

**IDENTIFICACION DE LOS PROBLEMAS ECONOMICOS DE LAS MIPYMES  
DEL SECTOR MUEBLES PARA EL HOGAR DEL MUNICIPIO DE PALMIRA  
VALLE, Y SU ACCESO A LAS FUENTES DE FINANCIACION**

**AUTORES:**

**ISABEL CRISTINA CARDONA TORRES  
COD. 9933237**

**HERNANDO SANCHEZ HERNANDEZ  
COD. 9933116**

**UNIVERSIDAD DEL VALLE  
SEDE PALMIRA  
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN  
CONTADURÍA PÚBLICA  
PALMIRA, VALLE  
DICIEMBRE  
2009**

**IDENTIFICACION DE LOS PROBLEMAS ECONOMICOS DE LAS MIPYMES  
DEL SECTOR MUEBLES PARA EL HOGAR DEL MUNICIPIO DE PALMIRA  
VALLE, Y SU ACCESO A LAS FUENTES DE FINANCIACION**

**AUTORES:**

**ISABEL CRISTINA CARDONA TORRES  
COD. 9933237  
HERNANDO SANCHEZ HERNANDEZ  
COD. 9933116**

**TRABAJO DE GRADO:**

**MONOGRAFÍA**

**DIRECTOR:**

**FRANCISCO ANDRES GÓNGORA  
CONTADOR PÚBLICO**

**UNIVERSIDAD DEL VALLE  
SEDE PALMIRA  
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN  
CONTADURÍA PÚBLICA  
PALMIRA, VALLE  
DICIEMBRE  
2009**

## NOTA DE ACEPTACIÓN

---

---

---

---

---

---

---

---

**Director del trabajo de grado**  
Contador Público, Francisco Andrés Góngora

---

Adriana Rivera  
**Jurado**

---

Pablo Coral  
**Jurado**

Palmira, Diciembre del 2009

## NOTA DE ACEPTACIÓN

---

---

---

---

---

---

---

---

**Director del trabajo de grado**  
Contador Público, Francisco Andrés Góngora

---

**Firma del Jurado**  
**Adriana Rivera**

---

**Firma del Jurado**  
**Pablo Coral**

## **DEDICATORIA**

*A Dios por darme la vida y la salud para poder lograr esta meta en mi vida.*

*A mi padre, madre y hermanos por su amor, apoyo incondicional y estímulo, durante todos estos años.*

*A mis profesores que durante el proceso de la carrera me enseñaron los conocimientos que ahora poseo.*

*A mis compañeros por compartir durante tantos años conmigo y ahora poder contar con ellos como mis amigos.*

*A la universidad por haber sido la casa del saber base de mis conocimientos.*

***Isabel Cristina Cardona Torres***

Sin duda quiero dedicar este logro a aquel que todos los días encuentra motivos para darnos vida, aquel que nos da las fuerzas, las bendiciones y la sabiduría necesaria para nunca decaer ante las adversidades, aquel que nos ha amado antes que nosotros a él y nos seguirá amando eternamente... quien más sino Dios.

**Hernando Sánchez Hernández**

## **AGRADECIMIENTOS**

A los microempresarios del sector de los muebles para el hogar elaborados en madera de la ciudad de Palmira Valle, quienes nos compartieron un poco de su tiempo y atención para permitirnos conocer sus empresas proporcionándonos información básica y adecuada para la realización de esta investigación.

A nuestro director de monografía Francisco Góngora por brindarnos una parte de su tiempo, apoyo y colaboración.

A nuestro coordinador Norles González por su tiempo y apoyo incondicional en cada proceso de presentación de este proyecto.

## TABLA DE CONTENIDO

	Pagina
<b>0. INTRODUCCIÓN</b>	1
<b>1. GENERALIDADES</b>	
1.1 TITULO DE LA INVESTIGACIÓN	2
1.2 ANTECEDENTES	3
<b>2. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN</b>	
2.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	6
2.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	12
2.3 PROPÓSITO	13
<b>3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN</b>	
3.1 OBJETIVO GENERAL	15
3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	15
<b>4. JUSTIFICACIÓN</b>	
4.1 JUSTIFICACIÓN SOCIAL	16
4.2 JUSTIFICACIÓN INSTITUCIONAL	17
4.3 JUSTIFICACIÓN PROFESIONAL	17
<b>5. MARCO DE REFERENCIA DE LA INVESTIGACIÓN</b>	
5.1 MARCO REFERENCIAL	18
5.2 MARCO LEGAL	20
5.3 MARCO DEMOGRÁFICO	23
5.4 MARCO CONCEPTUAL	26
5.5 MARCO TEÓRICO	28
<b>6. DISEÑO DE INVESTIGACIÓN</b>	
6.1 METODOLOGÍA	31
6.2 TIPO DE INVESTIGACIÓN	31
6.3 PLAN DE TRABAJO	31
6.4 RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN	31
6.5 POBLACIÓN	32
<b>7. DESARROLLO DE LA METOLOGÍA</b>	
7.1 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	33
7.2 INFORMACIÓN CONTABLE Y FINANCIERA	34
7.3 INDICADORES FINANCIEROS	35
7.4 FINANCIACIÓN INTERNA (CLIENTES)	36
7.5 SISTEMAS DE PRODUCCIÓN	37
7.6 COSTOS DE PRODUCCIÓN	38
<b>8. FINANCIACION EXTERNA</b>	
8.1 PROVEEDORES	51
8.2 PRESTAMOS A ENTIDADES FINANCIERAS	52
8.3 OTRAS FUENTES DE FINANCIACIÓN	53

<b>9. NORMAS LEGALES DE REGULACIÓN EN EL MUNICIPIO DE PALMIRA</b>	
9.1 ACUERDO 009	54
<b>10. RECOMENDACIONES PARA EL MEJORAMIENTO INTERNO</b>	
10.1 ANÁLISIS DE LA ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	59
10.2 ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN CONTABLE Y FINANCIERA	61
10.3 ANÁLISIS DE INDICADORES FINANCIEROS	62
10.4 ANÁLISIS DE LA FINANCIACIÓN INTERNA (CLIENTES)	63
10.5 ANÁLISIS DE LOS SISTEMAS DE PRODUCCIÓN	64
10.6 ANÁLISIS EN LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN: MATERIA PRIMA, MANO DE OBRA Y LOS COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN PARA LA ASIGNACIÓN DE LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS	77
<b>11. PROYECTOS Y RECURSOS FINANCIEROS</b>	
11.1 PARA EL CRECIMIENTO EMPRESARIAL	78
11.2 BANCA DE SEGUNDO PISO	79
11.3 FUENTES DE COFINANCIACIÓN	83
<b>11.4 PROYECTOS PARA LAS MIPYMES DE LA LOCALIDAD DE PALMIRA VALLE</b>	92
11.4.1 CONSULTORÍA Y ASESORÍA EMPRESARIAL	93
11.4.2 FORMACIÓN Y CAPACITACIÓN EMPRESARIAL	94
11.4.3 CENTRO EMPRESARIAL DE NEGOCIOS	95
11.4.4 RUTAS EMPRESARIALES	97
11.4.5 PROGRAMAS CÍVICOS Y SOCIALES	103
11.4.6 PROYECTOS LIDERADOS POR LA ALCALDÍA DE PALMIRA VALLE	104
<b>12. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DE LA ENCUESTA</b>	112
<b>13. CONCLUSIONES</b>	152
<b>14. RECOMENDACIONES</b>	153
<b>15. BIBLIOGRAFÍA</b>	154
<b>16. ANEXOS</b>	
16.1 ANEXO 1 CUESTIONARIO FORMULADO PARA EL SECTOR DE LOS MUEBLES PARA EL HOGAR ELABORADOS EN MADERA DEL MUNICIPIO DE PALMIRA VALLE	156



## INDICE DE FOTOGRAFIAS

<b>Foto 1.1</b> Entrada a la ciudad via Cali	24
<b>Foto 1.2</b> Catedral- nuestra señora del palmar	24
<b>Foto 1.3</b> Medio de transporte tradicional- victoria	24
<b>Foto 1.4</b> Plaza de bolívar (Parque Principal)	24
<b>Foto 1.5</b> Parque la Factoría	25
<b>Foto 1.6</b> Parque Lineal	25
<b>Foto 1.7</b> Parque de los jubilados	25
<b>Foto 1.8</b> Plazoleta Amaime	25
<b>Foto 1.9</b> Parque Obrero	25
<b>Foto 1.10</b> Parque de los Jubilados	25
<b>Foto 1.11</b> Madera de Baja Calidad	42
<b>Foto 1.12</b> Madera de Baja Calidad	42
<b>Foto 1.13</b> Termitas que se comen la madera blanda y no agria	42
<b>Foto 1.14</b> Cepillo Manual	64
<b>Foto 1.15</b> Cepillo de Banco	64
<b>Foto 1.16</b> Caladora eléctrica de mano	65
<b>Foto 1.17</b> Caladora eléctrica de banco	65
<b>Foto 1.18</b> Ruteadora Manual	65
<b>Foto 1.19</b> Ruteadora de Banco	65
<b>Foto 1.20</b> Sierra sin fin artesanal	66
<b>Foto 1.21</b> Sierra sin fin	66
<b>Foto 1.22</b> Lijas	66
<b>Foto 1.23</b> Lijadoras Orbitales	66
<b>Foto 1.24</b> Lijadora de Banda eléctrica	67
<b>Foto 1.25</b> Lijadora de Banda y disco	67
<b>Foto 1.26</b> Sierras ingletadoras	67
<b>Foto 1.27</b> Ingletadora	67
<b>Foto 1.28</b> Berbiquí	68
<b>Foto 1.29</b> Taladro de Batería	68
<b>Foto 1.30</b> Taladro de Árbol	68
<b>Foto 1.31</b> Sierra Circular eléctrica	68
<b>Foto 1.32</b> Sierra Radial corte 710mm	68
<b>Foto 1.33</b> Reengruesadora	69
<b>Foto 1.34</b> Reengruesadora	69
<b>Foto 1.35</b> El tupí	69
<b>Foto 1.36</b> El tupí	69
<b>Foto 1.37</b> El Compresor	70
<b>Foto 1.38</b> El Compresor	70
<b>Foto 1.39</b> Comedores	71
<b>Foto 1.40</b> Comedores	71
<b>Foto 1.41</b> Camarotes	72
<b>Foto 1.42</b> Camarotes	72
<b>Foto 1.43</b> Juegos de Sala	72
<b>Foto 1.44</b> Juegos de Sala	72
<b>Foto 1.45</b> Estantes en Madera	73
<b>Foto 1.46</b> Estantes en Madera	73
<b>Foto 1.47</b> Cocinas en Madera	73
<b>Foto 1.48</b> Cocinas en Madera	73
<b>Foto 1.49</b> Camas Dobles	74
<b>Foto 1.50</b> Camas Dobles	74
<b>Foto 1.51</b> Camas para niños	74
<b>Foto 1.52</b> Camas para niños	74

<b>Foto 1.53</b>	Puertas para exteriores	75
<b>Foto 1.54</b>	Puertas para exteriores	75
<b>Foto 1.55</b>	Baños en Madera	75
<b>Foto 1.56</b>	Baños en Madera	75
<b>Foto 1.57</b>	Lámparas en Madera	76
<b>Foto 1.58</b>	Lámparas en Madera	76
<b>Foto 1.59</b>	Closet en Madera	76
<b>Foto 1.60</b>	Closet en Madera	76
<b>Foto 1.61</b>	Cámara de Comercio Palmira	92
<b>Foto 1.62</b>	Cámara de Comercio Pradera	92
<b>Foto 1.63</b>	Cámara de Comercio Florida	92
<b>Foto 1.64</b>	Cámara de Comercio Candelaria	92

## INDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1.1</b> FUNCIONES DENTRO DE LAS ORGANIZACIONES _____	59
<b>Figura 1.2</b> RUTAS MICROS PARA LA FORMALIDAD _____	98
<b>Figura 1.3</b> UNIDADES DE DESARROLLO RUTAS MICROS PARA LA FORMALIDAD _____	98
<b>Figura 1.4</b> COMPONENTES DE SERVICIO EN LAS UNIDADES _____	99
<b>Figura 1.5</b> UNIDADES DE DESARROLLO RUTA MICROS _____	101
<b>Figura 1.6</b> COMPONENTES DE SERVICIO EN LAS UNIDADES _____	101
<b>Figura 1.7</b> LA IDEA PARA CREAR UNA MIPYME DEL SECTOR DE LOS MUEBLES PARA EL HOGAR _____	113
<b>Figura 1.8</b> CAPITAL INICIAL DE LAS MIPYMES DEL SECTOR DE LOS MUEBLE S PARA EL HOGAR _____	114
<b>Figura 1.9</b> AÑOS DE SERVICIO DE LAS MIPYMES DEL SECTOR DE LOS MUEBLES PARA EL HOGAR _____	115
<b>Figura 1.10</b> FUENTES DE FINANCIAMIENTO DURANTE LOS AÑOS DE SERVICIO _____	116
<b>Figura 1.11</b> PRINCIPAL NECESIDAD DE LAS MIPYMES DEL SECTOR DE LOS MUEBLES _____	117
<b>Figura 1.12</b> LAS MIPYMES CONOCEN LAS NUEVAS PROPUESTAS FINANCIERAS _____	118
<b>Figura 1.13</b> LAS MIPYMES SECTOR DE LOS MUEBLES POSEEN ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL _____	119
<b>Figura 1.14</b> LAS MIPYMES TIENEN DENTRO DE SU PRESUPUESTO INVERTIR EN MAQUINARIA Y EQUIPOS _____	120
<b>Figura 1.15</b> LAS MIPYMES DEL SECTOR DE LOS MUEBLES REALIZAN INVERSION SEGÚN EL CRECIMIENTO DE LAS VENTAS _____	121
<b>Figura 1.16</b> LAS MIPYMES DEL SECTOR DE LOS MUEBLES ELABORAN UN FLUJO DE CAJA MES A MES _____	122
<b>Figura 1.17</b> LAS MIPYMES DEL SECTOR DE LOS MUEBLES FINANCIAN LA INVERSION EN HERRAMIENTAS Y MAQUINARIA _____	123
<b>Figura 1.18</b> LAS MIPYMES DEL SECTOR DE LOS MUEBLES HAN UTILIZADO MAS LOS CREDITOS _____	124
<b>Figura 1.19</b> LAS MIPYMES DEL SECTOR DE LOS MUEBLES CONTRATAN LOS CONTADORES PUBLICOS _____	125
<b>Figura 1.20</b> EL CONTADOR PUBLICO DE LAS MIPYMES DEL SECTOR DE LOS MUEBLES PARA EL HOGAR ELABORA _____	126
<b>Figura 1.21</b> LOS ESTADOS FINANCIEROS SON ANALIZADOS CON INDICADORES DE LIQUIDEZ, RENTABILIDAD E INVERSION _____	127
<b>Figura 1.22</b> LAS MIPYMES SECTOR MUEBLES PARA EL HOGAR LLEVAN UNA CONTABILIDAD _____	128
<b>Figura 1.23</b> LAS MIPYMES LLEVAN LA CONTABILIDAD SISTEMATIZADA UTILIZAN _____	128
<b>Figura 1.24</b> LAS MIPYMES DEL SECTOR MUEBLES PARA EL HOGAR DAN UN TIEMPO DE CREDITO _____	129
<b>Figura 1.25</b> CUPO DE CREDITO QUE LAS MIPYMES SECTOR DE LOS MUEBLES DAN A MAYORISTAS _____	130
<b>Figura 1.26</b> CUPO DE CREDITO QUE OTORGAN LAS MIPYMES DEL SECTOR MUEBLES PARA EL HOGAR A LOS CLIENTES DE VITRINA _____	131
<b>Figura 1.27</b> EL TIEMPO DE CREDITO QUE LOS PROVEEDORES LE OTORGAN A LAS MIPYMES DEL SECTOR MUEBLES PARA EL HOGAR _____	132
<b>Figura 1.28</b> LAS MIPYMES DEL SECTOR MUEBLES TIENEN UN SISTEMA DE COSTOS _____	133
<b>Figura 1.29</b> LA MATERIA PRIMA Y LA MANO DE OBRA ES SUFICIENTE PARA CUMPLIR EL PLAN DE VENTAS DE LAS MIPYMES _____	134
<b>Figura 1.30</b> LAS MIPYMES DEL SECTOR DE LOS MUEBLES PARA EL HOGAR HAN DISMINUIDO LA CALIDAD DE LOS INSUMOS _____	135
<b>Figura 1.31</b> LAS MIPYMES DEL SECTOR DE LOS MUEBLES REALIZAN SEGUIMIENTO AL PROCESO PRODUCTIVO _____	135

<b>Figura 1.32</b> EN LAS MIPYMES DEL SECTOR DE LOS MUEBLES PARA EL HOGAR LA CALIDAD DEPENDE DEL EMPLEADO	136
<b>Figura 1.33</b> LAS MIPYMES DEL SECTOR DE LOS MUEBLES PARA EL HOGAR UTILIZAN ORDENES DE PRODUCCIÓN	137
<b>Figura 1.34</b> LAS MIPYMES DEL SECTOR MUEBLES PARA EL HOGAR REALIZAN INNOVACION EN HERRAMIENTAS Y MAQUINARIA	138
<b>Figura 1.35</b> LAS MIPYMES DEL SECTOR MUEBLES PARA EL HOGAR REALIZAN INNOVACION DE PRODUCTOS	139
<b>Figura 1.36</b> LAS MIPYMES DEL SECTOR MUEBLES PARA EL HOGAR POSEEN PERSONAL CON IDEAS NUEVAS	140
<b>Figura 1.37</b> LAS MIPYMES DEL SECTOR MUEBLES PARA EL HOGAR REALIZAN ESTRATEGIAS DE METAS EN VENTAS	141
<b>Figura 1.38</b> LAS MIPYMES DEL SECTOR MUEBLES PARA EL HOGAR ORGANIZAN Y REALIZAN SEGUIMIENTO AL EQUIPO DE VENTAS	142
<b>Figura 1.39</b> LAS MIPYMES DEL SECTOR DE LOS MUEBLES REALIZAN CAPACITACIÓN, MOTIVACIÓN Y SUPERVISIÓN AL EQUIPO DE VENTAS	143
<b>Figura 1.40</b> EN LAS MIPYMES DEL SECTOR DE LOS MUEBLES LOS VENDEDORES IDENTIFICAN LOS BUENOS SECTORES DEL MERCADO PARA HALLAR CLIENTES POTENCIALES	144
<b>Figura 1.41</b> LAS MIPYMES DEL SECTOR MUEBLES PARA EL HOGAR REALIZAN LA CONTRATACION DEL PERSONAL	145
<b>Figura 1.42</b> LAS MIPYMES TIENEN INFORMACION DE SUS TRABAJADORES	146
<b>Figura 1.43</b> LAS MIPYMES DEL SECTOR DE LOS MUEBLES PARA EL HOGAR TIENEN MANUALES DE FUNCIONES	147
<b>Figura 1.44</b> LAS MIPYMES DEL SECTOR DE LOS MUEBLES REALIZAN CAPACITACION PARA EL PERSONAL	148
<b>Figura 1.45</b> LAS MIPYMES DEL SECTOR MUEBLES PARA EL HOGAR TIENEN LA NOMINA ORGANIZADA Y SISTEMATIZADA	149

## INDICE DE TABLAS

<b>TABLA 1.1</b>	¿Que lo motivo a crear su empresa?_____	113
<b>TABLA 1.2</b>	¿De dónde surgió el capital con el que inició su empresa?_____	114
<b>TABLA 1.3</b>	¿Cuánto tiempo lleva de constituida su empresa?_____	115
<b>TABLA 1.4</b>	¿Cuales han sido las fuentes de financiamiento, durante los años que lleva su empresa?_____	116
<b>TABLA 1.5</b>	¿Cuál es la principal necesidad de las Mipymes?_____	117
<b>TABLA 1.6</b>	¿Conoce las nuevas propuestas financieras para Mipymes?_____	118
<b>TABLA 1.7</b>	¿Tiene estructura organizacional la empresa (organigrama)?_____	119
<b>TABLA 1.8</b>	¿Se tiene dentro del presupuesto la inversión en maquinaria y equipos de la empresa?_____	120
<b>TABLA 1.9</b>	¿La inversión es establecida según el crecimiento de las ventas de la empresa?__	121
<b>TABLA 1.10</b>	¿Tienen elaborado un presupuesto con base en el flujo de caja para ser ejecutado mes a mes? _____	122
<b>TABLA 1.11</b>	¿Cómo se financia la inversión en herramientas y maquinaria?_____	123
<b>TABLA 1.12</b>	¿Con cuáles de las siguientes instituciones han obtenido un crédito?_____	124
<b>TABLA 1.13</b>	La contabilidad es ejercida por un Contador Público titulado contratado_____	125
<b>TABLA 1.14</b>	El Contador Público elabora: _____	126
<b>TABLA 1.15</b>	¿Los Estados Financieros son presentados con los indicadores de Liquidez, rentabilidad, e inversión?_____	127
<b>TABLA 1.16</b>	¿Qué tipo de contabilidad lleva la empresa?_____	128
<b>TABLA 1.17</b>	¿Posee la empresa algún sistema contable? ¿Cuál?_____	129
<b>TABLA 1.18</b>	¿Cuánto tiempo de crédito les otorga la empresa a los clientes?_____	130
<b>TABLA 1.19</b>	¿Cuánto es el cupo de crédito que les otorgan a los clientes mayoristas?_____	131
<b>TABLA 1.20</b>	¿Cuanto es el cupo de crédito que les otorgan a los clientes de vitrina?_____	132
<b>TABLA 1.21</b>	¿Cuánto tiempo de crédito le otorgan los proveedores? _____	133
<b>TABLA 1.22</b>	¿Tienen algún tipo de sistema, donde tengan en cuentas los costos de producción?_____	134
<b>TABLA 1.23</b>	¿Tienen establecidas las necesidades de materia prima y mano de obra, para cumplir el plan de ventas?_____	135
<b>TABLA 1.24</b>	¿Han tenido que disminuir la calidad de los insumos?_____	136
<b>TABLA 1.25</b>	¿Se realiza un seguimiento del proceso productivo?_____	137
<b>TABLA 1.26</b>	¿La calidad del producto depende del empleado que lo elabora?_____	138
<b>TABLA 1.27</b>	¿Elaboran un formato de órdenes de producción?_____	139
<b>TABLA 1.28</b>	¿Hace cuanto tiempo no realizan innovación en herramientas y maquinaria?_____	140
<b>TABLA 1.29</b>	¿Realiza la empresa innovación de productos?_____	141
<b>TABLA 1.30</b>	¿Tiene el personal idóneo con ideas efectivas, para la elaboración de los nuevos productos?_____	142
<b>TABLA 1.31</b>	¿Se planifica estratégicamente las metas de venta, más óptimas para la empresa?_____	143
<b>TABLA 1.32</b>	¿Se organiza al equipo de ventas, se valora su rendimiento con un seguimiento continuo?_____	144
<b>TABLA 1.33</b>	¿Se capacita, motiva y supervisa al equipo de ventas de manera individual y colectiva?_____	145
<b>TABLA 1.34</b>	¿Los vendedores identifican los buenos sectores del mercado, para hallar a nuevos clientes potenciales?_____	146
<b>TABLA 1.35</b>	El personal es contratado: _____	147
<b>TABLA 1.36</b>	Se tiene información de los trabajadores: _____	148
<b>TABLA 1.37</b>	¿Tienen manuales de funciones? _____	149
<b>TABLA 1.38</b>	¿Existen programas de capacitación para el personal? _____	150
<b>TABLA 1.39</b>	¿El sistema de pago de Nomina se encuentra organizado y sistematizado?_____	151

## INTRODUCCIÓN

Las Mipymes se han convertido en el ámbito socioeconómico en un sostén que fortalece la economía del país y en una fuente importante de generación de empleo que abarca la gran mayoría de sectores económicos

Las Mipymes representan más del 90% de establecimientos, más del 50% del empleo nacional, más del 40% de la producción manufacturera nacional, el 40% de los salarios, y el 70% de los principales centros productivos nacionales, en lugares de Colombia como Bogotá y Cundinamarca, Antioquía, Atlántico y el Valle del Cauca. (1)

Las Mipymes se encuentran en los principales sectores, en el COMERCIO con un 58% donde encontramos compañías tales como los Alimentos, los textiles, los muebles, las confecciones textiles, los SERVICIOS con un 30% de participación y en la INDUSTRIA con un 12%, donde se encuentran empresas de Alimentos, cuero/calzado, muebles/madera, textil/confecciones, artes gráficas, plásticos, químicos, metalurgia/metalmecánica, autopartes, minerales no metálicos.

Pero la desaceleración de la economía nacional, departamental y municipal ha repercutido de manera directa en las Mipymes del sector de los muebles para el hogar elaborados en madera generando problemas económicos dentro de éstas, además de los ya existentes dentro de sus empresas.

Durante el desarrollo de este trabajo daremos una mirada en el interior de estas Mipymes del municipio de Palmira Valle, en sus estructuras administrativas, financieras y contables, en sus fuentes de financiamiento interno y externo, además se plantearán recomendaciones a los problemas encontrados y se nombrarán los diferentes proyectos nacionales, municipales y acuerdos creados para brindarles apoyo, planteados para el momento en el que se inicia la tramitación de la creación de la empresa hasta la postulación para acceder a los recursos financieros que el estado a dispuesto para que las Mipymes los obtengan y realicen mejoras en sus plantas de producción, maquinaria entre otros y se fortalezcan, para conquistar nuevos mercados y posicionen sus productos.

(1) Positiva Compañía de Seguros, **Mipymes seguras**, Obtenido en la Red Mundial el 15 de octubre de 2009.

## **1. GENERALIDADES**

### **1.1. TITULO DE LA INVESTIGACIÓN:**

LOS PROBLEMAS ECONOMICOS DE LAS MIPYMES DEL SECTOR MUEBLES PARA EL HOGAR DEL MUNICIPIO DE PALMIRA VALLE, Y SU ACCESO A LAS FUENTES DE FINANCIACION.

## 1.2 ANTECEDENTES

Hemos observado desde inicios del 2008 en los noticieros, periódicos, revistas económicas como han surgido grandes cambios económicos mundiales, en donde los países a los que se les ha considerado durante muchos años fuertes económicamente o bien llamados potencias mundiales, como el país del norte Estados Unidos, cuyas economías han colapsando o han tenido fuertes tambaleos, en donde tanto grandes como pequeñas empresas se han visto afectadas, algunas han tenido que cerrar y otras hacen esfuerzos por sostenerse, dejando a miles de millones de personas en el mundo sin trabajo y a quienes todavía lo poseen, obtener menores ingresos de lo que habitualmente estaban acostumbrados a recibir de salario, esto debido a las medidas de acción rápida como son quitar el tiempo extra (over time), no realizar alzas o incrementos de salarios, disminución del tiempo que se labora semanalmente, retiro por jubilación de la fuerza activa laboral existente siempre y cuando ésta tenga el tiempo obligatorio laborado aun sin tener la edad requerida para hacerlo, éstas y muchas otras son las medidas que estos países desarrollados han estado realizando durante estos meses de crisis (2).

Y ya que vivimos en un mundo en donde optamos por intercambiar bienes, productos y servicios, globalización en la que Colombia también es participe, veremos algunos rezagos de esta crisis en nuestra economía nacional, departamental y municipal.

(2) Franklin Alvarado, Como Sacar a su empresa Adelante en Épocas de Crisis, Obtenido en la Red Mundial el 17 de septiembre de 2009.



“El departamento del Valle del Cauca ha logrado en los últimos años un lugar de reconocimiento en la economía colombiana, pues se posiciona como uno de los más importantes del territorio nacional por ser de los principales centros de desarrollo económico, por su agricultura, producción industrial, actividades comerciales, industria azucarera, de transporte, bancaria entre otras, todo gracias a las principales ciudades entre las que se encuentra Palmira”. (3)

Pero la vulnerabilidad e inestabilidad que actualmente está padeciendo el Valle del Cauca es muestra de la desaceleración de la economía que esta comenzado a sufrir el país, ¿Cuál será el futuro de nosotros? De los que aun estudiamos, de los que son dueños de empresa, ya sean micro, pequeña y mediana empresa, empresas con existencia de 5, 10, 20 años de labor en el mercado y que será de las que están apenas comenzando, pues la desaceleración de la economía es inminente, como obtener recursos para financiarse sin necesidad de optar por la medida más común la disminución de los gastos prescindir de la mano de obra existente. (4)

Pero buscar otras alternativas de dinero no es un asunto tan fácil como se creería, pues a pesar de los esfuerzos que el gobierno nacional hace por apoyar al sector Mipyme en el Valle del Cauca se posee en la actualidad más de 20.000 microempresarios (4) y existen alrededor de unos 400 registrados en el municipio de Palmira con unos activos de hasta \$1.000.000 de pesos, estos microempresarios no están accediendo de manera positiva a los créditos según el señor Rodrigo Salazar, director de la Asociación Colombiana de Pequeñas y Medianas Industria, Acopi Valle, sostiene que los problemas con la banca no son nuevos. “Los empresarios prefieren no endeudarse por los altos intereses y los engorrosos trámites”. (5)

(3) EN COLOMBIA.com, portal en el que se muestra superficie, población, económica del valle del cauca: [http:// www.encolombia.com](http://www.encolombia.com)

(4) Director, **Economía del Valle tuvo “suave aterrizaje”** El País. Obtenido en la Red Mundial el 18 de septiembre de 2009: ([http:// www.elpais.com](http://www.elpais.com))

A pesar de los inconvenientes que actualmente sufren los empresarios de las Mipymes, el gobierno nacional hace tal vez lo que algunos consideraríamos lo posible por disminuirlos y buscar la manera de satisfacer sus necesidades económicas, realiza mejoras políticas <sup>(6)</sup> y actualmente hablamos de convenciones como la feria del crédito en el Centro de Eventos del Pacifico espacio donde los empresarios cuentan con asesoría financiera y se hacen presentes representantes de la Banca, Finagro, Bancoldex, El Fondo Regional de Garantías, Cifín y Datacrédito. <sup>(5)</sup>

Durante el desarrollo investigativo de este proyecto identificaremos las dificultades económicas que sufren los microempresarios de la ciudad de Palmira específicamente el sector de los muebles para el hogar elaborados en madera, quienes hacen parte de las estadísticas del Valle del Cauca, departamento cuya participación a nivel nacional de este sector es del 31.1% <sup>(7)</sup>, además de mostrar las nuevas alternativas económicas a las que pueden acceder, las nuevas propuestas que están siendo ofrecidas en el mercado de la banca, los nuevos entes, los nuevos proyectos, las nuevas líneas de crédito, conforme al desarrollo que ha mostrando la economía nacional, regional y municipal, y que tal vez los dueños de las Mipymes no conocen ya sea por falta de educación formal, falta de publicidad por parte de los medios de comunicación, o ideas culturales, estaremos basados en la información que contiene la cámara de comercio Palmira, biblioteca Universidad del Valle-Palmira, publicaciones de periódicos y revistas económicas y la red más grande de información el Internet.

(5) Yaira Arroyabe Monsalve, A pesar de los anuncios y programas del Gobierno, las pymes dicen que no tienen acceso a préstamos. ¿Por qué? El País. Obtenido en la Red Mundial el 13 de septiembre de 2009: ([http:// www.elpais.com](http://www.elpais.com))

(6) RADIO NACIONAL DE COLOMBIA.com, Gobierno analiza mejoras en políticas para Pymes. ([http:// www.radionaionaldecolombia.com](http://www.radionaionaldecolombia.com))  
s en políticas para pymes









(7) Julián Domínguez Rivera, Presidente CAMARA DE COMERCIO DE CALI, AGENCIA DE PROMOCION DE INVERSION DEL VALLE DEL PACIFICO. Obtenido en la Red Mundial el 20 de Septiembre de 2009: ([http:// www.ccr.gov.co](http://www.ccr.gov.co))














## 2. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN













### 2.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

“Por crisis económica de 2008 y 2009 se conoce a la crisis económica mundial que comenzó ese año, originada en los Estados Unidos. Entre los principales factores causantes de la crisis estarían los altos precios de las materias primas, la sobrevalorización del producto, una crisis alimentaria mundial, una elevada inflación planetaria y la amenaza de una recesión en todo el mundo, así como una crisis crediticia, hipotecaria y de confianza en los mercados” (8).














Los Principales países afectados por la crisis o países en recesión:







-  Dinamarca (1 de julio): Dinamarca fue la primera economía europea en confirmar que se encontraba en recesión desde que la crisis global de crédito comenzó. Su PIB se contrae del 0,6 por ciento en el primer trimestre después de una contracción de 0,2 por ciento en el cuarto trimestre de 2007.
-  Estonia (13 de agosto): El Estado báltico cayó en una recesión con una caída del 0,9 por ciento en el segundo trimestre después de una caída del 0,5 por ciento en el primer trimestre. Se cayó en una recesión más profunda en el tercer trimestre, cuando la economía se contrajo 3,3 por ciento.
-  Letonia (8 de septiembre): Letonia se unió a su vecino del norte Estonia en recesión ya que el PIB cayó del 0,2 por ciento en el segundo trimestre después de una caída del 0.3 por ciento en el primer trimestre.
-  Irlanda (25 de septiembre): Irlanda se convirtió en el primer país en la zona del euro en caer en la recesión, con una caída 0,5 por ciento del PIB en el segundo trimestre, a raíz de una disminución de 0,3 por ciento en el primer trimestre.
-  Nueva Zelanda (26 de septiembre): el país entró en recesión por primera vez en más de una década, con una caída 0,2 del por ciento del PIB después de que se redujo 0,3 por ciento en el primer trimestre.
-  Singapur (10 de octubre): fue el primer país de Asia que cayó en una recesión desde que la crisis de crédito comenzó. Su economía, que depende de las exportaciones, redujo del 6,8 por ciento en el tercer trimestre después de una contracción de 6,0 por ciento en el segundo trimestre, su primera recesión desde 2002.
-  Alemania (13 de noviembre): la mayor economía de Europa, se contrajo el 0,5 por ciento en el tercer trimestre después de una caída del 0,4 por ciento en el segundo trimestre. Es su primera recesión en cinco años.
-  Italia (14 de noviembre): Italia se hundió en la recesión, su primera desde el inicio de 2005, después de que el PIB cayese un 0,5 por ciento en el tercer trimestre. En el segundo trimestre el PIB había bajado del 0,3 por ciento.

-  Hong Kong (14 de noviembre): las exportaciones del país estaban afectadas por el debilitamiento de la demanda mundial. En el tercer trimestre su PIB cayó del 0,5 por ciento después de una caída 1,4 por ciento en el trimestre anterior.
-  Eurozona (14 de noviembre): la zona de 15 países entra oficialmente en recesión, después de las recesiones de los miembros Alemania e Italia. Es su primera recesión desde su creación en 1999.
-  Japón (17 de noviembre): la segunda mayor economía entro en recesión, su primera en siete años, con una contracción del PIB del 0.1 por ciento en el trimestre julio-septiembre, la crisis financiera frena la demanda de sus exportaciones. Se redujo 0,9 por ciento en el trimestre anterior. Atraviesa su peor crisis desde el fin de la II Guerra Mundial. El PIB japonés se ha desplomado un 12,7% en el último trimestre del año frente al mismo periodo de 2007.
-  Suecia: el 18 de noviembre el país nórdico anuncio que el PIB se contrajo del 0.1 por ciento en el segundo y tercer trimestres.
-  Estados Unidos: el 1 de diciembre el NBER anunció que la economía estadounidense había entrado en recesión desde diciembre de 2007, después de una expansión económica de 73 meses.
-  Canadá: el 9 de diciembre, entra también en recesión. El Banco de Canadá anunció oficialmente que la economía de Canadá se encontraba actualmente en recesión.
-  Rusia:
-  España: La economía española entró en recesión en el cuarto trimestre del 2008, tras caer un 1,1%. En el tercer trimestre de 2008 la economía había registrado una contracción del 0,3 por ciento.
-  Reino Unido: Su PBI cayó un 1,5% en los últimos tres meses de 2008 después de una caída del 0,6% en el trimestre anterior, luego de 16 años de crecimiento ininterrumpido.
-  Holanda: En febrero de 2009 entró oficialmente en recesión, tras un retroceso del PBI durante tres trimestres consecutivos, con una contracción de 0,9% en el cuarto trimestre de 2008.
-  Taiwán: El país asiático sufrió una contracción récord en el cuarto trimestre del 2008 de un 8,36% (la caída más fuerte desde que comenzaron a elaborarse las estadísticas del PBI en 1961).
-  Portugal: El Instituto Nacional de Estadística portugués reveló en Lisboa que el producto interior bruto (PIB) del país se contrajo un 2,1 por ciento en el último trimestre de 2008. La economía lusa ya había caído un 0,1 por ciento en el trimestre anterior, con lo que se cumple la definición formal de recesión.
-  Hungría : En Budapest, la Oficina Central de Estadísticas Húngara reveló un retroceso de un 1,0 por ciento en el PIB del último trimestre de 2008 tras caer un 0,5 por ciento el trimestre anterior. La economía húngara creció un 0,3 por ciento en el conjunto del año.

-  Finlandia: La agencia nacional de estadística Tilastokeskus, reveló que la economía finlandesa ha acumulado dos caídas trimestrales consecutivas de su Producto Interior Bruto (PIB). Concretamente, el país acentuó su deterioro en los tres últimos meses del pasado año, al retroceder un 1,3%, después de un descenso del 0,3% en el tercer trimestre.
-  Suiza: Tras registrar una contracción del 0,3 por ciento de su producto interno bruto (PIB) en el último trimestre de 2008 en relación al periodo anterior, la economía suiza entró oficialmente en recesión, informó el Ministerio de Economía en Berna. En el tercer trimestre de 2008 la economía había registrado una contracción del 0,1 por ciento.
-  Unión Europea: La Unión Europea (UE) entró en recesión. El Producto Interior Bruto (PIB) de los 27 estados de la UE se contrajo un 1,5% en el cuarto trimestre del pasado año, según ha hecho público este viernes Eurostat, la oficina de estadística comunitaria, después de registrar un crecimiento del 0,0% entre abril y junio de 2008, por lo que ya cumple con la definición técnica de recesión.
-  Islandia: Islandia entró técnicamente en recesión a finales del año tras haber sufrido una contracción del 0,9% en el cuarto trimestre de 2008 respecto del tercero, 3,4% fue la contracción de su PIB en el tercer trimestre.
-  México: El secretario de Hacienda Agustín Carstens anunció el jueves 7 de mayo del 2009 que México está en recesión económica. El Producto Interno Bruto (PIB) se contrajo un 7% en el primer trimestre del 2009. La economía mexicana también se contrajo en el cuatro trimestre del 2008 en 1,6%.
-  Francia El Producto Interno Bruto (PIB) Francés cayó el 1,2 por ciento el primer trimestre del 2009, reveló el Instituto Nacional de Estadística (INSEE), lo que marca la entrada oficial del país en recesión económica. El INSEE revisó al tiempo a la baja la caída del PIB en el último trimestre de 2008, que situó en el 1,5%.
-  Bélgica
-  Rumanía: Rumanía confirmó que entró en recesión en el primer trimestre de 2009. Su PIB se redujo un 4,6%, tras contraerse un 3,4% en el último trimestre de 2008.
-  Austria
-  Luxemburgo
-  Lituania
-  Costa Rica La actividad económica cayó un 6,2% en marzo, en relación a igual mes de 2008, con lo cual el país completó dos trimestres

consecutivos de contracción, aunque el empleo y los salarios han seguido subiendo, si bien a menores tasas.

-  Nicaragua El presidente del Banco Central de Nicaragua (BCN), Antenor Rosales, dijo que su país se encuentra en recesión económica, al presentar una desaceleración en los últimos dos trimestres.
-  Israel: Tras registrar una contracción del 3,6 por ciento de su producto interno bruto (PIB) en el primer trimestre de 2009 en relación al periodo anterior, la economía israelí entró oficialmente en recesión, el porcentaje se suma al -0,5 del último trimestre de 2008.
-  Noruega
-  Brasil El PIB de Brasil se contrajo el 0,8% en el primer trimestre del 2009, después de una contracción del 3,6% en el cuarto trimestre de 2008, según datos del Instituto Brasileño de Geografía y Estadística (IBGE).
-  Australia
-  Tailandia La economía tailandesa entró oficialmente en recesión en el primer trimestre del 2009 al contraerse un 7,1% debido a la caída de las exportaciones.
-  Sudáfrica La economía de Sudáfrica entró oficialmente en recesión, al registrar en el primer trimestre del 2009 una caída interanual del producto bruto interno (PBI) del 6,4 por ciento, según informó la Oficina de Estadísticas sudafricana. El PBI sudafricano ya se había contraído un 1,8 por ciento en el último trimestre de 2008.
-  Chile Entró técnicamente en recesión y deflación, según lo admitido por el Banco Central de Chile y el gobierno, al informar que la actividad económica cayó 4,6% en abril y que los precios se redujeron 0,3 en mayo en comparación con igual mes de 2008, en el que fue el sexto mes consecutivo con retroceso. La disminución de la actividad empujó ya el desempleo a 9,2 por ciento en abril, y se prevé que seguirá al alza los próximos meses.
-  Bulgaria
-  Eslovenia: Eslovenia, entró en recesión en el primer trimestre de este año 2009, ya que el PIB se contrajo un 6,4% respecto al último trimestre de 2008. Entre octubre y diciembre de 2008 la economía eslovena se contrajo ya un 4,1%.
-  Colombia: En el último trimestre de 2008 PIB se redujo 1% y en el primer trimestre de 2009 descendió 0,6% con respecto al igual período del año anterior. El sector más afectado ha sido la industria; también el comercio, el transporte y la agricultura han sufrido los efectos. En abril de 2009, la producción real de la industria manufacturera descendió 14,5% frente al igual mes de 2008. El empleo, entretanto, se redujo en un 6,9%.
-  Siria Como fue informado en Junio 2009 160 aldeas fueron abandonadas debido a la hambruna.
-  Armenia: El Servicio Nacional de Estadísticas informó que el PBI armenio se redujo un 15.7 por ciento en los primeros cinco mes del año en curso.

-  Ucrania: El Producto Interior Bruto (PIB) de Ucrania se contrajo un 20,3% en el primer trimestre de este año 2009 respecto al mismo período de 2008, anunció la Oficina Nacional de Estadísticas.
-  Malta
-  República Checa
-  Argentina: La economía argentina se contrajo un 5,5 por ciento interanual en junio, con lo que el país sudamericano acumuló tres trimestres consecutivos de caída. El Gobierno de la presidenta Cristina Fernández rechaza que el país se encuentre en recesión y asegura que concluirá el año con un alza del PIB, que en el primer trimestre creció un 2 por ciento interanual, según datos oficiales del INDEC.
-  Turquía: La economía turca ha entrado en recesión después de caer en el primer trimestre de 2009 un 13,8 por ciento respecto al mismo periodo del año anterior, informó hoy la Agencia de Estadísticas del país euroasiático.
-  Chipre

### Otros países afectados por la crisis mundial

-  Austria
-  Francia
-  Nicaragua
-  Bélgica
-  Guatemala
-  Paraguay
-  Bolivia
-  Haití
-  Perú
-  Corea del Sur
-  Honduras
-  Uruguay
-  Costa Rica
-  Israel
-  Venezuela
-  Chequia
-  México
-  China
-  Eslovaquia

Lo anteriormente descrito es muestra de que los fuertes cambios económicos a los que actualmente se enfrenta el mundo, han impactado de diferentes maneras a las economías tercer mundistas o en vías de desarrollo, generando nuevas propuestas o cambios a los planes de desarrollo de cada país, región, municipio y sector de la industria, por lo que se deben tomar medidas al respecto o reafirmar las ya existentes.

Pero ¿todos los microempresarios tienen la posibilidad de tener acceso y conocimiento a estos planes de desarrollo económico y financiero? o es sólo para un determinado grupo de personas, sector, localidad; además ¿estamos seguros que la información de estos proyectos se difunden a cabalidad, llegan a todas las posibles personas que estarían interesadas?, ¿se busca a los posibles beneficiarios de una manera directa e indirecta?

La mayoría de propietarios o gerentes de las micro y pequeña empresa son carpinteros de profesión y administradores empíricos, por lo que sus procesos administrativos, financieros y económicos son precarios o no existen, con poco o nada de conocimiento gerencial encuentran muy engorrosos los procesos que se deben de hacer con los bancos para obtener sus préstamos, <sup>(9)</sup> y algunos no se encuentran muy actualizados sobre los nuevos planes financieros y entidades que el gobierno nacional a dispuesto para ayudarles, que redundara en el crecimiento económico de la región. <sup>(10)</sup>

Siendo las Mipymes el motor de la economía colombiana éstas se enfrentan hoy con muchas dificultades como son la baja competitividad, la falta de información, la innovación de sus tecnologías y el acceso a los recursos financieros, entre muchas otras.

En el caso de Palmira, el comercio de las micro, pequeñas y medianas empresas del sector de los muebles para el hogar a pesar de su importancia en la ciudad y fuente generadora de empleo, enfrenta la crisis económica y la falta de liquidez a través de la disminución de los salarios o prescindiendo de sus trabajadores, el sector de los muebles para el hogar elaborado en madera se ve afectado por el ingreso al mercado de grandes cadenas de supermercados como Carrefour, Olímpica, y grandes empresarios como Credigane, Iván Botero Gómez que ofrecen precios más bajos por ser mayoristas, mientras que los microempresarios al no poder ser competitivos con los precios ofrecidos por estos, deben de bajar la calidad de sus productos.

(8) WIKIPEDIA.org, **Crisis económica de 2008-2009**. ([http:// www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org))

(9) María del Pilar Ruiz, **Uribe escucho a los microempresarios del Valle**, *El País*. Obtenido en la Red Mundial el 13 de septiembre de 2009: ([http:// www.elpais.com](http://www.elpais.com))

(10) Yaira Arroyabe Monsalve, **A pesar de los anuncios y programas del Gobierno, las pymes dicen que no tienen acceso a préstamos. ¿Por qué?** *El País*. Obtenido en la Red Mundial el 13 de septiembre de 2009: ([http:// www.elpais.com](http://www.elpais.com))



## **2.2 FORMULACION DEL PROBLEMA**

¿Conocer los problemas económicos a los que se enfrentan las MIPYMES del municipio de Palmira Valle sector muebles para el hogar, elaborados en madera y su acceso a los servicios financieros?

## 2.3 PROPOSITO

El propósito del gobierno nacional es de seguir en el proceso de desarrollo que durante los últimos 10 años ha venido teniendo el país, se puede observar el desarrollo en infraestructura que se ha realizado en las principales ciudades como son Medellín con el metro y el metro cable, en Bogotá con el Transmilenio, y en Cali con el Mío, otro sector donde es notorio el desarrollo que se ha logrado es el industrial, propósito que el departamento del Valle del Cauca se ha trazado y que con gran esfuerzo ha logrado, que de la inversión extranjera destine a este el 70.9% de los recursos totales invertidos en la región, además la Comisión Regional de Competitividad identifica al sector de muebles como una de las 14 cadenas más productivas de la región. (11)

Pero para mejorar la economía nacional, departamental y municipal se requiere de diferentes intervenciones de entidades públicas, privadas y de economía mixta, estas presentan y ofrecen proyectos de inversión social, alternativas de crédito, entre otras, a cada uno de los gremios y asociaciones constituidas a lo largo y ancho del territorio nacional, dando estas apoyo y conforme a las necesidades presentan nuevos proyectos y transformaciones.

Como es el caso que presenta Bancoldex entidad que básicamente prestaba servicio a microempresarios cuya finalidad era la exportación, y desde el año 2002 se presenta como entidad que apoya a las Pymes para ese año presento cifras de desembolso por \$1.9 billones y con un incremento para el año 2008 de \$3.9 billones, (12) lo que demuestra que los microempresarios poseen necesidades financieras y buscan la manera de satisfacerlas.

El propósito en el campo investigativo es de aprender a realizar correctamente un proyecto de investigación siguiendo las normas establecidas para su presentación y desarrollo, plasmando coherentemente ideas y objetivos de los investigadores teniendo como fin crear una investigación viable y de calidad. (13)

Finalmente podemos decir que el propósito en el aspecto académico es el de aplicar en el sector de los muebles para el hogar, del municipio de Palmira valle los conocimientos que hemos adquirido durante el transcurso o desarrollo de nuestra carrera profesional, donde hemos aprendido conocimientos administrativos, económicos y financieros, además de cumplir con uno de los requisitos de grado establecidos por la Universidad del Valle, la Facultad de Ciencias de la Administración, para obtener nuestro título de Contadores Públicos.

(11) Julián Domínguez Rivera, Presidente CAMARA DE COMERCIO DE CALI, **AGENCIA DE PROMOCION DE INVERSION DEL VALLE DEL PACIFICO**. Obtenido en la Red Mundial el 20 de Septiembre de 2009: ([http:// www.ccr.gov.co](http://www.ccr.gov.co))

- (12) BANCOLDEX.gov.co, es un sitio donde se tiene acceso a información para las Mipymes (<http://www.bancoldex.gov.co>).
- (13) Estructura modelo para la planeación estratégica en las Mipymes, Bogotá 2006. Mónica Esther Palacios Martínez y Mario Alejandro Carrillo Uribe. Obtenido en la Red Mundial el 16 de septiembre de 2009: (<http://www.monografias.com>)

### **3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN**

#### **3.1 OBJETIVO GENERAL**

Identificar los problemas económicos que enfrentan las MIPYMES del sector de muebles para el hogar, elaborados en madera y el acceso que estas tienen a los servicios financieros.

#### **3.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS**

1. Puntualizar los problemas económicos que enfrentan las MIPYMES del municipio de Palmira Valle sector muebles para el hogar elaborados en madera, utilizando una muestra representativa de 30 empresas del sector, haciendo una revisión en:
  - Estructura Organizacional
  - Información Contable y Financiera
  - Indicadores Financieros
  - Financiación Interna (clientes)
  - Sistemas de producción
  - Costos de Producción: materia prima, mano de obra, Costos indirectos
2. Detallar las fuentes internas y externas que utilizan las MIPYMES del municipio de Palmira Valle sector muebles para el hogar elaborados en madera, para lograr su financiamiento, utilizando una muestra representativa de 30 empresas del sector, haciendo una revisión en:
  - Proveedores
  - Prestamos a entidades financieras
  - Otras fuentes de financiación
3. Describir las normas legales que regulan el financiamiento de las MIPYMES del municipio de Palmira Valle sector muebles para el hogar elaborados en madera.
4. Establecer recomendaciones sobre los problemas económicos que poseen las MIPYMES del municipio de Palmira Valle sector muebles para el hogar elaborados en madera.
5. Precisar los proyectos actuales del municipio de Palmira Valle, que buscan dar salida a los problemas económicos a los que se enfrentan las MIPYMES del sector muebles para el hogar elaborados en madera.

## 4. JUSTIFICACION

### 4.1 JUSTIFICACION SOCIAL

Encontramos que los microempresarios del sector de los muebles para el hogar elaborados en madera, del municipio de Palmira Valle se encuentran desprotegidos, es decir tienen problemas para financiarse, para hacer mejoras tecnológicas, para ampliar su cobertura y entrar al mercado nacional e internacional, algunos empresarios han tenido que versé en la penosa necesidad de cerrar sus Mipymes por no tener las suficientes fuentes de capital que requieren para seguir prestando sus servicios, no solo pierden el sustento para sus propias familias sino también las de sus trabajadores.

Los microempresarios de este sector se encuentran con otra serie de problemas para desarrollar correctamente su actividad, uno de estos problemas es el creciente numero de empresas que se dedican a esta actividad disminuyendo así las posibilidades de crecimiento de las ya existentes, además identificamos que la venta de productos como los muebles para el hogar dependen en gran medida del sector de la construcción, sector que hasta hace poco tiempo tuvo una gran disminución en sus proyectos desarrollo de infraestructura de la ciudad, sumándole a esto las restricciones establecidas por el gobierno nacional respecto a la distribución de maderas que son utilizadas como materia prima fundamental, como consecuencia de ello tenemos la disminución en la calidad de los productos ofrecidos.

Una solución inadecuada para resolver este tipo de problemas de las micro, pequeñas y medianas empresas han sido el de disminuir la calidad de los productos (telas, maderas, pinturas, pegantes, grapadoras e insumos en general) que a la vista del consumidor final son llamativos y con bajos costos, que en ocasiones es lo que le interesa a este, pero afectando así a los que trabajan sus productos con materiales de buena calidad. <sup>(14)</sup>

Los residentes en el municipio de Palmira Valle, propietarios de las micro, pequeña y mediana empresa debe de enterarse de las nuevas alternativas que ha desarrollado el gobierno nacional y departamental, para ayudarlos a salir de la crisis, pues estos están tan preocupados por el día a día de sus empresas que están pensando en generar ingresos, ¿como hacer para aumentar las ventas?, para pagar los servicios, el arrendamiento, la nomina, la compra de materia prima, entre muchos otros gastos que no dan espera, pueden estos encontrarse actualizados de estas y otras alternativas, ¿Cómo hacer para que estos microempresarios se enteren?, ¿Cómo llegar a ellos?, ¿Que características debe de tener la empresa para acceder a estos créditos?, ¿Cuál es el estado financiero de sus empresas?

(14) MADERA-FINA.BLOGSPOT.com, es un sitio donde se enseña Como reconocer un mueble fino ([http:// www.madera-fina.blogspot.com](http://www.madera-fina.blogspot.com))

Estos microempresarios informan que no están accediendo a los recursos de entidades como Fomipyme (Fondo para modernizar las Mipymes) debido a que no saben estructurar los proyectos que deben de presentar,<sup>(15)</sup> para buscar mejorar sus condiciones o que por lo menos no sigan aumentando las cifras, de desempleo, de baja inversión, de poca producción de sus empresas, y siguen usando la fuente mas común de financiación los Bancos, para lograr recursos y financiarse, estos deberán de realizar cambios dentro de su cultura organizacional específicamente dentro del área financiera y económica.

Otros proyectos de cobertura financiera es el del Fondo de Garantías para las pequeñas y medianas empresas que son exportadoras y se acogen al modelo solidario, la promoción de la participación de las Mipymes en las cadenas productivas internacionales, <sup>(16)</sup> son muestras de que el gobierno nacional esta tratando de cambiar la cultura o el enfoque que han tenido los microempresarios, pero las Mipymes tendrán que ser mas competitivas si desean no solo sostenerse sino también, crecer y fortalecerse.

#### **4.2 JUSTIFICACION INSTITUCIONAL**

Para la Universidad del Valle con Sede en Palmira, es importante apoyar la realización de este trabajo de grado por que brinda la oportunidad de identificar y dar a conocer los problemas económicos a los que se ven enfrentados los microempresarios del sector muebles para el hogar elaborados en madera.

#### **4.3 JUSTIFICACION PROFESIONAL**

Con la elaboración de este de trabajo de grado daremos cumplimiento a uno de los requisitos exigido por la universidad pero que a su vez nos permite aplicar y afianzar los conocimientos adquiridos a lo largo de la carrera y brindar nuestro aporte documental de este hecho social y a su vez optar el título de Contadores Públicos.

(15) María del Pilar Ruiz, **Uribe escucho a los microempresarios del Valle**, *El País*. Obtenido en la Red Mundial el 13 de septiembre de 2009: ([http:// www.elpais.com](http://www.elpais.com))

(16) **El presidente Uribe y las pymes**, *El País*. Obtenido en la Red Mundial el 18 de septiembre de 2009: ([http:// www.elpais.com](http://www.elpais.com))

## **5. MARCO DE REFERENCIA DEL PROYECTO**

### **5.1 MARCO REFERENCIAL**

1. Encontramos que para diciembre de 2004, en la Universidad del Valle con sede en Palmira Analgiza Rentería y Leonor Vásquez realizaron una monografía que tiene como título **COMPETITIVIDAD Y PRODUCTIVIDAD EN LAS PYMES:** donde mostraron que las Pymes de varios sectores no se encontraban preparadas para la apertura económica y que no son competitivas internacionalmente.
2. Nersy Lorena Molano Peña de la Universidad del Valle con sede en Palmira, realizo para diciembre de 2004 una practica empresarial que tiene como título **DIAGNOSTICO ADMINISTRATIVO PARA UNA PYMES DE REGIMEN COMÚN:** trabajo que fue aplicado para la empresa Confecciones LED, donde realiza un diagnostico y propuesta de mejoramiento en el área financiera, área administrativa, área de mercado, área de personal y área de producción.
3. Por la red mundial encontramos otro documento elaborado por Mónica Esther Palacios Martínez y Mario Alejandro Carrillo Uribe del año 2006 de la ciudad de Bogotá pertenecientes a la Universidad de la Sallé, practica empresarial que tiene como título **ESTRUCTURA MODELO PARA LA PLANEACIÓN ESTRATÉGICA EN LAS MIPYMES. EL CASO DE LA EMPRESA RODINDUSTRIAL LTDA.:** en este trabajo realizado intentan proponer un mejoramiento en el área administrativa y financiera, área de mercadeo y área de producción.
4. Para el año 2007 en la ciudad de Bogotá, fue elaborado por Liliam Hernández Palomar y Pedro Noel Gómez Villamil de la Universidad de la Sallé, la monografía que tiene como título **INCIDENCIA FINANCIERA DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO EN LAS MIPYMES DEL SECTOR DEL CALZADO EN BOGOTA:** trabajo que muestra los problemas a los que se ha tenido que enfrentar el sector del calzado en los últimos años, y si se esta preparado o no para enfrentarse con el tratado de libre comercio el TLC de Estados Unidos.
5. Para junio de 2009 en la ciudad de Bogotá, Clara Inés Mejía Ulloa perteneciente a la Corporación Universitaria Minuto de Dios, realizó la practica empresarial que tiene como título **ANALISIS DE LAS OPORTUNIDADES Y RETOS DE LOS FABRICANTES DE MUEBLES DE MADERA EN BOGOTA ANTE LA POSIBILIDAD DE EXPORTAR A LOS ESTADOS UNIDOS:** donde propone una reestructuración organizacional, y mejoramiento en el área de producción, el área de las finanzas, el área gestión humana, el área de logística.

6. Por ultimo encontramos un documento reciente del Sena, el señor Jesús Galindo G. que elaboro un trabajo investigativo que tiene como titulo FUENTES DE FINANCIAMIENTO EMPRENDIMIENTO Y EMPRESARISMO: trabajo que muestra que para obtener recursos financieros para los proyectos de creación de empresa existen la Banca de segundo piso Bancoldex, Finagro, Findeter, los Bancos, Las Corporaciones Financieras, Las Compañías de Financiamiento Comercial, Sociedades de Arrendamiento Financiero(Leasing), Cooperativas, ONG´S, y las Cajas de Compensación Familiar.



## 5.2 MARCO LEGAL

“La micro, pequeña y mediana empresa, representan el 94% de los negocios del país y el 33% de la población ocupada. Su participación en el empleo industrial asciende al 60% y en el valor agregado de la industria el 48%. En el comercio, representa el 95% del empleo y el 74% de la producción, estas cifras nos muestran que este sector de la economía es un actor principal en el desarrollo económico y social del país.” (17)

Este es muestra de que el gobierno nacional debe de buscar la forma para impulsar, fomentar, fortalecer e incentivar este sector, puesto que redundara en resultados positivos no solo para los microempresarios sino para la sociedad en general, generando mejores indicadores económicos para el país.

El marco legal para las Mipymes de Colombia esta conformado por las siguientes leyes:

**Ley 31 de 1992**, Con base en las funciones señaladas por el congreso el Gobierno Nacional expidió el Régimen General de Inversión de Capital del Exterior en Colombia y de Capital Colombiano en el Exterior.

**Ley 222 DE 1995**, Por medio de la cual se reformó parcialmente el código de Comercio, otorgó facultades al Gobierno Nacional para expedir la reglamentación sobre los principios de contabilidad generalmente aceptados , incluyendo temas como el marco conceptual de la contabilidad, así como las disposiciones sobre reconocimiento, estados financieros, libros, comprobantes y soportes.

**Ley 590 10 de Julio de 2000**, Por la cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas.

**Ley 789 de 2002**, Por la cual se dictan normas para apoyar el empleo y ampliar la protección social y se modifican algunos artículos del Código Sustantivo de Trabajo; Art. 2o.

**Ley 905 del 2 de agosto de 2004**, Por medio de la cual se modifica la Ley 590 de 2000. Marco normativo de la Promoción de las Mipymes en Colombia.

(17) PRESIDENCIA.gov.co, es un sitio donde el gobierno nacional publica información reciente proyectos que se llevan a cabo, cifras, entre otros. (<http://www.presidencia.gov.co>).

**Ley 963 de 2005**, Por medio de la cual se instauró la ley de estabilidad jurídica para los inversionistas en Colombia y se conformó un Comité, denominado de Estabilidad Jurídica, Por el artículo 1º del Decreto 2950 de 2005, que aprobará o improbará la suscripción de los contratos de estabilidad jurídica establecidos por la mencionada ley.

**Ley 1151 de 2007**, Por la cual se expide el Plan Nacional de Desarrollo 2006-2010; Arts. 72, 73, 74, 75, 157.

**Ley 1314 de 2009**, Por la cual se regulan los principios y normas de contabilidad e información, financiera y de aseguramiento de información aceptados en Colombia, se señalan las autoridades competentes, el procedimiento para su expedición y se determinan las entidades responsables de vigilar su cumplimiento; Art. 2o. Inc. 3o.

**DECRETO LEY 410 DE 1.971 CODIGO DEL COMERCIO**, El código de comercio rige las obligaciones de los comerciantes en sus operaciones mercantiles y actos de comercio como:

- La comisión y el mandato comercial.
- Los almacenes
- Los seguros terrestres contra las pérdidas y sobre las vidas.
- Operaciones bancarias y las de cambio.
- Los contratos entre comerciantes y sus factores pendientes.

Este decreto ley además establece las inhabilidades para establecer el comercio, así como los parámetros para el manejo de libros y papeles comerciales, estipula los procedimientos y requerimientos para la expedición de facturas, establece los tipos de sociedades y cómo se constituyen y disuelven.

**DECRETO 2649 DE 1993**, Estatuto fundamental sobre el que descansa la contabilidad en Colombia, dado que contiene la regulación integral de los principios de contabilidad generalmente aceptados, desarrollados en normas básicas y técnicas, los estados financieros y sus elementos como también los objetivos y cualidades de la información contable, y las normas sobre registros y libros, todos los contadores públicos estamos obligados a tener en cuenta lo anteriormente descrito al elaborar y presentar la información contable a gerentes, administradores y propietarios de las organizaciones en Colombia.

**DECRETO 1780 DE 2003:** Por medio del cual se crea el Premio Colombiano a la Innovación Tecnológica Empresarial para las Mipymes.

**RESOLUCIÓN 1021 DE 2004:** Por la cual se establece el Comité Técnico para el Premio Colombiano a la Innovación Tecnológica Empresarial para las Mipymes.

**CODIGO DE COMERCIO:**

- LIBRO PRIMERO de los comerciantes y de los asuntos de comercio
- LIBRO SEGUNDO de las sociedades comerciales
- LIBRO TERCERO de los bienes mercantiles
- LIBRO CUARTO de los contratos y obligaciones mercantiles

**ESTATUTO TRIBUTARIO,** Material de apoyo para dar respuesta a las situaciones que se enfrenta la empresa en el desarrollo de sus actividades, dado que en el se ubica la normatividad legal y reglamentaria en materia de impuestos nacionales de renta y complementarios, de ventas y timbre, así como las disposiciones relativas al procedimiento tributario.

### 5.3 MARCO DEMOGRÁFICO

La investigación y actualización que desarrollaremos se realizara sobre las MIPYMES del municipio de Palmira Valle, específicamente en el sector mueble para el hogar elaborados en madera.

**Reseña Histórica:** Palmira surge el 17 de Junio de 1773, con el nombre de LLANO GRANDE. Aparece como producto de su organización y desarrollo en donde se genera un loteo de tierras, construcción de calles, espacios comunitarios y una urbanización, concentrando la población que estaba migrando alrededor de la Parroquia de Nuestra Señora del Rosario del Palmar.

El 5 de Diciembre de 1813, la población toma el nombre de PALMIRA, dado por don Pedro Simón Cárdenas, quien proclamó en esta fecha el territorio como autónomo. Este acontecimiento es el que marca el cambio de nombre, en honor a la Virgen de Nuestra Señora del Rosario del Palmar, nombre sugerido y aceptado como tributo a la gran cantidad de palmeras existentes en el territorio.

**Ubicación:** Palmira está ubicada en el Valle geográfico del Río Cauca al sur occidente de Colombia, cerca de Buenaventura, principal puerto sobre el pacífico colombiano. Es la segunda ciudad del Departamento del Valle del Cauca.

Limita al Norte con el Municipio de el Cerrito, al Este con el Departamento del Tolima, al Sur con los Municipios de Pradera y Candelaria y al Oeste con las ciudades de Cali, Yumbo y Vijes.

**Área:** El área de la ciudad es de 1.162 km<sup>2</sup> donde 22.89 Km<sup>2</sup> son zona urbana y 1.139Km<sup>2</sup> corresponden al área rural. Se distinguen en el Municipio dos zonas topográficamente diferentes: Una ubicada al Occidente del Municipio que hace parte del fértil Valle del alto Cauca y una montañosa al Oriente que corresponde a la vertiente occidental de la Cordillera Central de los Andes.

**Hidrografía:** El sistema hídrico nace en la cima de las cordilleras y baja por las laderas atravesando el Valle hasta llegar al río Cauca, eje central del sistema.

Los principales ríos con que cuenta la región son: Río Amaime - Río Aguaclara - Río Guachal - Río Toche - Río Bolo - Río Frayle.

**Terrestre:** Las condiciones óptimas de localización del Municipio le permiten la comunicación vial con el Centro, el Norte, Sur y el Occidente del país y la potencialidad de comunicación terrestre con el oriente, a través de los Departamentos del Tolima y Huila.

Palmira con sus vías terrestres de acceso logra fácilmente realizar su intercambio mercantil ágil y oportuno, el cual se fortalece a nivel internacional con la cercanía al Puerto de Buenaventura. (18)

### FOTOGRAFÍAS DE PALMIRA VALLE



Foto 1.1

**Entrada a la ciudad vía Cali**



Foto 1.2

**Catedral-Nuestra señora del Palmar**



Foto 1.3

**Medio de transporte tradicional- Victoria**



Foto 1.4

**Plaza de Bolívar (Parque Principal)**



Foto 1.5

### Parque la factoría



Foto 1.6

### Parque lineal



Foto 1.7



Foto 1.8

**Parque de los jubilados**



**Foto 1.9**

**Parque Obrero**

**Foto 1.10**

**Parque de los jubilados**

(18) PALMIGUIA.com, es un sitio donde permite conocer el origen, el himno, el escudo de la ciudad entre otros (<http://www.palmiguia.com>).

## 5.4 MARCO CONCEPTUAL

Para la elaboración del marco conceptual que sirve de guía para quien o quienes realicen la lectura del desarrollo del proyecto y así facilitar la comprensión y entendimiento de este, se tuvo en consideración diferentes fuentes, autores de libros administrativos, contables y financieros, además la mayor fuente de acceso de información la red mundial Internet.

ACOPI: (Asociación Colombiana de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, es la organización gremial de Colombia que agrupa a las microempresas formales y a las pequeñas y medianas empresas de los diferentes sectores productivos.

CANAL DE DISTRIBUCIÓN: Conjunto de personas y empresas que participan en la transferencia de derechos de propiedad de un producto, conforme esta pasa del Productor al consumidor final o al usuario de negocios.

CAPACIDAD COMPETITIVA: Todos los aspectos relacionados con la calidad del producto, exclusividad, portafolio de productos, participación en el mercado, canales de distribución, cubrimiento, investigación, desarrollo, precios, publicidad, lealtad de los clientes, calidad del servicio al cliente, entre otras.

CULTURA ORGANIZACIONAL: Patrón general de conducta, creencias y valores compartidos por los miembros de una organización.

EMPRESA: Institución creada entre una o más personas la cual tiene como fin generar beneficios mutuos ya sean económicos, sociales o personales.

FOMIPYME: (Fondo de modernización y desarrollo tecnológico de las micros, pequeñas y medianas empresas), cofinancia programas, proyectos y actividades para el desarrollo tecnológico de las Mipymes y la aplicación de instrumentos no financieros dirigidos a su fomento y promoción.

INDICADOR FINANCIERO: Es una relación de las cifras extractadas de los estados financieros y demás informes de la empresa con el propósito de tener una idea de cual es el comportamiento de la empresa; desempeño de toda una organización o una de sus partes, cuya magnitud al ser comparada con algún nivel de referencia, puede estar señalando una desviación sobre la cual se tomaran acciones correctivas o preventivas según sea el caso.

La interpretación de los resultados que arrojan los indicadores económicos y financieros está en función directa a las actividades, organización y controles



internos de las Empresas como también a los períodos cambiantes causados por los diversos agentes internos y externos que las afectan.

INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO: Son las razones financieras que nos permiten establecer el nivel de endeudamiento de la empresa o lo que es igual a establecer la participación de los acreedores sobre los activos de la empresa.

INDICADORES DE RENTABILIDAD: Son las razones financieras que nos permiten establecer el grado de rentabilidad para las acciones y a su vez el retorno de la inversión a través de las utilidades generadas.

INFORMACIÓN FINANCIERA: Es información que produce la contabilidad indispensable para la administración y el desarrollo de las empresas y por lo tanto es procesada y concentrada para uso de la gerencia. La necesidad de esta información hace que se produzcan los estados financieros

MEDIANA EMPRESA: Planta de personal entre (51) y (200) trabajadores y activos totales por valor entre (5.001) y (15.000) salarios mínimos mensuales legales vigentes.

MIPYME - MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA: Explotación económica realizada por una persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, rural o urbana.

MICROEMPRESA: Planta de personal entre (1) y (10) trabajadores y activos totales por valor inferior a (501) salarios mínimos mensuales legales vigentes.

PEQUEÑA EMPRESA: Planta de personal entre (11) y cincuenta (50) trabajadores y activos totales por valor entre (501) y menos de (5001) salarios mínimos mensuales legales vigentes.

## 5.5 MARCO TEORICO

Para poder cumplir con cada uno de los objetivos del trabajo es importante que comprendamos y adoptemos técnicas tanto administrativas, financieras, contables que nos ayuden a identificar y analizar, la importancia y utilidad de conocer los problemas económicos de las Mipymes del sector muebles para el hogar elaborados en madera.

Concretamente analizaremos si estos problemas económicos son presentados por deficiencias en la estructura organizacional, en este caso haremos uso de la teoría clásica <sup>(19)</sup>.

Según la teoría de Henri Fayol, la teoría clásica

### 1. Las seis funciones básicas de la empresa

Parte de la proposición de que toda empresa puede ser dividida en seis grupos, a saber:

- Funciones técnicas, relacionadas a con la producción de bienes o servicios de la empresa.
- Funciones comerciales, relacionadas con la compra, venta e intercambio.
- Funciones financieras, relacionadas con la búsqueda y gerencia de capitales.
- Funciones de seguridad, relacionadas con la protección y preservación de los bienes y de las personas.
- Funciones contables, relacionadas con los inventarios, registros, balances, costos y estadísticas.
- Funciones administrativas, relacionadas con la integración de las otras cinco funciones. Las funciones administrativas coordinan y sincronizan las demás funciones de la empresa, siempre encima de ellas.

### 2. Concepto de administración

Fayol define el acto de administrar como: planear, organizar, dirigir, coordinar y controlar.

Las funciones administrativas engloban los elementos de la administración,

Planear: visualizar el futuro y trazar el programa de acción.

- Organizar: construir tanto el organismo material como el social de la empresa.
- Dirigir: guiar y orientar el personal.

(19) MONOGRAFIAS.com, Las principales teorías administrativas y sus enfoques, Carmen maría Pelayo, (<http://www.monografias.com>).

- Coordinar: ligar, unir, armonizar todos los actos y todos los esfuerzos colectivos.
- Controlar: verificar que todo suceda de acuerdo con las reglas establecidas y las ordenes dadas.

Estos son los elementos de la administración que constituyen el llamado proceso administrativo.

### **Función universal de la administración.**

Planeación: Involucra la evaluación del futuro y el aprovisionamiento en función de él. Unidad, continuidad, flexibilidad y precisión son los aspectos principales de un buen plan de acción.

- Organización: Proporciona todas las cosas útiles al funcionamiento de la empresa y puede ser dividida en organización material y organización social.
- Dirección: Conduce la organización a funcionar. Su objetivo es alcanzar el máximo rendimiento de todos los empleados en el interés de los aspectos globales.
- Coordinación: Armoniza todas las actividades del negocio, facilitando su trabajo y sus resultados. Sincroniza cosas y acciones en sus proporciones adecuadas y adapta los medios a los fines.
- Control: Consiste en la verificación para comprobar si todas las cosas ocurren de conformidad con el plan adoptado.
- 

Principios para orientar el quehacer administrativo

- |     |                     |              |       |                  |
|-----|---------------------|--------------|-------|------------------|
| 1.  |                     | División     | del   | trabajo.         |
| 2.  |                     | Autoridad    | y     | responsabilidad. |
| 3.  |                     |              |       | Disciplina.      |
| 4.  |                     | Unidad       | de    | mando.           |
| 5.  |                     | Unidad       | de    | dirección.       |
| 6.  | Interés             | general      | sobre | el individual.   |
| 7.  | Justa               | remuneración | al    | personal.        |
| 8.  | Delegación          |              | vs.   | Centralización.  |
| 9.  |                     |              |       | Jerarquías.      |
| 10. |                     |              |       | Orden.           |
| 11. |                     |              |       | Equidad.         |
| 12. |                     | Estabilidad  | del   | personal.        |
| 13. |                     |              |       | Iniciativa.      |
| 14. | Espíritu de equipo. |              |       |                  |

Las instrucciones transmitidas, y los principios establecidos. Su objetivo es localizar los puntos débiles y los errores para rectificarlos y evitar su repetición.

También revisaremos el ciclo contable que las Mipymes del sector de los muebles para el hogar elaborados en madera poseen, en este caso presentación a tiempo de la información contable que permite la elaboración de los estados financieros, y su respectivo análisis de indicadores financieros que sirven a los administradores de la empresa para tomar decisiones haciendo uso de “La Teoría Contable que es un conjunto coherente de proposiciones conceptuales, hipotéticas y pragmáticas, que explican y orientan las acciones que el Contador Público debe tomar para la identificación, medición y comunicación de la información económica” (20), es decir, explica y predice los fenómenos que se presenten en la práctica contable.

Haremos uso de la teoría de los sistemas de producción justo a tiempo, que nos permitirá hacer un recorrido sobre los modelos de producción utilizados, la distribución de la planta, la logística utilizada para la entrega del producto terminado, que pueden estar presentando deficiencias y aportando a los problemas económicos internos.

Por último utilizaremos la teoría de los costos, que nos servirá de base para identificar si los problemas económicos están siendo generados por la compra de materia prima, la mano de obra, y los costos indirectos de fabricación.

(20) Teoría contable, Obtenido en la Red Mundial el 20 de enero de 2010: (<http://www.google.com>).

## **6. DISEÑO DE INVESTIGACIÓN**

### **6.1 METODOLOGÍA**

La investigación para estudiar el entorno económico interno y externo de las Mipymes del sector de los muebles para el hogar elaborados en madera del municipio de Palmira Valle, exige la compilación de datos por medio de un sondeo que es obtenido a través de una encuesta realizada a estas, con el conocimiento de lo anterior buscamos conocer la situación económica interna y externa que enfrentan 30 Mipymes del sector.

### **6.2 TIPO DE INVESTIGACION**

Para el desarrollo de este trabajo de grado partimos de una investigación de carácter descriptivo, ya que su propósito es determinar las dificultades económicas que surgen del entorno económico interno y externo de las Mipymes del sector de los muebles para el hogar.

El análisis que nosotros realizamos se limita a conocer cuales son los problemas económicos de las Mipymes actualmente y las fuentes de financiamiento utilizadas por estas.

### **6.3 PLAN DE TRABAJO**

Se realizaron entrevistas de manera directa y personalizada a los propietarios y administradores de las Mipymes que son productores y a los que son productores y comercializadores, La encuesta podrá ser contestada por el personal administrativo contratado directamente por la empresa que realizan actividades específicamente administrativas, estos también nos sirven como fuente primaria al obtener datos que permitan desarrollar los objetivos del proyecto.

### **6.4 RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN**

La recolección de la información se realizó a través de fuentes primarias y fuentes secundarias.

- Fuentes primarias: Se visitaron personalmente a 30 Mipymes del sector de los muebles para el hogar a quienes se les aplicó la técnica de la Encuesta, fueron

formuladas 38 preguntas de tipo cerrada, también se tendrá en cuenta las observaciones realizadas por las personas que respondieron la encuesta.

- Fuentes secundarias: Realizamos una revisión a libros y monografías de la Universidad del Valle con sede en Palmira, además de revistas económicas, periódicos, investigaciones, monografías y todo tipo de documentos escritos encontrados por la red mundial.

## **6.5 POBLACIÓN**

La población objeto de investigación esta constituida por 10 empresas pertenecientes a la micro empresa, 10 empresas pertenecientes a la pequeña empresa y 10 empresas pertenecientes a la mediana empresa del sector de los muebles para el hogar elaborados en madera, localizadas en la ciudad de Palmira Valle y registradas en la Cámara de Comercio al 2009 que prestan sus servicios desde hace 5 o más años y se encuentran registradas en la Cámara de Comercio.

## **7. DESARROLLO DE LA METODOLOGÍA**

### **7.1 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL**

Existe una tendencia en las micro y pequeña empresas del sector de muebles para el hogar elaborados en madera del municipio de Palmira Valle, pues se presenta un 43% de estas con una falta de estructura organizacional sus estructuras son informales, no poseen un organigrama de sus empresas a pesar de que sus estructuras sean simples, mientras que algunas empresas pequeñas y medianas tienden a ser más estructuras el 57% de estas si lo tienen plasmado.

Podemos notar que dentro del equipo de trabajo de las micros y pequeñas empresas no hay un clima organizacional que detecte los problemas dentro de la compañía, para luego ser fortalecidos por el grupo y así reflejar un buen trabajo en el producto final y en el mercado.

Pues las normas existentes, los hábitos y los valores de los empleados generan la penetración y el posicionamiento de las Mipymes del sector de los muebles para el hogar en el mercado.

## **7.2 INFORMACION CONTABLE Y FINANCIERA**

Este departamento es uno de los más importantes dentro de la estructura de las empresas, siendo la información contable y financiera fundamental para conocer y controlar los costos de producción y los gastos.

El 60% de las microempresas que fueron encuestadas se preocupan por llevar un control de los costos, claro esta en un proceso que se elabora manualmente, no llevan un sistema de costos que les permita tomar una buena decisión de los proveedores y la calidad de los insumos que estos les suministran, al igual que no cuentan con un sistema de costeo de los bienes producidos para identificar cual es el precio real del bien y así permitirles estipular su precio de venta.

El 60% de las microempresas de las 30 empresas encuestadas no llevan registros contables, ni programa que les facilite generar y analizar los informes que se generan en el área contable a partir del sistema de causación, no tienen un contador de planta por lo que el contador solo se limita a realizar los impuestos nacionales y municipales, y es a partir de las facturas de compras, gastos y ventas que se elaboran los estados financieros.



### **7.3 INDICADORES FINANCIEROS**

No se realizan análisis a los estados financieros solo son presentados más no interpretados y analizados, con los gerentes o propietarios de las microempresas del sector de los muebles para el hogar elaborados en madera del municipio de Palmira Valle.

Lo que representa que no están preparados para presentarse ante una entidad financiera, y sustentar sobre el estado económico en que se encuentran sus microempresas.

#### **7.4 FINANCIACION INTERNA (CLIENTES)**

Asumir el costo de financiación de los clientes hace que la rotación del dinero sea más lenta para los microempresarios del sector muebles para el hogar elaborados en madera del municipio de Palmira.

Se manejan dos tipos de venta pues algunas micros y pequeñas empresas son productores y otros son productores y comercializadores, dependiendo de esto se presentan en promedio los siguientes tipos de financiación:

La venta a mayoristas tiempo de crédito de 30, 60 y 90 días, con un cupo de crédito de \$5.000.000 a \$15.000.000.

La venta por vitrinas tienen un tiempo de crédito de 30, 60 y 90 días, con un cupo de crédito de \$1.000.000 a \$3.000.000.

Para empresas medianas y algunas pequeñas realizan la comercialización de los productos, con un tiempo de crédito de más de 90 días entre 12 meses a 18 meses, con un cupo de crédito de \$3.000.000 a \$5.000.000 o más.

## **7.5 SISTEMAS DE PRODUCCIÓN**

Las Mipymes del sector de muebles para el hogar elaborados en madera del municipio de Palmira deben adaptarse a los cambios económicos y a la demanda de consumo del mercado de la ciudad y zonas aledañas, reestructurar sus plantas y equipos de trabajo es un reto para convertirlo en una ventaja competitiva, pues para estas empresas esto redundara en el incremento de sus utilidades.

Los proyectos de innovación de tecnología que buscan mejorar los tiempos de los procesos y el mejoramiento en el producto final, al aumentar la productividad y al reducir la mano de obra artesanal y disminuir los costos se convierte en un problema económico latente, pues no es fácil tener los recursos monetarios para realizar tal inversión.

Inversión que les ayudara a innovar en sus procesos a adaptarse a tecnologías de punta, y a ofrecer variedad de productos que les permitan captar nuevos clientes, y mantenerse a la vanguardia de las tendencias de remodelación principalmente de los hogares palmiranos.

El no realizar la renovación, adaptación o actualización de la maquinaria y equipos utilizados redundan en no poder cumplir con las nuevas exigencias del mercado, disminuyendo sus ventas, sus utilidades, al ser una preferencia de los clientes acceder a productos económicos y de entrega inmediata en supermercados y mayoristas de la ciudad.

## 7.6 COSTOS DE PRODUCCIÓN

La cantidad de bienes y servicios producidos y la cantidad de recursos utilizados, inciden para la fabricación y productividad de cada microempresario propietarios de carpinterías o ebanisterías ubicadas en la ciudad de Palmira Valle, pues se debe de evaluar el rendimiento de las maquinas y herramientas, de los materiales utilizados y de los empleados que participan en la labor.

### MATERIA PRIMA

Es fundamental que la calidad de los materiales empleados se han de buena calidad, como son las telas, la madera, los pegantes, las puntillas, las espumas, entre otros elementos utilizados para la producción de muebles, para no solo fabricar productos con un buen aspecto a los ojos de los clientes sino también de excelente calidad, durabilidad y resistencia.

Dar cumplimiento a estas exigencias es algo complicado pues esto genera que los costos se eleven, pues entre mejor sean los materiales mayor será su precio, por lo que incidirá en el precio final del producto y este afectara al consumidor final.

### **La Madera**

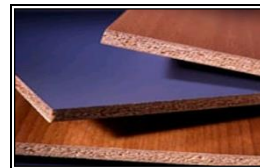
Siendo la madera la materia prima principal para la fabricación de los muebles, existen productos realmente muy buenos para disimular el color original de esta, así que lo que hacen es darle primero acabado con lacas simples al final le dan un color matizado con el soplete, puede ser con combinaciones de ducos como también con combinaciones de tintes, ogres o más cuando esto pasa queda una capa que suele ser la ultima que es muy delgada y está con el tinte, esto lo hacen para disimular los tonos por ello le ponen maderas de baja calidad combinadas con maderas de buena calidad, que les permiten bajar sus costos de producción.<sup>(21)</sup>

(21) Madera-fina.blogspot.com, es un sitio donde se enseña Como reconocer un mueble fino ([http:// www.madera-fina.blogspot.com](http://www.madera-fina.blogspot.com))

Estas son algunas de las maderas utilizadas más comúnmente para la producción de muebles para el hogar pues son ligeras y más baratas:

- Madera de Aglomerados

Son las maderas manufacturadas existen de dos tipos el aglomerado y el DM, Las diferencias entre ambas maderas manufacturadas son el tipo de material compactado, el DM contiene unas fibras muy finas, casi en polvo, que están unidas con resina sintética ofreciendo así una estructura uniforme y una textura fina. Por su parte, el aglomerado presenta una viruta más gruesa, menos compactada.



Adhesión interna (resistencia a la tracción transversal) defectuosa, gran porosidad en los cantos, estabilidad imperfecta, baja resistencia a la flexión, No se recomienda su utilización en condiciones de humedad, pues la absorbe, se hincha y no se recupera con el secado.

- Madera de Abeto

Es de color blanco cremoso o beige. No es una madera resinosa ni tiene ningún olor, una vez seca, no mancha. De fibra recta y ligera, la mayoría son poco resistentes, tienen tendencia a ser quebradizas, se trabajan fácilmente aunque, debido a ser blandas, si se quiere lograr un buen acabado, las herramientas deben estar bien afiladas.



Son poco resistentes a los ataques de los insectos y es difícil preservarlas convenientemente a pesar de los tratamientos que hoy existen para ello. Se emplea en revestimientos, carpintería, ebanistería, cubiertas, postes, laminados de madera, embalajes, cajas de resonancia, pianos, órganos, pasta de papel, resina entre otros.

- Madera de Ciprés

Es una madera liviana, con buena estabilidad dimensional y propiedades mecánicas bajas. Muy fácil con equipos y herramientas manuales, ofreciendo un buen acabado; se presentan algunos problemas en el maquinado cuando la madera tiene nudos; es fácil de clavar.



Los troncos son defectuosos e industrialmente feos y enclenques, tienen curvas y son bifurcados, son utilizados para carpintería, construcciones livianas, pulpa y papel, cajas, ebanistería, molduras, entarimados y tendidos de cama.

- Madera de Avellano

Su madera es de color amarilla rojiza, clara, con vetas en color café. Albura de color blanco o blanco rosado y duramen pardo. Es una madera blanda de poca dureza. Sus anillos de crecimiento son abundantes y poco visibles.



Tienen un grano fino y homogéneo de aspecto brillante. Textura fina y firme. Elástica y densa. Poco resistente a la humedad. Los carbonillos de dibujo se obtienen de ramitas de avellano carbonizadas. Es fácil de tallar. Sus principales usos son en la construcción de muebles e instrumentos musicales, también se utiliza para hacer bateas, remos, junta de toneles y herramientas, cestería, cercos y artesanía.

- Madera de Arenillo

De color blanco hueso sin gran diferencia entre albura y duramen. Tiene un lustre natural de medio a alto. Textura de fina a media; fibra de recta a entrecruzada; veteado suave. No presenta olor. Se seca fácilmente al aire libre a gran velocidad. Es fácil de aserrar y de trabajar con herramientas manuales, buena para el cepillado y el torneado, excelente para el moldurado.



Presenta un buen acabado y acepta todo tipo de tintes. Su durabilidad es baja, es susceptible al ataque de hongos, pudrición y termitas, por lo que hay que tratarla antes de usarla. Se emplea para ebanistería en general, como muebles fino, escaleras, puertas, ventanas, artesanías, juguetes entre otros.

- Madera de Abedul

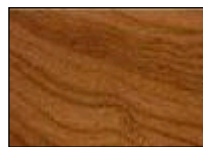
Textura fina y color casi blanco, el grano es continuo, casi sin dibujo, aunque también se puede encontrar alguna madera con cierto veteado. La madera de abedul es blanda y las más resistente de este tipo.



No es apta para exteriores sobre todo con grandes índices de humedad ya que se pudre con facilidad, se utiliza para hacer láminas de contrachapado e interiores de muebles. Se puede torneear y tallar.

- Madera de Bálsamo

Madera de alta densidad. El duramen es de color rojo profundo que se convierte con la exposición al aire en marrón-rojizo algo purpúreo; presenta un rayado bastante uniforme; claramente diferenciado de la albura que es blanca.



Tiene un lustre natural medio; textura media; fibra típicamente entrecruzada, el secado al aire presenta deformaciones, es difícil de trabajar, difícil de inmunizar, se usa para suelos, muebles, carpintería interior, torno, traviesas de ferrocarril, entre otros.

- El Bambú

El bambú no es madera, sino una planta de tallos huecos y nudosos de floración infrecuente, que se adapta bien a las condiciones extremas del clima tropical, así como los constantes cambios de temperatura y alta humedad.

Tiene fibras naturales muy fuertes que permiten desarrollar productos industrializados como el piso. Se destaca también sus propiedades de resistencia y su capacidad para absorber energía y admitir mayor flexión. El bambú no contiene ni resinas ni ácidos tánicos. El tronco cortado es alisado, calentado y secado después de la separación, se utiliza para muebles de sala, muebles de comedor, mecedoras, lámparas, candelabros y accesorios. (22)

Ejemplo de materiales utilizados para disminuir los costos de producción:



Foto 1.11



Foto 1.12

Madera de baja calidad



Foto 1.13

Termitas que se comen la madera blanda y no agría

(22) Tipos de maderas más utilizadas para la realización de muebles para el hogar, Obtenido en la Red Mundial el 20 de septiembre de 2009: ([http:// www.google.com](http://www.google.com))



## Las Telas



El elegir una tela que va a ser utilizada en la decoración de los hogares, el tapizado de los muebles, las cortinas entre otros, es algo muy importante por lo que es necesario considerar algunos puntos importantes al optar por una tela, pues elegir únicamente por su color o diseño no es lo correcto, debemos de informarnos previamente acerca de la composición de la tela, pues cada tipo de tejido posee características distintas que son determinantes en su rendimiento y correcta aplicación.

### Las Fibras

Cualquier fibra o combinación de fibras pueden usarse con cualquier clase de tejido, como cada fibra tiene propiedades específicas, los fabricantes de tejidos suelen hacer combinaciones y mezclas que equilibran las ventajas y desventajas de cada una, obteniendo telas con mayores cualidades.

Las fibras pueden ser naturales o sintéticas. Las fibras naturales (algodón, lana, lino o seda) suelen ser más caras que las sintéticas (acrílico, nylon o poliéster). El algodón ciento por ciento o la mezcla entre algodón y lino, funcionan mejor para tapicerías y fundas. (23)

A continuación los diferentes tipos de telas utilizadas para tapizar los muebles para el hogar y sus características más destacadas:

### Brocado

Es el nombre que recibían los tejidos fabricados con hilos de metales preciosos (oro o plata), sustituidos en la actualidad por fibras sintéticas.

- Características: Muy resistente. De su confección se obtienen atractivos dibujos en relieve de diferentes colores.
- Usos: Tapicería y cortinas.

(23) Tipos de telas más utilizadas para la realización de muebles para el hogar, Obtenido en la Red Mundial el 20 de septiembre de 2009: ([http:// www.google.com](http://www.google.com))

## **Chenille**

Lleva el nombre del tejido que la compone, formando una trama de hilos pequeños cortados que le otorgan aspecto aterciopelado.

- Características: Puede ser de algodón, lana o lino, aunque lo habitual es la mezcla de fibras sintéticas y naturales para garantizar resistencia y pocas arrugas.
- Usos: Tapicería y cubrecamas.

## **Chintz**

Puede ser grueso o fino, con una cara satinada con resina sintética para darle brillo, aunque éste se pierde con el lavado. Los hay de diversos materiales pero lo habitual es que estén tejidos de algodón de hilado fino. Lisos o estampados generalmente con motivos florales o de hojas.

- Usos: Tapicería, cortinas y almohadones.

## **Corderoy**

Tejido con bastones y canaletas, de pelo cortado. Los bastones pueden ser gruesos o finos.

- Usos: tapicería.

## **Cretona**

Aunque originalmente estaba compuesta de un lino de hilos gruesos, hoy se denomina cretona a las telas inglesas de inspiración clásicas.

- Características: Son muy resistentes y variadas en diseño.
- Usos: Tapicería, cubrecamas y fundas.

## **Damasco**

Parecido al brocado, pero más fino y menos pesado por no tener relieve. Tejido de algodón o seda, con efecto brillante o mate obtenido mediante el ligamento. Se mezclan como máximo dos colores.

- Usos: Tapicería, cortinas o almohadones.

## **Jaquard**

Lleva el nombre de la máquina con la que se realiza, un tipo de telar inventado por el tejedor francés Joseph Marie Jacquard.

- Características: Posibilidad de utilizar gran variedad de colores, dibujos y motivos. Tejido muy grueso.
- Usos: Tapicería.

## **Lona**

Tela fuerte y de hilado denso, normalmente de algodón o lino.

- Características: Muy resistente.
- Usos: Tapicería y fundas.

## **Loneta**

Tejido fuerte y rígido, hecho con hilos desiguales de algodón. Parecido a la lona pero más ligero. De colores sólidos y brillantes. Muy resistente.

- Usos: Tapicería y fundas.

## **Madrás**

Originario de la ciudad del mismo nombre. Estrictamente es un otomán (tejido acanalado), pero el madrás es más rústico e irregular. Se obtiene al combinar varias fibras naturales o mezclas sintéticas.

- Usos: Tapicería y cortinas.

## **Muselina**

Algodón fino, de hilado suelto y algo áspero.

- Usos: Forros de tapicería y sábanas.

## **Otomán**

Tejido generalmente de seda grueso (aunque se utilizan también otros materiales), con una trama acanalada en sentido horizontal, de un solo color y brillante (similar a las vetas de la madera).

- Características: Muy fuerte.

- Usos: Tapicería.

### **Pana**

Algodón gordo de hilado fino con pequeñas nervaduras aterciopeladas que varían en grosor.

- Usos: Tapicería y cortinas.

### **Piqué**

Es un tejido de algodón que se distingue por sus dibujos en relieve, como un nido de abeja.

- Usos: Tapicería, cubrecamas, colchas y manteles.

### **Terciopelo**

Tejido de algodón, aunque originalmente de seda, generalmente grueso, los hay en diferentes variedades dependiendo del corte del pelo.

- Características: Se caracteriza por absorber mucho la luz del ambiente.

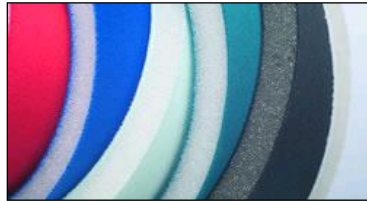
- Usos: Tapicería, cortinas y cubrecamas.





### **Toile de Jouy**

Original de la ciudad de Jouy, se trata de un tejido de algodón o lino estampado con escenas campestres francesas, tradicionalmente con diseños en bordó sobre fondo beige. En la actualidad se puede conseguir en diversos colores.

- Usos: Tapicería.

## Las Espumas



<b>D 15 TAPICERA</b>				<b>D 18 AZUL - CALIMA</b>	
Descansa brazos, cabeceros, cojines decorativos, acolchados para forros de colchones y sobrecamas, colchonetas que no excedan su capacidad de carga, bandeados en calibres bajos con telas para la industria del calzado y la corsetería.				Descansa-brazos, cabeceras, cojines decorativos, espaldares y colchonetas que no excedan su capacidad de carga.	
Capacidad máxima de carga: <b>30 kilos /m<sup>2</sup></b>				Capacidad máxima de carga: <b>40 kilos /m<sup>2</sup></b>	
Color				Color	

<b>D 23 VERDE - POLIFOM</b>				<b>D 26 ROSADA SUPERESPUMA</b>	
Diseñada para la industria del mueble y del colchón, es óptimo también en espaldares, asientos.				Diseñada para soportar pesos medianos, en la industria del colchón, es óptimo también en espaldares y asientos.	
Capacidad máxima de carga: <b>50 kilos /m<sup>2</sup></b>				Capacidad máxima de carga: <b>80 kilos /m<sup>2</sup></b>	
Color				Color	

<b>D 26 SUPERFLEX GRIS</b>		<b>D 30 MULTIFOAM</b>	
<p>Óptima para espaldares, sillas y la industria del mueble en puro cuero. Espuma blanda elástica, alta resistencia que permite llegar a su punto original al finalizar la presión que se ejerce sobre ella y alto confort. Es utilizada también como aislante acústico.</p>		<p>Básicamente en industria del colchón, por su alta capacidad de carga y buen desempeño en cuanto a confort y diseño, también es óptima para la industria del mueble, del calzado y con algunas aplicaciones en la industria textil.</p>	
<p>Capacidad máxima de carga: <b>80 kilos /m<sup>2</sup></b></p>		<p>Capacidad máxima de carga: <b>100 kilos /m<sup>2</sup></b></p>	
Color		Color	

<b>D 40 BLANCA DURA</b>	
<p>Muebles en cuero de alta calidad. Es utilizada en la industria del calzado, en cojinería y colchones. Espuma dura de alta capacidad de carga y con gran poder de absorción de la humedad. Es elástica de alta resistencia y diseñada para soportar altas cargas.</p>	
<p>Capacidad máxima de carga: <b>120 kilos /m<sup>2</sup></b></p>	
Color	

(24)

(24) Tipos de espumas más utilizadas para la realización de muebles para el hogar, Obtenido en la Red Mundial el 20 de septiembre de 2009: ([http:// www.google.com](http://www.google.com))

## MANO DE OBRA

El recurso humano que trabaja en los talleres de carpintería o ebanisterías de la ciudad de Palmira Valle no tienen sueldos fijos, estos laboran para estas microempresas donde la particularidad es la contratación por contrato de labor u obra realizada o en su defecto por servicios.

Lo que representa que cada pieza en la que participa un trabajador para su elaboración tiene un precio que se les será pagado, según las políticas internas de la empresa semanalmente o quincenalmente, así pues que depende de la cantidad de piezas que elaboren durante esos días claro esta, según la producción requerida el salario podrá aumentar o disminuir considerablemente.

Pero es de anotar que el trabajador al tener un precio por pieza debe de realizar más rápido su trabajo para lograr obtener unos ingresos que le permitan llevar el sustento a sus hogares.

Lo anteriormente mencionado representa un problema para el microempresario del sector de Muebles para el hogar pues el pago por la venta del producto terminado no es de contado, normalmente es a crédito de (60) sesenta a (90) noventa días o hasta más tiempo esto para los que son solo productores, pero para los que son también comercializadores dan créditos de hasta (12) doce a (18) diez y ocho meses, por lo que deben de conseguir los recursos necesarios para financiarse mientras el dinero hace su trascurso normal de retorno.

Por lo que la principal fuente de recursos financieros para cubrir estas necesidades son los prestamistas o gota a gota.

## COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN

Los servicios de energía eléctrica, de agua, de teléfono, de Internet, y la mano de obra administrativa representan un costo que no da espera, se debe de pagar mes a mes y se deben de tener los recursos económicos para cancelarlos.



## **8. FINANCIACION EXTERNA**

### **8.1 PROVEEDORES**

En el caso de la financiación externa la micro y pequeña empresa tienen un promedio de tiempo y dinero de la siguiente manera:

Las espumas tienen un Tiempo Máximo de crédito de 30 días, con un cupo de crédito de \$ 3.000.000.

La madera tiene un Tiempo Máximo de crédito de 30 días, con un cupo de crédito de \$ 10.000.000.

Las telas tienen un Tiempo Máximo de crédito de 60 días, con un cupo de crédito de \$ 5.000.000.

Los vidrios se compran de contado y tienen un crédito máximo de 30 días, con un cupo de crédito de \$ 2.000.000.

A los proveedores hay que pagarles en un tiempo más corto así que los microempresarios tienen que conseguir los recursos para pagarles, debido a que los clientes pagan en un periodo de tiempo más largo que al que se tiene que pagar a estos.

## **8.2 PRESTAMOS A ENTIDADES FINANCIERAS**

Las entidades financieras las más comunes los Bancos están presentando con intereses que son muy altos, las cuotas que inicialmente pueden ser pagadas por los microempresarios luego se tornan difíciles de cancelar al tener que tener en cuenta otras necesidades que cubrir de sus empresas.

Esta falta de pago oportuno por los microempresarios generan que muchos de los nuevos créditos solicitados sean negados por encontrarse reportados en las entidades de riesgo data crédito.

Para otros de los microempresarios es difícil de diligenciar los documentos que se deben de tramitar para solicitar los créditos que posteriormente serán examinados por los analistas de crédito, quienes demuestran si los estados financieros presentan o no que las Mipymes tienen soporte de pago, para finalmente negarlos.

Es de tener en cuenta que como último recurso de financiación formal están los mecanismos que el gobierno utiliza para llevar las diferentes líneas de crédito, donde están los intermediarios del crédito asociativo y el microcrédito, tales como cooperativas y ONG´S, y quienes en últimas son estas las que están cubriendo las necesidades de las Mipymes que han sido dejadas de lado por los bancos.

### **8.3 OTRAS FUENTES DE FINANCIACIÓN**

La necesidad de los propietarios o administradores de las Mipymes de cancelar todos los compromisos contraídos por el funcionamiento de sus microempresas, los llevan a la búsqueda de los fondos de la manera más fácil de conseguir sin tantos trámites y tiempo de análisis, es el dinero que los prestamistas y los gota a gota prestan.

Pues estos consideran que el tener un negocio es fuente de respaldo y solo les solicitan la firma de una letra, pagares e hipotecas, según los montos solicitados que pueden ir desde \$100.000 pesos hasta aproximadamente \$10.000.000 de pesos.

Los créditos que estos prestamistas y gota a gota prestan son rotativos, es decir que el dinero que ya se ha cancelado en determinado número de cuotas puede ser prestado de nuevo, convirtiéndose esta en una fuente de dinero de fácil acceso.

## **9. NORMAS LEGALES DE REGULACIÓN EN EL MUNICIPIO DE PALMIRA**

### **9.1 ACUERDO No. 009**

“POR EL CUAL SE ADOPTA NORMATIVIDAD NACIONAL PARA SIMPLIFICACIÓN DE TRAMITES PARA CREAR EMPRESA EN EL MUNICIPIO DE PALMIRA, SE CREA EL COMITÉ LOCAL ANTITRAMITES, SE CREA EL CENTRO DE ATENCIÓN EMPRESARIAL (CAE) Y SE DICTAN OTRAS NORMAS”. (25)

El Honorable Concejo Municipal de Palmira – Valle, en uso de las facultades constitucionales y legales, en especial las consagradas en los artículos 287 numeral 3° y 313 numeral 4°, artículo 32 de la Ley 136 de 1.994, Ley 232 de 1995, Ley 962 de 2005, decreto 2150 de 1995.

### **ACUERDA**

#### **ARTICULO PRIMERO: OBJETO**

El presente Acuerdo tiene por objeto adoptar la normativa nacional para la Simplificación de Trámites Empresariales en las etapas de creación y constitución de empresas, relacionados con funciones de registro y formalización, así como de control y vigilancia de actividades productivas.

#### **ARTICULO SEGUNDO: PRINCIPIOS**

El presente Acuerdo está inspirado en principios de legalidad, eficiencia, efectividad, sinergia institucional, buena fe del empresario, fortalecimiento de los sistemas de vigilancia y control, simplificación máxima de gestiones y reducción de carga probatoria del empresario. Toda regulación, proceso o procedimiento que a futuro, se establezca para el cumplimiento de funciones de vigilancia y control, deben asegurar y demostrar su correspondencia y respeto a estos principios.

#### **ARTICULO TERCERO: ÁMBITO INSTITUCIONAL DE APLICACIÓN**

Para efecto del presente Acuerdo se entienden como Entidades que participan en el PROCESO DE CREACIÓN Y CONSTITUCIÓN DE EMPRESA las siguientes: Notarias, Cámara de Comercio de Palmira, Secretaria de Planeación Municipal, Secretaría de Salud Pública Municipal, Secretaria de Hacienda Municipal, Secretaria de Gobierno Municipal – Apoyo al Consumidor y Control al Espacio Publico, Cuerpo Oficial de Bomberos, C.V.C.

(25) PALMIRA.gov.co, Encontramos todo tipo de normatividad que regulan las Mipymes de la ciudad por la alcaldía de esta, ([http:// www.palmira.gov.co](http://www.palmira.gov.co))

## **ARTICULO CUARTO: INSTANCIA DE GESTIÓN – CREACIÓN DEL CENTRO DE ATENCIÓN EMPRESARIAL CAE**

Crease el CENTRO DE ATENCIÓN EMPRESARIAL – CAE

como única instancia para la creación de empresas, sitio donde el empresario pueda realizar todos los tramites necesarios para legalizar su empresa, a través de los sistemas de información y con la interlocución del recurso humano especializado, el cual funcionará en las instalaciones de la Cámara de Comercio de Palmira, quien actuará como enlace entre el empresario, la Administración Pública y otras Entidades que intervienen en los trámites de legalización de los nuevos negocios y /o establecimientos de comercio en Palmira.

## **ARTICULO QUINTO: COMITÉ LOCAL ANTITRAMITES**

Crease en el Municipio de Palmira el Comité Local Antitrámites, órgano consultivo y de control, responsable del seguimiento, monitoreo, evaluación de resultados y vigilancia en el cumplimiento de los objetivos de la política municipal de simplificación de trámites empresariales y la preservación del ambiente favorable a la formalización y desarrollo de actividades productivas en la ciudad.

El comité Antitrámites estará conformado por:

- a) El Alcalde Municipal o su delegado, quien lo presidirá.
- b) El Secretario de Gobierno Municipal.
- c) El Secretario de Planeación Municipal.
- d) El Secretario de Hacienda Municipal.
- e) El Secretario de Salud Pública Municipal.
- f) El Director Jurídico o Gerente CAE de la Cámara de Comercio de Palmira.
- g) El Coordinador del Centro de Atención Empresarial – CAE.

## **ARTICULO SEXTO: FUNCIONES DEL COMITE LOCAL ANTITRAMITES**

Son funciones del comité local Antitrámites las siguientes:

- a) Aprobar e implementar el programa de simplificación de trámites en el municipio de Palmira, teniendo en cuenta los objetivos, actividades y proyectos incorporados en el programa nacional de simplificación de trámites para creación de empresas liderado por la confederación nacional de cámaras de comercio.

- b) Establecer con la cámara de comercio el plan de trabajo y cronograma de ejecución para la puesta e marcha del programa de simplificación de trámites aprobado.
- c) Realizar permanente seguimiento a la ejecución del programa de simplificación de trámites, evaluarlo y proponer modificaciones y ajustes cuando sea necesario.
- d) Establecer indicadores que permitan el mejoramiento continuo de los procesos de creación de empresas y medir la eficacia del centro de atención empresarial CAE.
- e) Reunirse por lo menos una vez al mes y en forma extraordinaria cuando la necesidad lo exija.
- f) Disponer la ejecución de las acciones así como la producción de informes y evaluaciones que se requieran conforme a su organización establecida.
- g) Promover la modernización de la tecnología informática y de las comunicaciones, así como su uso eficiente y aprovechamiento, para el desarrollo de la competitividad y la transparencia en la prestación de los servicios que se relacionen con el Sector Empresarial en cumplimiento a las leyes Antitrámites.
- h) Suscribir las actas de cada una de las sesiones ordinarias y extraordinarias que se realicen.
- i) Las demás que se deriven de la naturaleza del presente acuerdo y que tengan como fin dar cumplimiento al objeto del mismo.

#### **ARTICULO SEPTIMO: REQUISITOS LEGALES PARA EL FUNCIONAMIENTO DE LOS ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES**

Los empresarios propietarios, tenedores o administradores de los establecimientos industriales, comerciales o de otra naturaleza, abiertos o no al público, deben cumplir única y exclusivamente los requisitos de apertura y funcionamiento establecidos en la normatividad nacional vigente, como lo establece la ley 232 del 26 de Diciembre de 1995 en los artículos 1°, 2°, 3°, 4° y 5°, lo cual será de obligatorio tramite a través del Centro de Atención Empresarial CAE.

Para ello, bastara con el diligenciamiento del formato de registro único empresarial y sus anexos, para que se entiendan cumplidas de manera simultánea todas las tramitaciones.

Para la creación de nuevas empresas en el Municipio de Palmira no será exigible ningún otro documento certificado, concepto o constancia dando así

cumplimiento a lo establecido en la nueva ley Antitrámites No. 962 de Julio 8 de 2005 y el decreto 2150 de 1995, toda verificación adicional será responsabilidad de las instituciones del caso, para cual deberán prever mecanismos de verificación, consulta y flujos de información con las entidades reportantes.

## **ARTICULO OCTAVO: INFORMACIÓN DE REQUISITOS Y TRÁMITES**

El empresario estará en la obligación de informarse previa la creación de su establecimiento de comercio de los requisitos legales y formalidades inherentes a la actividad económica que va a desarrollar y será responsable de acatarlas y cumplirlas durante su operación. Por lo cual, deberá asegurar el pleno cumplimiento de los mencionados requisitos al momento de la visita de inspección posterior que realice la autoridad competente. Para ello podrá contar con múltiples fuentes de información que serán de elección discrecional por el interesado; bien sea a través de CENTRO DE ATENCION EMPRESARIAL, sistemas de información especializados como en el portal nacional para creación de empresas [www.crearempresa.com.co](http://www.crearempresa.com.co), guías técnicas, solicitud voluntaria de conceptos;

### **PARÁGRAFO 1:**

El cumplimiento de las condiciones técnicas y de requisitos no obliga al interesado a solicitar a la administración a expedir conceptos técnicos de carácter previo, salvo las que la normatividad nacional estipule de forma explícita.

## **ARTICULO NOVENO: INSPECCION, VIGILANCIA Y CONTROL**

La Secretaria de Gobierno Municipal - Apoyo al Consumidor y Control del Espacio Público a través de los funcionarios competentes ejercerá en forma permanente la función de verificar el estricto cumplimiento de los establecimientos de comercio de los requisitos señalados en la ley 232 de 1995.

La autoridad municipal competente, tendrá un plazo de dos (2) meses contados a partir de la entrada en vigencia del presente acuerdo, para redefinir sus procedimientos de inspección de tal manera que sean eficaces y procuren el cumplimiento de la ley.

## **ARTICULO DECIMO: COMPROMISOS DEL MUNICIPIO**

El municipio deberá cumplir con:

1. Ser el único sujeto pasivo receptor de los recursos que se recauden por concepto de impuestos que paguen contribuyentes en cumplimiento de normas tributarias vigentes.
2. Ajustar procesos y procedimiento internos de acuerdo a la plataforma tecnológica disponible para la interacción con el CAE.



3. La redefinición de los esquemas de operación de sus órganos de verificación e inspección, hacia un modelo de control posterior.
4. Capacitar a los funcionarios responsables en el nuevo modelo de operación.
5. Asegurar el cumplimiento de los términos establecidos en el presente acuerdo.
6. Desmontar de sus oficinas la atención, la recepción de cada uno de los tramites municipales, de apertura de empresas una vez cada cual se haya integrado al modelo de ventanilla única del CAE, dentro de los dos (2) meses siguientes a la vigencia del presente acuerdo.
7. Mantener retroalimentación permanente con la Cámara de Comercio de Palmira sobre los procesos y trámites integrados, para garantizar su perfeccionamiento, actualización y adecuación permanentes en función del objetivo de simplificación.
8. Asegurar en la practica el cumplimiento de los artículos 7°, 8° y 9°, en cuanto a eliminar la exigibilidad de los conceptos previos como medio probatorio del cumplimiento de las normas.

#### **ARTICULO DECIMO PRIMERO: PLAZOS**

Las dependencias involucradas en la creación de empresas deberán prever estándares de tiempo de obligatorio cumplimiento tanto para la generación de las visitas de control, como para las solicitudes voluntarias de certificaciones o conceptos realizadas por los empresarios ante la administración pública conforme a la ley.

#### **ARTICULO DECIMO SEGUNDO: FORMULARIOS**

Autorizase al Alcalde Municipal para que conforme a lo establecido en el parágrafo 1° del artículo 4° de la ley 962 de 2005, reglamente el desmonte progresivo de los cobros por formularios oficiales, con la excepción de aquellos relacionados con el proceso de contratación estatal y el acceso a la educación pública; como también para la implementación de medos tecnológico para el cumplimiento de las obligaciones para con el municipio.

#### **ARTICULO DECIMO TERCERO: VIGENCIA Y DEROGATORIAS**

El presente acuerdo municipal rige a partir de su sanción y publicación y deroga todas las normas que le sean contrarias.

Dado en el salón de sesiones del Honorable Concejo Municipal de Palmira a los 22 días del mes de Abril del año 2008.

## 10. RECOMENDACIONES PARA EL MEJORAMIENTO INTERNO

### 10.1 Análisis de la Estructura Organizacional

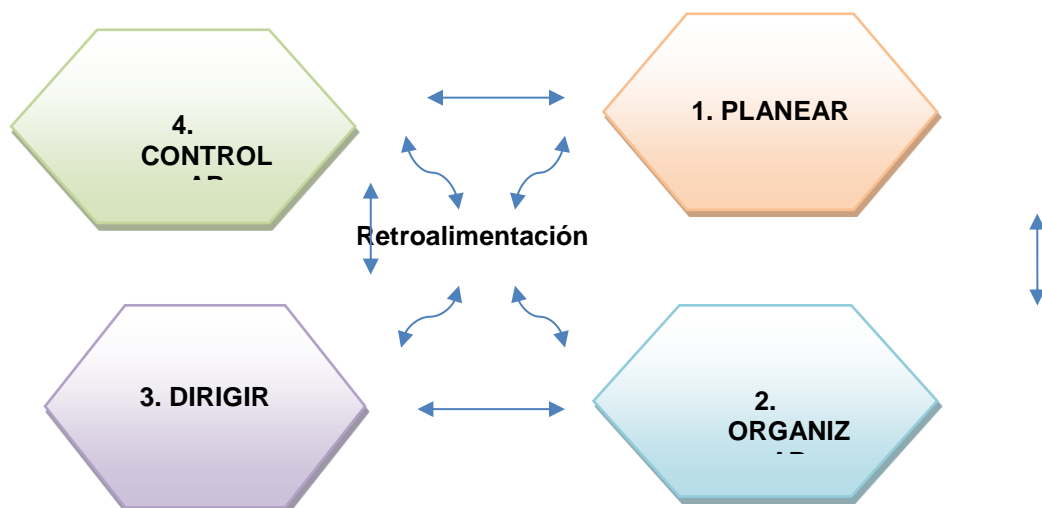
En la actualidad la mentalidad empresarial o aptitud está sujeta a la innovación y al cambio empresarial, que permite la sostenibilidad de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas a partir de la productividad y la competitividad.

Para toda organización sin importar el tamaño de esta, (micro, pequeña o mediana empresa) existen 3 niveles, pues los objetivos forman una jerarquía que van desde un propósito general a unos objetivos específicos.

1. El Nivel Institucional: En este están todos los directivos de mayor jerarquía, donde se determina el Propósito, Misión, Objetivos Generales y Específicos de la empresa.
2. El Nivel Intermedio: En este están los administradores y gerentes intermedios, donde los objetivos son más específicos y el desempeño es esencial para la productividad y competitividad de la empresa.
3. El Nivel Operacional: En este están hasta los de nivel más bajo de la estructura organizacional; es donde se ejecutan las instrucciones de rutina cotidiana para el logro de los propósitos empresariales.

La administración tiene unas funciones dentro de las organizaciones:

Figura No. 1



A medida que el ciclo se repite, permite el seguimiento, actualización y corrección si es necesario del comportamiento de cada una de las funciones respecto a los demás.

- 1 Planear – ¿Qué se quiere hacer?
- 2 Organizar – ¿Qué se va hacer?
- 3 Dirigir – ¡Que se haga!
- 4 Controlar – ¿Como se ha realizado?

Planear: Definir objetivos  
Establecer premisas sobre condiciones futuras  
Identificar medios de conseguir los objetivos  
Implementar los planes de acción necesarios

Organizar: Dividir el trabajo  
Designar a las personas para que lleven a cabo las actividades  
Asignar los recursos  
Coordinar los esfuerzos

Dirección: Dirigir los esfuerzos hacia un propósito común  
Comunicar  
Liderar  
Motivar

Control: Definir los estándares de desempeño  
Monitorear el desempeño  
Comparar el desempeño con los estándares  
Emprender la acción correctiva para garantizar la consecución de los objetivos deseados

El Planificar, Organizar, Dirigir y Controlar las organizaciones son parte de la función general de todo proceso administrativo ya que permite lograr metas fijadas dentro de un plan establecido por todos los integrantes con efectividad y productividad, posicionando a dichas organizaciones en el mercado que cada día es más competitivo y con tendencias de globalización. (26)

(26) Mentalidad empresarial, Isabel Cristina Londoño Franco, Fundación Escuela de Administración y mercadotecnia del Quindío E.A.M.

## **10.2 Análisis de la Información Contable y Financiera**

Es importante para una empresa contar con que cada año el libro mayor y balances, el libro diario y el libro de inventarios y balances se encuentren debidamente firmados y registrados ante la DIAN, además de contar con la presentación a tiempo de sus impuestos mensuales, bimestrales y anuales, para evitar sanciones, moras o modificaciones a estos.

Es conveniente que los estados financieros sean entregados a tiempo y cumplan con las normas generalmente aceptadas en Colombia, pues la información oportuna permite a los microempresarios tomar decisiones de inversión, mejoramiento e innovación para sus empresas.

### **10.3 Análisis de Indicadores Financieros**

El análisis de la información financiera debe estar basada en los 5 estados financieros: Balance General, Estado de Resultados, Estado de Cambios en el Patrimonio, Estado de Flujo de Efectivo, Estado de Cambios en la Situación Financiera, estos permiten que el propietario o administrador de las Mipymes del sector de los muebles para el hogar, conozca la rentabilidad con comparaciones mensuales, trimestrales, semestrales y anuales.

De esta manera podrá hacer un seguimiento del estado en el que se encuentra la empresa y las decisiones que deberá de tomar en caso de crisis económicas internas, para hacer aplicación de planes como los de contingencia o en caso de rentabilidad decidir cuál será la mejor decisión para invertir el dinero.

#### **10.4 Análisis de la Financiación Interna (clientes)**

El tiempo de crédito que se les otorga a los clientes y el cupo de crédito deben estar en sostenibilidad no por la tendencia del mercado sino por la capacidad económica y financiera de las Mipymes, pues según el tamaño de la empresa así mismo es la disponibilidad de dinero para financiarse y cubrir sus costos y gastos.

## 10.5 Análisis de los Sistemas de Producción

El área de producción se debe encargar en formular y desarrollar métodos adecuados para la elaboración de productos como juegos de sala, juegos de comedor, camas dobles, camas de dos pisos, cocinas, closets, puertas, y demás artículos para el hogar que pueden ser elaborados en madera, coordinando: La mano de obra, La maquinaria, las instalaciones, los materiales y las herramientas.

Si se cuenta con una buena calidad en el producto, además de la constante revisión de muestreos necesarios en la etapa del proceso, la producción podría decirse será impecable, esto generará un buen movimiento en el número de pedidos y por ende el aumento en la proyección de ventas.

### Innovación en maquinaria

La innovación de la maquinaria y herramientas de ebanistería y carpintería es algo complejo pues estas tienen costos muy altos, por lo que no son de fácil acceso para las Mipymes del sector de los muebles para el hogar de la ciudad de Palmira Valle. (27)



Foto 1.14

#### Cepillo



Foto 1.15

#### Manual Cepillo de banco

La utilización del Cepillo manual puede llevar a un trabajador horas de ardua labor.

Vs

El Cepillo de banco es la maquinaria más reciente, cepillar la madera es **sacar la cara y el canto de esta, sacar la cara y canto de una madera es cepillar dos caras de la tabla para que así estén cuadradas y rectas**, nivelar la madera en el cepillo de banco puede llevar tan solo unos minutos de este proceso.

(27) Herramientas para carpintería y ebanistería utilizadas para la realización de muebles para el hogar, Obtenido en la Red Mundial el 19 de septiembre de 2009: ([http:// www.google.com](http://www.google.com))



Foto 1.16

### Caladora eléctrica de mano

La Caladora eléctrica de mano permite cortar madera, enchapado, aglomerado y hacer todo tipo de corte: curvo, derecho, biselado por el trabajador.

Vs

La Caladora eléctrica de banco presenta menos riesgos en la manipulación por el trabajador, El tipo de corte de la sierra caladora está dado por el tipo de hoja que se emplee. Las de dientes grandes dan un corte alternado, sirven para maderas y derivados, en tablas de hasta 60mm, Los dientes medianos, dan un corte preciso y fino, para todas las maderas, Los dientes finos, dan un corte fino, para contornear curvas cerradas en la madera.



Foto 1.17

### Caladora eléctrica de banco



Foto 1.18

### Ruteadora manual

La Ruteadora manual gira a gran velocidad para realizar surcos y acanaladuras de muchos tipos, rectos o en curva, y para hacer molduras decorativas en la madera.

Vs



Foto 1.19

### Ruteadora de banco



La Ruteadora de banco es para moldear, acanalar y hacer surcos en la madera en solo segundos o minutos.

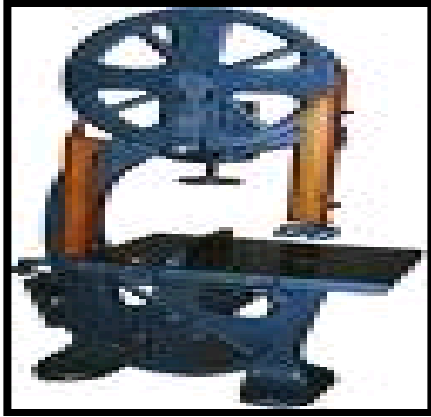


Foto 1.20

### Sierra sin fin artesanal



Foto 1.21

### Sierra sin fin

La sierra sin fin artesanal es fabricada por las mismas personas que la van a utilizar, es utilizada para hacer cortes grandes a la madera.

Vs

La sierra sin fin eléctrica puede realizar los cortes grandes a la madera en menor tiempo que la artesanal, además se **usa para hacer los muebles que tienen forma como las sillas, las patas de las mesas que tienen forma de una ovaladas, se puede sacar con esta maquina cualquier tipo de figura pues es manejable.**



Foto 1.22

### Lijas

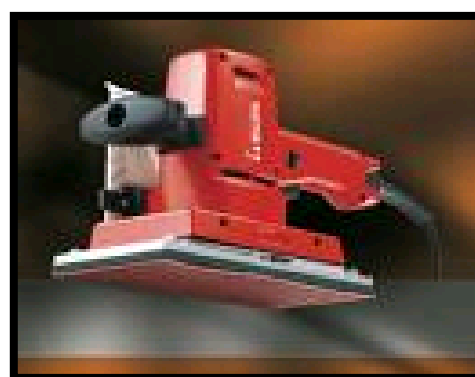


Foto 1.23

### Lijadoras orbitales

Las lijas son utilizadas para pulir la madera, para darle un mejor acabado son utilizadas por los trabajadores quienes las emplean con sus propias manos y una sola pieza les puede tomar horas o hasta un día de trabajo.

Vs

Las lijadoras orbitales son utilizadas para lijados no muy bastos y sobre todo para acabados muy finos. Se deben dar pasadas paralelas y superpuestas hacia delante y hacia atrás, son empleadas por el trabajador y les representan tan solo unos minutos o un par de horas de trabajo.



Foto 1.24

### Lijadora de banda eléctrica

La lijadora de banda eléctrica es utilizada para pulir piezas de gran tamaño con superficies planas pues mejora el acabado de estas, se trabaja en el sentido de la veta dando pasadas paralelas y superpuestas.

Vs

Las lijadoras de banda y disco es la tecnología más reciente para pulir piezas de gran tamaño y perfeccionar el acabado, dentro de sus mejoras esta el tiempo de desempeño de esta.



Foto 1.25

### Lijadoras de banda y disco



Foto 1.26

### Sierras ingletadoras



Foto 1.27

### Ingletadora

Las sierras ingletadoras son utilizadas para cortar ángulos con precisión o hacer cortes rectos.

Vs

Las ingletadoras de última generación pueden realizar diversos cortes de ángulos de 45°, 90° entre otros muy precisos.

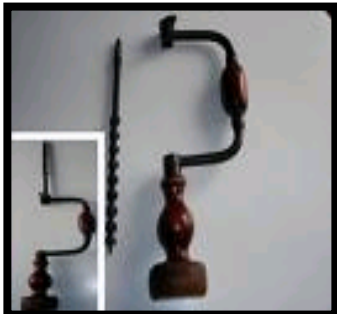


Foto 1.28

### Berbiquí



Foto 1.29

### Taladro de batería



Foto 1.30

### Taladro de árbol

El berbiquí es una herramienta manual utilizada para realizar agujeros o perforaciones a la madera.

Vs

El taladro de batería es una herramienta manual utilizada por los trabajadores para realizar perforaciones en la madera en menor tiempo, además se puede transportar para realizar las instalaciones o empotrar las piezas.

El taladro de árbol es la maquinaria más reciente para realizar perforaciones en la madera.



Foto 1.31

### Sierra Circular eléctrica



Foto 1.32

### Sierra radial corte 710mm

La sierra circular eléctrica sirve **para cortar y sacar el ancho de la madera, además para espigar**, la corta con gran rapidez y en corte recto, la madera

maciza, los paneles de conglomerado, el contrachapado, la melamina, estas máquinas están dotadas de carcasas de protección, que protegen al usuario de cualquier contacto con el disco de rotación. También llevan un interruptor de seguridad. La base inclinable graduada en grados permite cortes sesgados de 0 a 45°.

Vs

La sierra radial corte 710mm es una máquina con un disco que sirve principalmente para trozar la madera en su longitud, o sea, cortarla en trozos más pequeños, además de realizar los mismo que la sierra circular.



Foto 1.33

### Reenguesadora



Foto 1.34

### Reenguesadora

La reenguesadora es importante para hacer muebles grandes sirve para enderezar la madera pero esta lo hace por los dos extremos y es muy buena sobre todo para trabajos grandes. Como pueden ser puertas y muebles con los cuales las tablas sean anchas, las reenguesadoras más modernas pueden también cepillar la madera.



Foto 1.35

### El tupí

El tupí sirve para dar forma a los extremos de la madera con esto se logra quitar el filo de la madera y así dar una forma ovalada o también formas rectas en todo el extremo de la tabla o al termino de la madera.



Foto 1.37

### El compresor

El compresor sirve para dar el terminado a los muebles, esta maquina es importante pues con esta se da el acabado y las decoraciones finales del mueble y además se pueden hacer maravillas desde hacer un envejecido de muebles, hasta imitar la piedra mármol, los nuevos presentan mejoras de tamaño y rendimiento.

Foto 1.36

### El tupí



Foto 1.38

### El compresor

## Innovación de productos

Estar a la vanguardia del mercado y sus nuevas tendencias, significa innovación de productos y servicios algo bastante difícil de cumplir para los microempresarios de la ciudad de Palmira Valle, por la falta de recursos económicos, herramientas adecuadas y maquinaria de última tecnología además de tener que encontrar el personal capacitado para utilizarlas y con ideas efectivas para la elaboración de estos.

Tener nuevos productos para que el consumidor cambie su estilo cuando lo requiera a un precio razonable y de muy buena calidad lograra una buena demanda del producto. (28)



Foto 1.39



Foto 1.40

## Comedores

Diseños llamativos no solo por su presentación sino por los diferentes tipos de madera que se utiliza.

(28) Fotografías de los diferentes tipos de productos elaborados en madera para el hogar, Obtenido en la Red Mundial el 19 de septiembre de 2009: ([http:// www.google.imagenes.com](http://www.google.imagenes.com))





Foto 1.41



Foto 1.42

## Camarotes

Un producto que cause impresión no solo en niños sino también en los adultos, por ser diseños que les permitan descansar, además de jugar y ordenar sus pertenencias.

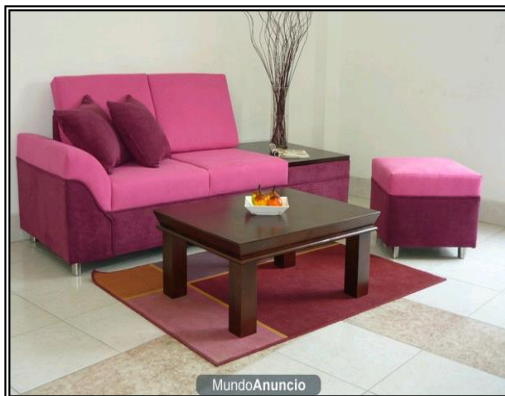


Foto 1.43



Foto 1.44

## Juegos de Sala

Para hogares con gustos vanguardistas, contemporáneos, minimalistas.



Foto 1.45



Foto 1.46

### Estantes en madera

Para cualquier sitio ya sea la casa, la oficina, o el lugar de descanso de los fines de semana.



Foto 1.47



Foto 1.48

### Cocinas en madera

Diseños para las señoras del hogar que son modernas pero muy prácticas.





Foto 1.49



Foto 1.50

### Camas dobles

Para las personas que les gusta la comodidad, la elegancia y comparten un buen descanso.



Foto 1.51

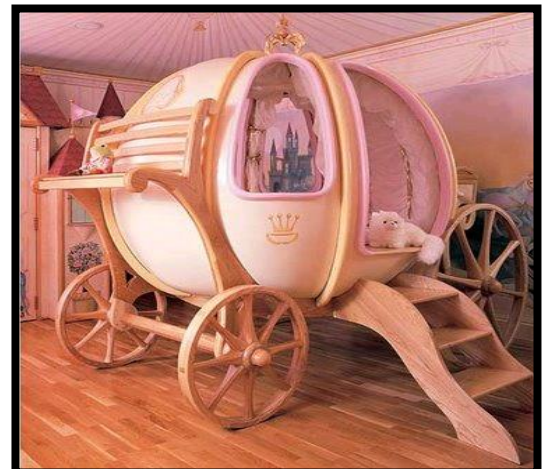


Foto 1.52

### Camas para niños

Para los niños que desean tener su propio estilo de decoración.



Foto 1. 53



Foto 1.54

### **Puertas para exteriores**

Para quienes implementan el diseño y el buen gusto en el exterior de sus hogares.



Foto 1.55



Foto 1.56

### **Baños en madera**

Para el interior de los hogares que les gusta la madera para cualquier sitio.



Foto 1.57



Foto 1.58

### Lámparas en madera

Para no solo llevar a donde se necesite la luz sino también para decorar.



Foto 1.59



Foto 1.60

### Closet en Madera

Para organizar a los que tienen mucho o poco espacio y necesitan tener todo a la mano.

## **10.6 Análisis en los Costos de Producción: materia prima, mano de obra y los costos indirectos de fabricación para la asignación de los precios de los productos**

La asignación de precios del producto se determina por los costos de la materia prima, la mano de obra, los costos fijos como el Arrendamiento y los costos variables tales como Agua, Gas, Energía, Teléfono, y el porcentaje de utilidad que la compañía espera del producto, utilidad esperada según el tamaño de la Mipymes.

El precio tiene una gran variación dependiendo del tipo de producto que se busque, influye los precios que se manejan en el sector ya sea que se utilice más tecnología o sea un trabajo más artesanal, o el tipo de material que se utilice en el caso de la materia prima principal la madera tienen mayor costo la flor morado, el guayacán y el roble, también es de tener en cuenta si la totalidad de los materiales con que se fabrican los muebles para el hogar son nacionales o importados.

Ya que en Colombia no existe ningún tipo de normatividad que sugiera precios de venta al público, el comportamiento obedece a criterios que puedan utilizar los fabricantes en la elaboración de sus productos. (29)

(29) Análisis de oportunidades y retos de los fabricantes de muebles de madera en Bogotá ante la posibilidad de exportar a los estados unidos, Claudia Patricia Lemus Ávila, Pontificia Universidad Javeriana Bogotá

## 11. PROYECTOS Y RECURSOS FINANCIEROS

### 11.1 PARA EL CRECIMIENTO EMPRESARIAL

Las fuentes de financiamiento son los mecanismos que bajo diferentes condiciones, principalmente de tasas y tiempo de amortización, son facilitados por las entidades del sector financiero para repartir recursos económicos que permitan a personas jurídicas o naturales, disponer de la liquidez que necesitan para la implementación, fundamentalmente de proyectos propios de su actividad económica, con el propósito de realizar inversiones en creación empresarial, fortalecimiento, crecimiento y sostenibilidad de sus operaciones en el corto, mediano y largo plazo, que además les permita alcanzar una rentabilidad con la que se facilite el pago de sus obligaciones financieras.

Una relación de los diferentes tipos de empresas vigentes en Colombia y sus posibles alternativas de proveer los recursos requeridos por los emprendedores y empresarios para la implementación de sus proyectos tanto en la creación, como en el fortalecimiento empresarial, en cuanto a: recursos propios, proveedores, capital semilla –cofinanciación, donaciones y crédito.

En Colombia se conoce la Banca de Segundo Piso a las entidades, personas jurídicas, que irrigan recursos en condiciones favorables a través de intermediarios financieros a todos los ciudadanos comprometidos con el desarrollo empresarial, económico regional y de infraestructura. En el País se reconocen tres entidades de este tipo: BANCOLDEX, FINAGRO y FINDETER.

(30)

(30) Financiamiento para Mipymes, JESUS GALINDO G. y JUAN BAUTISTA FRANCO C., Servicio Nacional de Aprendizaje Sena.





## 11.2 BANCA DE SEGUNDO PISO



Banco de segundo piso, es una sociedad anónima de economía mixta, vinculada al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, considerado el Banco para el Desarrollo Empresarial y el Comercio Exterior. El Gobierno Nacional es su mayor accionista. La entidad opera en Colombia como un banco de redescuento, ofreciendo productos y servicios financieros tanto a las empresas relacionadas con el comercio exterior colombiano como a aquellas dedicadas al mercado nacional. (31)

Se ha concentrado en los siguientes aspectos:

- Énfasis en atención a las MIPYMES, sin desatender las necesidades de la gran empresa.
- Transformación de plazos para cubrir desequilibrios de mercado (Incentivar la utilización de recursos de mediano y largo plazo).
- Promover la modernización empresarial y la reconversión del aparato productivo colombiano, para mejorar la productividad y competitividad de la oferta del país.



- El Banco le entrega los recursos a las entidades del sistema financiero, cooperativas, ONG'S y fundaciones con cupo en la institución, a las cuales les cobra lo que se denomina una tasa de redescuento, que es una baja tasa de interés.
- Las entidades a su vez ofrecen estos recursos a los empresarios interesados en beneficiarse con los créditos de BANCOLDEX, a una tasa de interés que corresponde a la suma de la tasa de redescuento y el margen de intermediación que defina el Banco.

(31) Financiamiento para Mipymes, JESUS GALINDO G. y JUAN BAUTISTA FRANCO C., Servicio Nacional de Aprendizaje Sena.

- Las empresas que quieran acceder a estos créditos, adelantan la solicitud con los intermediarios financieros suscritos a Bancoldex (Bancos, Corporaciones Financieras, Compañías de Financiamiento Comercial, Bancos comerciales en el exterior que financien al importador de bienes o servicios colombianos, Cooperativas financieras, Cooperativas de ahorro y crédito, Fundaciones financieras, Cajas de compensación, Fondos de empleados, y Cooperativas multiactivas), quienes a su vez solicitan el redescuento a Bancoldex, y al ser aprobado dicho redescuento al intermediario financiero, procede a aplicar el crédito directo al empresario.
- Los préstamos de acuerdo a la modalidad (Capital de trabajo; Inversión fija; Leasing; Consolidación de pasivos; y Creación, adquisición, capitalización de empresa) tienen diferente duración, y periodos de amortización, según se acuerde con el intermediario financiero previamente.
- Las empresas que no puedan cumplir con las garantías necesarias para acceder al crédito podrán pedir ayuda al Fondo Nacional de Garantías, gracias al convenio Bancoldex – FNG con el cual se otorgará una cobertura de riesgo en los préstamos de hasta el 50%. Si la empresa es exportadora el cubrimiento puede ser de hasta el 70%.



**BANCA DE  
OPORTUNIDADES**

- Es una política de largo plazo del Gobierno Nacional, que busca reducir la pobreza, promover la igualdad social y estimular el desarrollo económico, facilitando el acceso a servicios financieros para la población de menores ingresos.
- Los servicios financieros que un cliente puede obtener al vincularse con una institución financiera de las que conforman la red de la Banca de las Oportunidades son las siguientes:
  - a. Transferencias y pagos entre otros:
    - Pago de servicios públicos
    - Pago de sistemas de salud (EPS, ARP, Pensiones)
    - Pago de proveedores
    - Otros recaudos
  - b. Giros y remesas nacionales e internacionales.
  - c. Cuentas de ahorros tradicionales, cuentas corrientes o certificados de depósito a término, que serán solicitadas en función de las necesidades



de cada cliente, entre las cuentas de ahorro se tienen por ejemplo las programadas para adquisición de vivienda con subsidio.

Créditos en diferentes modalidades:

- Microcrédito
- Consumo
- Vivienda
- Educativo
- Libre inversión



**LA BANCA DE  
OPORTUNIDADES  
VA DIRIGIDA A**

- Personas y familias de bajos ingresos; micros, pequeños y medianos empresarios – MIPYMES; Población en general desatendida por el sistema financiero.
- Las entidades que atenderán el programa son las que conforman la Red de la Banca de las Oportunidades como son:
  - Bancos
  - Cooperativas con actividad financiera
  - ONG Microcrediticias



*Abrimos campo al desarrollo*

- Como entidad bancaria de segundo piso, se crea el Fondo para el Financiamiento del Sector Agropecuario (FINAGRO), como una sociedad de economía mixta del orden nacional, con patrimonio propio y autonomía administrativa, organizada como establecimiento de crédito y adscrita al Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural.
- La misión de FINAGRO es financiar las actividades de producción y comercialización del sector agropecuario.



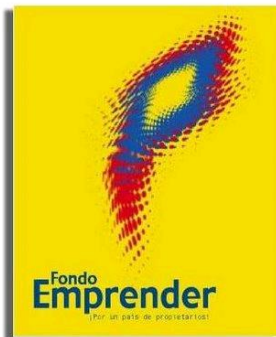
- Banco de segundo piso, La Financiera de Desarrollo Territorial S.A., FINDETER, es una sociedad pública anónima de orden nacional, dotada de personería jurídica, autonomía administrativa y financiera y capital independiente, sometida al régimen previsto para las empresas industriales y comerciales del Estado y vinculada al Ministerio de Hacienda y Crédito Público.
- Su objetivo es la financiación de proyectos en infraestructura, enfocados a promover el progreso regional y urbano de beneficio común, mediante el otorgamiento de créditos tanto a entidades públicas como privadas.

### 11.3 FUENTES DE COFINANCIACIÓN

Son recursos con destinación específica para estimular el desarrollo de proyectos en campos prioritarios de la actividad productiva, aplicados por medio de convocatorias, los cuales ayudan en una determinada proporción al objetivo del proyecto, mientras que los demás recursos provienen de la contrapartida del beneficiario que en algunos casos se acepta, una parte de esté representada en dinero y otra en especie. Además el desarrollo del proyecto implica en la ejecución de labores de interventoría, así como generalmente la condonación de los recursos está sujeta a la entrega de resultados de acuerdo al plan operativo aprobado. (32)

A continuación describiremos los diferentes tipos de proyectos que el gobierno nacional fomenta para las Mipymes del país, de los departamentos, de los municipios.

#### FONDO EMPRENDER



- El Fondo Emprender es una cuenta adscrita al SENA, implementada por el Gobierno Nacional con el objetivo de facilitar la creación de empresas, que surjan a partir de la asociación de aprendices, practicantes y profesionales recién egresados, con la entrega de recursos financieros (capital semilla).
- Este Fondo brinda a los jóvenes la oportunidad de realizar el montaje de su propia empresa, al facilitar el acceso a la financiación, generando empleo y bienestar socioeconómico.

(32) Financiamiento para Mipymes, JESUS GALINDO G. y JUAN BAUTISTA FRANCO C., Servicio Nacional de Aprendizaje Sena.



- Es una cuenta adscrita al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (ViceMinisterio de Desarrollo Empresarial - Dirección de MIPYMES), manejada por encargo fiduciario, sin personería jurídica ni planta de personal propia. (33)
- Su objetivo es cofinanciar programas, proyectos y actividades para el desarrollo tecnológico de las pymes y la aplicación de instrumentos no financieros dirigidos a su fomento y promoción.
- El desarrollo tecnológico conduce a la incorporación de conocimientos o prácticas con miras a elevar los estándares de productividad, competitividad o calidad de vida.
- Realiza convocatorias públicas
- Tiene cierres parciales mes a mes, el último día hábil hasta las 4pm.



- Empresa constituida legalmente mínimo 2 años
- Monto máximo de cofinanciación 1.500 salarios mínimos.
- No reciben empresas reportadas en las centrales de riesgo.
- No reciben empresas con obligaciones pendientes con el estado.

(33) Financiamiento para Mipymes, JESUS GALINDO G. y JUAN BAUTISTA FRANCO C., Servicio Nacional de Aprendizaje Sena.



## TOPES DE FINANCIACIÓN

- Porcentaje máximo de cofinanciación del valor total de la propuesta:  
75% para Microempresas  
65% para Pymes



## LINEAS TEMATICAS DE APOYO

- **Gestión empresarial:** procesos de capacitación, acompañamiento, asesoría, y/o asistencia técnica especializada, que contribuyen al desarrollo de las competencias empresariales, entendidas como el conjunto de habilidades y destrezas necesarias para el manejo de una empresa.
- **Mejoramiento Productivo:** Implementación de tecnologías más limpias, implementación de normas técnicas, certificaciones de calidad del producto, diversificación de líneas de producción, registros sanitarios.
- **Innovación, desarrollo y transferencia tecnológica:** Investigación aplicada con enfoque empresarial, automatización de procesos, acompañamiento a procesos de reconversión industrial, diseño y desarrollo de prototipos y plantas de producción, procesos de patentamiento nacional e internacional.
- **Logística Empresarial, mercadeo y comercialización:** Planificación, organización y control de todas las actividades relacionadas con la obtención, el traslado y el almacenamiento de materiales y productos, participación en eventos, muestras comerciales, ferias, ruedas de negocios y misiones comerciales.



- Este programa es liderado por el Ministerio de Comunicaciones, y pretende que se desarrolle una estrategia integral para que las MIPYMES colombianas adopten las TIC y logren una verdadera apropiación de estas tecnologías, generando impactos sobre su productividad y competitividad, alineando la Oferta (Proveedores de TIC) con la Demanda (MIPYMES). <sup>(34)</sup>
- Su objetivo es de una parte, Mejorar la competitividad y productividad de las MIPYMES colombianas a través del uso y apropiación de TIC, y de otra, Desarrollar nuevos canales de comercialización de productos y servicios de las MIPYMES a través del el e-business y el comercio electrónico. Los beneficiarios son los Empresarios MIPYME de cadenas productivas de alto impacto regional, y los proponentes, provienen de proyectos presentados por alianzas de empresas TIC de cada región; Operadores de Telecomunicaciones; Distribuidores de Hardware; Productores de Software y Servicios afines.
- El tiempo máximo previsto de ejecución para los proyectos es de 4 meses, y los montos de cofinanciación:
  - son por MinComunicaciones, máximo el 75% del valor total del proyecto;
  - y otras fuentes, como mínimo el 25% del valor total del proyecto. Sumando esfuerzos público – privados se espera beneficiar a 45 mil MIPYMES hasta el año 2010 contribuyendo significativamente a la promoción del uso y aprovechamiento de las TIC para el sector productivo colombiano.

(34) Financiamiento para Mipymes, JESUS GALINDO G. y JUAN BAUTISTA FRANCO C., Servicio Nacional de Aprendizaje Sena.



- Organización líder en la generación de políticas y capacidades que permiten incorporar la ciencia, la tecnología y la innovación en la cultura del país y convierten el conocimiento en motor de desarrollo local, regional y nacional. (35)
- Una innovación de un producto (bien o servicio) o proceso nuevo o significativamente mejorado, un nuevo método de comercialización, o un nuevo método organizacional en las practicas de negocio.



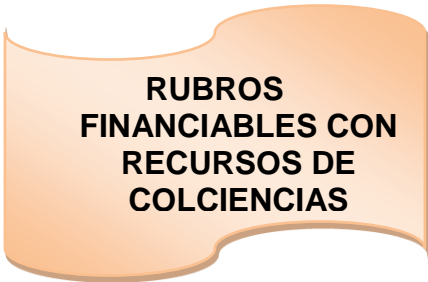
- Financiación de proyectos de investigación.
- Financiación de proyectos de innovación y desarrollo tecnológico.
- Financiación de proyectos de investigación acción para el fortalecimiento de los sistemas regionales de ciencia, tecnología e innovación.
- Financiación de actividades científicas y tecnológicas de niños, niñas y jóvenes en el marco del programa ondas.

(35) Financiamiento para Mipymes, JESUS GALINDO G. y JUAN BAUTISTA FRANCO C., Servicio Nacional de Aprendizaje Sena.



## TIPOS DE FINANCIACIÓN

- **Recurso contingente condonable:** Es la línea de financiamiento que se otorga a proyectos cuyo desarrollo no genera beneficios económicos directos, si el proyecto llegase a producir beneficios económicos, la entidad ejecutora deberá establecer conversaciones con Colciencias para definir las condiciones de explotación.
- **Cofinanciación de proyectos:** Línea de financiamiento sugerida para los proyectos de investigación, innovación y desarrollo tecnológico que sean desarrollados articuladamente entre una universidad, centro de investigación o instituto dedicado a la investigación con una empresa o asociación de productores, quienes recibirán los resultados de la investigación o desarrollo tecnológico.
- Monto de la cofinanciación  
65% para pymes.



## RUBROS FINANCIABLES CON RECURSOS DE COLCIENCIAS

- **Personal:** Profesionales investigadores, operarios o técnicos participantes en el proyectos y requeridos en el mismo.
- **Equipos:** Financiación para compra de equipos nuevos por estricta necesidad, para el desarrollo de la investigación.
- **Viajes:** Se refiere a viajes relacionados con visitas a otros centros de investigación para capacitación o traer asesores para el proyecto.
- **Salidas de campo:** Se aplica a gastos de medios de transporte para el traslado a zonas de muestreo y ejecución de las labores de campo propias de la investigación.



- **Publicaciones y patentes:** Se refiere a los costos de edición y publicación de artículos científicos en revistas indexadas o divulgativas reconocidas, libros, manuales, videos, cartillas, entre otros.
- **Material bibliográfico:** Se podrá financiar bibliografía debidamente justificada y directamente relacionada con la temática del proyecto en la forma de los libros y/o suscripciones a revistas científicas del tema.
- **Gastos de administración:** Se podrá incluir dentro del rubro de administración un 3%.



### Más Inversión para el Desarrollo Alternativos <sup>(36)</sup>

- Beneficios para microempresas asociadas
- Gran industria, cabeza de cadena.
- Proveedor de proyectos → Globalpyme.
- Evaluador e interventor → Midas.
- Proveedor de servicios → Globalpyme.



- Presentar el proyecto a Globalpyme
- Tener activos por más de 500 smlv ó 11 empleados.
- Más de 2 años de constitución.



- Proyecto de expansión.
- El 50% restante del monto cofinanciado.
- Incremento en ventas y nuevos empleos.

(36) Financiamiento para Mipymes, JESUS GALINDO G. y JUAN BAUTISTA FRANCO C., Servicio Nacional de Aprendizaje Sena.



## ASISTENCIA TÉCNICA

- Mercadeo: investigación de mercado, planes estratégicos, publicidad.
- Sistemas de costeo: ABC, otros.
- Mejoramiento de la productividad: Kaizen, Lean, Seis Sigma, otros.
- Estandarización de procesos: normas ISO, HACCP, ASME, CMMI.
- Innovación: Desarrollo de nuevos productos equipos o procesos.
- Capacitación, entrenamiento y desarrollo de las personas.
- Desarrollo de franquicias, funciones, integraciones entre otros.
- Desarrollo de proveedores.
- Diseño y montaje de plantas.
- Logística.
- Direccionamiento estratégico.
- Gerencia y seguimiento del proyecto, asistencia técnica y legal, seguros, capacitación, estudios básicos (de suelos, de riesgo, de mercados, diseños de productos, ampliaciones de planta, entre otros).

## 11.4 PROYECTOS PARA LAS MIPYMES DE LA LOCALIDAD DE PALMIRA VALLE



La Cámara de Comercio de Palmira promueve la productividad y competitividad de las micros, pequeñas y medianas empresas por lo que ha creado diferentes tipos de programas y asociaciones para el fortalecimiento y apoyo de estas. (37)

### Jurisdicción

La Cámara de Comercio de Palmira abarca los municipios de Palmira, Pradera, Florida y Candelaria

En Florida, Pradera y Candelaria, se ofrecen los servicios de registros públicos y capacitación empresarial gratuita, así mismo la Entidad vela por el desarrollo social de la comunidad de cada uno de estos Municipios.



Foto 1.61

**PALMIRA**



Foto 1.62

**PRADERA**



Foto 1.63

**FLORIDA**



Foto 1.64

**CANDELARIA**

(37) CAMARA DE COMERCIO DE PALMIRA.org.co, Proyectos y comités conformados por la Cámara de Comercio de Palmira, ([http:// www.ccpalmira.org.co](http://www.ccpalmira.org.co)).

### **11.4.1 Consultoría y Asesoría Empresarial**

El propósito es de ayudar a las empresas de Palmira y su área de influencia con servicios de asesoría y consultoría empresarial especializada a través de procesos de intervención y acompañamiento en la identificación de oportunidades de mejora y/o solución de problemáticas puntuales, contando con profesionales idóneos en las diferentes áreas del desarrollo empresarial.

Mediante este programa, la empresa puede desarrollar una sólida planeación y gestión estratégica, además de obtener los siguientes beneficios:

- Identificar nuevas oportunidades de negocio.
- Incrementar las ventas.
- Mejorar la productividad.
- Desarrollar productos de mayor calidad.
- Mejorar la rentabilidad del negocio.

Modalidades del programa orientadas al fortalecimiento de la empresa:

- Consultoría internacional
- Crédito, contable y tributario
- Sistemas de gestión
- Asesoría especializada

### 11.4.2 Formación y Capacitación Empresarial

Mediante este servicio se busca brindar al empresario conocimientos y herramientas para realizar una gestión más eficaz en los procesos administrativos, de mercadeo, financieros, comercialización y comercio exterior.

Así mismo, genera espacios de información a través de charlas, conferencias, seminarios, jornadas técnicas donde se trabaja con temas específicos de actualidad y de interés general.

Los programas de formación que se desarrollan son:

**Actualidad y coyuntura:** Charlas y conferencias que actualizan al empresario en temas registrales, tributarios y de interés general.

**Formación Exportadora:** Seminarios que transmiten al empresario de los diferentes sectores los conocimientos básicos y estratégicos del proceso exportador.

**Martes empresarial:** Conferencias gratuitas en temas empresariales. Siempre se desarrollan el segundo martes de cada mes iniciando en el mes de marzo y terminando en noviembre.

**Actualización municipios:** Conferencias gratuitas en temas empresariales. Se dictan en la última semana del mes (último martes en Pradera, último miércoles en Florida y último jueves en Candelaria) iniciando en el mes de marzo y terminando en noviembre de 2009.

**Seminarios-Talleres empresariales:** Capacitación con costo para los asistentes, se desarrolla a profundidad un tema en la capacitación específico y se ofrece de manera práctica herramientas esenciales para administrar un negocio con sostenibilidad, permitiéndole al empresario permanecer en el mercado, ser competitivo y alcanzar altos índices de productividad.

**Diplomados:** Son programas de capacitación no formal, de profundización y actualización del conocimiento en diferentes áreas, que satisfacen necesidades específicas del contexto social, nacional e internacional.

### 11.4.3 Centro Empresarial de Negocios

Las Mipymes deben de prepararse con el **Centro Empresarial de Negocios** de la **Cámara de Comercio de Palmira**, para acceder con éxito al mercado internacional.



Este ofrece una alianza con **Proexport Colombia**, programas especiales, orientación, asesoría, capacitación e información en comercio exterior, importaciones, exportaciones y procesos de comercialización a nivel nacional e internacional:

#### Información en Comercio Exterior

- Información General sobre trámites de importación y exportación (VUCE)
- Vistos Buenos y autorizaciones previas
- Normas técnicas
- Transporte y Logística Internacional
- Acuerdos y convenios internacionales

#### Pantallas de auto consulta

- Acceso a Internet.
- Páginas web: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, Proexport, Embajadas y consulados.
- Normas, leyes, decretos, resoluciones.
- Información Comercial: Inteligencia de Mercados.
- Información especializada: Logística On Line.
- Acompañamiento.

#### Biblioteca empresarial Especializada

- Arancel de Aduanas, Régimen de Cambios Internacionales, Estatuto Aduanero, Régimen de Integración Económica, Código de Aduanas, entre otros.
- Estadísticas socio económicas locales, regionales, nacionales e internacionales.
- Manual y guías para Exportadores e Importadores

- Normas y Reglamentación Nacional e Internacional
- Material y estudios sobre TLC, ALCA, ATPDEA Y SGP Plus

### **Programa de formación exportadora**

- Estrategias de Negociación Internacional
- Cómo Exportar Exitosamente
- Cómo participar exitosamente en Ferias Internacionales
- Sistemas de Empaque y Embalaje para la Exportación
- ¿Cómo Identificar el Costo de un Bien Exportable?
- ¿Cuáles son las Obligaciones Cambiarias por mi Exportación?
- Medios de Pago y Apoyo Financiero a las Exportaciones

### **Semillero de empresas exportadoras – Programa de acompañamiento empresarial.**

- Diagnóstico del Potencial Exportador
- Inteligencia de Mercados (Metodología para identificar Mercados Potenciales)
- Requisitos legales para la Exportación
- Condiciones de Acceso a Mercados Internacionales
- Logística y Distribución Física Internacional
- Términos de Negociación Internacional y Oferta Comercial
- Contactos Comerciales en el exterior

### **Herramientas Zeiky para Consulta**

- Directorio de Sitios en Internet
- Ruta Exportadora
- Guías de Como Exportar a los diferentes bloques económicos: NAFTA, CAN, MERCOSUR, etc.
- Planes Exportadores a Asia y Australia, Europa y Estados Unidos
- Estudios de Mercado a Ecuador
- Cartilla ATPDEA sector Confecciones y Cuero y Calzado
- Libro Como aprovechar el ATPDEA
- CD Artesanías
- Manual Principios Básicos para la industria textil en Estados Unidos
- Condiciones de Acceso
- Cartilla de Empaques y Embalajes (Impreso y CD)
- Estudios de Mercado Sectoriales (BID – Proexport)



#### 11.4.4 Rutas Empresariales

Para mejorar los índices de productividad y competitividad en las unidades de negocio en los municipios de Palmira, Pradera, Florida y Candelaria, la Cámara de Comercio de Palmira presenta su nuevo programa empresarial **Rutas Empresariales**, como un servicio integral que contiene formación, asesoría e información. El programa consta de dos (2) rutas empresariales, la **Ruta de la Formalidad** y la **Ruta del Fortalecimiento**. La primera está dirigida a facilitarle a las unidades informales su tránsito a la formalidad ofreciendo un acompañamiento en la constitución, estructuración y en la sostenibilidad de los nuevos negocios; la segunda está dirigida a fortalecer a las empresas formalizadas en su desarrollo empresarial.



#### Rutas Micros para la Formalidad

La Cámara de Comercio de Palmira tiene el gusto de presentar el Programa Nacional Ruta de Formalización que le permitirá fortalecer y hacer crecer cada vez más su negocio, **SIN COSTO ALGUNO**.

Este Programa que es un modelo innovador en el país, se ha diseñado para apoyarle y acompañarle con capacitación, asesoría e información para que los empresarios consoliden su negocio y sea reconocido como empresa. No importa el tamaño de su negocio o la actividad que desarrolle para que se dé esta oportunidad, que sin lugar a dudas le ayudará al desarrollo y evolución de su negocio.

#### Objetivo

- Diseñar y poner en marcha un programa de sensibilización y de apoyo a la incorporación de las unidades informales a la formalidad.
- Hacer un proceso de acompañamiento para consolidar y ayudar a crecer a las empresas ya formalizadas.

#### Alcance

- Constitución y formalización de la Empresa como vinculación al circuito económico.
- Organización de la Empresa a través del ciclo P-H-V-A.
- Definición de la estructura de costo y finanzas.

- Basada en el cumplimiento de los aspectos legales que le aplican.
- Mejorar el desempeño comercial que permita la sostenibilidad de la Empresa.



Figura No. 2

## UNIDADES DE DESARROLLO



Figura No. 3



Figura No. 4

La Ruta Micros para la Formalidad se compone de 4 unidades de desarrollo empresarial con un total de 84 horas comprende 8 horas de información, 64 de capacitación y 12 de asesoría grupal.

### **Unidad de Iniciación Cómo Constituir y formalizar una empresa**

#### **Objetivo**

- Sensibilizar a los participantes sobre la importancia de la formalización para el desarrollo de la competitividad de sus empresas.
- Lograr que las empresas informales se formalicen a través del Registro Mercantil en la Cámara de Comercio

### **Unidad de Desarrollo Organización del negocio y aspectos legales**

#### **Objetivo del negocio**

Lograr que las microempresas organicen su negocio a través de la implementación de herramientas administrativas.

### **Unidad de Desarrollo Costos y Financiera**

#### **Objetivo:**

Lograr que las Microempresas identifiquen sus costos, fijen sus precios e identifiquen los compromisos y beneficios legales que les aplican.

### **Unidad de Desarrollo Comercial**

#### **Objetivo:**

Lograr que las Microempresas participantes utilicen herramientas de promoción y ventas, orientadas a mejorar su desempeño comercial a nivel local y nacional.



### **Rutas Micro para el Fortalecimiento**

Este programa, pionero en el país, busca facilitar la gestión de las empresas, aumentando sus ingresos y reduciendo sus gastos. Fue diseñado de acuerdo a las necesidades expresadas por los empresarios.

#### **Alcance**

- La estructura del Negocio como factor esencial de la organización empresarial.
- Estrategia comercial enfocada a ampliar su mercado en el ámbito local y nacional.
- Definición de la estructura costo y finanzas.
- Basada en el cumplimiento del estatuto tributario.
- Identificación, documentación y control de procesos encaminados a mejorar el sistema de calidad.
- Optimización del proceso logístico, de tiempos y espacios desde la producción hasta el consumidor final.

## Unidades de desarrollo



Figura No. 5



Figura No. 6

La Ruta Micros contiene 6 unidades de desarrollo empresarial con 92 horas de capacitación, 24 horas de asesoría grupal en 8 sesiones de 3 horas cada una y 8 horas de información las cuales se desarrollan en sesiones de 4 horas cada una. Para un total de 124 horas.

### Unidad de Desarrollo Estructuración del negocio

#### Objetivo

Lograr que las empresas Micros identifiquen y definan en qué negocio están.

## **Unidad de Desarrollo Comercial y de Registro**

### **Objetivo**

Lograr que las microempresas participantes utilicen herramientas de comercialización orientadas a mejorar su desempeño comercial a nivel local y nacional.

## **Unidad de Desarrollo Gestión de la Calidad**

### **Objetivo**

Lograr que las microempresas participantes identifiquen, documenten y controlen sus procesos orientados a implantar sistemas de Gestión de la Calidad.

## **Unidad de Desarrollo Costos y Financiera**

### **Objetivo**

Lograr que las microempresas participantes identifiquen sus costos y apliquen herramientas financieras, que le permitan un manejo eficiente de los recursos.

## **Unidad de Desarrollo Tributaria**

### **Objetivo**

Lograr que las microempresas participantes cumplan con las obligaciones tributarias.

## **Unidad de Desarrollo Logística**

### **Objetivo**

Lograr que las empresas participantes incorporen en sus procesos y herramientas de logística que les permitan satisfacer las necesidades de sus clientes.

### **Inversión:**

EL Costo de esta Ruta es de \$1'200.000 y las instituciones Organizadoras Subsidiarán el 90% de esta inversión, el empresario sólo invierte \$120.000 y además cuenta con facilidades de pago (3 pagos mensuales de \$40.000 cada uno)

### **Incluye:**

Material de la jornada de capacitación, certificado de asistencia y refrigerios.

### 11.4.5 Programas Cívicos y Sociales

La Cámara de Comercio de Palmira se ha distinguido por promover, apoyar y participar activamente en la constitución de diferentes entidades que por sus funciones sociales promueven el desarrollo de la región. Entre los principales se encuentran: El Comité Cívico Intergremial de Palmira - CCIP y el Consejo de Competitividad, Inversión y Empleo - CIE.

#### Consejo de competitividad, Inversión y Empleo - CIE

El objetivo general del CIE es el de crear un espacio de concertación y compromiso entre los actores públicos y privados y las organizaciones sociales con el fin de identificar, formular y gestionar acciones y proyectos en temas estratégicos que consoliden la competitividad, la inversión y el empleo en el municipio de Palmira.

Es un ente mixto de enlace, concebido como un espacio de concertación y compromiso entre los sectores público y privado y las organizaciones sociales de la ciudad, con el fin de identificar, formular y gestionar acciones y proyectos en temas estratégicos que mejoren el desarrollo económico y social, incrementando la productividad y consolidando la competitividad, la inversión y el empleo en el Municipio de Palmira.

Esta "Alianza" o "Acuerdo de Voluntades y Decisiones" es "Una nueva institucionalidad mixta", que tiene como principios el fomento y la articulación de una cultura de cooperación público-privada, en donde prevalezca la confianza, la solidaridad, el sentido de pertenencia y el deseo de apostarle a lo colectivo incluyente y no al interés individual, todo ello en bien de la ciudad y de sus gentes.

**Objetivo del CIE:** El objetivo y finalidad del CIE es crear un espacio de concertación y compromiso entre los actores públicos y privados y las organizaciones sociales con el fin de identificar, formular y gestionar acciones y proyectos en temas estratégicos que consoliden la competitividad, la inversión y el empleo en el Municipio.

**Propósito del CIE:** Consolidar a Palmira como uno de los municipios más competitivos de la región, con un ambiente de negocios que incentive la inversión local y extranjera, genere nuevos empleos y mejore los existentes, logrando el mejoramiento permanente del bienestar de la población con un crecimiento económico sostenible, construido sobre una cultura de participación y concertación ciudadana incluyente, sustentada en el compromiso mutuo entre los sectores público y privado.

#### **11.4.6 Proyectos Liderados por la Alcaldía de Palmira Valle**

Dentro del plan de desarrollo de Palmira en el tercer eje temático seguridad económica se establecen los siguientes aspectos:

##### **OBJETIVO GENERAL.**

Promover el desarrollo económico, aprovechando las fortalezas del territorio en actividades productivas de servicios, industriales, agropecuarias, energéticas, turísticas, recreativas y de movilidad, atrayendo la inversión que genere empleo productivo y utilizando la inversión pública como instrumento para la reactivación económica.

##### **EJE TEMATICO SEGURIDAD ECONOMICA.**

##### **SECTOR INDUSTRIA Y COMERCIO.**

1. **OBJETIVO ESPECIFICO.** Promover las actividades empresariales del municipio, interactuando con los diferentes agentes involucrados en el desarrollo empresarial local, regional y nacional.

1.1. **Estrategia.** Difundir y promover la comercialización de los productos y servicios que se ofrecen en Palmira y la región.

**Programa.** Divulgación, asistencia técnica y capacitación del recurso humano  
**Meta Resultado.** Aumentar a un 100% la participación en ruedas de negocios durante el cuatrienio, de las diferentes empresas existentes en el municipio.

**Indicador.** Número de empresas participantes.

**Subprograma.** Promoción y asistencia técnica.

##### **Metas Producto.**

- Realizar durante el cuatrienio tres (3) eventos de la Fiesta Nacional de la Agricultura.  
Indicador. Número de eventos de la Fiesta Nacional de la Agricultura.
- Realizar en el cuatrienio al menos diez (10) eventos fériales en la zona urbana y rural.  
Indicador. Numero de eventos fériales 10x100.
- Efectuar durante el cuatrienio al menos seis encuentros de negocios que faciliten la comercialización de los productos palmiranos.  
Indicador. Número de encuentros de negocios realizados/6X100.
- Participar durante el cuatrienio en al menos seis ferias del orden departamental y nacional.  
Indicador. Número de ferias del orden nacional y departamental con participación/6X100.



- Gestionar durante el cuatrienio con el sector privado el diseño y construcción del Parque Microempresarial.  
Indicador. Número de procesos realizados.
- Promover al menos dos misiones empresariales y/o comerciales durante el cuatrienio en países extranjeros.  
Indicador. Número de misiones ejecutadas.

2. OBJETIVO ESPECIFICO. Apoyar al microempresario en la gestión que permita obtener los recursos económicos necesarios para la ejecución de los proyectos empresariales.

2.1. Estrategia. Gestionar y fortalecer alianzas de apoyo interinstitucional que permita generar recursos financieros y de transferencia de conocimientos técnicos y tecnológicos que contribuyan a la creación y sostenibilidad de nuevas unidades productivas y las existentes.

Programa. Divulgación, asistencia técnica y capacitación del recurso humano  
Meta Resultado. Aumentar en un 100% durante el cuatrienio, la participación de los microempresarios del municipio en las actividades de proyectos empresariales.

Indicador. Número de microempresarios involucrados en proyectos empresariales.

Subprograma. Promoción y asistencia técnica.

Metas Producto.

- Realizar al menos cuatro nuevos convenios con entidades financieras con programas de micro créditos.

Indicador. Número de alianzas con entidades de microcrédito fortalecidas/4X100.

- Realizar a partir del 2011 al menos tres (3) convenios con entidades públicas y/o privadas para fortalecer el programa de semillero exportador.

Indicador. Un convenio realizado.

2.2. Estrategia. Coordinar los recursos logísticos y financieros que garanticen el funcionamiento del Banco del Emprendimiento, apoyando la iniciativa empresarial.

Programa. Divulgación, asistencia técnica y capacitación del recurso humano  
Meta Resultado. Aumentar al 2.011 en un 100% los créditos a los microempresarios.

Indicador. Número de créditos aprobados.

Subprograma. Promoción y asistencia técnica.

Metas Producto.

- Crear y financiar una ruta de emprendimiento a través de una entidad mixta que cuente con capital semilla y construya un programa integral de emprendimiento empresarial.

Indicador. Una ruta de emprendimiento creada.

- Crear una estrategia de formalización empresarial conforme a la directriz del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.
- 

Indicador. Número de microempresarios vinculados a la formalidad.

3. OBJETIVO ESPECIFICO. Contribuir a la formación del talento humano en iniciativas y proyectos empresariales sostenibles.

3.1. Estrategia. Asesorar y capacitar a la comunidad local y regional en el desarrollo de iniciativas empresariales, el fortalecimiento del espíritu empresarial y la formación de empresarios.

Programa. Divulgación, asistencia técnica y capacitación del recurso humano  
Meta Resultado. Aumentar al 2.011 en un 100% el número personas capacitadas en formación empresarial.

Indicador. Número de personas capacitadas.

Subprograma. Promoción y capacitación

Metas Producto.

- Realizar formación y capacitación empresarial y técnica durante el cuatrienio al menos a 3000 personas.

Indicador. Número de personas capacitadas/3000x100.

- Crear y poner en marcha al 2.011 al menos un consultorio empresarial, en temas de Sistema de Gestión de Calidad y productividad, laboral y tributario, comercio exterior y crédito.

Indicador. Un consultorio empresarial creado.

- Realizar durante el cuatrienio un convenio con el SENA, que permita el

establecimiento y puesta en marcha de un tecnoparque de desarrollo empresarial en el municipio.

Indicador. Un tecnoparque operando.

3.2. Estrategia. Acompañar a los empresarios en la gestión eficiente de sus unidades económicas como un medio para contribuir la sostenibilidad del empleo y de las empresas.

Programa. Divulgación, asistencia técnica y capacitación del recurso humano  
Meta Resultado. Reducir en el cuatrienio el índice de desempleo existente en el municipio en el marco de las políticas nacionales.

Indicador. Porcentaje de reducción de empleo.

Subprograma. Promoción y capacitación

Metas Producto.

- Fortalecer durante el cuatrienio empresarialmente a 300 unidades económicas existentes.

Indicador. Número de unidades económicas fortalecidas/300x100.

- Crear durante el cuatrienio al menos 60 unidades productivas en el sector rural y/o urbano.

Indicador. Número de unidades productivas creadas. 60/100

- Legalizar y formalizar al menos 150 vendedores ambulantes y estacionarios del municipio de Palmira.

Indicador. Numero de vendedores ambulantes y estacionarios legalizados y formalizados.

4. OBJETIVO ESPECIFICO. Mejorar la competitividad real del municipio y la región con programas y estudios que generen inversión y empleo productivo.

4.1. Estrategia. Generar mecanismos que faciliten la canalización entre la oferta laboral y quienes demanda empleo.

Programa. Divulgación, asistencia técnica y capacitación del recurso humano  
Meta Resultado. Vincular durante el cuatrienio al 10% del sector empresarial para facilitar la canalización entre la oferta y la demanda laboral.

Indicador. Porcentual empresas vinculadas.

Subprograma. Promoción y capacitación.

Metas Producto.

- Apoyar durante el cuatrienio la implementación del centro de enlace, facilitando la canalización entre la oferta laboral y la demanda del sistema empresarial.

Indicador. Centro de enlace implementado.

- Construir al 2.011 la agenda de competitividad para Palmira y proyectarla al 2.019.

Indicador. Agenda de competitividad formulada.

- Realizar al menos un convenio para el fomento del desarrollo tecnológico y de la innovación.

Indicador. Número de convenios realizados.

4.2. Estrategia. Gestionar y coordinar acciones para la elaboración de diagnósticos sectoriales, estudios económicos y trabajos de investigación tendientes a impulsar el desarrollo competitivo de la región.

Programa. Divulgación, asistencia técnica y capacitación del recurso humano

Meta Resultado. Incrementar el desarrollo competitivo de la región.

Indicador. Plan de acción competitivo.

Subprograma. Promoción y capacitación

Metas Producto.

- Realizar un diagnóstico al 2.011 de las necesidades tecnológicas de cadenas productivas y dos estudios sectoriales y/o económicos del municipio de Palmira.

Indicador. Dos diagnósticos de necesidades tecnológicas de cadenas productivas realizados

- Dos estudios sectoriales realizados.

4.3. Estrategia. Establecer acciones para la elaboración, implementación y

divulgación del Plan de Desarrollo Turístico.

Programa. Divulgación, asistencia técnica y capacitación del recurso humano

Meta Resultado. Implementar al 2.010 en un 100% las políticas turísticas en el municipio.

Indicador. Porcentaje de políticas públicas implementadas.

Subprograma. Promoción y capacitación

Metas Producto.

- Realizar al 2.011 un estudio de pre factibilidad y factibilidad que incentive la inversión privada para la construcción de un hotel calificado en la ciudad de Palmira.

Indicador. Un estudio de pre factibilidad realizado – Un estudio de factibilidad realizado.

- Realizar al 2.011 el Plan de Desarrollo Turístico del municipio.

Indicador. Un Plan de Desarrollo Turístico realizado.

- Realizar durante el cuatrienio cuatro campañas de difusión masiva a nivel nacional e internacional de Producto Turístico Palmira.

Indicador. Número de campañas de difusión.

4.4. Estrategia. Proyectar el desarrollo empresarial en la recta Palmira - Cali y Aeropuerto - Yumbo con todas las condiciones logísticas, infraestructuras y servicios públicos que permitan convertirlos en verdaderas oportunidades de ubicación de empresa.

Programa. Divulgación, asistencia técnica y capacitación del recurso humano

Meta Resultado. Determinar al 2.009 en un 100% los corredores de desarrollo empresarial

Indicador. Porcentaje de determinación de corredores empresariales.

Subprograma. Promoción y capacitación

Meta Producto.

- Realizar durante el cuatrienio un estudio del proyecto integral de los

corredores de desarrollo empresarial.

Indicador. Un estudio del proyecto integral de los corredores de desarrollo empresarial realizado.

5. OBJETIVO ESPECIFICO. Identificar, estructurar y articular los sectores estratégicos en términos de generación de empleo, valor agregado en el municipio de acuerdo con las demandas del mercado regional, nacional e internacional.

5.1. Estrategia. Desarrollar los sectores estratégicos del municipio de acuerdo con sus ventajas competitivas y comparativas, articulados a las iniciativas regionales y nacionales.

Programa. Divulgación, asistencia técnica y capacitación del recurso humano.

Meta Resultado. Promocionar durante el cuatrienio en un 100% los sectores estratégicos del municipio.

Indicador. Porcentaje de sectores estratégicos promocionados.

Subprograma. Promoción y capacitación.

Metas Producto.

- Implementar al 2.011 en convenio con las universidades e instituciones públicas y privadas el Observatorio Socioeconómico de Palmira.

Indicador. Un observatorio socioeconómico implementado.

- Realizar convenios con las zonas francas establecidas y por establecerse en el municipio con el objeto de brindar apoyo institucional para el fortalecimiento empresarial de la región a través de beneficios tributarios.

Indicador. Número de convenios realizados.

6. OBJETIVO ESPECIFICO. Implementar una política pública que genere un clima favorable de inversión.

6.1 Estrategia. Generar un marco tributario que asegure la vinculación de nuevas empresas y el fortalecimiento de las existentes.

Programa. Divulgación, asistencia técnica y capacitación del recurso humano.

Meta Resultado. Incrementar en un 5% la creación de nuevas empresas en el

municipio.

Indicador. Porcentaje de creación nuevas empresas.

Subprograma. Promoción y capacitación.

Meta Producto.

- Apoyar el desarrollo de un marco tributario que propenda por la estabilidad, equilibrio de tarifas, tasas y contribuciones dentro del contexto regional.

Indicador. Número de empresas nuevas establecidas.

## **12. ANALISIS DE LOS RESULTADOS DE LA ENCUESTA**

El análisis de los resultados obtenidos de la información se hace desde la revisión de las encuestas realizadas a algunas empresas productoras y comercializadoras de la industria de los muebles para el hogar elaborados en madera, ubicadas en el municipio de Palmira Valle.

El cuestionario conto con 39 preguntas de selección, optamos por esta modalidad de encuesta cerrada y no abierta pues en el sector de los muebles se encuentra a personas renuentes a contestar de manera descriptiva sobre información de tipo económica.

La encuesta fue elaborada para ser elaborada de manera personal, privada y en presencia de la persona, teniendo en cuenta que el contenido de esta es el fundamento de este trabajo de grado, cuyo propósito es identificar los problemas económicos y el acceso a las fuentes de financiación de las Mipymes del sector de los muebles para el hogar elaborados en madera del municipio de Palmira Valle.

El tamaño de la muestra fue de 30 empresas en total, 10 micro empresas, 10 pequeñas empresas y 10 medianas empresas pertenecientes al sector de los muebles para el hogar.

Cada una de las preguntas se formuló con un objetivo claro y específico para el estudio a realizar. A continuación describiremos el resultado de cada pregunta y el análisis de cada una.



## ENCUESTA PARA MIPYMES SECTOR MUEBLES PARA EL HOGAR ELABORADOS EN MADERA DEL MUNICIPIO DE PALMIRA VALLE

### PREGUNTA 1

¿Que lo motivo a crear su empresa?			
	Tipo de Motivación	No. Empresas	Porcentaje
A	Iniciativa propia	22	73%
B	Por Terceros	3	10%
C	Falta de oportunidades en el mercado laboral	4	13%
D	Ninguna de las anteriores	1	4%
<b>TOTAL</b>		<b>30</b>	<b>100%</b>

Tabla 1.1

### Análisis

Los empresarios dueños o gerentes de las Mipymes del sector muebles para el hogar cuya materia prima principal es la madera, iniciaron su empresa el 73% por motivación propia, mientras que el 13% lo hicieron por la falta de oportunidades en el mercado laboral, esto nos muestra que en el municipio de Palmira Valle existe una cultura de emprendimiento empresarial

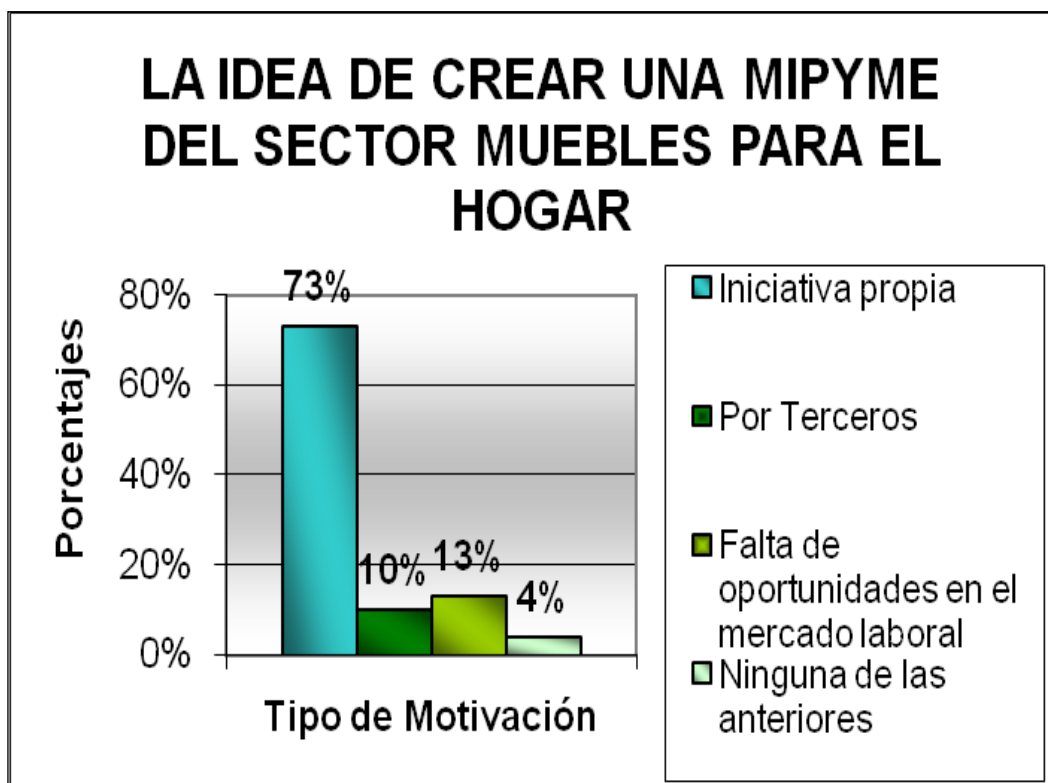


Figura 1.7

## PREGUNTA 2

¿De dónde surgió el capital con el que inició su empresa?			
	Tipo de recursos	No. Empresas	Porcentaje
A	Recursos propios	15	50%
B	Créditos con entidades financieras	10	33%
C	Recursos de terceros	4	13%
D	Ninguna de las anteriores	1	4%
<b>TOTAL</b>		<b>30</b>	<b>100%</b>

Tabla 1.2

### Análisis

Las Mipymes del sector muebles para el hogar presentan un capital inicial del 50% por recursos propios de los empresarios, mientras que sólo el 33% de las microempresas iniciaron su capital con recursos por préstamos con entidades financieras.

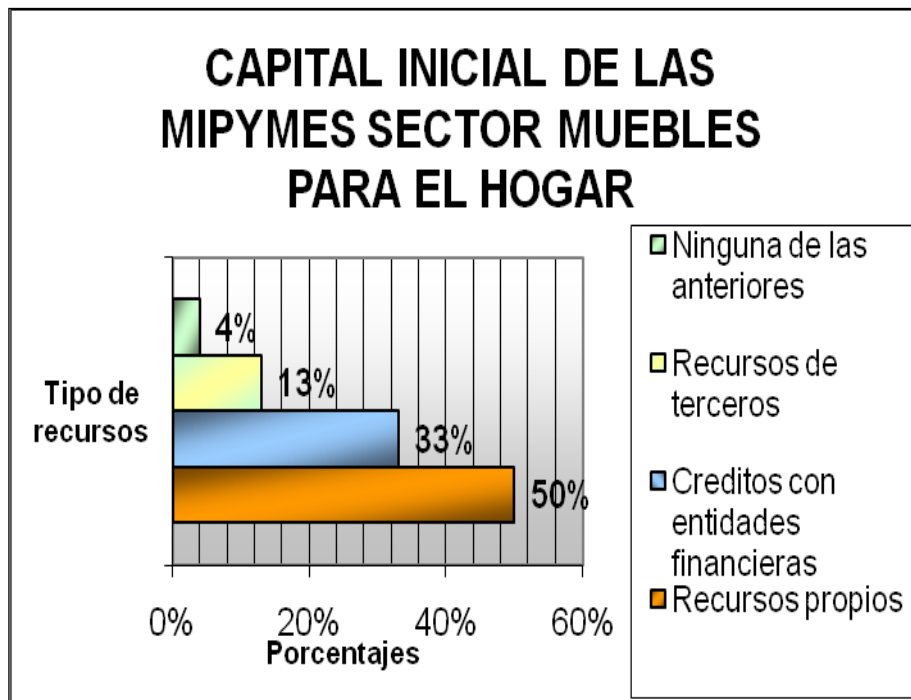


Figura 1.8

### PREGUNTA 3

¿Cuánto tiempo lleva de constituida su empresa?			
	Tipo de recurso inicial	No. Empresas	Porcentaje
A	De 0 a 5 años	15	50%
B	De 5 a 12 años	1	4%
C	De 12 a más años	14	46%
TOTAL		30	100%

Tabla 1.3

### Análisis

La pequeña y mediana empresa del sector muebles para el hogar elaborados en madera del municipio de Palmira Valle presentan un índice de más de 10 años de estar constituidas, mostrando una lucha constante por mantenerse pese a los problemas económicos municipales, departamentales y Nacionales.

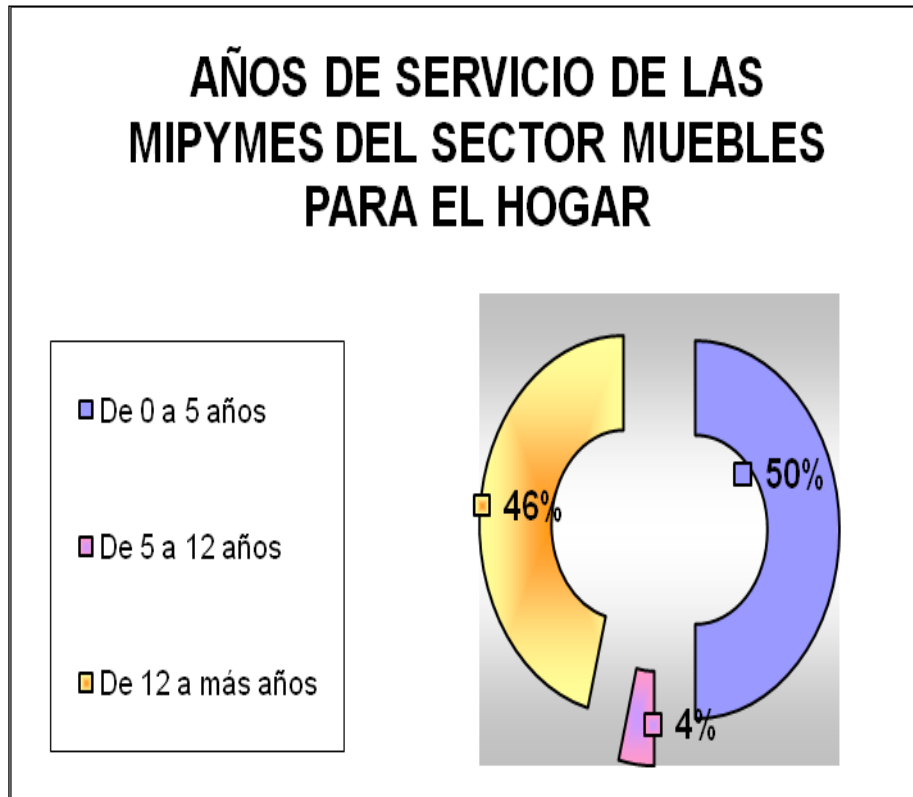


Figura 1.9

#### PREGUNTA 4

¿Cuales han sido las fuentes de financiamiento, durante los años que lleva su empresa?			
	Tipo Financiamiento	No. Empresas	Porcentaje
A	Recursos propios	2	6%
B	Créditos con entidades financieras	7	24%
C	Recursos de terceros	4	13%
D	Utilidades obtenidas por su actividad	17	57%
<b>TOTAL</b>		<b>30</b>	<b>100%</b>

Tabla 1.4

#### Análisis

Las Mipymes del sector muebles para el hogar utilizan el 13% para su financiamiento a terceros, más conocidos como prestamistas y gota a gota, mientras que el 24% se financian o han utilizando los créditos ofrecidos por las entidades financieras.

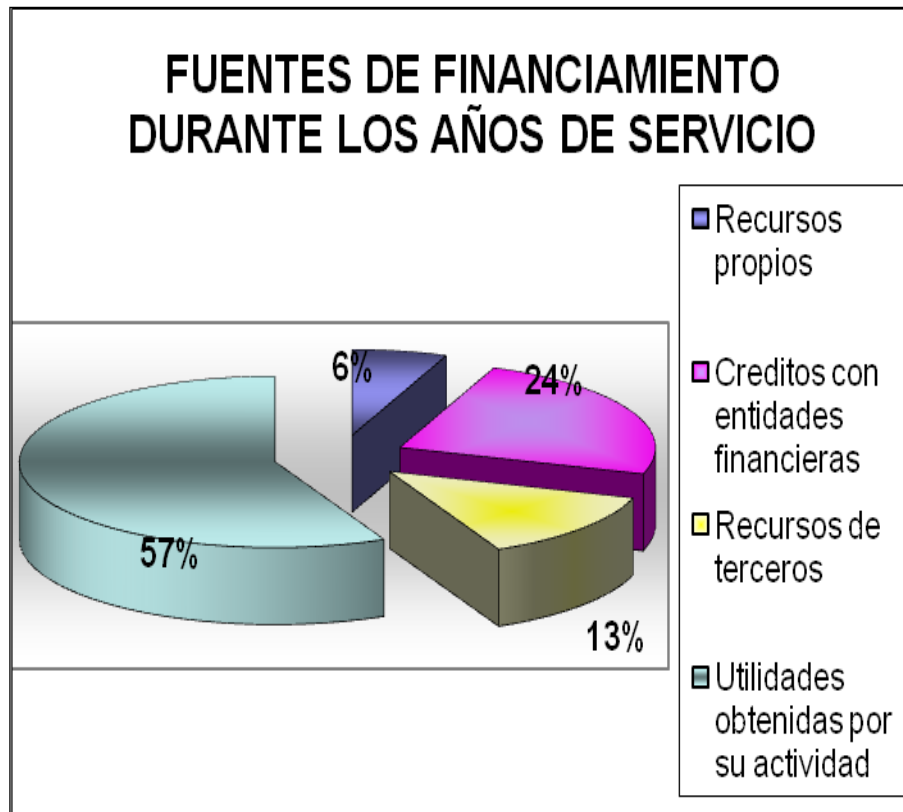


Figura 1.10

**PREGUNTA 5**

¿Cuál es la principal necesidad de las Mipymes?			
	Tipo de mejoramiento	No. Empresas	porcentaje
A	Falta de financiación	3	10%
B	Falta de promoción	5	17%
C	Falta de apoyo gubernamental	2	6%
D	Reducción de impuestos municipales	15	50%
E	Ninguna de las anteriores	5	17%
<b>TOTAL</b>		<b>30</b>	<b>100%</b>

Tabla 1.5

**Análisis**

Las microempresas del sector muebles para el hogar presentaron como principal necesidad la financiación y les gustaría obtener créditos con entidades financieras u otros, lo que muestra la necesidad de tener recursos financieros para invertir en sus organizaciones, las Mipymes presentan una tendencia muy alta a solicitar la reducción de impuestos.

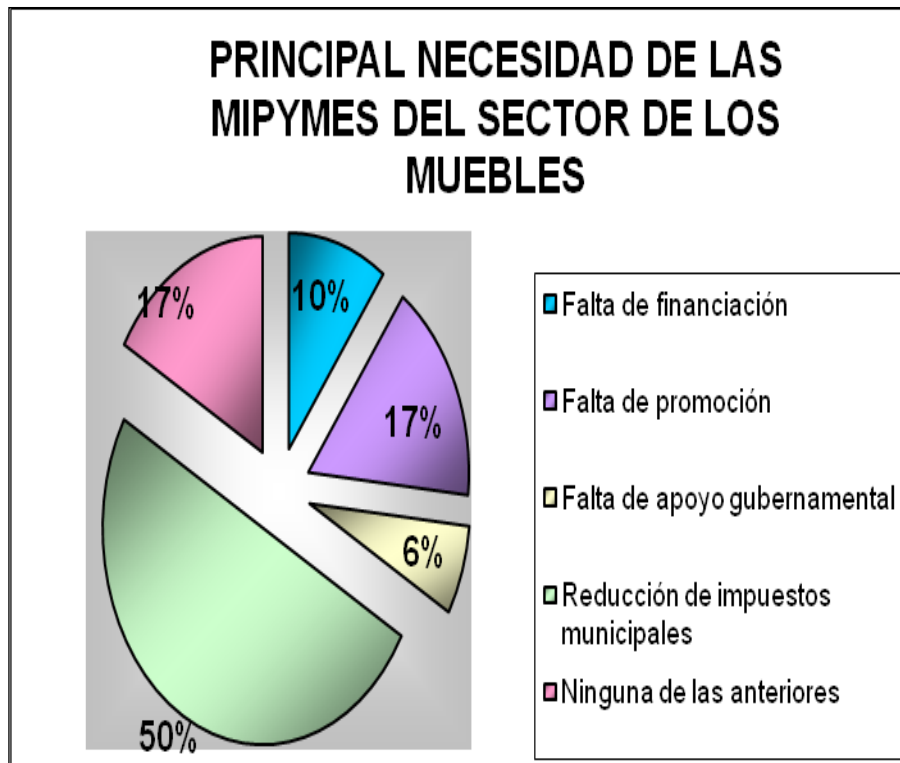


Figura 1.11

**PREGUNTA 6**

¿Conoce las nuevas propuestas financieras para Mipymes?			
	Tipo de necesidad	No. Empresas	Porcentaje
A	Sí	1	3%
B	No	29	97%
<b>TOTAL</b>		<b>30</b>	<b>100%</b>

Tabla 1.6

**Análisis**

El 97% de las Mipymes encuestadas presentaron desconocimiento de las nuevas propuestas que en materia financiera, están proponiendo tanto las entidades financieras comunes los bancos, como los bancos de segundo piso como Bancoldex, y los programas creados por el gobierno nacional.

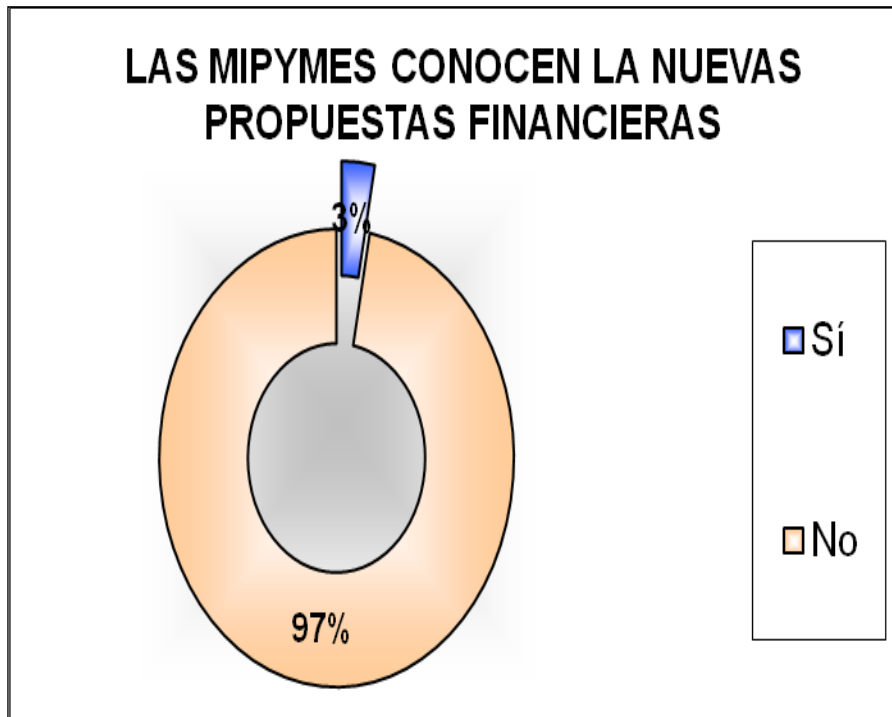


Figura 1.12

### PREGUNTA 7

¿Tiene estructura organizacional la empresa (organigrama)?			
	Tipo de respuesta	No. Empresas	Porcentaje
A	Sí	17	57%
B	No	13	43%
<b>TOTAL</b>		<b>30</b>	<b>100%</b>

Tabla 1.7

### Análisis

El 43% de las Mipymes del sector muebles para el hogar no tienen una estructura organizacional definida, un organigrama que permita ver el orden de funcionalidad de las diferentes áreas que componen la empresa, y el orden jerárquico del personal que se encuentra dentro de estas.

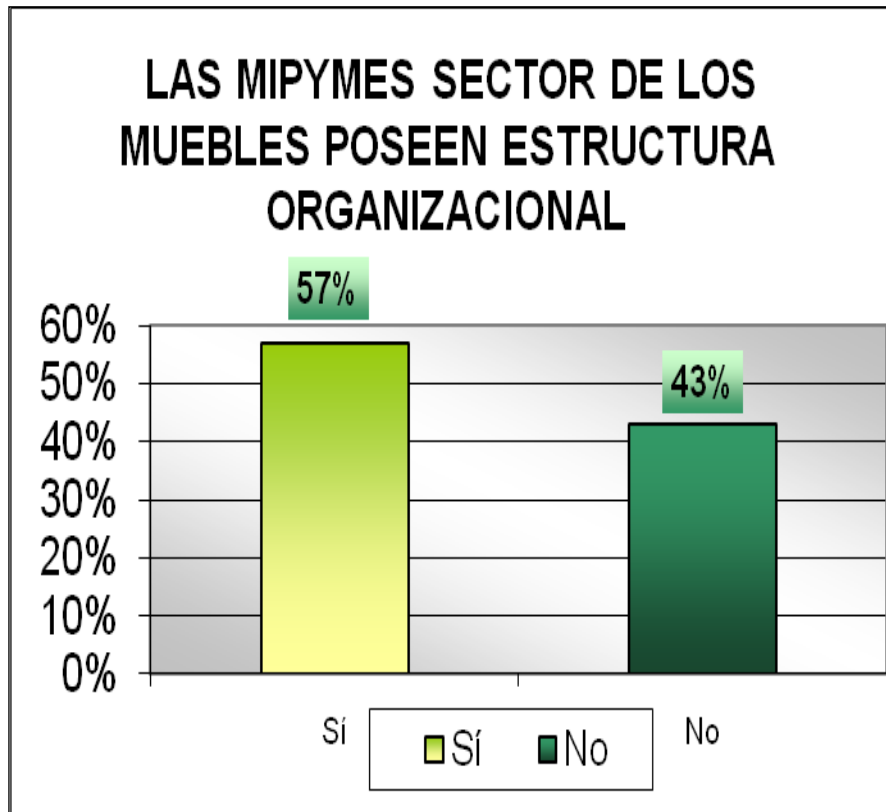


Figura 1.13

### PREGUNTA 8

¿Se tiene dentro del presupuesto la inversión en maquinaria y equipos de la empresa?			
	Tipo de respuesta	No. Empresas	Porcentaje
A	Sí	27	90%
B	No	3	10%
<b>TOTAL</b>		<b>30</b>	<b>100%</b>

Tabla 1.8

### Análisis

Las micro y pequeña empresa del sector muebles para el hogar realizan presupuestos en donde tienen en cuenta para su funcionamiento los costos y gastos, pero no la inversión que realizaran para innovar en maquinaria y equipos, que redundara en el mejoramiento de los tiempos de cada uno de los procesos y les generara una mayor productividad, la maquinaria que tienen en cuenta es la mas pequeña no los equipos grandes.

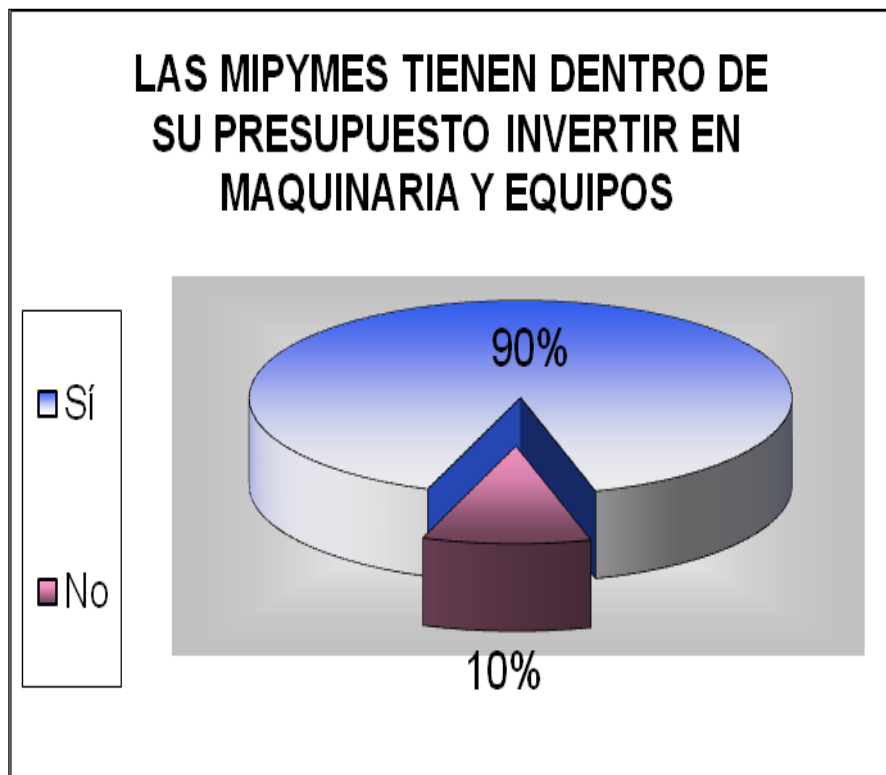


Figura 1.14



**PREGUNTA 9**

¿La inversión es establecida según el crecimiento de las ventas de la empresa?			
	Tipo de respuesta	No. Empresas	Porcentaje
A	Sí	23	77%
B	No	7	23%
<b>TOTAL</b>		<b>30</b>	<b>100%</b>

Tabla 1.9

**Análisis**

La mediana empresa del sector de los muebles para el hogar del municipio de Palmira Valle se encuentran mejor organizadas administrativa y financieramente, por lo que éstas realizan análisis del incremento de las ventas que han obtenido mes a mes, para ver la demanda que tienen sus productos y mejorar su planta e invertir en maquinaria y equipos.

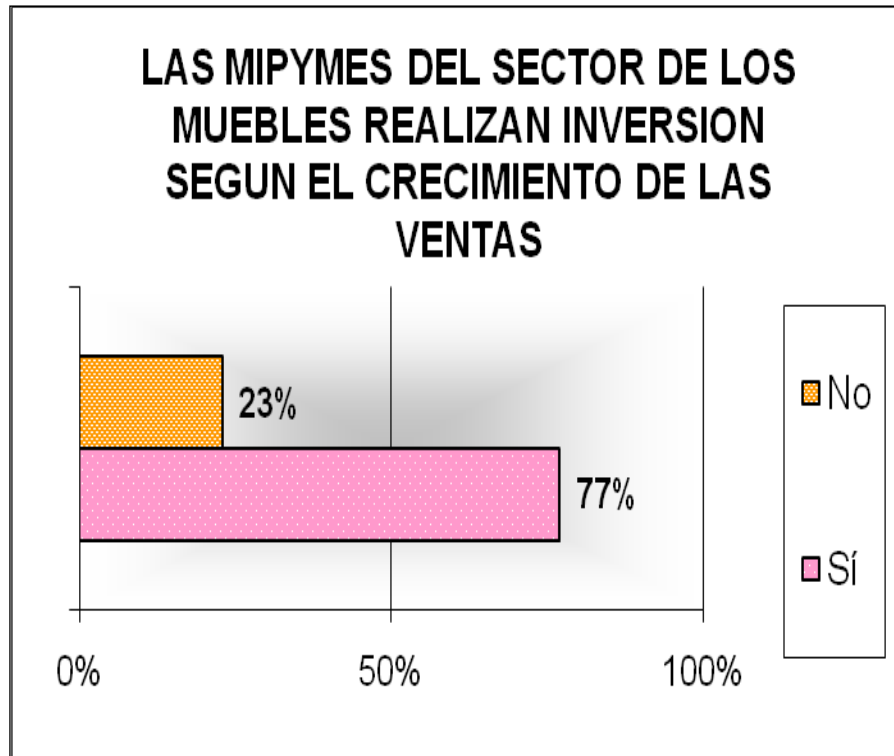


Figura 1.15

**PREGUNTA 10**

¿Tienen elaborado un presupuesto con base en el flujo de caja para ser ejecutado mes a mes?			
	Tipo de respuesta	No. Empresas	Porcentaje
A	Sí	16	53%
B	No	14	47%
<b>TOTAL</b>		<b>30</b>	<b>100%</b>

Tabla 1.10

**Análisis**

El 47% de las Mipymes del sector muebles para el hogar no realizan presupuestos, ni flujos de caja mensuales, que les permita ver el comportamiento financiero de las empresas.

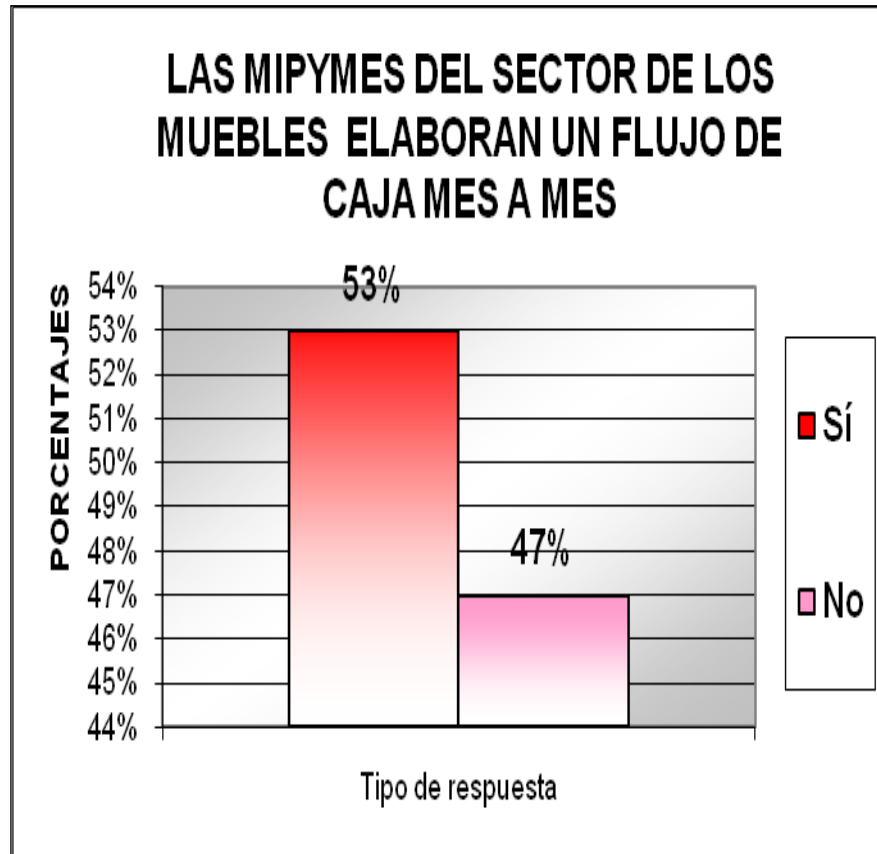


Figura 1.16

### PREGUNTA 11

¿Cómo se financia la inversión en herramientas y maquinaria?			
	Tipo de respuesta	No. Empresas	Porcentaje
A	Inversión propia	17	57%
B	Créditos con entidades financieras	7	23%
C	Leasing	3	10%
D	Recursos de Terceros	3	10%
		<b>30</b>	<b>100%</b>

Tabla 1.11

### Análisis

Solo el 23% de las Mipymes del sector de los muebles para el hogar realizan créditos con entidades financieras para invertir en maquinaria y equipos para sus empresas.

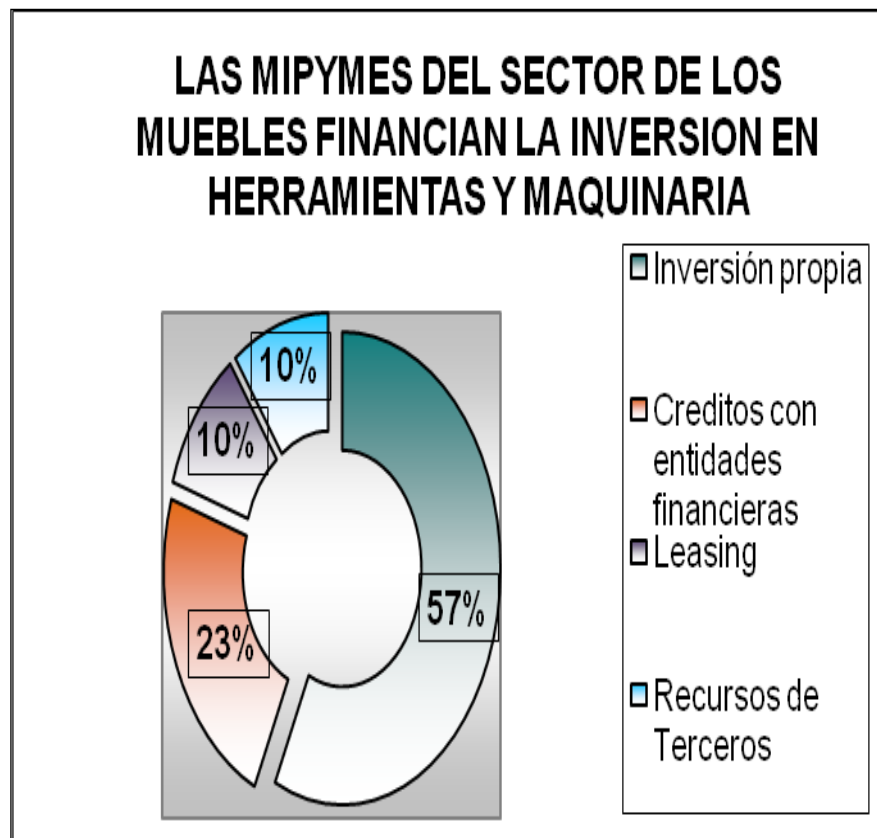


Figura 1.17

**PREGUNTA 12**

¿Con cuáles de las siguientes instituciones han obtenido un crédito?			
		No. Empresas	Porcentaje
A	Fondo regional de garantías	2	7%
B	Sifin	1	3%
C	Finagro	0	0%
D	Bancoldex	0	0%
E	Fundaciones o ONG´S	2	7%
F	Bancos	18	60%
G	Ninguna de las anteriores	7	23%
<b>TOTAL</b>		<b>30</b>	<b>100%</b>

Tabla 1.12

**Análisis**

El 7% de las Mipymes del sector de los muebles para el hogar han utilizado o utilizan los créditos ofrecidos por las Fundaciones ó ONG´S y el 60% de las Mipymes han tenido o sostienen créditos con los Bancos.

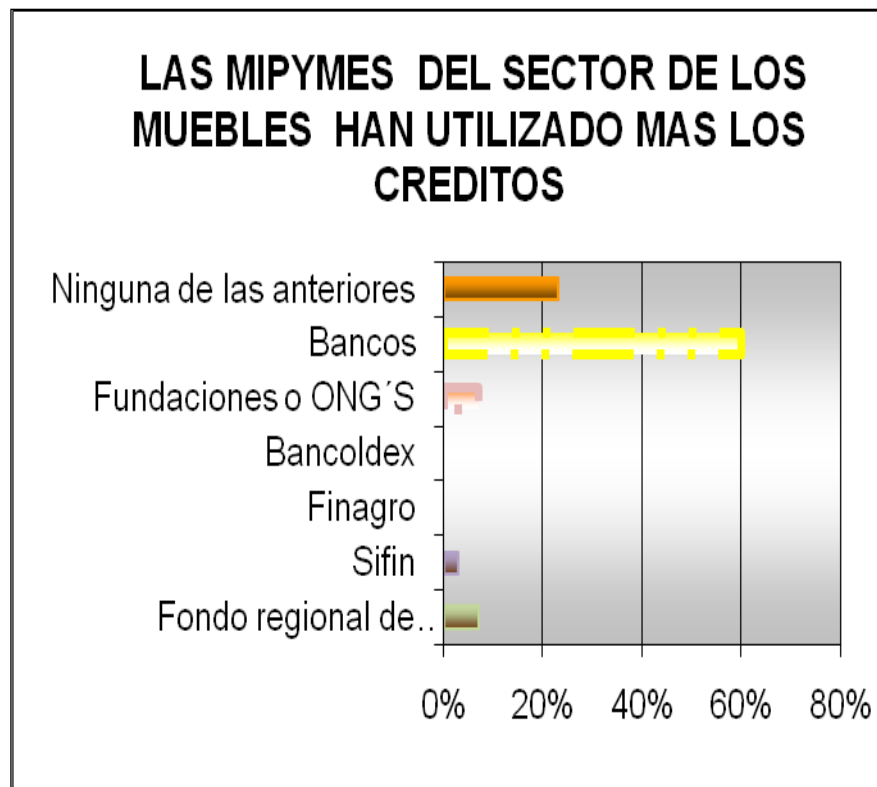


Figura 1.18

### PREGUNTA 13

La contabilidad es ejercida por un Contador Público titulado contratado			
		No. Empresas	Porcentaje
A	Directamente por la empresa	12	40%
B	Por Honorarios	18	60%
<b>TOTAL</b>		<b>30</b>	<b>100%</b>

Tabla 1.3

### Análisis

El 60% de las Mipymes del sector de los muebles para el hogar contratan a los Contadores Públicos por Honorarios, solo el 40% contratan sus servicios directamente por la empresa.

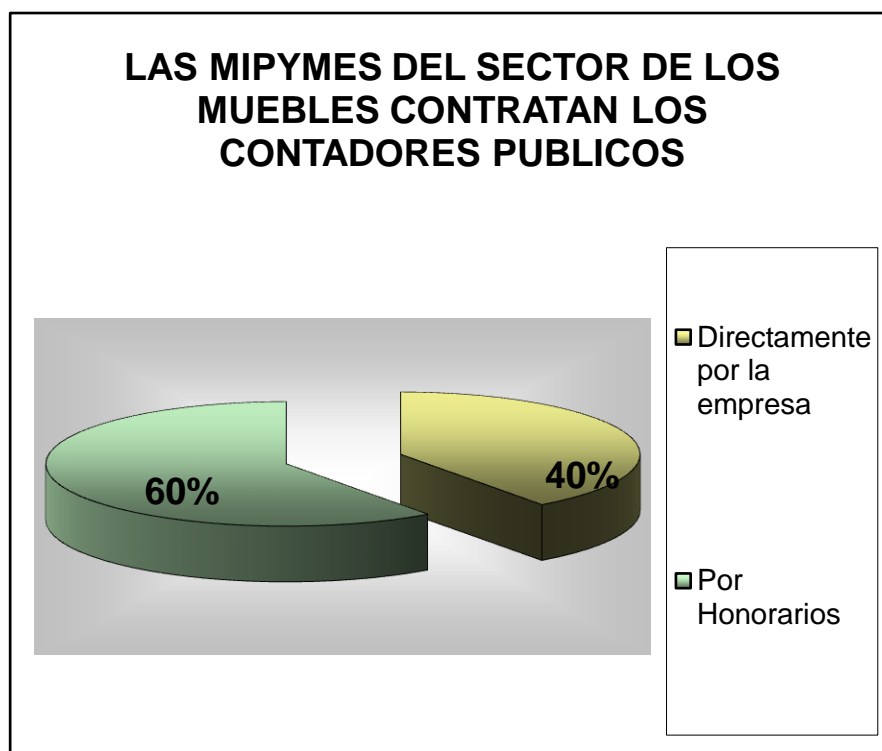


Figura 1.19

#### PREGUNTA 14

El Contador Público elabora:			
	Tipo de labor	No. Empresas	Porcentaje
A	Estados Financieros	15	50%
B	Impuestos Municipales y Nacionales	15	50%
C	Documentos Contables	0	0%
<b>TOTAL</b>		<b>30</b>	<b>100%</b>

Tabla 1.14

#### Análisis

Los Contadores Públicos que prestan sus servicios a las Mipymes del sector de los muebles para el hogar, prestan sus servicios para realizar básicamente, los Impuestos de Retención en la fuente, Industria y Comercio e Impuesto a las Ventas, la realización de los Estados Financieros y la revisión de los documentos.

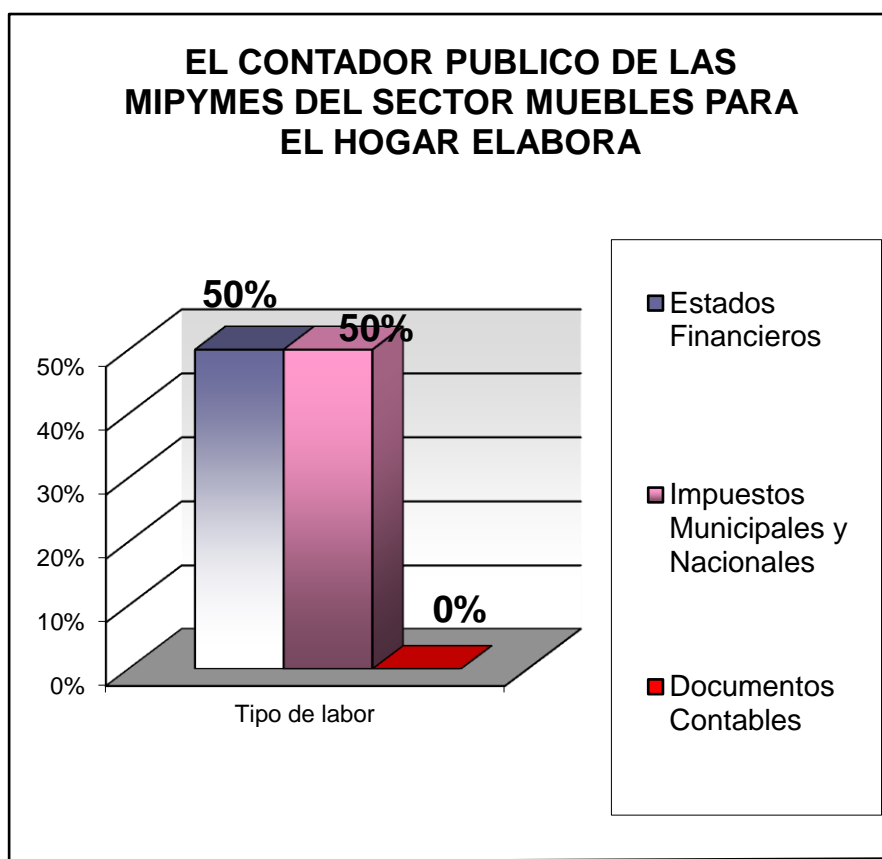


Figura 1.20

### PREGUNTA 15

¿Los Estados Financieros son presentados con los indicadores de Liquidez, rentabilidad, e inversión?		No. Empresas	Porcentaje
A	Sí	27	90%
B	No	3	10%
<b>TOTAL</b>		<b>30</b>	<b>100%</b>

Tabla 1.15

### Análisis

A las Mipymes del sector de los muebles para el hogar, le son presentados a sus propietarios o gerentes los balances sin análisis horizontal, vertical, ni indicadores financieros de liquidez, rentabilidad e inversión. Existe una cultura general en que creen que si el estado de resultados presenta ya sea ganancia o pérdida y este informe es explicado por el contador es lo mismo.

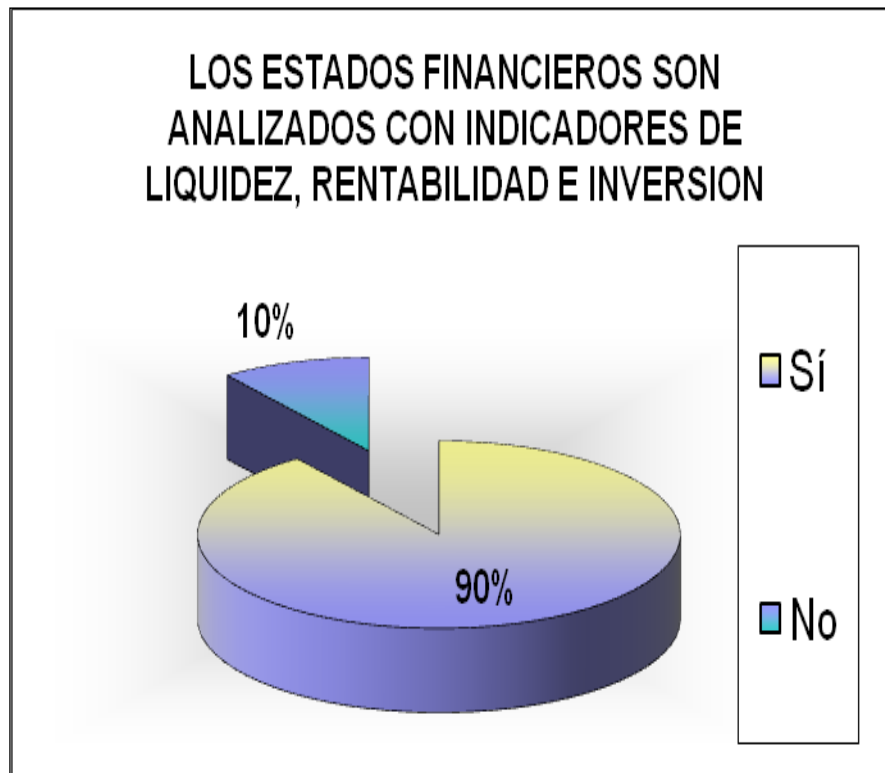


Figura 1.21

### PREGUNTA 16

¿Qué tipo de contabilidad lleva la empresa?			
		No. Empresas	Porcentaje
A	Manual	4	13%
B	Sistematizada	24	80%
C	No tiene	2	7%
<b>TOTAL</b>		<b>30</b>	<b>100%</b>

Tabla 1.16

### Análisis

El 13% de las Mipymes del sector de los muebles para el hogar llevan la contabilidad de manera básica, el 80% utilizan los sistemas para su organización y control teniendo en cuenta programas contables y Excel, y el 7% se encuentra sin ningún método para llevar la contabilidad.

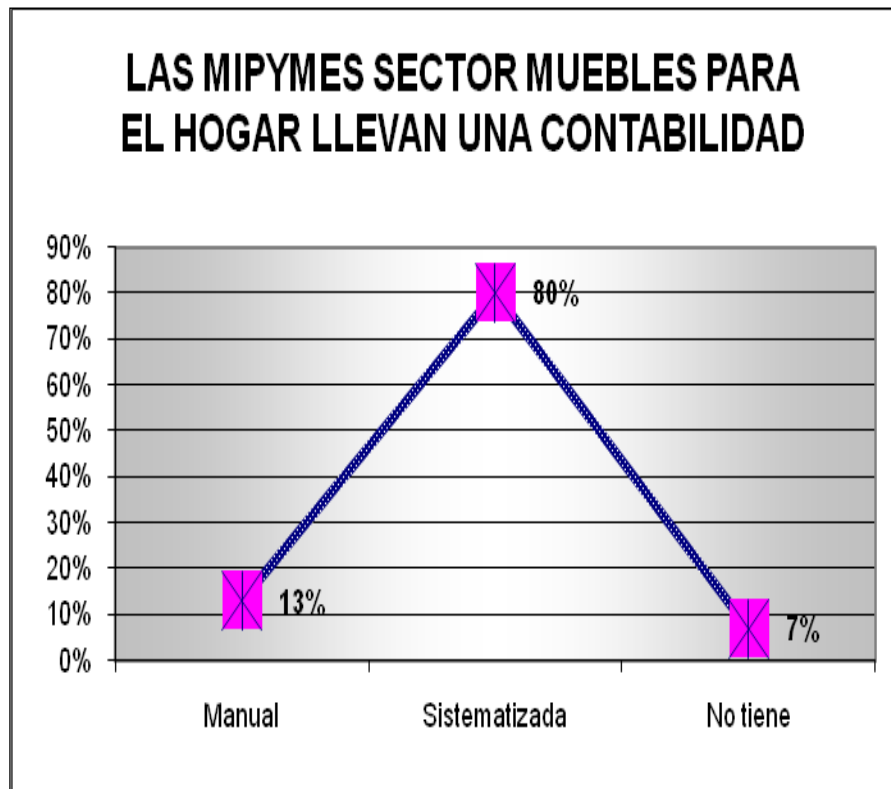


Figura 1.22



**PREGUNTA 17**

¿Posee la empresa algún sistema contable? ¿Cuál?			
		No. Empresas	porcentaje
A	CG UNO	17	57%
B	SIIGO	0	0%
C	FINANCI	0	0%
D	ELISSA	0	0%
E	OTROS	13	43%
<b>TOTAL</b>		<b>30</b>	<b>100%</b>

Tabla 1.17

**Análisis**

Del 80% de las Mipymes del sector de los muebles para el hogar que llevan la contabilidad de manera sistematizada, el 57% de estas utilizan el programa más comercial del departamento del Valle del Cauca el sistema CG UNO, cabe anotar que no necesariamente el sistema se encuentra licenciado o actualizado en las versiones disponibles para SIESA.

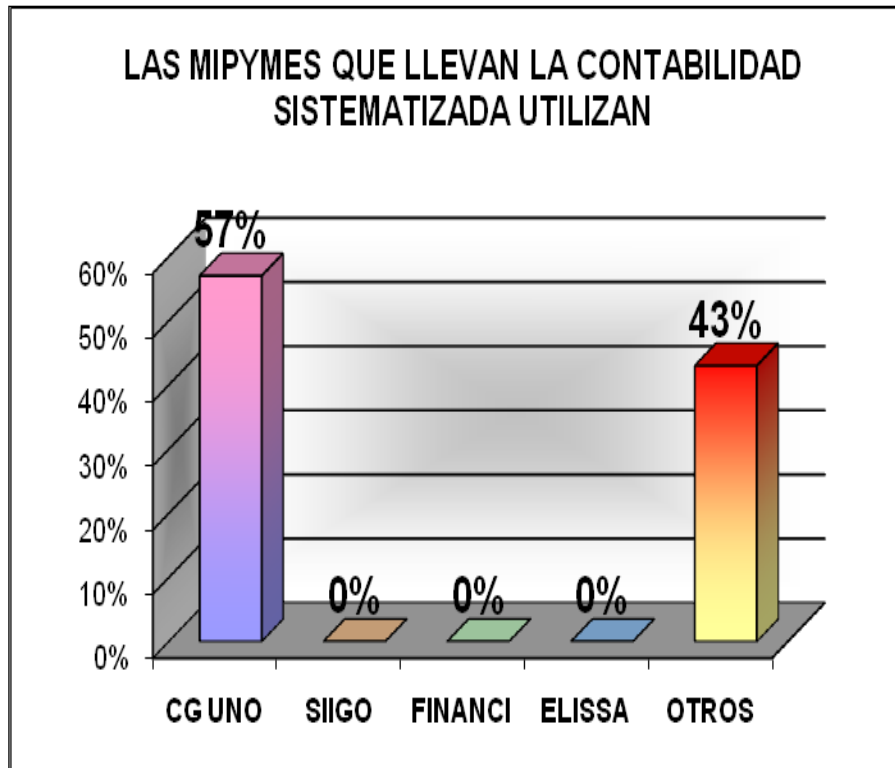


Figura 1.23

**PREGUNTA 18**

¿Cuánto tiempo de crédito les otorga la empresa a los clientes?			
		No. Empresas	Porcentaje
A	30 días	2	7%
B	60 días	2	7%
C	90 días	1	3%
D	Más de 90 días	15	50%
E	Contado	10	33%
<b>TOTAL</b>		<b>30</b>	<b>100%</b>

Tabla 1.18

**Análisis**

La venta por separado o de contado a los clientes cuenta con un 33% y el crédito que se le otorga a los clientes oscila en más de 90 días con un 50%.

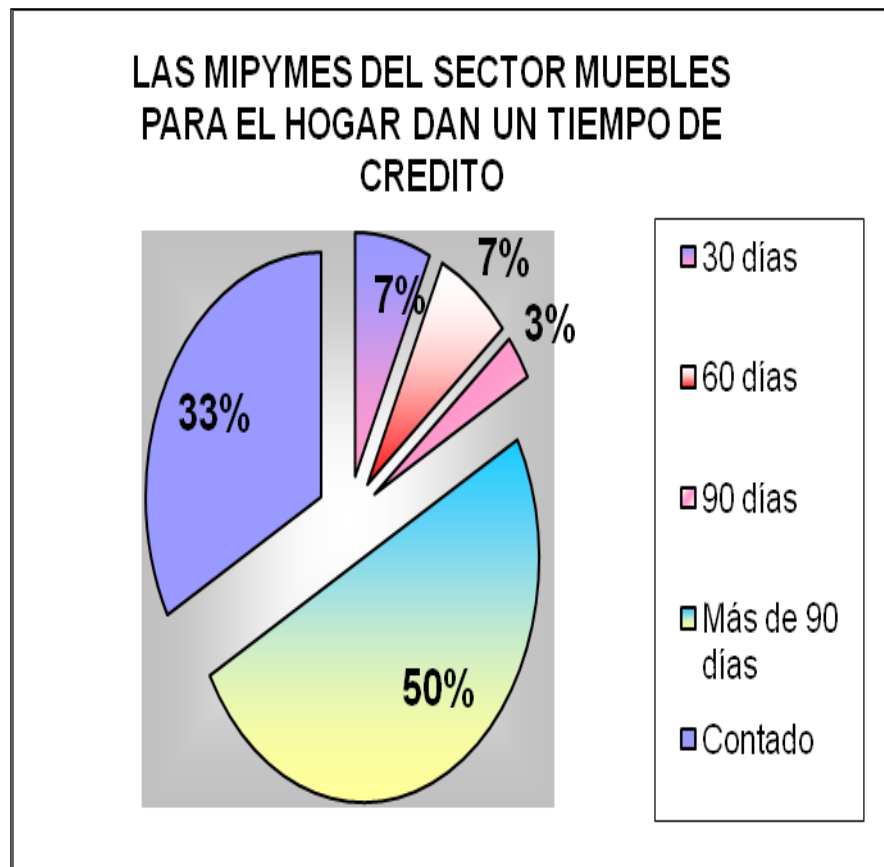


Figura 1.24

### PREGUNTA 19

¿Cuánto es el cupo de crédito que le otorgan a los clientes mayoristas?			
	Tipo de respuesta	No. Empresas	Porcentaje
A	De 5 a 15 millones	8	27%
B	De 15 a 20 millones	0	0%
C	De 20 millones y más	0	0%
D	No se da crédito	22	73%
<b>TOTAL</b>		<b>30</b>	<b>100%</b>

Tabla 1.19

### Análisis

El 27% de las Mipymes del sector de los muebles para el hogar dan un cupo de crédito a clientes mayoristas entre los 5 a 15 millones de pesos, el 73% de las Mipymes no les otorgan cupo de crédito a los clientes mayoristas.

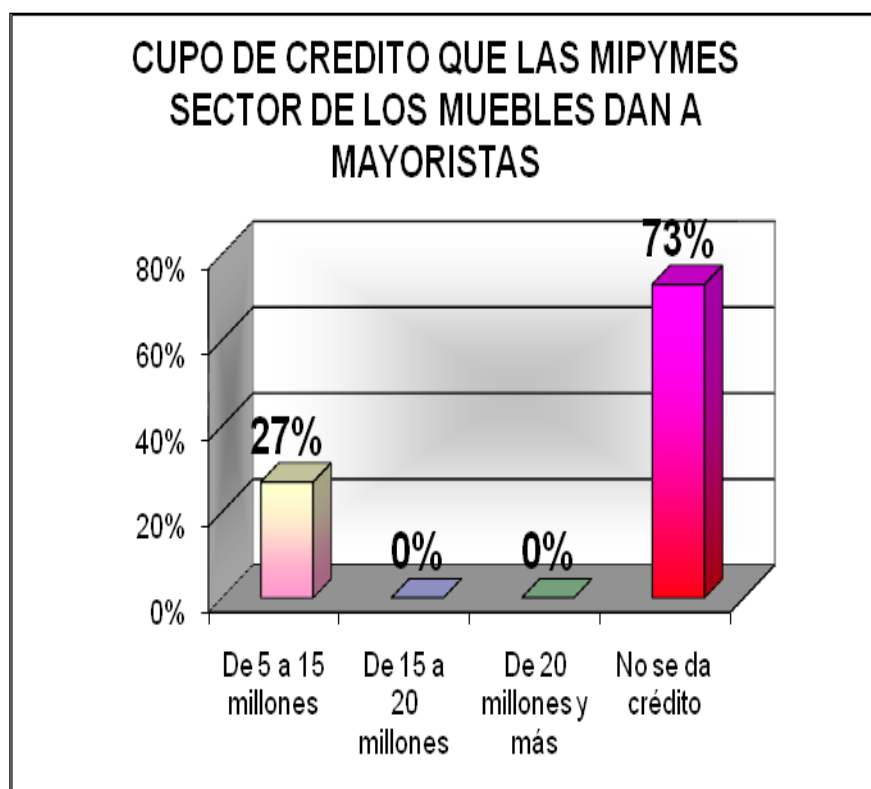


Figura 1.25

### PREGUNTA 20

¿Cuanto es el cupo de crédito que les otorgan a los clientes de vitrina?			
		No. Empresas	Porcentaje
A	De 1 a 3 millones	13	43%
B	De 3 a 5 millones	5	17%
C	De 5 millones y más	4	13%
D	No se da crédito	8	27%
<b>TOTAL</b>		<b>30</b>	<b>100%</b>

Tabla 1.20

### Análisis

El 43% de las Mipymes del sector de los muebles para el hogar dan un cupo de crédito a los clientes que visitan el almacén en busca de sus productos entre los 1 a 3 millones de pesos.

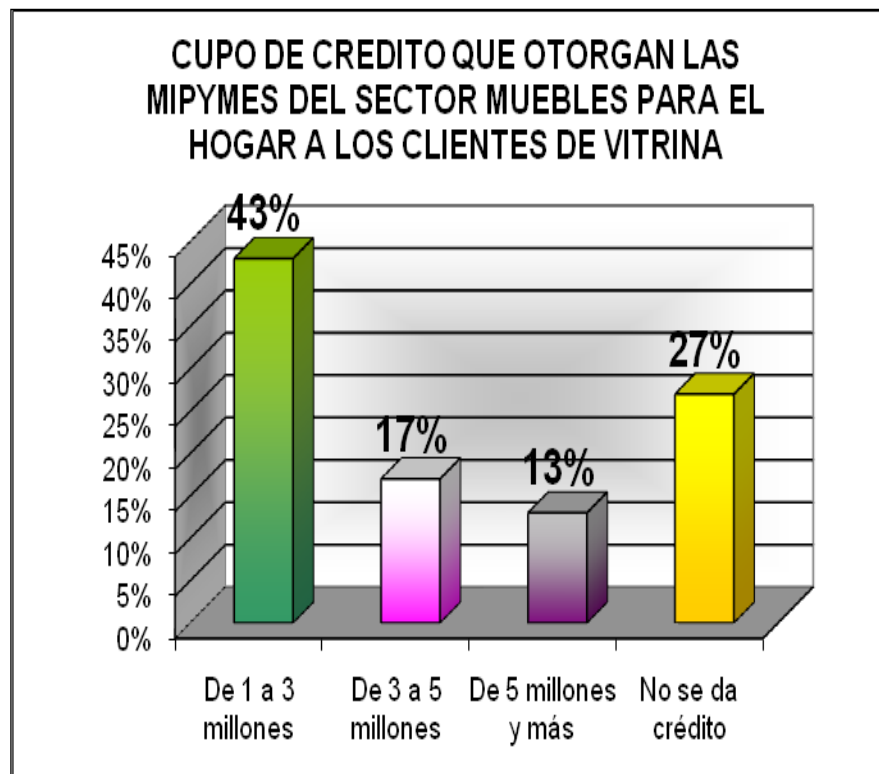


Figura 1.26

**PREGUNTA 21**

¿Cuánto tiempo de crédito le otorgan los proveedores?			
		No. Empresas	Porcentaje
A	De contado	6	20%
B	De 30 días	13	43%
C	De 60 días o más	11	37%
D	No les dan crédito	0	0%
<b>TOTAL</b>		<b>30</b>	<b>100%</b>

Tabla 1.21

**Análisis**

El 43% de los proveedores de las Mipymes del sector de los muebles para el hogar otorgan créditos a 30 días.

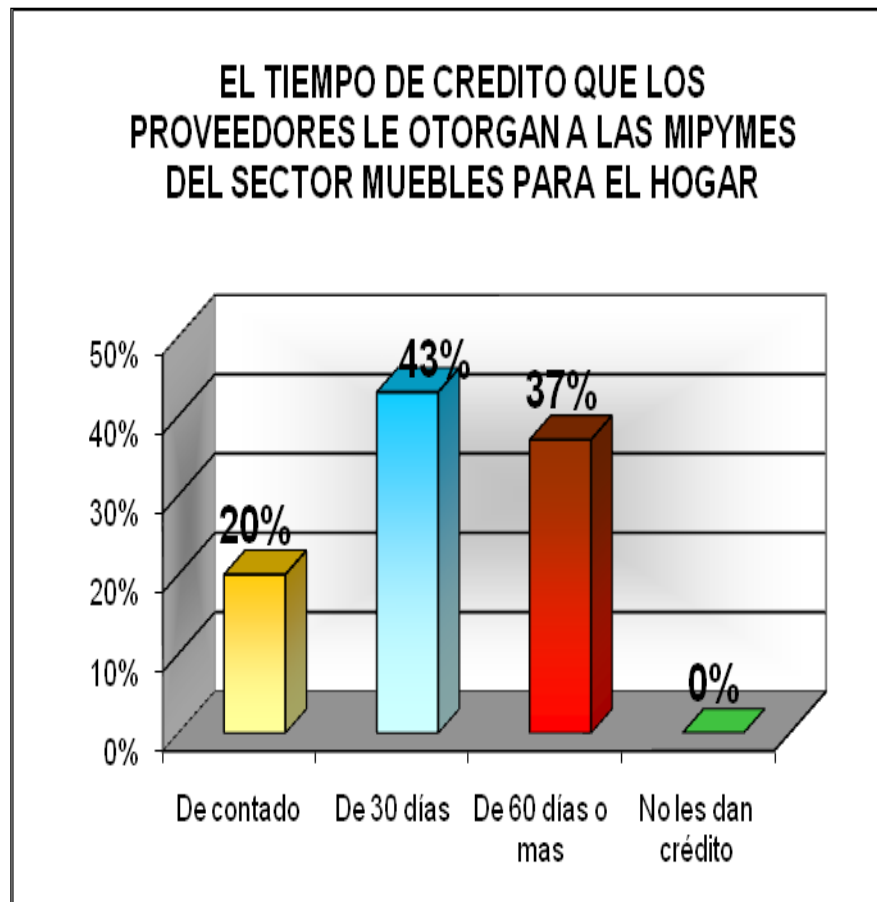


Figura 1.27

### PREGUNTA 22

¿Tienen algún tipo de sistema, donde tengan en cuentas los costos de producción?			
		No. Empresas	Porcentaje
A	Manual	9	30%
B	Sistematizado	16	53%
C	No tiene	5	17%
<b>TOTAL</b>		<b>30</b>	<b>100%</b>

Tabla 1.22

### Análisis

Solo el 53% de las Mipymes del sector de los muebles para el hogar llevan un sistema de costos sistematizado, donde se registran las facturas de compra, la cantidad de insumos, el proveedor al que se le adquirió, la cantidad de tiempo y mano de obra que se requirió, para obtener el precio de costo real del artículo fabricado y el 17% no lleva ningún mecanismo donde puedan estar al tanto del costo de sus productos.

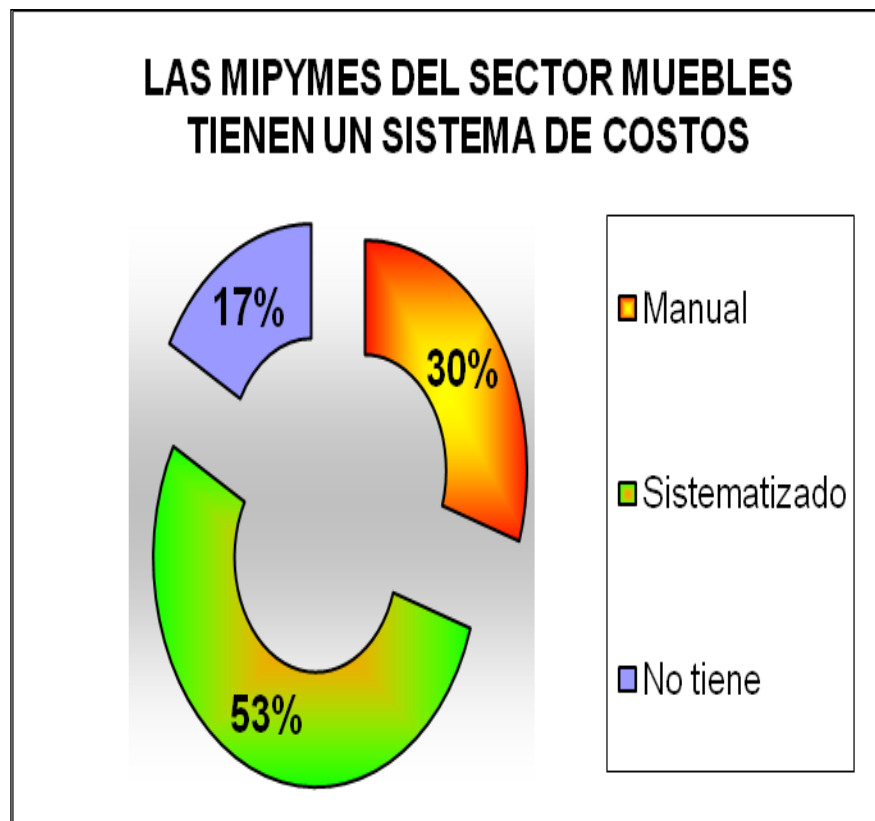


Figura 1.28

### PREGUNTA 23

¿Tienen establecidas las necesidades de materia prima y mano de obra, para cumplir el plan de ventas?			
	Tipo de respuesta	No. Empresas	Porcentaje
A	Sí	28	93%
B	No	2	7%
<b>TOTAL</b>		<b>30</b>	<b>100%</b>

Tabla 1.23

### Análisis

Del 77% de las Mipymes del sector de los muebles para el hogar que realizan un plan de ventas mensual, el 93% planifican el personal y la materia prima que deben de tener disponible para cumplir las metas de ventas.

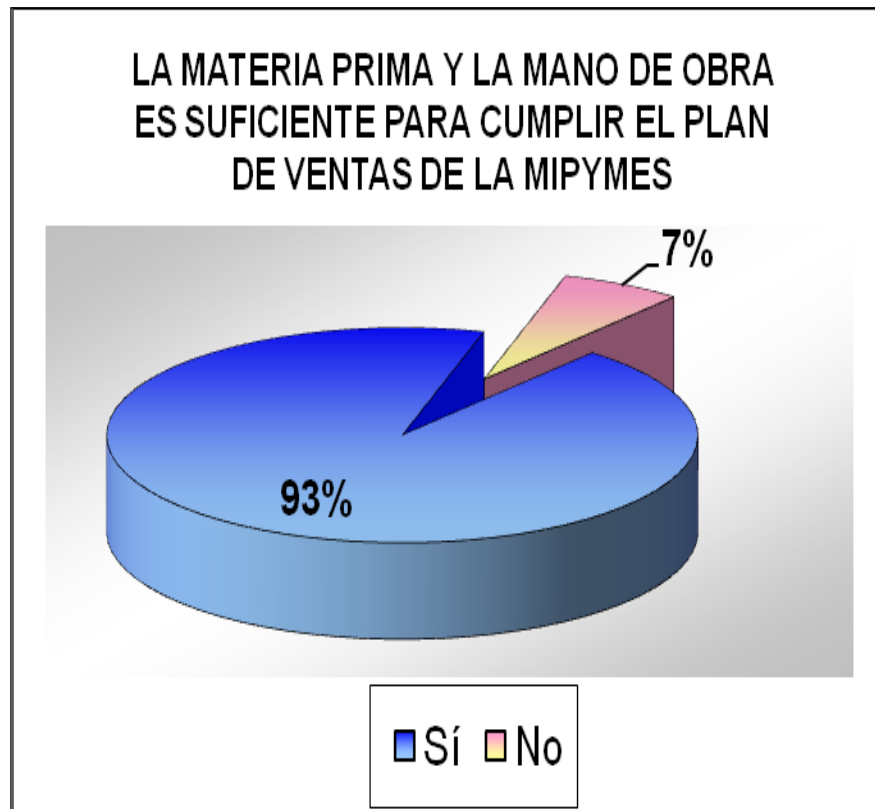


Figura 1.29

### PREGUNTA 24

¿Han tenido que disminuir la calidad de los insumos?			
		No. Empresas	Porcentaje
A	Sí	6	20%
B	No	24	80%
<b>TOTAL</b>		<b>30</b>	<b>100%</b>

Tabla 1.24

### Análisis

Por motivos como la crisis económica, la llegada de grandes cadenas de supermercados y mayoristas del sector de los muebles, el 20% de las Mipymes se han visto en la necesidad de disminuir la calidad ya sea de uno o de varios de los insumos utilizados en la fabricación de sus productos, para tratar que sus precios sean competitivos en el mercado del municipio de Palmira Valle.

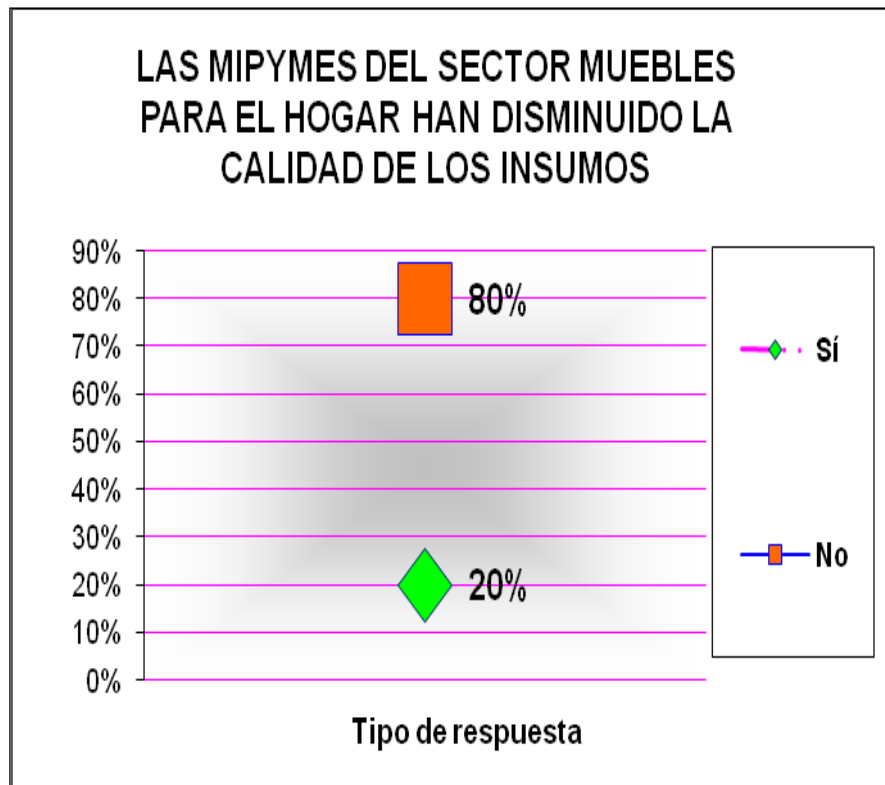


Figura 1.30



### PREGUNTA 25

¿Se realiza un seguimiento del proceso productivo?			
		No. Empresas	Porcentaje
A	Sí	29	97%
B	No	1	3%
<b>TOTAL</b>		<b>30</b>	<b>100%</b>

Tabla 1.25

### Análisis

El 97% de las Mipymes realizan un seguimiento detallado del proceso por el que pasa cada uno de los productos que fabrican, desde la selección de la materia prima y el resto de insumos utilizados, como el paso por cada uno de los procesos de corte, pulido, tallado, tapizado, entre otros, hasta llegar al producto terminado.

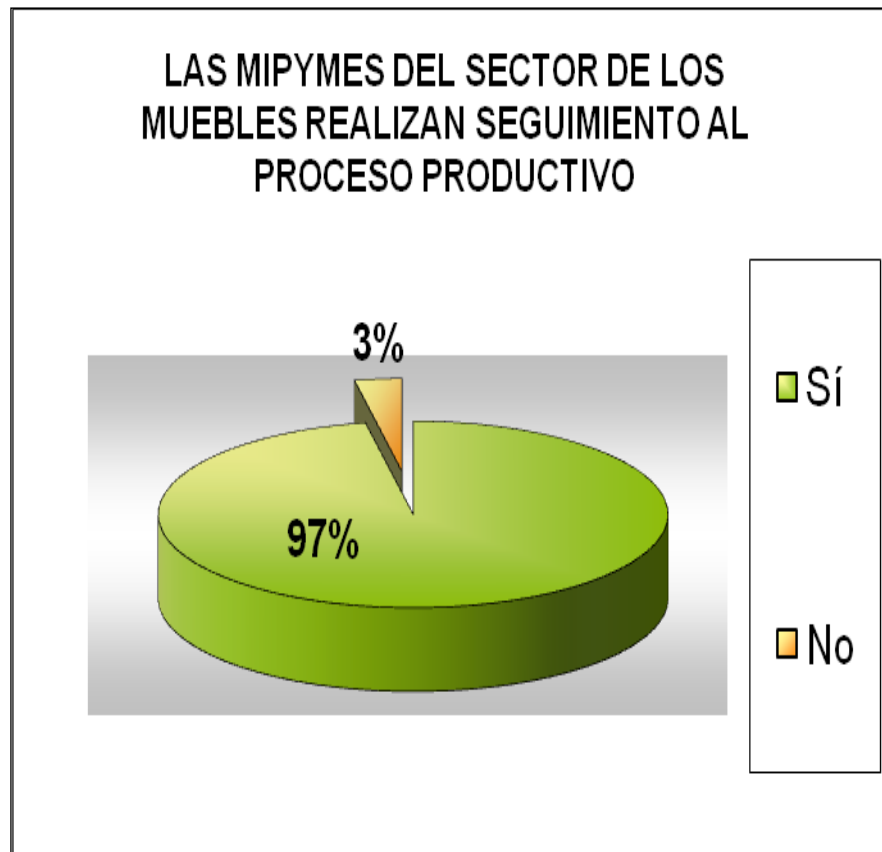


Figura 1.31

### PREGUNTA 26

¿La calidad del producto depende del empleado que lo elabora?		No. Empresas	Porcentaje
A	Sí	19	63%
B	No	11	37%
<b>TOTAL</b>		<b>30</b>	<b>100%</b>

Tabla 1.26

### Análisis

La calidad del producto no solo esta basado en los materiales que son utilizados, sino también en los acabados que se le realicen, solo el 37% de las Mipymes del sector de los muebles para el hogar inspeccionan los procesos y el producto terminado, pues esto dará como resultado un producto interesante a la vista de los clientes.

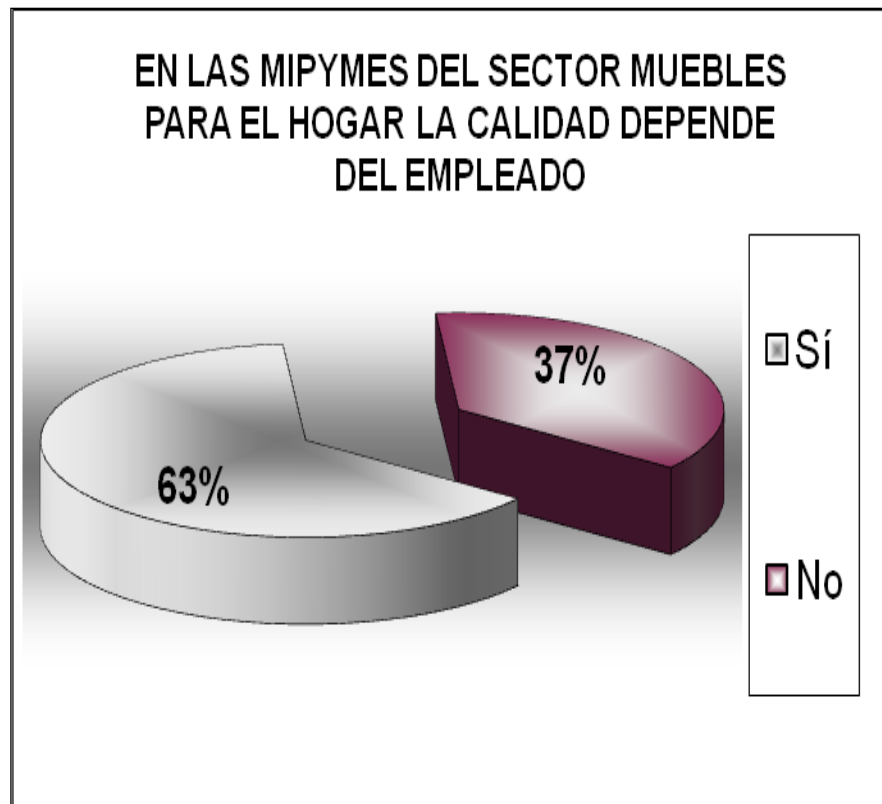


Figura 1.32

**PREGUNTA 27**

¿Elaboran un formato de órdenes de producción?			
		No. Empresas	Porcentaje
A	Sí	21	70%
B	No	9	30%
<b>TOTAL</b>		<b>30</b>	<b>100%</b>

Tabla 1.27

**Análisis**

El 70% de las Mipymes del sector de los muebles para el hogar utilizan las ordenes de producción, lo que es muestra que los microempresarios han realizado esta implementación en sus talleres o plantas de producción, pues ven la necesidad de hacer mejoras en sus procesos internos.

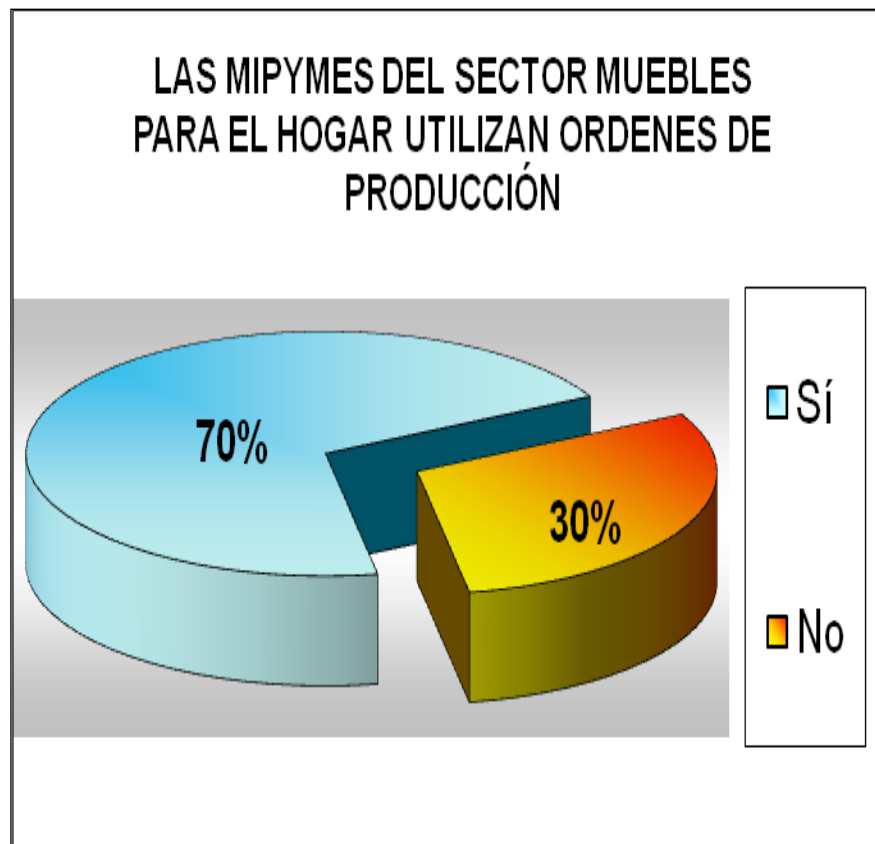


Figura 1.33

**PREGUNTA 28**

¿Hace cuanto tiempo no realizan innovación en herramientas y maquinaria?			
		No. Empresas	Porcentaje
A	De 1 a 5 años	23	77%
B	De 5 a 10 años	4	13%
C	Más de 10 años	3	10%
<b>TOTAL</b>		<b>30</b>	<b>100%</b>

Tabla 1.28

**Análisis**

En herramientas encontramos que los empresarios de las Mipymes del sector de los muebles para el hogar se ven en la necesidad de afilar y calibrar constantemente, compran maquinaria pequeña como pulidoras y accesorios para la maquinaria pesada.

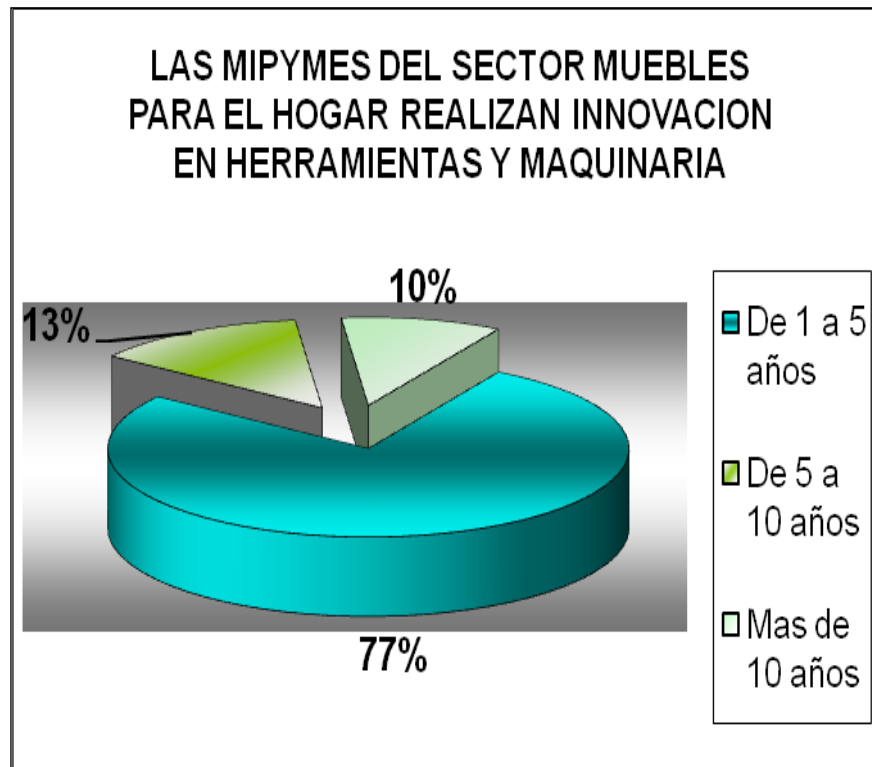


Figura 1.34

### PREGUNTA 29

¿Realiza la empresa innovación de productos?			
		No. Empresas	porcentaje
A	Sí	24	80%
B	No	6	20%
<b>TOTAL</b>		<b>30</b>	<b>100%</b>

Tabla 1.29

### Análisis

El 80% de las pymes del sector de los muebles para el hogar fabrican sus productos según las tendencias del mercado, existe mucha similitud en los productos ofrecidos, pues el crear nuevos productos es algo un poco complicado por los materiales, la mano de obra y el tiempo que se debe invertir en estos además de tener que buscar los clientes que tengan el dinero para adquirirlos, pues hay que tener los recursos para pagar por la exclusividad de los productos.

Las microempresas no cuentan con los recursos suficientes para estar a la vanguardia en productos con la constancia que tienen la pequeña y mediana empresa que presentan nuevas colecciones cada 6 meses o cada año en telas, nuevos colores y diseños.

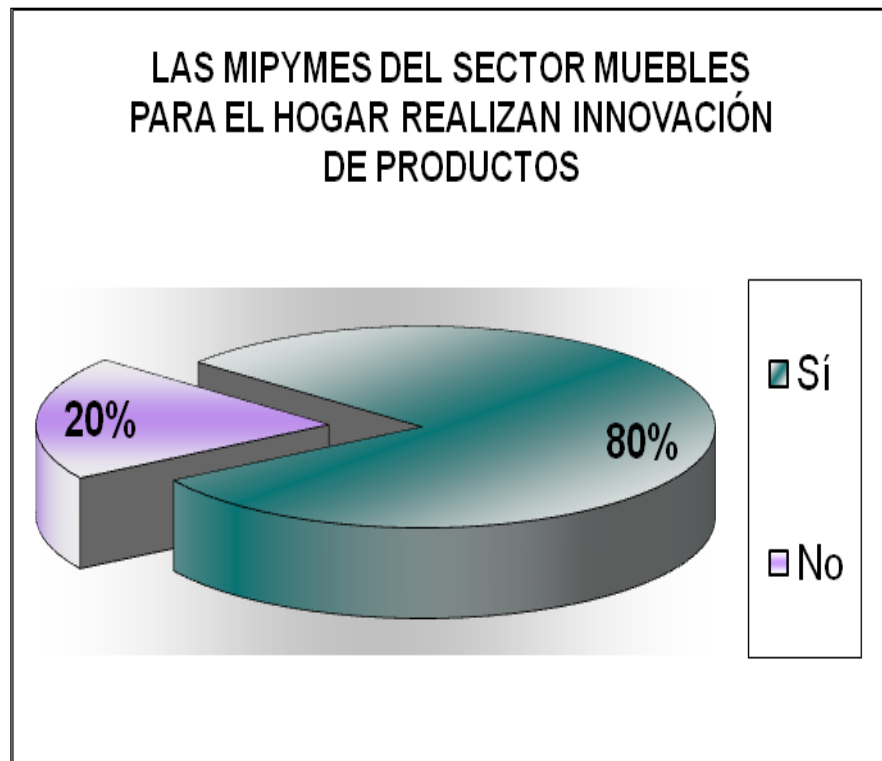


Figura 1.35



**PREGUNTA 30**

¿Tiene el personal idóneo con ideas efectivas, para la elaboración de los nuevos productos?		No. Empresas	Porcentaje
A	Sí	21	70%
B	No	9	30%
<b>TOTAL</b>		<b>30</b>	<b>100%</b>

Tabla 1.30

**Análisis**

El 70% de las Mipymes del sector de los muebles para el hogar consideran que dentro del personal que trabaja en sus empresas, existe quienes tienen buenas ideas para realizar cambios, mejoras o hasta nuevos conceptos de fabricación de los productos o realizan contratación externa de personal que pueda brindarles apoyo en este campo.

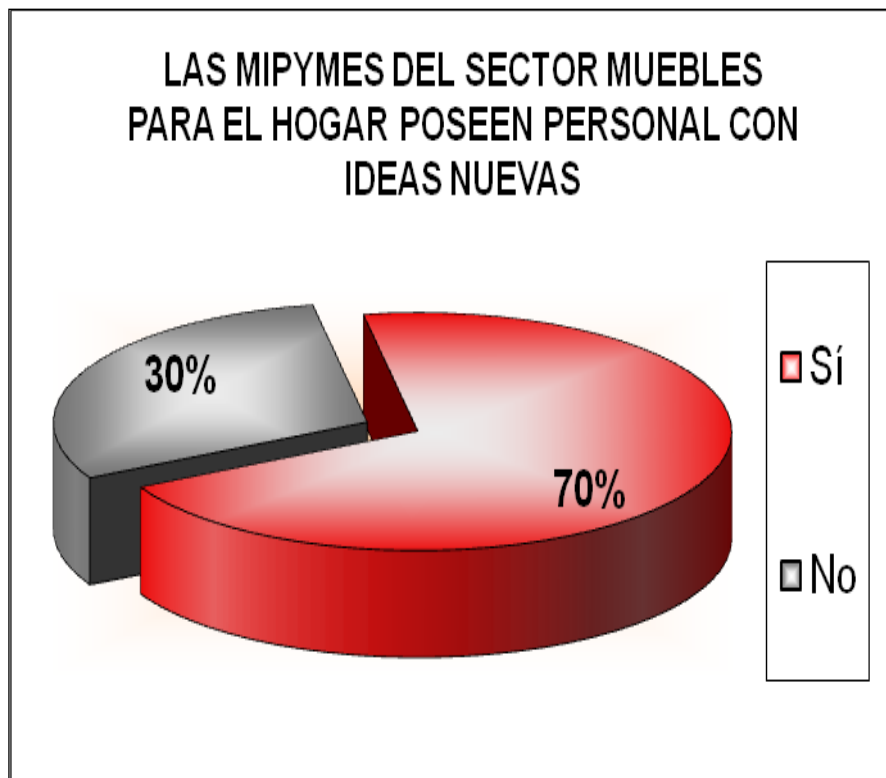


Figura 1.36

**PREGUNTA 31**

¿Se planifica estratégicamente las metas de venta, más óptimas para la empresa?			
	Tipo de respuesta	No. Empresas	Porcentaje
A	Sí	23	77%
B	No	7	23%
<b>TOTAL</b>		<b>30</b>	<b>100%</b>

Tabla 1.31

**Análisis**

El 23% de las Mipymes del sector de los muebles para el hogar solo piensan en vender, pues es lo que genera los ingresos para cubrir los costos y gastos de la empresa, mientras que el 77% tienen en cuenta el tamaño de la empresa pues así mismo son los gastos de sostenimiento y los recursos que deben de tener para cubrir estos, es decir como se deben de financiar, pues también hay que tener en cuenta que deben de cubrir el tiempo que se le otorga de crédito a los clientes, cuyo tendencia en tiempo de pago es mayor que la de los proveedores, esto se presenta mayormente en la pequeña y mediana empresa.

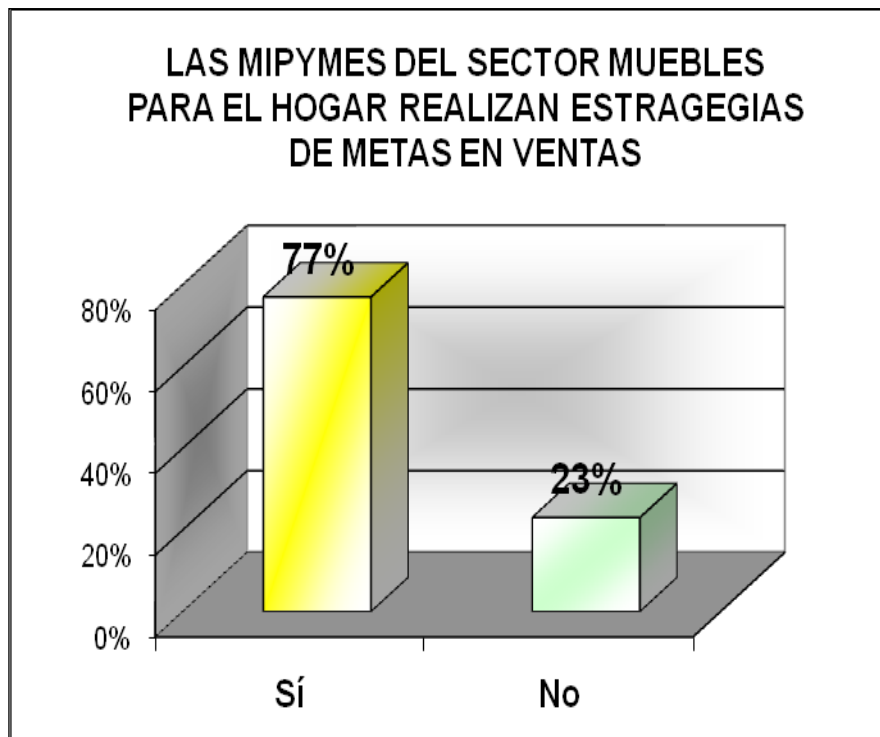


Figura 1.37



### PREGUNTA 32

¿Se organiza al equipo de ventas, se valora su rendimiento con un seguimiento continuo?			
		No. Empresas	Porcentaje
A	Sí	15	50%
B	No	15	50%
<b>TOTAL</b>		<b>30</b>	<b>100%</b>

Tabla 1.32

### Análisis

El 50% de las Mipymes del sector de los muebles para el hogar tienen organizado el equipo de ventas, les requieren presentarse en las instalaciones de la empresa de manera periódica para evaluar las ventas que han tenido y los clientes que han visitado, y el respectivo cumplimiento de la cuota de venta.

El 50% de las Mipymes del sector de los muebles no tienen equipo de ventas solo esperar a que el cliente llegue a sus instalaciones para satisfacer sus necesidades.

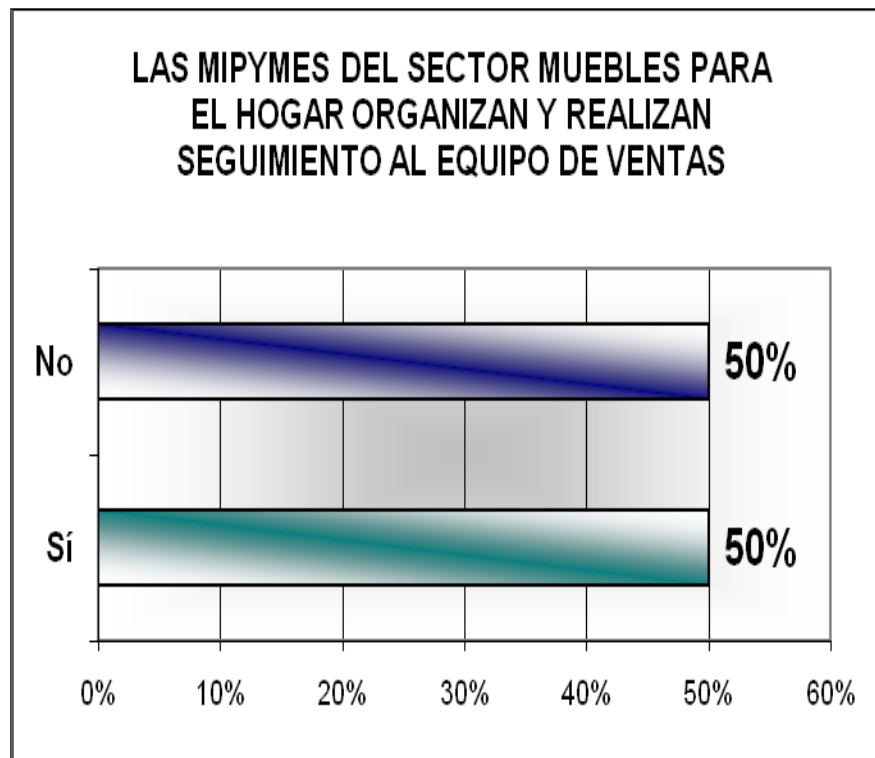


Figura 1.38

**PREGUNTA 33**

¿Se capacita, motiva y supervisa al equipo de ventas de manera individual y colectiva?		No. Empresas	Porcentaje
A	Sí	14	46%
B	No	16	54%
<b>TOTAL</b>		<b>30</b>	<b>100%</b>

Tabla 1.33

**Análisis**

El 54% de los empresarios reconocen que a los vendedores no se les envía a capacitaciones que les ayuden a mejorar sus técnicas de ventas.

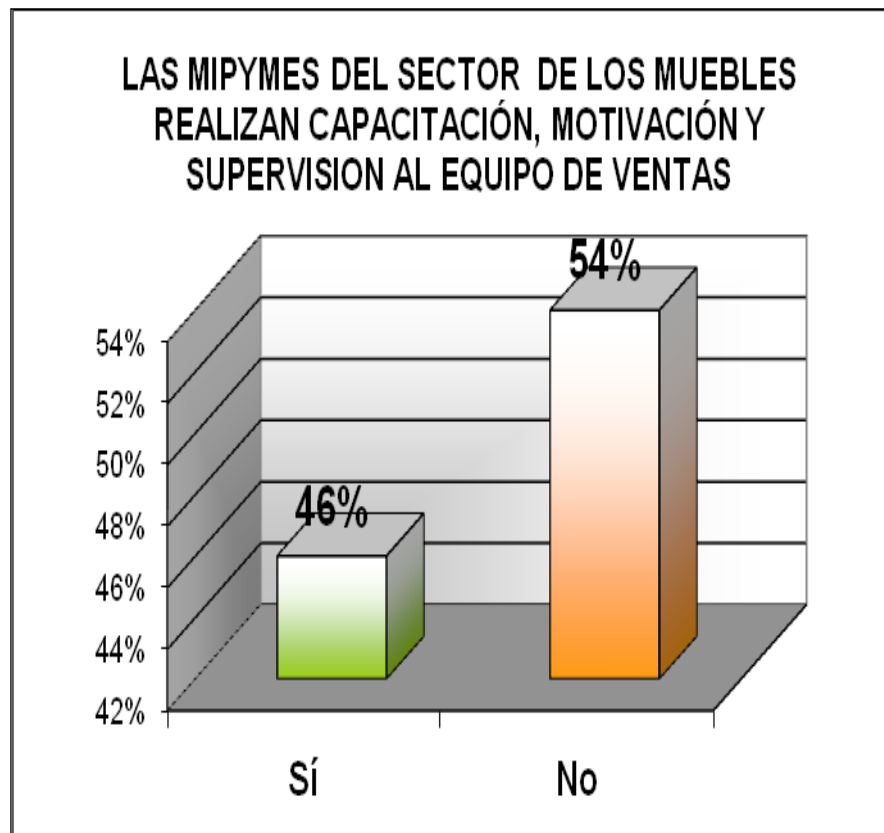


Figura 1.39

### PREGUNTA 34

¿Los vendedores identifican los buenos sectores del mercado, para hallar a nuevos clientes potenciales?			
		No. Empresas	Porcentaje
A	Sí	12	40%
B	No	18	60%
<b>TOTAL</b>		<b>30</b>	<b>100%</b>

Tabla 1.34

### Análisis

El 40% de las Mipymes del sector de los muebles para el hogar tienen organizado el equipo de ventas por sectores dentro de la ciudad y zonas aledañas a la ciudad de Palmira Valle.

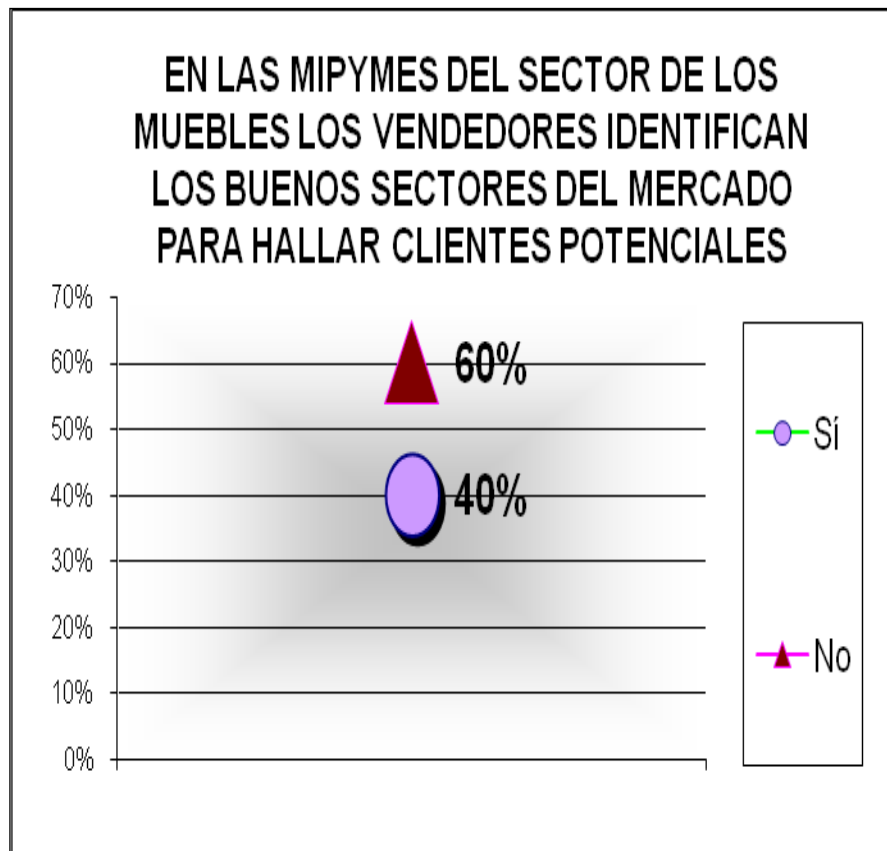


Figura 1.40

**PREGUNTA 35**

El personal es contratado:			
		No. Empresas	Porcentaje
A	Directamente por la empresa	13	43%
B	Por contrato de labor u obra determinada	0	0%
C	Por servicios	17	57%
<b>TOTAL</b>		<b>30</b>	<b>100%</b>

Tabla 1.35

**Análisis**

El 57% de los empleados de las Mipymes del sector de los muebles para el hogar son contratados por servicios, estos en su mayoría son operarios y vendedores.

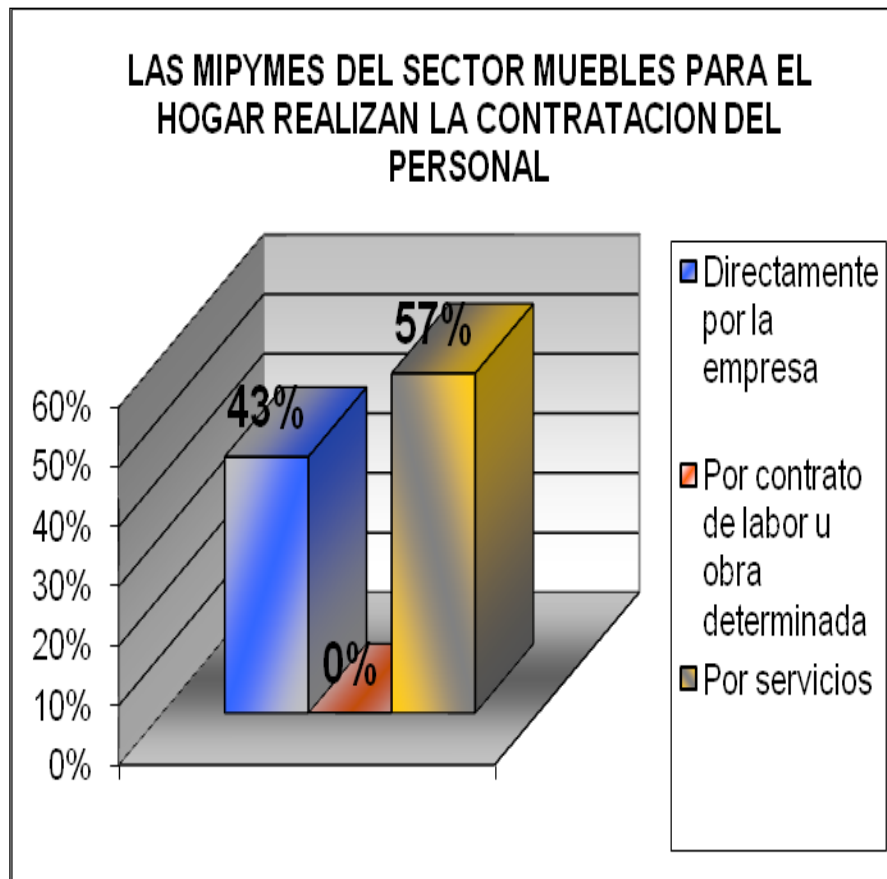


Figura 1.41

**PREGUNTA 36**

Se tiene información de los trabajadores:			
		No. Empresas	Porcentaje
A	Nombres y Apellidos	7	23%
B	Numero de Cedula de Ciudadanía	7	23%
C	Numero telefónico de Celular y de la Casa	7	23%
D	Numero telefónico de un familiar (emergencias)	7	23%
E	Correo Electrónico	1	4%
F	Fecha de Nacimiento	1	4%
<b>TOTAL</b>		<b>30</b>	<b>100%</b>

Tabla 1.36

**Análisis**

Podemos notar que las Mipymes del sector de los muebles para el hogar tienen información sobre el personal que trabajan en ellas.

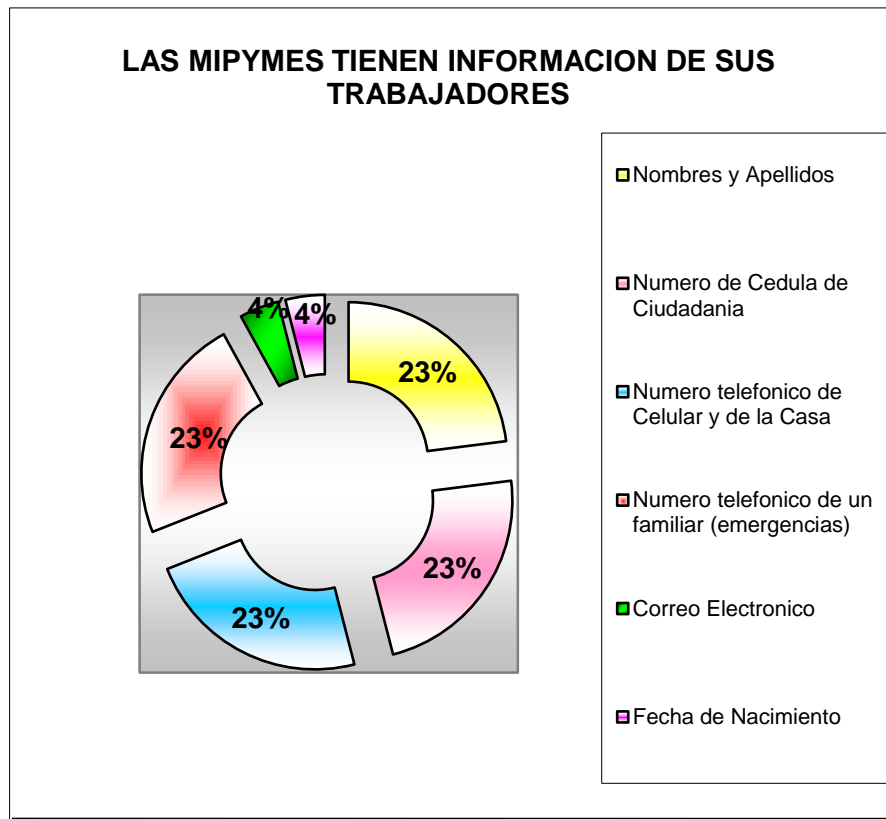


Figura 1.42

**PREGUNTA 37**

¿Tienen manuales de funciones?			
		No. Empresas	Porcentaje
A	Sí	16	53%
B	No	14	47%
<b>TOTAL</b>		<b>30</b>	<b>100%</b>

Tabla 1.37

**Análisis**

El 47% de las Mipymes del sector de los muebles para el hogar no tienen elaborados los manuales de funciones para los Jefes de Taller, Jefes de Ventas, Secretarias, Auxiliares y Administradores.

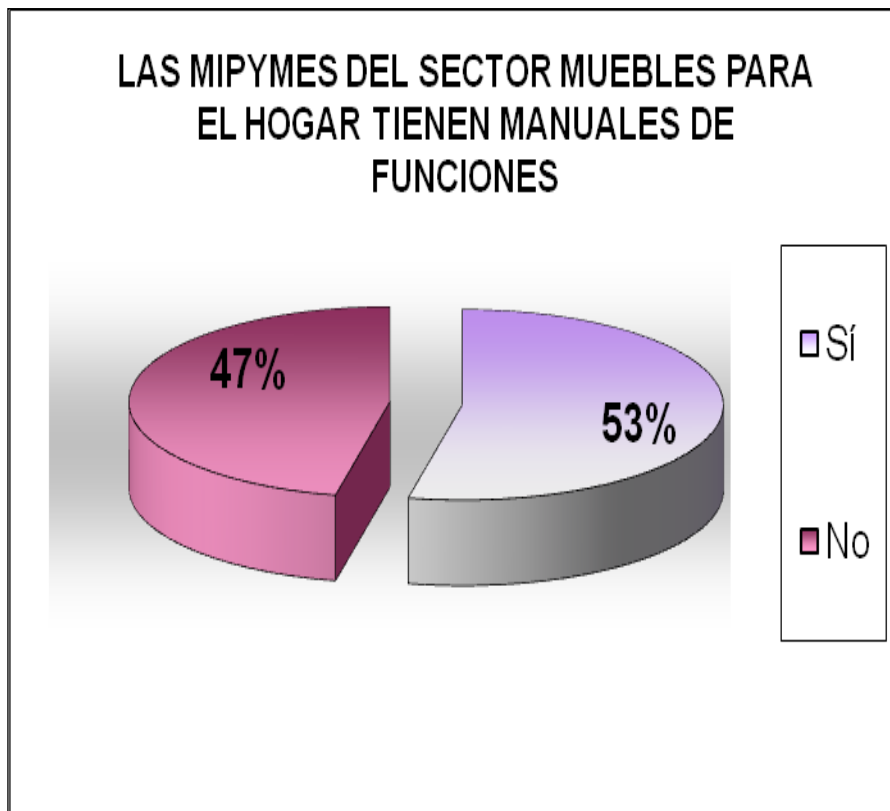


Figura 1.43

**PREGUNTA 38**

¿Existen programas de capacitación para el personal?			
		No. Empresas	Porcentaje
A	Sí	12	40%
B	No	18	60%
<b>TOTAL</b>		<b>30</b>	<b>100%</b>

Tabla 1.38

**Análisis**

El 60% de las Mipymes del sector de los muebles para el hogar no tienen dentro de las empresas algún tipo de programa que sirva de capacitación para los empleados ya sean operativos, administrativos o de ventas, no utilizan a entidades como el SENA que ofrece capacitación gratuita en el manejo de herramientas y maquinaria de ebanistería y carpintería entre otros.

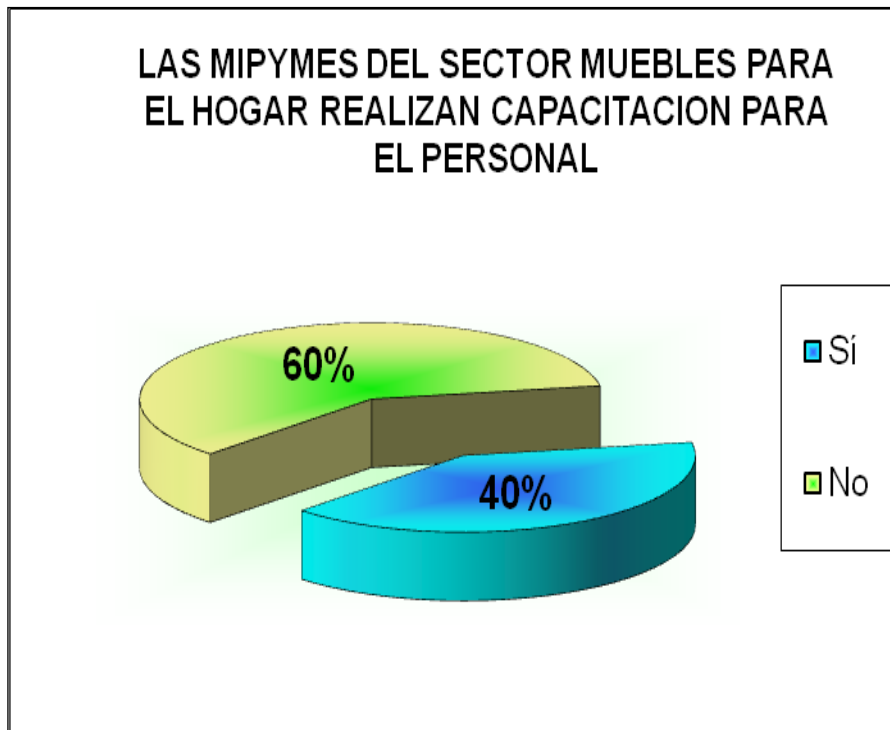


Figura 1.44

**PREGUNTA 39**

¿El sistema de pago de Nomina se encuentra organizado y sistematizado?			
		No. Empresas	Porcentaje
A	Sí	24	80%
B	No	6	20%
<b>TOTAL</b>		<b>30</b>	<b>100%</b>

Tabla 1.39

**Análisis**

La nomina del 80% de las Mipymes del sector de los muebles para el hogar se encuentra organizada a pesar de no estar sistematizada, sólo el 20% tiene la nómina organizada y sistematizada.

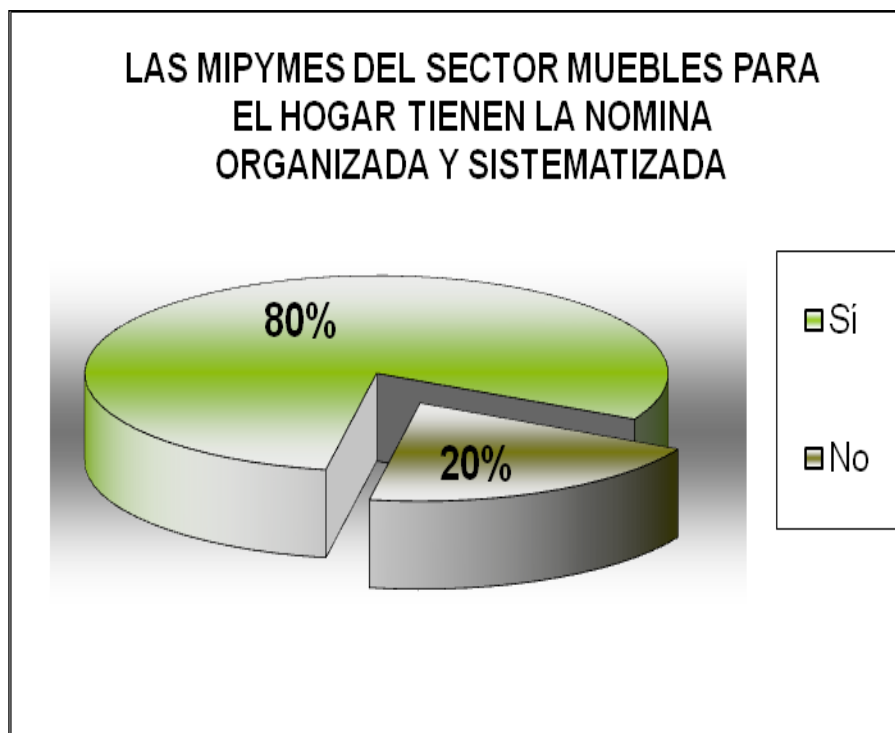


Figura 1.45



### 13. CONCLUSIONES

- Las Mipymes (Micro, Pequeña Y Mediana Empresa): Efectúan una explotación económica realizada por una persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, ya sea rural o urbana, las Microempresas tienen una planta de personal entre (1) y (10) trabajadores y activos totales por valor inferior a (501) SMMLV, las Pequeñas empresas tienen una planta de personal entre (11) y (50) trabajadores y activos totales por valor entre (501) y menos de (5001) SMMLV y las Medianas empresas tienen una planta de personal entre (51) y (200) trabajadores y activos totales por valor entre (5.001) y (15.000) SMMLV, las Mipymes representan más del 90% de los establecimientos, más del 50% del empleo nacional, más del 40% de la producción manufacturera nacional, el 40% de los salarios, y el 70% de los principales centros productivos nacionales, se encuentran en los principales sectores, en el COMERCIO con un 58%, los SERVICIOS con un 30%, y la INDUSTRIA con un 12%.
- Al desarrollarse el trabajo se identificaron diferentes problemas económicos a una muestra de 30 Mipymes del sector de los muebles para el hogar elaborados en madera, que nos permitió evidenciar una deficiente estructura organizacional, que no llevan contabilidad y sistemas de costos de producción y para las empresas que se encuentran obligadas a llevar contabilidad el decreto 2649 señala que se deben de realizar (5) cinco estados financieros, mientras que la generalidad que presentan estas son de (2) dos estados financieros, el balance general y el estado de resultados, además estas realizan estos (2) dos informes solo cuando los necesitan, generalmente cuando son requeridos por las entidades financieras para solicitudes de prestamos bancarios.
- La falta de aprobación de créditos, de periodos de gracia y bajos intereses llevan a las Mipymes a buscar otras fuentes de financiamiento como son los clientes, proveedores y otras fuentes externas como los gota a gota o prestamistas que son una rápida forma de búsqueda de dinero que cubren sus necesidades inmediatas, la mayoría de los empresarios desconoce los planes o proyectos monetarios que ofrecen las entidades financieras y que el gobierno ha planteado para las compañías y la necesidad inminente de hacer participes de este tipo de mecanismos de financiación, no solo al grupo de empresarios existentes, sino a la comunidad en general pues podrán acceder a ellos para la creación, sostenimiento y crecimiento por medio de este tipo de herramientas a las empresas.

## 14. RECOMENDACIONES

- Para el gobierno nacional debe estar de crear planes de contingencia que ayude a las Mipymes en momentos de crisis económicas mundiales, nacionales, departamentales y municipales, para ayudar a mitigar los efectos de estas crisis en las economías internas de las compañías, como son la disminución de las tasas de interés para acceder a créditos bancarios y poderse apalancar financieramente, la disminución de impuestos entre otras.
- Para las entidades aquéllas como las Cámaras de Comercio de Palmira Valle y los comités creados por la misma, se recomienda que los proyectos elaborados por éstas integren a las universidades de la ciudad de Palmira, para que éstas hagan partícipes a los estudiantes de carreras como Administración de Empresas, Contaduría Pública, Economía, Finanzas y Comercio Exterior, para la difusión y aplicación de los proyectos creados para el mejoramiento en todas las áreas de las Mipymes constituidas en la ciudad y sus alrededores, en lo académico se recomienda la incentivación por parte de la Universidad del Valle Sede Palmira, para crear grupos de investigación donde se desarrollen temas para el fortalecimiento de las Mipymes de la ciudad con estudios específicos en cada gremio.
- Se recomienda que se organice a los profesores que son partícipes en la academia de la Universidad del Valle con Sede en Palmira, de materias tales como contabilidad, administración, sistemas de producción, mercadeo, comercio exterior, tributaria, legislación laboral y comercial, costos de producción, microeconomía, macroeconomía, administración financiera y evaluación de proyectos, e integren a los estudiantes que semestre a semestre van pasando por cada una de estas materias en la elaboración de trabajos de campo, donde se apliquen los conocimientos impartidos en clase aplicados en las Mipymes de la ciudad y sus alrededores.

## 15. BIBLIOGRAFIA

- ❖ Actividades de Comercio, Código del Comercio.
- ❖ Burbano Jorge E. Ruiz y Alberto Ortiz Gómez, Presupuestos enfoque moderno de planeación y control de recursos, Segunda Edición Editorial Mc Graw Hill.
- ❖ Coral-Gudiño. Contabilidad Universitaria. Tercera Edición. Editorial Mc Graw Hill
- ❖ Del régimen económico y de la Hacienda Publica, Capito I De las disposiciones generales, Art. 333, Constitución Política de Colombia de 1991.
- ❖ Estados Financieros, información contable, Decreto 2649 de 1993
- ❖ Estatuto Tributario
- ❖ Koontz, Harold. ELEMENTOS DE ADMINISTRACION / ENFOQUE INTERNACIONAL. Sexta Edición. Editorial Mc Graw Hill
- ❖ Ley 905 de Agosto 02 de 2.004
- ❖ Ley 115 de Febrero 8 de 1994
- ❖ Ley 222 de 1.995
- ❖ Mario Waissbluth, Javier Said, Emanuel Friedman, Andrea Leiva. Creación de Pequeñas Empresas Innovadoras. CINDA. Pág 81.
- ❖ Obligaciones Laborales, Código Sustantivo del Trabajo.
- ❖ Plan de desarrollo año 2008 - 2011, Acuerdo 009, Alcaldía de Palmira Valle.
- ❖ Premio colombiano a la innovación tecnológica empresarial para las Mipymes, DECRETO 1780 de 2003
- ❖ Rutas empresariales, año 2009, Cámara de comercio de Palmira.
- ❖ [www.bancoldex.com](http://www.bancoldex.com)
- ❖ [www.dinero.com](http://www.dinero.com)

- ❖ [www.elpais.com](http://www.elpais.com)
- ❖ [www.finagro.com](http://www.finagro.com)
- ❖ [www.google.com](http://www.google.com)
- ❖ [www.mincomex.com](http://www.mincomex.com)
- ❖ [www.monografias.com](http://www.monografias.com)
- ❖ [www.mitecnologico.com](http://www.mitecnologico.com)
- ❖ [www.mipymes.com](http://www.mipymes.com)
- ❖ [www.palmiguia.com](http://www.palmiguia.com)
- ❖ [www.presidencia.gov.co](http://www.presidencia.gov.co)
- ❖ [www.sena.edu.co](http://www.sena.edu.co)
- ❖ [www.semana.com](http://www.semana.com)

NEWS

## 16.1 ANEXO 1

### ENCUESTA PARA MIPYMES SECTOR MUEBLES PARA EL HOGAR ELABORADOS EN MADERA DEL MUNICIPIO DE PALMIRA VALLE



Fecha de Elaboración: \_\_\_\_\_

Razón Social: \_\_\_\_\_

Fecha de Inicio de labores: \_\_\_\_\_

Nombre del propietario: \_\_\_\_\_

Teléfono: \_\_\_\_\_ Dirección: \_\_\_\_\_

Respuesta de selección

#### INFORMACION GENERAL

1. ¿Que lo motivo a crear su empresa?

- |    |  |
|----|--|
| a. | Iniciativa propia                            |
| b. | Por Terceros                                 |
| c. | Falta de oportunidades en el mercado laboral |
| d. | Ninguna de las anteriores                    |

2. ¿De dónde surgió el capital con el que inició su empresa?

- |    |                                    |
|----|------------------------------------|
| a. | Recursos propios                   |
| b. | Créditos con entidades financieras |
| c. | Recursos de terceros               |
| d. | Ninguna de las anteriores          |

3. ¿Cuánto tiempo lleva de constituida su empresa?

- |    |                  |
|----|------------------|
| a. | De 0 a 5 años    |
| b. | De 5 a 12 años   |
| c. | De 12 a más años |

4. ¿Cuales han sido las fuentes de financiamiento, durante los años que lleva su empresa?

- |    |                                       |
|----|---------------------------------------|
| a. | Recursos propios                      |
| b. | Créditos con entidades financieras    |
| c. | Recursos de terceros                  |
| d. | Utilidades obtenidas por su actividad |

5. ¿Cuál es la principal necesidad de las Mipymes?

- |    |                                    |
|----|------------------------------------|
| a. | Falta de financiación              |
| b. | Falta de promoción                 |
| c. | Falta de apoyo gubernamental       |
| d. | Reducción de impuestos municipales |
| e. | Ninguna de las anteriores          |

6. ¿Conoce las nuevas propuestas financieras para Mipymes?

- |    |    |
|----|----|
| a. | Sí |
| b. | No |

7. ¿Tiene estructura organizacional la empresa (organigrama)?

- |    |    |
|----|----|
| a. | Sí |
| b. | No |

### **ÁREA FINANCIERA Y CONTABLE**

8. ¿Se tiene dentro del presupuesto la inversión en maquinaria y equipos de la empresa?

- |    |    |
|----|----|
| a. | Sí |
| b. | No |

9. ¿La inversión es establecida según el crecimiento de las ventas de la empresa?

- |    |    |
|----|----|
| a. | Sí |
| b. | No |

10. ¿Tienen elaborado un presupuesto con base en el flujo de caja para ser ejecutado mes a mes?

- |    |    |
|----|----|
| a. | Sí |
| b. | No |

11. ¿Cómo se financia la inversión en herramientas y maquinaria?

- |    |                                    |
|----|------------------------------------|
| a. | Inversión propia                   |
| b. | Créditos con entidades financieras |
| c. | Leasing                            |
| d. | Recursos de Terceros               |

12. ¿Con cuáles de las siguientes instituciones han obtenido un crédito?

- |    |                             |
|----|-----------------------------|
| a. | Fondo regional de garantías |
| b. | Sifin                       |
| c. | Finagro                     |
| d. | Bancoldex                   |
| e. | Fundaciones o ONG'S         |
| f. | Bancos                      |

### **Contabilidad**

13. La contabilidad es ejercida por un Contador Público titulado contratado

- |    |                             |
|----|-----------------------------|
| a. | Directamente por la empresa |
| b. | Por Honorarios              |

14. El Contador Público elabora:

- |    |                                    |
|----|------------------------------------|
| a. | Estados Financieros                |
| b. | Impuestos Municipales y Nacionales |
| c. | Documentos Contables               |

15. ¿Los Estados Financieros son presentados con los indicadores de Liquidez, rentabilidad, e inversión?

- |    |    |
|----|----|
| a. | Sí |
| b. | No |

16. ¿Qué tipo de contabilidad lleva la empresa?

- |    |               |
|----|---------------|
| a. | Manual        |
| b. | Sistematizada |
| c. | No tiene      |



17. ¿Posee la empresa algún sistema contable? ¿Cuál?

- |    |         |
|----|---------|
| a. | CG UNO  |
| b. | SIIGO   |
| c. | FINANCI |
| d. | ELISSA  |
| e. | OTROS   |

18. ¿Cuánto tiempo de crédito les otorga la empresa a los clientes?

- |    |                |
|----|----------------|
| a. | 30 días        |
| b. | 60 días        |
| c. | 90 días        |
| d. | Más de 90 días |

19. ¿Cuánto es el cupo de crédito que les otorgan a los clientes mayoristas?

- |    |                      |
|----|----------------------|
| a. | De 5 a 15 millones   |
| b. | De 15 a 20 millones  |
| c. | De 20 millones y más |
| d. | No se da crédito     |

20. ¿Cuánto es el cupo de crédito que les otorgan a los clientes de vitrina?

- |    |                     |
|----|---------------------|
| a. | De 1 a 3 millones   |
| b. | De 3 a 5 millones   |
| c. | De 5 millones y más |
| d. | No se da crédito    |

21. ¿Cuánto tiempo de crédito le otorgan los proveedores?

- |    |                    |
|----|--------------------|
| a. | De contado         |
| b. | De 30 días         |
| c. | De 60 días         |
| d. | No les dan crédito |

### ÁREA DE PRODUCCIÓN

22. ¿Tienen algún tipo de sistema, donde tengan en cuentas los costos de producción?

- |    |               |
|----|---------------|
| a. | Manual        |
| b. | Sistematizado |
| c. | No tiene      |

23. ¿Tienen establecidas las necesidades de materia prima y mano de obra, para cumplir el plan de ventas?

- |    |    |
|----|----|
| a. | Sí |
| b. | No |

24. ¿Han tenido que disminuir la calidad de los insumos?

- |    |    |
|----|----|
| a. | Sí |
| b. | No |

25. ¿Se realiza un seguimiento del proceso productivo?

- |    |    |
|----|----|
| a. | Sí |
| b. | No |

26. ¿La calidad del producto depende del empleado que lo elabora?

- |    |    |
|----|----|
| a. | Sí |
| b. | No |

27. ¿Elaboran un formato de órdenes de producción?

- |    |    |
|----|----|
| a. | Sí |
| b. | No |

28. ¿Hace cuánto tiempo no realizan innovación en herramientas y maquinaria?

- |    |                |
|----|----------------|
| a. | De 1 a 5 años  |
| b. | De 5 a 10 años |
| c. | Mas de 10 años |

29. ¿Realiza la empresa innovación de productos?

- |    |    |
|----|----|
| a. | Sí |
| b. | No |

30. ¿Tiene el personal idóneo con ideas efectivas, para la elaboración de los nuevos productos?

- |    |    |
|----|----|
| a. | Sí |
| b. | No |

### **ÁREA DE MERCADEO Y VENTAS**

31. ¿Se planifica estratégicamente las metas de venta, más óptimas para la empresa?

- |    |    |
|----|----|
| a. | Sí |
| b. | No |

32. ¿Se organiza al equipo de ventas, se valora su rendimiento con un seguimiento continuo?

- |    |    |
|----|----|
| a. | Sí |
| b. | No |

33. ¿Se capacita, motiva y supervisa al equipo de ventas de manera individual y colectiva?

- |    |    |
|----|----|
| a. | Sí |
| b. | No |

34. ¿Los vendedores identifican los buenos sectores del mercado, para hallar a nuevos clientes potenciales?

- |    |    |
|----|----|
| a. | Sí |
| b. | No |

### **ÁREA RECURSOS HUMANOS**

35. El personal es contratado:

- |    |  |
|----|--|
| a. | Directamente por la empresa              |
| b. | Por contrato de labor u obra determinada |
| c. | Por servicios                            |

36. Se tiene información de los trabajadores:

- |    |  |
|----|--|
| a. | Nombres y Apellidos                            |
| b. | Numero de Cedula de Ciudadanía                 |
| c. | Numero telefónico de Celular y de la Casa      |
| d. | Numero telefónico de un familiar (emergencias) |
| e. | Correo Electrónico                             |
| f. | Fecha de Nacimiento                            |

37. ¿Tienen manuales de funciones?

- |    |    |
|----|----|
| a. | Sí |
| b. | No |

38. ¿Existen programas de capacitación para el personal?

- |    |    |
|----|----|
| a. | Sí |
| b. | No |

39. ¿El sistema de pago de Nomina se encuentra organizado y sistematizado?

- |    |    |
|----|----|
| a. | Sí |
| b. | No |