

Perfil económico financiero de las empresas del departamento del Quindío con actividad de comercio internacional¹

Economic and financial profile of the companies of the department of Quindío with international trade activity

Yaneth Ladino Villegas²

Recibido: 07/08/2018 - Aceptado: 02/12/2018

Cómo citar este artículo: Ladino, Y. (2018). Perfil económico financiero de las empresas del departamento del Quindío con actividad de comercio internacional. *Sinapsis*, 10, (2), 45 - 65

Resumen

Esta investigación presenta una aproximación a la determinación del perfil económico financiero de las empresas del Quindío que realizan comercio internacional, identificando aspectos cómo, la estructura financiera, sistemas de costos, determinación de rentabilidad, uso de presupuestos, entre otros; con el ánimo de construir un documento que dé cuenta de la vocación internacional de las empresas en el departamento, dado que la bibliografía que se tiene en la región no posee información al respecto y gran parte de las estadísticas hacen referencia a otras regiones.

Partiendo de algunos conceptos relacionados, se desarrolló un instrumento de recolección a través del cual se recopiló información que diera cuenta del estado actual de las empresas, en materia de comercio internacional, encontrando problemáticas relacionadas con la forma en que se reporta la información, la carencia y desconocimiento de políticas contables y la falta de planeación financiera o uso de herramientas que contribuyan a ésta.

Palabras clave: Perfil económico, perfil financiero, comercio internacional, estructura financiera, rentabilidad.

Abstract

This research presents an approach to the determination of the economic and financial profile of the Quindío companies that carry out international trade, identifying aspects such as the financial structure, cost systems, determination of profitability, use of budgets, among others; with the aim of building a document that gives an account of the international vocation of companies in the department, given that the bibliography in the region does not have information on this and a large part of the statistics refer to other regions.

¹ Esta investigación es producto de la investigación denominada “Determinación del perfil económico financiero de las empresas del departamento del Quindío con actividad de comercio internacional” se encuentra financiada por la Corporación Universitaria Empresarial Alexander von Humboldt y hace parte de los proyectos del grupo de investigación para la competitividad empresarial del programa de Administración de Empresas.

² Maestría en Administración Financiera, Universidad EAFIT de Medellín (Colombia). Entidad: Corporación Universitaria Empresarial Alexander von Humboldt. Programa Académico: Administración de Empresas (Modalidad dual). Correo electrónico: yladino@cue.edu.co

Based on some related concepts, a collection instrument was developed through which information was collected that would account for the current state of the companies, in terms of international trade, finding problems related to the way in which the information is reported, the lack and ignorance of accounting policies and the lack of financial planning or use of tools that contribute to it.

Keywords: Economic profile, financial profile, international trade, financial structure, profitability.

JEL: M41

Introducción

Esta es una investigación que orienta a la reflexión sobre aspectos que tienen relación con los temas económico financieros, centrado principalmente en las empresas del departamento del Quindío que tienen actividades de importación y/o exportación de bienes y/o servicios, lo anterior debido a la falta de información disponible, no sólo por parte de entidades públicas y privadas que tienen relación con el sector empresarial quindiano, sino por parte de la academia, en donde los textos consultados abordan problemáticas de otras regiones del país u otros países que poseen economías diferentes a la quindiana, en la gran mayoría de los casos se trata de materia desactualizado o no posee aspectos de relevancia para el desarrollo de temas relacionaos con los mercados globales, lo que lleva a los diferentes grupos de interés a emplear referentes que no se pueden considerar como pares para el desarrollo del análisis, la creación de casos de estudio o para ser tenidos en cuenta como ejemplo a seguir debido a la disparidad de variables como, el tamaño de la población, el nivel de educación, los índices de empleabilidad, el tamaño de las empresas, el uso de la tierra, la cultura y las costumbres que se traen arraigadas y que difícilmente desaparecen en su totalidad, el clima, entre tantos otros que se podrían mencionar.

El tema del perfil económico ha sido tenido en cuenta por la Cámara de Comercio de Armenia y del Quindío, el Servicio Nacional de Estadística - DANE y la Red de Cámaras de Comercio de Colombia –Confecámaras, sin embargo, los datos que se estudian son pocos, lo que sucede de igual forma con los aspectos relacionados con el tema de comercio internacional, en donde, dado el tamaño del municipio y el nivel de importaciones y exportaciones que reporta a los organismos pertinentes, en gran parte de los informes, no figura o en otra, hace parte de las cifras que comúnmente se denominan “otros”.

Todo lo anteriormente expuesto genera la inminente necesidad que, desde la academia, específicamente desde los programas pertenecientes a las facultades de ciencias económicas, administrativas y contables; se empiecen a desarrollar investigaciones regionales que permitan subsanar éstas carencias, que ayuden a generar cultura informativa por parte de los empresarios, que sirvan de insumo para el desarrollo de otras investigaciones y que permita a la población en general desarrollar sentido de pertenencia al poseer datos propios reales y ajustados a las condiciones propias del departamento, por todo lo anteriormente expuesto éste proyecto de trata de dar respuesta a la pregunta de investigación ¿Cuál es el perfil económico financiero de las empresas del departamento del Quindío con actividad de comercio internacional?, para lo cual se plantearon como objetivos, en primera instancia la identificación de las empresas con vocación a mercados

globales y en segundo lugar la identificación de los principales aspectos económicos y los financieros en las mismas.

Marco teórico

A continuación se desarrolla la base teórica para dar respuesta a la pregunta de investigación ¿Cuál es el perfil económico financiero de las empresas del departamento del Quindío con actividad de comercio internacional? para lo cual se inicia con una breve descripción del concepto de internacionalización de las empresas pues son estas quienes dan lugar al objeto de estudio, se continua con lo referente al comercio internacional abordando los temas de exportación e importación de bienes y/o servicios, de tal manera que el lector tenga claridad sobre esto y dado que el estudio se basa en empresas que tienen negocios con el exterior. Finalmente se abordan los conceptos sobre tamaño para clasificar empresas y el concepto de empresa.

Enfoques teóricos de la internacionalización de las empresas

El término internacionalización ha sido utilizado con amplitud en la literatura de tal forma que cubre un gran rango de operaciones en el exterior, es así como a través de los años la denominada globalización se tomó cada rincón de la economía mundial, de manera que no hay forma en que un hogar no tenga en su interior algún objeto (sea para consumo o para uso) que no provenga de un país ubicado en otro continente.

Según (Cateora, Gilly C., & Graham L., 2001) “La historia ayuda a definir la “misión” de un país, la percepción que tiene acerca de sus vecinos, su perspectiva en torno al sitio que ocupa en el mundo y la manera como se ve a sí mismos” de manera que el autor hace un llamado a que se analice la historia para tratar de entender cuál es la finalidad del país en la aldea mundial, es así como existen países cuya labor es la de producir alimentos, como por ejemplo, Colombia, Brazil y Perú, los cuales son grandes productores de frutas, café y hortalizas, por otra parte existen países, que por su limitada extensión geográfica y por sus condiciones climáticas no pueden dedicarse a éste tipo de bienes y su misión es la de producir tecnología, tal es el caso de Japón y Alemania, otros países que por su gran extensión masifican la producción de cereales, como es el caso de Estados Unidos y otros que por sus características son aptos para la producción de minerales, como Chile y China. De ésta forma, cada país en el mundo tiene un cometido y su aporte al mercado global es único, sin embargo, esto no sería posible por sí sólo y es allí en donde toman protagonismo las empresas, las cuales jalonan la economía nacional y se aventuran a los mercados internacionales.

Teniendo en cuenta lo anterior, cuando en una empresa se toma la decisión de conquistar mercados extranjeros, se inicia el proceso de internacionalización, lo que para (Welch & Luostarinen, 1998), se definen como,

Todo aquel conjunto de operaciones que facilitan el establecimiento de vínculos más o menos estables entre la empresa y los mercados internacionales a lo largo de un proceso de creciente implicación y proyección internacional que sigue la organización, y cuya amplitud y complejidad lo define el grado de compromiso internacional que ella misma adopte.

De acuerdo con Johanson y Vahlne (1998) citado por (Trujillo Dávila, Rodríguez Ospina, Guzmán Vásquez, & Becerra Plaza, 2006), la internacionalización de las empresas se puede dar desde la teoría de redes, la cual plantea que,

La entrada en mercados exteriores es contemplada como función de las interacciones interorganizativas continuas entre las empresas locales y sus redes. Esto significa que las oportunidades de los mercados exteriores le llegan a la empresa local a través de los miembros de la red.

Por lo anteriormente citado, la incursión en los mercados internacionales, para empresas pequeñas, en muchas ocasiones es fruto de las buenas relaciones o contactos que tenga en otros países, considerando que las redes son finalmente interacciones entre personas y que son éstas las que toman las decisiones a interior de las organizaciones. Por otra parte se encuentra la teoría de las *born global* de los autores Gary Knight y Tamer Cavusgil (1996), la cual expone que las empresas que nacen con orientación hacia mercados internacionales (se internacionalizan antes de cumplir los dos años de vida), dado que desde su nacimiento fueron concebidas para atender mercados internacionales, en muchas ocasiones debido a la decisión del emprendedor y al respaldo que hay en la actualidad, por parte de la tecnología, el transporte y las comunicaciones; Lo que facilita su acceso a la información, al contacto directo con el consumidor final y a las redes de transporte necesarias para hacer llegar sus pedidos a cualquier parte del mundo.

También se cuentan como maneras de internacionalizarse, el enfoque de fases, procesos y ciclo de vida, en el cual los autores (Chen & Huang, 2004) proponen cuatro maneras en que una empresa puede realizar el proceso de internacionalización:

1. Alianzas de servicios después de la venta
2. Alianzas para la distribución de sus productos
3. Alianzas para desarrollar productos
4. Alianzas para construir canales de distribución al menudeo en mercados globales y locales.

Las anteriores maneras se convierten en caminos para garantizarle a la empresa no solo el incursionar en el mercado extranjero, sino la permanencia en el mismo. Sin importar el camino que tome la empresa, o la metodología seleccionada para internacionalizarse, este proceso se convierte en necesario al momento de tratar de buscar estabilidad en el mercado, además de contribuir con el desarrollo de la economía nacional.

Comercio Internacional

Como lo define el autor Luis Ceballos, editor en jefe (Comercio y Aduanas, 2012), “El comercio internacional es el intercambio de bienes como productos y servicios entre países alrededor del mundo.”

Por su parte (Ballesteros Román, 2003) afirma que el comercio internacional,

Corresponde al movimiento que tienen los bienes y servicios a través de los distintos países y sus mercados. Se realiza utilizando divisas y está sujeto a regulaciones adicionales que

establecen los participantes en el intercambio y los gobiernos de sus países de origen. Al realizar operaciones comerciales internacionales, los países involucrados se benefician mutuamente al posicionar mejor sus productos, e ingresar a mercados extranjeros.

Según (Cristobal, 1995) “Es el ingreso de mercancías que consiste en las compras, trueques, obsequios o donaciones entre el resto del mundo y el territorio económico de un país.” Finalmente es necesario precisar la diferencia entre comercio exterior y comercio internacional para lo cual la (Biblioteca Jurídica Virtual) expone:

La diferencia entre comercio exterior y comercio internacional alude al comercio que se realiza entre dos entes económicos más allá de las fronteras nacionales; sin embargo el término “comercio internacional” da la impresión que la persona que hace referencia a ésta actividad (Comercio) se encuentra en un punto elevado en el espacio, que le permite contemplar de una manera global, todas las relaciones económicas o al menos las más relevantes que se dan entre diferentes entes económicos que participan. El término “comercio exterior” provee una connotación de un espectador que habla de éste tipo de relaciones entre dos diferentes entes económicos, pero enfocándolos desde un lugar, o un país, en el que se encuentra.”

Teniendo en cuenta la diferencia expuesta, se puede llegar a la conclusión que cuando se habla de comercio exterior se refiere a una sola dirección, es decir, al mercado en el que de un país salen bienes o servicios a otro, mientras que en el mercado internacional se está hablando de un mercado bidireccional (importaciones y exportaciones) en el que se marca una relación comercial duradera.

Según lo anteriormente expuesto, se podría afirmar que el comercio internacional es la principal característica en la internacionalización de las empresas, puesto que es esto lo que finalmente obliga a que una empresa inicie el proceso de internacionalizarse, dado que tiene la expectativa de vender en un mercado diferente al nacional, los bienes y/o servicios que ofrece como objeto social; en otras palabras, en el comercio internacional se realizan operaciones de compra – venta, lo que en el lenguaje internacional se denominan importaciones y exportaciones, por lo que a continuación se explican dichos términos.

Exportación e importación

Para (Ministerio de Hacienda y Crédito Público, 2016) la exportación se define como:

La salida de mercancías del Territorio Aduanero Nacional cumpliendo las formalidades aduaneras previstas en el presente decreto. También se considera exportación, la salida de mercancías a depósito franco, en las condiciones previstas en el presente decreto.

Por su parte para la (OCDE, 2010) es “La salida de mercancías que consiste en las ventas, trueques, obsequios o donaciones entre el territorio económico de un país y el resto del mundo”. Mientras que el concepto sobre Importación se define como,

Es la introducción de mercancías de procedencia extranjera al Territorio Aduanero Nacional cumpliendo las formalidades aduaneras previstas en el presente decreto. También se considera importación, la introducción de mercancías procedentes de un depósito franco al resto del Territorio Aduanero Nacional, en las condiciones previstas en este decreto.” Y

para la (OCDE, 2010) “Es el ingreso de mercancías que consiste en las compras, trueques, obsequios o donaciones entre el resto del mundo y el territorio económico de un país”

Resumiendo se tendría que las exportaciones y las importaciones son lo que en el mercado nacional (interno) se denominan las compras y las ventas, sólo que se llevan a territorios por fuera del nacional.

El tamaño de la empresa en el contexto internacional

El tamaño de las empresas se puede determinar empleando diferentes criterios, los cuales varían según el país que se analiza; para Angelelli, Moudry y Llisterra (Banco Interamericano de Desarrollo, 2007)

La manera más sencilla de definir empresas por tamaño es a través de variables cuantitativas, como el empleo, las ventas y los activos. No obstante, muchos sostienen que los atributos de las firmas más pequeñas no se captan por medio de ese tipo de variables y que se deberían utilizar otros indicadores (más cualitativos), como el nivel de tecnología, la formalización en las operaciones y el uso de registros administrativos y contables, la capacidad de gestión y acceso a servicios financieros y no financieros.

Por otro lado, la Comisión Económica para América latina y el Caribe (CEPAL GTZ, 2001) considera que,

La microempresa es también la unidad económica territorialmente más dispersa en términos relativos, y por tanto, su contribución a la descentralización del ingreso es mayor que el resto de unidades económicas (como la pyme o la gran empresa).

Pequeñas y medianas empresas

Tomando como referencia el concepto de pequeñas y medianas entidades emitido por la fundación IASC y que tiene aplicación de carácter internacional gracias a la aplicación de las normas internacionales de información financiera “NIIF” (Foundation IFRS, 2009), se tiene que son:

- (a) aquellas que no tienen obligación pública de rendir cuentas, y
- (b) aquellas que publican estados financieros con propósito de información general para usuarios externos. Son ejemplos de usuarios externos los propietarios que no están implicados en la gestión del negocio, los acreedores actuales o potenciales y las agencias de calificación crediticia.

Por su parte para Gallart afirma que (2003), “una microempresa de subsistencia, se caracteriza por tener escaso valor monetario de los activos, tecnología elemental y poco cumplimiento de los requisitos legales” lo que permite pensar en que son empresas que difícilmente podrían incursionar en el proceso de internacionalización y realizar procesos de importaciones y/o exportaciones cumpliendo parámetros legales, sin embargo es importante resaltar que lo anteriormente expuesto por Gallart no se convierte en limitante absoluta, pues si la empresa toma la decisión puede emprender la ruta y lograr ser parte de

las organizaciones que hacen parte de la base de datos para el departamento en materia de internacionalización. Para el Congreso de la República en la Ley 590 de (2004), clasifica a las microempresas como aquellas que poseen “Planta de personal no superior a diez trabajadores y cuyos activos totales estén por valor inferior a 501 salarios mínimos legales mensuales vigentes (smlmv)”

Las pequeñas empresas por su parte son aquellas que poseen entre 11 y 50 trabajadores y entre 501 y 5.000 smlmv de activos totales mientras que las medianas empresas poseen entre 51 y 200 empleados y 5.001 y 30.000 smlmv de activos totales. La anterior es una clasificación basada netamente en aspectos de nivel productivo, pero que en algunos casos no corresponde a las empresas que realizan operaciones internacionales, dado que existen diferentes estrategias para producir cuando no se posee la capacidad instalada, tal es el caso del outsourcing, que permite suplir éste tipo de falencias en las organizaciones.

La mipyme

Las mipymes reúnen las categorías de micro empresas, pequeñas empresas y medianas empresas y según (Banco Interamericano de Desarrollo, 2007)

Para analizar el sector MIPYME es necesario contar con una definición de empresas por tamaño. Sin embargo, existen dificultades para crear esas definiciones, sobre todo cuando se quiere comparar economías distintas. Pero las definiciones de tamaño son inevitables cuando se busca una segmentación de la estructura empresarial para distinguir y entender los desafíos y problemas específicos de cada subgrupo. La información desagregada permite el diseño de políticas y programas adecuados a cada tipo de empresa. Dada la diversidad del sector privado, un sistema efectivo de clasificación por tamaño crea grupos de micro, pequeñas y medianas empresas que pueden ser apoyadas mediante políticas y programas especializados para que se conviertan en unidades más competitivas e integradas.

La variable que se utiliza más comúnmente es el número de empleados. Las encuestas señalan que 16 de los 18 países utilizan el empleo para definir qué es una micro, pequeña, mediana o gran empresa. Doce países definen el tamaño de la empresa por las ventas netas mensuales o anuales, y cinco emplean definiciones basadas en activos. Estas definiciones no son mutuamente excluyentes

La empresa

La constitución de una empresa es, en muchas ocasiones, la forma que tiene el ser humano para generar ingresos que le permitan suplir sus necesidades básicas y tratar de generar riqueza, para sí y para sus generaciones, además de ser parte de lo que se considera como una superación personal (Para el empresario) y un indicador económico (Para el país).

Ahora bien, es adecuado comprender que las empresas son parte fundamental en las economías, no sólo de una Nación sino de cada persona en particular, autores como (García Echevarría, 1994) definen la empresa como:

La institución que dispone de recursos escasos de la forma y tecnología con la que los integra para lograr productos y/o servicios de los que va a depender el éxito o fracaso de esa institución, así como el resultado del conjunto de la economía del país.

Por lo que, se podría identificar que para García Echevarría, lo que sucede con la empresa, como unidad, genera una repercusión en el país, de manera que, si la empresa logra tener éxito, el país también. Por otra parte se encuentra la definición de empresa planteado por el docente Quiñones M. Alinoa (Universidad de Cantabria, 2017)

Una organización con fines de lucro que otorga un servicio o bien a la sociedad. Desde el punto de vista de la economía, una empresa es la encargada de satisfacer las demandas del mercado. Para lograr sus objetivos, coordina capital y trabajo y hace uso de materiales pasivos tales como tecnología, materias primas, etc.”

De la misma manera, ésta definición muestra la relación entre empresa y nación, siendo la primera necesaria para contribuir a la sociedad. Teniendo en cuenta que la investigación se desarrolló en el departamento del Quindío y que según datos de la Cámara de Comercio de la ciudad de Armenia (Cámara de Comercio de Armenia y del Quindío, 2017), el 96,15% de las empresas en el departamento se encuentran catalogadas como micro y pequeñas empresas, se hace necesario describir dicha denominación.

Antecedentes

Para desarrollar éste trabajo de investigación, en el departamento del Quindío se encontró que no se posee información disponible sobre las empresas con actividad de comercio internacional, por lo que tampoco se posee información sobre su perfil económico financiero; Teniendo en cuenta lo anterior se indagó con las entidades encargadas de realizar estudios a nivel empresarial sobre los datos disponibles con relación al tema de investigación encontrando:

En primer lugar, las Cámaras de Comercio tienen establecidas unas funciones consagradas en el artículo 86 del Código de Comercio, entre las que se encuentra “Adelantar investigaciones económicas sobre aspectos o ramos específicos del comercio interior y exterior (...)” por lo que se consultó a ésta entidad en el departamento encontrando que:

En el informe sobre Dinámica Empresarial del Quindío (2017), se habla del perfil de la empresa quindianas, teniendo en cuenta aspectos cómo:

- Conformación jurídica (Persona natural o persona jurídica)
- Tipo de sociedad (Anónima, limitada, simplificada, entre otras)
- Tamaño (Micro, pequeña, mediana y gran empresa)
- Valor de los activos
- Actividades que desarrollan
- Localización (A nivel municipal)
- Entre otros

Además de los aspectos anteriormente mencionados, el informe muestra las estadísticas sobre las empresas creadas, canceladas, las sucursales y agencias y realiza una caracterización del empresario.

En segundo lugar, se tomó como referente el Informe Económico del Departamento del Quindío (2017) elaborado por la Cámara de Comercio de Armenia y del Quindío, en el cual, además de contener indicadores relacionados con las empresas, como los contenidos en el documento sobre dinámica empresarial, muestra datos sobre turismo, construcción, educación y otros aspectos socioeconómicos.

Para tratar de identificar en el contexto colombiano la teoría de *born global*, nombrado en el marco teórico, se tomó como referente complementario el documento emitido por la Red de Cámaras de Comercio – Confecámaras, denominado Determinantes del Crecimiento Acelerado de las Empresas en Colombia; en el cual se exponen tres aspectos principales:

- Los factores que explican el crecimiento acelerado de las empresas en el mundo,
- Las empresas de alto crecimiento en Colombia, y
- Los factores clave de crecimiento acelerado de las empresas en Colombia.

Por otra parte, sirvió como referente el informe sobre perfiles económicos departamentales, realizado por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, en el cual se destacan los aspectos relacionados con la competitividad, la estructura industrial, agrícola y pecuaria, y los datos sobre comercio exterior del departamento. Finalmente se encuentra el Informe de Coyuntura Económica Regional elaborado por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE y el Banco de la República; Éste documento permitió identificar datos relacionados con el comercio internacional.

Metodología

Ésta investigación es de carácter cuantitativa y se caracterizó por ser una investigación aplicada y descriptiva; en la que se identificó la población a estudiar, posteriormente se utilizó la técnica de entrevista personal y el cuestionario estructurado, se optó por esta técnica dado que ofrece observaciones cuantitativas que permiten caracterizar a las poblaciones de estudio y responder así a los objetivos centrales de la investigación, al mismo tiempo que permite recolectar información de tipo cuantitativo.

Recolección de la información

Para el desarrollo del primer objetivo de investigación el cual consistió en determinar las empresas quindianas con actividad de comercio internacional que participarían en la investigación se requirió:

- a. Determinar la población, para lo cual se recolectó información de las empresas que han realizado negocios internacionales, se usaron las bases de datos de la Cámara de Comercio de Armenia, la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales - DIAN y la base de datos de Legiscomex, la cual fue adquirida con recursos proporcionados por la Corporación Universitaria Empresarial Alexander von Humboldt.
- b. Calcular la muestra de manera que fuera representativa, teniendo en cuenta la actividad económica y el tamaño de las empresas.
- c. Contactar las entidades de la muestra, tomando la información de contacto de las bases de datos consultadas.

- d. Posteriormente se realizaron las visitas para la recolección de la información, a través de la entrevista y la encuesta.
- e. Clasificar y tabular la información recolectada
- f. Analizar la información
- g. Redactar el documento final sobre la investigación.

Nota: Durante todo el proceso se consultaron referentes bibliográficos.

Análisis de datos

A continuación se muestran los datos obtenidos en la investigación, iniciando con los aspectos generales, posteriormente se expondrá lo relacionado al comercio internacional, los factores económicos y finalmente los aspectos financieros.

Aspectos generales

Los primeros datos obtenidos en el desarrollo de la investigación con base en la información que se encuentra en las bases de datos de la Cámara de Comercio de Armenia y del Quindío, la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales DIAN y la base de datos de Legiscomex, permitieron identificar en la población objeto de investigación, (Ver tabla 1) que, entre los años 2014 y 2016, 372 empresas realizaron por lo menos una importación y 453 empresas realizaron por lo menos una exportación.

Tabla 1. Cantidad de empresas importadoras y exportadoras en el Quindío

Operación entre 2014 y 2016	Cantidad de empresas
Importación	372
Exportación	435
TOTAL OPERACIONES	807

Fuente: Elaboración propia

Analizando cada año por separado se encontraron los siguientes datos:

Tabla 2. Número de Importaciones y exportaciones por año

Operación	2014	2015	2016	TOTAL
Importaciones	192	171	162	525
Exportaciones	371	86	96	553
TOTAL OPERACIONES	563	257	258	1078

Fuente: Elaboración propia

A su vez las empresas que reportan importaciones reportan (Ver tabla 3) y exportaciones (Ver tabla 4)

Tabla 3. Número de años en los que han Importado

Sólo han importado	Cantidad de empresas
Uno de los tres años reportados	269
Dos de los tres años reportados	106
Tres de los tres años reportados	150
TOTAL	525

Fuente: Elaboración propia

Y con respecto al número de veces que se ha realizado exportación se tiene,

Tabla 4. Número de años en los que han exportado

Sólo han exportado	Cantidad de empresas
Uno de los tres años reportados	358
Dos de los tres años reportados	72
Tres de los tres años reportados	123
TOTAL	553

Fuente: Elaboración propia

Posteriormente se realizó una depuración de la información, en la que se indagó la existencia o no de las empresas en el medio, llegando así a estimar una muestra con un nivel de confianza del 95% y un margen de error del 5%, lo que permitió asignar la población representativa a la que se le aplicó el instrumento de recolección de la información, encontrando entre otros, aspectos como los que se enuncian a continuación:

Aspectos relacionados con el comercio internacional

El principal destino tanto de las exportaciones como de las importaciones colombianas es Norte América, específicamente el país de Estados Unidos (Ver Tabla 5 y 6), lo que frente a las estadísticas suministradas por el DANE coincide, dado que éste país tiene características que lo hacen un destino alcanzable como son, el tratado de libre comercio, las rutas de acceso y al mismo tiempo la disponibilidad de empresas que prestan el servicio de logística, el número de habitantes con que cuenta y la multiculturalidad de los mismos, entre otros, en segundo lugar se encuentra la Unión Europea, la cual posee una de las principales ventajas, según lo citan los empresarios, y es el hecho de contar con un país en el que se habla el mismo idioma que en Colombia, lo que motiva a generar vínculos comerciales y a mantenerlos.

Tabla 5. Exportaciones por Acuerdo en 2017

Acuerdo	Miles de dólares FOB	Participación porcentual
Estados Unidos	30.849	52%
Unión Europea	20.597	35%
Canadá	2.807	4,8%
Corea del Sur	2.090	3,6%
EFTA	1.386	2,4%
Venezuela	398	0,7%
Mercosur	409	0,7%
Canadá	235	0,4%
Triángulo del Norte	52	0,1%
Chile	15	0,03%
TOTAL	58.838	

Fuente: Elaboración propia con base en la Información: Perfiles económicos departamentales de la Oficina de Estudios Económicos, Mincomercio, Industria y Turismo (2018).

Tabla 6 Importaciones por acuerdo año 2017

Acuerdo	Miles de dólares FOB	Participación porcentual
Estados Unidos	5.705	49,2%
CAN	3.792	32,7%
México	821	7,1%
Unión Europea	632	5,4%
Mercosur	504	4,3%
Corea del Sur	56	0,5%
Triángulo del Norte	47	0,4%
Canadá	27	0,2%
EFTA	19	0,2%
TOTAL	11.603	

EFTA: Suiza, Noruega, Islandia y Liechtenstein. Fuente: Elaboración propia con base en la Información: Perfiles económicos departamentales de la Oficina de Estudios Económicos, Mincomercio, Industria y Turismo (2018).

Teniendo en cuenta las tablas 5 y 6, las exportaciones fueron U\$ 47.235 más que las importaciones, lo que representa un 407%, lo anterior es adecuado dado que permite obtener una cifra positiva en la balanza comercial quindiana y dadas las condiciones que la tasa representativa de mercado TRM tuvo en el periodo 2017, beneficia al empresario que está recibiendo éstas divisas. Por otra parte a pesar que más del 70% de las empresas quindianas exportan productos manufacturados, principalmente alimentos procesados, con un porcentaje de origen superior al 70%, el mayor valor de las exportaciones se lo llevan los productos agrícolas como café y frutales, 100% de origen; Mientras que con relación a las importaciones, éstas se realizan principalmente para cubrir las necesidades de activos para la empresa (Maquinaria y tecnología) e insumos químicos necesarios para el proceso manufacturero.

Con relación a la forma en que se realizan las operaciones de comercio internacional, más del 70% de las empresas lo hacen de forma indirecta, a través de un intermediario, afirmando que el proceso es complicado y al interior de la institución no se posee un profesional calificado o un colaborador que tenga conocimientos y habilidades para llevar a cabo las importaciones y/o exportaciones, por lo que optan por esta modalidad para evitar contratiempos. Por su parte las empresas que han realizado el proceso de manera directa son aquellas cuyas operaciones tienen mayor periodicidad, su tamaño le permite tener un profesional encargado de dichas operaciones y han logrado acceder al acompañamiento que brindan diferentes entidades públicas y privadas, sobre el tema.

En cuanto a la participación de las empresas en actividades relacionadas con la promoción de las mismas y las operaciones de comercio internacional, se encontró que menos del 10% han estado en ferias internacionales, macrorruedas de negocios, charlas informativas y/o capacitaciones sobre tema relacionados; arguyendo que en el departamento no se tienen canales de comunicación adecuados que permitan promover dicho eventos, por lo que no se enteran de la existencia de éstos o cuando lo hacen es demasiado tarde.

Según datos del Ministerio de Comercio Industria y Turismo las importaciones según uso o destino económico CUODE, en los periodos 2016 y 2017 se destacan los bienes de capital y materiales de construcción con un 45% y 47% para 2016 y 2017 respectivamente y en segundo lugar las materias primas y bienes intermedios con un 46% en ambos periodos. (Ver tabla 7)

Tabla 7. Importaciones por CUODE

Importaciones por CUODE	2016	%	2017	%
Bienes de capital y materiales de construcción	36.018	45%	40.301	47%
Bienes de consumo	4.947	6%	5.699	7%
Diversos	2.198	3%	228	0%
Materias primas y bienes intermedios	37.256	46%	39.624	46%
TOTAL	80.419		85.852	

Cifras expresadas en miles de dólares CIF. Fuente: Elaboración propia con base en la Información: Perfiles económicos departamentales de la Oficina de Estudios Económicos, Mincomercio, Industria y Turismo (2018).

Teniendo en cuenta la información anterior, los resultados de 2016 a 2017 presentaron las siguientes variaciones:

Tabla 8. Variación de 2016 a 2017 en las importaciones por CUODE

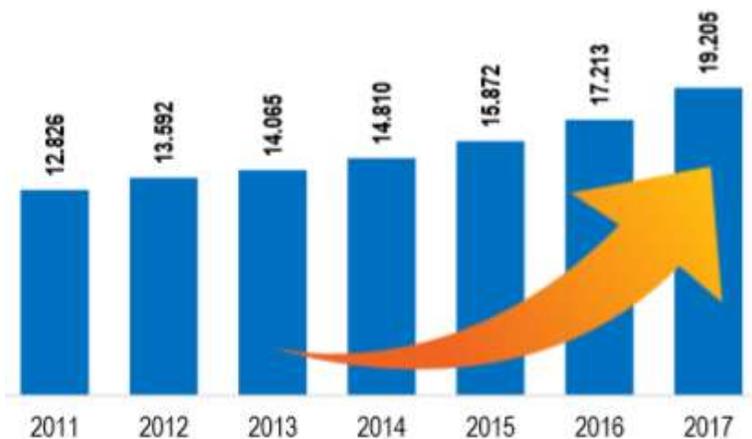
Importaciones por CUODE	Variación en U\$	Variación en %
Bienes de capital y materiales de construcción	4.283	11,9%
Bienes de consumo	752	15,2%
Diversos	- 1.970	-89,6%
Materias primas y bienes intermedios	2.368	6,4%
TOTAL	5.433	6,8%

Cifras expresadas en miles de dólares CIF. Fuente: Elaboración propia con base en la Información: Perfiles económicos departamentales de la Oficina de Estudios Económicos, Mincomercio, Industria y Turismo (2018).

Como se puede observar, los bienes de consumo presentaron el mayor incremento, pasando de U\$ 4.497 a U\$ 5.699 del periodo 2016 al 2017, lo que representó un 15,2%, seguido de los bienes de capital y materiales de construcción, con un 11,9% equivalente a un incremento de U\$ 4.283 y finalmente las materias primas con un 6,4%; Por su parte el CUODE denominado diversos tuvo una disminución del 89,6% lo que equivale a U\$ 1.970.

Con respecto a la determinación de los principales factores económicos se encontró lo siguiente:

Con respecto a los factores económicos de la región, es importante resaltar que según la (Cámara de Comercio de Armenia y del Quindío, 2017, pág. 6) el número de unidades económicas naturales y jurídicas ha venido presentando un comportamiento ascendente, como lo muestra la gráfica 1, pasando de 12.826 en 2011 a 19.205 en 2017.



Gráfica 1. Número de empresas vigentes en el registro mercantil, Cámara de Comercio de Armenia y del Quindío, 2017, P.6.

Con respecto al porcentaje de participación por municipio, Armenia concentra el 63,9% del número de empresas vigentes en el departamento del Quindío, seguido de Calarcá con un 9,7%, Montenegro con el 5,4% y Quimbaya con el 5,2%. Por su parte la conformación jurídica empresarial se divide en un 13% persona jurídica y un 87% persona natural, a su vez la tabla 5 muestra la distribución aproximada por tipo de sociedad, en la que se evidencia la predominancia de la S.A.S.

Tabla 9. Distribución de las sociedades

Tipo de sociedad	Participación %
Sociedad por acciones simplificada S.A.S	85,56 %
Sociedad limitada L.T.D.A.	6,8 %
Sociedad anónima S.A.	3,9 %
Sociedad en comandita simple	1,5 %
Sociedad en comandita por acciones	1,1 %
Empresas asociativas de trabajo	0,04 %
Empresas unipersonales	1,1 %

Fuente: Elaboración propia con base en el Informe sobre dinámica empresarial del Quindío (2017)

En éste informe también se muestra el incremento que han venido teniendo las empresas, independiente del tamaño al que pertenezcan, siendo la microempresa, la que predomina en el departamento. Ver tabla 6.

Tabla 10. Tamaño de la empresa en el Quindío

Tamaño de la empresa	Número de empresas por año				Variación 2017 / 2016	% de participación
	2014	2015	2016	2017		
Microempresa	14.210	15.228	16.526	18.460	+11,7%	96,1%
Pequeña empresa	473	510	540	580	+7,4%	3%
Mediana empresa	110	118	126	137	+8,7%	0,7%
Gran empresa	17	16	21	28	+33,3%	0,14%
Total	14.810	15.872	17.213	19.205	+11,5%	100%

Fuente: Elaboración propia con base en el Informe sobre dinámica empresarial del Quindío (2017)

Para determinar los factores económicos al interior de las empresas analizadas, se tuvo en cuenta las exigencias de las Normas Internacionales de Información Financiera NIIF y la Ley 1314 de 2009 del Congreso de Colombia, dado que se tuvieron en cuenta datos de tipo contable, encontrando entre otros.

Tabla 11.

Análisis de aspectos económicos

Aspecto analizado	Descripción
Estados financieros presentados bajo Normas Internacionales de Información Financiera NIIF	Las empresas que realizan operaciones de comercio internacional (Importaciones y/o exportaciones) están obligadas a presentar estados financieros y cumplen con dicho requerimiento, además gracias a la oferta de profesionales en el área contable que cuentan con el conocimiento en NIIF, se han estado preparando con sujeción a éstas normas. Sin embargo existe la percepción, por parte de gran parte del personal encargado de la contabilidad, que aún existen vacíos en la interpretación de las normas por lo que temen que más adelante se deban realizar ajustes que afecten los estados financieros.
Destinación de utilidades	Según la información suministrada, los periodos analizados en ésta investigación (2014 a 2016) no fueron muy positivos para las compañías, especialmente para las importadoras, dado que los costos se incrementaron de manera exagerada y difícilmente se pueden trasladar al consumidor final, por lo que en ocasiones ha llevado a pensar en el cierre de la empresa o el cambio de actividad. Por su parte para las empresas que realizaron exportaciones el panorama fue muy alentador dado que los ingresos provenientes de ésta permitieron generar elevados márgenes de rentabilidad que se distribuyeron entre los socios y se destinaron al mejoramiento de la empresa.

Costos de producción y prestación del servicio	Por su parte los costos asociados a los procesos productivos, para el caso de las empresas manufactureras y los costos asociados a las prestaciones de servicios, para empresas de éste tipo, no tienen un adecuado manejo, debido a que su determinación, en más del 60% de los casos, no se realiza siguiendo un procedimiento técnico contable de reconocido valor, por lo que su asignación es el resultado del cálculo empírico o subjetivo, lo que puede estar generando determinaciones erradas de la rentabilidad neta.
--	---

Fuente: Elaboración propia

Con respecto a la determinación de los factores financieros se encontró:

Los factores financieros en éste proyecto de investigación, incluyen en primer lugar la existencia al interior de la organización de herramientas, procesos y procedimientos que faciliten el análisis de la información que se produce en las áreas contable, de mercadeo, de producción, administrativa, de talento humano, entre otras, dado que éstas son el insumo para la elaboración de análisis financiero, indicadores e inductores. Teniendo en cuenta lo anteriormente expuesto, se encontró que sólo en el 23% de las empresas analizadas todas las áreas que conforman la misma, participan en la generación de información que permita ser analizada y contribuya en la toma de decisiones de cualquier índole. (Ver ilustración 1.)

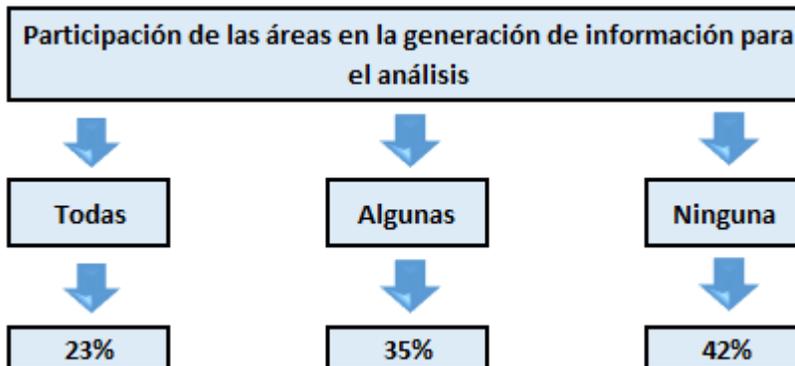


Ilustración 1. Participación de las áreas de la empresa. Elaboración propia.

También se encontró que sólo el 2% de las empresas logran integrar los informes de cada área, determinar indicadores financieros e inductores de valor, como mínimo una vez al año, con el ánimo de producir un informe consolidando todo lo anterior, para ofrecerlo a los stakeholders. (Ver ilustración 2)

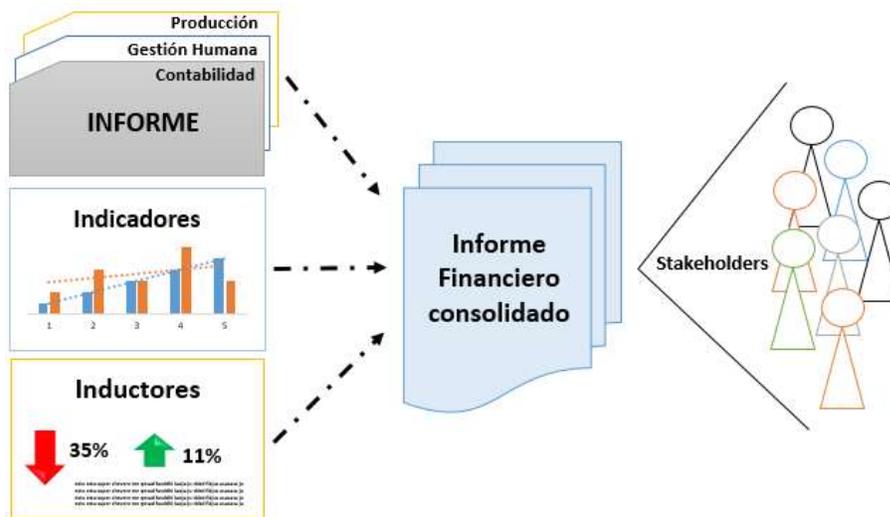


Ilustración 2. Ciclo de la información financiera generada. Elaboración propia.

Por su parte más del 90% de las empresas no tienen en cuenta las herramientas de planeación financiera para ser implementadas al interior de las mismas, razón por la que no tienen claridad sobre las metas a corto, mediano y largo plazo, encontrando además que no se encuentran estrategias planeadas sobre temas relacionados con las ventas, cartera, inventarios, proveedores, entre otros.

Hallazgos

Teniendo en cuenta la información recolectada en la presente investigación, los objetivos planteados y los referentes teóricos y conceptuales se encontró:

- En primer lugar la información relacionada con el comercio internacional (Importaciones y exportaciones) con la que se cuenta en el departamento del Quindío, no es confiable, dado que, a pesar que se encuentran empresas que han incursionado en mercados fuera del país, las bases de datos con las que se cuentan no tienen coherencia con la realidad, encontrando que gran parte de los datos de las operaciones que se desarrollan en el departamento se registran en otras ciudades, razón por la cual, el Quindío no figura dentro de las estadísticas nacionales, en segundo lugar, gran parte de las empresas que aparecen como importadoras y/o exportadoras ya no existen, cerraron su operación al público y dado que la información no se actualiza con frecuencia, éste dato sólo se conoce cuando se realiza el trabajo de campo y en tercer lugar, más del 45% de las operaciones internacionales que se registraron obedecieron a la importación de algún activo destinado a la propiedad, planta y equipo, por lo que sólo se realizó una vez, es decir, no es indicador de que la empresa se dedica al comercio internacional importando productos para la venta o materias primas para transformarlas y posteriormente vender.
- En materia de exportaciones el panorama no es muy alentador, por una parte, la mayoría de operaciones de éste tipo a pesar de ser realizadas por empresas quindianas, se registran por operadores de otras ciudades, razón por la cual para la DIAN, la empresa no ha realizado ninguna exportación; por otra parte, más del 70%

de las exportaciones se han realizado por iniciativa del cliente más que de la empresa, es decir, la empresa ha tenido que hacerlas sólo porque el cliente por algún motivo está fuera del país y solicita que se le envíe el pedido, pero ésta operación no se repite; Lo anterior muestra el poco interés del empresario quindiano por promover sus productos y/o servicios en el mercado extranjero, dado que, como fue expresado por la mayoría de ellos, esto requiere un mayor desgaste del personal, una alta inversión y genera una tramitología que no compensa la rentabilidad obtenida.

- Con relación a los aspectos internacionales es evidente el desconocimiento que poseen los colaboradores al interior de las empresas sobre el tema, siendo ésta una de las principales limitantes al momento de conquistar nuevos mercados, lo que sumado a la falta de comunicación efectiva entre las empresas y las entidades público – privadas conocedoras del tema y encargadas de la promoción de eventos relacionados con el comercio internacional, se convierten en una excusa para que el empresario quindiano no decida enfrentarse a éste reto o simplemente si lo intenta, no lo culmine.
- Dentro de los principales aspectos económicos de las empresas con actividad de comercio internacional en el departamento del Quindío se destacan, la inversión realizada para la constitución de la empresa, el valor de los activos fijos, las numerosas fuentes de financiación empleadas para el mantenimiento de la empresa, la ausencia en el uso de herramientas de control, como los presupuestos, el flujo de efectivo.
- Con respecto a la destinación de las utilidades, especialmente para aquellas empresas que realizaron exportaciones, fue muy positivo, pero a pesar de esto, no se posee una política clara para el uso de las mismas, lo que puede generar la toma de decisiones desacertadas a mediano y largo plazo.
- Las empresas cumplen con la elaboración de estados financieros, sin embargo, se hace necesario continuar con el proceso de cualificación del personal encargado del área contable dado que aunque las NIIF se implementaron hace varios años en Colombia, aún persisten inquietudes con respecto a la interpretación de las mismas y por ende a la forma correcta de registrar algunas partidas, además hace falta mejorar lo relacionado con las revelaciones y notas a los estados financieros, las cuales son de vital importancia para la comprensión de las cifras que se encuentran en dichos estados y para garantizar la transparencia de lo que se encuentra consignado.
- No fue posible evidenciar la existencia de políticas contables claras que además de facilitar la interpretación de la información financiera, estén preparadas teniendo en cuenta las normas internacionales de información financiera, gran parte de las empresas analizadas manifestaron que éste hecho se debe al desconocimiento en materia de NIIF por parte del personal encargado de la contabilidad.
- Algunos de los aspectos financieros que se destacan en las empresas con actividad

de comercio internacional en el departamento del Quindío son, la ausencia de herramientas para la determinación de rentabilidad, la ausencia de conocimientos en temas relacionados con las NIIF, la falta de personal capacitado que elabore informes de tipo financiero para la toma de decisiones.

Conclusiones

El perfil económico de las empresas del departamento del Quindío con vocación internacional obedece principalmente a microempresas, constituidas principalmente bajo la figura de Sociedad Anónima Simplificada S.A.S, debido principalmente a los beneficios que éste tipo de organización jurídica ofrece, entre los que se pueden mencionar, la flexibilidad estatutaria, la creación bajo documento privado, a flexibilidad en los tipos de acciones que pueden emitirse, la determinación del objeto social, entre otras; las cuales le permiten al empresario los costos iniciales y el tiempo empleado en trámites.

A pesar de que ya han pasado varios años desde que en Colombia se tomó la decisión de implementarlas NIIF, se hace necesario que la capacitación y actualización en éste tema por parte de los encargados del área contable y financiera en la empresa sea constante; pero también es necesario que se busque el acompañamiento por parte de entidades que manejen el tema, de manera que se amplíe la visión que se tiene y se enriquezca el conocimiento de manera conjunta.

- Por parte de la empresa se hace necesario la implementación del trabajo colaborativo entre las diferentes áreas que la conforman, no solo para velar por aspectos de tipo productivo sino para generar datos que permitan nutrir los informes, determinar indicadores e inductores y producir un documento, como mínimo una vez por año, que le permita a los stakeholders conocer el estado actual y las perspectivas a corto, mediano y largo plazo.
- La falta de uso de herramientas financieras y de planeación, no le permite a las empresas tener claridad sobre las estrategias que deben desarrollar en los diferentes horizontes de tiempo, por lo que se hace indispensable que las empresas implementen su uso, generando una cultura financiera saludable y con miras al mejoramiento continuo.
- Por otra parte se hace necesario que las entidades encargadas de emitir informes económicos y empresariales en el departamento, incluyan aspectos de tipo financiero, además se tendría mayor confiabilidad en los datos dado que las empresas tendrían confianza en compartir los mismos y no serían tan reacias a revelar las prácticas que realizan.
- En materia de comercio internacional es necesario implementar verdaderos controles a la información sobre las importaciones y exportaciones de origen quindiano, dado que muchas de éstas operaciones no figuran en las estadísticas nacionales debido a que son reportadas por otras ciudades, dejando así al departamento del Quindío fuera de la mira para ser tenido en cuenta por programas del gobierno que ayuden a promover el comercio con el extranjero.

- La información recolectada para la determinación del perfil económico financiero de las empresas del departamento del Quindío con vocación internacional es muy limitada, obedeciendo no sólo a la desactualización de las bases de datos sino también al desinterés, por parte de los empresarios, en contribuir con el desarrollo de éste tipo de investigaciones.

Referencias bibliográficas

Ballesteros Román, A. (2003). *Comercio Exterior, Teoría y práctica*. España: Universidad de Murcia.

Banco Interamericano de Desarrollo. (2007). *Capacidades institucionales para el desarrollo de políticas de fomento de la micro, pequeña y mediana empresa en América Latina y el Caribe*. Washington, D.C.: Serie de informes técnicos del departamento de desarrollo sostenible. Recuperado de <http://services.iadb.org/wmsfiles/products/Publications/1448854.pdf>

Biblioteca Jurídica Virtual. (s.f.). *Introducción al Comercio Internacional* (Vol. Capítulo I). (I. d. UNAM, Ed.) México. Recuperado de <https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/6/2951/4.pdf>

Cámara de Comercio de Armenia y del Quindío. (2017). *Dinámica Empresarial del Quindío 2017*. Armenia: Cámara de Comercio de Armenia y del Quindío. Recuperado de <http://www.camaraarmenia.org.co/contenido-index-id-66.htm>

Cateora, P., Gilly C., M., & Graham L., j. (2001). *Marketing Internacional* (Décimo sexta ed.). México: Mc Graw Hill Education.

CEPAL GTZ. (2001). *Repositorio CEPAL*. Obtenido de <https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/27117/S2001704.pdf?sequence=1>

Chen, X., & Huang, Y. (2004). The establishment of global marketing strategic Alliances by small and medium enterprises. *Small Business Economics* .

Comercio y Aduanas. (11 de Abril de 2012). *Comercio y Aduanas*. Obtenido de <http://www.comercioyaduanas.com.mx/comercioexterior/comercioexterioryaduanas/que-es-comercio-internacional/>

Cristobal, O. A. (1995). *Diccionario de Comercio Internacional*. México: Grupo Editorial Iberoamericano.

El Congreso de Colombia. (2004). *Ley 905 de 2004. Por medio de la cual se modifica la Ley 590 de 2000 sobre promoción del desarrollo de la micro, pequeña y mediana*

empresa colombiana y se dictan otras disposiciones. Bogotá: Diario Oficial No. 45.628.

Foundation IFRS. (2009). *NIIIF para pymes (2009)*. Recuperado de http://crconsultorescolombia.com/wp-content/uploads/2014/10/1_Pequeñas-y-Mediana-Entidades_2013.pdf

Gallart, M. (2003). Habilidades y competencias para el sector informal en América Latina: Una revisión de la literatura sobre programas y metodologías de formación. *Coletín Cinterfor*(55), 33-75.

García Echevarría, S. (1994). *Introducción a la economía de la empresa*. Madrid, España: Ediciones Diaz de Santos, S.A.

Martínez Bencardino, C. (2006). *Estadística Básica Aplicada*. Bogotá: ECOE EDICIONES.

Ministerio de Hacienda y Crédito Público. (7 de Marzo de 2016). Decreto 390 de 2016. *Decreto 390 de 2016*. Bogotá, Colombia.

OCDE. (2010). *Manual de Estadística del Comercio Internacional de Servicios - Glosario*. Ginebra. Recuperado de [https://unstats.un.org/unsd/tradeserv/TFSITS/msits2010/docs/MSITS%202010%20M86%20\(Sp\)%20web.pdf](https://unstats.un.org/unsd/tradeserv/TFSITS/msits2010/docs/MSITS%202010%20M86%20(Sp)%20web.pdf)

Trujillo Dávila, M. A., Rodríguez Ospina, D. F., Guzmán Vásquez, A., & Becerra Plaza, G. (2006). *Repositorio Universidad del Rosario*. Recuperado de <http://repository.urosario.edu.co/bitstream/handle/10336/1211/BI%2030.pdf>

Universidad de Cantabria. (09 de 2017). *Universidad de Cantabria, Open Course Ware*. Recuperado de <https://es.scribd.com/document/315751084/Una-Empresa-Es-Una-Organizacion-Con-Fines-de-Lucro-Que-Otorga-Un-Servicio-o-Bien-a-La-Sociedad>

Welch, L., & Luostarinen, R. (1998). Recuperado de <file:///E:/Users/usuario/Downloads/EvolutionofaconceptJGM.pdf>