

SIT. FIN. PYMES AUTOP. BQUILLA 2013,2014,2015Y2018

1

Análisis de la situación financiera de las Pymes del Sector de Autopartes en la ciudad de Barranquilla durante los años 2013, 2014 Y 2015, en comparación con el año 2018

Eliana Sierra & Marypaz González.

Trabajo de grado para optar el título de Profesional en finanzas y relaciones internacionales

Tutor: Ronald Valde

Co tutor: Cristina Logreira

Universidad de la Costa.

Facultad de Ciencias Económicas.

Programa de Finanzas y Relaciones Internacionales.

Barranquilla

2019.

Agradecimientos

Principalmente a Dios, por haber permitido que culmináramos esta etapa de nuestra vida.

A nuestros padres, por su sacrificio y esfuerzo para que fuéramos unas profesionales exitosas.

A nuestros docentes, por invertir tiempo, conocimiento y recursos para el buen desempeño de nuestro futuro profesional, por dar siempre lo mejor de sí.

A nuestro tutor, Ronald Valdéz, por dedicar el tiempo suficiente para culminar esta última etapa de la mejor manera.

Finalmente, a nuestros compañeros y amigos por apoyarnos incondicionalmente en todo este proceso.

Resumen

Este proyecto e investigación muestra un análisis la situación financiera de las pequeñas y medianas empresas del sector de autopartes en la ciudad de Barranquilla durante los años 2013, 2014 y 2015, comparando los resultados con el año 2018. Lo anterior, teniendo en cuenta que este tipo de empresas contribuyen al desarrollo económico del país, y especialmente de la región, y contando además con el gran auge del sector de Autopartes, que se ha consolidado en el país a lo largo de los últimos años gracias a la implementación de tratados de libre comercio y a las estrategias de importación. A través del uso de las herramientas financieras, se pretende realizar un diagnóstico que determine el estado a nivel financiero de las pequeñas y medianas empresas del sector y, haciendo uso de sus estados financieros básicos se pretende cumplir con el propósito inicial. Se analiza entonces las cuatro áreas principales de este grupo de empresas: liquidez, rotación, endeudamiento y rentabilidad.

Palabras clave: Diagnóstico Financiero, Pymes, Autopartes, Indicadores Financieros, Análisis, Estados Financieros

Abstract

This project and research shows an analysis of the financial situation of small and medium-sized companies in the auto parts sector in the city of Barranquilla during the years 2013, 2014 and 2015, comparing the results with the year 2018. The above, taking into account that this type of companies contribute to the economic development of the country, and especially of the region, and also counting on the great boom of the Autoparts sector, which has consolidated in the country over the last years thanks to the implementation of free treaties trade and import strategies. Through the use of financial tools, it is intended to make a diagnosis that determines the financial status of the small and medium-sized companies in the sector and, using their basic financial statements, it is intended to fulfill the initial purpose. The four main areas of this group of companies are then analyzed: liquidity, turnover, indebtedness and profitability.

Keywords: Financial Diagnosis, Smes, Auto Parts, Financial Indicators, Analysis, Financial Statements

Tabla de Contenido

Lista de tablas y figuras.....	7
Capítulo I.....	9
1.El problema de investigación.....	9
1.1. Identificación del problema	9
1.2. Formulación del problema	11
1.3. Sistematización del problema	11
1.4. Objetivos	12
Objetivo General	12
Objetivos Específicos	12
1.5. Justificación y alcance la investigación	12
1.6. Delimitación de la investigación	13
Capítulo II.....	14
2. Marco Referencial.....	14
2.1. Antecedentes de investigación	14
2.2. Marco Teórico	19
2.3. Marco conceptual	25
Capítulo III	27
3. Marco Metodológico	27
3.1. Diseño de la investigación	27
3.2. Tipos de Investigación	29
3.3. Técnicas e instrumento de recolección de la información	31
3.4. Población y muestra	33

3.5. Procesamiento de la información	34
Capítulo IV	36
4. Diagnóstico Financiero.....	36
4.1. Análisis de los indicadores financieros de las pequeñas y medianas empresas del sector de autopartes de la ciudad de Barranquilla.....	36
4.1.1. Indicadores de liquidez:	37
4.1.2. Indicadores de Rotación.....	41
4.1.3. Indicadores de Endeudamiento:	46
4.1.4. Indicadores de Rentabilidad	53
Capítulo V	61
5. Situación financiera de las pymes del sector de autopartes en la ciudad de barranquilla	61
5.1. Conclusiones y Recomendaciones	61
6. Referencias	66

Lista de tablas y figuras

Tablas

Tabla 1 Razones Financieras.	22
Tabla 2 Tipos de Investigación no Experimental	27
Tabla 3 Tipos de investigación	30
Tabla 4 Pymes por Categorías	36

Figuras

Figura 1 Razón Corriente Pymes Sector de Autopartes Barranquilla.	37
Figura 2 Prueba Ácida Pymes del Sector de Autopartes Barranquilla.	38
Figura 3 Capital Neto de Trabajo Pymes del Sector de Autopartes Barranquilla	40
Figura 4 Rotación cxc. Pymes del Sector de Autopartes Barranquilla	41
Figura 5 Rotación cxp Pymes del Sector de Autopartes Barranquilla	43
Figura 6 Rotación Activo Total Pymes del Sector de Autopartes Barranquilla	44
Figura 7 Leverage Total Pymes del Sector de Autopartes Barranquilla	46
Figura 8 Endeudamiento Total Pymes del Sector de Autopartes Barranquilla	48
Figura 9 Endeudamiento Bancario Pymes del Sector de Autopartes Barranquilla	49
Figura 10 Nivel de Propiedad Pymes del Sector de Autopartes Barranquilla.....	50
Figura 11 Endeudamiento Largo Plazo Pymes del Sector de Autopartes Barranquilla Pymes del Sector de Autopartes Barranquilla	51
Figura 12 Endeudamiento Corto Plazo Pymes del Sector de Autopartes Barranquilla	52
Figura 13 Margen Bruto Pymes del Sector de Autopartes Barranquilla.....	53
Figura 14 Margen Operacional Pymes del Sector de Autopartes Barranquilla.....	54
Figura 15 Margen Neto Pymes del Sector de Autopartes Barranquilla	56

Figura 16 Figura 16 Rentabilidad del Activo Pymes del Sector de Autopartes Barranquilla57

Figura 17 Rentabilidad del Patrimonio Pymes del Sector de Autopartes Barranquilla58

Figura 18 Pymes del Sector de Autopartes Barranquilla59

Capítulo I

1. El problema de investigación

1.1. Identificación del problema

En Colombia, de acuerdo con la Ley 590 de 2000 o más conocida comúnmente como “Ley Mi pymes”, el sector empresarial se encuentra clasificado en micro, pequeñas y medianas empresas concentradas principalmente en los sectores de alimentos, cuero y calzado, muebles y madera, textil y confecciones, artes gráficas, plástico y químico, metalúrgico y metalmecánico, autopartes y minerales no metálicos. Estos entes, generan alrededor del 67% del empleo del país y aportan el 28% del Producto Interno Bruto colombiano según datos del DANE¹.

Por su parte, el sector de Autopartes se ha consolidado en el país a lo largo de los últimos años gracias a la implementación de tratados de libre comercio y a las estrategias de importación, disminución de aranceles y a las facilidades que ha brindado el comercio internacional. En el actual momento del mercado de compra y venta de vehículos, Colombia se destaca como escenario ideal de la industria automotriz, generando una plataforma de fabricación y ensamble de vehículos, camiones, buses y autopartes, destinados a abastecer el mercado nacional y regional (proexport, 2012).

En este sentido, el sector de fabricación, comercialización y distribución de autopartes se ha convertido en un componente esencial de la Pymes y por ende, ha generado una gran competencia: la aparición de nuevos proveedores, mayor oferta en el mercado y variabilidad de precios.

¹ Cámara de Comercio del Cauca (mayo de 2016). Boletín mensual de Información Socioeconómica. Edición 4. Recuperado de https://www.cccauca.org.co/public/archivos/documentos/estudios-economicos/notas_economicas_cauca_mayo.pdf

Según el Informe Automotriz presentado por proexport (2012), el dinamismo de la producción y venta de vehículos en los años recientes, ha motivado el crecimiento del sector autopartista. En los últimos ocho años las exportaciones de autopartes han crecido alrededor del 220% y se han concentrado principalmente en tres mercados latinoamericanos (Ecuador, Brasil y Venezuela) los cuales representan cerca del 57,5% del total. Entre los principales productos de exportación se destacan acumuladores de plomo (baterías), vidrios, llantas neumáticas, material de fricción, empaquetaduras de motor y partes de suspensión, entre otros.

A pesar del significativo aporte económico y social que brindan, las pymes en Colombia enfrentan una serie de obstáculos para su desarrollo. Barquero (2003) ha señalado que los dos principales problemas de las Pymes son su estructura financiera y la escasez de capital de trabajo, así como la carencia de recursos humanos altamente capacitados.

La importancia que reviste entonces el estudiar la problemática del financiamiento de las Pymes se pone de manifiesto en los resultados de un estudio realizado por el BID en Latinoamérica, mismo que concluyó que para las Pequeñas Empresas el segundo obstáculo más importante que limita su crecimiento y competitividad es la falta de financiamiento o capital (BID, 2004).

Sin duda alguna, en Colombia, específicamente en Barranquilla, las pymes constituyen un factor determinante de desarrollo y por tal motivo, resulta importante analizar su rentabilidad como un factor esencial para la supervivencia de las mismas en el largo plazo. Lo anterior, se refleja en la necesidad actual de las empresas del sector que se mueven en un entorno altamente competitivo y que, la falta de financiamiento puede generar consecuencias tan altas como su detrimento o muerte, a su vez, en el corto plazo, puede causar altos índices de iliquidez, lo que constituye un pronóstico de altos costos financieros y, aunque tengan la posibilidad de acceder a

contratos y nuevos mercados, la falta de acceso a capital se lo impide, llevándola siempre a un estancamiento comercial.

Lo realmente importante es considerar el estado de las pymes del sector de autopartes en la ciudad de Barranquilla durante los años 2013, 2014 y 2015, comparando los resultados con el año 2018, para hacer un diagnóstico de su situación financiera y, en este sentido, poder determinar estrategias de apalancamiento que le permitan aumentar las posibilidades de inversión, y por ende, generen crecimiento económico.

En este sentido, el presente proyecto de grado surge de la necesidad de analizar y evaluar aquellos factores económicos y financieros de las pequeñas y medianas empresas, teniendo en cuenta que estas mueven la economía del país, generan empleo e intervienen directamente en las condiciones socioeconómicas de la región.

1.2. Formulación del problema

¿Cuál fue el comportamiento de la situación financiera de las pequeñas y medianas empresas del sector de autopartes en la ciudad de Barranquilla durante los años 2013, 2014 y 2015 en comparación con el año 2018?

1.3. Sistematización del problema

- ¿Qué información arrojan los estados financieros básicos de las pequeñas y medianas empresas del sector de autopartes de la ciudad de Barranquilla durante los años 2013, 2014, 2015 y 2018?
- ¿Qué información arrojan los indicadores financieros de las pequeñas y medianas empresas del sector de autopartes de la ciudad de Barranquilla durante los años 2013, 2014, 2015 y 2018?
- ¿Cuál es la situación financiera de las pequeñas y medianas empresas del sector de autopartes de la ciudad de Barranquilla durante los años 2013, 2014 y 2015, comparado con el año 2018?

1.4. Objetivos

Objetivo General

Analizar la situación financiera de las pequeñas y medianas empresas del sector de autopartes en la ciudad de Barranquilla durante los años 2013, 2014 y 2015 en comparación con el año 2018.

Objetivos Específicos

- Examinar los estados financieros básicos de las pequeñas y medianas empresas del sector de autopartes de la ciudad de Barranquilla de los años 2013, 2014, 2015 y 2018.
- Analizar los indicadores financieros de las pequeñas y medianas empresas del sector de autopartes de la ciudad de Barranquilla de los años 2013, 2014, 2015 y 2018.
- Determinar la situación financiera de las pequeñas y medianas empresas del sector de autopartes de la ciudad de Barranquilla durante los años 2013, 2014 y 2015, comparándola con el año 2018.

1.5. Justificación y alcance la investigación

Las pequeñas y medianas empresas son de gran importancia para las economías nacionales, no solo por sus aportes a la producción y distribución de bienes y servicios, sino también por la flexibilidad de adaptarse a los cambios tecnológicos y gran potencial de generación de empleos. Representan un excelente medio para impulsar el desarrollo económico y una mejor distribución de la riqueza (Van Auken y Howard, 1993).

A pesar de esto, cuentan con la limitación, en muchas ocasiones, en sus áreas de financiamiento, así como en su expansión hacia a mercados internacionales, situación que trae consecuencias en cuanto a su producción, administración y desarrollo, y el sector de Autopartes en la ciudad de Barranquilla no es la excepción.

Se ha comprobado en muchos estudios que el acceso restringido al financiamiento es lo que más ha influido en el bajo nivel de desarrollo de estos sectores productivos. En muchas ocasiones, estas pequeñas y medianas empresas no prosperan o en el peor de los casos no sobreviven a pesar de que sean las más innovadoras.

Por el contrario, las grandes empresas tienen mayor acceso al obtener financiamiento a través de medios tradicionales debido a que cuentan con buenos planes de negocios, mejores estructurados, una mayor información financiera confiable y mayores activos.

Teniendo en cuenta que el sector de autopartes, siempre es representativo y de gran aporte para la economía en la ciudad de barranquilla, se expone el para que, de este análisis financiero, el cual solo tiene como finalidad, buscar alternativas de mejora en cuanto a la financiación y analizar la situación económica de este grupo representativo durante dichos periodos.

1.6. Delimitación de la investigación

El análisis de la situación financiera de las Pymes del sector de autopartes en la ciudad de Barranquilla se implementara, como primera medida, considerando a aquellas que pertenecen al Sector Autopartes que según la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU) tienen la descripción 4530 que incluye el “Comercio de partes, piezas (autopartes) y accesorios (lujos) para vehículos automotoress” y, que además, estén ubicadas en la ciudad de Barranquilla, empleándose como periodo de estudio los años 2013, 2014, 2015 y 2018.

Capítulo II.

2. Marco Referencial

2.1. Antecedentes de investigación

Como antecedentes de la presente investigación se encontraron diferentes autores que han estudiado la variable “diagnóstico financiero” y que se utilizarán como fundamento para el análisis e interpretación de los resultados. A continuación, se evidencia el hallazgo de algunos de ellos:

El artículo de Nava (2009) titulado “Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente” y publicado por la Revista Venezolana de Gerencia (RVG), que tiene por objetivo ofrecer al lector una visión clara al gerente financiero respecto al análisis de la situación y el desempeño económico y financiero real de una empresa. Para ello, la autora hace énfasis en el cálculo de indicadores financieros que expresan la liquidez, solvencia, eficiencia operativa, endeudamiento, rendimiento y rentabilidad y deja claridad que este tipo de herramientas deben hacerse en pequeñas, medianas y grandes empresas. A su vez, sustenta su estudio en lo establecido por el autor Hernández (2005), quien define el análisis financiero como “una técnica de evaluación del comportamiento operativo de una empresa, que facilita el diagnóstico de la situación actual y la predicción de cualquier acontecimiento futuro... utiliza técnicas que, una vez aplicadas, llevan a una toma de decisiones acertadas” (p. 609).

El tipo de investigación utilizada por la autora, se centra en un estudio analítico con un diseño documental que busca analizar la importancia y utilidad del análisis financiero como herramienta básica para llevar a cabo una gestión financiera eficiente, tomando como punto inicial los fundamentos teóricos de algunos autores como Gitman (2003), Van Horne (2003),

Rubio (2007), Hernández, (2005), Brigham y Houston (2006), Pacheco et al (2002); Elizondo y Altman (2003); entre otros.

Como conclusión de este primer antecedente, se puede afirmar que, el análisis y/o diagnóstico financiero en una empresa, especialmente en las Pymes, resulta una herramienta fundamental para llevar a cabo una buena gerencia y, sin duda, ayuda a pronosticar el resultado de las decisiones estratégicas en el corto y largo plazo.

De acuerdo con lo anterior, el aporte que este artículo hace a la presente investigación giran en torno a la importancia que tiene el sector de autopartes y en especial, las pequeñas y medianas empresas de esta área para hacer un análisis intensivo de su situación actual, evitando a futuro un déficit financiero, bajas probabilidades de crecimiento y permitiéndole a directivos tomar las decisiones adecuadas de inversión y financiamiento.

Otro aporte importante es el libro publicado por Gil (2004) titulado “Introducción al Análisis Financiero” que tiene por objetivo plantear los elementos y técnicas básicas más relevantes empleadas en el Análisis Financiero. Sustenta algunos conceptos básicos de diagnóstico financiero apoyada en “Financial Accounting Standards Board” (1980) afirmando que, este, pretende reducir, entre otras cosas, la incertidumbre a la que se encuentran expuestos aquellos que toman decisiones de financiamiento e inversión para maximizar su rentabilidad”.

Las conclusiones de este estudio se encuentran fundamentadas en el Capítulo 1, que aporta las fases o etapas que facilitan el desarrollo del objeto de evaluación, destacando cinco de ellas: identificación de la empresa objeto de estudio, selección de las variables que van a ser utilizadas en el análisis, búsqueda y obtención de información, evaluación de la información con el objeto de contrastar su fiabilidad y validez, la preparación de la información para el análisis, la aplicación de las técnicas adecuadas (análisis de la liquidez, solvencia, rentabilidad, etc.) El

análisis e interpretación de los resultados obtenidos y finalmente la redacción del informe, al que se le debe adjuntar la información que ha sido utilizada en el análisis, tanto la original como la transformada, con el fin de facilitar a los usuarios la comprobación de los datos.

Para el desarrollo de su contenido, la autora se basa en una metodología ampliamente utilizada en el ámbito financiero capaz de recoger el impacto que tienen determinados acontecimientos económicos sobre el valor de la empresa: la metodología “Event Study”.

En este sentido, el aporte que este artículo hace a la presente investigación se deriva de la necesidad de establecer parámetros y lineamientos para iniciar un buen diagnóstico financiero con el propósito de introducir, además de los indicadores y otras herramientas contables, elementos investigativos, exploratorios y analíticos que lleven a tomar decisiones apropiadas que, sin duda, serán de gran apoyo en el desarrollo del proyecto.

Restrepo & Vanegas (2009), en su artículo “Análisis del Perfil Financiero de las Pymes del Valle del Aburra y su Acceso al Crédito: Una Aproximación Empírica” da a conocer la situación financiera de las Pymes (pequeñas y medianas empresas) del Valle del Aburra y establece un indicador global ROA (Rentabilidad del Activo) cuyo objetivo es obtener un índice global de eficiencia técnica de las Pymes en el uso de sus recursos y establecer comparación con los resultados del diagnóstico financiero basado en ratios.

A lo largo del análisis, el autor pretende mostrar la manera en que el a través de indicadores financieros, es posible determinar la efectividad de la gestión en las Pymes del sector y sus posibilidades de acceso a crédito bancario.

El artículo se fundamenta en los estudios de Ayela y Muñoz (1993) quienes proponen el complemento de la metodología utilizada del análisis financiero tradicional con el desarrollo de

un índice general financiero que permita un estándar de comparación de resultados con sentido de globalidad y de mejora continua de los resultados.

Dentro de la metodología implementada, el autor utiliza la metodología del DEA, la cual permite obtener un indicador concreto de una unidad económica (empresa o sector) en relación con los mejores resultados obtenidos por las restantes unidades del conjunto de observaciones. Sin duda se trata de un artículo explorativo que parte de fuentes primarias de recolección de información como encuestas realizadas a los empresarios Pymes del Área Metropolitana del Valle del Aburra.

Como conclusión y, al mismo tiempo, como aporte que este estudio hace al presente proyecto es la necesidad de dar a conocer al empresario algunos elementos de juicio para comprender no sólo la relevancia de gestionar la información financiera, extraída de los estados financieros; sino también su interpretación mediante las razones financieras y la importancia de construir indicadores de eficiencia que informen sobre la productividad de los recursos actuales de la empresa.

Un antecedente fundamental para el desarrollo del presente proyecto es el aportado por Hincapié (2007), titulado “Análisis de riesgo financiero para la micro, pequeña y mediana empresa del sector metalmecánico de la ciudad de Manizales”, el cual tuvo por objetivo, analizar el riesgo financiero que afronta la micro, pequeña y mediana empresa -Mipyme- del sector metalmecánico de la ciudad de Manizales como consecuencia de las decisiones de inversión y financiación, en función de la incidencia de sus recursos, capacidades internas y el entorno.

De acuerdo con lo anterior, con el apoyo teórico del autor Edgard Altman (1968), analizó las variables a través del modelo Z2, un método de análisis estadístico de discriminación múltiple

que se emplea para clasificar a las empresas en solvente e insolventes combinando cinco razones financieras y considerar un juicio valorativo de la situación de quiebra o no de una empresa.

Bajo este parámetro, pudo concluir que las Mipymes del sector metalmecánico de Manizales tienen un bajo riesgo financiero que obedecen a unos altos niveles de liquidez, de solvencia económica y de rentabilidad, y a un bajo nivel de endeudamiento.

El autor implementó una investigación de tipo analítica con una perspectiva de métodos cuantitativos, que permitieron analizar y explicar el riesgo financiero conforme al establecimiento de un grupo de variables endógenas y exógenas de la Mipyme.

De acuerdo con lo anteriormente expuesto, el principal aporte de este artículo se ve reflejado en la necesidad de identificar las distintas variables y modelos expuestos por diversos autores para identificar el estado actual de la empresa en estudio y poder obtener información relevante para la toma de decisiones.

González (2014) en su tesis “La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá”, hace un recorrido sobre la estructura de la gestión financiera y la relaciona con el acceso a financiamiento, elemento que adquiere gran importancia en este estudio debido a que, en el sector de autopartes, uno de los problemas más impactantes de las Pymes son el acceso al financiamiento. Uno de los objetivos principales del trabajo de la autora consiste en determinar la vinculación entre la gestión financiera y la obtención de financiamiento en las pymes del sector comercio de Bogotá, identificando elementos claves en la gestión financiera que contribuyan a mejorar tanto el desempeño financiero como su acceso a fuentes alternativas de financiamiento.

Para el cumplimiento del mismo, sustenta su análisis en el modelo aportado por Correa et al (2009) denominado Gestión Financiera Integral (GFI), que pretende articular todas las áreas de

la organización en pro de la consecución de sus objetivos misionales, es decir considerando la empresa desde un enfoque sistémico, así como la importancia estratégica de la planeación financiera para la creación de empresas sostenibles.

El estudio se centra básicamente en analizar los obstáculos que presentan la Pymes en su gestión financiera basándose en el análisis de los indicadores financieros. Finalmente, la autora concluye que el sector comercio muestra la existencia de elementos de gestión financiera susceptibles de mejoramiento, situación que permite inferir debilidades en la configuración de su gestión financiera.

El principal aporte de este artículo se enfoca en la necesidad de analizar los indicadores financieros de las empresas para poder obtener resultados claves que indiquen un diagnóstico real y basado en cifras específicas de la situación actual de cualquier empresa. Lo anterior, sin dejar de lado la relación que existe entre, la buena gestión financiera y la accesibilidad a oportunidades de financiamiento y mejoramiento.

2.2. Marco Teórico

La variable de diagnóstico financiero y su relación con la gestión financiera en las pymes, ha estado enmarcada por una variedad de estudios realizados, destacándose las siguientes concepciones acerca de pymes en Colombia y América Latina:

De acuerdo con León (2009), por diagnóstico financiero o análisis financiero puede entenderse “el estudio que se hace de la información que proporciona la contabilidad y de toda la demás información disponible, para tratar de determinar la situación financiera de la empresa o de un área específica de ésta. Aunque la información contenida en los estados financieros es la que en primera instancia ayuda a conocer algo sobre la empresa, no quiere decir que sea concluyente en un estudio de la situación financiera de la misma.

La contabilidad muestra cifras históricas, hechos cumplidos, que no necesariamente determinan lo que sucederá en el futuro. Se hace necesario, por lo tanto, recurrir a otro tipo de información cuantitativa y cualitativa que complemente la contable y permita conocer con precisión la situación del negocio”.

Según este tipo de fundamento teórico, no basta únicamente con conocer cifras y datos contables de una organización para poder realizar un diagnóstico financiero, es importante ir más allá. El hecho de implementar estrategias de análisis financiero es fundamental, principalmente para las pymes, puesto que gracias a estas es posible conocer y tener el control de todas las operaciones, tomar decisiones adecuadas, conseguir nuevas fuentes de financiación, mantener la efectividad y eficiencia operacional, confiar en la información financiera y cumplir con las leyes y regulaciones aplicables. De la misma manera, es un factor que, gestionado de la mejor manera, puede influir positivamente en la competitividad de las organizaciones.

Para Zevallos (2006), la pyme es un potencial dinamizador de la economía en la medida en que, en comparación con la microempresa, genera empleo de mayor calidad, en cuanto a estabilidad e ingresos; utiliza mayor capital; cuenta con más infraestructura; tiene mayor potencial de integrarse en cadenas productivas, debido a su mayor *stock* de capital y uso de tecnología; y, por lo tanto, su productividad relativa es más alta. En este sentido, uno de los principales factores que contribuyen a su muerte o desaparición es la falta de financiamiento gracias al poco o casi nulo estudio o diagnóstico real de la empresa por parte de directivos.

Un índice financiero por sí solo no dice nada. Solamente podrá ayudar a emitir un juicio si se compara con alguna otra cifra. Generalmente un índice puede compararse con los siguientes parámetros: x El promedio o estándar de la industria o la actividad. X Índices de períodos anteriores. X Los objetivos de la empresa. X Otros índices. Técnicas de análisis financiero

2.2.1. Tipos de indicadores financieros

Autores como De Jaime (2010), indican que, para medir la salud económico - financiera de cualquier empresa, resulta importante apoyar las técnicas de análisis y diagnósticos financieros en los diferentes conceptos que suministran los estados de resultados y el balance general. A este tipo de relaciones el autor las denomina “ratios” o “índices” y, “su análisis se realiza interpretando su evolución o tendencia” (p.73).

Sin duda alguna, todos estos indicadores arrojarán una gran cantidad de información en cifras absolutas que, complementadas con las herramientas de análisis financiero, permitirán conocer un estado real de la compañía.

Por su parte, Rubio (2007) plantea que un buen diagnóstico se basa en un “estudio de la estructura que presentan los grandes grupos que componen el activo y de su evolución a lo largo de los últimos periodos, así como de las relaciones que mantienen entre sí” (p. 9).

Resulta importante entonces conocer los distintos tipos de ratios o indicadores que permitirán la completa elaboración del diagnóstico financiero. Al respecto, Ortiz (2006) establece que el diagnóstico financiero es un proceso que comprende la recopilación, interpretación, comparación y estudio de los estados financieros y datos operacionales de un negocio. Siendo así, es posible definirlo como una *técnica* para evaluar y diagnosticar los resultados de la empresa, sin dejar de lado la información que suministran los estados financieros básicos como base de su estudio y en su entorno global.

En este sentido, muchos autores han estudiado los distintos tipos de ratios o indicadores financieros, identificándolos según su estructura dentro de la compañía y determinando así la función que estos cumplen en la elaboración del diagnóstico financiero.

“Por conveniencia, las razones financieras se dividen en cinco categorías básicas: razones de liquidez, actividad, endeudamiento, rentabilidad y mercado. Las razones de liquidez, actividad y endeudamiento miden principalmente el riesgo. Las razones de rentabilidad miden el rendimiento. Las razones de mercado determinan tanto el riesgo como el rendimiento” (Gitman & Zutter, 2012, pg. 65).

A continuación, se evidencian algunas de ellas:

Tabla 1

Razones Financieras.

Razón	Tipo	
Liquidez	• Circulante	A.C./ P.C.P.
	• Ácido	A.C.-I-P.A./ P.C.
	• Rápida	EFE.VAL./ P.C.
Endeudamiento	• Endeudamiento Total	P.T. / A.T.
	• Apalancamiento	P.T./ C.C.
	• Apalancamiento Financiero	U.O./U.A.I.
Actividad	• Periodo de Cobros	C.C./V.C.
	• Rotación de Inventarios	C.V./I. V.N./A.T.
	• Rotación de Activos	U.B./V.N.
	• Utilidad Bruta	G.O./V.N.
		C.I.F./V.N.

- Gastos de Operación
a Ventas
- Financiamiento

Rentabilidad	• Utilidad Neta	U.N./V.N.
	• Utilidad del Activo	U.N./A.T.
	• Utilidad del Capital	U.N./C.C.

Contable

A.C.= Activo Circul.	U.O.= Utilidad de Operación	C.V.= Costo de Ventas
P.C.P.= Pasivo C.	V.N.= Ventas Netas	U.B.= Utilidad Bruta

Plazo

I.= Inventarios	U.A.I.= Util. Antes Imp.	G.O.= Gastos de Oper.
P.A.= Pagos Anti	P.K.= Pérdida Cambia	

C.C.= Cuentas x Cob.

V.C.= Ventas a Crédito

Fuente: Apunte de Presupuestos de la FCA de la UNAM

2.2.2. Fases del proceso de diagnóstico financiero

Para finalizar, y, estudiando más a fondo las concepciones teóricas planteadas por Gil (2004) y estudiadas en los antecedentes históricos, se hace necesario explicar las fases del proceso de diagnóstico mediante un orden en el proceso de evaluación que permita avanzar en un propósito y elaborar un informe adecuado a las necesidades de los distintos usuarios. Siendo así, Ana Gil Álvarez (2004) en su libro “Introducción al Análisis Financiero” diferencia las fases o etapas que facilitan el desarrollo del objeto de evaluación:

- Identificación de la empresa objeto de estudio: supone la recolección de datos relativos a la distribución industrial y geográfica de las actividades desempeñadas, estructura de la propiedad, cotización en mercados organizados, edad de la empresa, antecedentes de la entidad, etc.
- Selección de las variables que van a ser utilizadas en el análisis: el analista debe seleccionar minuciosamente las variables que midan mejor el aspecto o aspectos empresariales que pretende analizar.
- Búsqueda y obtención de información: una vez identificada la empresa o empresas a analizar y seleccionadas las variables que van a ser utilizadas en el análisis, es necesario recoger la información que nos permita calcular el valor de dichas variables de la manera más eficiente y ordenada como sea posible.
- Evaluación de la información con el objeto de contrastar su fiabilidad y validez: la información obtenida en la etapa anterior debe ser contrastada y verificada ya que de otra forma los resultados que de ella se deriven carecerán de valor alguno.
- Preparación de la información para el análisis: verificada y aceptada la validez de la información obtenida, en la mayoría de los casos, el analista necesita someter dicha información a un proceso de transformación que le llevará a aplicar los ajustes y reclasificaciones que considere oportunos con el fin de disponer de información con la que se puedan calcular directamente las diferentes variables seleccionadas en la segunda etapa del proceso de análisis.
- Aplicación de las técnicas adecuadas: a partir de la información transformada y conocidas las variables necesarias se procede a la aplicación de la técnica o las técnicas que el analista considere en cada momento más apropiadas para la consecución del objetivo propuesto (análisis de la liquidez, solvencia, rentabilidad, etc.)
- Análisis e interpretación de los resultados obtenidos: la información obtenida tras la

aplicación de cada una de las técnicas consideradas debe ser analizada e interpretada con el fin de que resulte de utilidad para la toma de decisiones de los usuarios interesados.

➤ Redacción del informe: los resultados obtenidos con el análisis, convenientemente interpretados y reflejados en conclusiones parciales, deben presentarse en un informe detallado, en el cual es preciso incluir también la conclusión final derivada de las correspondientes conclusiones parciales. Al informe se le debe adjuntar la información que ha sido utilizada en el análisis, tanto la original como la transformada, con el fin de facilitar a los usuarios la comprobación de los datos.

Todos los estudios anteriormente mencionados fundamentan el desarrollo del presente proyecto, sientan las bases teóricas y sirven de apoyo en la búsqueda del análisis de la situación financiera de las pequeñas y medianas empresas del sector de autopartes en la ciudad de Barranquilla – Colombia.

2.3. Marco conceptual

Análisis financiero: Son técnicas utilizadas para la interpretación de la información contable y financiera de una empresa, dando a conocer un diagnóstico de la situación y perspectivas actual de la misma. Lo anterior con el fin de tomar decisiones correctas para el futuro y economía saludable empresarial.

Con estas técnicas se quiere saber en primera instancia la información contenida en los estados financieros para luego realizar un diagnóstico de la empresa sacando así las conclusiones sobre la evolución del negocio y su futuro.

Pymes: Se les define como pequeñas y medianas empresas puesto que tienen características empresariales algo particulares y se encuentran limitadas de manera financiera y en ocupaciones prefijadas por los estados o regiones. Estas se conocen por su flexibilidad, no requieren de

muchos trámites y es más fácil modificar su estructura. Se toman decisiones en tiempos de crisis con más rapidez, pueden conocer sus necesidades y deseos, y, finalmente se tiene una relación más humana con la clientela, lo que hace más fácil al conocer las necesidades del mercado, logrando suplir la demanda del mismo.

Autopartes: se define como autopartes-automotor en Colombia a la actividad de ensamble de vehículos automotores, y la fabricación de partes y piezas de vehículos utilizadas en el ensamble y como repuestos, también se puede decir que es la transformación de materias primas, que participa en la actividad de ensamble de vehículos, que incluye operaciones de armada y montaje.

Industria: actividad económica fundamental de sector secundario, que se encarga de transformar la materia prima en otros productos elaborados y semielaborados.

Capítulo III

3. Marco Metodológico

3.1. Diseño de la investigación

Según el autor Santa Paella y Feliberto Martins (2010), el Diseño Experimental es aquel en el que un investigador acciona una variable experimental que no ha sido comprobada anteriormente, esta se encuentra bajo condiciones estrictamente controladas. La finalidad de ésta, es describir detalladamente por qué se desarrolla o puede desarrollarse un fenómeno. De manera un poco ambiciosa busca predecir el futuro, luego se realizan pronósticos ya confirmados y evaluados, terminando en convertirse en leyes para el desarrollo pedagógico de conocimientos.

El diseño no experimental se da en forma deliberada sin ningún tipo de manipulación una variable. En este caso el investigador no reemplaza de manera arbitrariamente las variables independientes. Se observan los hechos tal y como se presentan en su contexto real sin ningún tipo de alteración y en un tiempo determinado o no, para luego analizarlos. En este diseño lo que se busca es observar de manera crítica una situación ya existente.

Ahora bien, por su número de aplicaciones, los diseños de investigación no experimentales, se clasifican en: Transversales, Longitudinales y Mixtos; en la siguiente tabla se mencionan sus principales características, tal como lo indica Campos (2010) & Sosa (2011):

Tabla 2

Tipos de Investigación no Experimental

Transversales/Transaccional	Longitudinales	Mixtos
------------------------------------	-----------------------	---------------

<p>Se obtienen datos en un momento específico; delimitados por cortes de tiempo.</p>	<p>La investigación se diseña para abarcar todo el proceso histórico del fenómeno a estudiar; estudiando la evolución del fenómeno. La recolección de datos será en varios momentos.</p>	<p>Se consideran de acuerdo al tipo de investigación, las características</p>
<p>Cuando miden variables de manera individual y reportan mediciones son descriptivos.</p>	<p>Si se estudia una población, es un diseño de tendencia.</p>	<p>convenientes de ambos tipos de diseños de</p>
<p>Al describir relaciones entre variables y establecer procesos de causalidad entre variables son correlacionales/causales</p>	<p>Cuando se analiza un grupo o subpoblación particular, es un diseño de análisis evolutivo. Al estudiar los mismos sujetos es un diseño de panel.</p>	<p>investigación.</p>

Fuente: Sosa (2011) & Campos (2010).

Por su parte, Hernández, Fernández & Baptista (1998), exponen que la eficacia de cada diseño solo depende si estos se ajustan al tipo de investigación que se esté realizando para así conocer el éxito de esta.

En este sentido, cuando se habla de los diseños experimentales estos son pertenecen de la investigación cuantitativa, por otra parte, los no experimentales se da en ambos enfoques (cualitativo o cuantitativo).

Según el autor Arias (2012), la investigación de campo consiste en la recolección de todos los datos de manera directa de quienes investigan, o de la realidad donde ocurren los hechos (datos primarios), sin manipular o controlar variables alguna, es decir, el investigador obtiene la información, pero no altera las condiciones existentes. De allí parte su relación de investigación no experimental. No obstante, son los datos primarios obtenidos a través del diseño de campo, lo esenciales para el logro de los objetivos y la solución del problema planteado. La investigación de campo, al igual que la documental, se puede realizar a nivel exploratorio, descriptivo y explicativo.

Hyde (2000) afirma que hay dos tipos de razonamientos. El razonamiento inductivo, que empieza con la observación de casos particulares, y tiene por objetivo establecer principalmente diagnósticos generales; y el razonamiento deductivo que parte de las generalizaciones, para así ver si estas se logran ser aplicadas a casos específicos. Por lo general, la investigación cualitativa sigue un proceso inductivo en la mayoría de los casos, sin embargo, la teoría resuelta a partir de la investigación cualitativa es la teoría no probada.

De acuerdo con Ander (1997) el método de investigación deductivo es el razonamiento que, que a partir de casos específicos, se eleva a conocimientos generales. Este método permite la formación de hipótesis, investigación de leyes científicas, y las demostraciones. La inducción se puede dar de manera completa o incompleta.

3.2. Tipos de Investigación

Finalmente, existe una clasificación que hace énfasis en los diferentes tipos de investigación y va asociada directamente con la profundidad o el nivel de su estudio. Con base en la información extraída de Campos (2010) & Sosa (2011) se identifican los siguientes:

Tabla 3

Tipos de investigación

Nivel de profundidad	Características
Exploratorio	Explorar es sinónimo de buscar, indagar, inspeccionar, reconocer; un estudio exploratorio es cuando un problema de investigación no tiene antecedentes o ha sido poco estudiado. Recoge información para apoyar al investigador a formular problemas para su desarrollo. Son flexibles en su metodología.
Descriptivo	Va más allá de la exploración, describiendo cualitativa y cuantitativamente las características fundamentales de fenómenos tal como se presentan en la realidad; con criterios sistemáticos para mostrar su estructura y comportamiento, centrándose en medir con mayor precisión.
Correlacional	Miden dos o más variables y verifican si están o no relacionadas con el mismo sujeto o grupo, para luego analizar la correlación. Las mediciones de las variables a correlacionar se toman de los mismos sujetos o grupos.
Explicativa	Responden a las causas de los acontecimientos físicos o sociales. Profundiza en los fenómenos o hechos al descomponerlos en sus partes, buscando sus contradicciones

internas y externas, para explicar por qué dos o más variables se relacionan. Estas investigaciones son más estructuradas que las anteriores.

Fuente: Sosa (2011) & Campos (2010).

Una vez analizados los diferentes tipos de investigación que existen, se puede sostener que, el presente proyecto se realiza desde un enfoque cuantitativo, con un diseño de investigación no experimental. Lo anterior, teniendo en cuenta que no se manipulará la variable objeto de estudio. A su vez es longitudinal puesto que estudiará datos financieros de la población objeto de estudio de los años 2013, 2014, 2015 y 2018 y será documental teniendo en cuenta que la información financiera se obtendrá de la base de datos de la Superintendencia de Sociedades como organismo que ejerce la inspección, vigilancia y control de las sociedades mercantiles en Colombia.

El tipo de investigación es descriptivo debido a que se puntualizará especialmente en la situación financiera de las empresas del sector autopartes en Barranquilla precisando su comportamiento.

El método a utilizar es el inductivo pues se partirá de los resultados obtenidos de las empresas estudiadas y se contrastará con las teorías de análisis e índices financieros para obtener conclusiones.

3.3. Técnicas e instrumento de recolección de la información

Cerda, H. (1991), establece que, la selección y elaboración de los instrumentos de investigación es un capítulo fundamental en el proceso de recolección de datos, ya que sin su concurso es imposible tener acceso a la información necesaria para resolver un problema o comprobar una hipótesis.

En este sentido, resulta importante analizar las diferentes técnicas e instrumentos para la recolección de información, que permitirán determinar aquellas que serán de gran importancia para el desarrollo del presente proyecto.

Sin embargo, algunos autores como Pick (1992) se refieren a documentos como una forma de instrumento, pero para el autor es preferible referirse a los mismos como fuentes de información y no necesariamente instrumentos, en este caso hay que tomar en cuenta todas las previsiones recomendables para la evaluación de las fuentes según los mejores criterios de la investigación documental.

Siendo así, los instrumentos principales más utilizados para la recopilación de datos son los siguientes:

- **Observación:** Es probablemente uno de los instrumentos más utilizados y antiguos dentro de la investigación científica, debido a un procedimiento fácil de aplicar y directo. Sin duda, exige una actitud, una postura y un fin determinado en relación con la cosa que se observa, por lo que el autor expresa que la observación tiene un carácter selectivo (Cerde, 1991, p. 237). Respecto a esta fuente, Grajales (2000) manifiesta que, se utilizan gran número de sistemas para ayudar al registro de la información obtenida mediante la observación. Las listas de control (una relación de características previamente preparada), las escalas de evaluación (una descripción cualitativa de un número limitado de aspectos de una cosa o rasgos de una persona), las tarjetas de puntuación (como las anteriores, pero con valores predeterminados con el fin de obtener una total ponderado para evaluar el objeto observado), así como fotografías, video cintas, etc.
- **La Entrevista:** Es la relación personal entre dos o más sujetos en el cual el entrevistado posee información que interesa al entrevistador. Esta puede ser libre, en la que la hilación de los temas sale espontáneamente, dirigida, donde el entrevistador hace una selección previa de los temas de

interés para él y así dirige la conversación y la estandarizada en la que el entrevistador lee un formato del cual no puede salirse. Respecto a la entrevista, Okey y Cusik (1995) dicen que, permite al investigador controlar el diálogo, mantener la flexibilidad y explorar temas que surgen de manera repentina.

- Los Cuestionarios: Son un método por medio del cual se presenta al informante un formato estandarizado de preguntas con espacio para reportar sus respuestas. Permite recoger información clara y precisa sea que se aplica personalmente o por correo, en forma individual o grupal.

Sin duda, para el desarrollo del presente proyecto de investigación, se pretenden usar fuentes de información obtenidas de la observación, pero basándose especialmente en documentos, indicadores y variables financieras extraídas de fuentes confiables tales como la Superintendencia de Sociedades, en especial del Sistema de Información y Reporte Empresarial – SIREM y el Portal de Información Empresarial, que presenta los estados financieros con corte a 31 de diciembre, a nivel empresarial o agregado (sectores/regiones), que son suministrados por las empresas que se encuentran sometidas a inspección y vigilancia por esta Superintendencia y que pertenecen al sector real de la economía².

3.4. Población y muestra

La población objeto de estudio son las pequeñas y medianas empresas del sector de Autopartes de la ciudad de Barranquilla que según la Clasificación Industrial Internacional Uniforme CIU pertenecen a la descripción 4530: Comercio de partes, piezas (autopartes) y

² Información extraída de <http://sirem.supersociedades.gov.co/Sirem2/> SIREM. Fuente: Superintendencia de Sociedades.

accesorios (lujos) para vehículo automotores, constituida en la ciudad por 48 empresas, según la información extraída por la Superintendencia de Sociedades.

Para la definición de la muestra de la investigación se utilizará el muestreo probabilístico o aleatorio el cual es un proceso en el que se conoce la probabilidad que tiene cada elemento de integrar la muestra con un 90% de confianza, 9% de error, el cual permitió estimar el tamaño muestral correspondiente a (n: 40) pequeñas y medianas empresas, adscritas con el CIU (4530g).

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

En donde

N= 48; K= 1,65; Nivel de Confianza= 90%; p= 0,5; q= 0,5; e= 9%.

$$n = \frac{(1.65)^2(0,5)(0,5)(48)}{0,09^2(48 - 1) + (1.65)^2(0,5)(0,5)}$$

$$n = 30$$

3.5. Procesamiento de la información

Cada una de las empresas arrojadas, fueron analizadas con minuciosidad a través de la página de la superintendencia de sociedades, en especial de la plataforma SIREM y el Portal de Información Empresarial, discriminando según los datos a estudiar tales como código CIU, sector, departamento y ciudad.

En términos procedimentales para el trabajo de campo, se clasificaron las 30 empresas por subgrupos y/o categorías por los niveles de activos registrados en la base de datos. Lo anterior, con el propósito de comparar resultados entre un grupo similar de empresas y arrojar

resultados confiables. Se cuenta con la información en cifras reales del Sistema de Información y Reporte Empresarial - SIREM de las empresas del sector de Comercio de partes, piezas (autopartes) y accesorios (lujos) para vehículo automotores filtradas con el código CIU 4530, localizadas en la ciudad de Barranquilla, Departamento del Atlántico.

Se contará para el diagnóstico financiero con el conocido programa informático desarrollado y distribuido por Microsoft Corp. "Excel", como software que permite realizar tareas contables y financieras. Esto con el fin de obtener los estadísticos descriptivos mediante el uso de tablas de frecuencias, gráficos y resultados estadísticos.

Capítulo IV

4. Diagnóstico Financiero

4.1. Análisis de los indicadores financieros de las pequeñas y medianas empresas del sector de autopartes de la ciudad de Barranquilla

En primer lugar, se debe dejar claro que, el análisis financiero es un estudio que conlleva a conocer el entorno en el que se maneja una empresa, para efectos de una información más completa se evalúan algunos periodos de manera que se pueda hacer comparaciones y proyecciones, evidenciando el rendimiento y la evolución de las cuentas involucradas.

Para el estudio de los indicadores financieros de las pequeñas y medianas empresas del sector de autopartes de la ciudad de Barranquilla, se clasificarán los resultados de las pequeñas y medianas empresas según los niveles de activos (en miles) contemplados en la Ley 905 de 2004 Artículo 2do en la que se modifica la Ley 590 de 2000 sobre la promoción del desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas:

Tabla 4 Pymes por Categorías

Categorías	Niveles de Activos
Pequeñas empresas	Desde quinientos uno (501) y menos de cinco mil (5.000) salarios mínimos mensuales legales vigentes (SMMLV).
Medianas empresas	Desde cinco mil uno (5.001) a treinta mil (30.000) salarios mínimos mensuales legales vigentes (SMMLV).

Fuente: Elaboración Propia.

4.1.1. Indicadores de liquidez:

Según el autor Ortiz (2002), estos miden la capacidad que tiene una empresa para Cancelar sus obligaciones de corto plazo, mediante la transformación de sus activos corrientes en efectivo.

Razón Corriente

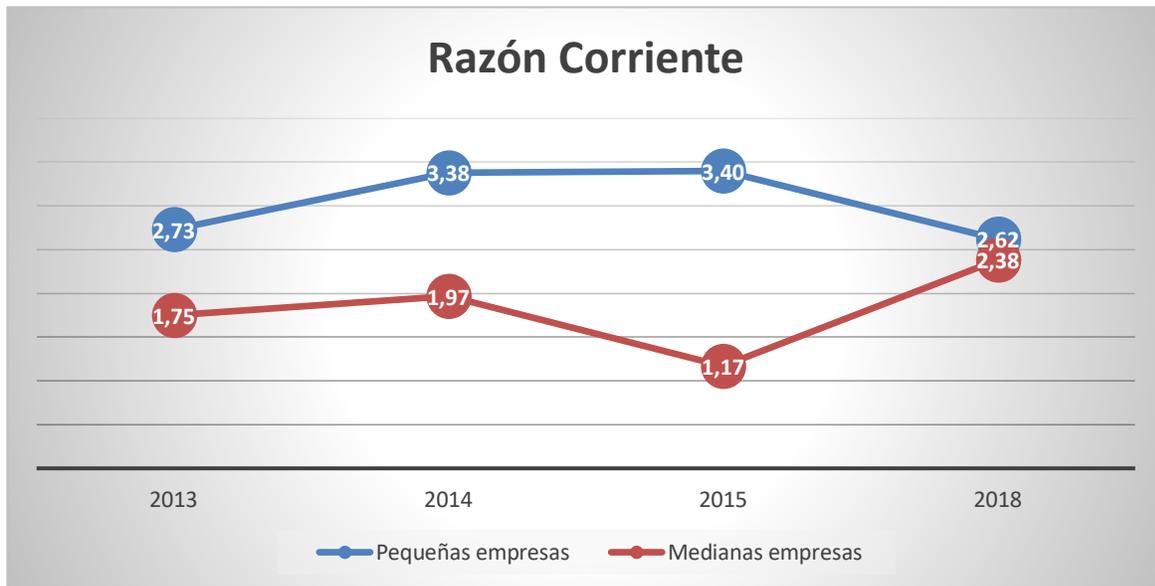


Figura 1 Razón Corriente Pymes Sector de Autopartes Barranquilla. Fuente: *Elaboración propia*

La razón corriente es un indicador financiero que le permite a una o varias compañías identificar su capacidad para enfrentar compromisos a corto plazo, además, mide el número de veces en que los activos corrientes puedan pagar el pasivo corriente. Es posible deducir entonces que entre mayor sea el valor del indicador estudiado mejor será en términos de liquidez, los resultados de una empresa.

Según la información suministrada en la figura 1, las pequeñas empresas mostraron una estabilidad en el índice de la razón corriente de 3,38 y 3,40 en los años 2014 y 2015 respectivamente, mientras que en 2018 finalizan con 2,62 lo que a simple vista indica solvencia y capacidad de pago, aunque este último año disminuyó en un 0,78.

Por su parte, las medianas empresas reflejan que en el año 2014 contaban con \$1,97 para respaldar las obligaciones a corto plazo por cada peso adeudado, en el año 2015, pasaron a \$1,17 pesos por cada peso adeudado y en el 2018 a \$2,38. No obstante, es importante analizar cuál es el grado de endeudamiento de estas pequeñas empresas y más allá de eso, considerar la importancia de los pasivos corrientes y el nivel de endeudamiento a corto plazo de las mismas. Estas cifras reflejan una tendencia al alza de su razón corriente, entendiéndose que, la capacidad para cubrir sus pasivos ha aumentado en el tiempo.

Prueba Ácida

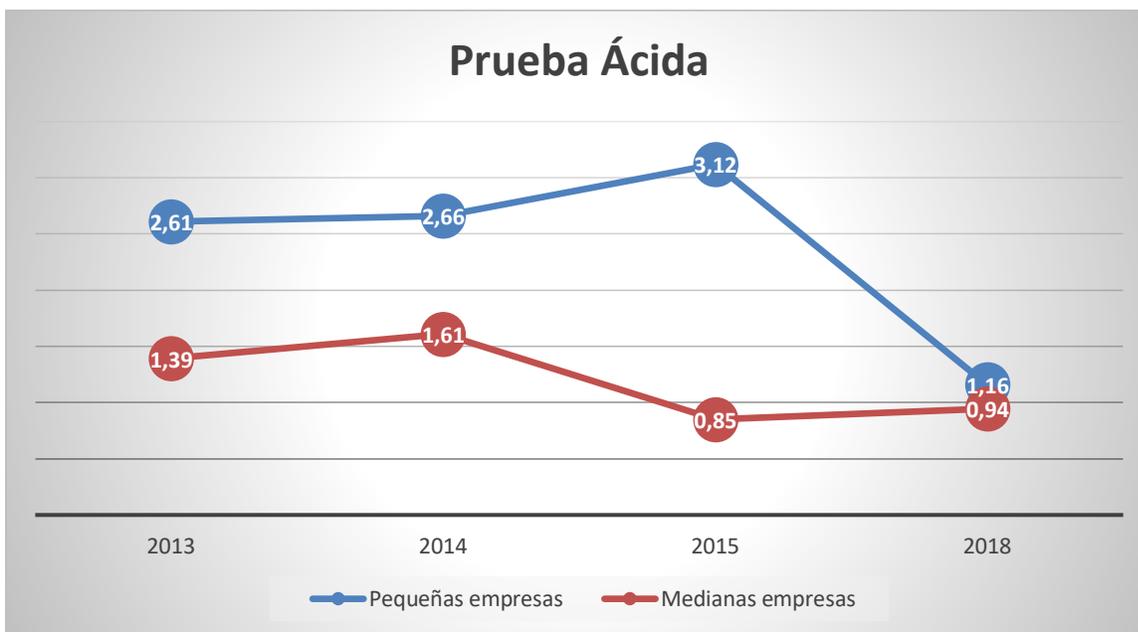


Figura 2 Prueba Ácida Pymes del Sector de Autopartes Barranquilla. Fuente: Elaboración propia.

La prueba ácida es uno de los indicadores financieros utilizados para medir la liquidez de una empresa y su capacidad de pago. Uno de los elementos más importantes y quizás contradictorios de la estructura financiera de la empresa es la disponibilidad de recursos para cubrir los pasivos a corto plazo. Se considera de gran importancia que la empresa disponga de

los recursos necesarios en el supuesto que los acreedores exijan los pasivos de un momento a otro (Ortiz, 2002).

Según la investigación realizada por Aristizábal (2011), la Prueba Ácida se conoce también como la liquidez seca. El autor expresa que este, “es un indicador más riguroso el cual pretende medir la capacidad que tiene la empresa para cancelar sus obligaciones sin tener que recurrir a la venta de sus existencias, es decir sólo con sus saldos de efectivo producido por sus cuentas por cobrar, sus inversiones temporales y cualquier activo de fácil liquidación” (P. 10).

La figura 2, muestra el comportamiento de los indicadores de la prueba ácida en las pequeñas y medianas empresas del sector de autopartes en la ciudad de Barranquilla durante los años 2013, 2014, 2015 y 2018, mostrando que, en el caso de las pequeñas empresas, la prueba ácida se mostro en aumento hasta el año 2015, por cada peso adeudado, estas cuentan en promedio con 3,12 pesos para pagarlo sin embargo en el año 2018 finalizaon con una disminución hasta llegar a 1,16.

Por su parte, el comportamiento de las medianas empresas es fluctuante. En el año 2013 estas contaban con 1.39 pesos para pagar por cada peso adeudado, mientras que en el 2014 aumentaron su capacidad de pago con 0,22 puntos más que el año anterior. En el año 2015, el promedio de las medianas empresas muestra que, por cada peso adeudado, contaban con de 85 centavos para pagarlo, en el 2018 finalizan con 0,94.

Al igual que la Razón Corriente es un indicador estático, pues no tiene en cuenta los futuros flujos de fondos que pueda tener la compañía. Esto indica la necesidad de estudiar sobre un posible futuro en las pymes del sector de autopartes de iliquidez y a su vez, reitera la necesidad de revisar el tipo de endeudamiento con las que estas cuentan.

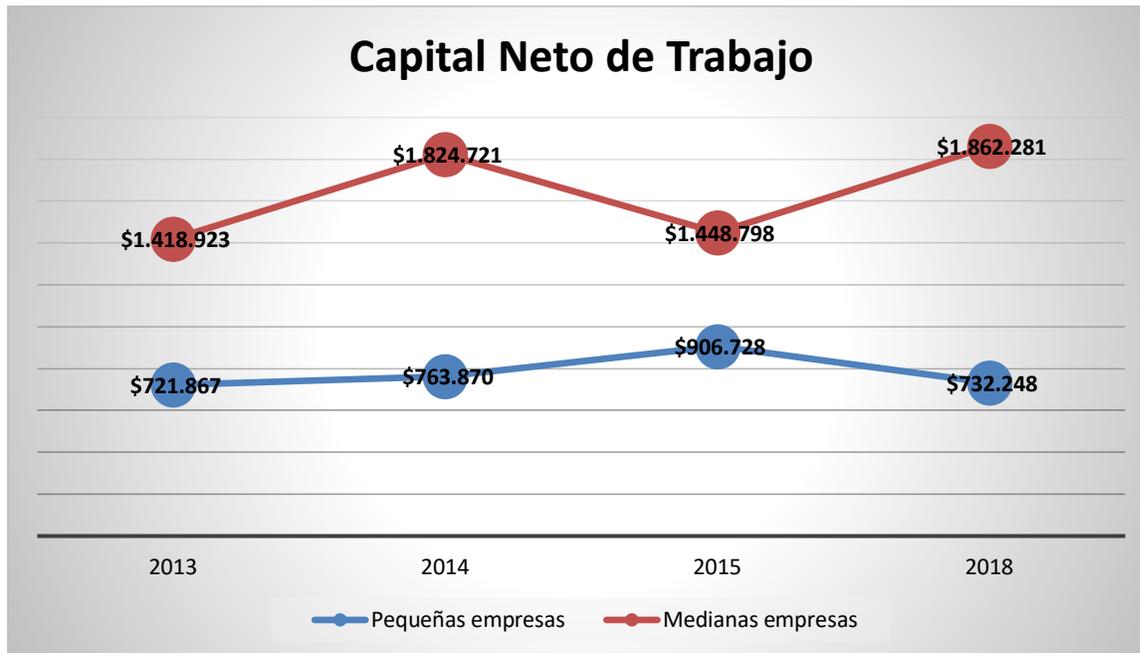
Capital Neto de Trabajo

Figura 3 Capital Neto de Trabajo Pymes del Sector de Autopartes Barranquilla. Fuente: Elaboración Propia

Lawrence Gitman en su libro “Fundamentos de la Administración Financiera” plantea que la administración del capital de trabajo se refiere al manejo de las cuentas corrientes de la empresa que incluyen activos y pasivos circulantes.

Para el análisis del Capital Neto de Trabajo de las Pymes del sector de Autopartes en la ciudad de Barranquilla, tendremos en cuenta aquellos activos que intervienen de forma directa en la generación de recursos. En lo que respecta a las pequeñas empresas en el año 2013 cuentan con un capital neto de trabajo de \$721.867, se observa que este aumento en el tiempo alcanzando en el 2015 un total de \$906728, mientras que en el año 2018 disminuyeron hasta llegar a \$732.248.

Para las medianas empresas, en el 2013 contaban con \$1.418923, aumentando sus recursos en el 2014 un poco mas de \$400.000, mientras que el 2015 disminuyó \$375.923 respecto al año anterior, volviendo en el 2018 a subir con \$1.862.281.

4.1.2. Indicadores de Rotación

Rotación de Cuentas por Cobrar

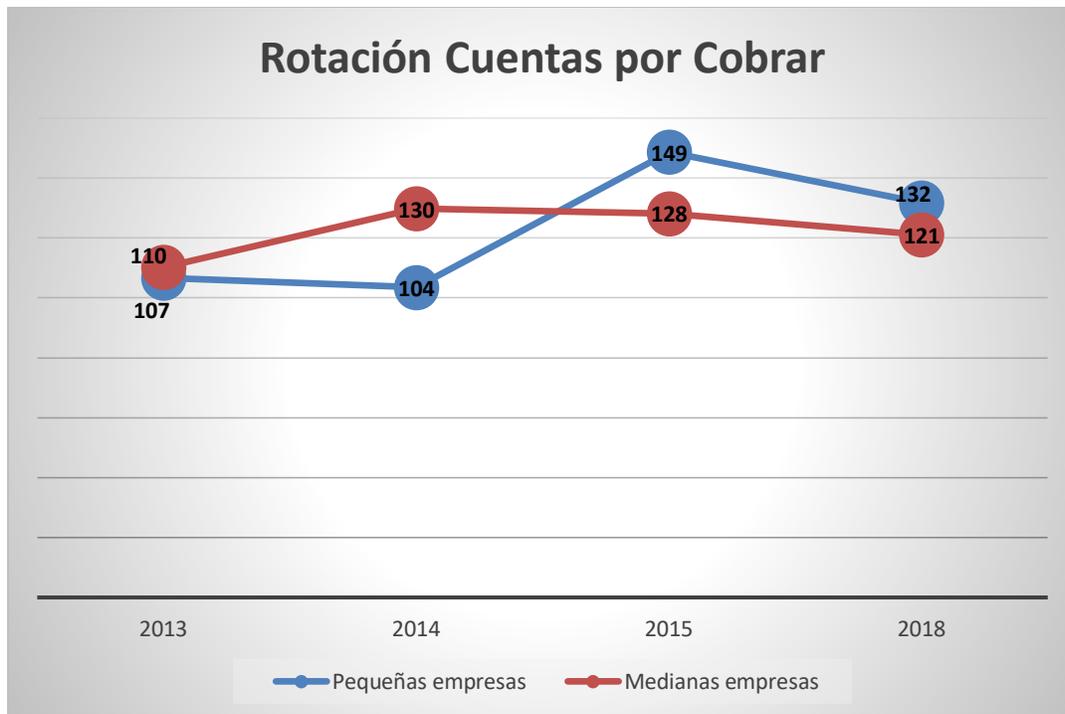


Figura 4 Rotación CxC. Pymes del Sector de Autopartes Barranquilla. Fuente: Elaboración Propia

Resulta importante en este apartado recordar algunas definiciones de las cuentas por cobrar, entendiéndose estas como aquella extensión de un crédito comercial a los clientes por un tiempo prudencial; en el que la mayoría de los casos, resulta indispensable para la mercadotecnia para promover las ventas y las utilidades. El autor Gitman L. (1996, p94), establece que “las cuentas por cobrar representan la extensión de un crédito a sus clientes en cuenta abierta, con el fin de mantener a sus clientes habituales y atraer a nuevos”; de aquí su importancia.

La figura 4 muestra el resultado de los días que tardan en realizar la rotación comercial de las cuentas por cobrar en los años 2013, 2014, 2015 y 2018. En el año 2013 se evidencia que tanto las medianas y pequeñas empresas tardaron en recuperar su cartera entre 106 y 110 días. En el año 2014 las pequeñas empresas se recuperaron en 103 días, mientras que las medianas lo hicieron en 123 días; Y en 2015 Para las pequeñas empresas se elevó el tiempo unos 45 días más que el año anterior, mientras que para las medianas empresas se mantuvieron en recuperar cartera con 128 días similar al año anterior.

Respecto a la información suministrada del año 2018, las pequeñas empresas, disminuyeron de manera poco significativa los días que tardan en realizar la rotación comercial de las cuentas por cobrar respecto al año 2015, tardando en promedio 132 días. Por su parte, las medianas empresas tardaron en recuperar su cartera hasta 121 días en ese mismo año.

Se puede determinar que las PYMES del sector autopartes tarda en recuperar la totalidad de sus ventas en un tiempo considerable ya que en algunos años deben par de contado o aun plazo menor a sus proveedores como los muestra la gráfica siguiente.

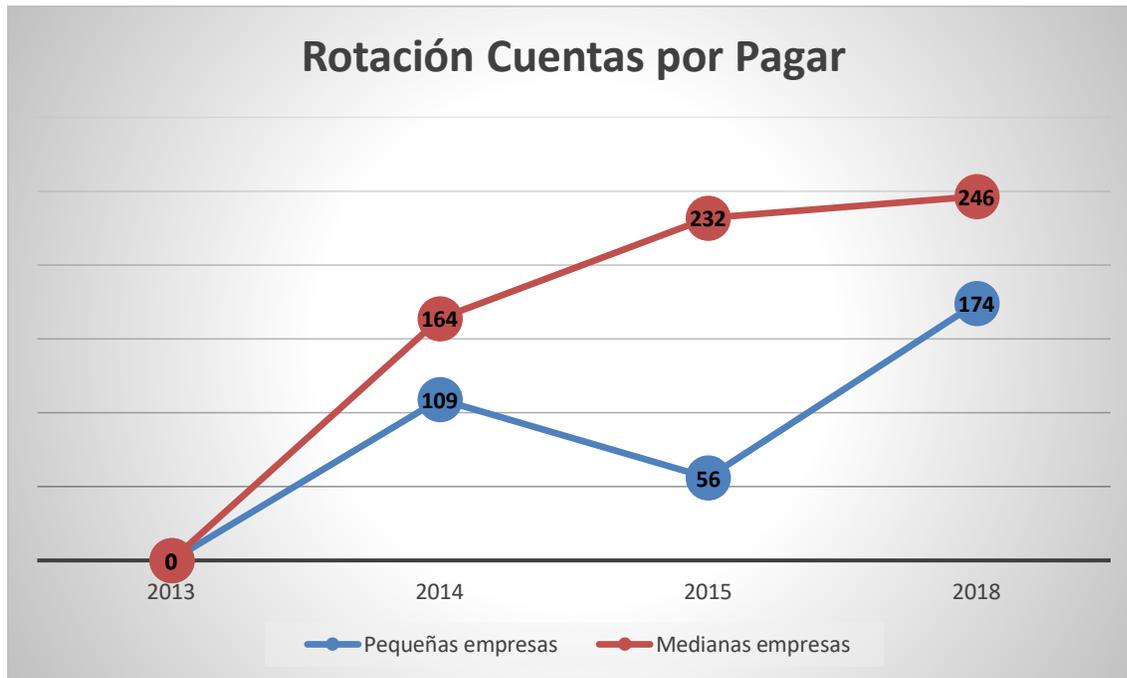
Rotación de Cuentas por Pagar

Figura 5 Rotación CxP Pymes del Sector de Autopartes Barranquilla. Fuente: Elaboración Propia

La rotación de las cuentas por pagar, es un indicador que permite obtener indicios del comportamiento del capital de trabajo, midiendo específicamente el número de días que una empresa se tarda en pagar los créditos que los proveedores le han otorgado.

Araiza (2005) establece que las cuentas por pagar se pueden definir como el conjunto de las obligaciones presentes de una entidad, virtualmente ineludibles de transferir activos o proporcionar servicios en el futuro a otras entidades, y cuyo vencimiento se producirá dentro del ciclo normal de operaciones, lo cual ocurre generalmente dentro del mismo año y por lo tanto, requiere de la utilización del capital de trabajo.

En la figura número 5, se observa el comportamiento de pago con respecto al indicador de cuentas por pagar. En el año 2013, la base de datos que se descargó del SIREM, no suministró información en las Cuentas por Pagar o Proveedores de las Pymes objeto de estudio.

Las medianas empresas tardaron en pagar en el año 2014 hasta 165 días, elevándose en estos días a 232 en el año 2015; esta cifra se eleva en el año 2018 a 246 días.

Ahora bien, mientras que en el año 2015 las pequeñas empresas tardaron en pagar a proveedores y/o acreedores 56 días, en el año 2018 este indicador se duplica, llevando a las pequeñas empresas a pagar sus obligaciones en un promedio de 174 días (118 días más que en el año 2015).

Rotación del Activo Total

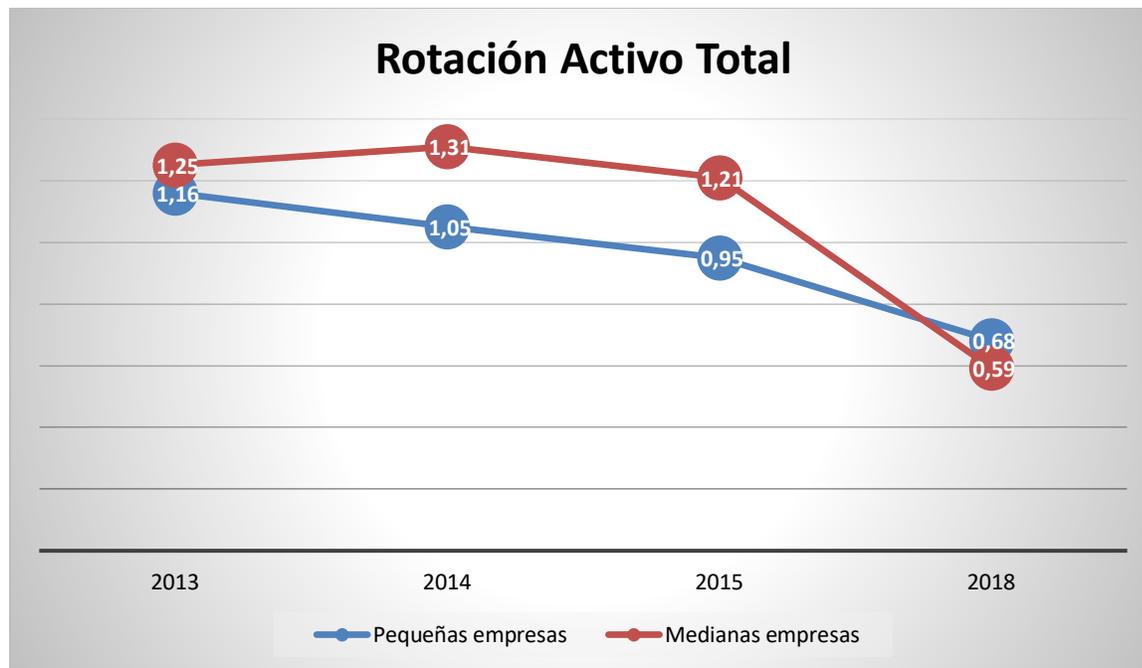


Figura 6 Rotación Activo Total Pymes del Sector de Autopartes Barranquilla. Fuente: Elaboración Propia

La rotación de activos totales mide la eficiencia con que las empresas utilizan sus activos para generar ingresos. Esta razón en términos generales muestra las veces en que el activo es capaz de generar ingresos por ventas, de su nivel se pueden identificar falencias e implementar mejoras conducentes a maximizar la utilización de los recursos de la empresa.

Ballesteros (2017) menciona que “este indicador se lo conoce como *coeficiente de eficiencia directiva*, puesto que mide la efectividad de la administración. Mientras mayor sea el volumen de ventas que se pueda realizar con determinada inversión, más eficiente será la dirección del negocio”.

En la figura 6 se observan los movimientos del indicador financiero respecto a la Rotación del Activo Total, haciendo un importante análisis de cómo estas empresas en los 3 años estudiados utilizaron sus activos para generar ingresos. En el primer periodo, las medianas empresas rotaron hasta 1,25 veces sus activos, manteniéndose relativamente estable durante los años 2014 y 2015. En el año 2018, la rotación de sus activos disminuye de manera considerable, por debajo del 1, alcanzando un índice de rotación de 0,59 veces.

Por su parte, las pequeñas empresas, tuvieron un índice de rotación del activo en declive, llegando hasta el aprovechamiento de la rotación de un 0,95 en el año 2015 y de 0,68 veces en el año 2018. Se hace la recomendación a estas empresas de realizar un análisis de sus estados financieros, para dar solución y aprovechar al máximo la rotación de los activos y lograr la rentabilidad que estos generan.

4.1.3. Indicadores de Endeudamiento:

El leverage como indicador que permite medir el nivel de endeudamiento

Para el análisis del endeudamiento de las pymes, se realizarán las comparaciones del mismo, teniendo en cuenta las categorías de empresas definidas inicialmente.

Serrahima (2011), en su artículo *El apalancamiento financiero. Concepto y cálculo*, aporta su significado al apalancamiento financiero, o efecto leverage, y lo determina como la utilización de la deuda para incrementar la rentabilidad de los capitales propios, estableciendo específicamente que este, es la “medida de la relación entre deuda y rentabilidad”.

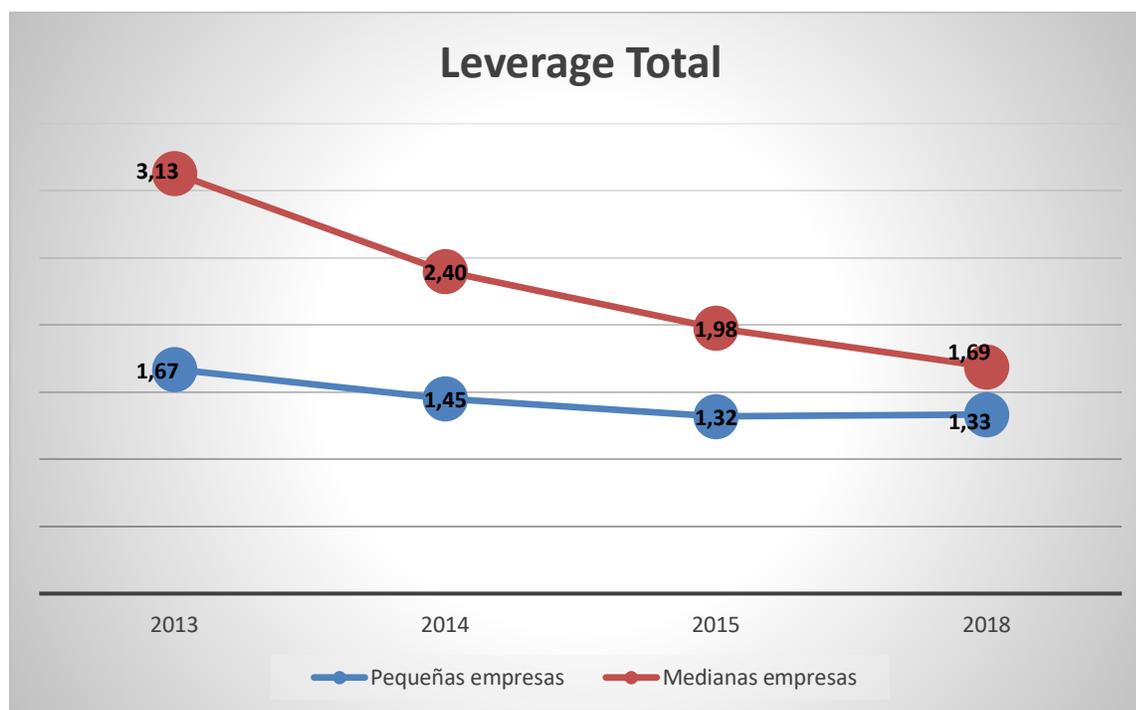


Figura 7 Leverage Total Pymes del Sector de Autopartes Barranquilla. Fuente: Elaboración Propia

Para efectos de este diagnóstico financiero, las pequeñas y medianas empresas del sector de Autopartes de Barranquilla a lo largo de los años 2013, 2014 y 2015; muestran una tendencia del Leverage total es a la baja.

Se observa que las medianas empresas tienen comprometido su patrimonio un poco más que las pequeñas, Para el año 2013 las medianas tenían un compromiso de 3.13 veces por cada peso aportado por los socios, mientras que las pequeñas empresas tenían una relación de 1,67. Para las medianas empresas, sus pasivos disminuyeron en el 2014 a 2.40 y en 2015 sus pasivos aun con tendencia a disminuir con un total de 1.98.

En el caso de las pequeñas la cifra paso a 1,45 en el 2014 y 1,32 en el 2015.

Según la figura 7, se sigue manteniendo la tendencia a la baja del Leverage Total tanto en las pequeñas como en las medianas empresas del sector de Autopartes de la ciudad de Barranquilla. Al igual que el análisis anterior de dicho indicador, se observa que las medianas empresas tienen comprometido su patrimonio un poco más que las pequeñas. En este orden, a pesar de que para el año 2013, las medianas tenían un compromiso de 3.13 veces por cada peso aportado por los socios, en 2015 sus pasivos aun con tendencia a disminuir con un total de 1.98, llegando este indicador a 1,69 en el año 2018 y manteniéndose estable en las pequeñas empresas en los años 2015 y 2018.

Endeudamiento total

Los indicadores de endeudamiento permiten mostrar en el diagnóstico financiero, cuál es el grado y de qué manera intervienen los acreedores en la empresa. En este orden de ideas, el endeudamiento total permitirá mostrar a través del análisis de sus pasivos totales, cuánta deuda usa una empresa para financiar sus activos con relación al patrimonio neto. Acorde con Block & Hirt (2001), este indicador permite conocer cómo la empresa financia sus activos con deudas a terceros. También proporciona la razón entre la deuda con terceros y su patrimonio.

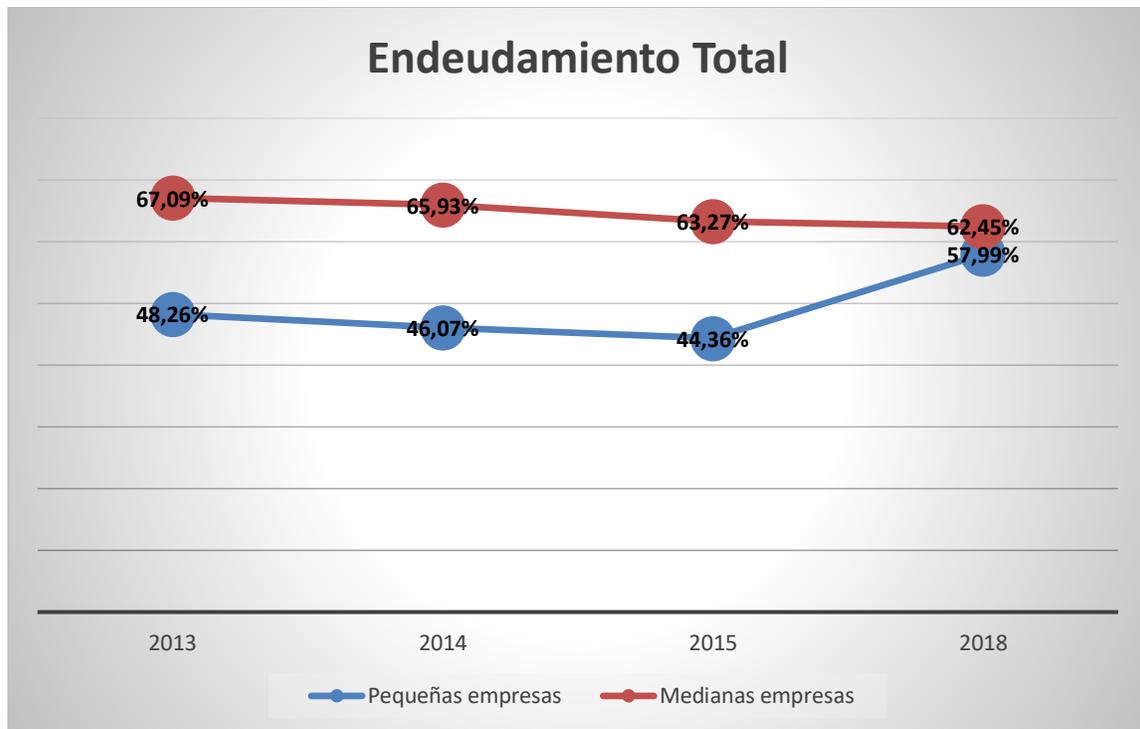


Figura 8 Endeudamiento Total Pymes del Sector de Autopartes Barranquilla. Fuente: Elaboración Propia

En el estudio realizado a las pequeñas y medianas empresas según la figura 8, las pequeñas empresas redujeron su nivel de endeudamiento de manera sucesiva, pasando de tener un endeudamiento del 48,26% en el año 2013, en el siguiente año con un 46,07% pasando a un endeudamiento del 44,36% en el año 2015.

Para el año 2018, las medianas empresas se han mantenido en un nivel de endeudamiento por encima del 60%. Asimismo, se observa un incremento del nivel de endeudamiento en las pequeñas empresas, pasando de 44,36% en el año 2015 a 57,99% en el año 2018.

Tanto para las pequeñas como para las medianas empresas, es posible analizar que ambos grupos de indicadores nos reflejan que se encuentran soportando un alto volumen de deuda con sus acreedores.

Endeudamiento bancario

El endeudamiento bancario, determina el porcentaje que representa las obligaciones financieras de corto y largo plazo con respecto a las ventas del periodo.

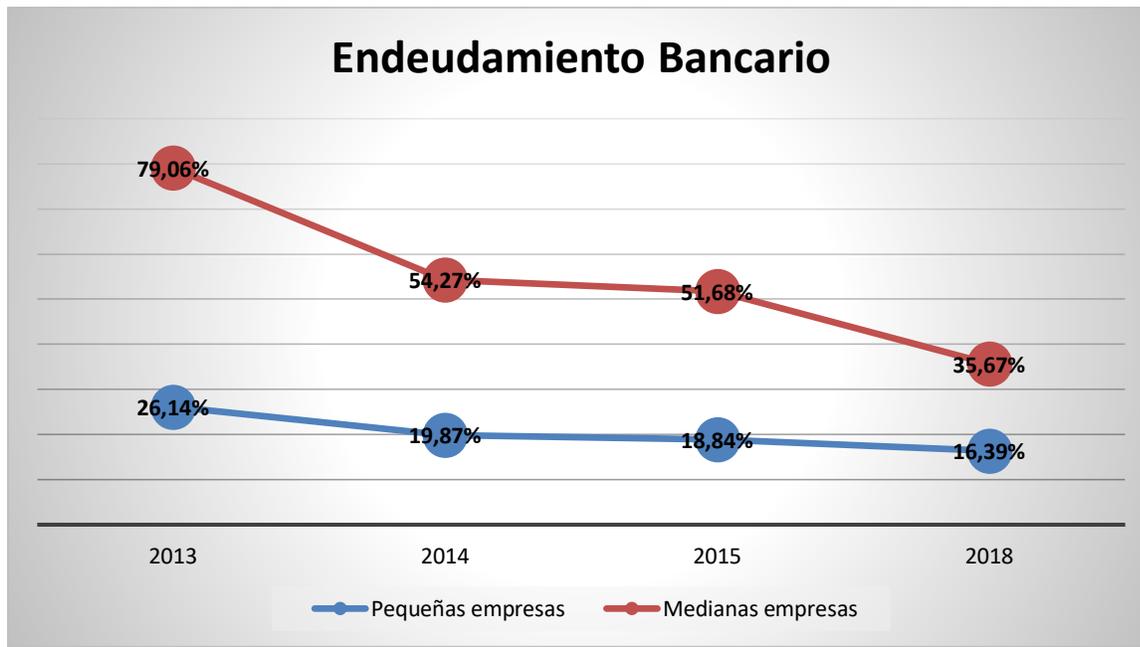


Figura 9 Endeudamiento Bancario Pymes del Sector de Autopartes Barranquilla. Fuente: Elaboración Propia

La figura 9 muestra que, el endeudamiento bancario tanto en las pequeñas como en las medianas empresas va en declive, se mantuvo en un promedio del 26,14% en el año 2013, pasando a un 19,87% en 2014; 18,84% para el 2015 y bajando al 16,39% en el año 2018. Estos porcentajes permiten indicar el nivel de financiamiento con entidades bancarias tiene una tendencia a la baja, lo que reafirma que, a simple vista, podría indicar que este tipo de empresas, se financian con proveedores.

Respecto a las medianas empresas, en el año 2014 disminuyó en 14 puntos el nivel de endeudamiento bancario respecto al año 2013. Para el año 2015, el endeudamiento bancario

disminuyó 3 puntos, respecto al año anterior, y, en el año 2018, alcanzó el endeudamiento bancario alcanzó un porcentaje del 35,67% respecto al pasivo total.

Nivel de propiedad

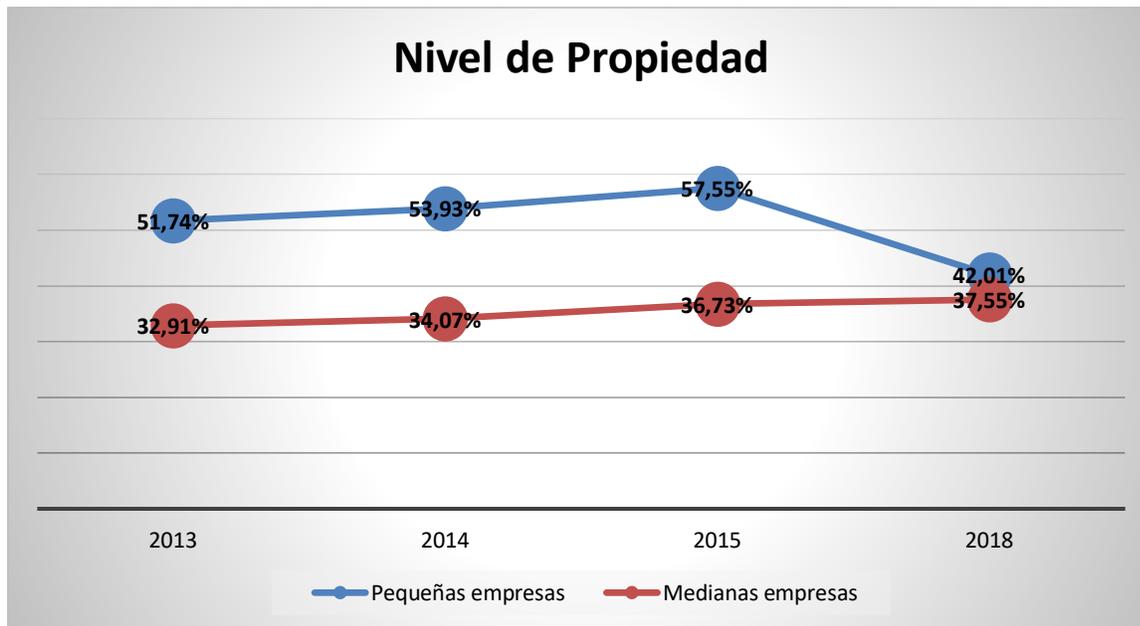


Figura 10 Nivel de Propiedad Pymes del Sector de Autopartes Barranquilla. Fuente: Elaboración Propia

El Nivel de Propiedad representa la relación que existe entre el capital propio y la inversión, dicho de otras palabras, hace énfasis en refleja la proporción en que los dueños o accionistas han aportado para la compra del total de los activos.

En el año 2015, las pequeñas empresas alcanzaron un nivel de propiedad del 57,55%, porcentaje que aumentó en comparación a los años 2013 y 2014, los cuales se encontraban en 51,74% y 53,93% respectivamente.

De la misma manera, las medianas empresas aumentaron sus niveles de propiedad, en 2,66% respecto a los años 2014 y 2015.

En el año 2018, el nivel de propiedad de las pequeñas empresas disminuyó, pasando a porcentaje del 42,01%. Por su parte, las medianas empresas, han mantenido relativamente estables sus niveles de propiedad en los años 2014,2015 y 2018, oscilando entre el 34 y el 37% respectivamente.

Endeudamiento Largo Plazo

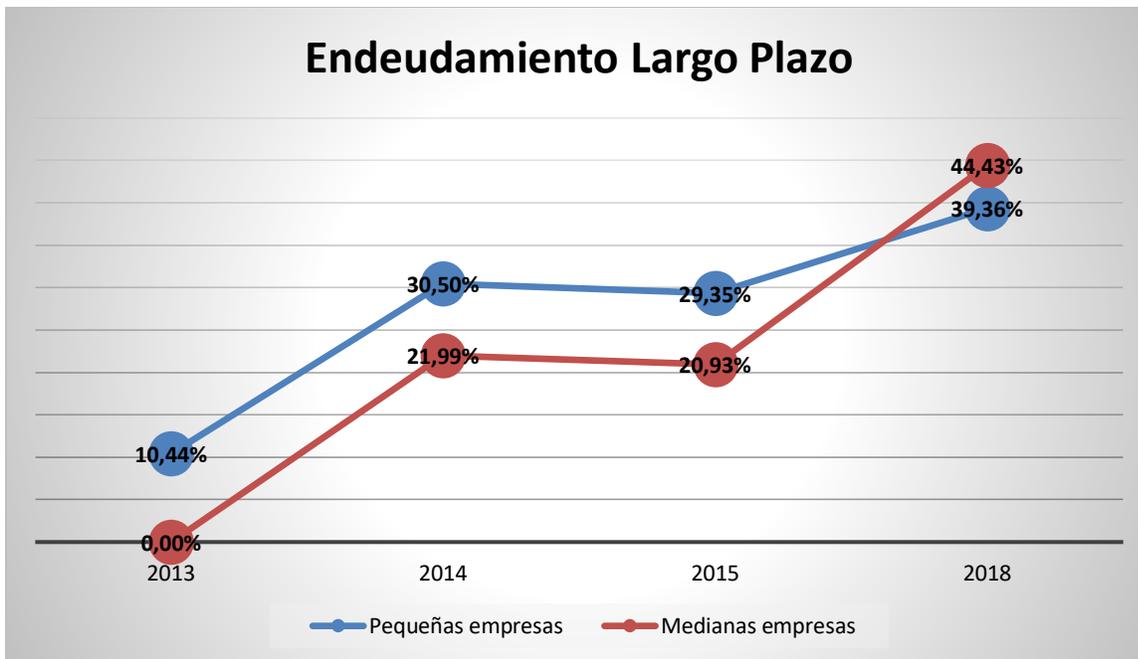


Figura 11 Endeudamiento Largo Plazo Pymes del Sector de Autopartes Barranquilla Pymes del Sector de Autopartes Barranquilla. Fuente: Elaboración Propia

Si bien es cierto, la estructura financiera es la financiación total provista por varios recursos de fondos, agrupados como capital propio, deuda a corto plazo y deuda a largo plazo. (Hall, Hutchinson, & Michaelas, 2000).

La figura 11, permite identificar que, hasta el año 2015, el nivel de endeudamiento en el largo plazo tanto de pequeñas y medianas empresas, no superan más del 30% . En términos generales, este tipo de obligación a largo plazo se se da con entidades bancarias.

En el año 2013, la base de datos que se descargó del SIREM, no suministró información en las Cuentas del Pasivo Largo Plazo o no Corriente de las Medianas empresas objeto de estudio.

En el año 2018, las pequeñas y medianas empresas han aumentado el nivel de endeudamiento en el largo plazo, pasando en las pequeñas empresas del 29,35% en el año 2015 al 39,36% en el año 2018 y; para las medianas empresas, pasando del 20,93% en el año 2015 al 44,43% en el año 2018.

Endeudamiento Corto Plazo

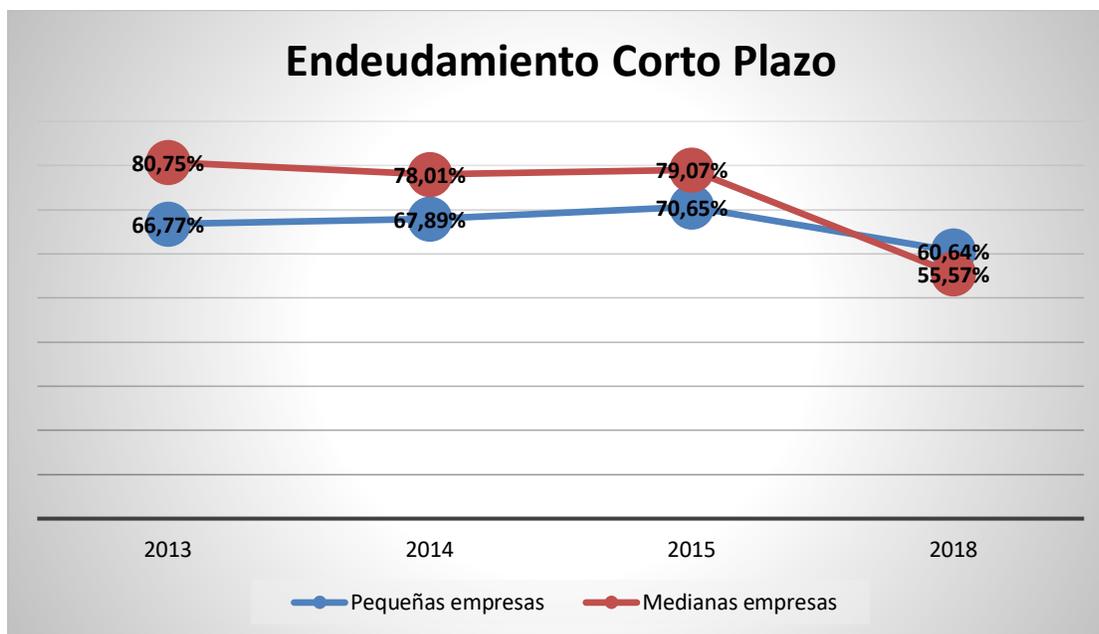


Figura 12 Endeudamiento Corto Plazo Pymes del Sector de Autopartes Barranquilla. Fuente: Elaboración Propia

Respecto al endeudamiento en el corto plazo expuesto en la grafica, resulta importante destacar que, a pesar de que las pequeñas y medianas empresas han reducido sus niveles de endeudamiento en el corto plazo, estos siguen generando más del 50% de sus pasivos totales y, respecto a las pequeñas empresas, un endeudamiento en el corto superior a la media de 60% puede indicar una mayor probabilidad de insolvencia de las empresas.

En las medianas empresas en el 2015 su nivel de obligación a corto tiempo fue de 80,75% casi manteniéndose con un 79,07% en el año 2015.

La misma situación la reflejan las pequeñas empresas, de quien se observa un incremento anual aproximadamente del 3% respecto a su endeudamiento en el corto plazo; alcanzando para el año 2015, un endeudamiento del 70,65% y reduciéndose en el año 2018, llegando a un endeudamiento en el corto plazo del 60,64%.

Es importante resaltar que, en el año 2018, las medianas empresas, ya no centran sus niveles de endeudamiento en el corto plazo, equilibrando sus obligaciones al largo plazo y pasando de un porcentaje del 79,07% en el año 2015 a un 53,57% en el año 2018.

4.1.4. Indicadores de Rentabilidad

Margen Bruto

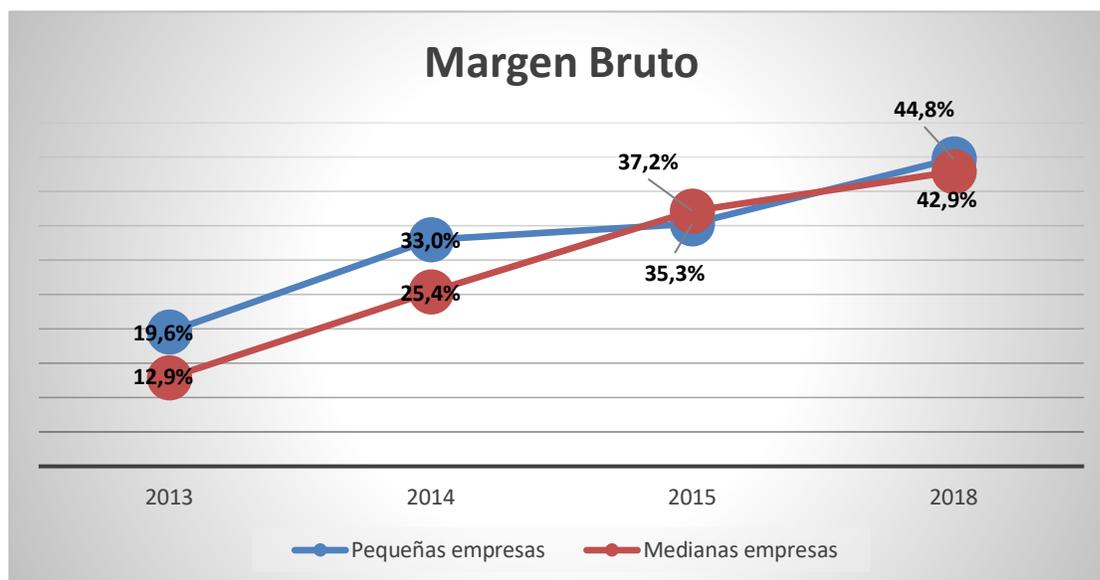


Figura 13 Margen Bruto Pymes del Sector de Autopartes Barranquilla. Fuente: Elaboración propia

Acorde con Barnard & Jix (1984), “el margen bruto de una actividad es el valor de la producción menos los costos variables que le son atribuibles. Para que se puedan considerar los

costos como variables en el MB, los costos deben satisfacer dos criterios, que también son satisfechos por los productos de la actividad”.

Dicho de otras palabras, se puede entender el margen bruto, como un indicador financiero con gran peso en el Estado de Resultados con el que se permite estudiar en una empresa cuál fue el beneficio directo que esta obtuvo por un vender bien o servicio, es decir, la diferencia entre el precio de venta (sin IVA) de un producto y su coste de producción.

Tal como lo ilustra la figura13, es posible inferir que para el año 2013 las utilidades brutas obtenidas por estas empresas después de descontar los costos de ventas fueron del 19,6%, en el 2014 llego al 33,07%, en el 2015 un 35,3%, continuando en aumento en el 2018 con un 42% es evidente una línea de ascenso impactando significativamente la utilidad bruta de este sector.

Por su parte, las medianas empresas siguieron el mismo comportamiento, aumentando su margen bruto del 12,9% en el año 2013 a 25,4%, 37,2% en los años 2014, 2015 y en el 2018 con un 44% respectivamente.

Margen Operacional

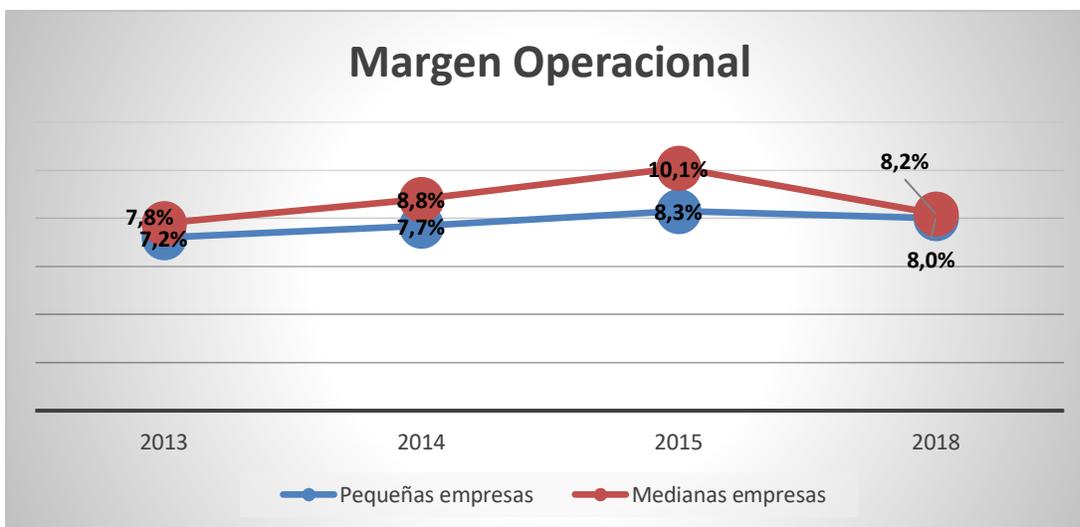


Figura 14 Margen Operacional Pymes del Sector de Autopartes Barranquilla. Fuente: Elaboración propia

Para Ortiz (1998), el margen operacional tiene gran importancia dentro del estudio de la rentabilidad de una empresa puesto que indica si el negocio es lucrativo o no en sí mismo con independencia de la forma como ha sido financiado.

El margen operacional le brinda la capacidad a los analistas de medir la capacidad que tiene una empresa de producir ganancias, antes de impuestos, intereses o gastos extraordinarios, pero teniendo en cuenta todos los costos del negocio y no exclusivamente los directos. Su fórmula se calcula dividiendo el resultado operativo (Ro) por el monto total de las ventas.

En el Margen operacional es posible observar que, en los años 2013, 2014 y 2015 fueron en ascenso, iniciando con un 7,8% en el año 2013, llegando al 2015 a alcanzar un rendimiento del margen operacional del 10,19% en lo que concierne a las medianas empresas, hasta ese entonces una tendencia de crecimiento leve de la utilidad operacional en este indicador, pero en el 2018 disminuyeron en el 1,19% que el anterior.

Ahora bien, las pequeñas empresas tienen un crecimiento estable, evidenciándose en la gráfica 16, que en el año 2013 alcanzan un margen operacional del 7,2%, incrementándose a 7,7% y 8,3% en los años 2014 y 2015 finalizándose en el 2018 en 8,0% respectivamente.

Ambos grupos de empresas en el último año presentaron una disminución, sin embargo, en los años anteriores se refleja un buen comportamiento de margen operacional, es posible afirmar que para retomar el ritmo anterior se ejecuten estrategias para aumentar precios y reducir costos se puede tener un aumento de las cifras y generando en sí, una mejor utilidad.

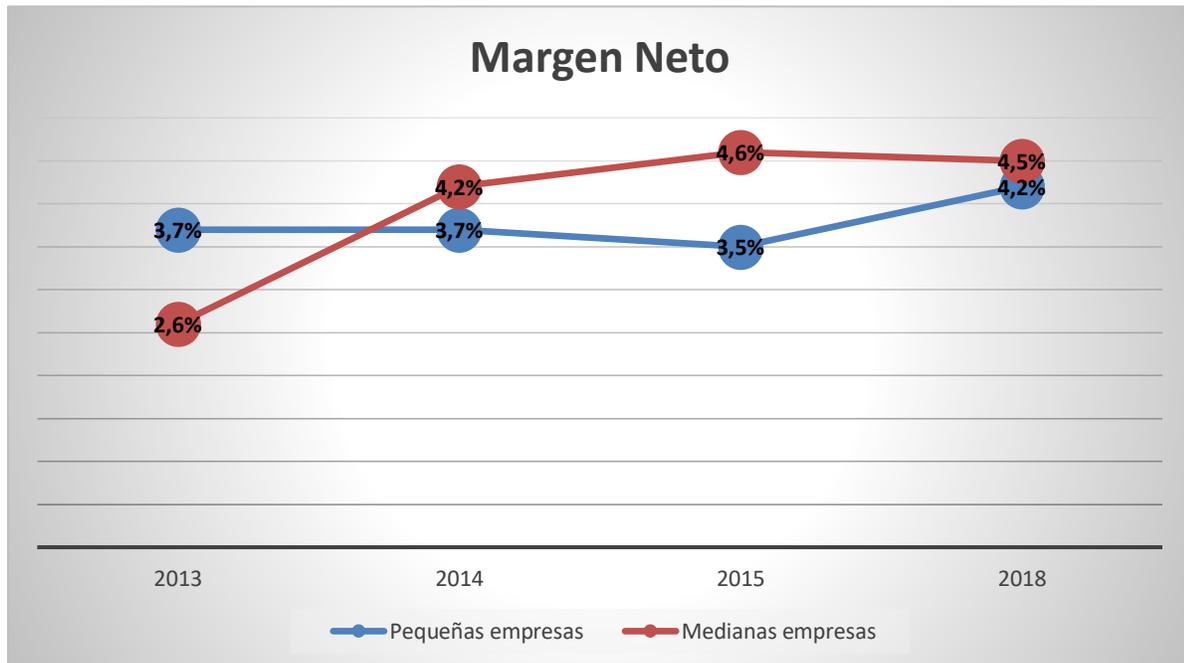
Margen Neto

Figura 15 Margen Neto Pymes del Sector de Autopartes Barranquilla. Fuente: Elaboración propia

Acorde con Hoz, de la Hoz & Ferrer (2008), el Margen Neto determina el porcentaje restante sobre cada unidad monetaria de ventas, después de deducir todos los gastos, entre ellos los impuestos. En otras palabras, el Margen Neto resulta de la relación entre la utilidad neta y las ventas netas del período.

La figura 15 muestra el comportamiento del margen neto en las Pymes del sector de Autopartes de la ciudad de Barranquilla, observándose que, para las medianas empresas, se obtuvo un incremento del 4,2% en el año 2014, alcanzando un margen neto del 4,6% en el año 2015 y en el 2018 de 4,5%. Por su parte, para las pequeñas empresas en los años 2013, 2014 y 2015 tienen una tendencia a la baja, y luego en 2018 estas se recuperan y obtienen un promedio de 4,2%.

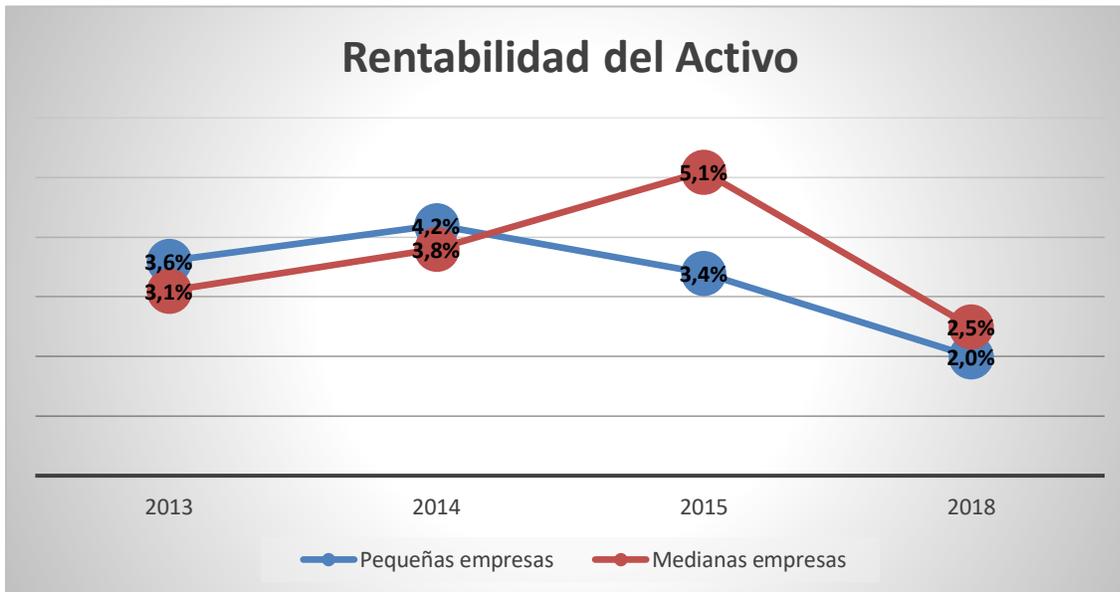
Rentabilidad del Activo

Figura 16 Figura 16 Rentabilidad del Activo Pymes del Sector de Autopartes Barranquilla. Fuente:

Elaboración propia

La Rentabilidad Sobre Activos o ROA, es un indicador de cómo las empresas manejan los activos existentes mientras generan ganancias. La rentabilidad de los activos representa la rentabilidad financiera de la empresa, comparando la utilidad obtenida en la empresa en relación con la inversión realizada. Es decir, el valor en base a su actividad ordinaria.

En la figura 16 se puede apreciar que la rentabilidad del activo en las pequeñas empresas inicialmente se ubica en 3,6% superando el de las medianas empresas tan solo en un 0,5%, sin embargo, las pequeñas empresas han venido en descenso llegando al año a 3,4% en el 2015 y en el 2018 a un 2,0%; de igual manera finalizan las medianas empresas quienes en 2015 llegaron a generar una rentabilidad del 5,19%.siendo esta la mas alta alcanzada mientras que en el 2018 culminan con un 2,5%.

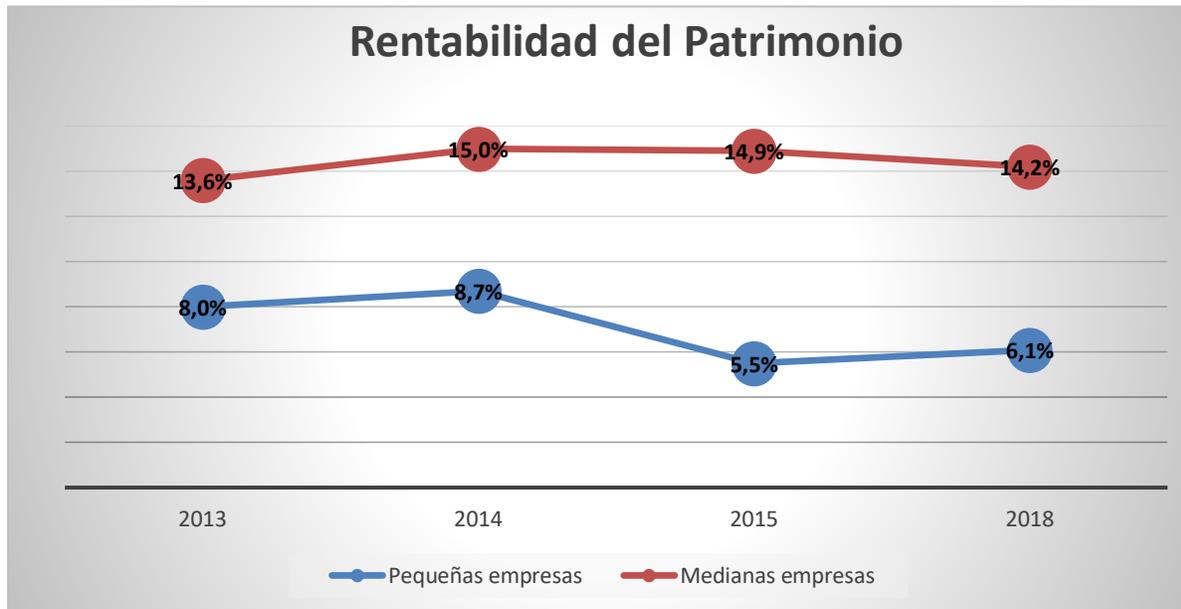
Rentabilidad del Patrimonio

Figura 17 Rentabilidad del Patrimonio Pymes del Sector de Autopartes Barranquilla. Fuente: Elaboración propia

La rentabilidad sobre el patrimonio neto (ROE por sus siglas en inglés, return on equity) es una ratio de eficiencia utilizado para evaluar la capacidad de generar beneficios de una empresa a partir de la inversión realizada por los accionistas. Se obtiene dividiendo el beneficio neto de la empresa entre su patrimonio neto. Ballesteros (2017) afirma que el ROE es el indicador financiero más preciso para valorar la rentabilidad del capital es el Return on Equity (ROE). Esta ratio mide el rendimiento que obtienen los accionistas de los fondos invertidos en la sociedad; es decir, el ROE trata de medir la capacidad que tiene la empresa de remunerar a sus accionistas.

En esta última figura se analizan inicialmente las pequeñas empresas, las cuales en 2013 cuentan con una rentabilidad del patrimonio que llega al 8%, en 2014 casi que se mantuvo con un aumento del 1% pero en el 2015 decae la rentabilidad llegando al 5% para terminar en el 2018 con un 6,1%. De igual manera sucede para el sector de empresas medianas quienes a partir del

2014 contaban con 15% de rentabilidad y han tomado una tendencia a la baja durante los últimos años finalizando en el 2018 con 14,2%, donde se genera un rendimiento mínimamente estable de los aportes que realizan los socios.

Ebitda

El Ebitda es un indicador financiero representado mediante un acrónimo que significa en inglés Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization (beneficio antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones). El propósito del Ebitda es obtener una imagen fiel de lo que la empresa está ganando o perdiendo en el núcleo del Negocio (Martínez, J. B. 2012)

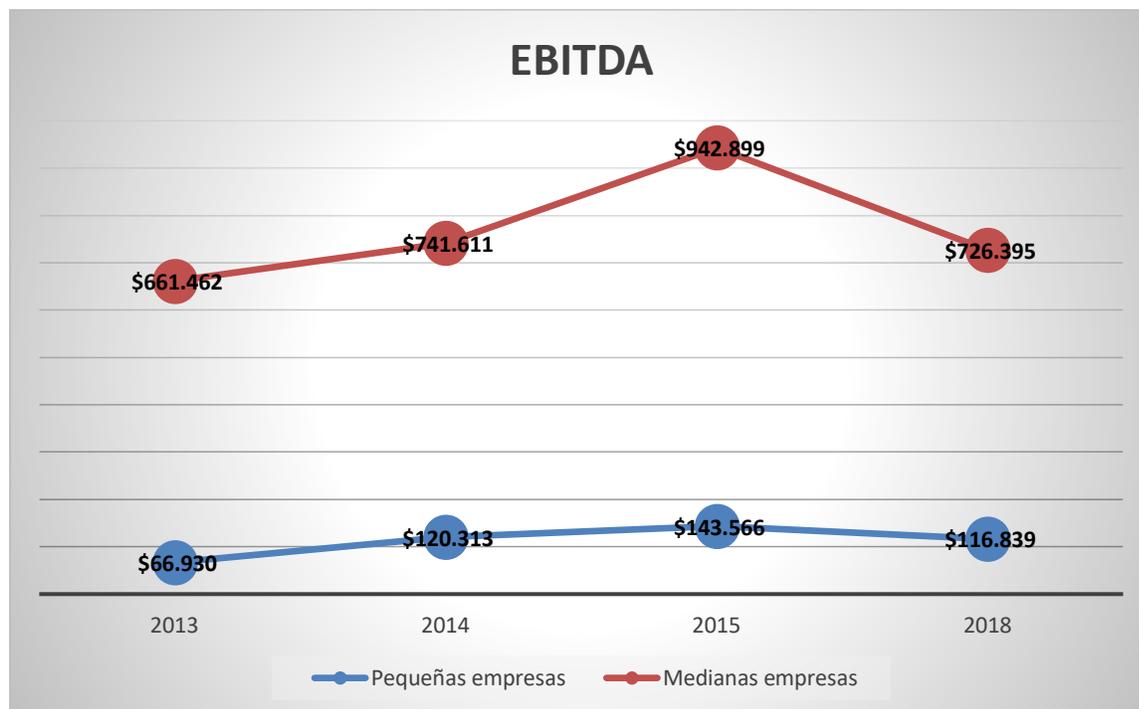


Figura 18 Pymes del Sector de Autopartes Barranquilla. Fuente: Elaboración propia

La figura 18 muestra que el comportamiento del EBITDA en las pequeñas empresas para los años en estudio han aumentado el 114% desde el año 2013 hasta el año 2015, pasando de

\$66.930 a \$143.566 respectivamente y llevando una tendencia al alza. En el año 2018, el EBITDA disminuye a \$116.839, lo que corresponde a una baja del 18,6% respecto al año 2015.

Las medianas empresas, han tenido un comportamiento similar durante los periodos tres periodos en análisis, partiendo de su EBITDA de \$661.462 en el año 2013, hasta \$741.611 en el año 2014 y llegando a la suma de \$942.899 en el año 2015. No obstante, el comportamiento de estas también disminuye en el año 2018, pasando a tener un EBITDA de \$116.839.

A pesar de su poca representativa disminución en el periodo 2018, para ambos grupos, este indicador refleja el resultado bruto de los promedios de las pequeñas y medianas empresas lo que, en teoría, indica que se encontraban generando utilidades en el núcleo de su negocio, dejando de lado los gastos financieros, los impuestos y demás gastos contables que no implican salida de dinero en efectivo.

Capítulo V

5. Situación financiera de las Pymes del sector de autopartes en la ciudad de Barranquilla

5.1. Conclusiones y Recomendaciones

Mucho se ha hablado de la importancia que tiene para el país el impulso de las micro, pequeñas y medianas empresas, sin embargo, a pesar del significativo aporte económico y social que brindan, este es el grupo de empresas que enfrenta más obstáculos para su desarrollo.

Tal como se mencionaba al inicio de este proyecto de grado, los dos principales problemas de las Pymes son su estructura financiera y la escasez de capital de trabajo, así como la carencia de recursos humanos altamente capacitados. Sin embargo, estas son apreciaciones que arrojan algunos estudios del sector.

Para efectos de determinar los resultados evidenciados en este diagnóstico financiero de las Pymes específicamente del sector de Autopartes en la ciudad de Barranquilla, se partirá del análisis por categorías de indicadores financieros relacionándolos con los aspectos más importantes de los resultados que nos arrojan los indicadores y sus cifras en el cierre de los años 2013, 2014, 2015 y 2018.

Partiendo de los indicadores de liquidez, especialmente en los indicadores de razón corriente y prueba ácida, es posible afirmar que, a pesar de que las pequeñas empresas mantuvieron al alza su capacidad para enfrentar compromisos a corto plazo durante los periodos 2013 a 2015, en el año 2018 se observa una disminución en el número de veces en que los activos corrientes podían pagar sus deudas del corto plazo.

Una situación similar ocurre con la prueba ácida, puesto que se mantuvo en una tendencia al alza durante los años 2013 a 2015 y, en el año 2018, este indicador disminuye.

Frente a esta situación, podría evidenciarse que, en el año 2018, las pequeñas empresas pudieron verse afectadas de manera muy mínima en términos de liquidez.

En lo que se refiere a las medianas empresas, es se observa que los indicadores de razón corriente y prueba ácida aumentan en el año 2018. Sin embargo, es importante analizar los indicadores de rentabilidad, toda vez que, frente a una alta liquidez, podrían verse de fondo recursos inmovilizados, no rentabilizados, dispuestos al pago de pasivos en el corto plazo y alejados de una posible inversión que genere rendimientos.

Respecto a la la rotación de cuentas por cobrar, es posible observar que, en el caso de las medianas empresas, estas tardan un promedio de cuatro (04) meses en recuperar cartera, y sin duda, esta es una de las variables más importantes que tiene una empresa para administrar su capital de trabajo puesto que, de la eficiencia como administre la cartera, el capital de trabajo y la liquidez de la empresa mejoran o empeoran. En este orden de ideas, una cartera que rota cada cuatro meses significa que las medianas empresas, en general, están acumulando recursos y, para efectos de poder operar o pagar su proveedora, lo más normal es que deban recurrir a financiación externa, aumentando los niveles de endeudamiento e incurriendo en costos financieros adicionales.

En lo que concierne a las cuentas por pagar, se observa que, en el año 2018, las medianas empresas se caracterizaron por pagar en promedio unos 246 días a sus proveedores y/o acreedores. Lo anterior indica que este grupo de empresas enfrenta una desventaja financiera puesto que mientras la empresa financia a sus clientes, debe pagar de contado o a muy corto plazo a sus proveedores.

Según los datos arrojados por los indicadores de liquidez, se ilustra que, en el año 2018, las pequeñas empresas disminuyeron sus indicadores de razón corriente y prueba ácida, y,

analizando los resultados obtenidos en la rotación de cuentas por pagar, en ese mismo año, se aumenta el promedio a 174 días. Sin embargo, en términos generales, si su rotación de cuentas por cobrar es en promedio cada 132 días, este grupo de empresas se encuentra distribuyendo bien sus recursos y en este caso, no es posible hablar de desventajas financieras.

En términos del activo total, se puede afirmar que las medianas empresas son más eficientes en el uso de sus activos, esto lo muestran los indicadores de rotación.

Respecto al análisis de los indicadores de endeudamiento, es posible analizar que en los periodos analizados, las medianas empresas utilizaron en mayor proporción que las pequeñas en préstamos bancarios. Sin embargo, en el año 2018, disminuyen sus niveles de endeudamiento bancario de 51,68% en el año 2015 a 35,67% en el año 2018.

Un comportamiento bastante importante reflejan ambos grupos de empresas en el análisis de endeudamiento a corto plazo puesto que, a pesar de que para los dos grupos estudiados, las fuentes de financiamiento de corto plazo más empleada sean los proveedores, en el año 2018, la concentración del endeudamiento en corto plazo refleja una tendencia a la baja. No obstante, a pesar de dicha tendencia, el tipo de endeudamiento que compone la estructura de sus pasivos, son principalmente de corto plazo, aspecto que afecta su liquidez. El amplio plazo que utilizan para pagar a sus proveedores sostiene la afirmación anterior (cuentas por pagar como principal fuente de financiamiento corto plazo). Dicho de otras palabras, se puede inferir que la gran mayoría de estos sectores tiene como fuente principal de financiación el patrimonio y tienen preferencia de las deudas de corto plazo sobre las de largo plazo.

Es congruente asociar este análisis con factores externos que incluyen al sector automotriz y de autopartes a raíz de la desaceleración económica de estos años toda vez que, según informe realizado por el Dane, en “2015 el crecimiento económico fue de 2,8 por ciento,

pero, la producción industrial cayó -3,6%, las exportaciones se redujeron drásticamente, las cuentas fiscales arrojan cifras en rojo y el Gobierno incrementa la deuda externa mientras prepara otra agresiva reforma tributaria”. (Anzola, 2015).

Un estudio mas reciente, realizado por Andres Magri (2019), refleja que, en Colombia la industria de autopartes ha presentado importantes avances y cambios, pese a los esfuerzos para fortalecer su presencia en el mercado, su desarrollo aún se encuentra en un punto medio y con uno de los mayores retos al frente: pasar de ser un “ensamblador” a un “fabricante” de autopartes.

Los indicadores de rentabilidad muestran que durante el periodo analizado, las pequeñas y medianas empresas contaron con un margen neto estable. Las pequeñas empresas, mantienen su margen neto por encima del 3,5% anual, llegando al 2018 a un 4,2%, y las medianas empresas generaron ganancias netas aproximadas del 4% aproximadamente durante los años 2014, 2015 y 2018. No obstante, resulta importante analizar que el endeudamiento total de las pequeñas empresas se encuentra por encima del 60%, y aunque en el 2018 tuvieron una tendencia a la baja, podría significar que estas están soportando un alto volumen de deuda con sus acreedores y, este punto es importante puesto que, comparado con los resultados del diagnóstico, pone en riesgo los recursos propios de los dueños de empresas, socios y/o accionistas, que se ven en la necesidad de invertir con un mínimo capital de trabajo y en el peor de los casos, disminuyendo su rentabilidad.

Una vez reflejados los resultados de este diagnóstico financiera, se recomienda a las pequeñas y medianas empresas del sector de autopartes, para efectos de mejorar la liquidez y alcanzar un margen más alto de utilidades, establecer una política de primer orden acorde a su realidad, una cadena de cobros y pagos que esté acompañada. Asimismo, contar con gestión eficiente de las cuentas por cobrar para recaudar la cartera en un menor plazo.

Adicionalmente, es importante que sigan disminuyendo sus niveles de endeudamiento en el corto plazo y que analicen otras fuentes de financiamiento a largo plazo; los proveedores son un papel importante en el desarrollo de su operación, sin embargo, deberían invertir en capital y stock que roten de manera habitual para reducir, en la medida de lo posible, el financiamiento a proveedores y otras obligaciones de corto plazo.

Con el ánimo de generar un mayor margen de utilidades, resulta importante, no sólo realizar una gestión comercial más profunda que aumente el número de clientes efectivos, sino también disminuir costos y gastos ampliando la gama de proveedores y buscando siempre quien provea mercancía a un menor costo y productos de buena calidad.

Todos estos estímulos servirán para abrir campo a las condiciones internas de las empresas con el fin de generar un contexto financiero en el cual las mismas puedan perfeccionarse y enfrentar aquellos factores externos, que especialmente en un sector como el de la industria automotriz, ha tenido que soportar una economía cambiante.

6. Referencias

- Anzola, L. S. (13 de 6 de 2015). Colapso del modelo de desarrollo colombiano. Bogotá, Bogotá, Colombia.
- Araiza, Victor (2005). Administración de las Cuentas por Pagar. Imef Ejecutivos en Finanzas. Comité Técnico de Tesorería. Edición 13/2005. Recuperado de http://www.imef.org.mx/publicaciones/boletinstecnicosorig/bol_13_05_ctn_te.pdf
- Aristizábal, Juan Sebastian (2011). Calculo, analisis, evaluacion y comparacion de la gestion de los tres sectores más representativos de la economía caldense durante el 2.008, por medio de los indicadores financieros. Universidad Nacional de Colombia Facultad de Administración, Departamento de Administración. Manizales, Colombia. Recuperado de <http://bdigital.unal.edu.co/4739/1/7707502.2011.pdf>
- C.S Barnard y J. Nix – (1984). Planeamiento y control agropecuarios. El Ateneo 2da Edición.
- Banco de la República. Tasa de cambio representativa del mercado (TRM), serie Histórica. [en línea]. 2015 [Citado el 13 de enero de 2015]. Disponible en Internet: .
- Barquero, I. (2003). El estado y la Competitividad de la Micro pequeña y mediana empresa. Colección cuadernos de desarrollo humano sostenible 21/ Programa de las Naciones Unidas, Honduras.
- BID (2004). Informe sobre el progreso económico y social: Desencadenando el Crédito: Washington, D.C. USA: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Block Stanley, B., Hirt, Geoffrey, A. Fundamentos de Gerencia Financiera. 9 edición. Editorial Mc Graw Hill, 2001.
- Cámara de Comercio del Cauca (mayo de 2016). Boletín mensual de Información Socioeconómica. Edición 4. Recuperado de

https://www.cccauca.org.co/public/archivos/documentos/estudios-economicos/notas_economicas_cauca_mayo.pdf

Campos, G. Y Sosa, V. (2011). Estrategias metodológicas para la elaboración de tesis de posgrado. México, Porrúa. Recuperado de https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/133491/metodologia_de_investigacion.pdf

Carmona Ibañez, Pedro; Martínez Vargas. Julián; Pozuelo Campillo, José. (2013). Diagnóstico económico-financiero de la empresa cooperativa (un estudio comparado desde los años 2004 y 2007). REVESCO, Revista de estudios cooperativos(110), 43-95.

Cornejo, E. Y Díaz Solís, D. (2006). Medidas de Ganancia: ebitda, ebit, Utilidad Neta y Flujo de Efectivo.. Disponible en <http://repositorio.uchile.cl/handle/2250/127394>

De La Hoz, B; Ferrer, M & De La Hoz, A. (2008). Indicadores de rentabilidad: herramientas para la toma decisiones financieras en hoteles de categoría media ubicados en Maracaibo. Revista de Ciencias Sociales (RCS) Vol. XIV, No. 1, Enero - abril 2008, pp. 88 - 109
faces - luz issn 1315-9518. recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/280/28011673008.pdf>

Díaz, N. O. P. (2007). *Contabilidad general*. Mcgraw-Hill Interamericana Editores.

Duque, Jannier (2016). Administración Financiera Análisis vertical o estático. Recuperado de <https://www.abcf Finanzas.com/administracion-financiera/analisis-financiero/que-es-un-analisis-vertical-o-estatico>

García, O. (2009). Administración Financiera Fundamentos y Aplicaciones. 4 Edición. Cali, Colombia: Prensa Moderna Impresores S.A.

Gíl, A. (2009) Introducción al Análisis Financiero. 3ra Edición. Recuperado de

<https://www.editorial-club-universitario.es/pdf/342.pdf>

Gitman Lawrence J. (1996). Fundamentos de Administración Financiera. Tercera Edición.

México. Harla.

González, S. (2014). La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las pymes del Sector comercio en la ciudad de Bogotá. Universidad Nacional de Colombia. Bogotá D.C., diciembre de 2014. Recuperado de

<http://www.bdigital.unal.edu.co/49025/1/Tesis%20La%20Gesti%C3%b3n%20Financiera%20y%20el%20acceso%20a%20Financiamiento%20de%20las%20Pymes%20del%20Sector%20Comercio%20en%20la%20ciudad%20de%20Bogot%C3%A1.pdf>

Hall, C., Hutchinson, J., & Michaelas, N. (2000). Determinants of the capital structures of european smes. Journal of business finance y accounting(31), 5-6.

Hincapié, P. (2007) Análisis de riesgo financiero para la micro, pequeña y mediana empresa del sector metalmecánico de la ciudad de Manizales. Maestría thesis, Universidad Nacional de Colombia - Sede Manizales. Recuperado de <http://www.bdigital.unal.edu.co/963/>

J.J. Eslava (2008). Las claves del análisis económico-financiero de la empresa. Editorial ESIC.

Recuperado de

https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=04i0fgwmcdoc&oi=fnd&pg=PA89&dq=an%C3%a1lisis+financiero+de+una+empresa&ots=k8ztcp3rek&sig=ataxtn3ndndzumeikbbon_tpj0#v=snippet&q=an%C3%a1lisis%20financiero&f=false

León, G. O. (2009). Alcance de un diagnóstico financiero. Administración Financiera-

Fundamentos y Aplicaciones – Capítulo 2. Recuperado de

<http://www.oscarleongarcia.com/site/documentos/complem02ed4revisiodeloseff.pdf>

Martínez, Coll (2007). Manual de Análisis Financiero. Recuperado de

https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=7afddnya1z4c&oi=fnd&pg=PA9&dq=tecnicas+de+an%C3%a1lisis+financiero+&ots=1Fla6uFIMy&sig=1O_SLF44eXgRaCnvuLnCIHJAnP0#v=onepage&q=tecnicas%20de%20an%C3%a1lisis%20financiero&f=false.

Martínez, J. B. (2012). Vicepresidente AECE Madrid. “El Ebitda”. *Contable*, (41), 15-17.

Recuperado de JB Martínez - Cont4bl3, 2012 - dialnet.unirioja.es

Nava Rosillón, M. (2009). Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. *Revista Venezolana de Gerencia*, 14 (48), 606-628. Recuperado de

<http://www.redalyc.org/html/290/29012059009/>

Ortiz, H. Análisis financiero aplicado: con análisis de valor agregado. Universidad Externado de Colombia. 2002. Bogotá, D.C. 418 p.

Ortiz A., H. (2006). Análisis financiero aplicado y principios de administración financiera. 13a.

Edición. Bogotá D.C.: Universidad Externado de Colombia.

Ortiz Anaya, Héctor, Análisis Financiero Aplicado, Novena edición, Editorial Legis, Santafé de Bogotá, 1998

Proexport (2012). Industria Automotriz en Colombia. Recuperado de

[http://www.inviertaencolombia.com.co/attachments/article/78/Perfil%20Automotriz_%20Septiembre%202012%20Final%20\(2\).pdf](http://www.inviertaencolombia.com.co/attachments/article/78/Perfil%20Automotriz_%20Septiembre%202012%20Final%20(2).pdf)

Restrepo, J., & Vanegas, J. (2009). Análisis del Perfil Financiero de las Pymes del Valle del

Aburra y su Acceso al Crédito: Una Aproximación Empírica. *Ingeniería Industrial.*

Actualidad y Nuevas Tendencias, I (3), 43-54. Recuperado de

https://www.researchgate.net/profile/Juan_Vanegas/publication/235701760_Analisis_del_Perfil_Financiero_de_las_Pymes_del_Valle_del_Aburra_y_su_Acceso_al_Credito_Una

[_Aproximacion_Empirica/links/0fcfd512bc76db0681000000/Analisis-del-Perfil-Financiero-de-las-Pymes-del-Valle-del-Aburra-y-su-Acceso-al-Credito-Una-Aproximacion-Empirica.pdf](#)

Serrahima, Raimon (Abril de 2011). El apalancamiento financiero. Concepto y cálculo.

Recuperado de <https://raimon.serrahima.com/el-apalancamiento-financiero-concepto-y-calculo/>

Van Auken, P. Y Howard, E. (1993). “A factor analytic study of the perceived causes of small business failure”, *Journal of Small Business Management*, 31 (4), pp. 23-31.

Van, J. & Wachowicz, J. (2010). *Fundamentos de Administración Financiera* 13 Edición.

México D.F.: Pearson Educación.

Zevallos, E. (2005). Obstáculos al Desarrollo de las Pequeñas Medianas Empresas en América Latina. *The bi-annual academic publication of Universidad ESAN*, 11(20), June-2006.

Recuperado de <http://jefas.esan.edu.pe/index.php/jefas/article/view/186>