

Cartagena 20 de Mayo 2010

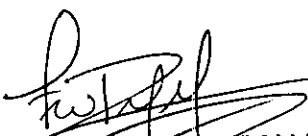
AUTORIZACIÓN

Concedo derecho de propiedad intelectual a la **UNIVERSIDAD DE CARTAGENA**, para consulta y préstamo de mi trabajo de grado titulado: **CARACTERIZACIÓN DEL SISTEMA DE INFORMACIÓN CONTABLE DE LAS PYMES EXPORTADORAS DE LA CIUDAD DE CARTAGENA.**

Exclusivamente para fines académicos e investigativos, descarto cualquier fin comercial.

De igual manera, autorizo su digitación en forma PDF, para ser consultado por toda la comunidad en la página Web de la Universidad de Cartagena.

Atentamente,



FERNANDO POLO CALVO

C.C 73.215.143 de Cartagena

Título Otorgado: Contador Público



RODOLFO SANJUAN ARDILA

C.C 9.146.170 de Cartagena

Título Otorgado: Contador Público

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar quisiéramos darles gracias a Dios, quien nos dio la fortaleza y la fe para jamás perder nuestro norte, también a nuestros padres y hermanos por ese apoyo que nos brindaron a cada momento, a todos nuestros amigos y compañeros por su amistad y por su ayuda y en último lugar y por eso menos que nadie a nuestros profesores por compartir sus conocimientos para hacer de nosotros no solo buenos profesionales sino buenas personas.

DEDICATORIA

A Nuestros padres por ese empeño brindado para darnos todas esas oportunidades que se les fue negada, al profesor Ilver Serpa, por darnos su ayuda y sus consejos para llevar a feliz término este trabajo de grado, y a todas aquellas personas que directa e indirectamente nos colaboraron en todo este proceso. Para todos ustedes es este trabajo de grado.

Cartagena de indias 3 de Noviembre de 2009

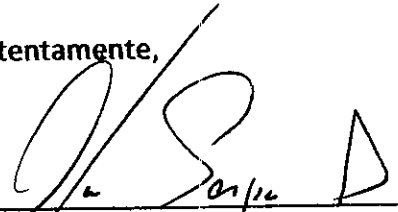
Señores
COMITÉ DE GRADUACIÓN
Universidad de Cartagena
Facultad de ciencias económicas
Programa de contaduría publica

Cordial saludo,

En calidad de asesor, presento a ustedes el Trabajo de grado titulado **"CARACTERIZACIÓN DEL SISTEMA DE INFORMACIÓN CONTABLE DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EXPORTADORAS DE LA CIUDAD DE CARTAGENA"**, elaborado por los estudiantes RODOLFO JAVIER SANJUAN ARDILA y FERNANDO POLO CALVO, pertenecientes al programa de contaduría.

Manifiesto mi participación en la orientación y mi conformidad con el resultado obtenido.

Atentamente,



ILVER SERPA AVILA
Asesor

Cartagena de indias 3 de Noviembre de 2009

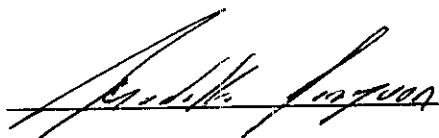
Señores
COMITÉ DE GRADUACIÓN
Universidad de Cartagena
Facultad de ciencias económicas
Programa de contaduría publica

Cordial saludo,

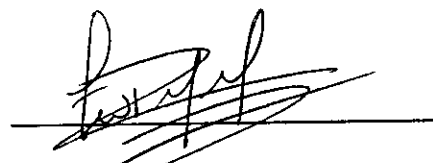
Anexamos Trabajo de grado titulado "**CARACTERIZACIÓN DEL SISTEMA DE INFORMACIÓN CONTABLE DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EXPORTADORAS DE LA CIUDAD DE CARTAGENA**", para su revisión que es requisito indispensable para obtener el título de Contador Público.

Agradeciendo su atención prestada.

Atentamente,



RODOLFO JAVIER SANJUAN ARDILA
CC 9.146.170 de Cartagena



FERNANDO POLO CALVO
CC 73.215.143 de Cartagena



CONTROL DE ASESORIAS

NOMBRE DEL PROYECTO O TRABAJO DE GRADO:

Caracterización del sistema de información contable de las pequeñas y medianas empresas de la ciudad de Cartagena

PRESENTADO POR: Fernando Polo Calvo - Rodolfo San Juan Ardila

ANTEPROYECTO:

TRABAJO DE GRADO:

ASESOR: ILYER SERPA AVILA

FECHA	TEMA REVISADO	FIRMA DEL DOCENTE	FIRMA DEL ESTUDIANTE
AGO 19/09	Realización de las encuestas	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
AGO 26/09	Revisión de las encuestas	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
SEPT 9/09	Tabulación de las encuestas	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
SEPT 16/09	Caracterización encuestas	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
SEPT 23/09	Parametrización de resultados	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
SEPT 30/09	Revisión de los resultados	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
OCT 8/09	Análisis de los resultados	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
OCT 15/09	Revisión de hallazgos	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
OCT 22/09	Revisión de conclusiones	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
OCT 29/09	Revisión Presentación Proyecto	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>

NOTA: Deben cumplirse mínimo cinco (5) revisiones para el Anteproyecto y mínimo diez (10) revisiones para el trabajo de Grado.

Cartagena de Indias, 18 de abril de 2009

Señores

RODOLFO JAVIER SANJUAN ARDILA
FERNANDO POLO CALVO

Estudiantes no Graduados
Programa de Contaduría Pública
Facultad de Ciencias Económicas
UNIVERSIDAD DE CARTAGENA
Cartagena

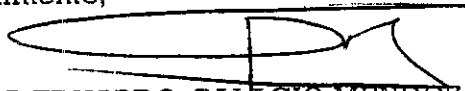
Cordial saludo:

Nos agrada comunicarles que su anteproyecto de trabajo de grado titulado "**CARACTERIZACIÓN DEL SISTEMA DE INFORMACIÓN CONTABLE DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EXPORTADORAS DE LA CIUDAD DE CARTAGENA.**", fue aprobado por el docente jurado **ADOLFO ENRIQUE CARBAL HERRERA**, según consta en el Acta de Comité de Graduación N° 003 reunidos el viernes 17 de abril del año dos mil nueve (2009).

Por lo anterior, le anexamos el respectivo anteproyecto y el formato de control de asesorías, para el desarrollo del trabajo en mención.

No está de más recordarle, que el Reglamento vigente, contempla un plazo máximo de tres (3) años a partir de la fecha de terminación académica para optar su título como Contador Público y dos (2) años a partir de la fecha de aprobación del anteproyecto, para la presentación del trabajo de grado. Este plazo de dos años no interrumpe el estipulado para graduarse.

Cordialmente,



GASPAR EDUARDO PALACIO MENDOZA
Secretario Comité de Graduación
Programa de Contaduría Pública

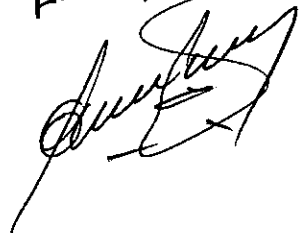
Glennys Avila L.

"Siempre a la Altura de los Tiempos"

Cartagena de Indias 28 de Febrero de 2009

Señores
COMITÉ DE GRADUACIÓN
Universidad de Cartagena
Facultad de ciencias económicas
Programa de contaduría pública

Dr. Rodolfo Calvo



8

Cordial saludo,

En calidad de asesor, presento a ustedes el Anteproyecto **“CARACTERIZACIÓN DEL SISTEMA DE INFORMACIÓN CONTABLE DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EXPORTADORAS DE LA CIUDAD DE CARTAGENA”**, elaborado por los estudiantes **RODOLFO JAVIER SANJUAN ARDILA Y FERNANDO POLO CALVO**, pertenecientes al programan de Contaduría Publica.

Manifiesto mi participación en la orientación y mi conformidad con el resultado obtenido.

Atentamente,



ILVER SERPA AVILA
Asesor

Cartagena de indias 28 de Febrero de 2009

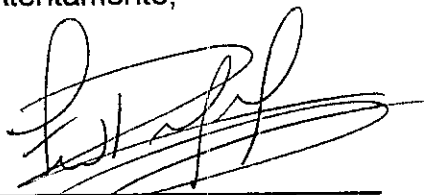
Señores
COMITÉ DE GRADUACIÓN
Universidad de Cartagena
Facultad de ciencias económicas
Programa de contaduría pública

Cordial saludo,

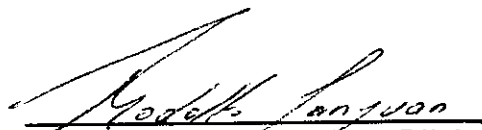
Anexamos Anteproyecto **“CARACTERIZACIÓN DEL SISTEMA DE INFORMACIÓN CONTABLE DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EXPORTADORAS DE LA CIUDAD DE CARTAGENA”** para su revisión que es requisito indispensable para obtener el título de Contador Publico.

Agradeciendo se atención prestada.

Atentamente,



FERNANDO POLO CALVO
CC 73.215.143 de Cartagena



RODOLFO SANJUAN ARDILA
CC 9.146.170 de Cartagena

CONTROL DE ASESORIAS

NOMBRE DEL PROYECTO O TRABAJO DE GRADO:

CARACTERIZACIÓN DEL SISTEMA DE INFORMACIÓN
CONTABLE DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS
EXPORTADORAS DE LA CIUDAD DE CARTAGENA

PRESENTADO POR: FERNANDO POLO CALVO Y RODOLFO SANJUAN ARPIA

ANTEPROYECTO:

TRABAJO DE GRADO:

ASESOR: ILVER SERPA AVILA

FECHA	TEMA REVISADO	FIRMA DEL DOCENTE	FIRMA DEL ESTUDIANTE
17/02/09	Planteamiento del problema	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
19/02/09	Objetivos y Justificación	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
21/02/09	Antecedentes IUV.	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
24/02/09	Marco Teórico	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
26/02/09	Marco Conceptual	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
28/02/09	Diseño Metodológico y bibliografía	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>

NOTA: Deben cumplirse mínimo cinco (5) revisiones para el Anteproyecto y mínimo diez (10) revisiones para el trabajo de Grado.

Cartagena de Indias, 16 de febrero de 2009

Contador Público
ILVER SERPA AVILA
Docente
Programa de Contaduría Pública
Facultad de Ciencias Económicas
Cartagena

Cordial saludo:

Le comunicamos que el Comité de Graduación, reunido el Viernes 13 de febrero de 2009, según consta en el Acta N° 001, lo ha designado para asesorar a los jóvenes **FERNANDO POLO CALVO Y RODOLFO SANJUAN ARDILA** estudiantes del programa de Contaduría Pública, en la elaboración de su anteproyecto y proyecto de grado titulado "**CARACTERIZACIÓN DEL SISTEMA DE INFORMACIÓN CONTABLE DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EXPORTADORAS DE LA CIUDAD DE CARTAGENA.**".

Para tal efecto los estudiantes harán contacto con usted a fin de acordar el plan de trabajo.

Confío en que usted pondrá todo el empeño y aportará su reconocida capacidad para llevar a feliz término con la calidad exigida por la Facultad.

Atentamente,



GASPAR EDUARDO PALACIO MENDOZA
Secretario Comité de Graduación
Programa de Contaduría Pública

Copia: Jóvenes Fernando Polo Calvo y Rodolfo SanJuan Ardila

Gleisy Avila

"Siempre a la Altura de los Tiempos"

**CARACTERIZACIÓN DEL SISTEMA DE INFORMACIÓN CONTABLE DE
LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EXPORTADORAS DE LA
CIUDAD DE CARTAGENA.**

**RODOLFO JAVIER SANJUAN ARDILA
FERNANDO POLO CALVO**

**UNIVERSIDAD DE CARTAGENA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
PROGRAMA DE CONTADURÍA PÚBLICA
CARTAGENA DE INDIAS D.T. Y C.
2009**

BP
T
657.3
S 585

13

**CARACTERIZACIÓN DEL SISTEMA DE INFORMACIÓN CONTABLE DE
LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EXPORTADORAS DE LA
CIUDAD DE CARTAGENA.**



UNIVERSIDAD DE CARTAGENA
BIBLIOTECA FERNÁNDEZ DE MADRID
CENTRO DE INFORMACION Y DOCUMENTACION

**RODOLFO JAVIER SANJUAN ARDILA
FERNANDO POLO CALVO**

**Trabajo de grado presentado como requisito para optar al título de
Contador Público**

Asesor

**ILVER SERPA AVILA
CONTADOR PÚBLICO**

62437

**UNIVERSIDAD DE CARTAGENA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
PROGRAMA DE CONTADURÍA PÚBLICA
CARTAGENA DE INDIAS D.T. Y C.
2009**

TABLA DE CONTENIDO

	Pág.
1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	10
1.1 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA	10
1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	12
1.3 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA	12
2. OBJETIVOS	13
2.1 OBJETIVO GENERAL.....	13
2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	13
3. JUSTIFICACIÓN	14
4. MARCO REFERENCIAL	16
4.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS	16
4.1.1 <i>Diagnóstico Interno de las Pymes el Valle de Aburrá</i>	16
4.1.2 <i>El sistema de información contable en las pequeñas y medianas empresas. Un estudio evaluativo en el área metropolitana de Mérida, Venezuela</i>	16
4.2 MARCO TEÓRICO	17
4.2.1 <i>Cualidades de La Información Contable</i>	18
4.2.2 <i>El Sistema de Información Contable</i>	20
4.2.3 <i>Exportaciones en Colombia</i>	26
4.3 MARCO CONCEPTUAL.....	45
4.3.1 <i>Comercio exterior</i>	45
4.3.2 <i>De las Pymes</i>	48
4.3.3 <i>Tecnología</i>	48
5. DISEÑO METODOLÓGICO	51
5.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN	51
5.1.1 <i>Delimitación Temporal:</i>	51
5.1.2 <i>Delimitación Espacial:</i>	51
5.2 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.....	52
5.3 POBLACION Y MUESTRA	52
5.3.1 <i>Población de Estudio</i>	52
5.3.2 <i>Muestra de Estudio</i>	52
5.4 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN	53
5.4.1 <i>Fuentes primarias</i>	53
5.4.2 <i>Fuentes Secundarias</i>	53
5.4.3 <i>Aplicación de cuestionarios</i>	54
5.5 RECOLECCIÓN Y PROCESAMIENTO DE DATOS	54
5.5.1 <i>Procesamiento análisis de la información y análisis documental</i>	54

5.5.2 Conclusiones e informe final.....	54
5.6 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES	55
6. RECURSOS DISPONIBLES	58
6.1 HUMANOS.....	58
6.1.1 Autores.....	58
6.1.2 Colaboradores	58
6.1.3 Asesor.....	58
6.2 MATERIALES	58
6.3 FINANCIEROS.....	59
7. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES.....	60
8. HALLAZGOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	61
8.1 CARACTERISTICAS GENERALES.....	61
8.2 TECNOLOGÍA.....	61
8.2.1 Hardware.....	62
8.2.2 Software.....	63
8.3 RECURSO HUMANO EN EL ÁREA CONTABLE	65
8.3.1 Formación académica.....	66
8.3.2 Tipos de contrato y tiempo de servicio del personal del área contable.....	67
8.4 ORIENTACIÓN CONTABLE	69
8.5 CONTROL INTERNO.....	72
8.5.1 Manuales de funciones, procesos y procedimientos.....	73
8.5.3 Supervisión y otorgamientos de créditos.....	73
8.5.4 Revisión de información	74
8.5.5 Control de inventario.....	74
8.5.6 Supervisión y control.....	74
8.6 EXPORTACIONES.....	75
8.6.1 Capacitaciones.....	75
8.6.2 Fuentes de financiación	77
8.6.3 Búsqueda de nuevos mercados y clientes.....	79
9. RESUMEN DEL DIAGNOSTICO Y ESTRATEGIAS	81
9.1 CONCLUSIONES GENERALES	81
9.2 ESTRATEGIAS Y RECOMENDACIONES SOBRE EL SISTEMA CONTABLE.....	83
10. CONCLUSIONES.....	90
BIBLIOGRAFIA.....	92
ANEXOS.....	94
ANEXO A. FORMATO DE ENCUESTA	94

LISTA DE FIGURAS

	Pág.
FIGURA 1. ACTIVIDADES DE UN SISTEMA DE INFORMACION CONTABLE.....	20
FIGURA 2. PASOS PARA EXPORTAR.....	36

LISTA DE CUADROS

	Pág.
CUADRO 1. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES.....	55
CUADRO 2. PRESUPUESTO.....	59
CUADRO 3. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES	60

LISTA DE TABLAS

	Pág.
TABLA 1. NUMERO DE COMPUTADORES.....	62
TABLA 2. ACCESIBILIDAD DEL SOFTWARE.....	63
TABLA 3. MÓDULOS DEL SOFTWARE.....	64
TABLA 4. NUMERO DE PERSONAS QUE LABORAN EN EL ÁREA CONTABLE	65
TABLA 5. GRADO DE ESCOLARIDAD.....	67
TABLA 6. TIEMPO DE SERVICIO.....	68
TABLA 7. TIPOS DE CONTRATOS	68
TABLA 8. UTILIZACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS.....	70
TABLA 9. CIERRES MENSUALES	71
TABLA 10. CIERRES ANUALES.....	71
TABLA 11. MEDIDAS DE VERIFICACIÓN Y SUPERVISIÓN.....	74
TABLA 12. FUENTES DE CAPACITACIÓN	76
TABLA 13. ENTIDADES DE FINANCIACIÓN	77
TABLA 14. CONOCIMIENTO EN REQUISITOS CRÉDITOS DE FOMENTO.....	78
TABLA 15. MEDIOS PARA CONSEGUIR CLIENTES	79

LISTA DE GRAFICAS

	Pág.
Grafico 1 Número de computadores.....	62
Grafico 2 Accesibilidad del software.....	64
Grafico 3 Módulos del software.....	65
Grafico 4 Numero de personas que laboran en el área contable.....	66
Grafico 5 Grado de escolaridad.....	67
Grafico 6 Tiempo de servicio.....	68
Grafico 7 Tipos de contratos.....	69
Grafico 8 Utilización de estados financieros.....	70
Grafico 9 Cierres mensuales.....	71
Grafico 10 Cierres anuales.....	72
Grafico 11 Medidas de verificación y supervisión.....	75
Grafico 12 Fuentes de capacitación.....	76
Grafico 13 Entidades de financiación.....	78
Grafico 14 Conocimiento en requisitos créditos de fomento.....	78
Grafico 15 Medios para conseguir clientes.....	80

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

Una de las mayores dificultades que se les presenta a las Pymes Colombianas es su baja capacidad administrativa para vincularse con el sector externo, a pesar de su importancia para la economía nacional y local, tales dificultades amenazan directamente su supervivencia, su crecimiento y posición en el mercado. Los datos de la Cámara de Comercio de Cartagena también muestran que un gran número de las Pymes en general desaparecen en el corto plazo; las causas generalmente son: falta de capital y posibilidades de financiación, desconocimiento de herramientas administrativas y contable/financieras, personal no calificado, desconocimiento de mercados, entre otros.

En el caso de las herramientas contable/financieras, en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo se analizó “que así como las condiciones de transparencia e información se han determinado como condicionantes para satisfacer las necesidades de las grandes empresas y de las que cotizan en el mercado de valores, estas mismas condiciones son importantes para las pequeñas y medianas empresas si éstas quieren competir, crecer y acceder a financiación e inversores.

Si bien las normas contables sobre valuación y exposición no son normalmente desarrolladas para PYMES sino pensadas para las grandes empresas, usualmente se les requiere encuadrar su contabilidad y la exposición de sus informes financieros dentro de las mismas. Pero estas empresas no pueden, en la mayoría de los casos, cumplirlas; no tienen experiencia, infraestructura ni recursos para hacerlo; es precisamente la falta

de desarrollo de una infraestructura contable el mayor obstáculo para su desarrollo económico, pues les impide crecer y hasta les hace difícil subsistir. Asimismo, también es dable observar que, cuando preparan sus estados contables de acuerdo a normas que no son específicas para ellas, esos estados no les son útiles para una mejor administración interna.

Lo expuesto lleva a la reflexión acerca de la necesidad de revisar las cuestiones de las carencias contables en estas empresas. En los países desarrollados prima la idea de informes financieros diferenciales a nivel local, aún cuando continúan exportando el concepto de un único sistema de informes financieros, en estos países el problema contable no es conseguir que las empresas lleven su contabilidad sino el disminuir la complejidad administrativa para las pequeñas y medianas empresas, en los países en desarrollo, no puede hablarse de regulación enfocada a situaciones específicas. Las PYMES, por lo tanto, se encuadran dentro de lo general y esta normativa general está adaptada para las grandes empresas; Ello hace que en la mayoría de los casos, los empresarios PYMES no son conscientes o no están convencidos de la utilidad de las normas de contabilidad y de la presentación de informes financieros para fines de control y toma de decisiones. Por otro lado, estas empresas carecen de infraestructura y de personal contable cualificado necesario para la aplicación de las normas contables vigentes.

Otro problema a considerar es que, aún cuando dispusieran de sistemas sencillos de contabilidad y de personal adecuado, muchas se resistirían a llevar una contabilidad organizada por temor a que la revelación de información transparente las expondría a una imposición fiscal excesiva, sin pensar que una mejor información contable les permitiría administrarse

mejor, les daría un más fácil acceso al crédito y les ayudaría a calcular sus impuestos debidamente”¹.

Estos problemas no son ajenos a la realidad en las Pymes exportadoras de la ciudad de Cartagena y generalmente se transforma en un obstáculo para su desarrollo y persistencia. Es necesario pues, brindarles apoyo de alta calidad en estas áreas si se quiere consolidar a este sector empresarial como una posibilidad naciente para que Colombia apueste por fuera de sus fronteras.

1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Se cuenta con un eficiente sistema de información contable en las pequeñas y medianas empresas exportadoras de la ciudad de Cartagena?

1.3 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cuál es el estado actual de la estructura del sistema de información contable en las PYMES exportadoras en la ciudad de Cartagena?

¿Cuál es la causa más frecuente de insatisfacción en la calidad de la información contable?

¿Mediante qué criterios se están estructurando los sistemas de información contable?

¹ LA PROBLEMÁTICA CONTABLE DE LAS PYMES. (17° : 2000 : Ginebra). Memorias del XVII del Grupo de Trabajo Intergubernamental de Expertos en Normas Internacionales de Contabilidad y Presentación de Informes. Ginebra : Naciones Unidas, 2000. 22 p.

2. OBJETIVOS

2.1 OBJETIVO GENERAL

Identificar las condiciones estructurales del sistema de información contable de las PYMES exportadoras de la ciudad de Cartagena, como acción para el avance en la elaboración de alternativas que permitan el mejoramiento del proceso de desarrollo de estas organizaciones empresariales.

2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Realizar un estudio que permita la identificación de las condiciones estructurales del sistema de información contable de las PYMES exportadoras de la ciudad de Cartagena.
- Desarrollar y presentar recomendaciones tendientes al fortalecimiento organizacional de este tipo de empresas, de acuerdo a los resultados del diagnóstico inicial.

3. JUSTIFICACIÓN

La generación de riqueza al interior de nuestro país no depende exclusivamente de las grandes empresas, por el contrario, las Pymes con su capacidad empleadora y cobertura regional, pueden agregar a esa generación de riqueza una mayor circulación de los capitales y consecuentemente una mejor distribución de los recursos que disminuya el desequilibrio social, natural en cualquier economía en vía de desarrollo como la Colombiana².

Debido a la globalización la economía está creciendo a pasos agigantados, por tal razón, al igual que otros focos de interés, la contabilidad se encuentra en un proceso de cambio ante el surgimiento de las nuevas necesidades de información para ser utilizada por los diferentes usuarios que se interrelacionan en el ambiente empresarial.

La competitividad juega un papel importante en la economía mundial, ya que esta, ha obligado a las empresas a implementar un sistema contable armónico que contribuya al crecimiento tanto de la empresa como del mercado, y así alcanzar un mejor nivel, para satisfacer las necesidades del entorno que exige calidad y confianza.

Teniendo en cuenta esta realidad surge la necesidad de buscar características generales en los sistemas de información contable, con el fin de obtener información más detallada y precisa que permita conocer con exactitud lo que realmente sucede en el ente y ayude a tener mejores

²DANIES LACOUTERE, Rodolfo. Las Pymes en Colombia años 2002 – 2004. Bogota, Noviembre 2005. p. 3-4.

herramientas para una buena toma de decisiones en el momento oportuno a cada uno los usuarios de la información contable.

De acuerdo con lo expuesto en las paginas anteriores esta investigación se reviste de importancia en la medida que busca encontrar elementos que permitan evidenciar las condiciones en que las pymes exportadoras de la ciudad de Cartagena están desarrollando sus actividades en términos contables, para tener una referencia válida de corrección de errores o fortalecimiento de aciertos que permitan mejorar su competitividad y consolidar su sostenibilidad económica, dado la importancia de dichas entidades para la economía nacional y local.

A partir de la determinación de las condiciones de operación contable y financiera de estas organizaciones comerciales, se le demostrara al pequeño y mediano empresario, el papel preponderante de los sistemas de información contable en la adecuada gestión de toda organización, entendiendo que dichos sistemas son fundamentales para el normal desarrollo de las operaciones del ente económico y para la consecución de la sostenibilidad del mismo, tanto en mercados locales como externos.

4. MARCO REFERENCIAL

4.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

4.1.1 Diagnóstico Interno de las Pymes el Valle de Aburrá

En este estudio se determino que el empresario pyme, por estar concentrado en la lucha diaria del sobrevivir y debido a sus limitaciones financieras, olvidan su papel de innovador. La innovación, el desarrollo tecnológico y la responsabilidad social frente a los empleados, clientes, proveedores y la sociedad en general serán factores de competitividad para las pymes. Para la pyme ser exitosa necesita desarrollar la dirección de mercadeo y ventas, tener información de todos los clientes, número de visitas del vendedor, cotizaciones y número de ventas cerradas.

Si una pyme con vocación exportadora quiere ser exitosa frente a los desafíos del T.L.C, no debe improvisar en el campo financiero; al contrario, deben robustecerse. Uno de los aspectos financieros que no tienen en cuenta muchos empresarios pymes es la lectura de los estados financieros, a través de indicadores financieros y de gestión. El empresario pyme requiere de capacitación acerca de lo que es planeación estratégica definiendo su posición frente a los tratados de libre comercio.

4.1.2 El sistema de información contable en las pequeñas y medianas empresas. Un estudio evaluativo en el área metropolitana de Mérida, Venezuela

En este estudio el autor analizo que desde el punto de vista gerencial, las pequeñas y medianas empresas muestran una diversidad de deficiencias, entre las que está la utilización limitada de tecnología punta. Urge el diseño

de un sistema de información contable, incorporando el paradigma fundamentado en la construcción de las estrategias de los negocios, y en la vinculación de las tareas, con el propósito de alcanzar los resultados deseados. Este enfoque encuentra su soporte en todas las posibilidades de integración ofrecidas por la tecnología informática. Para derivar las categorías del sistema de información contable propuesto, se determinan, en una primera fase de diagnóstico, las bases de funcionamiento del sistema implantado en una muestra intencional de pequeñas y medianas empresas y, luego, mediante una revisión del deber ser, a partir del análisis de contenido de fuentes secundarias, se infiere sobre tales categorías. De esta forma, se muestran los componentes del sistema de información contable, que conduce a una gestión eficiente y a la satisfacción de las demandas de los usuarios internos y externos.

4.2 MARCO TEÓRICO

La dinámica económica y social de hoy impone grandes retos a las profesiones y a las entidades de carácter público y privado.

La profesión contable, sin duda, se ha convertido en objeto de reflexión y discusión en la academia y en los sectores empresarial y gubernamental tanto a nivel nacional como internacional, por ser una profesión fundamental en la generación de confianza pública, factor clave en el desarrollo social y económico de una sociedad moderna. Por tal razón, la profesión contable, su estructura, sus prácticas y la información que produce, debe responder efectivamente a los nuevos requerimientos sociales. En particular, los sistemas de información contable se ven afectados, de manera directa, por los procesos de cambio social y transformación organizacional, y a su vez, los sistemas de información contable inciden en tales procesos.

Los sistemas de información contable deben cumplir con dos premisas básicas: a) el reconocimiento, valoración y medición de todos los recursos comprometidos en las entidades; y b) la producción de información útil para la toma de decisiones internas y externas. El cumplimiento de estas dos premisas exige del Contador Público unas competencias personales y profesionales que le permitan diseñar, evaluar y mejorar constantemente dichos sistemas de información en función de las necesidades de los usuarios y a la vez evaluar el impacto social y ambiental generado por las organizaciones a partir de sus actividades.

Se consideran algunos contenidos temáticos, cuya teoría se encuentra relacionada de manera directa con el enfoque teórico de la investigación, como lo es en este caso los siguientes temas:

4.2.1 Cualidades de La Información Contable

Para que la contabilidad pueda cumplir con sus objetivos, para que sea fuente confiable de la información que ha de servir como base para tomar decisiones, esta debe cumplir con unos requisitos y contar con ciertas cualidades.

Según el artículo 4 del decreto 2649 de 1993, el cual señala los principios de contabilidad generalmente aceptados en Colombia, la contabilidad debe tener las siguientes cualidades:

“Para poder satisfacer adecuadamente sus objetivos, la información contable debe ser comprensible y útil. En ciertos casos se requiere, además, que la información sea comparable.

La información es comprensible cuando es clara y fácil de entender.

La información es útil cuando es pertinente y confiable.

La información es pertinente cuando posee valor de realimentación, valor de Predicción y es oportuna.

La información es confiable cuando es neutral, verificable y en la medida en la cual represente fielmente los hechos económicos.

La información es comparable cuando ha sido preparada sobre bases uniformes".

Según el decreto 2649, todo se resume a que la contabilidad debe ser comprensible, útil y comparable.

De allí la importancia que la empresa o el comerciante diseñe un sistema de contabilidad que le permita a esta desarrollar a plenitud sus cualidades.

Hoy en día, como están diseñados los software contables garantizan en buena parte el desarrollo de las cualidades que debe tener la contabilidad, pero para ello, se requiere de unas políticas contables sanas y encaminadas a que precisamente la contabilidad pueda contar con las herramientas necesarias para el cumplimiento de sus objetivos.

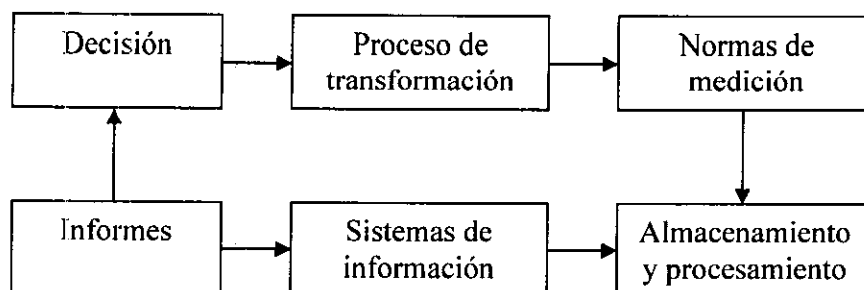
Quizás una de las cualidades más inobservadas de la contabilidad, es la utilidad. En nuestro medio es costumbre que la contabilidad lleve un atraso de un mes o hasta mas. En esas condiciones la contabilidad es muy poco útil, pues nunca aportará al empresario la información que requiere para que pueda tomar decisiones.

En muchas empresas, la contabilidad solo resulta útil para cumplir con las obligaciones tributarias, pero no para servir como soporte en la toma de decisiones, puesto que siempre llega tarde, y además de ello, no se interpreta ni analiza.

4.2.2 El Sistema de Información Contable

Como los demás sistemas de información, el sistema contable es un proceso en el cual los datos ingresan, son registrados y almacenados en una base de datos, convertidos en números y tablas, y emitidos como programas, informes y otros tipos de información a los usuarios. Los principales datos del sistema contable son: 1) El costo de los recursos adquiridos y empleados en una organización. 2) Los precios de los bienes y servicios vendidos. 3) Las políticas administrativas que influyen en dichas actividades.

Figura 1 Actividades de un sistema de información contable



- **La Fuente De Datos Del Sistema De Información Contable:** Es el proceso de transformación de la empresa. Las actividades de financiamiento, de inversión y de operación son la fuente de datos de la organización, en relación a los recursos adquiridos, transformados y consumidos.
- **Los Criterios De Medición:** Son normas que determinan las características del proceso de transformación que ingresan al sistema contable, identifican los datos captados por el sistema. Por ejemplo, el sistema registra el costo pagado al adquirir equipo, pero no registra el precio al que se vendería, a menos que fuese vendido en el acto. En el sistema

contable se registra el costo del equipo, pero no el tamaño, peso o color. Se adoptan normas de medición que seleccionan las características del proceso de transformación que son importantes para los usuarios. Los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados constituyen la principal fuente de normas de medición para la información de la contabilidad financiera de carácter general. Las autoridades gubernamentales determinan normas con requisitos tributarios y de control; y los administradores, sus propias normas de medición para la información de la contabilidad gerencial.

Las actividades del proceso de transformación medidas por el sistema contable son registradas en una o más fuentes de datos donde son almacenados y procesados.

- **Las Bases De Datos De Contabilidad:** Son libros o archivos de computadoras que contienen cuentas donde son registradas, almacenadas y resumidas las transacciones de una empresa.

Cada transacción es registrada al ser identificadas las cuentas afectadas y el monto de la transacción. Suponiendo que una compañía adquirió equipo por \$ 500. Cada transacción se divide en dos partes, que identifican un intercambio entre la empresa y un cliente, proveedor, inversionista, etc. Por ejemplo, la compañía recibe equipo y entrega dinero.

El registro de una transacción es similar al de una cuenta de cheques. Se anota la fecha, el propósito y el monto de la transacción. La base de datos permite contabilizar y resumir de varias maneras. Una empresa puede determinar cuánto gastó en un periodo, en qué se empleó el dinero, qué recursos se adquirieron y cómo fueron empleados. Los usuarios pueden obtener de la base de datos los diferentes tipos de información según sus necesidades.

- **Las Normas De Información:** Son criterios que determinan la información que emitirá el sistema de información. Determinan qué datos serán presentados para ciertos usos y el formato de la presentación. Algunos usuarios podrían necesitar información acerca de qué productos fueron vendidos, en qué cantidad, en qué lugares o periodos. Otros, podrían solicitar información general acerca del total de ventas de una compañía. Los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados proveen normas para la emisión de información de contabilidad gerencial de carácter general. Las autoridades gubernamentales establecen normas de información tributaria y de regulación, y los administradores determinan normas para la emisión de los informes de contabilidad gerencial.

- **Los Informes:** Proveen la información emitida por el sistema de contabilidad. Pueden ser obtenidos en varias formas, impresos en papel o presentados en la pantalla de una computadora. La frecuencia de los informes y la cantidad de datos que contienen dependerán de las necesidades de los usuarios.

Los usuarios adoptan decisiones después de evaluar la información emitida. Emplean normas de decisión para interpretar la información. Por ejemplo, un inversionista puede decidir si venderá las acciones que posee, si las utilidades declaradas por la compañía que las emitió disminuyen durante tres años consecutivos. Compara la información acerca de las utilidades con las normas de decisión y puede optar por vender o conservar sus acciones. Quienes adoptan decisiones emplean la información contable para evaluar el riesgo y la ganancia.

En este caso se observa la importancia que se debe tener al momento de registrar las partidas de manera correcta, puesto que están son piezas fundamentales ante las eventuales decisiones que podrá asumir la empresa.

- **Usuarios de La Información Contable:** Las personas que reciben los informes contables se denominan usuarios de la información contable.

De acuerdo con sus destinatarios o usuarios de la información: los usuarios de la contabilidad se pueden agrupar en dos:

- **Usuarios Internos**, quienes tienen un interés directo con la empresa como propietarios y accionistas, directores, gerentes, jefes de departamento, empleados y sindicatos, autoridades fiscales y autoridades de vigilancia y control. Cuentan con otras fuentes adicionales de información y tienen la posibilidad de determinar, por tener autoridad jerárquica o poder legal, la forma y contenido de la información financiera de modo que satisfaga sus necesidades

- **Usuarios Externos**, quienes se distinguen por tener un interés indirecto, relacionado no tanto con la empresa sino con su influencia en el entorno socioeconómico; entre ellos están: los inversionistas, prestamistas, acreedores, proveedores, clientes, cámaras de comercio, asociaciones gremiales y público en general. No todas las necesidades de información de estos usuarios pueden quedar cubiertas por la contabilidad, toda vez que los estados financieros reflejan los efectos de sucesos y transacciones financieras anteriores y contienen información distinta a la financiera.

Como se ha descrito en paginas anteriores la información contable se constituye en una pieza clave del andamiaje de cualquier empresa, sin que importe cual sea su tamaño; es así como se debe seguir recalcando la responsabilidad que se debe asumir los encargados de la recolección, procesamiento de la información contable (Contadores Públicos) con el fin de suministrar a los usuarios de la información contable, una información veraz que sirva de base sólida para que puedan tomar posiciones y decisiones sin el temor a equivocarse en cuanto al información que poseen.

4.2.2.1 Sistema de Información Contable: Un sistema de información contable comprende los métodos, procedimientos y recursos utilizados por una entidad para llevar un control de las actividades financieras y resumirlas en forma útil para la toma de decisiones.

En base a esto un buen sistema contable les dará una confianza plena a los usuarios de la información de que esta es muestra clara de la situación actual de la empresa.

4.2.2.1.1 Estructura de un sistema contable: Un sistema de información contable sigue un modelo básico y un sistema de información bien diseñado, ofreciendo así control, compatibilidad, flexibilidad y una relación aceptable de costo / beneficio.

El sistema contable de cualquier empresa independientemente del sistema contable que emplee, debe ejecutarse en tres pasos básicos: primero los datos se deben registrar, clasificar y resumir, sin embargo el proceso contable involucra la comunicación a quienes estén interesados y la interpretación de la información contable para ayudar en la toma de decisiones comerciales.

1. Registro de la actividad financiera: en un sistema contable se debe llevar un registro sistemático de la actividad comercial diaria en términos económicos. En una empresa se llevan a cabo todo tipo de transacciones que se pueden expresar en términos monetarios y que se deben registrar en los libros de contabilidad. Una transacción se refiere a una acción terminada más que a una posible acción a futuro. Ciertamente, no todos los eventos comerciales se pueden medir y describir objetivamente en términos monetarios.

2. Clasificación de la información: un registro completo de todas las actividades comerciales implica comúnmente un gran volumen de datos, demasiado grande y diverso para que pueda ser útil para las personas encargadas de tomar decisiones. Por tanto, la información debe clasificarse en grupos o categorías. Se deben agrupar aquellas transacciones a través de las cuales se recibe o paga dinero.

3. Resumen de la información: para que la información contable utilizada por quienes toman decisiones, esta debe ser resumida.

Constituyen estos tres pasos que se han descrito: registro, clasificación y resumen en los medios que se utilizan para crear la información contable. Sin embargo, el proceso contable incluye algo más que la creación de información, también involucra la comunicación de esta información a quienes estén interesados y la interpretación de la información contable para ayudar en la toma de decisiones comerciales. Un sistema contable debe proporcionar información a los gerentes y también a varios usuarios externos que tienen interés en las actividades financieras de la empresa.

El sistema de información contable tiene que dirigirse y procurar que se den los siguientes aspectos:

- Que existan procedimientos que minimicen la posibilidad de accesos no deseados a la información, ya sea para modificarla o ya sea para consultarla.
- Que existan procedimientos que permitan la continuidad ante eventuales incidentes de equipos y programas.
- Que el sistema sea fiable, entendiendo por tal el que realice, en cada caso la actualizaciones en la base de datos de forma adecuada, permitiendo

que la información en ella contenida sea, no solo correcta, sino integra y coherente.

Todo esto con el fin de tener siempre a la mano una información sin errores, al día y confiable.

4.2.3 Exportaciones en Colombia³

4.2.3.1 Panorama Pymes Colombianas

Las micros, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) colombianas, al igual que en la mayoría de los países, son el motor de la economía. Generan más del 50% del empleo nacional, significan el 36% del valor agregado industrial, el 92% de los establecimientos comerciales y el 40% de la producción total del país, lo cual demuestra su importancia y su gran potencial de crecimiento (al comparar su participación en el PIB y el número de establecimientos) pero, a diferencia de lo fundamentales que han sido en el notable crecimiento de los países del sudoeste asiático y europeos como Italia y España por su destacada participación en su comercio exterior, el aporte de las PYMES a la balanza comercial del país ha sido muy reducida.

Mientras las exportaciones (US\$ 12.547 millones) de las PYMES de Taiwan corresponden al 56% de las exportaciones totales de la isla, las de Corea (US\$18.241 millones) al 40% y las de Italia (US\$ 110.552 millones) al 53%, las de las PYMES colombianas corresponden a no más del 20% del total de las exportaciones de Colombia.

Con el objetivo de duplicar y diversificar las exportaciones de productos no tradicionales, el Gobierno elaboró el Plan Estratégico Exportador, en el cual incluyó el Programa Expopyme, diseñado y coordinado por Proexport

³ COLOMBIA. MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO. Guía para Exportar en Colombia. Santa fe de Bogota : El Ministerio, 2004. p. 43 – 52.

Colombia, dirigido a promover la posición exitosa y permanente de las exportaciones de las PYMES y su adaptación a las exigencias de la economía mundial. Al terminar el año 2001 Proexport había invertido más de \$6000 millones en su desarrollo y 1650 MIPYMES habían participado, de las cuales más de 600 realizaron exportaciones por valor de US\$110.700.029 en ese año. Sin embargo, Colombia sigue representado tan solo el 0.2% del total de las exportaciones mundiales de mercancías, con un ingreso per capita de exportaciones de US\$270 en el año 2000 frente al promedio mundial de US\$600 en ese año.

Y en cuanto a las PYMES, en el año 2000, las exportaciones como porcentaje de las ventas brutas (medidas en pesos) solo alcanzaron el 14%, siendo el sector de envases y cajas de cartón con el 37.6% el de mayor coeficiente exportador y el de muebles con el 10.5% el de menor coeficiente, lo que demuestra que nuestras PYMES han nacido y crecido considerando, básicamente el mercado local y sólo cuando la demanda nacional se ha reducido han buscado el mercado mundial.

Debido a todo esto, un programa de gobierno que les ayude a solucionar en parte esas debilidades, entregándoles las herramientas de gestión y conocimiento empresarial requeridas para iniciar y desarrollar exitosamente un óptimo proceso de internacionalización de sus productos y servicios, apoyándoles en su uso, se vuelve de trascendental importancia cuando hay una notoria disminución de la demanda interna y debilidades en nuestros principales socios comerciales (Estados Unidos y Venezuela).

El Comercio exterior se define como toda operación mercantil o acto de comercio celebrado entre residentes de un país (exportador) con los de otro estado extranjero (importador), revestido de los recaudos y solemnidades administrativas, bancarias y fiscales que ambas legislaciones exigen

respecto de la materia, mediante la cual una persona o empresa compra o vende mercaderías en forma permanente, con el fin de lograr un beneficio.

4.2.3.2 Guía exportadora colombiana

El Comercio Exterior se define como toda operación mercantil o acto de comercio celebrado entre residentes de un país (exportador) con los de otro estado extranjero (importador), revestido de los recaudos y solemnidades administrativas, bancarias y fiscales que ambas legislaciones exigen respecto de la materia, mediante la cual una persona o empresa compra o vende mercaderías en forma permanente, con el fin de lograr un beneficio.

El Zeiky es el centro empresarial de información y servicios de comercio exterior, encargado de generar la Cultura exportadora y promover las exportaciones. Es el resultado de la alianza entre el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, Proexport y Bancoldex, para otorgar en un solo espacio asesoría integral, con productos y servicios especializados, a los empresarios colombianos

Podemos establecer que se realizó una Exportación cuando se efectúa:

- La salida de mercancías del territorio Aduanero Nacional con destino a otro país: Cuando enviamos mercancías que deben ser declaradas a través de la respectiva Aduana y existe un documento de soporte de la salida de estas mercancías.
- La salida de mercancías del territorio Aduanero Nacional a una Zona Franca Industrial de bienes y servicios.

- Venta a Sociedades de Comercialización Internacional C.I: Cuando realizamos ventas de productos a través de las C.I. se consideran exportaciones, y el Productor en este caso es un Exportador Indirecto.

4.2.3.2.1 Estudio de Mercado

El primer paso que todo Empresario debe tener en cuenta para poder realizar un proceso de Exportación es el Estudio de Mercado, este análisis le permite identificar las Oportunidades Comerciales que puede tener con su producto o servicio en los mercados Internacionales.

Se debe realizar una preselección de mercados de exportación, para lo cual debemos identificar los países a los que actualmente se están destinando las Exportaciones del producto, lo que permite identificar y evaluar los posibles demandantes del producto, es decir, su oferta y demanda internacional.

Luego de esto se efectúa la selección del mercado, deben analizarse todas las variables macroeconómicas y microeconómicas. Es necesario establecer los medios de transporte que se utilizan para el acceso de mercancías al país de estudio, de igual forma es importante conocer exactamente los requisitos sanitarios, normas técnicas, de marcado, de embalaje y demás exigencias del país de destino para la introducción de los productos.

Finalmente se debe emprender la búsqueda del cliente para concluir exitosamente el estudio de mercado.

4.2.3.2.2 Registro Nacional de Exportadores

La inscripción como exportador colombiano se realiza ante el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo mediante el Registro Nacional de

Exportadores de Bienes y Servicios, establecido por la Dirección General de Comercio Exterior del Ministerio de Comercio (DGC), Industria y Turismo mediante el decreto 2681 de 1999.

El Registro Nacional de Exportadores es un instrumento creado para el diseño de apoyo a las exportaciones, que permite mantener información actualizada sobre las empresas exportadoras, competitividad de los productos colombianos en el exterior y comportamiento de los mercados entre otros, además brinda beneficios a los exportadores colombianos.

- Beneficios para los exportadores

- La devolución de IVA por las exportaciones: La exención del Impuesto al valor agregado - IVA para los servicios prestados en Colombia y que se utilicen exclusivamente en el exterior por empresas sin negocios o actividades en Colombia; y para paquetes turísticos vendidos en el exterior por un agente autorizado por el Fondo de Promoción Turística de Colombia⁴. También están excluidos del IVA los servicios de educación y salud. La exportación de los demás servicios NO están exentos del IVA.

- La no-aplicación de la retención en la fuente para los ingresos provenientes de exportaciones.

- La exención del IVA para los servicios prestados en el país en desarrollo de un contrato de exportación de servicios demostrado en la forma que señala el decreto (2681), y que se utilicen exclusivamente en el exterior por empresas sin negocios o actividades en Colombia.

- La aprobación de Sistemas Especiales de Importación-Exportación.

⁴ DECRETO N° 0324. Estatuto Tributario. Presidencia de la República de Colombia, Bogotá, 30 de marzo de 1989.

- La utilización de Programas Aduaneros Especiales y de regímenes para usuarios altamente exportadores.
- La solicitud de determinación de Criterios de Origen para productos de exportación.
- Acceder a los servicios prestados por las entidades de Comercio Exterior, entre estas Proexport.
- El otorgamiento de crédito Bancoldex.

La Inscripción en el Registro Nacional de Exportadores de Bienes y Servicios así como la renovación o modificación de este, se puede realizar en el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo COLOMBIA, por medio de su página, Web www.mincomercio.gov.co, este registro tiene una vigencia de un año al término del cual el exportador deberá renovar su inscripción para continuar gozando de las ventajas que este ofrece.

4.2.3.2.3 Certificado de origen

Colombia en desarrollo de diferentes negociaciones internacionales ha obtenido preferencias o beneficios arancelarios que le permiten al exportador ser más competitivo. Por tal motivo el ingreso de los productos colombianos a determinados países tienen un tratamiento preferencial. Para que el empresario colombiano tenga acceso a estas preferencias o beneficios arancelarios debe mostrar en el momento de ingreso de su producto El Certificado de Origen.

El Certificado de Origen es entonces un documento expedido por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo quien es el que certifica el

cumplimiento de los requisitos de origen exigidos en virtud de acuerdos el cual se debe anexar como prueba documental, en el momento de introducir los productos y tiene una vigencia de 1 año.

Este documento sirve al Ministerio de consulta y soporte para la investigación de prácticas desleales de comercio, tales como dumping o subvenciones, en la evaluación de las solicitudes de importación de licencia previa, en las negociaciones internacionales de comercio exterior, en los procesos de licitaciones del sector oficial y en la conceptualización de producción nacional para aquellos bienes que se benefician de las exenciones.

Para gestionar el certificado de origen de un producto en Colombia el comerciante debe acudir al ministerio de comercio, industria y turismo de su ciudad o puede obtener información del Registro de Productores Nacionales y Determinación de Criterios de Origen en la página Web del ministerio.

De acuerdo con el país al que se efectúe la exportación se requerirá de un certificado de origen

- Código 250 - SGP: Países *Unión Europea, **Europa Oriental, Japón y Canadá
- Código 251 - ATPA: Estados Unidos y Puerto Rico. (Productos Antiguos)
- Código 252 - Unión Europea (exportación de textiles).
- Código 255 - Comunidad Andina (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú, y Venezuela) y ALADI (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay)
- Código 256 - Grupo de los Tres (México)
- Código 257 - Panamá
- Código 258 - Chile.
- Código 259 - Cuba
- Código 260 - Terceros Países.

- Código 271 - CARICOM (Barbados, Colombia, Guyana, Jamaica y Trinidad y Tobago)
- * Unión Europea: Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Portugal, Reino Unido y Suecia.
- ** Europa Oriental: Bulgaria, República Checa, Eslovaquia, Hungría, Polonia y la Comunidad de Estados Independientes CEI (antes URSS)

4.2.3.2.4 Vistos Buenos para las exportaciones

La exportación de ciertos productos exige que el exportador se encuentre inscrito en la entidad encargada de su control y/o del otorgamiento del visto bueno, deberá entonces el exportador tramitar ante la autoridad correspondiente y obtener con anterioridad a la exportación los vistos buenos o requisitos especiales que de conformidad con las normas vigentes⁵ requiera su producto para ser exportado.

Las entidades autorizadas para expedir los vistos buenos dependiendo el tipo de producto son:

- ICA: Animales y plantas vivas- Productos de origen animal o vegetal sin procesar.
- MINERCOL LTDA: Esmeraldas y piedras preciosas.
- INVIMA: Glándulas y Órganos de Origen Humano, productos farmacéuticos y de cosmetología, productos alimenticios.
- INPA: Peces vivos y muertos.
- MINISTERIO DEL MEDIO AMBIENTE (CITES): Especies del Reino Animal y vegetal tropicales y especies en vía de extinción y sus subproductos.

⁵ CIRCULAR EXTERNA N° 077. Vistos Buenos y Requisitos para el Registro de Importación de Bienes. Ministerio de Comercio, Bogotá, 25 de Septiembre de 2002.

4.2.3.2.5 Trámites de aduana

Según el Decreto 2685 de 1999, La Sociedad de Intermediación Aduanera (SIA) cuyo objeto social principal es el ejercicio de la Intermediación aduanera, es la única que puede llenar las formalidades aduaneras cuando la exportación supera los US\$ 1.000, si la cifra es menor el exportador podrá realizar directamente los tramites aduaneros.

Con el DEX se deberán adjuntar los siguientes documentos:

- Factura Comercial
- Lista de Empaque (si se requiere)
- Registros Sanitarios o Vistos Buenos
- Documento de Transporte
- Otros documentos exigidos para el producto a exportar.

Hay que tener en cuenta la importancia de las SIA's pues son quienes finalmente tienen la responsabilidad de que la salida de la mercancía se lleve a cabo exitosamente, es así como se debe ser cuidadoso en la elección de la SIA para concluir satisfactoriamente con el proceso de exportación.

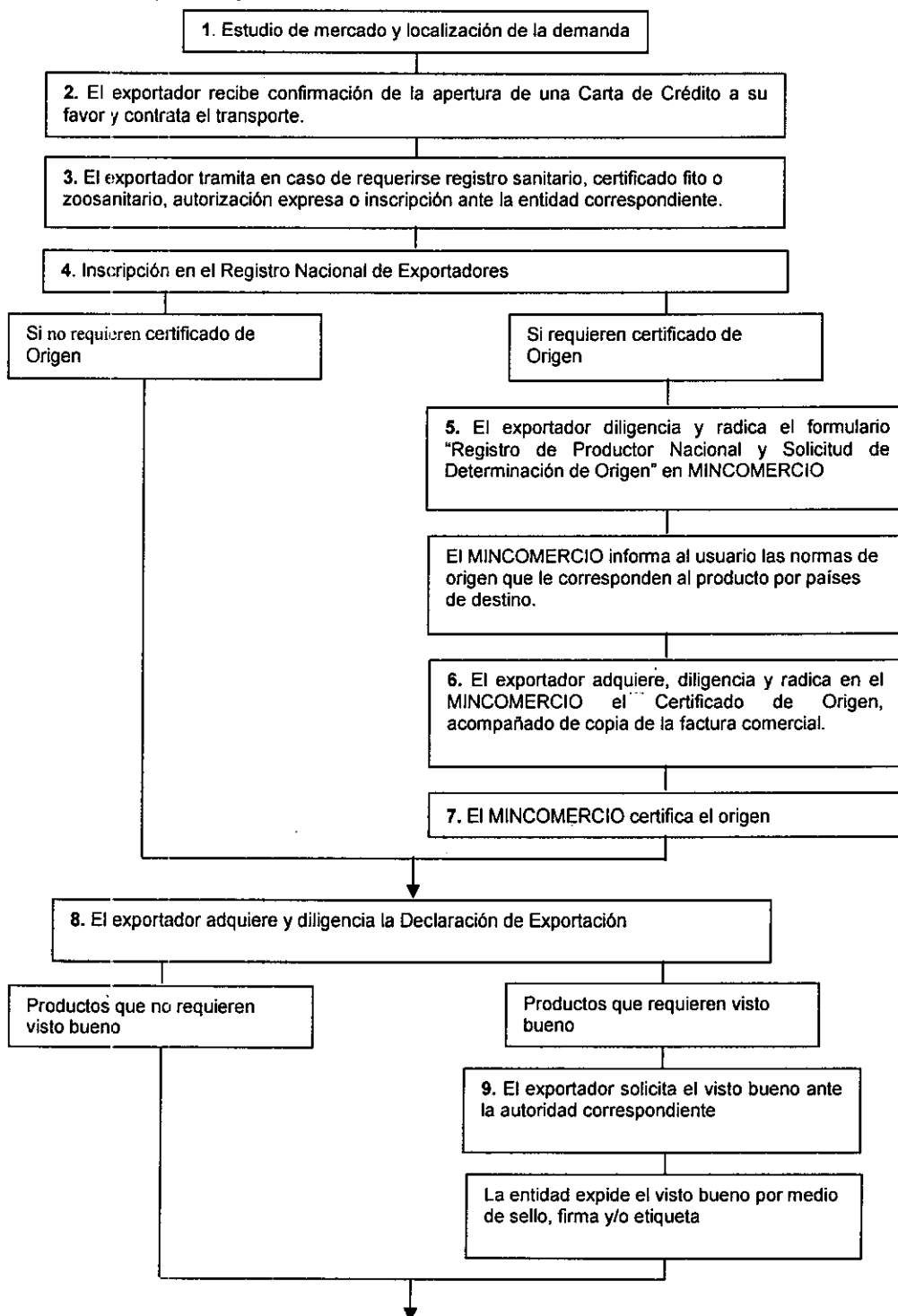
4.2.3.2.6 Reintegro de divisas

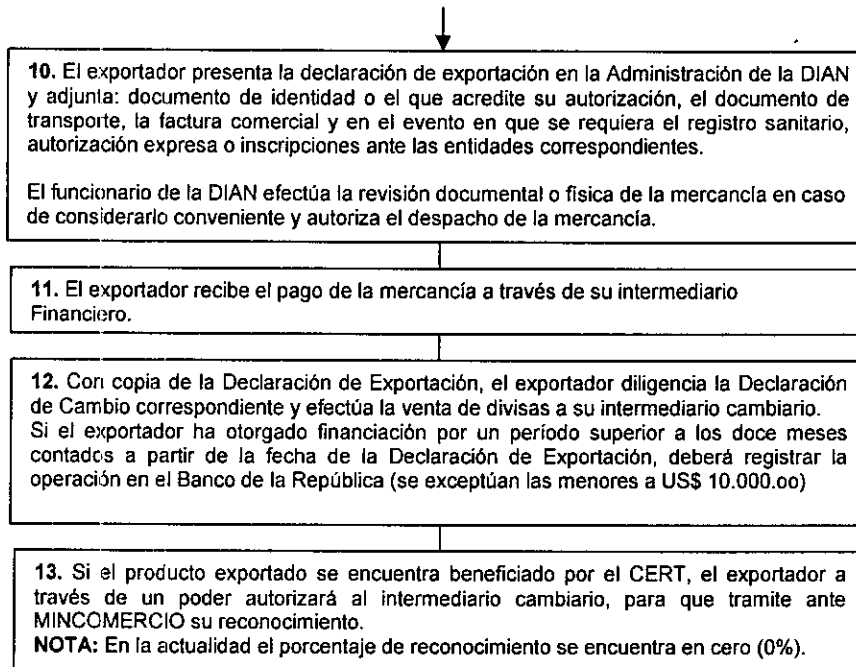
La exportación genera la obligación de reintegrar las divisas percibidas, es por que los exportadores de acuerdo con lo establecido en el régimen cambiario deberán efectuar la venta de las divisas a través de los intermediarios financieros autorizados por el Banco de la República, a saber: bancos comerciales y entidades financieras, para ello el exportador deberá previamente diligenciar la declaración de cambio correspondiente y realizar la venta de las divisas a su intermediario cambiario.

Aunque el exportador tiene plena libertad para otorgar los plazos al comprador en el exterior, si el plazo supera los 12 meses contados a partir de la fecha de la declaración de exportación, deberá en este mismo periodo, informar al Banco de la República, sin embargo se exceptúan aquellas exportaciones cuyo valor sea inferior a US\$ 10.000.

4.2.3.2.7 Diagrama pasos para exportar

Figura 2 Pasos para exportar





FUENTE: Guía para Exportar en Colombia, 2004.

4.2.3.3 Aranceles:

Un arancel de importación es un gravamen sobre la mercancía importada, mientras que un arancel de exportación es un gravamen sobre la mercancía exportada. Los aranceles de importación son más importantes que los aranceles de exportación.

Los aranceles de exportación están prohibidos por la Constitución de los Estados Unidos, pero se aplican con frecuencia en los países en desarrollo a sus exportaciones tradicionales para obtener un mejor precio y recaudar recursos. Las naciones en desarrollo se apoyan mucho en los aranceles de exportación para captar recursos por su facilidad de recaudación.

Los aranceles pueden ser específicos o ad valorem.

Los aranceles aumentan el precio de los bienes importados.

Con los tratados de libre comercio y la globalización de los mercados, las tasas arancelarias en el mundo han caído constantemente.

4.2.3.3.1 Clases de arancel

- Específicos

Obligan al pago de una cantidad determinada por cada unidad del bien importado, por cada unidad de peso o por cada unidad de volumen. Se cobra en unidades monetarias por unidad de medida (Longitud, peso, capacidad, etc.).

- Ad Valorem

Se calculan como un porcentaje del valor de los bienes y son los que más se utilizan en la actualidad. Se cobra un porcentaje sobre el valor de las mercancías.

Decisión 370 de 1994: Los países del Grupo Andino adoptaron los siguientes niveles:

- 5%
- 10%
- 15%
- 20%
- 35% Vehículos Automóviles

4.2.3.4 Plan Vallejo

Régimen que permite importar temporalmente al territorio aduanero Colombiano, con exención total o parcial de derechos de aduana e

impuestos; Materias Primas e Insumos, Bienes de Capital, Repuestos y Bienes intermedios que se empleen en la producción de bienes de exportación o que se destinen a la prestación de servicios directamente vinculados a la producción o exportación de estos bienes. Sus objetivos son:

- Incrementar las exportaciones colombianas
- Diversificar las exportaciones
- Contribuir a la renovación y adquisición de tecnología
- Reducir los costos de producción
- Contribuir al mejoramiento de la calidad de los productos

4.2.3.4.1 Requisitos para acceder al Plan Vallejo

1. Cualquier persona natural o jurídica que tenga el carácter de:
 - Empresario productor
 - Empresario exportador
 - Empresario comercializador
 - Entidades sin ánimo de lucro
 - Cualquier otra forma de asociación empresarial reconocida en la ley

2. No presentar incumplimiento por obligaciones adquiridas en desarrollo de un programa plan vallejo.

3. Estar inscrito en el registro nacional de exportadores

4.2.3.5 Zona Franca Colombia

Una zona franca es un área del territorio nacional que goza de un régimen aduanero y fiscal especial, con el fin de fomentar la industrialización de bienes y la prestación de servicios orientados principalmente a los mercados externos y de manera subsidiaria al mercado nacional. Para las operaciones

con el resto del mundo las zonas francas se reconocen como parte del territorio nacional, mientras que para las operaciones de comercio con el país se toman como territorio extranjero.

4.2.3.5.1 Clases de Zonas Francas

En Colombia existen tres clases de zonas francas:

- Industriales de bienes y servicios. Para promover y desarrollar el proceso de industrialización y la prestación de servicios destinados principalmente a los mercados externos.

- Industriales de servicios turísticos. Para promover la prestación de servicios turísticos, destinados al turismo extranjero receptivo y, de forma subsidiaria, al turismo nacional.

- Industriales de servicios tecnológicos. Para promover y desarrollar empresas de base tecnológica, cuyos productos sean de investigación científica y desarrollo tecnológico, así como nuevos productos y procesos de creación, generación y apropiación de tecnología orientados a la exportación y subsidiariamente hacia el mercado colombiano. .

4.2.3.5.2 Régimen de Incentivos de las Zonas Francas

o Incentivos Tributarios

- Los usuarios de las zonas francas industriales de bienes y servicios gozan de exención del pago de impuesto de renta (35%) y complementario de remesas (7%) sobre los ingresos provenientes de las ventas anuales de bienes y servicios a mercados externos, ya sean ventas a terceros países, ventas en desarrollo de contratos de importación-exportación (Plan Vallejo),

ventas a otros usuarios de la misma u otra zona franca colombiana, o ventas en desarrollo de licitaciones internacionales.

- Exención del impuesto de renta y remesas para los pagos y transferencias efectuadas al exterior en concepto de intereses y servicios técnicos.

- Los usuarios operadores y desarrolladores están exentos del impuesto de renta y complementarios correspondientes a los ingresos que obtengan en desarrollo de las actividades que se les autorice dentro de la respectiva zona.

- Las industrias extranjeras se encuentran exentas del impuesto sobre remesas de utilidades

○ **Incentivos de Comercio Exterior**

Los bienes destinados a la producción (maquinaria y equipo, materias primas, insumos, repuestos) procedentes del extranjero y destinados a los usuarios industriales están exentos de los derechos de importación, es decir, de los aranceles, del impuesto al valor agregado o del impuesto a las ventas. Los bienes comprados por el usuario industrial en el país se consideran una exportación para el vendedor nacional, quien recibe los incentivos de los exportadores

○ **Facilidades de Crédito**

Los usuarios industriales de las zonas francas disponen de todas las posibilidades de crédito existentes en Colombia: líneas regulares de crédito para empresas establecidas en el territorio nacional en bancos, corporaciones financieras y corporaciones de ahorro y vivienda; línea del Instituto de Fomento Industrial (Ifi-Banco Mundial) para activos fijos que permite financiar la relocalización de empresas en estas zonas; y, líneas

especiales del Banco de Comercio Exterior para la financiación de empresas exportadoras

○ **Crédito Bancoldex para zonas francas**

El Banco de Comercio Exterior, mediante la modalidad de crédito denominada "inversión fija", contempla un mecanismo de financiación para activos fijos que permite a los usuarios operadores, desarrolladores, industriales y de servicios de las zonas francas industriales y turísticas tener acceso, bajo el sistema de redescuento a los recursos de crédito, tanto en moneda legal como en dólares.

○ **Incentivos Aduaneros**

- Se puede introducir en las zonas francas toda clase de bienes tales como mercancías, materias primas, insumos o productos y maquinaria, entre otros, sin el pago de los tributos aduaneros correspondientes. La introducción de bienes procedentes de otros países en las zonas francas no se considera un acto de importación, por lo que no causa el impuesto al valor añadido (16%) ni arancel alguno (11,5% promedio).
- Los bienes introducidos en las zonas francas obtienen los incentivos otorgados a las exportaciones colombianas.
- Libre acceso de los bienes producidos en las zonas francas al mercado nacional. En este evento se pierde la exención del impuesto de renta y sus complementarios sobre la fracción de los ingresos derivados de las ventas al mercado interno.

- La introducción de bienes producidos en las zonas francas al país sólo causarán los derechos de importación correspondientes a las materias primas extranjeras involucradas en su fabricación, de acuerdo con la clasificación arancelaria de los bienes finales.
- Los materiales y el equipo de construcción y la maquinaria para plantas manufactureras se pueden importar libres de aranceles.
- Las mercancías de origen extranjero y con destino al mercado nacional se pueden almacenar en zona franca sin causar arancel ni IVA por tiempo ilimitado. Esta situación implica las siguientes posibilidades: inspección de exhibición en zona franca de la mercancía antes de la nacionalización, reexpedición a otros países sin el trámite de reexportación y despachos parciales.
- Se autorizan las operaciones de tránsito aduanero desde puertos y aeropuertos internacionales hacia zonas francas así como entre zonas francas, permitiendo movilizar las mercancías sin que causen arancel ni IVA.
- Se autoriza la terminación de regímenes de importación temporal de corto y largo plazo mediante la introducción en zona franca; de igual forma, puede importarse a Colombia un bien procedente de una zona franca bajo cualquier modalidad de importación suspensiva, previo cumplimiento de los requisitos específicos para cada modalidad.
- Se consideran como valor agregado nacional y por lo tanto no forman parte de la base para calcular el arancel las materias primas e insumos de origen colombiano y las de origen extranjero respecto de las cuales se hayan pagado los derechos de importación en Colombia; asimismo, la mano de obra incorporada en zona franca se considera valor agregado nacional.

- Las mercancías con destino al mercado nacional que requieran la diligencia de verificación por parte de una compañía certificadora podrán cumplir este requisito en zona franca.

- Posibilidad de procesamiento parcial fuera de la zona franca sin causar arancel ni IVA

- **Incentivos Cambiarios**

- Libertad de posesión y negociación de toda clase de divisas convertibles dentro de la respectiva área de zona franca.

- Libertad para el usuario de posesión y negociación de divisas y para efectuar pagos en moneda extranjera dentro del área respectiva de zona franca.

- Libertad para mantener divisas en depósito o en cuentas corrientes en bancos colombianos o del exterior y para realizar giros al exterior en concepto de adquisición de bienes y servicios.

- Libertad para la repatriación o el giro de utilidades al exterior y la autorización de inversión extranjera sin restricciones.

- Por los ingresos percibidos en el desarrollo de las actividades propias, las empresas instaladas en las zonas francas industriales no se encuentran obligadas a reintegrar las divisas correspondientes.

4.3 MARCO CONCEPTUAL

4.3.1 Comercio exterior

4.3.1.1 Exportación:

Cualquier bien o servicio enviado a otra parte del mundo, con propósitos comerciales. La exportación es el tráfico legítimo de bienes y servicios nacionales de un país pretendidos para su uso o consumo en el extranjero. Las exportaciones pueden ser cualquier producto enviado fuera de la frontera de un Estado. Las exportaciones son generalmente llevadas a cabo bajo condiciones específicas.

4.3.1.2 Sociedades de Comercialización Internacional (C.I.):

Este Régimen especial, creado mediante la Ley 67 del 28 de Diciembre de 1979, conocido como un Instrumento de Apoyo a las Exportaciones, es un beneficio tributario otorgado por el Gobierno Nacional a través del Ministerio de Comercio Exterior, mediante el cual, las empresas que lo obtengan, podrán efectuar compras de mercancías del mercado nacional configuradas como Bienes corporales muebles y/o Servicios Intermedios de la Producción, con destino a la exportación, libres del impuesto a las ventas IVA y/o de la Retención en la Fuente, si las operaciones de compraventa están sujetas a dichos tributos.

4.3.1.3 Exportador Indirecto:

Productor y/o proveedor de bienes a un exportador, ya sea para incorporarlos a otras mercancías o para ser reexpedidas simplemente al extranjero.

4.3.1.4 Proexport:

Es la organización encargada de la promoción comercial de las exportaciones no tradicionales, el turismo internacional y la Inversión

Extranjera en Colombia. Cuenta con una red nacional e internacional de oficinas, brindando apoyo y asesoría integral a los empresarios nacionales, mediante servicios dirigidos a facilitar el diseño y ejecución de su estrategia de internacionalización, buscando la generación, desarrollo y cierre de oportunidades de negocios.

4.3.1.5 Banco de Comercio Exterior de Colombia (Bancoldex):

Bancóldex es un establecimiento de crédito bancario que opera como un "banco de segundo piso", cuyo objeto principal es el de financiar las necesidades de capital de trabajo y activos fijos de proyectos o empresas viables de todos los tamaños y todos los sectores de la economía colombiana a excepción del agropecuario.

Para el desarrollo de tal objeto la Ley 7ª de 1991 le asignó al Banco, entre otras, las siguientes funciones generales:

- a. La celebración de todos los actos y contratos autorizados a los establecimientos bancarios, entre los cuales se encuentran la captación de recursos del público y la realización de operaciones de crédito, inclusive para financiar a los compradores de exportaciones colombianas.
- b. El descuento de créditos otorgados por otras instituciones financieras, o la compra de cartera de las mismas, antes que hacer créditos directos.
- c. El otorgamiento de avales y garantías;
- d. El apoyo al sistema del seguro de crédito a la exportación.

4.3.1.6 Documento de Exportación (DEX):

El registró o licencia de exportación sirve para documentar y certificar ante las autoridades competentes una exportación.

Este documento es emitido por una autoridad de comercio exterior del país originario. Siendo en nuestro país el encargado de la expedición del DEX el Ministerio de Comercio Exterior y la Administración de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN)

4.3.1.7 Sociedades de Intermediación Aduanera (SIA):

Las Sociedades de Intermediación Aduanera son las personas jurídicas autorizadas por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales para ejercer la Intermediación Aduanera y cuyo objeto social principal es el ejercicio de dicha actividad.

4.3.1.8 Intermediación Aduanera:

La Intermediación Aduanera es una actividad de naturaleza mercantil y de servicio, ejercida por las Sociedades de Intermediación Aduanera, orientada a facilitar a los particulares el cumplimiento de las normas legales existentes en materia de importaciones, exportaciones, tránsito aduanero y cualquier operación o procedimiento aduanero inherente a dichas actividades.

La Intermediación Aduanera constituye una actividad auxiliar de la función pública aduanera.

4.3.1.9 ZEYKI:

Es el centro de información y asesoría en comercio exterior, creado mediante un convenio de cooperación interinstitucional entre Proexport - Colombia, el ministerio de comercio, industria y turismo y Bancoldex, tiene la finalidad de apoyar la generación de cultura exportadora y promover la oferta exportable del país, a través de asesoría integral, productos y servicios especializados.

4.3.2 De las Pymes

4.3.2.1 Mipyme:

Según la ley 590 de julio 10 del 2000 se entiende por micro, pequeña y mediana empresa, toda unidad de explotación económica, realizada por personas naturales o jurídicas, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, rurales o urbanas, que responda a los siguientes parámetros:

1. Mediana Empresa:

a) Planta de personal entre cincuenta y uno (51) y doscientos (200) trabajadores.

b) Activos totales por valor entre cinco mil uno (5.001) y quince mil (15.000) salarios mínimos mensuales legales vigentes.

2. Pequeña Empresa:

a) Planta de personal entre once (11) y cincuenta (50) trabajadores.

b) Activos totales por valor entre quinientos uno (501) y menos de cinco mil uno (5.001) salarios mínimos mensuales legales vigentes.

3. Microempresa:

a) Planta de personal no superior a los diez (10) trabajadores.

b) Activos totales por valor inferior a quinientos uno (501) salarios mínimos mensuales legales vigentes.

4.3.3 Tecnología

4.3.3.1 Sistemas de Cómputos Administrativos:

Constan de diferentes módulos: Clientes y Cuentas por Cobrar y Proveedores y Cuentas por pagar, control de inventarios, nóminas, etc. Que le permite mantener toda la información sobre sus clientes y proveedores, así como llevar el control de todas las transacciones que la empresa realice con

los mismos. Manejan su información en múltiples formatos de bases de datos tanto cliente servidor como MS SQL-Server, Interbase, Oracle y cambian en bases de datos desktop como Access y paradox. Las características de los sistemas es que utilizan mecanismos de transacciones provistas por estos servidores de bases de datos lo cual los hace seguros y confiables en el registro y control de las transacciones.

4.3.3.2 Sistema de Información Contable:

Un sistema de información contable comprende los métodos, procedimientos y recursos utilizados por una entidad para llevar un control de las actividades financieras y resumirlas en forma útil para la toma de decisiones.

4.3.3.3 Sistemas Informáticos:

Conjunto de elementos interconectados o relacionados para el tratamiento de información. El más básico es un ordenador típico. Los más complejos son las redes, sistemas de procesamiento en paralelo.

En este término suelen incluirse los elementos físicos, el software, y otros relacionados. Así el contenido en "hardware" de una habitación en la que se encuentra instalado un ordenador también se puede denominar "el sistema", es decir, amplios elementos fabricados por distintas empresas y con diferentes cometidos. Suele contener este término el software básico, tal como el sistema operativo, y los compiladores, depuradores, enlazadores,... También un conjunto de programas dedicados a una aplicación específica, lo que incluye este software, el básico, los soportes, la documentación, manuales de procedimiento etc.

4.3.4 Software:

El software es el componente intangible de todo sistema informático y está formado por una colección de reglas e instrucciones que permiten establecer la relación entre el usuario y la máquina.

4.3.5 Tecnología de la Información:

Se entiende como "aquellas herramientas y métodos empleados para recabar, retener, manipular o distribuir información. La tecnología de la información se encuentra generalmente asociada con las computadoras y las tecnologías afines aplicadas a la toma de decisiones.



5. DISEÑO METODOLÓGICO

5.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN

El presente estudio es de naturaleza descriptiva, toda vez que la finalidad es la caracterización o diagnóstico del sistema de información contable de las pequeñas y medianas exportadoras de la ciudad de Cartagena, buscando establecer sus rasgos relevantes y las razones principales que manifiestan las dificultades para su fortalecimiento y desarrollo. Las propiedades descritas de estas unidades económicas serán ordenadas, agrupadas y sistematizadas para establecer las condiciones actuales de su funcionamiento y determinar las variables o puntos críticos que deben ser mejorados.

5.1.1 Delimitación Temporal:

El trabajo de investigación para llevar a cabo la "Caracterización del sistema de información contable de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de la ciudad de Cartagena" tomara como base la investigación hecha de Noviembre del 2008 hasta Febrero del 2009.

5.1.2 Delimitación Espacial:

Este trabajo de investigación se llevara a cabo en las pequeñas y medianas empresas exportadoras de la ciudad de Cartagena, departamento de Bolívar, Colombia.

5.2 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

- **Etapa Inicial:** comprende las acciones de recolectar, organizar y analizar la información necesaria para realizar un buen trabajo investigativo.
- **Etapa Intermedia:** esta abarca lo concerniente a la confrontación de la información recopilada como material de trabajo con la información suministrada por las organizaciones, objeto de estudio de la investigación.
- **Etapa Final:** esta etapa se refiere a la obtención de resultados y al alcance de logros, después de llevar a cabo la investigación.

Con la puesta en marcha de estas etapas se pretende el cumplimiento de los objetivos propuestos inicialmente en el proyecto.

5.3 POBLACION Y MUESTRA

5.3.1 Población de Estudio

La población objeto de estudio esta compuesta por las Pymes Exportadoras de la Ciudad de Cartagena, que se encuentren debidamente registradas ante la Cámara de Comercio de la ciudad.

5.3.2 Muestra de Estudio

La determinación de la muestra se realizará de acuerdo a dos criterios sucesivos: Un muestreo intencional, dirigido a seleccionar las PYMES que encajen en la clasificación anterior, luego de lo cual se preseleccionará

aquellas que ofrezcan accesibilidad. Dependiendo del tamaño y la representatividad, se juzgara la conveniencia de aplicar un muestro estadístico para seleccionar nuevamente diez tipos finales de muestras: las que serán sometidas a los instrumentos de observación general, y dentro de éstas aquellas a las que adicionalmente se les realizará el estudio de casos.

5.4 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN

La recolección de la información para desarrollar esta investigación se realizará teniendo en cuenta la utilización de unas fuentes de información de carácter primario y secundario

5.4.1 Fuentes primarias

Para el caso que atañe a esta investigación se acudirá a los encargados de los departamentos contables de las Pymes exportadoras seleccionadas a los cuales se les aplicaran encuestas para conocer las condiciones y el grado de conocimientos respecto a el sistema de información contable utilizados en sus organizaciones.

5.4.2 Fuentes Secundarias

Se recurrirá al uso de estadísticas llevadas a cabo por la Cámara de Comercio, Supersociedades, Proexport y demás publicaciones por organizaciones representativas en revistas, periódicos, Internet, libros, folletos y otros materiales similares que puedan proporcionar información útil para el estudio.

5.4.3 Aplicación de cuestionarios.

Una vez determinada la muestra se procederá a aplicar un cuestionario estructurado dirigido a los encargados de los departamentos contables de las Pymes exportadoras. Esto será confrontado (cruce de variables y datos) de acuerdo a las herramientas de gestión y funcionamiento que utilicen actualmente las Pymes, así como las estadísticas y resultados de la indagación bibliográfica y explicativa previa.

5.5 RECOLECCIÓN Y PROCESAMIENTO DE DATOS

5.5.1 Procesamiento análisis de la información y análisis documental.

La información obtenida por medio de los cuestionarios y análisis documental, será procesada, haciendo uso de desarrollos estadísticos en Microsoft Access y Excel y posteriormente analizada y comparada con la información obtenida de las observaciones.

5.5.2 Conclusiones e informe final.

A partir de la información recolectada y su posterior análisis se establecerán las conclusiones al igual que las recomendaciones, consignadas en el documento informe final que será presentado a la comunidad académica.

5.6 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

Cuadro 1 Operacionalización de las variables

AREA / DIMENSION	INDICADOR	FUENTE / INSTRUMENTO
Políticas y normas contables	- Fechas de cierres contables (mensuales y anuales)	Encuesta
	- Manuales y procedimientos	Encuesta
	- Políticas contables específicas de la entidad (capitalización de activos, consolidación, provisión, etc.)	Encuesta
	- Conocimiento / aplicación de estándares internacionales	Encuesta
	- Documentación y/o formas de actualización	Encuesta
Factor Humano	- Equipo de personas del área	Encuesta
	- Formación de las personas del área	Encuesta
	- Tiempo de servicio	Encuesta
	- Niveles salariales (rangos)	Encuesta
	- Actividades de capacitación / actualización.	Encuesta
	- Actividades de desarrollo personal	Encuesta
	- Tipo de vinculación	Encuesta
Tecnología	- Software : Tipo de programa	Encuesta
	- Software: Características (multi/monousario, multi/monoperiodo,)	Encuesta
	- Software: Módulos que lo integran	Encuesta
	- Software: Opciones gerenciales	Encuesta
	- Software: Interactividad con otras aplicaciones.	Encuesta
	- Hardware: Cantidad de equipos	Encuesta
	- Hardware: Intranet	Encuesta
	- Inversión / renovación en tecnología	Encuesta
Control Interno Contable	- Auditorías financieras	Encuesta
	- Normas de Control Interno de la entidad	Encuesta
	- Oficinas y/o áreas responsables del control	Encuesta
	- Revisoría Fiscal	Encuesta
	- Casos de problemas de control (riesgos)	Encuesta

	- Ambiente de control	Encuesta
Planeación y Finanzas	- Herramientas de planeación financiera (presupuestos, flujos de cajas, proyecciones)	Encuesta
	- Composición patrimonial	Encuesta
	- Políticas / acciones de financiación	Encuesta
	- Políticas comerciales y participación de finanzas.	Encuesta
	- Políticas / actividades de inversión	Encuesta
Impuestos	- Tipos de impuestos a cargo	Encuesta
	- Área o funcionario encargo de esta labor.	Encuesta
	- Manejo de información exógena	Encuesta
	- Requerimientos de la DIAN	Encuesta
	- Responsabilidades tributarias específicas del ente	Encuesta
	- Impacto de los impuestos en las finanzas de la entidad	Encuesta
Documentación e Información	- Libros contables – Actualización	Encuesta
	- Soportes y comprobantes	Encuesta
	- Usuarios de la información contable que emite la entidad	Encuesta
	- Uso de la información contable	Encuesta
	- Estados financieros generados	Encuesta
	- Proceso de captación contable en la entidad	Encuesta
	- Información contable según normas internacionales	Encuesta
Exportación	- Aranceles sobre las Exportaciones	Encuesta
	- Responsables de las Exportaciones	Encuesta
	- Actualización sobre normas de exportaciones	Encuesta
	- Búsqueda de clientes	Encuesta
	- Trámites aduaneros	Encuesta
	- Objetivo de utilizar un software sobre exportaciones	Encuesta
	- Entidades que otorgan créditos a Pymes exportadoras	Encuesta
	- Requisitos para el otorgamiento de créditos a Pymes exportadoras	Encuesta
	- Certificados de origen	Encuesta

	- Beneficios de los Certificados de origen	Encuesta
	- Elección de una Sociedad de Intermediación Aduanera	Encuesta
	- Tipos de Exportación	Encuesta
	- Incentivos Tributarios y Aduaneros	Encuesta

6. RECURSOS DISPONIBLES

6.1 HUMANOS

6.1.1 Autores

- **Rodolfo Javier Sanjuán Ardila.** Estudiante de Contaduría Pública Universidad de Cartagena.
- **Fernando Polo Calvo.** Estudiante de Contaduría Pública Universidad de Cartagena.

6.1.2 Colaboradores

- Dueños, gerentes y los contadores de las Pymes exportadoras seleccionadas.

6.1.3 Asesor

- **Ilver Serpa Avila.** Contador Público. Docente Universidad de Cartagena

6.2 MATERIALES

Para la elaboración del trabajo de investigación se dispone de los siguientes equipos y recursos:

- Computadores
- Impresora
- Resma de papel tamaño Carta.
- Cartucho de impresión y recarga
- Medios magnéticos

- Acceso a Internet
- Libros, revistas, fotocopias, entre otros.

6.3 FINANCIEROS

Para llevar a cabo el estudio se utilizaran recursos financieros propios de los titulares o responsables del proyecto.

Cuadro 2 Presupuesto

PRESUPUESTO			
Cantidad	Concepto	Vr. Unitario	Vr. Total
gastos generales			
2	resma de papel	\$ 10.000	\$ 20.000
1	Cartucho negro	\$ 70.000	\$ 70.000
1	Cartucho color	\$ 70.000	\$ 70.000
2	Recarga cartucho negro	\$ 10.000	\$ 20.000
1	Recarga cartucho color	\$ 15.000	\$ 15.000
6	Lápices	\$ 500	\$ 3.000
5	Bolígrafos	\$ 1.000	\$ 5.000
5	Carpetas	\$ 500	\$ 2.500
4	Marcadores	\$ 1.000	\$ 4.000
3	Borradores	\$ 300	\$ 900
2	Anillado	\$ 4.000	\$ 8.000
2	Empastado	\$ 15.000	\$ 30.000
6	CDs	\$ 1.200	\$ 7.200
2	Memorias USB	\$ 40.000	\$ 80.000
Sub total			\$ 335.600
Gastos operativos			
30	Consultas a internet	\$ 1.500	\$ 45.000
200	Trascripción	\$ 400	\$ 80.000
500	Fotocopias	\$ 100	\$ 50.000
Sub total			\$ 175.000
Gastos personales			
80	Trasporte	\$ 1.200	\$ 96.000
20	Alimentación	\$ 4.000	\$ 80.000
Sub total			\$ 176.000
Total			\$ 686.600
Imprevistos		10%	\$ 68.660
Gran total			\$ 755.260

7. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Cuadro 3 Cronograma de actividades

ACTIVIDADES	TIEMPO EN MESES			
	1	2	3	4
Revisión bibliográfica y exploración	■	■	■	
Identificación de la población objeto de estudio y determinación de la muestra	■			
Aplicación de cuestionarios		■		
Procesamiento y análisis de la información			■	
Conclusiones e informe final				■

8. HALLAZGOS DE LA INVESTIGACIÓN

8.1 CARACTERÍSTICAS GENERALES.

La Contabilidad es un sistema de información, ya que captura, procesa, almacena y distribuye información vital para la correcta toma de decisiones en la empresa.

El papel fundamental que ha desempeñado la contabilidad es controlar y organizar las diferentes actividades de la empresa con el fin de conocer la situación en que esta se encuentra, de una manera ágil, oportuna y útil, para llevar a cabo los propósitos que se quieren realizar y así cumplir con los objetivos.

El SIC no sólo ha de ser un sistema que suministre información, que permita a la dirección de la empresa ejercer un mero control técnico sobre la misma, sino que debe permitir la toma de decisiones.

8.2 TECNOLOGÍA.

Hoy en día el procesamiento de la información desempeña un papel fundamental, las nuevas tecnologías están contribuyendo a que la información contable se mueva de una manera más rápida y fácil ya que pueden cambiar las formas en que se recopila, almacena, procesa, distribuye y analiza la información. El impacto de la tecnología en la profesión contable está fuera de toda duda en el desarrollo de la Contabilidad y como resultado se debe tener un buen nivel tecnológico, las pymes exportadoras de la ciudad de Cartagena tienen claro las ventajas de los sistemas informáticos y así queda reflejado en el análisis de la investigación.

8.2.1 Hardware.

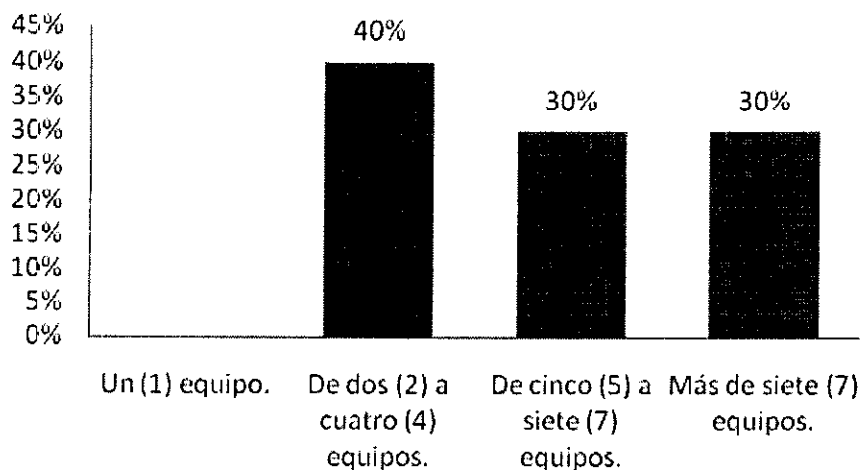
Es interesante descubrir que las Pymes están implementando tecnologías para el procesamiento de la información, es así como el 100% de estas cuentan con computadoras interconectadas entre sí a través de sistemas de redes internas, capaces de procesar los datos contables, para obtener información oportuna y a tiempo desde cada uno de los diferentes terminales.

Tabla 1 Número de computadores

COMPUTADORES	N°	%
Un (1) equipo.		
De dos (2) a cuatro (4) equipos.	4	40
De cinco (5) a siete (7) equipos.	3	30
Más de siete (7) equipos.	3	30

Fuente de elaboración propia de la encuesta – 2009

Grafico 1 Número de computadores



8.2.2 Software.

Favorablemente en gran porcentaje las pymes exportadoras cuentan con aplicaciones contables capaces de procesar datos, el 42.11% posee un Software Administrativo Contables multiusuario, que constan de diferentes módulos como Clientes, Cuentas por Cobrar, Proveedores y Cuentas por pagar, control de inventarios, nóminas, etc. que le permite mantener toda la información sobre sus clientes y proveedores; así como llevar el control de todas las transacciones que la empresa realice con los mismos, permitiendo hacer migraciones a otros programas como hojas de cálculo, archivos planos, bases de datos, etc. La implementación de la tecnología debe facilitar la elaboración de diferentes informes, obtener los balances, estados de resultados entre muchos otros reportes de gran importancia en tiempo real haciendo más rápido el ciclo contable y de esta forma tomar la decisión acertada. Estos tipos herramientas permiten la generación de un ambiente de control ya que se puede definir un número ilimitado de usuarios y también definir para cada uno de ellos los derechos que tienen sobre el manejo del sistema. Existen ciertas opciones que únicamente pueden ser manipuladas por un usuario con derecho de administrador.

Tabla 2 Accesibilidad del software

ACCESIBILIDAD	Nº	%
Monousuario (solo trabaja una persona al tiempo).	1	5
Multiusuario (varias personas puede ingresar simultáneamente).	8	42
Monoperiodo (solo puede trabajarse en un periodo contable al tiempo).	5	26
Multiperiodo (puede trabajarse en varios periodos abiertos).	5	26

Fuente de elaboración propia de la encuesta – 2009

Grafico 2 Accesibilidad del software

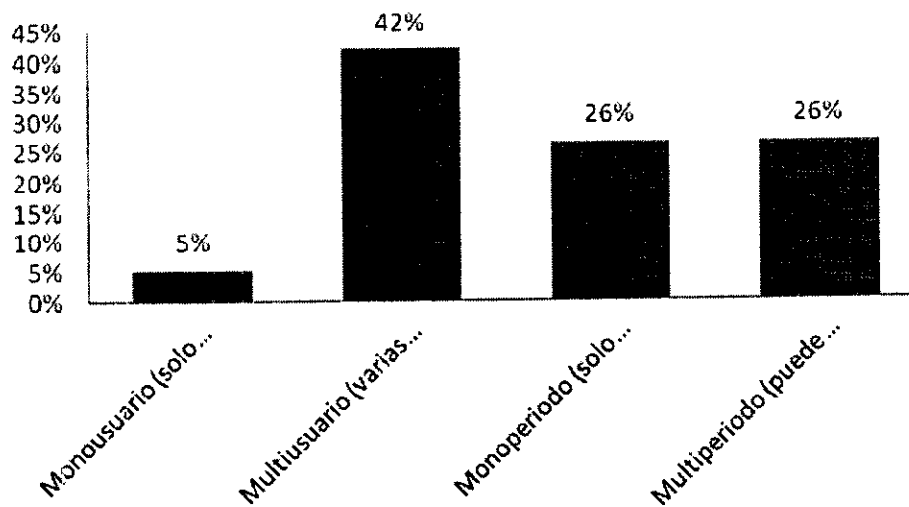
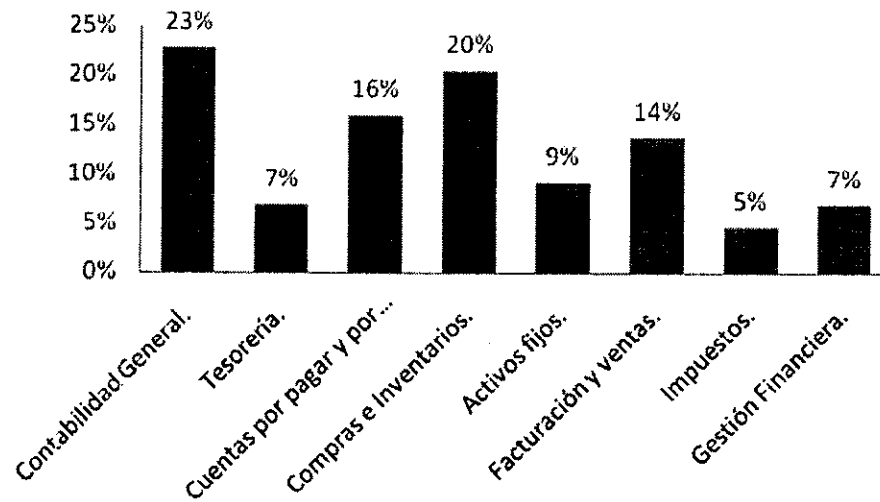


Tabla 3 Módulos del software

MODULOS	N°	%
Contabilidad General.	10	23
Tesorería.	3	7
Cuentas por pagar y por cobrar.	7	16
Compras e Inventarios.	9	20
Activos fijos.	4	9
Facturación y ventas.	6	14
Impuestos.	2	5
Gestión Financiera.	3	7

Fuente de elaboración propia de la encuesta – 2009

Grafico 3 Módulos del software



8.3 RECURSO HUMANO EN EL ÁREA CONTABLE

De acuerdo a los resultados arrojados por la investigación se puede afirmar que en general y de acuerdo a la formación profesional del equipo de personas del área contable estas cuentan con personal capacitado tanto técnica como profesionalmente.

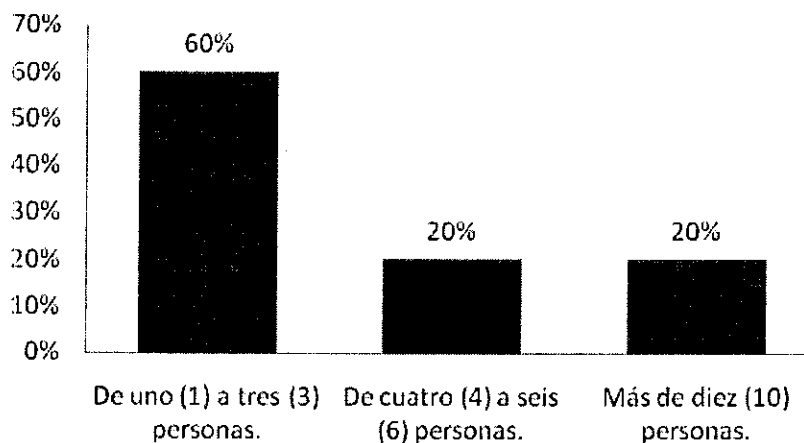
Respecto a la cantidad de funcionarios, por lo general el 60% del área contable en estas empresas se encuentra conformado entre 1 y 3 personas.

Tabla 4 Numero de personas que laboran en el área contable

NUMERO DE PERSONAS	Nº	%
De uno (1) a tres (3) personas.	6	60
De cuatro (4) a seis (6) personas.	2	20
Más de diez (10) personas.	2	20

Fuente de elaboración propia de la encuesta – 2009

Grafico 4 Numero de personas que laboran en el área contable



8.3.1 Formación académica

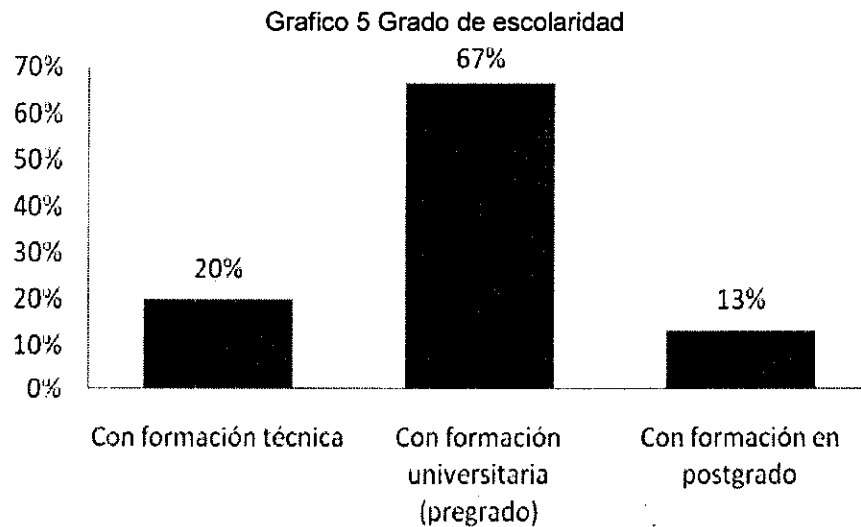
La actual relación del mercado mundial, abierto y competitivo, se basa en la evolución del conocimiento, en la capacidad del talento humano y en los flujos de capital, donde la gerencia empresarial y la innovación generan empresas altamente competitivas que dominan los mercados, que penetran con productos que se van sustituyendo permanentemente. En este contexto la ciencia que se refleja en una mano de obra idónea y capacitada es un factor determinante para el desarrollo social, cultural y económico de cualquier país y permite mejorar el bienestar y la calidad de vida de su población.

Teniendo en cuenta este punto es necesario resaltar que el nivel de escolaridad de las personas que se encuentran al frente del área contable, en su gran mayoría poseen una formación de pregrado (67%), manteniendo un personal con los conocimientos básicos requerido en materia contable pero con muy pocos especialistas.

Tabla 5 Grado de escolaridad

ESCOLARIDAD	N°	%
Con formación técnica	3	20
Con formación universitaria (pregrado)	10	67
Con formación en postgrado	2	13

Fuente de elaboración propia de la encuesta – 2009



8.3.2 Tipos de contrato y tiempo de servicio del personal del área contable

Al abordar el tema del tiempo de servicio de los funcionarios de área contable se puede constatar que en un 80% están por debajo de (3) tres años evidenciando que se mantiene una frecuente rotación del personal del área contable, sumado a esto el 55% de los contratos de trabajo son a término fijo, impidiendo la estabilidad y perdurabilidad del empleado.

Tabla 6 Tiempo de servicio

TIEMPO	N°	%
Menos de un (1) año.	1	10
De uno (1) a tres (3) años.	7	70
De tres (3) a cinco (5) años.	2	20

Fuente de elaboración propia de la encuesta - 2009

Grafico 6 Tiempo de servicio

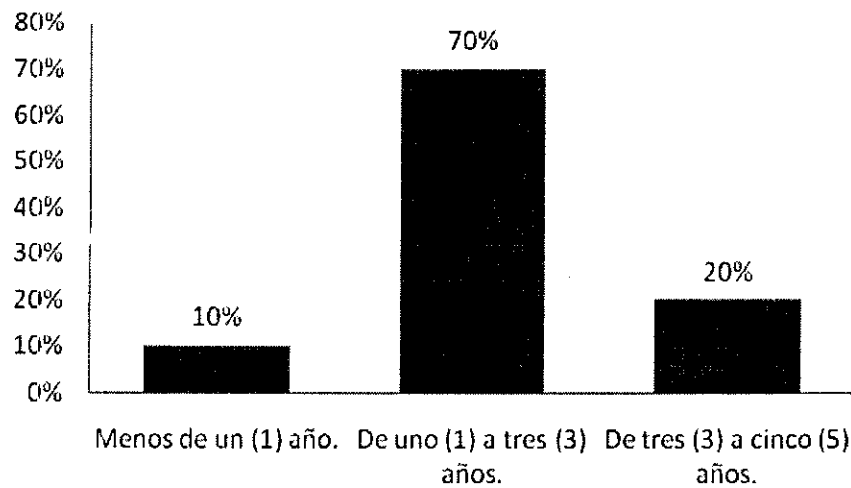
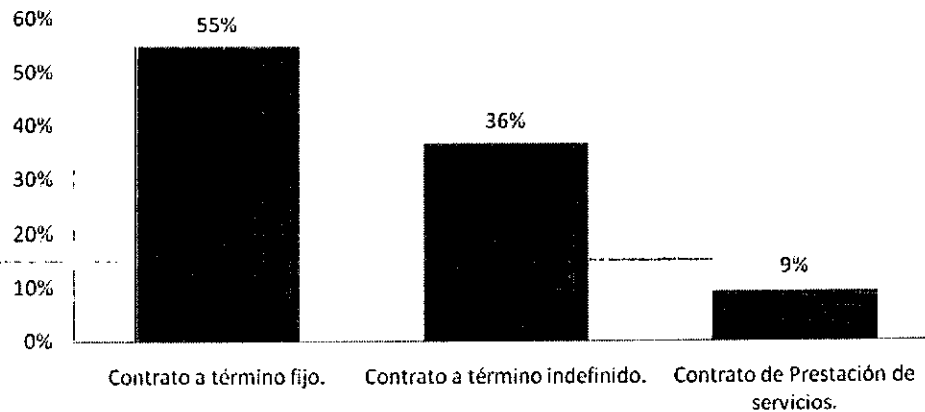


Tabla 7 Tipos de contratos

TIPOS DE CONTRATOS	N°	%
Contrato a término fijo.	6	55
Contrato a término indefinido.	4	36
Contrato de Prestación de servicios.	1	9

Fuente de elaboración propia de la encuesta - 2009

Grafico 7 Tipos de contratos



8.4 ORIENTACIÓN CONTABLE

En las Pymes no se están utilizando todos los recursos informativos que puede generar la contabilidad; desconociendo su importancia y la forma en que puede satisfacer las necesidades de información de quienes la emplean. Es muy baja la utilización de reportes contable por parte de la gerencia, además en el 70% de las Pymes no hay participación directa del área contable en el análisis o determinación de las políticas o estrategias comerciales de la empresa, limitando la función de los profesionales de la contabilidad al simple registro y subutilizando el propósito de la contabilidad que es proveer información para la adopción de decisiones acerca del proceso de transformación de una empresa.

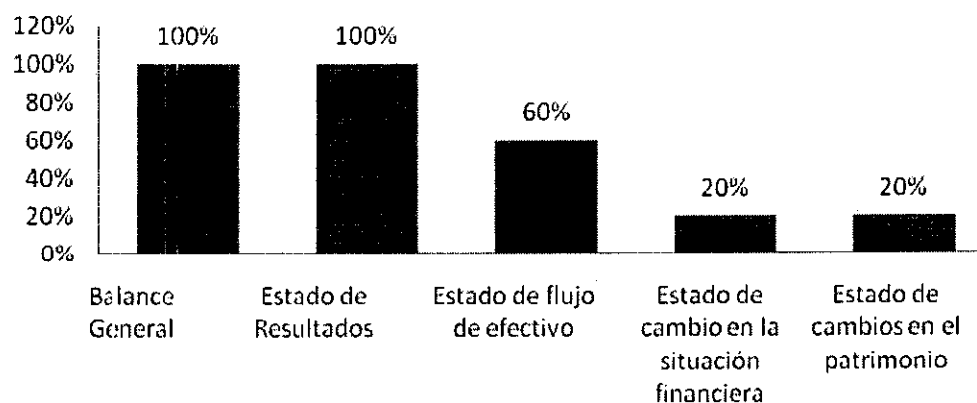
La planeación financiera táctica y estratégica es prácticamente una actividad marginal dentro de las prácticas administrativas. Las herramientas financieras modernas de diagnóstico financiero, flujo de fondos, flujo de efectivo, presupuestos y proyecciones financieras son poco utilizadas. No tienen clara la viabilidad y factibilidad de las empresas a corto, mediano y largo plazo, es decir, no disponen de una eficaz carta de navegación para ser productivos y competitivos en el mundo globalizado de los negocios.

Tabla 8 Utilización de estados financieros

ESTADOS FINANCIEROS	N°	%
Balance General	10	30
Estado de Resultados	10	30
Estado de flujo de efectivo	9	27
Estado de cambio en la situación financiera	2	6
Estado de cambios en el patrimonio	2	6

Fuente de elaboración propia de la encuesta - 2009

Grafico 8 Utilización de estados financieros



Los cierres e informes contables anuales en un 70% de las pymes se realizan dentro del primer mes del año siguiente al periodo donde se generan, pero a diferencia de los mensuales tan solo un 30% de las pymes los realiza dentro de los 5 días siguientes al mes en que se generan, evidenciando que solo son realizados oportunamente para efectos legales y tributarios y no como indicador de gestión general y oportuno de la empresa. ✓

Tabla 9 Cierres mensuales

CIERRES MENSUALES	N°	%
Dentro de los primeros cinco (5) días del mes siguiente.	3	30
Dentro de los primeros diez (10) días del mes siguiente.	3	30
Dentro de los primeros veinte día (20) días del mes siguiente.	3	30
En promedio, un mes después.	1	10

Fuente de elaboración propia de la encuesta – 2009

Grafico 9 Cierres mensuales

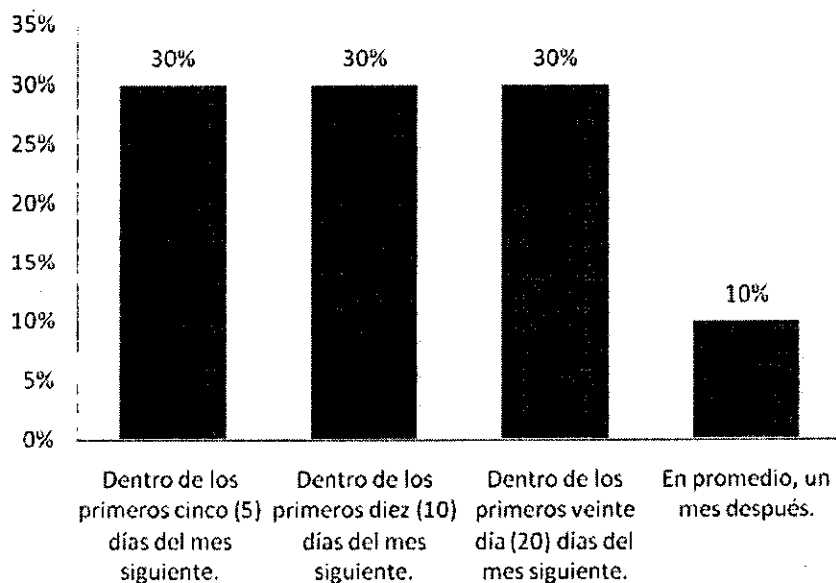
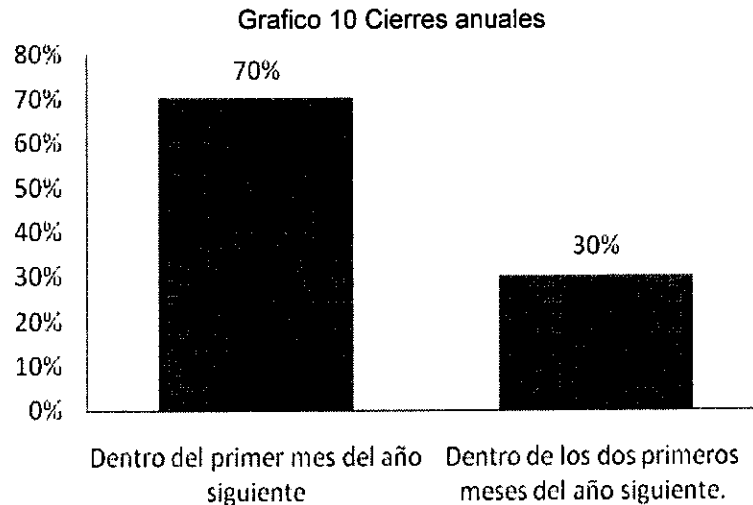


Tabla 10 Cierres anuales

CIERRES ANUALES	N°	%
Dentro del primer mes del año siguiente	7	70
Dentro de los dos primeros meses del año siguiente.	3	30

Fuente de elaboración propia de la encuesta – 2009



Por otra parte al tener el área contable poca participación en la toma de decisiones, las cuales básicamente se encuentran centralizadas en la gerencia, implica que la mayoría de los colaboradores no se comprometan con los resultados y no tengan sentido de pertenencia con la empresa, lo que trae consigo una baja productividad y competitividad empresarial porque no existe un empoderamiento del talento humano como estrategia.

8.5 CONTROL INTERNO

El control interno contable representa el soporte bajo el cual descansa la confiabilidad de un sistema contable. Un sistema de control interno es importante por cuanto no se limita únicamente a la confiabilidad en la manifestación de las cifras que son reflejadas en los estados financieros, sino también evalúa el nivel de eficiencia operacional en los procesos contables y administrativos. Es destacable que en un 90% de las pymes exportadoras de la ciudad de Cartagena las medidas de control son compartidas desde la gerencia o dirección hasta los niveles base en la organización manteniendo un ambiente de control.

8.5.1 Manuales de funciones, procesos y procedimientos

En los departamentos contables es muy escasa la utilización de Manuales de Funciones y Procedimientos para los diferentes cargos, en el 60% de las Pymes no se cuenta con manuales y por lo tanto el personal realiza sus actividades sin tener sus funciones y procedimientos por escrito impidiendo tener claramente definido cómo están estructurados sus procesos contables entre otros. Así ante la alta rotación de personal en el área contable se hace necesario que los procedimientos estén por escritos para garantizar que el personal nuevo tenga claro como deben realizarse las actividades.

8.5.2 Manejo de efectivo

En cuanto al manejo del efectivo son muy escasos los controles, solo el 50% de las pymes manifiesta que los deberes de contabilidad están separados de los de tesorería dejando la manipulación del efectivo, a las personas encargadas de registrar y emitir la información, corriendo el riesgo de que se realicen maniobra indebidas por la falta de control a causa de la escasa delegación de funciones.

8.5.3 Supervisión y otorgamientos de créditos

En un mayor porcentaje de las ventas a créditos (70%) son aprobadas por funcionarios autorizados antes de su realización, lo que permite que el 30% restante corra el riesgo de aumentar las cuentas de difícil cobro debido a un ineficiente estudio del cliente por un funcionario especializado en el análisis de antecedentes crediticios y manejo de cartera.

8.5.4 Revisión de información

En el caso de la manipulación de los documentos, soportes y estados contables el 70% afirma que son aprobados por personas distintas a los que digitan la información

En un 80% las órdenes de despacho y facturación son controladas numéricamente por Contabilidad y se realizan revisiones periódicas sobre cuentas por cobrar a empleados.

8.5.5 Control de inventario

En un 100% los inventarios son revisados físicamente y comparados con los registros, permitiendo mantener un control oportuno y una conciliación entre el las existencias físicas y la información contable después de un periodo donde se han realizado entradas y salidas de la mercancía

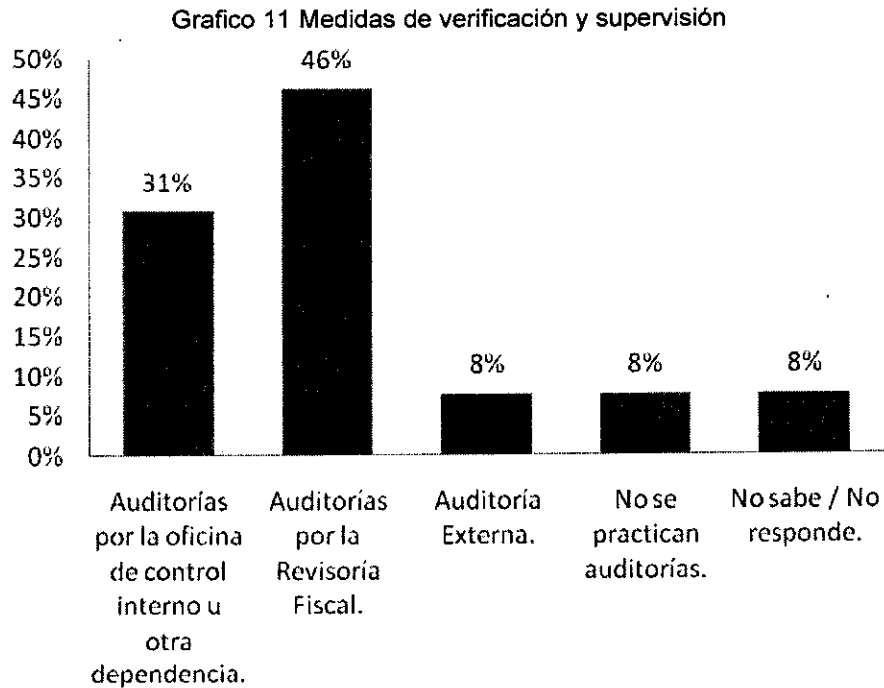
8.5.6 Supervisión y control

Es notable observar que el 70% de la pymes exportadoras de la ciudad cuentan con un Revisor Fiscal permitiendo que se realicen controles y supervisión con la ayuda de las auditorías para contar con información financiera razonable.

Tabla 11 Medidas de verificación y supervisión

MEDIDAS DE VERIFICACION Y SUPERVISION	N°	%
Auditorías por la oficina de control interno u otra dependencia.	4	31
Auditorías por la Revisoría Fiscal.	6	46
Auditoría Externa.	1	8
No se practican auditorías.	1	8
No sabe / No responde.	1	8

Fuente de elaboración propia de la encuesta – 2009



8.6 EXPORTACIONES

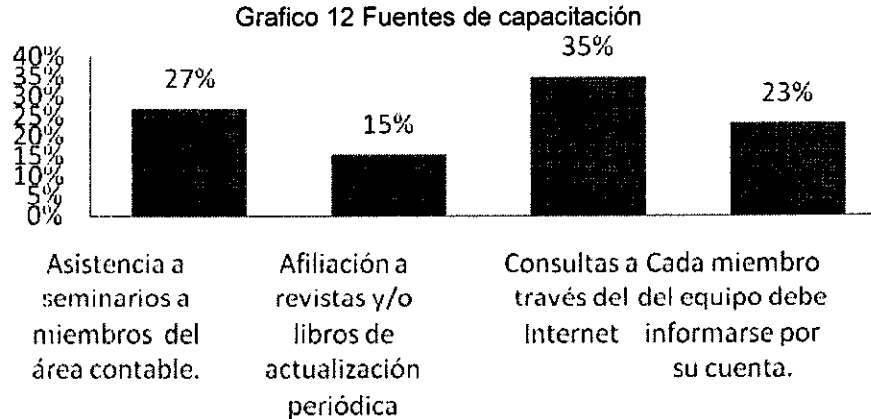
8.6.1 Capacitaciones.

En los departamentos de Comercio Exterior de las Pymes, existe un alto grado de desconocimiento de normas, tratados y convenios en materia de exportación, en un 58% de las pymes, las capacitaciones relacionadas al comercio exterior no están organizadamente planeadas y por el contrario se realizan por cuenta propia del personal a través de consultas a internet entre otros medios, perdiendo la oportunidad de contar con información guiada, estructurada y confiable de primera mano.

Tabla 12 Fuentes de capacitación

CAPACITACIONES	N°	%
Asistencia a seminarios a miembros del área contable.	7	27
Afiliación a revistas y/o libros de actualización periódica	4	15
Consultas a través del Internet	9	35
Cada miembro del equipo debe informarse por su cuenta.	6	23

Fuente de elaboración propia de la encuesta – 2009



Es cierto que el internet es una herramienta útil y necesaria, pero como instrumento de información formal para la capacitación no es conveniente, por el contrario este debe ser un medio complementario a la capacitación presencial en asistencia a seminarios, foros, congresos entre otros espacios que permitan la integración del profesional con la realidad económica actual, permitiendo que la empresa conozca de antemano y oportunamente los cambios en la política tributaria, los beneficios comerciales y crediticios, las actualizaciones en cuanto a tecnología entre otros temas de suma importancia en los diferentes ángulos del entorno comercial

Todo esto trae como consecuencia, que en muchas ocasiones se tenga desconocimiento sobre ciertos tratados comerciales que pueden beneficiar la exportación como por ejemplo las reducciones arancelaria lo que sería un estímulo para exportar a determinados países.

Es muy preocupante la anterior situación a sabiendas que el 80% de los productos que exportan las pymes necesitan certificado de origen (requisito indispensable para beneficiarse de ciertos tratados comerciales), hay que ahondar a que las empresas les brinden mas herramientas y posibilidades de capacitación a las personas encargadas del departamento de exportaciones.

8.6.2 Fuentes de financiación

Según los resultados de la investigación, la financiación del capital de trabajo e inversiones en activos productivos por parte de la Pymes exportadoras, la consiguen por medio de recursos propios en un 18% y a través de préstamos bancarios en un 65%. También es posible encontrar que la Pyme aun conociendo la existencias de créditos de fomento a las exportaciones como lo manifiesta el 90% no los utilicen y decidan financiarse por sí sola o a través de créditos bancarios con intereses superiores a los ofrecidos en entidades de fomento a las exportaciones como Bancoldex, Líneas de Crédito IFI, El Fondo Nacional de Productividad y Competitividad, FINAMERICA entre otras, y además de esto desaprovechando de paso los otros servicios que les son implícitos (asesorías, facilidades de pagos, intereses bajos, auxilios, etc.).

Tabla 13 Entidades de financiación

ENTIDADES DE FINANCIACION	Nº	%
Bancoldex	8	40
Líneas de Crédito IFI	4	20
El Fondo Nacional de Productividad y Competitividad	3	15
FINAMERICA S. A. Compañía de Financiamiento Comercial	3	15
No sabe / No responde	2	10

Fuente de elaboración propia de la encuesta – 2009

Grafico 13 Entidades de financiación

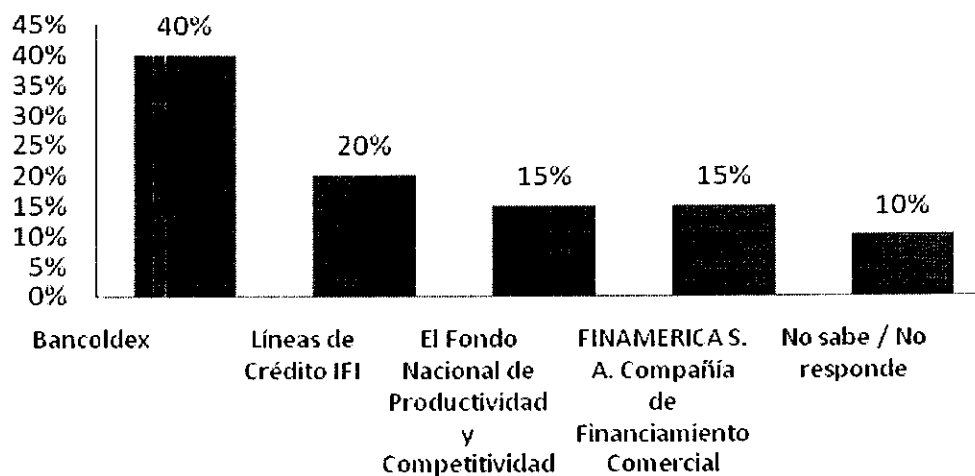
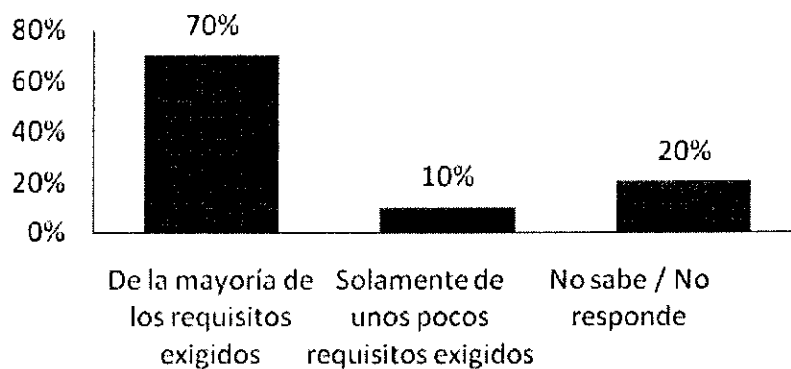


Tabla 14 Conocimiento en requisitos créditos de fomento

Nivel de conocimiento	Nº	%
De la mayoría de los requisitos exigidos	7	70
Solamente de unos pocos requisitos exigidos	1	10
No sabe / No responde	2	20

Fuente de elaboración propia de la encuesta – 2009

Grafico 14 Conocimiento en requisitos créditos de fomento



8.6.3 Búsqueda de nuevos mercados y clientes

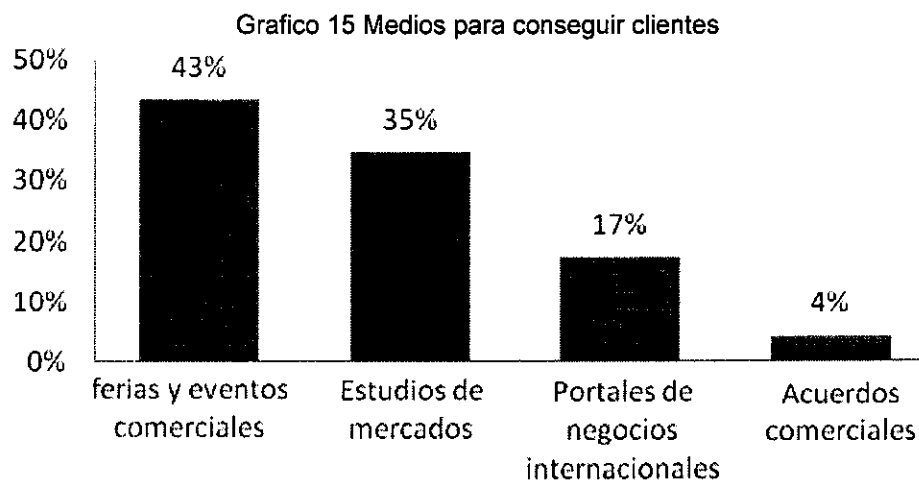
Encontrar que las pymes exportadoras no se están durmiendo en los laureles con sus actuales clientes y conocen que un mercado globalizado es un mercado cambiante y que muchas de esas condiciones y ventajas que te muestra hoy, posiblemente mañana ya no sean las mismas, hayan cambiado; afortunadamente las Pymes exportadoras han empezado a utilizar las **muestras sin valor comercial** que les servirá como un motor que impulsara la consecución de nuevos mercados y además aprovecharan los beneficios tributarios que les otorga esta clase de exportación como son la eliminación de impuestos; cabe resaltar que en la actualidad un 50% de las pymes ya se encuentran haciendo uso de esta herramienta.

Las pymes por lo general siguen utilizando métodos un poco más tradicionales para la búsqueda de nuevos clientes a quien exportarle como por ejemplo: ferias y eventos comerciales (43%) , estudios de mercados (35%) entre otros.

Tabla 15 Medios para conseguir clientes

MEDIOS	N°	%
ferias y eventos comerciales	10	43
Estudios de mercados	8	35
Portales de negocios internacionales	4	17
Acuerdos comerciales	1	4

Fuente de elaboración propia de la encuesta – 2009



Es preciso que las Pymes exportadoras, ahonden un poco más en las políticas y medios sobre la implementación de nuevas técnicas para la búsqueda de clientes, pues como se afirmó anteriormente en un mercado globalizado las condiciones de hoy no serán las mismas de mañana; es muy posible que con todas estas políticas macroeconómicas que en la actualidad implementa el gobierno nacional como lo son los Tratados de Libre Comercio (TLC), van a haber nuevos clientes y por lo tanto se necesitara un medio eficaz para poder atraerlos.

9. RESUMEN DEL DIAGNOSTICO Y ESTRATEGIAS

9.1 CONCLUSIONES GENERALES

- Las pymes exportadoras cuentan con software contables capaces de almacenar y procesar la información en computadores interconectados entre sí a través de redes internas que le permiten recopilar, distribuir y analizar la información de la empresa de manera más rápida y fácil.
- Existe entre los funcionarios del área contable una frecuente rotación del personal, sumado a esto la mayoría de los contratos de este personal son a término fijo, impidiendo la estabilidad y perdurabilidad del empleado.
- El grado de escolaridad de los integrantes del área contable en su gran mayoría alcanza solo hasta un nivel de pregrado, el cual no es el más adecuado para la situación económica actual a nivel global y mas a sabiendas que deben competir con grandes empresas las cuales desarrolla sus mismas actividades.
- A la hora de la toma de decisiones básicas, éstas quedan en mano de la gerencia, dejando con poca participación a los mandos medios, lo que estaría ocasionando que la mayoría de los colaboradores no se comprometan con los resultados y no tengan sentido de pertenencia con la empresa.

- Se le está dando a la contabilidad una orientación más financiera que gerencial, los cierres e informes contables anuales de las pymes se realizan dentro del primer mes del año siguiente al periodo donde se generan, pero a diferencia de los informes contables anuales, los informes mensuales, son realizados después de los primeros 10 días siguientes al mes en que se generan.
- En cuanto al control interno se mantiene un ambiente general de control, el cual es compartido desde la gerencia hasta los niveles bases de la organización; haciendo falta supervisiones en el manejo del capital y el otorgamientos de créditos a clientes.
- El personal del área de exportación presenta una baja capacitación en lo referente a los temas ligados a exportaciones, capacitación que en la mayoría de los casos corren por cuenta del mismo empleado.
- Las pymes en cuanto al tema de financiación, la mayor parte de los recursos corren por su propia cuenta y en otros casos a través de préstamos bancarios los cuales presenta altas tasas de intereses.



9.2 ESTRATEGIAS Y RECOMENDACIONES SOBRE EL SISTEMA CONTABLE

En términos generales, se observaron fortalezas en el proceso contable propiamente dicho, pero también debilidades que merecen ser atendidas y que trascienden el plano del departamento en sí. Por ello se plantean las siguientes recomendaciones:

- Dado que no se evidenció dentro de los módulos del sistema contable la presencia o importancia de uno dedicado al manejo de las operaciones de comercio exterior, es preciso que en esta materia las PYMES hagan los ajustes del caso, bien contando con un programa que incluya ese módulo, o con una aplicación adicional que permita hacer estas labores. Esto por cuanto el manejo especializado del área de exportaciones es fundamental para las estrategias tendientes a incentivar la presencia de las PYMES en el mercado internacional.

El módulo (o sistema) de permitir hacer seguimiento a los procesos de exportación desde la recepción del pedido internacional, o la configuración de una actividad de mercadeo, hasta el finiquito del pago del cliente del exterior. También deberá considerar el control y manejo de los incentivos para exportaciones, la asignación especial del costo de las muestras sin valor comercial, el seguimiento a los impuestos a favor de la empresa, etc.

Este módulo está amarrado por tanto al fortalecimiento en el manejo y conocimiento de temas de comercio exterior por el personal contable, y otras áreas importantes de la organización.

- La realización oportuna de los cierres contables permite que la empresa, pueda reflejar la situación económica y financiera real; la depreciación, la

provisión de cartera, los métodos de valuación de inventarios, las políticas de clientes y proveedores, son elementos que permiten variar los resultados finales, por lo que se recomienda analizar detenida y oportunamente durante todo el proceso contable después de cada período mensual, Esto con lleva implícitamente a la existencia de una planeación con el objetivo de conseguir el mejor resultado posible según los objetivos que se quieran lograr y darle un enfoque más administrativo a la información financiera.

- El manual de funciones, procesos y procedimientos es más importante de lo que aparenta ser, ya que no es simplemente una recopilación de procesos, sino también incluye una serie de estamentos, políticas, normas y condiciones que permiten el correcto funcionamiento de la empresa. El manual de procedimientos reúne la normas básicas y detalladas del funcionamiento de la empresa, es decir el reglamento, las condiciones, normas, sanciones, políticas y todo aquello en lo que se basa la gestión de la organización.

Se recomienda la creación e implementación de dichos manuales, porque al no existir un procedimiento pre-establecido, dejando abiertos las funciones, procesos y procedimientos al concepto de cada empleado habrá un gran desperdicio de recursos unos usarán demasiados y otros muy poco generando una gran deficiencia en cuanto a efectividad, los distintos métodos utilizados por cada empleado pueden no ser los más efectivos.

Los procedimientos contables son procesos que en la dinámica de la empresa deben operar de manera coordinada y dirigida, de forma limpia, garantizando no solo la ejecución adecuada, sino también en el tiempo

adecuado, en los niveles necesarios y con el control establecido, por esta razón es fundamental y necesaria la documentación de los mismos.

- A propósito del grado de escolaridad de los integrantes del área contable aunque en gran parte se cuenta con profesionales preparados a nivel de pregrado, se recomienda contratar personal especializado en diferentes campos económicos, para que con sus conocimientos la PYME afronte los cambios y las incursiones en nuevos mercados que siempre traen retos cada vez más exigentes.
- El personal del área contable es el más cuenta con conocimientos financiero, por lo cual tiene la capacidad de realizar análisis, proyecciones, estrategias útiles y convenientes para el desarrollo de la empresas; por esta razón es recomendable integrar a los profesionales en materia contable, en las reuniones administrativas de alto nivel e importancia, para que con sus conocimientos como peritos, participen en los análisis necesarios para la toma de decisiones, que ayuden al mejoramiento del ente económico.
- Es recomendable para efectos de control mantener el personal necesario dentro del departamento contable y así poder delegar las respectivas funciones y no dejar operaciones riesgosas como el registro y a la vez el manejo del efectivo en una mismas persona sin la suficiente y constante supervisión; así mismo son recomendables los controles en el análisis a clientes y el otorgamiento de créditos en donde es preciso mantener un profesional dedicada exclusivamente a el área de cartera.

9.3 ESTRATEGIAS Y RECOMENDACIONES SOBRE FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL

- Los créditos que otorgan las entidades financieras suelen ser muy altos y limitados en comparación con los de las entidades de fomento. Por ello se recomienda que las PYMES conozcan más sobre este último tipo de créditos y empiecen a hacerlo su fuente principal de financiación, aprovechando de paso los otros servicios que les son implícitos (asesorías, facilidades de pagos, intereses bajos, auxilios, etc.).
- El manejo de la información es de gran importancia para toda empresa, y más cuando está incursionando en el mercado internacional. Es por ello que las PYMES deben tomar atenta nota a cerca del enfoque y uso que hacen de la información contable y del desarrollo de otro tipo de reportes que sirvan para la gestión adecuada de la empresa.

En primera instancia, la contabilidad financiera debe ser tomada como insumo para la evaluación de la gestión y la proyección de la empresa, y no como mero requisito con fines impositivos. De allí que se recomienda, que la preparación de los estados financieros de periodos intermedios sea tan oportuna como la de los estados financieros anuales, a fin de que durante el desarrollo del periodo se puedan tomar los correctivos y las decisiones pertinentes cuando aún puedan aportar a mejorar la empresa.

De igual modo, es preciso trabajar sobre información para fines de proyección y estrategia. De allí que se recomienda un mayor uso a herramientas como los diagnósticos financieros, los flujos de fondos (reales y proyectados), los presupuestos, el cuadro integral de mando,

informe de variables económicas y comportamientos de los mercados y los clientes (actuales y potenciales), etc. Esta recomendación va acompañada necesariamente de un cambio de mentalidad respecto a la contabilidad, pero también amerita un proceso de capacitación para el personal contable y para los administradores, a fin de que los unos puedan elaborar la junto con los informes tradicionales, y los otros puedan hacer el uso adecuado para el manejo de las PYMES.

- La preparación de estas PYMES en busca de un posicionamiento a nivel internacional implica la experimentación de formas modernas y asertivas de visibilización y mercadeo. Nuestras PYMES han mostrado una tendencia al uso de sistemas tradicionales de venta, que pueden ser útiles en el mercado local, pero que a nivel internacional son insuficientes.

De allí que se plantee el uso de otras alternativas como:

- a. El comercio electrónico: Esto va desde el diseño de páginas WEB donde cada PYME se muestre al mundo, así como su incursión en publicidad en Internet, la presencia en redes sociales, la alianza con entidades financieras para ventas y cobros electrónicos, etc. Es claro que la mega WEB puede ser un espacio importante para buscar clientes potenciales y ampliar internacionalmente los mercados.
- b. Las muestras sin valor comercial: una falla para cualquier empresa es que sus fortalezas en términos de calidad y excelencia no sean conocidos por el mercado, de manera que no se traduzca en ventaja competitiva. Esas cualidades de los productos ofrecidos no siempre pueden apreciarse con la mera información; se requiere que el cliente pueda experimentarlas (sin compromiso inicial), a fin de que valore, se interese y él mismo sea un multiplicador para la empresa. Por ello, ya aprovechando las ventajas legales que adicionalmente tienen, la

muestras sin valor comercial es otra estrategia importante para ampliar mercados.

- c. Otras estrategias: Aquí podemos resaltar las alianzas y convenios con empresas en otros países, la utilización de franquicias, el contacto con intermediarios o promotores, y fundamentalmente la asesoría y alianza con las entidades de fomento del país. Estas medidas buscan, en suma, que el trabajo de mercadeo no sea aislado, sino que se aproveche las fortalezas de otras para unir las a las de las PYMES y sin mayor inversión, se pueda hacer presencia en otros lugares del mundo.
- Las empresas pequeñas y medianas de nuestro medio, acostumbran cambiar constantemente a sus empleados, por razones poco convincentes como el evitar supuestas obligaciones laborales, etc. El constante cambio de empleados representa un verdadero problema para la pyme, en cuanto a costos de entrenamiento, la productividad y el desempeño del personal.

Entrenar debidamente a un empleado implica dedicar tiempo e invertir dinero, y durante el tiempo de adiestramiento, el trabajador no es totalmente productivo, por lo que el costo de entrenamiento resulta elevado. Si después de entrenar a un empleado, este es despedido en poco tiempo, es necesario iniciar un nuevo proceso de reclutamiento y entrenamiento, que además de costoso, resulta innecesario si se adopta una buena política de estabilidad laboral. Una empresa no se puede dar el lujo de estar cambiando constantemente de personal. Además del costo de adiestramiento, los empleados nuevos, por su poco conocimiento de la empresa, sus políticas y procedimientos, tarda un buen tiempo en adaptarse y lograr su máxima productividad, por lo que en todo este tiempo la empresa estará perdiendo.

Por otra parte, cuando la empresa no ofrece estabilidad laboral a sus empleados, la motivación de estos no es la mejor, influyendo notablemente en su desempeño. Un empleado que está ante la constante incertidumbre de la posible e inminente desvinculación laboral, no podrá ofrecer el rendimiento que la empresa espera de él.

Es de gran importancia para las empresas desarrollar en sus empleados un sentido de pertenencia y lealtad hacia ellas, y eso se consigue cuando se ofrece estabilidad laboral. Por lo tanto es recomendable establecer Contratos a Término Indefinido para mantener un ambiente de seguridad laboral en el personal del departamento contable, manteniendo un recurso humano con experiencia y conocimientos suficientes de los procesos y procedimiento de la empresa.

- Al observar que se está dejando la actualización y preparación de cada miembro del personal del departamento contable, en cuanto a normatividad y tratados comerciales relacionados a exportación , al igual que con la normatividad contable entre otros temas, por cuenta del empleado a través de medios como el internet, que a pesar de ser una buena herramienta, se recomienda que esta debería servir mas como un medio complementario a la capacitación presencial en asistencia a seminarios, foros, congresos entre otros espacios que permitan la integración del profesional con la realidad económica del medio, permitiendo que la empresa conozca de antemano y oportunamente los cambios en la política tributaria, los beneficios comerciales y crediticios, las actualizaciones en cuanto a tecnología entre otros temas de suma importancia en los diferentes ángulos del entorno comercial.

10. CONCLUSIONES

Variados son los aspectos interesantes a los cuales se han llegado a través de este importante proyecto. En términos generales, la investigación corroboró mucho de lo ya sabido sobre el estado de las PYMES cartageneras, haciendo la particularidad de las exportadoras, sus debilidades, fortalezas, amenazas y oportunidades.

Es posible extraer cuatro grandes aspectos a considerar: Primero, la poca preparación y especialización en el tema internacional, pese a ser exportadoras. Le sigue unas políticas inadecuadas en materia de manejo de personal; el uso de la contabilidad para el cumplimiento de una obligación y no con fines de gestión, y por último el bajo aprovechamiento de las entidades y líneas de fomentos que para este tipo de empresas existen actualmente.

Las falencias en cuanto al tema internacional hacen referencia a los inadecuados medios de capacitación que se emplean, así como el uso de estrategias tradicionales de mercadeo no muy efectivas en el mercado internacional. Por ello, las propuestas de mejorar los niveles de formación en comercio exterior y el empleo de acciones de comercialización más adecuadas (Internet, muestras, franquicias, etc.).

Lo anterior coloca al personal como primera medida y exige que se complemente su formación con estabilidad, lo que implica revisar las formas de contratación así como la rotación de los empleados. Estos, más que un "recurso costoso" que es preciso controlar, deben ser vistos como aliados, como el principal factor de desarrollo y crecimiento de la PYME, lo que debe traducirse en mejores condiciones e incentivos que los motiven, haciendo

énfasis en el conocimiento y las estrategias que puedan idear para crecer internacionalmente, no solo a nivel local.

Otra de los grandes puntos ha sido el sistema contable y su papel en el manejo de la empresa. En primera instancia, las PYMES lo usan más con fines legales que estratégicos, de allí la poca relevancia a temas como el uso oportuno de estados financieros de periodos intermedios, la poca participación del área contable en la gestión de la empresa, la falta de un módulo específico de comercio exterior en el sistema, o el uso limitado a los informes y herramientas de planeación financiera. Las recomendaciones a penas fueron consecuentes con lo anterior, en busca de que estas empresas cambien su concepción de la contabilidad y la empleen como un área estratégica para el crecimiento de la PYME.

Por último, las PYMES exportadoras no tienen suficientemente fortalecida su participación internacional, en parte por que no han aprovechado las ventajas y formas de fomento que se les ofrece. Esto les acorta visión del comercio exterior, les limita crediticiamente y no favorece su desarrollo. Esta a su vez fue otra recomendación de peso planteada en esta investigación.

BIBLIOGRAFIA

- BELTRÁN DUQUE, Alejandro. Los 20 problemas de la pequeña y mediana empresa. En: Revista Sotavento.– N° 7 (2003). P. 8-15.
- COLOMBIA. MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO. Guía para Exportar en Colombia. Bogotá: El Ministerio, 2004.
- DANIES LACOUTERE, Rodolfo. Las Pymes en Colombia años 2002 – 2004. Bogota, (Noviembre, 2005). p. 3-4.
- DECRETO N° 410 de 1971. Código de Comercio de Colombia. Presidencia de la República, Bogota, 27 de marzo de 1971.
- DECRETO REGLAMENTARIO N° 2649 de 1993. Reglamentación de la Contabilidad en General. Presidencia de la Republica, Bogota, 29 de diciembre de 1993.
- ESTATUTO DE LA PROFESIÓN de Contaduría Pública: Reglamento General de la Contabilidad. 9 ed. Bogota: Legis, 2001. 320 p.
- GOMEZ V. Mauricio. Comprendiendo las relaciones entre los sistemas contables, los modelos contables y los sistemas de información contables empresariales. En: Revista internacional de Legis de contabilidad & auditoria. N° 32 (2007). P. 83-113.
- LEY 905 DE 2004. Ley Mipymes. Congreso de la República de Colombia, Bogota, 2 de agosto de 2004.

- OBSERVATORIO COLOMBIANO DE MICROEMPRESAS. Estadísticas colombianas de la microempresa. Análisis comparativo 1990-2005. Bogotá, abril de 2007. Disponible en Internet: <http://www.microempresas.com.co>
- PEÑA, Aura Elena. El sistema de información contable en las pequeñas y medianas empresas: Un estudio evaluativo en el área metropolitana de Mérida, Venezuela. En: Actualidad Contable FACES. N° 11 (Julio-Diciembre.2005). P. 67-79.
- RODRÍGUEZ, Astrid Genoveva. La Realidad de la Pyme Colombiana; desafío para el desarrollo. Bogota. Fundes, 2003. 186 p.
- ROJO RAMIREZ, Alfonso. Sistema contable y nuevas necesidades de información. En: Revista Legis del Contador. N° 7 (2001). P. 11-50.
- TABARES SERNA, Sigifredo. Diagnostico Interno de las Pymes del Valle de Aburrá. En: Revista Virtual Mercatura. Medellín. N° 5 (2005, Agosto). Disponible en Internet: http://www.usbmed.edu.co/mercatura/nro5/pymes_valle.htm

ANEXOS

ANEXO A. FORMATO DE ENCUESTA

CARACTERIZACION DEL SISTEMA DE INFORMACIÓN CONTABLE DE LAS PEQUEÑAS Y
MEDIANAS EMPRESAS EXPORTADORAS DE LA CIUDAD DE CARTAGENAFecha Formato

Esta investigación busca obtener datos de cuáles son los rasgos más relevantes del sistema contable de las PYMES Exportadoras de la Ciudad de Cartagena, con el objeto de establecer un diagnóstico del mismo y plantear las mejoras que deberían realizarse.

La información que nos brinde en cada pregunta será para uso exclusivo de la investigación y tendrá un tratamiento totalmente confidencial e impersonal.

POLITICAS Y NORMAS CONTABLES

1) Respecto a las fechas de sus cierres contables, estos se realizan:

Para cierres mensuales:

- a. Dentro de los primeros cinco (5) días del mes siguiente. ()
- b. Dentro de los primeros diez (10) días del mes siguiente. ()
- c. Dentro de los primeros veinte día (20) días del mes siguiente ()
- d. En promedio, un mes después. ()
- e. Más de un mes después ()
- f. No sabe / No responde ()

Para cierres anuales: Dentro del primer mes del año siguiente ()

- a. Dentro de los dos primeros meses del año siguiente. ()
- b. Dentro del primer trimestre del año siguiente. ()
- c. Después del primer trimestre del año siguiente. ()
- d. No sabe / No responde ()

2) Señale si su organización cuenta con manuales para cada uno de los siguientes ciclos transaccionales:

- a. Ciclo de Tesorería ()
- b. Ciclo de compras ()
- c. Ciclo de transformación / venta / servicio ()
- d. Ciclo de ingresos. ()
- e. Ciclo de personal. ()
- f. Ciclo contable. ()
- g. No sabe / no responde ()

3) Sobre políticas contables, seleccione especifique si la empresa posee para los siguientes casos:

- a. Capitalización de activos ()
- b. Consolidación de estados financieros. ()
- c. Provisiones. ()
- d. Inversiones ()
- e. Endeudamiento. ()
- f. Cartera. ()
- g. Inventarios ()
- h. Repartición de utilidades y reservas ()
- i. No posee políticas contables específicas ()
- j. No sabe / No responde ()

4) A cerca de normas internacionales de contabilidad, usted:

- a. No tiene mayor conocimiento al respecto. ()
- b. Conoce sobre ellas, pero no las aplica en esta empresa. ()
- c. Emplea normas internacionales en esta empresa. ()

- d. No sabe / No responde ()
- 5) A cerca de la normatividad contable colombiana con cuáles de los siguientes medios de actualización o documentación cuenta su empresa:
- a. Asistencia a seminarios a miembros del área contable. ()
 - b. Afiliación a revistas y/o libros de actualización periódica ()
 - c. Consultas a través del Internet ()
 - d. Afiliación a algún gremio o firma consultora. ()
 - e. Cada miembro del equipo debe informarse por su cuenta. ()
 - f. No sabe / No responde ()

FACTOR HUMANO

- 6) Señale el rango que corresponda al número de personas que laboran en el área contable:
- a. De uno (1) a tres (3) personas. ()
 - b. De cuatro (4) a seis (6) personas ()
 - c. De siete (7) a diez (10) personas. ()
 - d. Más de diez (10) persona ()
- 7) De acuerdo a la formación profesional del equipo de personas del área contable, señale en qué nivel se encuentran:
- a. Sin formación explícita en contabilidad (empíricos) ()
 - b. Con formación técnica ()
 - c. Con formación universitaria (pregrado) ()
 - d. Con formación en postgrado ()
- 8) En promedio, el tiempo de servicio de los funcionarios del área contable es:
- a. Menos de un (1) año ()
 - b. De uno (1) a tres (3) años ()
 - c. De tres (3) a cinco (5) años ()
 - d. Más de cinco (5) años ()
- 9) Señale el tipo de vinculación principal que tienen los miembros del área contable:

Tipos de vinculación laboral	
a. Contrato a término fijo	()
b. Contrato a término indefinido	()
c. Contrato de Prestación de servicios	()
d. Bolsa de Empleos	()
f. Cooperativas	()
g. Otros	()

TECNOLOGIA

- 10) Para el registro de las operaciones contables, la organización emplea:
- a. Libros manuales de contabilidad. ()
 - b. Lleva la contabilidad en computador, pero no en un software contable ()
 - c. Emplea un software contable con módulos independientes. ()
 - d. Emplea un software contable integrado. ()
- 11) En caso de llevar la contabilidad en un software, señale las características de accesibilidad:
- a. Monousuario (solo trabaja una persona al tiempo) ()
 - b. Multiusuario (varias personas puede ingresar simultáneamente) ()
 - c. Monoperiodo (solo puede trabajarse en un periodo contable al tiempo) ()
 - d. Multiperiodo (puede trabajarse en varios periodos abiertos) ()
 - e. No sabe / No responde ()

12) Con cuáles de los siguientes módulos u opciones cuenta su software contable:

- a. Contabilidad General. ()
- b. Tesorería ()
- c. Cuentas por pagar y por cobrar ()
- d. Compras e Inventarios ()
- e. Activos fijos ()
- f. Facturación y ventas ()
- g. Impuestos ()
- h. Gestión Financiera ()
- i. No sabe / No responde ()

13) ¿Su programa contable le permite intercambiar datos con otras aplicaciones como hojas de cálculo, archivos planos, bases de datos, etc.?

- a. Si ()
- b. No ()
- c. No sabe / No responde ()

14) Señale el número de computadores con los que cuenta el área contable:

- a. Un (1) equipo ()
- b. De dos (2) a cuatro (4) equipos ()
- c. De cinco (5) a siete (7) equipos ()
- d. Más de siete (7) equipos ()

15) ¿Sus computadores están conectados a través de una red interna de la empresa?

- a. Si ()
- b. No ()
- c. No sabe / No responde ()

16) En promedio ¿cada cuanto tiempo su empresa está haciendo inversión o actualización tecnológica?

CONTROL INTERNO CONTABLE

17) Para la emisión de estados financieros definitivos, cuál de las siguientes medidas de verificación se emplean:

- a. Auditorías por la oficina de control interno u otra dependencia. ()
- b. Auditorías por la Revisoría Fiscal. ()
- c. Auditoría Externa ()
- d. No se practican auditorías ()
- e. No sabe / No responde ()

18) En cuanto al control interno:

	Si	No	N/A
1. Existen manuales de funciones para los diferentes cargos			
2. Los deberes de contabilidad están separados de los de tesorería, inversiones, etc.			
3. Los documentos, soportes y estados contables son aprobados por personas distintas a los que los preparan			
4. Emplea para control presupuestos o costo estándar para comparar con gastos			
5. Tiene la empresa un departamento de auditoría interna que opere en forma autónoma.			
6. Toman vacaciones con regularidad los cajeros, almacenistas y demás empleados de confianza y sus labores las asumen otros empleados.			
7. Tienen algún vínculo los empleados con empresas con las que transa o tienes relaciones comerciales esta organización.			
8. Los funcionarios que manejan fondos o valores están respaldados con pólizas de manejo y cumplimiento u otra garantía.			
9. Se avisa de inmediato a los bancos cuando una persona autorizada para firmar cheques deja laborar en la empresa			
10. Se emplean libros auxiliares para cada cuenta bancaria			

11. Las ventas a créditos son aprobadas por los funcionarios autorizados antes de su realización			
12. Todas las órdenes de despacho y facturación son controladas numéricamente por Contabilidad			
13. Hay revisión periódica sobre cuentas por cobrar a empleados.			
14. Las notas créditos o débitos son aprobadas por personas autorizadas de áreas diferentes a la que originó el ajuste.			
15. Los inventarios son revisados físicamente y comparados con los registros.			

19) La empresa cuenta con Revisoría Fiscal:

- a. Sí ()
- b. No ()
- c. No sabe / No responde ()

20) Las medidas de control son compartidas desde la gerencia o dirección hasta los niveles base en la organización:

- a. Sí ()
- b. No ()
- c. No sabe / No responde ()

PLANEACION Y FINANZAS

21) Respecto a la planeación financiera, su empresa emplea:

- a. Presupuestos ()
- b. Flujos de cajas. ()
- c. Proyecciones ()
- d. Otro () ¿Cuál? _____
- e. No hace planeación financiera. ()
- f. No sabe / No responde ()

22) Señale los porcentajes que representan la composición patrimonial de esta organización:

Inversión	Financiación	%
Activos	Pasivos	
	Patrimonio	

23) En materia de **financiación** o endeudamiento, ¿Qué política tiene esta organización?

24) En materia de **inversión** o endeudamiento, ¿Qué política tiene esta organización?

25) ¿Hay alguna participación directa del área contable en el análisis o determinación de las políticas o estrategias comerciales de la empresa?

- a. Sí ()
- b. No ()
- c. No sabe / No responde ()

IMPUESTOS

26) Señale las responsabilidades que en materia de impuestos tiene esta empresa:

- a. Retención en la fuente por renta ()
- b. Responsable de IVA régimen común ()
- c. Responsable de Renta ()
- d. Responsable de Industria y Comercio. ()
- e. No sabe / No responde ()

27) ¿Este un funcionario o área encargado exclusivamente del tema tributario?

- a. Sí ()
- b. No ()
- c. No sabe / No responde ()

28) La empresa envía información exógena (medios magnéticos) a alguno de estos entes:

- a. La DIAN ()
- b. Entes de control (superintendencias) ()
- c. Entes de agremiación ()
- d. Otros ()
- e. No envía información exógena ()
- f. No sabe / No responde ()

29) ¿Ha tenido requerimientos de la DIAN en los últimos dos años?

- a. Sí ()
- b. No ()
- c. No sabe / No responde ()

30) De responder sí a la pregunta anterior, ¿los requerimientos han originado algún tipo de sanción para la empresa?

- a. Sí ()
- b. No ()
- c. No sabe / No responde ()

31) Si la organización tiene algún tipo de responsabilidad tributaria específica no incluida en los puntos anteriores, por favor señálela:

32) Describa que tan relevante ha sido el impacto de la carga tributaria en la empresa durante los últimos dos años:

DOCUMENTACION E INFORMACIÓN

33) ¿Los libros oficiales de contabilidad se encuentran actualizados a qué mes?

34) Señale los soportes o comprobantes más importantes que emplea esta empresa:

35) La información que prepara el departamento contable es empleada principalmente por:

- a. La gerencia o dirección general. ()
- b. Las jefaturas intermedias. ()
- c. Los organismos de control interno ()
- d. La casa matriz ()
- e. El jefe del área contable o financiera. ()
- f. Proveedores ()
- g. Entidades Financieras ()
- h. Clientes ()
- i. Ninguno de los anteriores ()
- j. Otros usuarios ()

36) ¿Cuál es el uso principal que se le da en esta empresa a la información que emite el departamento de contabilidad?

37) ¿Cuáles de los siguientes estados financieros básicos son preparados por esta empresa periódicamente?

- a. Balance General
- b. Estado de Resultados
- c. Estado de flujo de efectivo

- d. Estado de cambio en la situación financiera
- e. Estado de cambios en el patrimonio

38) Respecto a la captación de los registros contables:

- a. Los documentos soportes se generan principalmente en otras áreas y se envía a Contabilidad para su registro. ()
- b. Cada área hace asiento de operaciones en el módulo del programa que registra y se exportan luego a contabilidad ()
- c. Los asientos contables son en línea, de manera que cada vez que alguien en otra área ingrese una operación, se refleja directamente en la contabilidad ()
- d. No sabe / No responde ()

39) En el evento de que la empresa prepare información basado en normas internacionales, ¿qué tipo de reportes o informes o actividades específicas preparan?

EXPORTACIONES

40) Cuando la empresa quiere exportar un bien y/o servicio, los aranceles que estos tengan obligan al exportador a:

- a. Aumentar y/o Reducir los precios de los bienes y/o servicios a exportar ()
- b. Aumentar y/o Reducir la cantidad de los precios de los bienes y/o servicios a exportar ()
- c. Hacer un análisis de los costos de exportación ()
- d. No seguir exportando a determinado país ()
- e. No sabe / No responde ()

41) ¿Existe un departamento de exportaciones que se encargue de todo lo relacionado a éstas?

- a. Si ()
- b. No ()
- c. No sabe / No responde ()

42) A cerca de la normatividad y tratados comerciales relacionados a exportaciones. ¿Con cuáles de los siguientes medios de actualización o documentación cuenta su empresa?

- a. Asistencia a seminarios a miembros del área contable. ()
- b. Afiliación a revistas y/o libros de actualización periódica()
- c. Consultas a través del Internet ()
- d. Cada miembro del equipo debe informarse por su cuenta. ()
- e. No sabe / No responde ()

43) Para la búsqueda de nuevos clientes a quien exportarle, la empresa utiliza los siguientes medios:

- a. ferias y eventos comerciales ()
- b. Estudios de mercados ()
- c. Portales de negocios internacionales ()
- d. Acuerdos comerciales ()
- e. Otros () Cual? _____
- f. No sabe / No responde ()

44) ¿Cuándo se efectúan exportaciones, los trámites aduaneros para llevar a cabo las mismas por lo general son?

- a. Largos ()
- b. Cortos ()
- c. Complicados ()
- d. No sabe / No responde ()

45) Al contar la empresa con un software especializado en exportaciones, ¿el objetivo del mismo será?

- a. Monitorear y controlar todas las exportaciones realizadas ()

- b. Asegurarse de la llegada a tiempo de los envíos ()
 c. Brindarle confiabilidad y seguridad a los clientes ()
 d. No aplica ()
- 46) ¿Qué entidades que otorguen créditos para estímulo a las exportaciones conoce?
 a. Bancoldex ()
 b. Líneas de Crédito IFI ()
 c. El Fondo Nacional de Productividad y Competitividad ()
 d. FINAMERICA S. A. Compañía de Financiamiento Comercial ()
 e. Otros () Cual? _____ ()
 f. No sabe / No responde ()
- 47) ¿Conoce los requisitos necesarios para poder beneficiarse de los créditos que otorgan éstas entidades?
 a. De la mayoría de los requisitos exigidos ()
 b. Solamente de unos pocos requisitos exigidos ()
 c. No sabe / No responde ()
- 48) Para las exportaciones de sus productos, ¿éstos necesitan Certificados de Origen?
 a. Sí ()
 b. No ()
 c. No sabe / No responde ()
- 49) De los beneficios obtenidos por obtener y tramitar el Certificado de Origen, ¿Cuál cree usted que es el más importante?
 a. Beneficios Arancelarios ()
 b. Mejoramiento de la calidad de los productos y/o servicios que se exportan ()
 c. Competitividad del exportador ()
 d. Todos los anteriores ()
 e. No sabe / No responde ()
- 50) Cuando se debe elegir una Sociedad de Intermediación Aduanera para que realice los trámites de aduanas de las exportaciones, la elección de esta se realiza teniendo en cuenta:
 a. Costos ()
 b. Seguridad de cumplimiento que ofrece la SIA ()
 c. Porque anteriormente ya se a trabajado con ésta ()
 d. Por la experiencia con la que cuenta en el sector ()
 e. No sabe / No responde ()
- 51) ¿Regularmente la empresa utiliza las exportaciones de muestras sin valor comercial para tratar de abrir nuevos mercados internacionales?
 a. Sí ()
 b. No ()
 c. No sabe / No responde ()
- 52) Si la empresa realiza exportaciones de tipo temporal, su finalidad es que la mercancía:
 a. Sean transformadas ()
 b. Sean reparadas o ensambladas ()
 c. Otros fines ()
 d. No sabe / No responde ()
- 53) Para la búsqueda de obtener beneficios e incentivos tributarios la empresa realiza:
 a. Envío de productos y/o servicios a usuarios de zonas francas. ()
 b. Utiliza planes estratégicos para aumentar las exportaciones. ()
 c. Importa de bienes y/o servicios que utilizara para la elaboración de sus productos para luego exportarlos.
 d. (Plan Vallejo) ()
 e. No sabe / No responde ()

Fuente: diseño de los autores.