en replicarlo.

Dentro de los alcances de la investigación se logró establecer las proyecciones financieras, realizando los presupuestos y estados financieros proforma de acuerdo a la información suministrada en el estudio.

El marco teórico se fundamenta en la investigación realizada por, (Gil, López y Díaz 2003) dónde pudieron establecer en la cooperativa (ACODELD), dedica a actividades de ahorro, crédito y consumo, encaminada a solucionar problemas socioeconómicos de sus miembros, quienes mediante un estudio “diseñaron un sistema de planeación y control administrativo y financiero que permitió incrementar la eficiencia en las decisiones de inversiones financieras en la asociación”; dicho estudio fue claro al realizar en un orden secuencial el uso de los distintos presupuestos y con ellos poder elaborar la planeación financiera y poder evaluar así los resultados del mismo.

En el mismo sentido, para el año 2015, (Solís y Gómez 2017), realizaron un estudio relacionado con las finanzas a corto y mediano plazo: Análisis de la planeación financiera a la empresa Annabell para el periodo 2015.

Otros estudio más reciente, fue el realizado por (Centeno y Molina 2018), quien es lograron establecer un diagnóstico sobre la situación financiera del Hotel Bello Amanecer, S.A, y enfocaron su estudio en la toma de decisiones a corto plazo, dada la situación de la empresa en e manejo de los recursos de corto plazo, y la orientaron hacia la dirección financiera (planeación financiera), y al campo de las finanzas corporativas.

Los fundamentos teóricos relacionados a las inversiones, tenemos que para (James C. Van Horne 2010) “La decisión de inversión es la más importante de las tres decisiones primordiales de la compañía en cuanto a la creación de valor. Comienza con una determinación de la cantidad total de bienes necesarios para la compañía. Imagine por un momento el balance general de la compañía. Piense en la deuda y el capital de los dueños que se lista en el lado derecho del balance general”.

En lo referente a la planeación financiera, (Gámez, Rivas y Vides 2014), establecen que “para las empresas es muy importante contar con una eficiente planeación financiera ya que implica y exige al gerente la necesidad de conocer no solo, como está la empresa en este momento, sino también su posición económica a futuro”.

Una buena definición de presupuesto maestro es como lo exponen (Salcido y Jaime 2010) quienes afirman que, “el presupuesto maestro proporciona un plan global para un ejercicio económico próximo. Generalmente se fija a un año, debiendo incluir el objetivo de utilidad y el programa coordinado para lograrlo. Consiste además en pronosticar sobre un futuro incierto, porque cuando más exacto sea el presupuesto o pronóstico, mejor se presentará el proceso de planeación fijado por la alta dirección de la empresa”.

Los agentes económicos basan sus decisiones de inversión en una variedad de información, pero la información que es particularmente importante es la que les permite desarrollar un análisis y considerar las posibilidades de eventos futuros que deberá afrontar la empresa. Las prácticas contables en el ámbito internacional existen importantes evidencias relacionadas con la información contable prospectiva, donde en forma asistemática y sin adoptar un modelo determinado, algunos organismos profesionales y de control obligan a las entidades a presentar información de este tipo. (Viegas 2009)

Para, el estudio del método de casos, (Yacuzzi 2005), afirma que hay muchas maneras de explicar el mundo de las organizaciones. El método del caso que recomendamos desde la óptica del realismo, resulta atractivo por ser exhaustivo y riguroso. En ese mismo orden de ideas, (Larrinaga y Rodríguez 2010), afirma que la economía de la empresa, como ciencia social, y la dirección estratégica, como una disciplina científica específica de esta ciencia, requieren de metodologías de investigación para analizar los fenómenos empresariales objeto de estudio que sean capaces de recoger toda su complejidad.

El marco metodológico está orientado a que el tipo de investigación que se utilizó en el estudio fue el método de casos, para validar y analizar la información de una propuesta de negocio en la venta de un producto. Como lo explica (Monge 1969) El uso del estudio de casos ofrece importantes resultados e información que no puede ser encontrada por medio de los métodos cuantitativos y que es muy valiosa para la toma de decisiones en las empresas. De igual manera lo explica (Yacuzzi 2005), quien manifiesta que su ámbito de aplicación está bien definido: estudia temas contemporáneos sobre los cuales el investigador no tiene control y responde a preguntas de tipo cómo y por qué.

Para el diseño de investigación, se tubo presente que es un estudio descriptivo de tipo analítico, tomando como base información cuantitativa y cualitativa. La población o universo de estudio corresponde a la información de una empresa, cuyos datos iniciales se tomaron como referencia para el desarrollo del modelo. En el mismo sentido por ser un caso de estudio la muestra es la misma población universo.

Como instrumentos de recolección de información, se tomó como referencia información suministrada por el señor Gregorio Pérez (Nombre original omitido por sugerencias del entrevistado), correspondiente al Balance inicial con el cual se proyecta iniciar el modelo de negocio, y además de información relacionada con la demanda del producto, los precios de venta, de costos y gastos necesarios para realizar la simulación en proyecciones. Esta información permitió realizar los distintos presupuestos básicos y necesarios para poder establecer los estados financieros como fueron, el Balance General, el estado de resultados y el flujo de caja.

En el análisis e interpretación de resultados, se pudo concluir que el modelo de proyecciones es adecuado para determinar la viabilidad y rentabilidad financiera del negocio propuesto, a pesar de que en el primer año de las proyecciones, el estado de resultados no generaría utilidades, sino pérdidas, para los años siguientes éstas se recuperarían.

Esta investigación presenta los resultados a partir de un estudio de caso en el cual se toma como referencia una idea de negocio para el cual una persona que tiene la intención de invertir recursos monetarios decide interesarse en saber que tan bueno sería llevarlo a cabo y conocer de ante mano, bajo supuestos como las bondades de este, y evitando cometer la menor cantidad de errores posibles al implementarlo y buscar así generar los mejores beneficios posibles.

CASO DE ESTUDIO

El caso se desarrolló en la ciudad de Barranquilla, donde interviene el señor Gregorio Pérez (Se omite el nombre original), quien se identifica como un comerciante minoritario interesado en invertir parte de su capital en un negocio que podría representar en años venideros el desarrollo de una gran empresa que sustentaría el futuro de su familia. Durante tres meses se dedicó a investigar sobre la posibilidad de vender un producto derivado del ñame (harina), que tanto se comercializa en las centrales de abastos del país y de mercados locales en muchas ciudades de la costa Caribe colombiana. Para ello fue necesario realizar unos estudios previos de los cuales se generó una información básica para poder realizar las proyecciones financieras; esta información es la siguiente:

- » Capital Disponible: Con el objeto de conocer la posible viabilidad de la idea desde el punto de vista financiero, el señor Pérez siempre manifestó que su capital era limitado y que sólo destinaria lo que tiene disponible en efectivo para ello, y en caso de que necesitase más recursos, entonces lo pensaría y recurriría al sector bancario para acceder a un crédito, eso en caso de ser necesario. El capital disponible es de \$113.000.000
- » Inversiones iniciales: Una vez definido el capital disponible y realizadas las investigaciones básicas y necesarias para las proyecciones, se hizo necesario determinar en que sería invertido el capital disponible y para ello se estableció la siguiente información. (Tabla. 1)
- » Información adicional generada: El estudio de mercado permitió establecer que podía vender en el mercado local 20.000 kg de harina de ñame en el primer año de operación del negocio, y que era posible incrementar las ventas por año en un 10% como una estimación inicial. De igual manera, después de realizar el estudio de costeo, se pudo establecer que, al comprar el ñame a sus proveedores, el kilo lo podría adquirir en \$4.000 y que de allí generaría un margen de ganancia dependiendo del manejo que le diera al procesamiento. Por otro

lado, dicho estudio permitió establecer que para lograr tener unos ingresos aceptables, por lo menos se tendría que vender de contado el 90%, dejando un 10% como posibilidad para otorgar créditos. Mediante conversaciones realizadas con varios proveedores campesinos de la región, se pactó que cuando realizara las compras, por lo menos el 70% de éstas fueran de contado y que el 30% restante fuesen canceladas en el período siguiente como una forma de lograr un manejo adecuado de estos recursos. Por otro lado, otros comerciantes manifestaron que tuviese presente dejar un stop en inventario final equivalente a 50 kg de harina disponible, como una alternativa para suplir imprevistos mínimos en ventas.

TABLA 1. INVERSIONES INICIALES

Inversiones iniciales	Valor
Caja inicial	\$ 500.000
Arriendo inicial local	\$ 2.000.000
legalización y puesta en marcha	\$ 1.500.000
Equipos de oficina	\$ 5.000.000
Máquina procesadora y empacadora	\$ 100.000.000
Muebles y enseres	\$ 4.000.000
Capital social	\$ 113.000.000

Fuente: Elaboración propia

Como gastos de administración básicos, se estimo una nómina mensual equivalente a \$5.000.000, conformada por: (Tabla. 2)

TABLA 2. NÓMINA MENSUAL ESTIMADA

Cargo	Sueldo mensual Mensual
Gerente	\$ 2.000.000
contador	\$ 900.000
secretaria	\$ 800.000
Operario de Máquina	\$ 900.000
Vendedor	\$ 900.000
Totales	\$ 5.500.000

Fuente: Elaboración Propia.

Legalmente se toma como referencia para las proyecciones, un impuesto de renta del 25,5% anual, y una reserva legal del 10%.

Presupuestos Básicos a estimar.

Con la información recolectada y procesada el señor Pérez, con el apoyo de un asesor procedió a establecer dentro del proceso de planeación financiera, los presupuestos básicos necesarios y requeridos para elaborar las proyecciones financieras y poder evaluar la viabilidad del negocio, estos presupuestos son:

Presupuesto de Ventas.

El presupuesto de ventas está conformado por los kg. a vender en cada periodo estimado que para este caso es de periodicidad anual, y por el precio de venta por kg., lo cual genera como resultado los ingresos por ventas estimados y proyectados, tal como se muestra a continuación (Tabla 3).

TABLA 3. PRESUPUESTO DE VENTAS

Presupuesto de Ventas						
Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
kg. A vender por período	20.000	22.000	24.200	26.620	29.282	32.210
* Precio de venta (kg)	\$ 7.700	\$ 7.700	\$ 7.700	\$ 7.700	\$ 7.700	\$ 7.700
= Ingresos por ventas	\$ 154.000.000	\$ 169.400.000	\$ 186.340.000	\$ 204.974.000	\$ 225.471.400	\$ 248.018.540

Fuente: Elaboración propia

Presupuesto de Recaudos.

El presupuesto de recaudos es la política que se establece en el sentido de vender de contado y a crédito, que para este caso las ventas de contado se estiman en el 90% y el resto a crédito para ser cobradas en el período siguiente. Así mismo, se estableció que en las proyecciones se debe tener esa información que se cobraría en los períodos siguientes, debe aparecer en el balance general como cuentas por cobrar (Cx) (Tabla 4).

TABLA 4. PRESUPUESTO DE RECAUDOS.

Presupuesto de Recaudos							
Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	CXC
+ Ventas de contado	\$ 138.600.000	\$ 152.460.000	\$ 167.706.000	\$ 184.476.600	\$ 202.924.260	\$ 223.216.686	
+ Ventas a crédito	\$ -	\$ 15.400.000	\$ 16.940.000	\$ 18.634.000	\$ 20.497.400	\$ 22.547.140	\$ 24.801.854
= Ingresos por recaudos	\$ 138.600.000	\$ 167.860.000	\$ 184.646.000	\$ 203.110.600	\$ 223.421.660	\$ 245.763.826	

Fuente: Elaboración propia.

Presupuesto de Inventarios y de compras.

En esta tabla se determinan por un lado las unidades necesarias para comprar en kg., teniendo presente el estimado del precio de costo, que al igual que el precio de ventas se establece como proyección que no tendrán variación en los próximos años. Este presupuesto comprende las unidades a vender (kg), del cual se le resta el inventario inicial y se le suma el inventario final estimado, generando las unidades (kg) a comprar, que después de multiplicar por el precio de costo, determina el presupuesto de compras (Tabla 5).

TABLA 5. PRESUPUESTO DE INVENTARIOS Y DE COMPRAS.

Presupuesto de Inventarios y estimación de las compras						
Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
+ Unidades a vender (kg.)	20.000	22.000	24.200	26.620	29.282	32.210
- Inventario inicial (kg.)	0	50	50	50	50	50
+ Inventario final (kg.)	50	50	50	50	50	50
=Unidades a comprar (kg.)	20.050	22.000	24.200	26.620	29.282	32.210
x Precio de costo	\$ 4.000	\$ 4.000	\$ 4.000	\$ 4.000	\$ 4.000	\$ 4.000
= Presupuesto de compras	\$ 80.200.000	\$ 88.000.000	\$ 96.800.000	\$ 106.480.000	\$ 117.128.000	\$ 128.840.800

Fuente: Elaboración Propia.

Presupuesto de pago a proveedores.

La tabla 6 permite mostrar las proyecciones presupuestadas en el horizonte de seis años, y se aplica la política de compra y de pago estipulada inicialmente, del 70% para compras de contado y el 30% restante para ser cancelados al inicio de cada periodo.

TABLA 6. PRESUPUESTO DE PAGO A PROVEEDORES.

Presupuesto de pago a proveedores						
Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	CxP
\$ 56.140.000	\$ 61.600.000	\$ 67.760.000	\$ 74.536.000	\$ 81.989.600	\$ 90.188.560	
\$ -	\$ 24.060.000	\$ 26.400.000	\$ 29.040.000	\$ 31.944.000	\$ 35.138.400	\$ 38.652.240
\$ 56.140.000	\$ 85.660.000	\$ 94.160.000	\$ 103.576.000	\$ 113.933.600	\$ 125.326.960	

Fuente: Elaboración propia

Estimación de las Depreciaciones.

Al ser la depreciación un procedimiento mediante el cual se reconoce contable y financieramente el desgaste y pérdida de valor que sufre un bien o un activo ocasionada por su uso en el tiempo, entonces se muestran los ajustes realizados en los activos medi-

ante el método de la línea recta, que consiste en dividir el valor del activo entre su vida útil anual, con el fin de poder establecer el gasto que por este concepto se generaría y poder contabilizar dichos resultados en los gastos administrativos (Tabla 7).

TABLA 7. DETERMINACIÓN DE LA DEPRECIACIÓN DE LOS ACTIVOS

Inversión en activos	Valor	Vida Util	Depreciación
Equipos de oficina	\$ 5.000.000	10	\$ 500.000
Máquina procesadora y empacadora	\$ 100.000.000	10	\$ 10.000.000
Muebles y enseres	\$ 4.000.000	10	\$ 400.000
Capital social	\$ 113.000.000		\$ 10.900.000

Fuente: Elaboración propia.

Proyecciones Financieras Básicas Estimadas.

En este punto se procede a realizar las proyecciones de los estados financieros básicos, tales son: El estado de resultado, el flujo de caja proyectado y el balance general.

Estado de Resultado Proyectado.

Como se observa en la Tabla 8, las proyecciones del estado de resultado para el horizonte de 6 años muestra que en el primer año la empresa tendría pérdidas de \$6.400.000, teniendo presente que las ventas para ese período estarían en \$154.000.00, pero ya en los períodos siguientes se nota una mejoraría, reflejada en las utilidades netas.

TABLA 8. ESTADOS DE RESULTADOS PROYECTADOS.

Estados de Resultados Proyectados						
Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
Ventas	\$ 154.000.000	\$ 169.400.000	\$ 186.340.000	\$ 204.974.000	\$ 225.471.400	\$ 248.018.540
-Costo de ventas:	\$ 80.000.000	\$ 88.000.000	\$ 96.800.000	\$ 106.480.000	\$ 117.128.000	\$ 128.840.800
+Inventario Inicial	\$ -	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000
+Compras	\$ 80.200.000	\$ 88.000.000	\$ 96.800.000	\$ 106.480.000	\$ 117.128.000	\$ 128.840.800
-Inventario Final	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000
=Utilidad Bruta	\$ 74.000.000	\$ 81.400.000	\$ 89.540.000	\$ 98.494.000	\$ 108.343.400	\$ 119.177.740
-Gastos de administración	\$ 76.900.000	\$ 76.900.000	\$ 76.900.000	\$ 76.900.000	\$ 76.900.000	\$ 76.900.000
Nomina	\$ 66.000.000	\$ 66.000.000	\$ 66.000.000	\$ 66.000.000	\$ 66.000.000	\$ 66.000.000
Depreciación	\$ 10.900.000	\$ 10.900.000	\$ 10.900.000	\$ 10.900.000	\$ 10.900.000	\$ 10.900.000
= Utilidad Operacional	\$ 2.900.000	\$ 4.500.000	\$ 12.640.000	\$ 21.594.000	\$ 31.443.400	\$ 42.277.740
+Otros Ingresos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
-Otros egresos	\$ 3.500.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
=Utilidad antes de intereses e impuestos	\$ 6.400.000	\$ 4.500.000	\$ 12.640.000	\$ 21.594.000	\$ 31.443.400	\$ 42.277.740
- Intereses Financieros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
=Utilidad antes de impuestos	\$ 6.400.000	\$ 4.500.000	\$ 12.640.000	\$ 21.594.000	\$ 31.443.400	\$ 42.277.740
-Impuesto de Renta	\$ -	\$ 1.147.500	\$ 3.223.200	\$ 5.506.470	\$ 8.018.067	\$ 10.780.824
=Utilidad despues de impuestos	\$ 6.400.000	\$ 3.352.500	\$ 9.416.800	\$ 16.087.530	\$ 23.425.333	\$ 31.496.916
-Reserva Legal	\$ -	\$ 335.250	\$ 941.680	\$ 1.608.753	\$ 2.342.533	\$ 3.149.692
= Utilidad neta	\$ 6.400.000	\$ 3.017.250	\$ 8.475.120	\$ 14.478.777	\$ 21.082.800	\$ 28.347.225

Fuente: Elaboración propia.

Estado de Flujo de Caja Proyectado.

La tabla 9 muestra las proyecciones del flujo de caja; se prevé que a lo largo del horizonte de análisis se genere superávit desde el primer año, favoreciendo la liquidez del negocio. La estructura del flujo de caja la conforman los ingresos por recaudos (Cuando se pronostica vender a crédito para penetrar en el mercado), y la de otros ingresos, para cuando se tiene pronosticado recibir ingresos por conceptos diferentes del objeto social del negocio. Así mismo, la estructura de egresos, en la cual se pronostica realizar los pagos por concepto de proveedores, impuestos y de nómina. Se deja la cuenta de otros egresos con el fin de que, en caso de realizar pagos o egresos distintos del objeto social del negocio, se puedan contabilizar por este rubro.

TABLA 9. ESTADO DE FLUJO DE CAJA PROYECTADO

Estado de Flujo de Caja Proyectado.				
Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
Ingresos por recaudos	\$ 138.600.000	\$ 167.860.000	\$ 184.646.000	\$ 203.120.000
+Otros Ingresos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
= Total Ingresos de caja	\$ 138.600.000	\$ 167.860.000	\$ 184.646.000	\$ 203.120.000
Egresos:				
+Pago de proveedores	\$ 56.140.000	\$ 85.660.000	\$ 94.160.000	\$ 103.120.000
+Pago de impuestos	\$ -	\$ 1.147.500	\$ 3.223.200	\$ 5.147.500
+Pago de nómina	\$ 66.000.000	\$ 66.000.000	\$ 66.000.000	\$ 66.000.000
+Otros Egresos	\$ -	\$ 0	\$ 0	\$ 0
= Total Egresos	\$ 122.140.000	\$ 152.807.500	\$ 163.383.200	\$ 174.267.500
=Balance de Caja (Ingresos-Egresos)	\$ 16.460.000	\$ 15.052.500	\$ 21.262.800	\$ 28.852.500
+Saldo inicial de caja	\$ 500.000	\$ 16.560.000	\$ 32.817.500	\$ 53.670.000

Fuente: Elaboración Propia

Balance General Proyectado.

El Balance general proyectado está estructurado en: Activos, pasivos y patrimonio. Las cuentas que hacen parte del activo son: Caja y bancos, inicialmente se presentan unidas, pero en la medida que se desarrolle se puede establecer una política de caja y de bancos, indicando cuanto dinero puede dejarse en efectivo y cuanto en bancos, dependiendo del flujo necesario de recursos. Se presenta las cuentas por cobrar (Cx), que refleja la política de créditos del negocio y que permite orientar la forma de negociar con los clientes en el horizonte. El inventario responde también a una política interna de dejar un mínimo en stop de inventarios que cubran las necesidades cuando la demanda del producto así lo amerite. Se deja la posibilidad de realizar inversiones

temporales o de corto plazo, siempre y cuando se pretenda invertir parte de los recursos disponibles en la caja o banco. Los activos fijos (no corrientes), se estimaron de acuerdo a la información del balance inicial, que prevé inversiones en equipos de oficina, un local comercial, muebles y enseres. Se deja la posibilidad de adquirir un vehículo automotor, dependiendo también de los recursos disponibles en el flujo de caja proyectado y que requiera el negocio para mejorar la movilidad del producto (Tabla 10).

TABLA 10. BALANCE GENERAL PROYECTADO.

Balance General Proyectado						
Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
ACTIVOS						
Caja y Banco	\$ 16.960.000	\$ 32.012.500	\$ 53.275.300	\$ 81.303.430	\$ 116.773.423	\$ 160.429.465
Cuentas por cobrar (Cx C)	\$ 15.400.000	\$ 16.940.000	\$ 18.634.000	\$ 20.497.400	\$ 22.547.140	\$ 24.801.854
Inventario de Mercancia	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000
Inversiones Temporales	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
=Total Activos Corrientes	\$ 32.560.000	\$ 49.152.500	\$ 72.109.300	\$ 102.000.830	\$ 139.520.563	\$ 185.431.319
Equipos de oficina	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000
Local comercial	\$ 100.000.000	\$ 100.000.000	\$ 100.000.000	\$ 100.000.000	\$ 100.000.000	\$ 100.000.000
Muebles y enseres	\$ 4.000.000	\$ 4.000.000	\$ 4.000.000	\$ 4.000.000	\$ 4.000.000	\$ 4.000.000
Vehículo automotor		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
-Depreciación acumulada	-\$ 10.900.000	-\$ 21.800.000	-\$ 32.700.000	-\$ 43.600.000	-\$ 54.500.000	-\$ 65.400.000
=Total Activos Fijos	\$ 98.100.000	\$ 87.200.000	\$ 76.300.000	\$ 65.400.000	\$ 54.500.000	\$ 43.600.000
TOTAL ACTIVOS	\$ 130.660.000	\$ 136.352.500	\$ 148.409.300	\$ 167.400.830	\$ 194.020.563	\$ 229.031.319
PASIVOS:						
Proveedores (Cx P)	\$ 24.060.000	\$ 26.400.000	\$ 29.040.000	\$ 31.944.000	\$ 35.138.400	\$ 38.652.240
Obligaciones Financieras	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL PASIVOS	\$ 24.060.000	\$ 26.400.000	\$ 29.040.000	\$ 31.944.000	\$ 35.138.400	\$ 38.652.240
PATRIMONIO						
Capital Social	\$ 113.000.000	\$ 113.000.000	\$ 113.000.000	\$ 113.000.000	\$ 113.000.000	\$ 113.000.000
Reserva Legal	\$ -	\$ 335.250	\$ 1.276.930	\$ 2.885.683	\$ 5.228.216	\$ 8.377.908
Utilidad del Ejercicio	-\$ 6.400.000	\$ 3.017.250	\$ 8.475.120	\$ 14.478.777	\$ 21.082.800	\$ 28.347.225
Utilidades acumuladas (Retenidas)	\$ -	-\$ 6.400.000	-\$ 3.382.750	\$ 5.092.370	\$ 19.571.147	\$ 40.653.947
TOTAL PATRIMONIO	\$ 106.600.000	\$ 109.952.500	\$ 119.369.300	\$ 135.456.830	\$ 158.882.163	\$ 190.379.079
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$ 130.660.000	\$ 136.352.500	\$ 148.409.300	\$ 167.400.830	\$ 194.020.563	\$ 229.031.319
Diferencia	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

Fuente: Elaboración propia

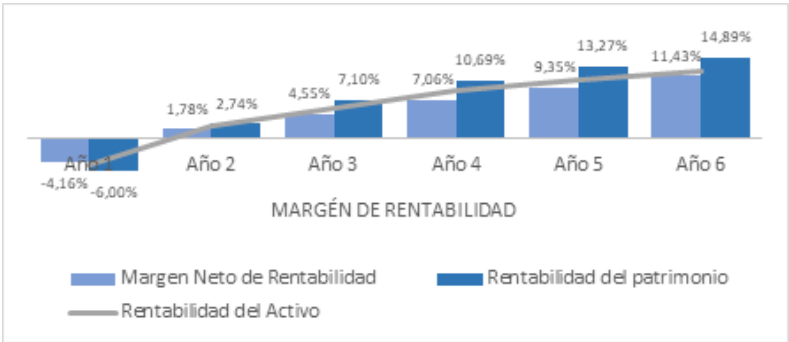
DISCUSIÓN

Realizadas las proyecciones financieras en el horizonte planteado, se establecen los siguientes indicadores financieros:

Análisis del Margen de Rentabilidad.

El Gráfico 1 permite ver que en el primer año de las proyecciones, los índices de rentabilidad del activo, patrimonio y margen neto no son positivos para el negocio, debido a las pérdidas generas en ese año, pero se observa que se recupera muy rápidamente para los próximos años.

Gráfico 1. Márgenes de Rentabilidad Esperados.



Fuente: Elaboración propia

Análisis de la Liquidez.

La liquidez planteada en la proyección evidencia una baja en el primer año, dando como resultado una razón corriente de \$1,35 y una prueba ácida de \$0,99, lo que indica que en este período el negocio no podría atender los compromisos corrientes de la manera más eficiente, y que, en caso de hacerlo, tendría que vender parte de sus inventarios para poder cubrirlos, lo que no es bueno para el negocio. Pero en los años siguientes esta tendencia es positiva, lo que permitirá tomar decisiones de inversión a corto plazo (Gráfico 2).

Gráfico 2. Indicadores de Liquidez

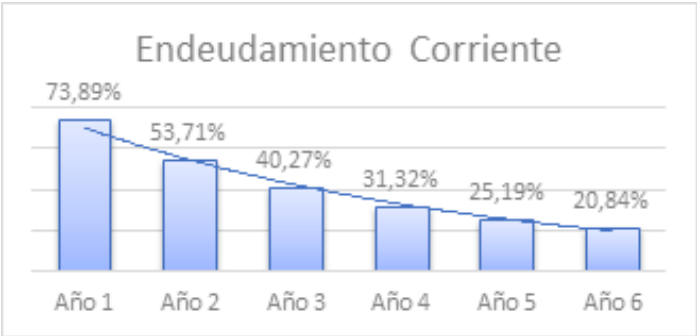


Fuente: Elaboración propia

Análisis del Endeudamiento.

El endeudamiento del negocio en el primer año sería del 73,89%, muy alto si se tiene presente que la mayor parte son compromisos que se tienen con terceros, pero que en la medida que se logren pagar, estos compromisos irán disminuyendo y por ende el endeudamiento (Gráfico 3).

Gráfico 3. Nivel de Endeudamiento Corriente

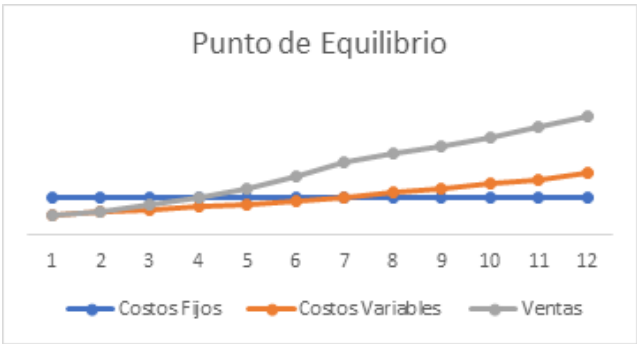


Fuente: Elaboración propia

Análisis del Punto de Equilibrio.

Cuando se presenten ventas de \$160.035.135, oo, o su equivalente a 20.784 kg, la empresa alcanzaría el punto de equilibrio, absorbiendo los costos fijos.

Gráfico 4. Punto de Equilibrio



Fuente: Elaboración Propia

Análisis del Valor Presente Neto.

Al analizar el Valor Presente Neto tomando como referencias los tres escenarios, pesimista, moderado y optimista, se establece que cuando la tasa de oportunidad es del 12% el negocio deja de ser viable (Tabla 11).

Tabla 11. Análisis del Valor Presente Neto.

Resumen del escenario	Valores actuales:	Pesimista	Moderado	Optimista
Celdas cambiantes:				
Tasa de Oportunidad	8%	12%	7%	5%
Celdas de resultado:				
Valor Presente Neto (VPN)	\$ 4.277.434,90	-\$ 11.112.849,96	\$ 8.649.397,81	\$ 18.124.148,27

Fuente: Elaboración Propia

Tasa Interna de Retorno.

Tabla 12. Análisis de la Tasa Interna de Retorno

Datos	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
Inversión preoperativa	\$ 113.000.000						
Flujo Neto de Caja		\$ 16.460.000	\$ 15.052.500	\$ 21.262.800	\$ 28.028.130	\$ 35.469.993	\$ 43.656.042
=Flujo Neto del Proyecto	-\$ 113.000.000	\$ 16.460.000	\$ 15.052.500	\$ 21.262.800	\$ 28.028.130	\$ 35.469.993	\$ 43.656.042
Tasa Interna de Retorno (TIR) =	9,03%						

Fuente: Elaboración Propia

La tasa interna de Retorno muestra que la idea de negocios puede generar una Rentabilidad del 9,03% siendo viable, de acuerdo con la inversión inicial realizada por \$113.000.000.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Proyecciones financieras son en esencia una herramienta de gran importancia para quien en algún momento de su actividad empresarias pueda decidir en qué se va a invertir el dinero y cómo va a mejorar su capacidad productiva, la maquinaria y el nivel de las ventas. La presente investigación estuvo motivada en mostrar de una manera clara y sencilla, como al organizar un modelo de proyecciones partiendo de una idea de negocio, y estableciendo dentro de la planeación financiera los presupuestos de ventas, de recaudos, de compras e inventarios, de pagos; se pudo elaborar los estados financieros proforma como son: El estado de resultado, el estado de flujo de caja y el

Balance general. Estos tres estados básicos, son esenciales al momento de analizar la liquidez, la rentabilidad y el endeudamiento del negocio.

Así mismo, se pudo establecer el flujo de caja y de inversiones, para de esta manera calcular el valor presente neto y la tasa interna de retorno, lo que permite inferir que la idea de negocio resulta viable para el inversionista, toda vez que le devuelve una rentabilidad en el tiempo del 9,03%; sin embargo, al evaluar la idea con una tasa de oportunidad del 12% para el primer año, deja de ser viable, lo que indica que al implementar dicha idea de negocio en la realidad, se debe tener mucho cuidado establecer los costos y gastos necesarios para que sea viable, no sobre estimarlos de tal forma que se realicen las proyecciones sobre la mínima base presupuestal, y cuando se tenga la información ya estimada, se recomienda realizar la simulación sobre las proyecciones, analizando un escenario pesimista, medio y optimista.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICA

Domínguez Serrano, Mónica, Francisco Blancas Peral, Flor Guerrero Casas, y Mercedes González Lozano. «Una revisión crítica para la construcción de indicadores sintéticos.» *Revista de métodos cuantitativos para la economía y la empresa*, nº 11 (Junio 2011): 41 - 70.

Oviedo, Jorge. «Matriz de varianzas Vs matriz de correlaciones en el análisis de componentes principales: un enfoque analítico.» 2014.

DNP - DDTs. Evaluación del desempeño integral de los municipios y distritos, vigencia 2013. Bogotá: Departamento Nacional de Planeación, 2014.

Ministerio de Educación. Perfil académico y condiciones de empleabilidad: graduados de educación superior (2001 - 2012) y certificados de educación para el trabajo y el desarrollo humano (2010 - 2012). Bogotá: Ministerio de Educación Nacional de Colombia, 2013.

Neira, Isabel. «Capital humano y desarrollo económico mundial: modelos econométricos y perspectivas.» *Estudios Economicos de Desarrollo Internacional* 7, nº 2 (2007): 53 - 80.

Méndez, Ricardo. «Innovación y desarrollo territorial: algunos debates recientes.» *Revista latinoamericana de estudios urbano regionales* 28, nº 84 (Septiembre 2002): 63 - 83.

Figueroa, Oscar, y Patricio Rozas. Conectividad, ambitos de impacto y desarrollo terri-

- torial: el caso de Chile. 104 vols. Santiago de Chile: CEPAL, 2005.
- Pollack, Molly, y Álvaro García. «Crecimiento, competitividad y equidad: el rol del sistema financiero.» Serie financiamiento del desarrollo (CEPAL), nº 147 (Noviembre 2004): 1 - 82.
- Silva, Iván. «Desarrollo económico local y competitividad territorial.» Revista de la CEPAL (CEPAL), nº 85 (Abril 2005): 82 - 100.
- Novella, Joaquín. «Mundialización, competitividad, comercio internacional, política industrial y empleo.» Revista CIDOB d'Afers Internacionals (Fundación CIDOB), nº 29 - 30 (1995): 89 - 95.
- Llisterri, Juan. Competitividad y desarrollo económico local. Washington: BID, 2000.
- Schuschny, Andrés, y Humberto Soto. Guía metodológica diseño de indicadores compuestos de desarrollo sostenible. Santiago de Chile: CEPAL, 2009.
- Gil, Omar Amilcar Pérez, Luz Elizabeth Romero López, y Carlos Alberto Vásquez Díaz. Diseño de un sistema de planeación y control administrativo financiero como guía para la toma de decisiones de inversiones financieras de la Asociación cooperativa de ahorro, crédito y consumo de los empleados de las empresas López Davison de responsabilidad limitada (ACODELD de R.L.). 2003. <http://ri.ues.edu.sv/id/eprint/10818> (último acceso: 3 de 10 de 2019).
- Solis, Yostin Rafael López, y Diego Antonio Salas Gómez. Finanzas a Corto y Mediano Plazo : Análisis de la planeación financiera a la empresa Annabell para el periodo 2015. 2017. <http://repositorio.unan.edu.ni/3337> (último acceso: 3 de 10 de 2019).
- Centeno, Adriana Sarai Ocampo, y Heyling Maritza Pavón Molina. Dirección Financiera: Diagnostico de la situación financiera del Hotel Bello Amanecer, S.A. la toma de decisiones a corto plazo en el periodo 2013-2014. 2018. <http://repositorio.unan.edu.ni/8225> (último acceso: 3 de 10 de 2019).
- James C. Van Horne, . John M. Wachowicz, Jr. Fundamentos de Administración Financiera. México: Pearson Educación, 2010.
- Gámez, Roxana Zuleyma Ramírez, Tania Lissbeth Coreas Rivas, y José Rigoberto González Vides. Planeación financiera como herramienta para la toma de decisiones en las empresas dedicadas a la fabricación de muebles y exhibidores en acrílicos del municipio de San Salvador. 2014. <http://ri.ues.edu.sv/id/eprint/6809> (último acceso: 3 de 10 de 2019).
- Salcido, Martha Haifa Tamer, y Antonio Guerra Jaime. El presupuesto maestro como guía y horizonte de crecimiento de una empresa. 2010. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/3238113.pdf> (último acceso: 3 de 10 de 2019).

- Viegas, Juan Carlos. «La administración y la contabilidad. Información contable proyectada o prospectiva.» *SaberEs*, nº 1 (2009): 101-119.
- Yacuzzi, Enrique. El estudio de caso como metodología de investigación: Teoría, mecanismos causales, validación. 2005. <https://econstor.eu/handle/10419/84390> (último acceso: 3 de 10 de 2019).
- Larrinaga, O. Villarreal, y J. Landeta Rodríguez. El Estudio De Casos Como Metodología De Investigación Científica En Dirección Y Economía De La Empresa. Una Aplicación A La Internacionalización / Case Study As A Methodology Of Scientific Research In Business Economics And Management. An Application Of The Internationalisation. 2010. <https://econpapers.repec.org/repec:idi:jiedee:v:16:y:2010:i:3:p:31-52> (último acceso: 3 de 10 de 2019).
- Monge, Edgar Castro. «EL ESTUDIO DE CASOS COMO METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN Y SU IMPORTANCIA EN LA DIRECCIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS.» *RNA*, nº 2 (1969): 31-54.
- Torres, Francisco. IEDGE – Importancia de la Planeación Financiera para las Empresas. 2012. <http://blog.iedge.eu/direccion-finanzas/planificacion-financiera/evaluacion-de-proyectos/francisco-torres-importancia-de-la-planeacion-financiera-para-las-empresas> (último acceso: 3 de 10 de 2019).
- Mendoza, Héctor Benito Morales. La actividad financiera del Estado desde el punto de vista presupuestal. 1986. <https://revistas-colaboracion.juridicas.unam.mx/index.php/rev-facultad-derecho-mx/article/view/27616/24945> (último acceso: 3 de 10 de 2019).
- Ordoñez, L Mario. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS BANCARIOS. 2014. <http://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/quipu/article/view/6143> (último acceso: 3 de 10 de 2019).
- Glover, Jonathan, Yuji Ijiri, Carolyn B. Levine, y Pierre Jinghong Liang. «Separación de los hechos y los pronósticos en los estados financieros.» *Innovar-revista De Ciencias Administrativas Y Sociales* 18, nº 31 (2008): 135-146.
- Banco de la República de Colombia. Banco de la República Colombia. <http://www.banrep.gov.co/es/contenidos/page/qu-producto-interno-bruto-pib>.
- DANE. DEPARTAMENTO NACIONAL ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS. https://www.dane.gov.co/files/faqs/faq_pib.pdf.
- Departamento Nacional de Planeación - DNP. Técnicas para el análisis de la gestión financiera de las entidades territoriales . Bogotá: Imprenta Nacional de Colombia, 2008.
- Congreso de Colombia. <https://www.funcionpublica.gov.co>. 06 de 07 de 1983. [https://](https://www.funcionpublica.gov.co)

www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=267.

PINZÓN, JOSÉ. «Análisis del comportamiento del impuesto ICA en el presupuesto del distrito capital (1996-2005).» Revista Facultad de Ciencias Económicas : Investigación y Reflexión, 2015: 191-202.

Hermida, P. Manual de ICA y Predial de Bogotá. Bogotá: Legis Editores S.A., 2007.

Córdoba, Marcial. Finanzas Públicas. Soporte para el desarrollo del Estado. Bogotá: Ecoe Ediciones , 2009.

CAPÍTULO III

Importancia de la educación financiera a través de laboratorios de aprendizaje: justificación de su importancia una universidad pública en Colombia

Importance of financial education through learning laboratories: justification of its importance a public university in Colombia

YANETH ROMERO ÁLVAREZ

Ingeniera Industrial, Magíster en Finanzas.

Docente Universidad de Sucre.

Email: yaneth.romero@unisucra.edu.co

NADIA LEÓN CASTRO

Profesional en Finanzas y Relaciones Internacionales, Magíster en Administración. Docente Corporación Universitaria Latinoamericana.

Email: cinpro@ul.edu.co

JHON BUELVAS PARRA

Administrador de Empresas, Doctor en Ciencias Sociales. Docente Universidad de Sucre.

Email: jabp2712@gmail.com

RESUMEN

Los entornos virtuales de aprendizaje han cobrado gran importancia en la enseñanza de las finanzas debido a que han permitido la adquisición de nuevas competencias en los estudiantes para la toma de decisiones y para responder ante las exigencias cambiantes del mercado. El presente estudio tiene como objeto demostrar la importancia de la enseñanza de la educación financiera mediante el uso de laboratorios de aprendizaje. La metodología empleada fue experimental, mediante la comparación de los resultados en educación financiera de estudiantes de Universidades públicas del país, frente a aquellas universidades que cuentan con puntos BVC, a la vez que se establece la percepción de los estudiantes y su interés en el uso de este tipo de ambientes reales para el aprendizaje. Como resultado, se obtuvo que se hace necesaria la inversión en este tipo de infraestructuras en las universidades públicas del país debido a que existen diferencias significativas en los hallazgos.

PALABRAS CLAVE: educación financiera, laboratorios de aprendizaje, universidades públicas.

ABSTRACT

The virtual learning environments have received big importance in the education of the finance because they have enabled students to acquire new competencies for decision making and to respond to changing market demands. The purpose of this study is to demonstrate the importance of the teaching of financial education through the use of learning laboratories. The methodology used was experimental although under a qualitative approach by comparing the results in financial education of students of public universities of the country, compared with those universities that have BVC points. while establishing the perception of students and their interest in the use of these types of real environments for learning. As a result, it was obtained that investment in this type of infrastructure in the country's public universities is necessary because there are significant differences in the findings.

KEY WORDS: financial education, learning laboratories, public universities.

INTRODUCCIÓN

El uso de las TIC's dentro de la docencia universitaria han ido evolucionando las particularidades del desarrollo educativo, económico y social, en especial a la interpretación que se tiene de las competencias y habilidades a desarrollar en los estudiantes y los instrumentos y metodologías para lograrlo, haciendo cada vez mayor el uso de software educativo dentro del aula y con el apoyo de computadoras y de tecnología como recurso didáctico, denominándolo de diferentes formas como por ejemplo un REAL (Rich Environment for Active Learning) lo que en español sería un “Ambiente Enriquecido para el Aprendizaje Activo”, término definido por (Grabinger & Dunlap, 1998); o Enseñanza Asistida por Ordenador (EAO) (López, 2011); o Teoría del Aprendizaje Experiencial (ELT por sus siglas en inglés)(Hughes & Scholtz, 2015); o un Aprendizaje colaborativo asistido por computadora (CSCL por sus siglas en inglés) (Lei & Chan, 2018).

De acuerdo a Grabinger (1998), un laboratorio financiero es un “Sistema completo de instrucciones que evoluciona de una forma consistente de teorías y filosofías constructivistas” y que tiene como beneficios: promover el estudio y la investigación en ambientes reales, realizar simulaciones para la toma de decisiones y autoaprendizaje, promover el uso de nuevas herramientas tecnológicas por parte de los docentes, y evaluar el progreso en la adquisición de competencias adaptado a la realidad; y por último lograr el acceso a información de las empresas en menos de 5 minutos con una mayor veracidad de la información debido a las fuentes de información usadas para alimentar las diferentes bases de datos como Bloomberg y Reuters(Alexander, Heck, & Mcelreath, 2002).

La demostración de la eficiencia en el uso de los laboratorios de aprendizaje, así como de simuladores para el aprendizaje y el pensamiento crítico en los estudiantes han sido objeto de estudio por diferentes investigadores como (Buckley, Garvey, & McGrath, 2011), (Bell & Loon, 2015), (Loon, Evans, & Kerridge, 2015) (Carson & Harder, 2016) encontrando que efectivamente existe un progreso diferente en los estudiantes que sólo reciben la información de los contenidos y los que tienen oportunidad de aplicar el conocimiento en un contexto real de aprendizaje.

Entre las conclusiones de éstos estudios, se encontraron resultados interesantes como es el que, en la medida que los estudiantes avanzan en la práctica de predicción de mercados, se interesan más por la información económica real y el impacto que generan en las cifras económicas de los mercados, ya que éstas afectan directamente la toma de decisiones del analista (Buckley et al., 2011) y que existe un alto nivel de acuerdo entre los estudiantes con respecto a la utilidad general de las salas de opera-

ciones financieras en términos absolutos, fuertemente asociado con los factores Mejora y Satisfacción y Creación de productos (Sharma, Charity, Robson, & Lillystone, 2018).

Además de las finanzas, en otros campos de la ciencia, también se han encontrado estudios similares para demostrar la importancia del aprendizaje bajo ambientes virtuales o mediante simulaciones, como por ejemplo en sistemas de administración como ERP (Rui, 2016) o en simulaciones clínicas (Walters, Potetz, & Fedesco, 2017).

Pedagogía a través de laboratorios de aprendizaje

Es interesante observar cómo cambian los entornos en los que se desempeñan los profesionales quienes deben poder responder a las exigencias de los mercados a los cuales llegan a competir y sobresalir. En este sentido, la educación y los métodos de enseñanza también evolucionan, por ejemplo, autores como (Schleicher, 2010) en el marco de la Cátedra en Competencias del Instituto Tecnológico de Monterrey, en México, evolucionan el aprendizaje hacia la tecnología, introduciendo así lo que el autor llama como e-competencias, definidas como las nuevas habilidades del estudiante en la era de la educación, la globalidad y la generación del conocimiento que le permiten responder y adaptarse como por ejemplo el autoaprendizaje, el contacto a distancia y las redes sociales, lo que conlleva a que las universidades cumplan con la responsabilidad incorporen el desarrollo de competencias tecnológicas (IT-skills e-skills).

Es tanta la importancia dada a este tipo de competencias en Colombia, que para el año 2008, el Ministerio de Educación en conjunto con reconocidos miembros de la comunidad académica, y tras una extensa reflexión en torno al conjunto de competencias genéricas en la Educación Superior que se ajustaran a las características sociales y culturales del país y al panorama internacional, incluyeron la competencia en Ciencia, Tecnología y Manejo de la Información como herramienta para comprender el mundo y transformarlo (MEN, 2009).

Desde el punto de vista de la medición, se encuentran estudios como el de (Vos, 2015) que además de demostrar el valor del uso de las simulaciones para el aprendizaje, provee ideas para su medición y mejora de resultados.

Laboratorios de aprendizaje en Colombia

En las universidades colombianas, los principales laboratorios de aprendizaje en educación financiera son los Puntos de extensión de la Bolsa de Valores de Colombia conocidos como “Puntos BVC”, creados desde el año 2001 como un espacio abierto a todos los colombianos, donde se desarrollan cursos y charlas de diferentes nivel de

profundidad, y que permita con otros servicios de valor agregado, la búsqueda de nuevos inversionistas al mercado(BVC, 2019).

En un Punto BVC, la Bolsa ofrece a las universidades la posibilidad de acceso a los sistemas de la BVC en tiempo real (acciones, renta fija, dólar y OPCF) por medio de pantallas pasivas y se promueve el conocimiento del mercado de valores y la toma de decisiones de inversión para el público visitante ya sean estudiantes o docentes o para el público en general ya que su objetivo es poder llegar a la comunidad que no tiene acceso a la información del mercado.

A su vez, las Universidades hacen uso de dichos laboratorios para actividades de apoyo a programas académicos, a la investigación, a la extensión y como consultorios empresariales.

La Figura 1 señala los Puntos BVC existentes en Colombia y que se encuentran en Universidades del país (ya que existen Puntos de bolsa en otro tipo de instituciones privadas o comerciales).

Fig. 1: Puntos de Bolsa en diferentes universidades en Colombia.



Fuente: (BVC, 2019)

Del listado anterior, sólo cuatro universidades son públicas, y aunque algunas otras universidades, especialmente privadas, cuentan con laboratorios de aprendizaje similares a los Puntos BVC, con acceso a información financiera inmediata y al uso de software especializado, al tratarse de universidades públicas, la limitación para contar con este tipo de ambientes virtuales es frecuente debido a que la inversión económica es alta y en este tipo de universidades los presupuestos son restringidos.

Por ello, y con el fin de contar con las herramientas necesarias para demostrar la importancia de hacer uso de laboratorios de aprendizaje en el campo de las finanzas, con este trabajo se pretende por un lado, establecer una comparación de los resultados en el conocimiento impartido en finanzas en las Universidades públicas del país, frente a aquellas universidades que se tiene la certeza de que cuentan con laboratorios financieros especializados con puntos BVC, y por otro, establecer la percepción de los estudiantes y su interés en el uso de este tipo de ambientes reales para el aprendizaje.

La metodología de la investigación planteada, es de naturaleza, exploratoria y descriptiva. Primero, se utiliza un enfoque cuantitativo para establecer la diferencia en el aprendizaje de conocimiento financiero medido a través de los resultados de las pruebas de Saber pro en universidades con laboratorios financieros comparados con los resultados de universidades públicas del país que no tienen.

De acuerdo al Ministerio de Educación, el examen de Estado Saber Pro está dirigido a estudiantes que han aprobado el 75 % de los créditos de sus respectivos programas de formación universitaria profesional. Se compone de 5 módulos que evalúan competencias genéricas en Lectura crítica, Razonamiento cuantitativo, Competencias ciudadanas, Comunicación escrita e Inglés, además dos o tres módulos asociados a temáticas y contenidos específicos que los estudiantes tienen la posibilidad de presentar de acuerdo con su área de formación profesional, siendo generalmente para los programas de administración de empresas: Gestión de organizaciones, Formulación y evaluación de proyectos y Gestión financiera. Para fines de la investigación, se utilizará el puntaje obtenido durante los años 2016, 2017 y 2018 del módulo de Gestión financiera tanto de las universidades que tienen laboratorio financiero como las universidades públicas del estudio.

En segundo lugar, se utilizará un enfoque cualitativo mediante una encuesta con preguntas abiertas y otras con escala de Likert, a 63 estudiantes del pregrado de administración de empresas de la Universidad de Sucre, para, mediante un análisis de factores, determinar la importancia de un laboratorio de aprendizaje virtual para las finanzas. La investigación se llevó a cabo en la Universidad De Sucre, perteneciente a la ciudad de Sincelejo en Colombia.

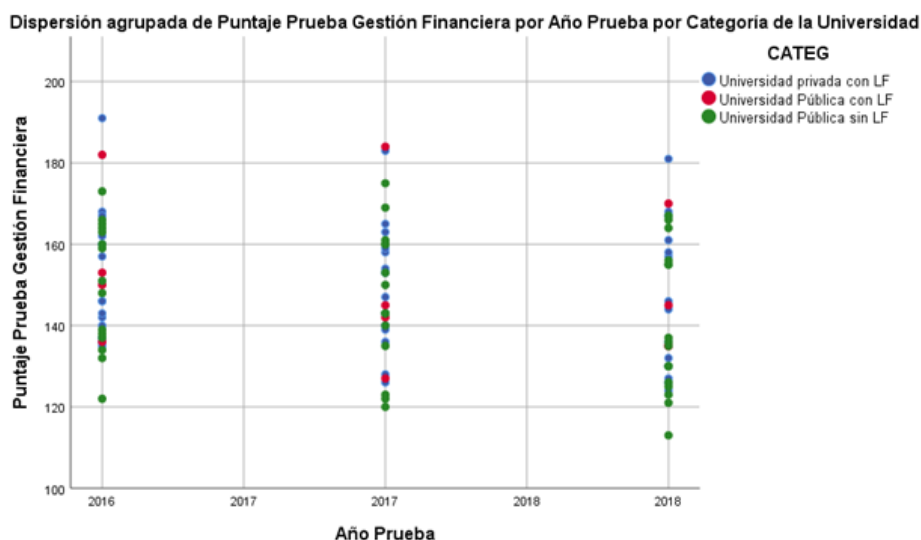
Se aplicó como herramienta de recolección de información la encuesta, y los análisis estadísticos en el software SPSS 25.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

En la base de datos SNIES del Ministerio de Educación en Colombia, se encontraron en total 144 universidades entre públicas y privadas que imparten el programa de Administración de empresas en diferentes sedes o ciudades, de éstos, sólo en 19 universidades encontramos Puntos BVC, siendo solo 4 públicas, para un 2.8% sobre el total de universidades.

La Figura 2 y el Cuadro 1 señala los resultados de las pruebas Saber en los años 2016, 2017 y 2018, para las universidades con Puntos BVC, tanto públicas como privadas, con o sin laboratorio financiero, las cuales fueron marcadas como categorías 1, 2 y 3, respectivamente. Es de aclarar que el estudio se basa sólo en los resultados de las Universidades públicas que no tienen laboratorio financiero, dado que las condiciones son completamente diferentes a las de las universidades privadas que poseen recursos para acceder a diferentes herramientas para la educación financiera como son hardware, software y acceso a la información.

Fig. 2: Resultados Pruebas Saber Pro Módulo Gestión Financiera en Universidades con laboratorios financieros vs Universidades públicas sin los mismos.



Fuente: Elaboración propia con datos del Ministerio de Educación.

CUADRO 1: PROMEDIO PUNTAJES PRUEBAS SABER PRO, POR CATEGORÍA DE ESTUDIO

Promedio de PUNTAJE	Etiquetas de columna			
Etiquetas de fila	2016	2017	2018 (en blanco)	Total general
Universidad privada con LF	152	150	147	150
Universidad pública con LF	155	150	146	150
Universidad pública sin LF	150	147	140	145
(en blanco)				
Total general	152	148	144	148

Fuente: Elaboración propia con datos del Ministerio de Educación.

A simple vista, la información anterior señala que los resultados en las pruebas Saber Pro en el módulo de Gestión Financiera es al menos 5 puntos, lo cual se convierte en un referente importante para establecer que sí hay diferencia en la enseñanza en finanzas con laboratorios financieros, lo cual justifica su tenencia.

Sin embargo, tratando de detectar las diferencias en las dos poblaciones, no necesariamente del mismo tamaño, se utilizó el Test de Mann – Whitney – Wilcoxon para muestras independientes, el cual permite contrastar la hipótesis nula H_0 de homogeneidad (muestras provenientes de la misma población), utilizando el criterio del p-valor, rechazando la hipótesis nula a nivel α (en este caso un 0.05), cuando el p-valor es menor que α y aceptándola en el caso contrario(Valderrey Sanz, 2010). El resultado mostrado en el Gráfico 2 señala claramente que se debe aceptar la hipótesis nula, lo cual demuestra que los puntajes son muy similares en independencia de lo que se quiere mostrar en el presente estudio.

Figura 3: Resultado Prueba Test de Mann – Whitney – Wilcoxon para muestras independientes.

	Hipótesis nula	Prueba	Sig.	Decisión
1	La distribución de PUNTAJE es la misma entre las categorías de CATEGORIA.	Prueba U de Mann-Whitney para muestras independientes	,285	Retener la hipótesis nula.

Se muestran significaciones asintóticas. El nivel de significación es de ,05.

Fuente: Elaboración propia.

Debido a lo anterior, la presente investigación también se basó en un enfoque cualitativo teniendo en cuenta el interés de 63 estudiantes graduados hace menos de un año de la Universidad del programa de Administración de Empresas, lo que se denomina de Momento 0, para así conocer desde su punto de vista, la importancia dada por los estudiantes al uso de laboratorios de aprendizaje en la formación del área de finanzas. En este sentido, al preguntarle al estudiante si consideraba adecuada la infraestructura tecnológica para dar soporte a las asignaturas administrativas, económicas y financieras, se encontró que en su mayoría (66.7%), los estudiantes se encuentran de acuerdo en que se hace necesario un cambio en la infraestructura tecnológica actual utilizada como soporte para las asignaturas del programa.

Al respecto algunos de los comentarios a la pregunta del porqué fueron los siguientes:

“Considero que no, debido a que se necesita mejorar el espacio en el que los estudiantes puedan realizar sus actividades financieras y resolver dudas que muchas veces en clases no se alcanzan a resolver”.

“No es suficiente, pues no se cuenta con una asesoría especializada en temas administrativos, financieros y económicos”.

“No, se debe ampliar la infraestructura para que se puedan dictar más clases con el apoyo tecnológico y así los estudiantes puedan ir a la vanguardia con los programas recientes y novedades empresariales en materia informática”.

Sin embargo, frente a la segunda pregunta del cuestionario relacionada con el recurso humano y la metodología empleada por los docentes, el 100% de los estudiantes señalaron estar satisfechos debido a que contaron con docentes y metodologías “adecuadas” aunque sus clases fueran sólo con Excel.

Al involucrar al estudiante al estudiante en el presente estudio con la pregunta ¿Considera que el proceso de aprendizaje se modifica a partir de la implementación de software especializado y acceso a la información?, ¿por qué?, se encontraron respuestas interesantes que permiten dar paso a la justificación de la implementación de un laboratorio de aprendizaje:

“Si, proporciona otras formas de ver los datos y analizar en otros escenarios”

“Considero que si, principalmente porque la implementan de software permite al estudiante estar actualizado y se prepara para el mundo laboral real”.

“Si se modifica, pues ayuda no solo al manejo más rápido de la información sino a que los procesos sean más eficientes”.

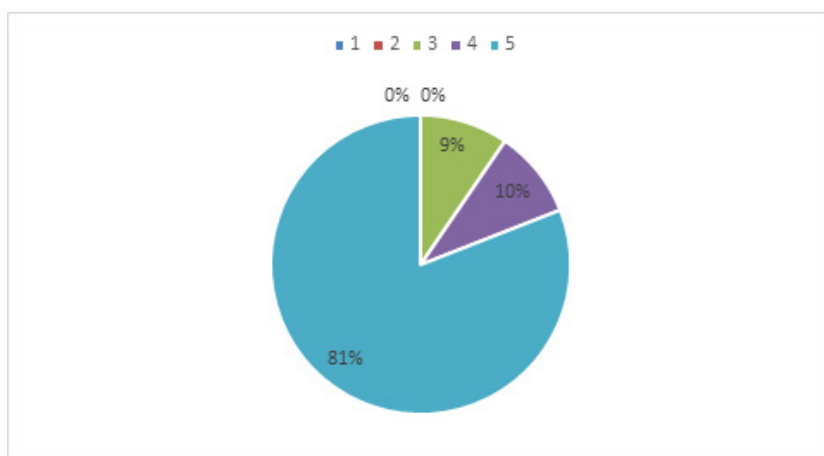
“Si, porque las herramientas digitales permiten tener respuestas oportunas y de menor margen de error”.

“Si porque pienso que mantiene al estudiante informado y actualizado, preparado para cualquier situación que se le presente en el campo laboral”.

Respecto a la pregunta sobre el manejo de bases de datos para el acceso a información financiera para análisis e investigación, sólo el 27% de los estudiantes conocían como encontrar dicha información libre en internet y en cuanto al aprendizaje de software aprendido, el 100% aprendió el manejo de Excel, el 36% aprendió a manejar Microsoft Project y sólo el 9% aprendió a dominar otro software relacionado con las asignaturas del programa.

Finalmente, frente a la pregunta sobre la percepción del estudiante frente al aprendizaje significativo de las finanzas y acorde al mundo real mediante el uso de un laboratorio financiero, en una escala de 1 a 5, siendo 1 muy bajo y 5 muy alto, el resultado mostrado en el Gráfico 3 muestra que un 81% cree que sería significativo lo que nos señala la importancia que queremos demostrar.

Figura 4: Nivel de percepción del aprendizaje de las finanzas con un laboratorio financiero



Fuente: Elaboración propia.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

En Colombia, la práctica de la enseñanza con tecnología e información de la educación financiera en las universidades que imparten profesiones relacionadas con los negocios como es la Contaduría, la Economía y la Administración de empresas, se hace en algunas universidades con los denominados “Laboratorios financieros” o laboratorios de aprendizaje; consistentes en aulas con software especializado para la enseñanza de las finanzas en diversos temas, y a su vez, mediante plataformas virtuales que permiten el acceso a información financiera y empresarial de forma inmediata como es el caso de los mercados financieros de la Bolsa de valores en Colombia o información financiera internacional con plataformas como Bloomberg y Reuters.

Los resultados en las pruebas Saber pro son una medida del resultado de la diferencia en el uso de este tipo de laboratorios como apoyo en el aprendizaje significativo de las finanzas, destacándose que son muy pocas las universidades públicas que cuentan con este tipo de aulas especializadas cuyos montos en inversión son altos y por tanto restringidos.

Se encuentra a través de encuestas que los estudiantes tienen una percepción positiva de la diferencia en su aprendizaje con el uso de laboratorios financieros y que sí se hace necesaria la inversión en este tipo de infraestructuras en las universidades públicas.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Alexander, J. C., Heck, C. C., & McElreath, R. B. (2002). A guide to building a university trading room, 10(2001), 209–220.
- Bell, R., & Loon, M. (2015). Reprint: The impact of critical thinking disposition on learning using business simulations. *International Journal of Management Education*, 13(3), 362–370. <https://doi.org/10.1016/j.ijme.2015.10.003>
- Buckley, P., Garvey, J., & McGrath, F. (2011). A case study on using prediction markets as a rich environment for active learning. *Computers and Education*, 56(2), 418–428. <https://doi.org/10.1016/j.compedu.2010.09.001>
- BVC. (2019). No Title. Retrieved from <https://www.tiendabvc.com/tiendas>
- Carson, P. P., & Harder, N. (2016). Simulation Use Within the Classroom: Recommendations From the Literature. *Clinical Simulation in Nursing*, 12(10), 429–437. <https://doi.org/10.1016/j.ecns.2016.03.009>

- Grabinger, R. S., & Dunlap, J. C. (1998). Rich Environments for Active Learning : a Definition RUNNING HEAD : DEFINITION OF REALS R ICH E NVIRONMENTS FOR A CTIVE L EARNING : A D EFINITION University of Colorado at Denver. Association for Learning Technology Journal, 3(2). <https://doi.org/10.1080/0968776950030202>
- Hughes, S., & Scholtz, F. (2015). Increasing the impact of a business simulation : The role of re fl ection. *International Journal of Management Education*, 13(3), 350–361. <https://doi.org/10.1016/j.ijme.2015.06.001>
- Lei, C., & Chan, C. K. K. (2018). Computers & Education Developing metadiscourse through re fl ective assessment in knowledge building environments. *Computers & Education*, 126(July 2017), 153–169. <https://doi.org/10.1016/j.compedu.2018.07.006>
- Loon, M., Evans, J., & Kerridge, C. (2015). Reprint: Learning with a strategic management simulation game: A case study. *International Journal of Management Education*, 13(3), 371–380. <https://doi.org/10.1016/j.ijme.2015.10.004>
- López, Y. (2011). Diseño de un Programa Computacional Educativo (Software) para la Enseñanza de Balance General Design of an Educational Computer Program (Software) for the Teaching of Balance Sheet. *Formación Universitaria*, 4(3), 23–30. <https://doi.org/10.4067/S0718-50062011000300004>
- MEN. (2009). Educación Superior: Boletín Informativo N° 13.
- Ruhi, U. (2016). An experiential learning pedagogical framework for enterprise systems education in business schools. *International Journal of Management Education*, 14(2), 198–211. <https://doi.org/10.1016/j.ijme.2016.04.006>
- Schleicher, A. (2010). e-competencias : nuevas habilidades.
- Sharma, S., Charity, I., Robson, A., & Lillystone, S. (2018). How do students conceptualise a “ real world ” learning environment : An empirical study of a fi nancial trading room ? *International Journal of Management Education*, 16(3), 541–557. <https://doi.org/10.1016/j.ijme.2017.09.001>
- Valderrey Sanz, P. (2010). SPSS 17 Extracción del conocimiento a partir del análisis de datos. (Alfaomega, Ed.). México.
- Vos, L. (2015). Simulation games in business and marketing education: How educators assess student learning from simulations. *International Journal of Management Education*, 13(1), 57–74. <https://doi.org/10.1016/j.ijme.2015.01.001>
- Walters, B., Potetz, J., & Fedesco, H. N. (2017). Simulations in the Classroom: An Innovative Active Learning Experience. *Clinical Simulation in Nursing*, 13(12), 609–615. <https://doi.org/10.1016/j.ecns.2017.07.009>

CAPÍTULO IV

Gestión de los procesos administrativos financieros de las unidades agrícolas familiares ganaderas del subsector bovino en el Departamento del Atlántico

Management of the financial administrative processes of the livestock family farming units of the bovine subsector in the Department of the Atlantic

NADIA LEÓN CASTRO

*Profesional en Finanzas y Relaciones Internacionales, Magíster en Administración. Docente Corporación Universitaria Latinoamericana.
Email: cinpro@ul.edu.co*

CARLOS DORIA SIERRA

*Economista, Magíster en Economía. Docente Asociado Universidad de Córdoba.
Email: cdorias@correo.unicordoba.edu.co*

YANETH ROMERO ÁLVAREZ

*Ingeniera Industrial, Magíster en Finanzas.
Docente Universidad de Sucre.
Email: yaneth.romero@unisucra.edu.co*

RESUMEN

La actual investigación tiene como propósito describir los procesos de las unidades agrícolas familiares ganaderas del subsector bovino en el departamento del Atlántico. Destacando la importancia del sector para el desarrollo del sector el cual tiene una representación significativa para la economía del departamento. Se basó en los preceptos teóricos de Gitman (2007), Van Horne & Wachowicz (2002) para el soporte de los conceptos asociados a los procesos financieros. Dentro de los criterios metodológicos, se habla de una investigación de corte cuantitativo, descriptivo y relacional de campo, con una población de 31 unidades agrícolas. Dentro de los principales hallazgos se logró evidenciar la falta de conocimiento respecto a los procesos básicos de finanzas, estructuras contables, y manejo de la administración interna enfocado en la toma de decisiones.

PALABRAS CLAVE: gestión, administración financiera, sector ganadero.

ABSTRAC

The current research aims to describe the processes of the family farming units of the cattle subsector in the department of Atlántico. Highlighting the importance of the sector for the development of the sector which has a significant representation for the economy of the department. It was based on the theoretical precepts of Gitman (2007), Van Horne & Wachowicz (2002) to support the concepts associated with financial processes. Within the methodological criteria, we speak of an investigation of a quantitative, descriptive and relational field, with a population of 31 agricultural units. Among the main findings it was possible to demonstrate the lack of knowledge regarding the basic processes of finance, accounting structures, and management of internal administration focused on decision-making.

KEYWORDS: management, financial administration, livestock sector.

INTRODUCCIÓN

La presente investigación surgió de la necesidad de generar un conocimiento claro respecto de la estructura financiera de las unidades agrícolas familiares del departamento del Atlántico, destacando específicamente su gestión dentro de los procesos productivos. Ya que los ganaderos de los municipios del sur del departamento se enfrentan a una realidad asociada a grandes dificultades para finalizar un ciclo y dar inicio a un nuevo proceso productivo.

La anterior investigación surge como resultado de las recomendaciones generadas en el proyecto titulado: estrategias de financiamiento para el fortalecimiento productivos de las pymes ganaderas en el departamento del Atlántico, ejecutado con recursos de Colciencias y apoyo logístico de la Asociación de Ganaderos de la Costa norte colombiana Asoganorte.

La ganadería contraria a lo que se suele pensar, se convierte en la principal actividad económica del departamento fuera de su área metropolitana, considerando el tipo de ganadería asociado a la producción de denominado caribe seco, ubicándose en el departamento con una alta producción de leche y ganado doble propósito.

Dentro de la realidad del departamento se destaca que tiene la segunda capacidad instalada más grande de Colombia para producción de leche, pero posee una subutilización de cerca del 39 %, en buena parte por falta de recursos para optimización de procesos que aumenten los niveles de producción que no están acordes con la demanda talente de carne y productos lácteos y derivados.

En el sur del Atlántico, se encuentran los principales municipios con actividad ganadera, siendo estos paradójicamente las principales víctimas de los cambios climáticos como olas invernales en el 2011 y las altas temperaturas y sequías en 2018.

De ahí que la ejecución de un proyecto que permita optimizar sus procesos administrativos y financieros de las unidades agrícolas familiares, con el propósito de optimizar su gestión y disminuir en paralelo costos administrativos y de producción que se gestan por el alto empirismo que se desarrolla en este tipo de organizaciones, siendo esto una de las grandes amenazas para garantizar la perdurabilidad en el tiempo de las unidades dadas en el departamento.

LA ADMINISTRACIÓN FINANCIERA DESDE EL CICLO DE EFECTIVO

En términos de Moreno (2004) la eficiente administración del ciclo de efectivo determinará en gran medida el eficiente funcionamiento de la administración financiera a corto plazo, el cual es un factor determinante en los diferentes procesos administrativos y productivos de la organización. En este orden de ideas es preciso destacar cómo la administración financiera cobra un papel importante dentro de los procesos internos.

CICLO OPERATIVO DENTRO DE LA GESTIÓN FINANCIERA

Para Van Horne & Wachowicz (2002) este ciclo no es más que la relación temporal entre la compra de materia prima, el proceso productivo, y el cobro de la venta realizada. Este proceso permite conocer cuánto tarda la empresa en realizar cada producto, pues en este periodo de tiempo no se percibe ingreso por la actividad o dichos productos procesados, para esto a su vez se contempla una subdivisión inicialmente con el ciclo de conversión de inventarios, el cual contempla específicamente el tiempo que tarda la empresa para sacar a la venta los productos que maneja, y el ciclo de cuentas por cobrar o en su defecto el plazo promedio que maneja la empresa para realizar sus cobros.

EL MANEJO DE LOS INVENTARIOS

Los inventarios son un aspecto crucial dentro del proceso interno de una organización ya que permite conocer con claridad los activos, bienes y de más materiales que posee la empresa para el desarrollo de su actividad, ya sean terminados, en proceso o materia prima, para (Perdomo, 2008) está más en función de llevar de una manera ordenada y sistemática los bienes corporativos de la empresa, específicamente los artículos circulantes. Mientras que para (Robles, 2012) está determinado por los productos que se destinan a la venta por parte de la organización o los materiales usados para el proceso. Para los términos de la presente investigación se tomará como principal referencia teórica la planteada por Perdomo en función de las características propias de este y el sector implementado.

EL DÉFICIT DE LOS INVENTARIOS

Se puede presentar cuando una organización agota sus inventarios, pero existe una demanda en el mercado que los requiere, lo cual se traduce en un costo de oportunidad para dichas organizaciones, esta definición hace referencia a los postulados expuestos por (Besley & Brigham, 2008). En concordancia con lo anteriormente mencionado se puede establecer que el déficit de los inventarios puede ser la consecuencia de una ineficiente proyección de los inventarios y las ventas proyectadas para el periodo en cuestión, como lo indica Brealey, R., Myers, S., & Allen, F. (2010) el pronóstico de los inventarios no es siempre bien calculado y puede terminar incumpliendo las propias necesidades del mercado, lo cual termina afectando la propia visión del cliente respecto a la organización y se termina perdiendo el posicionamiento en el mercado.

EL EXCEDENTES DE LOS INVENTARIOS.

Por su parte los excedentes de inventario al igual que el déficit se convierten en un problema propio de la organización a la hora de proyectar sus ventas y sus requerimientos anuales de inventarios, según (Serbinio, 2013) esta situación se produce principalmente por una compra excesiva de oferta frente a un demanda del mercado, que si bien puede que no sea incipiente, no se encuentra al nivel de la oferta que pretende mantener la empresa, frente a esta situación el mismo autor destaca que la empresa debe claramente orientarse a una disminución de la producción o compra de mercancía, o bien a un proceso de estimulación de la demanda con el propósito de fomentar la rotación de dicho inventario.

La importancia de los inventarios para la presente investigación se centra en la propia importancia de dicho indicador dentro del ciclo de efectivo, en donde influye notablemente en el proceso de establecer si es apropiado o no el ciclo del efectivo en la organización. Y esta situación permite tener un manejo de costos más eficiente, lo cual terminó denominándose manejo de disponible o efectivo que es una de las tres actividades que se desprenden del ciclo de efectivo.

COBRO DE LAS VENTAS

Las ventas son para las organizaciones uno de los aspectos principales dentro del que hacer de la empresa, para Romero (2005) las ventas deben entenderse como una

cesión de la mercancía que se ha producido o bien se ha comercializado, mediante una negociación en donde se pacta un precio específico. Dichas ventas pueden presentarse de diferentes formas como lo plantea el autor pueden ser: a.) de contado, lo cual significa que la empresa recibe el monto pactado al instante que entrega la mercancía al cliente, b.) a crédito, la cual significa que el monto pactado por la organización y el cliente no será entregado inmediatamente sino que por el contrario será entregado en un periodo posterior, c.) en cuotas, representa que la organización va a recibir los pagos divididos en diferentes cuotas en un periodo de tiempo específico.

Cuando dichas ventas se realizan a crédito o a cuotas, las organizaciones deben habilitar la cuenta “cuentas por pagar” y dicha acción acarrea una actividad denominada cobranza la cual se convierte en la segunda actividad propia de las estrategias del ciclo de efectivo, según Pindado (2001) las ventas son el conjunto de acciones propias de la organización para recuperar las inversiones realizadas a crédito o a cuotas, para dicha acción es necesario que la organización tenga una clara segmentación de la cartera de la empresa y una política en función de la diversidad del cliente, los cuales dependen del tiempo con la empresa, el monto de la compra y el prestigio de la organización.

Para la presente investigación resulta imprescindible tener claridad del proceso de ventas y periodos de pago, como lo establece el autor anteriormente mencionado, ya que determina en gran medida las estrategias propias del ciclo de efectivo en las organizaciones.

EL CICLO DE LOS PAGOS.

El ciclo de pagos o ciclo de cuentas por pagar, como su nombre lo indica es el periodo de tiempo expresado en días en el cual la empresa u organización realiza sus pagos, esta acción como la describe Delfino (2007) por sí sola puede ser considerado un indicador propio de las finanzas a corto plazo ya que permite conocer cada cuanto la empresa realiza los pagos que le corresponde y en consecuencia poder evidenciar el movimiento de los recursos de la empresa. Al igual que muchos otros indicadores el ciclo de pagos es una pieza de un engranaje mucho mayor, que tiene dentro de sus objetivos poder realizar un diagnóstico lo más específico posible respecto de la situación financiera de cualquier empresa. Materializado en la tercera estrategia del flujo de efectivo que es como tal la acción de pago, dicho pago se realiza en función de procesos propios de la organización.

MÉTODOS

En la investigación de gestión de procesos administrativos financieros de las unidades agrícolas familiares se tomó como referencia el enfoque cuantitativo basados en los postulados de “la recolección de datos para probar hipótesis, con base en la medición numérica y el análisis estadístico, para establecer patrones de comportamiento y probar teorías” (Hernández, Fernández, & Baptista, 2010, p. 4) bajo preceptos de investigación descriptiva que según Méndez (2002) no representa una manipulación del objeto de estudio, por el contrario se enfoca en observar objetivamente la realidad que presentan y dar resultados basados en dicho proceso sistemático.

El contexto donde se desarrolló la investigación son las unidades agrícolas familiares, las cuales son pequeñas organizaciones de base agrícola que se desarrollan para el fortalecimiento familiar, en el departamento del Atlántico es importante destacar que dichas unidades no pueden superar las 49 hectáreas y deben desarrollarse sin contener empleados y generar mínimamente dos salarios mínimos mensuales legales vigentes dentro de su producción.

Para efectos de la investigación se consideró una población total de 165 unidades agrícolas suministradas por ASOGANORTE, correspondientes a los municipios de Campo De La Cruz, Manatí, Candelaria y Repelón. Se manejó un muestreo por conveniencia en donde se consideraron una serie de criterios de exclusión asociadas a las condiciones mínimas que debe tener para cumplir los requisitos según el (Decreto 140, 2008) que reglamenta este tipo de organizaciones en Colombia más los criterios considerados relevantes para efectos del estudio.

Deben estar entre 2 -499 smmlv, tener 49 Hectáreas, ser víctimas de la Ola invernal y no tener empleados contratados. Considerando estos criterios se logró evidenciar que se contaban con 31 unidades de análisis disponibles para el estudio planteado. Se les aplicó una encuesta como instrumento principal, con diferentes niveles de medición donde se destacaban preguntas con opciones de respuesta de intervalos de valor y ordinales, Una vez validado el instrumento, se aplicó la prueba piloto a un total de 19 unidades y se calculó el coeficiente Alfa de Cronbach, donde se obtuvo como resultado un nivel de fiabilidad del 0.878, encontrándose dentro de los parámetros adecuados.

Los principales aspectos a considerar fueron el ciclo productivo de una organización, dándole particular importancia a los ítems de compra de materia prima, proceso productivo, cobro de la venta, manejo de inventarios, tipo de endeudamiento, tiempo de endeudamiento, manejo del déficit y manejo de los excedentes. Analizado bajo la estadística descriptiva como forma de encontrar los principales hallazgos.

Estadístico de fiabilidad.

Alfa de Cronbach	N de elementos
0,878	19

RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

Los datos resultantes permiten inferir que las unidades agrícolas familiares tienen un proceso productivo y una rotación más constante, con un máximo de un mes y un mínimo de una semana, de ahí que se contemple un promedio de 15 días, resultando acorde con los tiempos de la venta de leche y producción de ganado doble propósito.

Pero en contraposición a esto se denota una compra de materia prima e ingresos por ventas en un promedio de 45 días, lo que permite evidenciar que los ganaderos compran materia prima cuando reciben sus pagos, mientras siguen generando productos de los cuales no perciben un pago acorde al desarrollo de su actividad, esto representa que cuando el ganadero debería tener en su haber lo correspondiente a tres ciclos de producción apenas están recibiendo el primero y los costos y gastos, no solo fijos sino operativos siguen presentes acumulándose como un cuello de botella que no se puede dispersar fácilmente y termina generando dificultades de liquidez.

Se concluyó que la ganadería del Atlántico, específicamente en los municipios del sur del departamento tienen 0,33 veces ciclos de la actividad productiva por cada periodo de cobro. Este acercamiento básico de la forma en que se desarrolla la ganadería en las unidades agrícolas familiares está sujeto a una limitante como lo es el empirismo al momento de llevar no solo la contabilidad sino la administración en general de las unidades agrícolas. En función de los inventarios los ganaderos manifiestan que adquieren nuevos semovientes cada seis meses, pues representa el tiempo razonable según la tradición de la región y su capacidad para mantenerlos, teniendo como referencia que para el levante del animal se necesita mínimo un año.

Como tercer punto es preciso destacar el financiamiento a corto plazo en las organizaciones ganaderas en donde se pudo notar una fuerte tendencia al financiamiento formal, pero generalmente a plazos de seis meses en adelante.

CONCLUSIÓN Y RECOMENDACIONES

Se puede concluir en ese orden de ideas que las unidades agrícolas familiares del departamento del Atlántico, específicamente en los municipios ubicados al sur del mismo, adquieren ganado cada seis meses, vendiendo este aproximadamente cada año, o sacando en su defecto crías y generando así leche para la venta, la mezcla de estas dos actividades genera ventas en promedio cada quince días mientras que estos pueden materializarse en efectivo cada cuarenta y cinco días dejando un periodo de 30 días sin cubrir por el ciclo de pagos y seis meses (180 días) para la actividad de levante y engorde de ganado. De ahí que los ganaderos manifiesten que pueden llegar a presentar estados deficitarios aproximadamente cada dos meses (60 días) destacando como sus necesidades inmediatas pueden primar frente a periodos como el presentado entre la compra del novillo y la venta del mismo.

Esta situación genera que busquen recursos económicos con los familiares que participan en la ganadería o en su defecto que busquen financiar los días no cubiertos con créditos a entidades bancarias, pero el hecho de que no realicen inversión de ampliación, tecnificación o modernización de algún tipo, permite notar que los ganaderos implementan créditos a largo plazo para suplir necesidades a corto plazo. En contraste con el anterior escenario los ganaderos buscan cuando generan excedentes reinvertirlos en el mismo negocio, como inyecciones de capital para poder generar más ingresos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Besley, S., & Brigham, E. (2008). Fundamentos de Administración Financiera. Cengage Learning.
- Brealey, R., Myers, S., & Allen, F. (2010). Principios de Finanzas Corporativas. México: Mc Graw Hill Educación.
- Delfino, M. (2007). Rendimiento de las Acciones y Estructura de Capital. Competitive-ness in Latin America: New Challenges, New Directions. San José de Costa Rica: BALAS Annual Conference. Obtenido de marcelo delfino.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2010). Metodología de la Investigación. México D.F.: Mc Graw Hill.
- Gitman, L. (2007). Principios de administración financiera. México D.F.: editorial Pearson.
- González, R. (8 de 10 de 2013). Tesis para obtención del título de Magíster Scientiarum

en Administración de Empresas: Administración del capital de trabajo en empresas

Méndez, C. (2011). Metodología. México D.F: Limusa.

Moreno, N. (2004). El ciclo de conversión de efectivo en las grandes empresas de comercio al detal en Colombia (1998-2002). Estudios Gerenciales, 129-138.

Pindado, J. (2001) "Determinants of Capital Structure: New evidence from Spanish panel data"; Journal of Corporate Finance, N°7, pp 77-99.

Perdomo, A. (2008). Elementos Básicos de la Administración Financiera, México: Cengage Learning

Robles, C. (2012). Fundamentos de administración financiera. Tlalnepantla: Red Tercer Milenio.

Romero, R. (2005). Marketing.

Serbinio, A. (enero de 2013). Excedente de Inventario, Obsoleto y Escasez. Obtenido de Bussiesnes Institute of the americans: <http://www.biamericas.com/presentaciones/2013/001-Compras-y-negociaciones/Seminario-de-Inventarios.pdf>

Van Horne, J., & Wachowicz, J. J. (2002). Fundamentos de Admisntiración Financiera. México: Pearson.

CAPÍTULO V

Impuesto de industria y comercio como medida de crecimiento económico en las ciudades capitales de la Región Caribe Colombiana, 2013-2017

Industry and trade tax as a measure of economic growth in the capital cities of the Colombian Caribbean Region, 2013-2017

CARLOS DORIA SIERRA

*Economista, Magister en Economía.
Docente Asociado Universidad de Córdoba.
Email: cdorias@correo.unicordoba.edu.co*

NADIA LEÓN CASTRO

*Profesional en Finanzas y Relaciones Internacionales, Magíster en Administración. Docente Corporación Universitaria Latinoamericana.
Email: cinpro@ul.edu.co*

DAIRO J. NOVOA

*Economista, Magíster en Dirección de Empresas y Organizaciones Turística.
Docente Universidad del Atlántico.
Email: daironovoa@mail.uniatlantico.edu.co*

RESUMEN

El impuesto de Industria y Comercio es un ingreso tributario propio de los entes territoriales municipales, se aplica a las actividades de producción, comercialización y servicios ejercidas en su jurisdicción; es decir, que tiene que desarrollarse una actividad económica que se constituya en hecho generador; por lo tanto, la variación del recaudo generado se puede asimilar como una medida del crecimiento económico toda vez que se debería bien sea a un cambio en la cantidad de los sujetos pasivos o del ingreso declarado sobre el que se liquida. En este contexto se determina la dinámica económica de las ciudades capitales de la región caribe colombiana desde la perspectiva de las finanzas públicas.

PALABRAS CLAVES: Impuesto, crecimiento, finanzas públicas, industria

ABSTRACT

The Industry and Commerce tax is a tax revenue typical of municipal territorial entities, it is applied to the production, marketing and services activities carried out in their jurisdiction, that is to say, an economic activity that constitutes a generating, fact must be developed; for Therefore, the variation in the revenue generated can be assimilated as a measure of economic growth since it would be due either to a change in the amount of taxpayers or the declared income on which it is settled. In this context, the economic dynamics of the capital cities of the Colombian Caribbean region are determined from the perspective of public finances.

KEY WORDS: Tax, growth, public finance, industry

JEL: E6; E62; H2

INTRODUCCIÓN

Mediante esta investigación se compara el crecimiento económico de las ciudades capitales de los departamentos de Córdoba, Sucre, Bolívar, Atlántico, Magdalena, La Guajira y Cesar en la parte continental, que conforman la región Caribe colombiana. Esto, desde una perspectiva de las finanzas públicas, concretamente el impuesto de industria y comercio.

Con el análisis de la información tributaria se establece la dinámica empresarial en las ciudades capitales de la región Caribe colombiana, cómo ha sido la evolución de la participación del impuesto de industria y comercio dentro de los ingresos tributarios, ya que este es uno de los más representativos dentro de la estructura presupuestal, constituyéndose su recaudo en medida de esfuerzo fiscal. Además se caracteriza por ser ingreso de libre destinación; no obstante, su utilización debe estar destinada a inversión.

MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL

El crecimiento económico está dado por la variación positiva del producto de un país, región o ente local. Para establecer este crecimiento se ha utilizado el Producto Interno Bruto -PIB-, definido como el total de bienes y servicios producidos en un país durante un período de tiempo determinado (Banco de la República de Colombia s.f.), se mide desde el punto de vista del valor agregado, de la demanda final o las utilidades finales de los bienes y servicios y de los ingresos primarios distribuidos por las unidades de producción residentes (DANE s.f.).

Los ingresos tributarios son los valores que el contribuyente, como sujeto pasivo, debe pagar en forma obligatoria al ente territorial como sujeto activo, sin que por ello exista ningún derecho a percibir servicio o beneficio alguno de tipo individualizado o inmediato, ya que el Estado –ente territorial– haciendo uso de su facultad impositiva los recauda para garantizar el funcionamiento de sus actividades normales. En el caso de los municipios están constituidos, por los impuestos predial, industria y comercio, sobretasa a la gasolina y el ACPM, impuesto sobre vehículos automotores, degüello de ganado y otros (Departamento Nacional de Planeación – DNP, 2008).

El impuesto de Industria y Comercio es un gravamen establecido sobre las actividades industriales, comerciales o de servicios realizadas dentro del ámbito municipal,

según lo establecido en el artículo 32 de la Ley 14 de 1983, este recaerá, en cuanto a materia imponible, sobre todas las actividades comerciales, industriales y de servicio que ejerzan o realicen en las respectivas jurisdicciones municipales, directa o indirectamente, por personas naturales, jurídicas o por sociedades de hecho, ya sea que se cumplan en forma permanente u ocasional, en inmuebles determinados, con establecimientos de comercio o sin ellos (Congreso de la República de Colombia, 1983).

El impuesto de Industria y Comercio es un gravamen del ámbito municipal directo, cuya obligación recae en las personas naturales o jurídicas que desarrollen determinadas actividades industriales, comerciales o de servicios con finalidad de lucro (Pinzón, 2015).

El producto de un país es la suma de las unidades de producción residentes sean estas personas naturales, jurídicas o sociedades de hecho que realizan actividades de transformación, comercial o de servicios, ubicadas específicamente en los entes territoriales de nivel municipal, donde el ejercicio o la realización de las actividades antes mencionadas se constituyen en el hecho generador del impuesto de industria y comercio; por lo tanto, se puede establecer una proxy entre lo recaudado por este gravamen y el crecimiento económico local, toda vez que la base gravable se liquida tomando como referencia el promedio mensual de ingresos brutos obtenidos durante el año inmediatamente anterior. El impuesto lo constituye el tipo de actividad que desarrollen estos sujetos pasivos y la base para liquidarlo está establecida en este caso sobre el valor promedio mensual de las operaciones de cambio o ingresos brutos de quienes desarrollen esas actividades (Hermida, 2007).

METODOLOGIA

Para este estudio se sigue el texto Técnicas para el análisis de la gestión financiera de las entidades territoriales, en el que se incluye la metodología para el análisis de las finanzas del sector público (nacional y territorial) denominada sistema de operaciones efectivas, desarrollada expresamente con esa finalidad por el Fondo Monetario Internacional. (Departamento Nacional de Planeación - DNP-, 2008).

Esta metodología contempla las estadísticas fiscales, en el caso de los ingresos, como aquellos efectivamente recibidos por el fisco y los pagos que se realizaron durante la vigencia fiscal, con lo cual se obtiene una visión más precisa sobre la situación financiera de la entidad territorial y el impacto real de los diferentes componentes de ingresos y gastos en el ahorro y el déficit fiscal (Departamento Nacional de Planeación-

ción – DNP, 2008).

Para la aplicación de la metodología en el análisis del impuesto de industria y comercio en las ciudades capitales de la región Caribe para los años 2013-2017, se utiliza información publicada en la página web del Departamento Nacional de Planeación, referente a la Operaciones Efectivas de Caja para el período 2000-2017 (OEC, 2000 y 2017).

RESULTADOS

Ingresos totales municipales

Los ingresos públicos son el conjunto de recursos con que puede contar el Estado para adelantar sus programas de desarrollo económico y social (Córdoba, 2009). Para los entes territoriales municipales los ingresos totales están constituidos por los Ingresos corrientes más ingresos de capital; con respecto a los primeros, son conformados por los tributarios y no tributarios.

TABLA 1. INGRESOS TOTALES. CIUDADES CAPITALES REGIÓN CARIBE COLOMBIANA. MILLONES DE PESOS CORRIENTES.

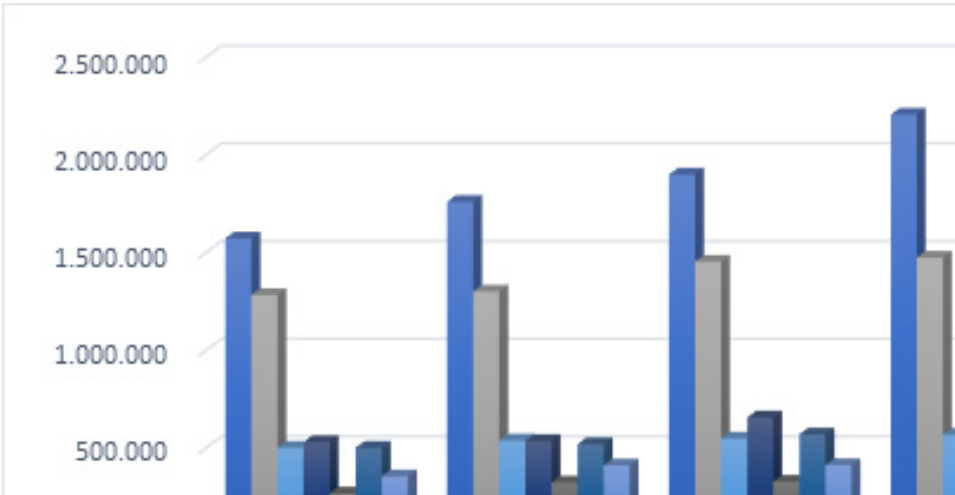
	2013	2014	2015	2016	2017
BARRANQUILLA	1.573.492	1.761.377	1.900.356	2.207.049	2.487.146
CARTAGENA	1.284.378	1.301.612	1.454.669	1.476.150	1.625.211
VALLEDUPAR	502.080	539.682	548.551	568.025	638.084
MONTERÍA	530.831	536.676	657.223	634.497	708.906
RIOHACHA	268.274	323.694	328.870	370.460	370.740
SANTA MARTA	502.835	520.400	570.657	685.143	747.742
SINCELEJO	356.205	411.729	412.852	498.408	492.872
TOTAL SIETE CIUDADES	5.018.094	5.395.170	5.873.179	6.439.731	7.070.701

Fuente: OEC 2000-2017. DNP

Las ciudades de Barranquilla y Cartagena en conjunto participaron en promedio con el 57% de los ingresos totales de las siete ciudades en estudio, lo cual es correspondiente con el tamaño de éstas, tanto en lo geográfico como en lo poblacional. El

menor ingreso se presenta en la ciudad de Riohacha, con una participación de 5,5% del total de ingresos municipales de las ciudades en estudio.

Gráfico 1. Ingresos Totales. Ciudades Capitales región Caribe colombiana. Millones de pesos corrientes



Fuente: Cálculos propios con información de OEC 2000-2017. DNP

Gráfica 2. Participación porcentual de ciudades capitales de la región Caribe en Ingresos totales municipales.



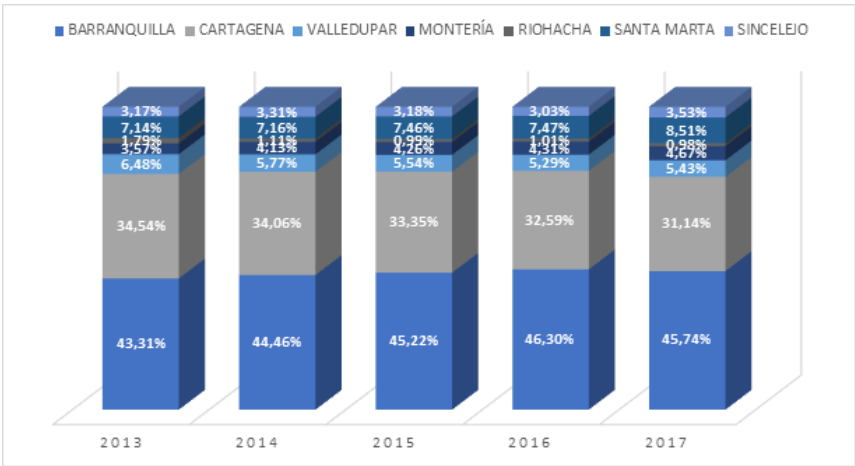
Fuente: Cálculos propios con información de OEC 2000-2017. DNP

Impuesto de industria y Comercio (ICA)

En el total recaudado de impuesto de industria y comercio en las ciudades capitales de la región Caribe, las ciudades de Barranquilla y Cartagena participaron con el 78% de los ingresos de este impuesto, lo cual demuestra la concentración empresarial y dinámica económica en estas dos ciudades. Barranquilla en los años 2016 con 46,30% y 2017 con 45,74% obtiene la mayor representación del recaudo del ICA. Cartagena de Indias obtiene la segunda mayor representación en los años 2013 y 2014, con 34,54% y 34,06% respectivamente.

Las ciudades de Santa Marta y Cesar obtienen la tercera y cuarta mayor participación en el total; para el caso de la primera, su mayor participación se da en el año 2017, con 8,51%, seguida por Cesar en el año 2013, con 6,48%, ocupando el cuarto lugar en los años en estudio.

Gráfica 3. Participación porcentual de ciudades capitales de la región Caribe en ICA.



Fuente: Cálculos propios con información de OEC 2000-2017. DNP

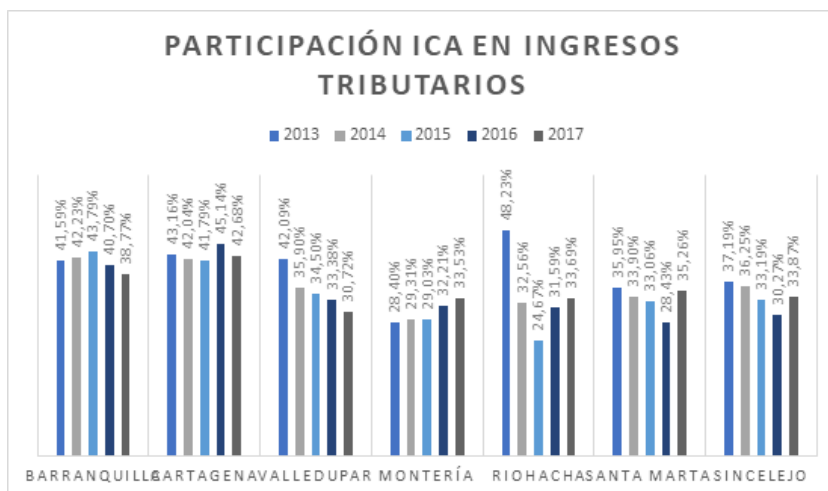
Montería, Sincelejo y Riohacha participan con cerca del 9% del total del recaudo, la mayor participación de Montería se hace evidente en el año 2017, con 4,67% del total recaudado; en igual año, Sincelejo participa con 3,53%, registro que representa su mayor participación. Para el caso de Riohacha el mayor registro fue en 2013, con 1,79%, mostrando muy poca participación en los años restantes, con un registro que gravita alrededor del 1,0%.

Se evidencia con la distribución del recaudo por concepto del impuesto de industria y comercio el liderazgo empresarial y económico de las ciudades de Barranquilla y Cartagena, siendo estas ciudades las jalonadoras de la economía regional y que se constituyen en polo de desarrollo, lo cual también es resultado de su condición de ciudades portuarias, al igual que Santa Marta, que aunque bastante lejana de las dos primeras ocupa el tercer lugar. De igual forma, las cifras muestran el poco aporte a la economía regional y la escasez de empresas en la ciudad de Riohacha. En términos generales se observa la amplia brecha entre las dos principales ciudades capitales de la región Caribe y las restantes cinco que completan esta investigación.

Impuesto Industria y Comercio e Ingresos tributarios

El impuesto de industria y comercio (ICA) es un recaudo representativo entre los ingresos tributarios municipales de la región Caribe colombiana. En las ciudades de Barranquilla y Cartagena de Indias el ICA sobrepasa el 40% del recaudo, la menor representatividad se presenta en la ciudad de Montería, con un promedio del 30% y con una tendencia al alza en su participación. En el caso de la ciudad de Valledupar se evidencia una disminución en la participación en todos los años de estudio, en el año 2013 representan 42,09% y baja hasta el 30,72% en el año 2017.

Gráfica 4. Participación porcentual del Impuesto de Industria y Comercio de ciudades capitales de la región Caribe en Ingresos tributarios municipales.



Fuente: Cálculos propios con información de OEC 2000-2017. DNP

En las ciudades de Sincelejo y Santa Marta la participación porcentual del ICA en los ingresos tributarios es constante, cercana al 33% en el lapso de estudio. Por su parte, en Riohacha el ICA no presenta tendencia definida, mientras en el año 2013 participa con el 48,23%, baja al 24,67% en 2015 y llega al 33,69% la participación en el año 2017.

Comportamiento del Impuesto de Industria y Comercio

El crecimiento real del recaudo del impuesto de industria y comercio se calcula utilizando el IPC BASE 2008, para eliminar el efecto inflacionario, a fin de poder determinar el verdadero incremento descontando la inflación. Los Índices de Precios al Consumidor base 2008, son 113,98 año 2013; 118,15 año 2014; 126,15 año 2015; año 2016 133,40 y 138,85 año 2017.

Para calcular las tasas de crecimiento del recaudo en estudio se aplica la siguiente fórmula: Tasa de crecimiento = $Tg =$

Donde “” es el monto del recaudo en el último año del período, “” es el monto del recaudo en el primer año del período y “” es el número total de años durante el período menos 1. (Departamento Nacional de Planeación – DNP-, 2008).

El impuesto de industria y comercio presenta en el periodo un crecimiento real 16,56% del recaudo total de las siete ciudades capitales de la región Caribe, con una tasa promedio anual 3,11%. No obstante, en el periodo el recaudo del ICA en las ciudades de Riohacha y Valledupar presenta disminución en términos reales inferior en el año final con respecto al inicial en el lapso objeto de análisis como se parecía en la tabla 2.

Tabla 2. Impuesto Industria y Comercio precios constantes. Millones de pesos

ICA PRECIOS CONSTANTES BASE 2008					
	2013	2014	2015	2016	2017
BARRANQUILLA	217.623,81	237.771,84	248.109,32	264.251,81	267.858,50
CARTAGENA	173.519,09	182.162,40	182.973,85	186.006,40	182.355,26
VALLEDUPAR	32.542,64	30.839,86	30.412,16	30.205,31	31.774,88
MONTERÍA	17.959,15	22.083,21	23.349,75	24.596,80	27.378,38
RIOHACHA	9.007,81	5.923,63	5.428,13	5.761,72	5.762,38
SANTA MARTA	35.871,89	38.290,26	40.902,76	42.643,16	49.819,63
SINCELEJO	15.909,94	17.693,92	17.462,48	17.310,70	20.688,97

Fuente: Cálculos propios con información de OEC 2000-2017. DNP

En general, se observa que en el año 2014 la ciudad de Barranquilla evidencia la mayor tasa de crecimiento respecto al año anterior, de 9,26% y el menor crecimiento en el año 2017, con 1,36%. Durante todo el periodo el aumento del ICA fue 23,08%.

La ciudad con el mayor incremento del período fue Montería, con 52,45%, siendo los años 2013 y 2014 los de mayor aumento, con 28,22% y 22,96% respectivamente. Sobresale el año 2016 por su menor incremento, de 5,34%. Por su parte, la ciudad de Valledupar presenta decrecimiento en los años 2014, (de -5,23%); 2015 (de -1,39%) y 2016 (de -0,68%), lo que conllevó a una variación de -2,36% para el total del periodo.

La mayor dispersión se presenta en la ciudad de Riohacha, con un incremento real de recaudo de 110,86% en 2013, para luego caer en -34,24% en 2014 y -8,36% en 2015, y recuperarse en 2016, donde se alcanza un crecimiento de 6,15% y un registro casi nulo en 2017, de 0,01%, lo que al final repercute en una disminución de los recaudos en el lapso 2013-2017, de -36,03%.

Al igual que Barranquilla, la ciudad de Santa Marta presenta crecimiento real del recaudo en todos los años analizados, con incremento para el período del 38,88%, siendo el año 2017 el de mayor variación, con 16,83% y 2016 el de menor, con 4,25%.

TABLA 3. CRECIMIENTO REAL IMPUESTO INDUSTRIA Y COMERCIO

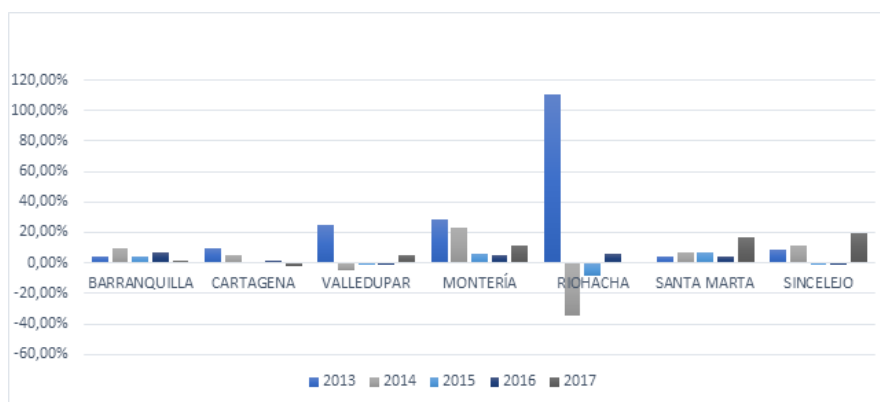
IMPUESTO DE INDUSTRIA Y COMERCIO (ICA)					
	2013	2014	2015	2016	2017
BARRANQUILLA	3,80%	9,26%	4,35%	6,51%	1,36%
CARTAGENA	9,66%	4,98%	0,45%	1,66%	-1,96%
VALLEDUPAR	25,12%	-5,23%	-1,39%	-0,68%	5,20%
MONTERÍA	28,22%	22,96%	5,74%	5,34%	11,31%
RIOHACHA	110,86%	-34,24%	-8,36%	6,15%	0,01%
SANTA MARTA	4,55%	6,74%	6,82%	4,25%	16,83%
SINCELEJO	8,65%	11,21%	-1,31%	-0,87%	19,52%

Fuente: Cálculos propios con información de OEC 2000-2017. DNP

Al igual que Barranquilla, la ciudad de Santa Marta presenta crecimiento real del recaudo en todos los años analizados, con incremento para el período del 38,88%, siendo el año 2017 el de mayor variación, con 16,83% y 2016 el de menor, con 4,25%.

En cuanto a Cartagena de Indias, hay que señalar que se presenta una tendencia a la baja en el recaudo del impuesto de industria y comercio, tan es así que pasa de un incremento del 9,66% en el año 2013, el mayor del periodo, a una variación negativa del -1,96% en el año 2017; el comportamiento en el periodo es favorable, creciendo un 5,09%. De otro lado, la Ciudad de Sincelejo presenta su mayor incremento en el año 2017, después de obtener su variación más baja en 2015 (de -1,31%) y 2016 (de -0,87%); no obstante, el crecimiento real en el período fue de 30,04%.

Grafica 6. Crecimiento real del recaudo de Impuesto Industria y Comercio. Ciudades capitales región Caribe.



Fuente: Cálculos propios con información de OEC 2000-2017. DNP

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

El impuesto de Industria y Comercio es el recaudo que se genera por el desempeño de actividades económicas en los entes territoriales; por lo tanto, representa en cierta medida la dinámica empresarial y económica de un municipio, constituyéndose en una herramienta para aproximarse al crecimiento económico dado que la medida aceptada generalmente, el Producto Interno Bruto, en el caso de Colombia se mide a nivel nacional y departamental.

El impuesto de Industria y Comercio es un ingreso tributario propio de nivel municipal que grava las diferentes actividades económicas independientemente de la naturaleza del productor, comercializador o prestador del servicio. Teniendo en cuenta que los sujetos pasivos del tributo ejercen una actividad económica se puede inferir que la evolución de su recaudo es un indicador que permitiría establecerse como medida de crecimiento económico.

Con este análisis del comportamiento del recaudo del Impuesto de Industria y Comercio se evidencia el rol de liderazgo empresarial y económico de las ciudades de Barranquilla y Cartagena de Indias, asimilando para ello la alta representatividad del tributo en el total del recaudo de las siete ciudades capitales de la región Caribe. No obstante lo anterior, sus tasas de crecimiento del recaudo son bajas en los últimos años analizados.

Se destaca la ciudad de Montería como la ciudad del Caribe de mayor crecimiento económico en el periodo de estudio; esto, si se considera en términos reales el recaudo del impuesto de industria y comercio. Igualmente, la ciudad de Santa Marta, con tasas positivas y en aumento durante el lapso analizado. Así mismo, la ciudad de Sincelejo presenta crecimientos en el periodo en estudio.

Si se acoge como medida de dinamismo empresarial y crecimiento económico el comportamiento del recaudo de Industria y Comercio, se puede inferir que las ciudades de Valledupar y Riohacha han presentado en los años en estudio deterioro económico, dado a que el recaudo en términos reales ha disminuido en estas dos ciudades, evidenciando durante el período una caída en el recaudo, lo que obedece a que en algunos años se encontraron grandes disminuciones en la captación de recursos por este concepto.

Este análisis se realizó con el fin de identificar al impuesto de Industria y Comercio como un posible indicador del crecimiento económico, dada la naturaleza del tributo y su aplicación relacionada con el devenir empresarial en los entes territoriales municipales. Queda abierta la inquietud a futuros estudios que permitan de una manera más robusta poder afianzar el recaudo de este tributo como una posible medida de la actividad empresarial y económica de los municipios.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Banco de la República de Colombia. (s.f.). Banco de la República Colombia. Obtenido de Banco de la República Colombia: <http://www.banrep.gov.co/es/contenidos/page/qu-producto-interno-bruto-pib>
- Congreso de Colombia. (06 de 07 de 1983). <https://www.funcionpublica.gov.co>. Obtenido de <https://www.funcionpublica.gov.co>: <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=267>
- Córdoba, M. (2009). Finanzas Públicas. Soporte para el desarrollo del Estado. Bogotá: Ecoe Ediciones .

DANE. (s.f.). DEPARTAMENTO NACIONAL ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADISTICAS. Obtenido de DEPARTAMENTO NACIONAL ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADISTICAS: https://www.dane.gov.co/files/faqs/faq_pib.pdf

Departamento Nacional de Planeación - DNP. (2008). Técnicas para el análisis de la gestión financiera de las entidades territoriales . Bogotá: Imprenta Nacional de Colombia.

Hermida, P. (2007). Manual de ICA y Predial de Bogotá. Bogotá: Legis Editores S.A.

PINZÓN, J. (2015). Análisis del comportamiento del impuesto ICA en el presupuesto del distrito capital (1996-2005). Revista Facultad de Ciencias Económicas : Investigación y Reflexión, 191-202.

Este libro a sido diseñado y diagramado por Estrategias y calidad Editorial

Calle 80B No. 41D-83

contacto@estrategiasycalidadeditorial.com

www.estrategiasycalidadeditorial.com

Este libro es publicado por el sello editorial de la
Corporación Universidad Latinoamericana

www.libros.ul.edu.co



ISBN 978-958-52294-7-1



9 789585 229471