

**ANÁLISIS DEL SECTOR INFORMÁTICA Y EQUIPOS DE OFICINA EN LA CIUDAD  
DE CARTAGENA**

**JOSÉ EUGENIO UCRÓS PÉREZ**

**EMPRESAS AFILIADAS A FENALCO**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS**

**PROGRAMA DE FINANZAS Y NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**CARTAGENA D.T. Y C**

**2009**

**ANÁLISIS DEL SECTOR INFORMÁTICA Y EQUIPOS DE OFICINA EN LA CIUDAD  
DE CARTAGENA**

**JOSÉ EUGENIO UCRÓS PÉREZ**

**Estudio analítico y descriptivo presentado como requisito para optar el título de  
profesional en Finanzas y Negocios Internacionales**

**Asesor:**

**NETTY CONSUELO HUERTAS**

**Administradora de Empresas**

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE BOLÍVAR  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
PROGRAMA DE FINANZAS Y NEGOCIOS INTERNACIONALES  
CARTAGENA D.T. YC**

**2009**

## **AGRADECIMIENTOS**

Agradezco a Dios, mi guía que ha sido en mi camino para alcanzar esta meta, mis padres, por darme la estabilidad emocional, económica, sentimental; para poder llegar hasta este logro, que definitivamente no hubiese podido ser realidad sin ustedes y a todos aquellos, que han quedado en los recintos más escondidos de mi memoria, pero que fueron partícipes de este proyecto.

## DEDICATORIA

Dedico este proyecto a Dios por ser quien ha estado a mi lado en todo momento dándome las fuerzas necesarias para continuar. Le agradezco a mis padres Edita Leonor Pérez Contreras y Eugenio José Ucrós Coley ya que gracias a ellos soy quien soy hoy en día, fueron los que me dieron apoyo incondicional y calor humano necesario, son los que han velado por mis estudios, mi salud y muchas cosas más, a ellos a quien les debo todo, horas de consejos, de regaños y de alegrías de las cuales estoy muy seguro que las han hecho con todo el amor del mundo para formarme como un ser integral. Le agradezco a María Cecilia Pertuz Molina por estar siempre a mi lado, motivándome a seguir adelante en mis proyectos y a todos aquellos a quien no menciono.

## Tabla de contenido

### INTRODUCCION

|   |    |
|---|----|
| 0. DISEÑO DEL TRABAJO .....   | 10 |
| 0.1 IDENTIFICACION DEL PROBLEMA .....   | 10 |
| 0.2 OBJETIVOS.....  | 14 |
| 0.3 JUSTIFICACIÓN.....  | 16 |
| 0.4 ANTECEDENTES DE INVESTIGACION.....  | 17 |
| 0.5 METODOLOGÍA DE TRABAJO.....   | 18 |
| 0.6 LOGROS ESPERADOS .....  | 20 |
| 0.7 PLAN DE TRABAJO .....   | 21 |
| 1. ANÁLISIS DEL SECTOR INFORMÁTICA Y EQUIPOS DE OFICINA EN LA<br>CIUDAD DE CARTAGENA..... | 23 |
| 1.1 ÁREA ADMINISTRATIVA .....   | 25 |
| 1.2 ÁREA COMERCIAL.....   | 27 |
| 1.3 ÁREA DE RECURSOS HUMANOS.....   | 29 |
| 1.4 COMERCIO EXTERIOR (Exportaciones e Importaciones) .....                               | 31 |
| 1.5 AREA CONTABLE Y FINANCIERA .....  | 32 |
| 1.6 INNOVACIÓN TECNOLÓGICA .....  | 39 |
| 2. CONCLUSION .....   | 41 |
| 3. RECOMENDACIONES.....   | 42 |
| 4. BIBLIOGRAFIA .....   | 43 |
| 5. ANEXOS.....  | 45 |

## LISTA DE TABLAS

|   |    |
|---|----|
| TABLA 1. INFORMACIÓN GENERAL DE LAS EMPRESAS.....   | 24 |
| TABLA 2. ANÁLISIS INTERNO DEL ÁREA ADMINISTRATIVA.....                                      | 25 |
| TABLA 3. ANALISIS GENERAL DEL AREA COMERCIA EN EL SECTOR.....                               | 28 |
| TABLA 4. ANÁLISIS INTERNO DEL ÁREA DE RECURSOS HUMANOS.....                                 | 29 |
| TABLA 5. ANÁLISIS INTERNO DEL ÁREA CONTABLE Y FINANCIERA.....                               | 33 |
| TABLA 6. INDICADORES FINANCIEROS DE LA EMPRESA COMPUTADORES SISTEMAS Y CAPACITACIÓN SA..... | 34 |
| TABLA 7. ANÁLISIS DE LA GESTIÓN DE INNOVACIÓN Y PRODUCCIÓN DEL SECTOR.....                  | 40 |

## LISTA DE GRAFICOS

|  |    |
|--|----|
| GRAFICO 1. ....  | 26 |
| GRÁFICO 2.....   | 27 |
| GRAFICO 3.....   | 30 |
| GRAFICO 4.....   | 31 |
| GRAFICO 5. INDICADOR FINANCIERO DE LA EMPRESA COMPUSISCA<br>(ENDEUDAMIENTO).....                     | 35 |
| GRAFICO 6. COMPARACIÓN DE INDICADOR DE LA EMPRESA CON LA<br>DEL SECTOR (RAZÓN CORRIENTE).....        | 36 |
| GRAFICO 7. COMPARACIÓN DE INDICADOR DE LA EMPRESA CON LA<br>DEL SECTOR (ROTACIÓN DE INVENTARIO)..... | 37 |
| GRAFICO 8. ANÁLISIS DEL ESTADO DE RESULTADO DE<br>COMPUSISCA.....                                    | 38 |
| GRAFICO 9. INNOVACIÓN TECNOLÓGICA.....   | 39 |

## LISTA DE ANEXOS

|   |    |
|---|----|
| ANEXO A. INDICADORES DEL SECTOR INFORMÁTICA Y EQUIPOS DE OFICINA 2004 – 2007..... | 45 |
| ANEXO B. ESTADO DE RESULTADO DE LA EMPRESA COMPUSISCA 2004 – 2008.....            | 46 |
| ANEXO C. BALANCE GENERAL DE LA EMPRESA COMPUSISCA 2004 – 2008.....                | 47 |

## **INTRODUCCIÓN**

El estudio del sector informática y equipos de oficina en la ciudad de Cartagena, se convierte en un estudio realizado en convenio con la Universidad Tecnológica De Bolívar y Fenalco, buscando como resultado un documento, que será utilizado como instrumento de gran ayuda y apoyo para el sector informática de la ciudad, puesto que ofrece detalles de las fortalezas y debilidades del sector.

El documento para los estudiantes y docentes, ofrece un apoyo didáctico y práctico para analizar los estudios financieros y hacer comparaciones entre empresas y el sector.

Este estudio se logra gracias al apoyo de los empresarios de la ciudad de Cartagena que abrieron sus puertas y brindaron toda la información pertinente para lograr este trabajo.

## DESCRIPCIÓN GENERAL DEL TRABAJO

### 0. DISEÑO DEL TRABAJO

#### 0.1 IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA

En Colombia la Micro, Pequeña y Mediana empresa la rige la Ley 905 de 2004, modificación de la Ley 590 de 2000. En el artículo segundo “la ley entiende por micro incluidas las Famiempresas pequeña y mediana empresa, toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicio, rural o urbana. Que cumpla dos (2) de 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) a treinta mil (30.000) 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 (5.000) salarios mínimos mensuales legales vigentes.

##### 3. Microempresa:

- a) Planta de personal no superior a los diez (10) trabajadores.
- b) Activos totales excluida la vivienda por valor inferior a quinientos (500) salarios mínimos mensuales legales vigentes.

Parágrafo. Los estímulos beneficios, planes y programas consagrados en la presente ley, se aplicarán igualmente a los artesanos colombianos, y favorecerán el cumplimiento de los preceptos del plan nacional de igualdad de oportunidades para la mujer”<sup>1</sup>.

Como en la gran mayoría de países, en Colombia las micros, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES), son el motor de la economía<sup>2</sup>. Y como todo motor debe tener un cuidado especial por las entidades que las regula y las apoya de manera financiera o por medio de capacitaciones, ya que hoy en día las pymes son de vital importancia en la economía de un país por ser creadores de empleos y por sus aportes que hacen al PIB de nuestra economía.

Según estudios realizados por la Universidad Tecnológica de Pereira “En Colombia hay 1.343.521<sup>3</sup> empresas en los sectores de industria, comercio y servicios, que ocupan 2.818.430 trabajadores, en donde el 99% de estas empresas son micro con 1.653.493 trabajadores (58.67% del total de los trabajadores). Las microempresas, en su mayoría, son empresas familiares de estratos 1, 2 y 3. La pequeña empresa está conformada por 9.099 establecimientos que generan el 6.05% del empleo, con un promedio de 19 trabajadores por empresa, y la mediana con 3.111 empresas, que ocupan el 10.29% de los trabajadores (en promedio 93 empleados). Lo que deja ver la gran importancia que tiene para el país el desarrollo de este segmento empresarial. Y según la encuesta anual manufacturera las MIPYME en Colombia representan el 96.4% de los establecimientos, aproximadamente el 63% del empleo; el 45% de la producción manufacturera, el 40% de los salarios y el 37% del valor agregado”, y a pesar de ser fuentes de trabajo en el país son estas las empresas que más obstáculos afrontan para su buen funcionamiento.

El sector colombiano a diferencia de un gran número de países en la región, cuenta con la Asociación Nacional Empresarial (ACOPI) especializada en el

---

<sup>1</sup> Congreso de la República de Colombia. Ley 905 agosto 2 de 2004

<sup>2</sup> Businesscol.com, [en línea]. <http://www.businesscol.com/noticias/fullnews.php?id=6559>. [consulta 6 de julio de 2009]

<sup>3</sup> Casa Editorial EL TIEMPO S.A. Caja de Herramientas para PYMES., Bogotá, Edición PORTAFOLIO 2006.

segmento y que representa sus intereses en la construcción de las políticas públicas, además de participar en activamente en la definición de herramientas para el desarrollo de sus representados.<sup>4</sup> Así mismo en Colombia existe la Federación Nacional de Comerciantes (FENALCO) que ofrece varios sistemas de apoyo y buscan proteger los intereses de los comerciantes con el propósito de minimizar el riesgo en la colocación de crédito. Otra de las luchas de FENALCO ha sido contra el contrabando. Con este fin se han liberado campañas de toda índole<sup>5</sup>. También se ha creado el Fondo Colombiano de Modernización y Desarrollo Tecnológico (FOMIPYME) de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, cuyo objeto es la financiación de proyectos, programas y actividades para el desarrollo tecnológico de las Mipyme y la aplicación de instrumentos no financieros dirigidos a su fomento y promoción<sup>6</sup>.

En el caso de Cartagena para el 2008 su estructura empresarial estaba constituida de la siguiente manera, el 92.5% de la empresas legalmente constituidas en la ciudad son microempresas. El 5.4% eran pequeñas empresas, el 1.5% medianas empresas y 0.4% grandes empresas. Los activos de las 20.979 empresas registradas en la ciudad suman 10.8 billones de pesos, de los cuales el 75.3% está en manos de las 98 empresas grandes. Mientras las micro, pequeñas y medianas empresas se concentran principalmente alrededor del comercio al por mayor y al por menor (50.9% de las microempresas, 29.8% de las pequeñas empresas y 23.7% de las medianas empresas), las grandes empresas se concentran alrededor de la industria manufacturera (22.45%), la construcción (14,29%) y en igual proporción al comercio y las actividades inmobiliarias (16.3% respectivamente)<sup>7</sup>.

---

<sup>4</sup> Legis S.A. Agenda Interna Pymes, Estrategia Y Apuestas Productivas Para Las Pequeñas Y Medianas Empresas Colombianas. Bogotá, Colombia - 2006

<sup>5</sup> Peralta victoria. Castro Carlos, Rojas María. La fuerza que Une Fenalco 60 años. Ed. Panamericana formas e Impresos S.A

<sup>6</sup> Ministerio de Comercio, Industria y Turismo - Dirección Mipyme, [en línea].

<http://www.mipymes.gov.co/microempresario/newsdetail.asp?id=291&idcompany=45>. [consulta martes 6 de julio de 2009]

<sup>7</sup> [http://www.cartagenacomovamos.org/noticias\\_001.php?idnot=10](http://www.cartagenacomovamos.org/noticias_001.php?idnot=10). EVALUACIÓN CIUDADANA A LA CALIDAD DE VIDA EN CARTAGENA 2008 Primer año de la Administración de Judith Pinedo. .pdf.pag63

*En Cartagena existen 1.512<sup>8</sup> empresas, que aportan en el desarrollo de la ciudad, generando empleos y moviendo la economía de nuestra ciudad, pero no es difícil saber que algunas de estas pequeñas, medianas y microempresas de la ciudad no alcanzan un nivel de desarrollo que se adapte a las necesidades del entorno en que se mueven y muy probablemente tienen una tendencia a desaparecer por no estar a la altura de la necesidad del mercado. Siendo esto no solo un problema de Cartagena si no un problema en general de las pymes en Colombia. Según un estudio realizado por Fundes Colombia, “la Pyme invierte en las tecnologías de la información, TIC’s, cifras muy inferiores a las que deberían ser. Solamente cerca del 30% lo hace en TIC’s, 28% en equipamiento, 12% para mejoramiento de sus productos, 10% para el gerenciamiento de su negocio, 10% para el desarrollo de nuevos productos y 9% para el mejoramiento de su productividad. Es así como estas cifras se convierten en indicadores desalentadores, por lo que es importante acelerar la inversión en las tecnologías de la información, TIC’s, para ser estas verdaderamente competitivas en el mercado global”.*

Pero deben existir diversos factores para la no implementación de estas tecnologías, de acuerdo con un estudio en países en vías de desarrollo de International Trade Centre, son varias las razones para no la implementación de las TIC’s. Entre ellas, “la falta de conciencia sobre cómo estas herramientas pueden ayudar a mejorar el desempeño de sus negocios, falta de recursos para invertir en hardware y software, ausencia de facilidades de capacitación o altos costos de entrenamiento del personal de la empresa y falta de acceso a servicios técnicos fuera de la empresa<sup>9</sup>”.

En la publicación *“Algunas Aproximaciones Al Problema De Financiamiento De Las Pymes En Colombia”* de la Universidad Tecnológica de Pereira, se anotan otros puntos para analizar, que según la Universidad “son factores que le impiden llevar a cabo procesos de fortalecimiento y expansión”.

---

<sup>8</sup> Cámara de comercio Cartagena

<sup>9</sup> Pymes: ausentes de tecnología. [en línea]. <http://www.dinero.com/noticias-on-line/pymes-ausentes-tecnologia/35670.aspx>. [consulta 9 de julio de 2009]

- Restricciones al crédito
- Dificultades en la identificación y acceso a la tecnología adecuada
- Formalización y absorción de nuevas tecnologías
- Limitaciones técnicas y competitivas que imponen las escalas de producción
- La deficiente infraestructura física
- Falta de asociatividad empresarial
- Carencia de directivos con capacidad gerencial y pensamiento estratégico
- Dificultad de cimentar la articulación del sector con la gran empresa y con los sistemas de compras
- Estatales La inestabilidad política, la inflación, la tasa de cambio
- La delincuencia común
- Los impuestos exagerados
- La corrupción en diferentes ámbitos, entre otros<sup>10</sup>

Es notable que en la actualidad las pymes en Colombia deben superar numerosos retos, pero muy mancomunados con el gobierno puesto que este puede tomar medidas que mejoren el entorno en el que se desenvuelven.

## **0.2 OBJETIVOS**

Mediante la aplicación de encuestas se busca identificar las características de las MIPYME del sector informática y equipos de oficina en la ciudad de Cartagena afiliado a FENALCO Cartagena, con el objeto de analizar cuáles son los manejos organizacionales de estas en aspectos fundamentales para su buen funcionamiento, tales como, estructura financiera, infraestructura tecnológica, producción, prácticas de comercialización y de comercio exterior. Y llegar a dar conclusiones y recomendaciones de tal forma que le sirva como herramienta para formular unas estrategias en materia de innovación y desarrollo.

---

<sup>10</sup> Scientia et Technica Año XIII, No 34, Mayo de 2007. Universidad Tecnológica de Pereira. ISSN 0122-1701. Algunas aproximaciones al problema de financiamiento de las pymes en Colombia.

### **0.2.1 ESPECÍFICOS**

- Analizar las condiciones organizacionales que sirvan de base para evaluar las estructuras, estilo de dirección, procesos y recursos con que cuentan de tal forma que permitan identificar sus limitaciones y potencialidades de las MIPYMES de Cartagena.
- Identificar las debilidades y fortalezas en términos de producción y comercialización de sus productos y/o servicios que limitan o contribuyen a su desarrollo y a responder por las exigencias de su entorno.
- Analizar las potencialidades, necesidades y problemáticas que tienen las MIPYMES de Cartagena en materia de comercio exterior que permita identificar y evaluar las oportunidades que le ofrece el mercado externo.
- Evaluar la estructura financiera de las MIPYMES de tal forma que sirva para identificar sus fortalezas, debilidades y necesidades para el mejoramiento de la gestión de esta área.
- Identificar las necesidades que tienen las MIPYMES en materia de innovación con el fin que les permita formular planes de fortalecimiento de la infraestructura tecnológica a estas empresas.

### 0.3 JUSTIFICACIÓN

El papel que actualmente juegan las pymes en la economía Colombiana es de vital importancia, tanto así que aportan muy considerablemente al PIB de nuestro país.

En Cartagena para el año 2008 se constituyeron un total de 1.285 empresas nuevas, se reformaron 316 y se liquidaron 242. La inversión neta de capitales fue de 161.1 millones de pesos. La mayor parte de las empresas nuevas constituidas y reformadas se clasificaron dentro del ramo de las actividades inmobiliarias y el comercio<sup>11</sup>. De igual forma en la actualidad existen en Cartagena, según la Cámara de Comercio de Cartagena “alrededor de 1.512 empresas clasificadas como pymes, que hacen un aporte significativo a la ciudad, generando empleo y contribuyendo en el desarrollo de la misma”.

Aunque entre 2008 – 2009 se han creado un número importante de empresas en Cartagena, también es significativo el número de empresas liquidadas solo en el 2008, lo que hace pensar que hay procesos que no se están realizando de la manera correcta ya sea por los empresarios o porque las iniciativas llevadas a cabo por el gobierno no están dando los resultados esperados.

“Es por ello que se plantea hacer una discusión sobre los diferentes problemas y obstáculos que enfrentan las Mipymes en Cartagena y las posibles perspectivas en este campo para dichas organizaciones, con el fin de articular los programas de promoción y sostenimiento por parte de asociaciones (FENALCO, etc.) a estas estructuras industriales, y que las Políticas Públicas promuevan el mejoramiento del entorno social y económico en el que se desenvuelven las Mipymes<sup>12</sup>.”

---

<sup>11</sup> EVALUACIÓN CIUDADANA A LA CALIDAD DE VIDA EN CARTAGENA 2008 Primer año de la Administración de Judith Pinedo, Op. Cit., pag 63

<sup>12</sup> CARACTERIZACIÓN DE LAS EMPRESAS MIPYME ASOCIADAS A FENALCO. Ficha Técnica Fenalco. [consulta 8 de Julio de 2009]

Lo cual hace de este proyecto fundamental para los empresarios de la ciudad, donde podrán tomar como base y analizar en qué estrategias están fallando y tomar los correctivos pertinentes al mismo.

#### **0.4 ANTECEDENTES DE INVESTIGACIÓN**

Se entiende por pequeña y mediana empresa en Colombia (Artículo 2, Ley 905 de 2004), toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, rurales o urbanos<sup>13</sup>.

##### **Estudios previos en Colombia**

A continuación algunos trabajos ya realizados sobre pymes en Colombia, que podrían llegar a complementar nuestro estudio sobre la Caracterización De Las Empresas Mipyme Asociadas A Fenalco.

- **AGENDA INTERNA PYMES: ESTRATEGIAS Y APUESTAS PRODUCTIVAS PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS PRODUCTIVAS**
  - **Autor (es): Colombia. Concejo Gremial Nacional**

Este libro se compone en 10 estrategias que ayudarían a las pymes a ser más competitivas, en temas relacionados con negocios internacionales, mejora de la producción, mejoras financieras y otros puntos estratégicos vulnerables de las pymes.

- **LA PYME Y SUS APORTES AL DESARROLLO DE COLOMBIA: LA HISTORIA DE ACOPI 1951-2006**
  - **Autor (es): ACOPI**

---

<sup>13</sup> Pyme. [en línea]. <http://www.mipymes.gov.co/pyme/newsdetail.asp?id=225&idcompany=43>. [consulta 11 de julio de 2009]

En este libro habla sobre los logros alcanzados por ACOPI en sus 50 años de labores y de los beneficios que les han brindado a las Pymes del país.

- **LA CLAVE DEL COMERCIO: LIBRO DE RESPUESTA PARA PEQUEÑOS Y MEDIANOS EXPORTADORES**
  - **AUTOR (ES): CENTRO DE COMERCIO INTERNACIONAL**

Para las Pymes que son o inician su etapa de exportadores, este libro servirá como guía para obtener buenos resultados en la exportación de sus productos y así lograr tener una logística adecuada a la hora de exportar y no incurrir en gastos innecesario que podrían perjudicar la estructura financiera de la empresa

- **LAS PYMES ANTE EL DESAFÍO DEL SIGLO XXI: LOS NUEVOS MERCADOS GLOBALES**
  - **AUTOR (ES): SOTO PINEDA, EDUARDO, DOLAN, SIMON L.**

El contenido de este libro da le propone al empresario un nuevo planteamiento de marketing<sup>14</sup>, donde se estudian las aéreas que se consideran que son más vulnerables y necesitan mucha más atención del personal de las aéreas administrativas.

## **0.5 METODOLOGÍA DE TRABAJO**

La metodología de trabajo está contemplada en las siguientes etapas:

- a. Revisión del instrumento de recolección de información

---

<sup>14</sup> SOTO PINEDA, EDUARDO, DOLAN, SIMÓN L. LAS PYMES ANTE EL DESAFÍO DEL SIGLO XXI: LOS NUEVOS MERCADOS GLOBALES. ED. THOMSON LEARNING. BOGOTÁ – COLOMBIA 2003

Es fundamental determinar el método de recolección de datos y tipo de instrumento que se utilizara. El instrumento es el mecanismo que utiliza el investigador para recolectar y registrar la información obtenida. Al hablar de métodos e instrumentos de recolección de datos también se menciona el uso de fuentes primarias y secundarias; las primarias son la que obtienen información a través del contacto directo con el sujeto de investigación y son: observación, entrevista y el cuestionario. Y las secundarias se refieren a la obtención de información a través de documentos, publicaciones resúmenes<sup>15</sup>.

b. Realización de encuestas-entrevistas

La encuesta sería el "método de investigación capaz de dar respuestas a problemas tanto en términos descriptivos como de relación de variables, tras la recogida de información sistemática, según un diseño previamente establecido que asegure el rigor de la información obtenida" (Buendía y otros, 1998, p.120). De este modo, puede ser utilizada para entregar descripciones de los objetos de estudio, detectar patrones y relaciones entre las características descritas y establecer relaciones entre eventos específicos que nos permitan lograr una caracterización de las empresas con los datos arrojados ya sea por su sector, o en las áreas organizacionales, de personal, administrativo, culturales, tecnológicas y/o entre otras<sup>16</sup>.

c. Procesamiento de información

Luego de aplicar el instrumento para obtener los datos pertinentes, estos se deber organizar y procesar de tal manera que la información obtenida, nos dé un enfoque claro de la situación del sector analizado.

d. Caracterización en cada una de las áreas establecidas

---

<sup>15</sup> MANUEL GALAN AMADOR,[en línea], <http://manuelgalan.blogspot.com/2009/03/recoleccion-de-datos-en-la.html>. [consulta 9 de julio de 2009]

<sup>16</sup> Buendía, L., Colás, P. y Hernández, F. (1998). *Métodos de Investigación en Psicopedagogía*. Madrid: McGraw-Hill

Ya con la información organizada y procesada, entramos en la fase de analizar e interpretar los resultados obtenidos y así caracterizar el sector estudiado, en este caso el sector informática y equipos de oficina.

## **0.6 LOGROS ESPERADOS**

Como estudiante espero lograr con esta investigación, afianzar los conocimientos teóricos aprendidos en la universidad, mediante el proceso de pasar de lo teórico a lo práctico, interactuando directamente con el sector a analizar, para luego llegar a un análisis que ayude a identificar factores de vital estudio en el sector. Este metodología ayuda a el estudiante a abrir más su capacidad de razonamiento y lograr buscar una relación entre lo teórico y lo que se vive en el mundo real.

Para la universidad una investigación de esta magnitud, afianzara la relación que siempre ha tenido con los empresarios de la ciudad. Con la colaboración de los estudiantes la universidad siempre está en constante investigación que de una u otra manera siempre es de gran ayuda para la comunidad cartagenera y en especial a los empresarios. Y estudios como estos dan a la universidad no solo el reconocimiento de los empresarios por los aportes dados, también que su base de datos de investigación va aumentando que en un futuro podría llegar a ser usadas como fuentes para futuras investigaciones.

Fenalco con más de 60 años de fundado, se ha consolidado como una institución que siempre está en la tarea de defender e impulsar el comercio que es un sector de vital importancia para la economía colombiana. En la actualidad Fenalco aun sigue en esa tarea que inicio en 1945. Y con ayuda de las universidades y otras entidades esta en constate búsqueda de mejores alternativas para los empresario del país.

Es así que Fenalco con la investigación que se llevara a cabo con apoyo de la Universidad Tecnológica de Bolívar, se beneficiara de muchas maneras, puesto que podrán tener un panorama actual sobre las pymes en la ciudad, al mismo

tiempo su base de datos será actualizada, lo que le servirá para tomar decisiones que ayuden al gremio de empresarios en Cartagena.

Finalmente, las pymes serán otro grupo favorecido por este tipo de investigación, puesto que no solo le da un panorama a Fenalco de la situación actual que ayudara a tomar mejores decisiones que beneficien al gremio, sino que también los empresarios sabrán cómo está el sector en que se mueven, ayudando así a tomar mejores decisiones, cambios de estrategias o tomar alianzas con otras empresas que ayuden al fortalecimiento de las mismas.

## **0.7 PLAN DE TRABAJO**

### **REVISION DE INSTRUMENTOS DE RECOLECCION DE INFORMACIÓN**

En esta etapa inicial es ideal que revisemos detalladamente el instrumento de recolección de datos (la encuesta), para tener claro lo que está en dicho documento.

**TIEMPO: 1 Semana. Entre el 1 y 8 de julio**

### **REALIZACIÓN DE ENTREVISTAS**

En esta etapa, se desarrollara todo el proceso de campo, donde el estudiante tendrá que realizar las encuestas, en el sector y empresas que se le fueron asignadas.

**TIEMPO: 4 Semanas. Del 8 de julio al 29 de julio**

### **PROCESAMIENTO DE INFORMACIÓN**

Al tener toda la información recolectada mediante la etapa anterior, se procederá a procesar los datos obtenidos.

**TIEMPO: 4 Semanas. Del 29 de julio al 19 de agosto.**

### CARACTERIZACIÓN DE LAS ÁREAS ESTABLECIDAS

Con la información procesada se empieza a trabajar en la caracterización de las áreas de las empresas sobre las cual se está realizando la investigación.

**TIEMPO: 4 Semanas. Del 19 de agosto al 9 de septiembre**

| <b>Cronograma de Actividades</b> | <b>Revisión de instrumentos de recolección de información</b> | <b>Realización de Entrevistas</b> | <b>Procesamiento de información</b> | <b>Caracterización de las áreas establecidas</b> |
|----------------------------------|---|-----------------------------------|-------------------------------------|--|
|                                  | 01/07/2009  |                                   |                                     |  |
|                                  |   | 08/07/2009                        |                                     |  |
|                                  |   | 15/07/2009                        |                                     |  |
|                                  |   | 22/07/2009                        |                                     |  |
|                                  |   | 29/07/2009                        | 29/07/2009                          |  |
|                                  |   |                                   | 05/08/2009                          |  |
|                                  |   |                                   | 12/08/2009                          |  |
|                                  |   |                                   | 19/08/2009                          |  |
|                                  |   |                                   |                                     | 19/08/2009                                       |
|                                  |   |                                   |                                     | 26/08/2009                                       |
|                                  |   |                                   |                                     | 02/09/2009                                       |
|                                  |   |                                   |                                     | 09/09/2009                                       |

# 1. ANÁLISIS DEL SECTOR INFORMÁTICA Y EQUIPOS DE OFICINA EN LA CIUDAD DE CARTAGENA

## FICHA TÉCNICA

**Persona encargada de la encuesta:** José Eugenio Ucrós Pérez

**Técnica de recolección de datos:** Entrevista personal cara a cara a los gerentes de las empresas comercializadoras de muebles para oficina, maquinaria y equipos, con aplicación de un cuestionario estructurado.

**Tamaño de la población:** 8 encuestas previstas

**Tamaño de la muestra:** 5 Encuestas efectivas

**Tema o temas a los que se refiere:** Análisis de las áreas funcionales en las empresas y del sector informática y suministro de equipos para oficina.

### **Empresas encuestadas:**

- COMPUTER WORKING
- COMERCIALIZADORA L.F. LTDA (LA CASA DE LAS TINTAS)
- COLCOMPUTO LTDA
- COMPUSISCA S.A
- TECNIELECTRONICS Y CIA LTDA

## INFORMACIÓN GENERAL DE LAS EMPRESAS

Estas empresas fueron creadas entre 1986 y 2003, las personas encargadas o gerentes son socios de las empresas. En promedio estas empresas tienen entre 14 - 45 empleados en sus nóminas. (Ver tabla 1)

**Tabla 1**

| <b>Empresas</b>                            | Computer Working                               | Comercializadora I.f. Ltda.<br>(la casa de las tintas)            | Colcomputo Ltda.  | Compusisca S.A                                 | Tecnielectronics y CIA Ltda.                                      |
|--|--|---|---|--|---|
| Sector económico                           | Comercial                                      | Comercial   | Comercial   | Comercial                                      | Comercial   |
| Nit  | 806015988-0                                    | 806014852-3   | 890406878-2   | 800132921-7                                    | 806000475-9   |
| Año de constitución                        | 1996   | 2003  | 1986  | 1991   | 1995  |
| Número de socios                           | 3  | 2   | 2   | 5  | 2   |
| Principales fuentes de financiamiento      | Propios  | Proveedores   | Ventas de PC  | Bancos y Socios                                | Bancos  |
| Encargado de la contabilidad en la empresa | Persona natural vinculada por contrato laboral | Persona natural vinculada por contrato de prestación de servicios | Persona natural vinculada por contrato de prestación de servicios | Persona natural vinculada por contrato laboral | Persona natural vinculada por contrato de prestación de servicios |
| Número de empleados                        | 45   | 6   | 7   | 26   | 14  |
| Gerente                                    | Eliecer Balceiro Cárdenas                      | Luis F. Fernández Jiménez   | Remid Duque Vega  | Germán Alfonso Moreno                          | Nolberto Redondo Iguaran  |
| Vínculo del gerente con la empresa         | Socio  | Socio   | Socio   | Socio  | Socio   |

Fuente: Calculo del autor

## 1.1. ÁREA ADMINISTRATIVA

El área administrativa tiene como fin manejar de la mejor forma los recursos de una organización. En esta área se tienen funciones como la planificación estratégica de la empresa la cual consiste en definir la misión, visión, políticas, etc. Además de analizar la situación en que se encuentre la empresa y así establecer objetivos y estrategias para conseguir metas.

**Tabla 2**

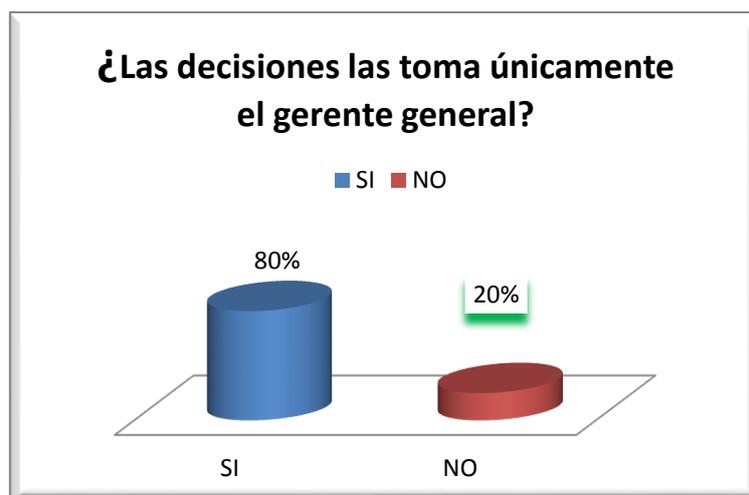
|  | SI   |
|--|------|
| ¿Está definida la Misión, Visión, los objetivos y metas de la empresa?                   | 100% |
| ¿Existe un organigrama para la empresa?  | 100% |
| ¿Están descritos los objetivos, las funciones, responsabilidades y perfil de cada cargo? | 100% |
| ¿Existen políticas y mecanismos para motivar al personal?                                | 100% |
| ¿Existen políticas de control de gestión?  | 100% |

Fuente: Calculo del autor

El sector informática y suministro de equipos para oficina en la ciudad de Cartagena afirma tener una excelente gestión en esta área funcional, pero estudios realizados en distintas empresas arrojaron como resultado algunos aspectos a mejorar en esta área.

Si bien las empresas estudiadas tienen definida la misión, visión, objetivos y metas, de igual forma poseen un organigrama organizacional, tienen diseñadas políticas, mecanismos de motivación y políticas de control de gestión, pero esto no quiere decir que todo esté funcionando de la manera más óptima, pues es bien conocido que la mejor estrategia que puede utilizar un gerente para tomar decisiones, es conocer las sugerencias de sus empleados ya que estos están en constante interacción con el medio externo de la empresa ya sean con los clientes o proveedores, pero el sector no aplica esta estrategia, la gráfica #1 muestra que del total de empresas estudiadas solo el 20% de estas tienen en cuenta las opiniones o sugerencias de sus empleados mientras que el 80% de las empresas las decisiones son tomadas únicamente por el gerente.

## Grafica 1



Fuente: Calculo del autor

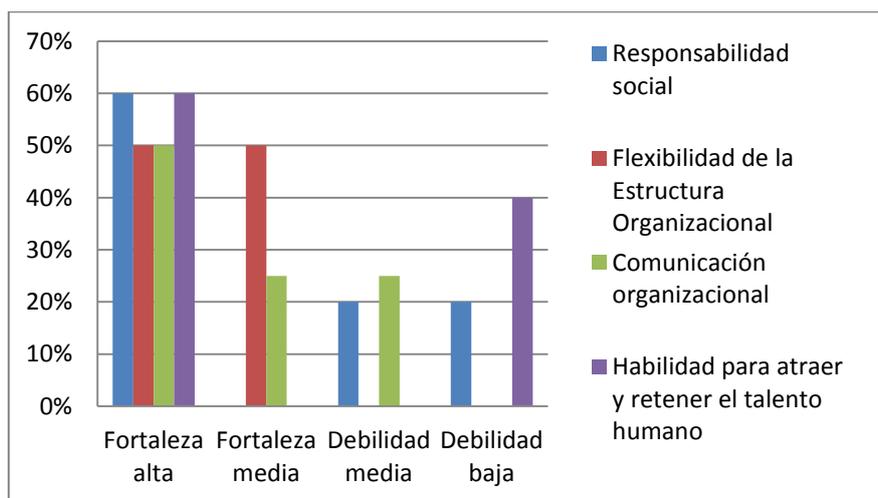
Este resultado es una debilidad para el sector y es un aspecto que se debe mejorar lo más pronto posible.

Para las empresas de este sector la imagen corporativa es una fortaleza de gran impacto puesto que para ellos las personas ya tienen identificadas el buen nombre de sus empresas y esto los hace más fuertes frente a la competencia, además este sector tiene como fortaleza la aplicación del uso de planes estratégicos, realización de evaluaciones y pronósticos del entorno y se consideran agresivos a la hora de enfrentar la competencia, siendo estas prácticas según su percepción de gran impacto para el sector.

Aunque el sector se considera así mismo preparado para afrontar la competencia hay alguna de estas empresas que no aplican estrategias o políticas necesarias para lograr ser realmente competitivos. El gráfico 2 muestra algunas debilidades detectadas que para los empresarios no son de gran impacto dentro de su organización.

El 60% de las empresas encuestadas tienen un programa de responsabilidad social y lo consideran una fortaleza alta mientras que el 40% de las empresas no tienen ningún tipo de programa de este y lo identifican como una debilidad en su estructura pero no lo consideran de gran impacto en su desempeño.

**Grafico 2**



Fuente: Calculo del autor

También se puede derivar de la anterior grafica que en general el sector tiene más fortalezas que debilidades pero aún existen empresas que tienen debilidades en aspectos como comunicación organizacional y la habilidad para retener y atraer el talento humano, por lo que estas debilidades se deben analizar puesto que una mala comunicación interna puede entorpecer el flujo de información haciendo menos eficiente el área administrativa. Por otro lado la poca capacidad de retener y atraer personal capacitado para el desarrollo óptimo de la empresa a largo plazo podría debilitar la estructura organizacional.

## 1.2. ÁREA COMERCIAL

El área Comercial tiene funciones como la captación de clientes y mantener la fidelidad de los antiguos, las campañas publicitarias, aumentar las ventas, etc.

Las empresas de informática y suministros de oficina situadas en la ciudad de Cartagena cuentan con una unidad comercial estructurada para cubrir las funciones de venta que la empresa necesita de tal manera que tienen bien definidas las funciones y tareas de los empleados responsables de dicha área, aunque no disponen en su gran mayoría de una unidad que se encargue de las investigación de mercados, lo que conllevaría a una mala segmentación de clientes o cualquier otro tipo de resultado que se esté esperando. En un futuro tendría repercusiones en la empresa puesto que al no conocer las necesidades

de su entorno no se podrán aplicar los correctivos necesarios que la situación amerite.

El sector muestra fortaleza en distintos aspectos que competen el área comercial y que gerentes ven como fortalezas de gran impacto en sus organizaciones como lo muestra la siguiente tabla.

**Tabla 3**

|  | <b>Fortaleza alta</b> | <b>Fortaleza media</b> |
|--|-----------------------|------------------------|
| Índice de desempeño  | 33%                   | 67%                    |
| Calidad del producto,  | 67%                   | 33%                    |
| Lealtad y satisfacción del cliente                             | 40%                   | 60%                    |
| Participación del mercado                                      | 40%                   | 60%                    |
| Fortaleza del (los) proveedor (es) y disponibilidad de insumos | 75%                   | 25%                    |
| Concentración geográfica de consumidores                       | 25%                   | 75%                    |
| Administración de clientes                                     | 25%                   | 75%                    |
| Portafolio de servicios  | 50%                   | 50%                    |
| Programa posventa  | 100%                  | 0%                     |
| Capacidad para satisfacer la demanda                           | 60%                   | 40%                    |

Fuente: Cálculo del autor

Notablemente existe una buena estructura en el área comercial, la buena relación con los proveedores es fundamental en esta área puesto que estos garantizan la disponibilidad de los insumos, así mismo estas empresas tienen claro que lo más importante es tener satisfecho al cliente tanto antes como después de la compra de sus productos es por esto que ofrecen un asesoramiento profesional de técnicos capacitados y las herramientas especiales en centros de atención distintos al punto de venta, ubicados con áreas de servicio, que avalan las reparaciones en el menor tiempo posible.

Otro factor importante del sector es la segmentación de sus clientes la mayoría de estas empresas están ubicadas en la ciudad de Cartagena pero aseguran tener clientes en diferentes departamentos, esto muy posiblemente se debe a que la ciudad es turística y la gran afluencia de viajeros permite a este tipo de empresas tener clientes de distintas zonas de Colombia.

En términos generales las empresas evaluadas tienen definidas las funciones que debe cumplir el área comercial y por lo tanto ven en esta área varias fortalezas que los ayuda a ser más competitivos que otros, ya sea manejando un portafolio de servicio diferente a los de la competencia o manejando estándares de calidad en la distribución de sus productos.

### 1.3. ÁREA DE RECURSOS HUMANOS

El área de recursos humanos es el proceso administrativo dedicado al incremento y conservación del esfuerzo, la salud, los conocimientos, las habilidades, de los miembros de la organización, en beneficio del individuo, y de la propia organización.

**Tabla 4**

|  | SI   | NO  | N/A |
|--|------|-----|-----|
| ¿Se brinda inducción a los nuevos empleados?                           | 100% | 0%  | 0%  |
| ¿Todo el personal está afiliado a la EPS?                              | 100% | 0%  | 0%  |
| ¿Todo el personal está afiliado a la ARP?                              | 100% | 0%  | 0%  |
| ¿Todo el personal está afiliado al sistema de pensiones?               | 100% | 0%  | 0%  |
| ¿Todo el personal está afiliado a la caja de compensación?             | 100% | 0%  | 0%  |
| ¿Los empleados conocen de las normas de seguridad industrial a seguir? | 40%  | 40% | 20% |

Fuente: Calculo del autor

En general el sector cumple con tener afiliados a sus empleados a un régimen de salud (EPS), riesgos profesionales (ARP), y adeptos a un sistema de pensión como lo exige la ley. (Tabla 4)

**Grafico 3**



Fuente: Calculo del autor

Una característica de este sector es que no tiene procesos industriales, sin embargo el 40% de estas empresas aplican un programa de seguridad (ver grafica 3), mientras que el resto no posee ningún tipo de programa, siendo así una debilidad para el sector, porque demuestra que no existe una cultura en este tipo de empresas en implementar medidas de prevención de accidentes laborales. Así mismo los empresarios se salvaguardan alegando que en este tipo de empresas no hay riesgos y por lo tanto es innecesario crear programas de seguridad.

Este sector para lograr ser competitivo, las empresas debe tener empleados calificados que estén en capacidad de asesorar y prestar soporte a los clientes en temas relacionados con la informática, es por esto que el sector ve como una fortaleza de alto impacto en sus organizaciones el hecho de tener el talento humano calificado, es decir contar con empleados con la experiencia técnica necesaria para desarrollar su actividad, por otro lado para contar con este tipo de empleado las empresas deben mantener motivado al trabajador y de esta forma se evita la fuga de talentos, es así que los empresarios ven como una fortaleza de impacto medio los salarios ofrecidos y las practicas motivacionales como salidas recreativas o incentivos económicos diferentes al salario como las comisiones por ventas o servicios realizados, por lo cual argumenta que estas prácticas se ven reflejadas en los pocos retiros de sus empleados, viéndolo como una fortaleza en el sector. Por otro lado estas empresas recurren a las

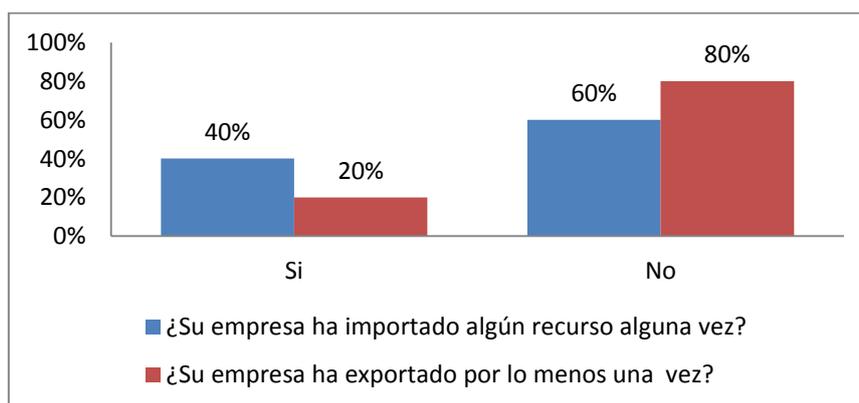
capacitaciones suministradas por otras entidades como FENALCO y el SENA, con el fin de mantener a sus empleados actualizados con tendencias o necesidades del mercado, además estas capacitaciones sirven para mejorar el nivel de desempeño de los empleados, enseñándoles nuevos procesos.

#### 1.4. COMERCIO EXTERIOR (Exportaciones e Importaciones)

En general se cree que toda empresa que vende equipos de informática compra sus insumos en el extranjero por tratarse de mecanismos de alta tecnología que el país (Colombia) no produce. Pero en realidad lo que hacen en la gran mayoría de las empresas del sector es comprar sus productos a grandes distribuidores en Bogotá, escatimándose así la necesidad de realizar una operación comercial internacional.

El estudio realizado arrojó resultados que evidencian una debilidad que puede afectar la competitividad de las empresas. El 40% de las empresas en algún momento importó algunos recursos para su comercialización y solo el 20% ha realizado una operación de exportación, mientras que las demás empresas han optado por comprar a distribuidores en el país. (Ver grafica 4)

**Grafico 4**



Fuente: Calculo del autor

De este sector se destacan, Computer Working y Compusisca que han sido las empresas que han realizado operaciones de comercio exterior ya sea de importación o exportación.

Por su parte Computer Working inicialmente importaba tecnología de Norte América y Asia, y lo hacía mediante una Sociedad de Intermediación Aduanera (SIA), al igual que esta empresa Compusisca también ha realizado importaciones desde Norte América pero a diferencia de Computer Working, esta empresa ha importado licencias para software y lo ha hecho de manera directa es decir sin la intermediación de ninguna entidad externa, así mismo esta empresa alega haber exportado uno de sus productos, sin dar alguna descripción de este.

Gran parte de estas empresas no tienen en sus planes la implementación a futuro de una política de exportación y esto se ve reflejado en la no existencia de personas encargadas de estudiar el mercado internacional. Por otro lado las empresas antes mencionadas aunque en sus planes no está la exportación de sus productos si están interesados en conocer y participar en algún programa de este tipo con el fin de ampliar su mercado.

Estas empresas fundamentan que no es viable la exportación de sus productos *“puesto que ellos compran en pocas cantidades en comparación a grandes empresas en otros países y que no estarían preparados financieramente para afrontar un reto como lo es la exportación<sup>17</sup>”*

## **1.5. ÁREA CONTABLE Y FINANCIERA**

Toda empresa debe llevar un sistema contable en el que se detallen los ingresos y egresos monetarios en el tiempo. Además, se debe declarar y cancelar periódicamente los impuestos según los resultados de los libros contables que la empresa lleva. La emisión de facturas, las proyecciones de ingresos por ventas y los costos asociados con el desarrollo del negocio son tomados en cuenta en esta área. La empresa puede escoger ser una empresa individual o comerciante individual, por lo que el mismo propietario puede llevar

---

<sup>17</sup> Opinión de algunos gerentes encuestados

los registros contables o bien contratar a una persona dedicada a esta disciplina.<sup>18</sup>

**Tabla 5**

|  | SI   | NO  |
|--|------|-----|
| ¿En su empresa la contabilidad se lleva a través de software contable?   | 100% | 0%  |
| ¿Los estados financieros son preparados de manera oportuna?  | 80%  | 20% |
| ¿La empresa tiene inversiones en negocios de otros sectores de apoyo, pero distintos a la actividad empresarial que desarrolla?  | 40%  | 60% |
| ¿La empresa actualmente cuenta con capacidad financiera para realizar nuevos proyectos?  | 80%  | 20% |
| ¿Conoce los costos de las diferentes opciones de financiación que le ofrece un banco?  | 100% | 0%  |
| ¿Sabe cómo estimar el costo financiero de otras formas de financiación como los créditos comerciales, financiación de cuentas por pagar, financiación de inventarios, entre otros? | 100% | 0%  |
| ¿Conoce las ventajas y desventajas de los préstamos bancarios diseñados para micro y pequeños empresarios?   | 80%  | 20% |
| ¿Conoce los métodos de financiación a través de Bancoldex, Fondo Nacional de Garantía, Proexport?  | 20%  | 80% |
| ¿Se realiza análisis de indicadores financieros?   | 80%  | 20% |

Fuente: Cálculo del autor

Según los resultados obtenidos en la investigación el sector presenta fortalezas en distintos procesos que se efectúan en el área contable y financiera como es el uso de software para llevar la contabilidad, por lo general están al día con la elaboración de los estados financieros, están en capacidad de financiar nuevos proyectos excluyendo procesos de comercio exterior (Exportaciones). Tienen conocimientos sobre las diferentes formas de financiación que existen, realizan análisis de los indicadores financieros para determinar en qué parte están deficientes y así tomar correctivos necesarios. (Tabla 5)

De igual forma presentan algunas debilidades es esta área, como no conocer los métodos de financiación a través de Bancoldex, Fondo Nacional de Garantía, Proexport que son entidades que pueden dar mejores créditos que los que les puede ofrecer cualquier otra entidad financiera. Otra de las debilidades es que no tienen diversificado el riesgo de su inversión es decir su

<sup>18</sup> [www.infomipyme.com](http://www.infomipyme.com), [en línea]. <http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/administracion/areafuncional.htm> [consulta 20 de octubre de 2009]

capital está todo concentrado en una sola unidad de negocios, mientras que Computer Working y La Casa de las Tintas tienen inversiones en negocios de otros sectores, pero distintos a la actividad empresarial que desarrollan.

Las empresas evaluadas concuerdan en que este tipo de negocio es muy rentable y lo anotan como una fortaleza de impacto medio, además señalan tener una buena liquidez y así disponer del capital cuando así se requiera, en algunos casos estas empresas hacen uso de su capacidad de endeudamiento pero no es un factor de alto impacto que afecte su estructura financiera.

A continuación se analiza la evolución financiera de una de estas empresas con el fin de constatar la información suministrada por los gerentes de estas empresas.

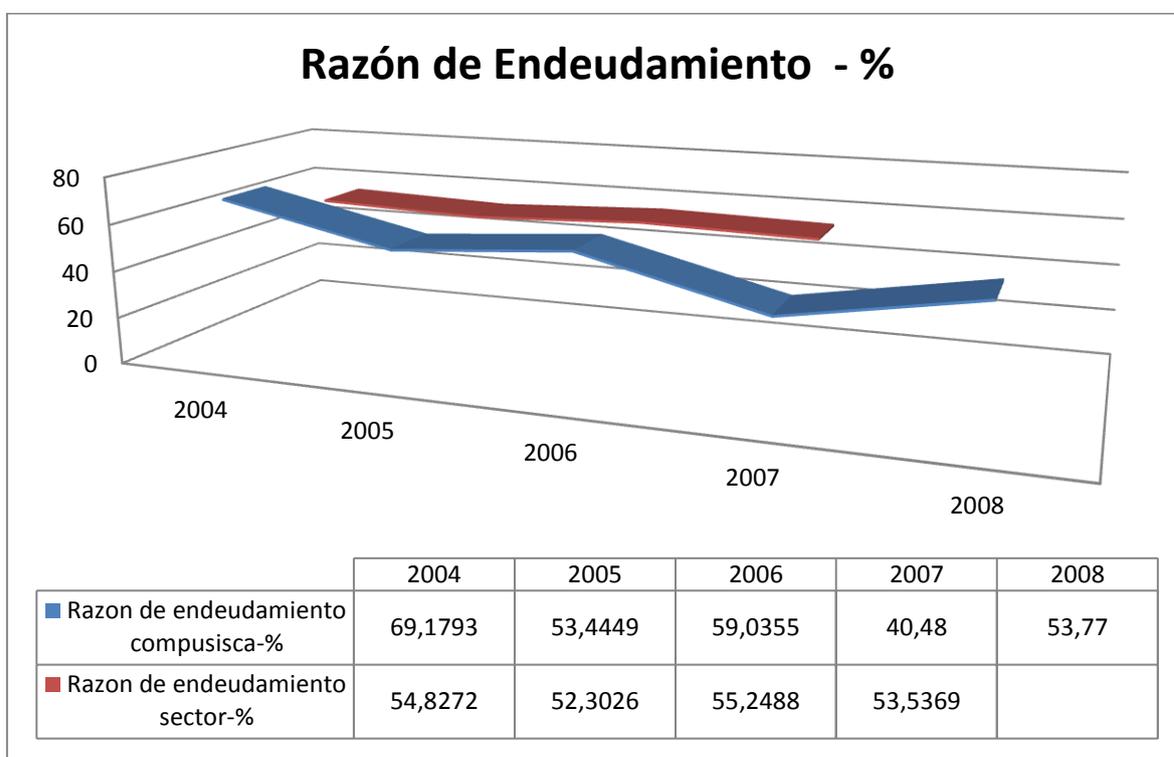
**Tabla 6**

|                      |  | <b>Empresa Computadores sistemas y capacitación SA.</b> |             |             |             |             |
|----------------------|--|---|-------------|-------------|-------------|-------------|
|                      |  | <b>2004</b>   | <b>2005</b> | <b>2006</b> | <b>2007</b> | <b>2008</b> |
| <b>Endeudamiento</b> | Apalancamiento Financiero - Veces              | 2,2446  | 1,148       | 1,4411      | 0,68        | 1,16        |
|                      | Endeudamiento con el Sector Financiero - %     | 15,8065   | 18,1348     | 30,3204     | 56,5        | 1,9         |
|                      | Razón de Endeudamiento - %                     | 69,1793   | 53,4449     | 59,0355     | 40,48       | 53,77       |
| <b>Liquidez</b>      | Capital de Trabajo Neto - Miles \$             | 396.192   | 322.765     | 329.317     | 650.353     | 513.434     |
|                      | Razón Corriente - veces                        | 1,281   | 1,4481      | 1,3831      | 1,9         | 1,45        |
| <b>Operaciones</b>   | Generación Operacional de los Activos - %      | -0,0187   | 1,1721      | -3,7029     | -0,12       | 0,18        |
|                      | Rotación Activos Fijos - veces                 | 9,137   | 9,8201      | 14,9265     | 15,75       | 13,54       |
|                      | Rotación de Activos - veces                    | 1,9985  | 2,1053      | 3,1005      | 2,87        | 2,24        |
|                      | Rotación de capital de trabajo Neto - veces    | 12,3517   | 12,8539     | 13,736      | 7,28        | 8,48        |
|                      | Rotación de Inventarios - veces                | 14,8497   | 16,1334     | 21,4519     | 16,85       | 15,69       |
| <b>Rentabilidad</b>  | Margen Bruto - %                               | 23,4117   | 23,6366     | 21,086      | 24,96       | 26,33       |
|                      | Margen Neto - %                                | -1,7438   | 0,0398      | -1,2144     | 0,08        | -1,82       |
|                      | Margen Operacional - %                         | -0,9658   | -1,5085     | 0,3473      | 0,72        | -1,78       |
|                      | Retorno sobre el Patrimonio(ROE) - %           | -   | 0,2104      | -8,4648     | 0,57        | -7,48       |
| <b>Solvencia</b>     | Participación del Capital en el Patrimonio - % | 12,7371   | 15,4089     | 16,0185     | 17,13       | 18,61       |
|                      | Solvencia - IDI - veces                        | 1,4455  | 1,8711      | 1,6939      | 2,47        | 1,86        |

Fuente: superintendencia de sociedades

Después de haber realizado el análisis financiero se logra obtener un diagnóstico de la situación financiera; en cuanto a los índices de endeudamiento que son los que señalan la proporción en la cual participan los acreedores sobre el valor total de la empresa, sirve para identificar el riesgo asumido por dichos acreedores, el riesgo de los propietarios del ente económico. En los periodos objeto de estudio se nota que la empresa ha venido disminuyendo el nivel de endeudamiento pasando de 69% en el 2004 a 53% en el 2008, tal como se observa en el gráfico 5, inclusive se puede observar como la compañía tiene un menor nivel de deuda comparado con el sector

**Gráfico 5**



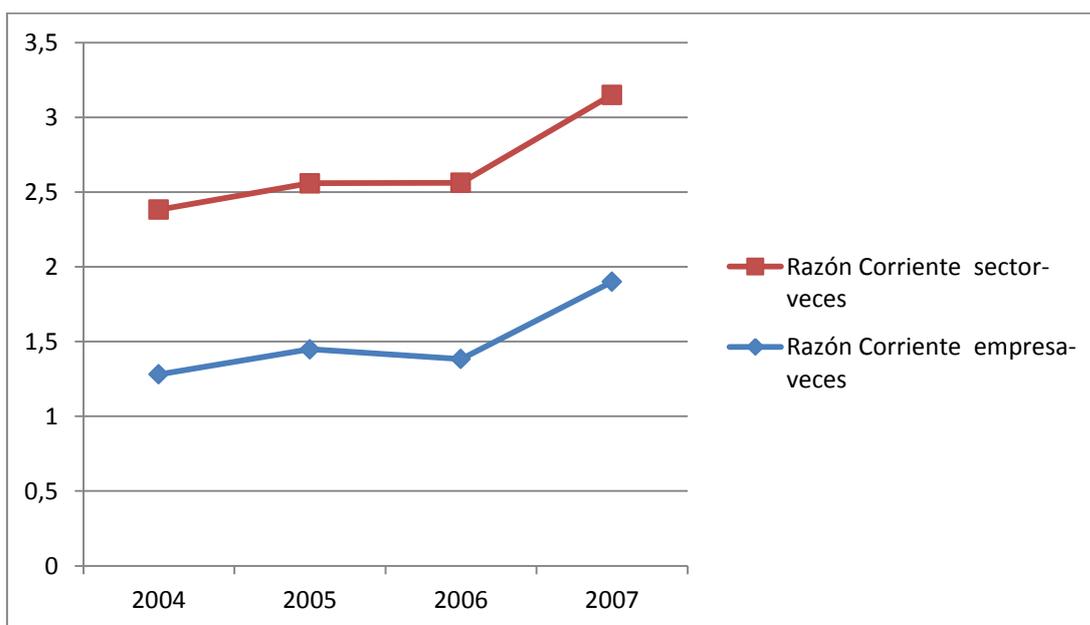
Fuente: Calculo del autor

Por otra parte se muestra una alta tendencia de la compañía COMPUSISCA a financiarse con pasivo de corto plazo, recurriendo en menor proporción a pasivos de largo plazo entre los cuales primero recurre a terceros (entidades financieras y/o particulares) y en segundo lugar con socios, esto puede deberse a que a mayor riesgo los socios exigen mayor rentabilidad por lo que financiarse con terceros les resulta más conveniente. Entrando más en detalle entre los períodos 2004 y 2007 muestra una alta cobertura de sus obligaciones

financieras la cual decae en el 2008 esto se podría explicar, debido a que durante este periodo las utilidades disminuyeron lo que pudo deberse a un aumento en sus gastos.

Por otra parte, en cuanto a la liquidez la empresa durante los periodos comprendidos entre el 2004 y 2008 muestra una razón corriente en promedio de 1,49 veces por lo que se entiende que la empresa no debe presentar problemas de liquidez, pero en comparación de la razón corriente de 2007 con la de 2008 vemos que esta es menor por que podríamos decir que la empresa ha realizado pagos de sus obligaciones de corto plazo, comparado con el sector (grafico 6) se observa que la compañía siempre ha tenido un menor índice, pero que la tendencia a través de los años ha sido la misma

**Grafico 6**



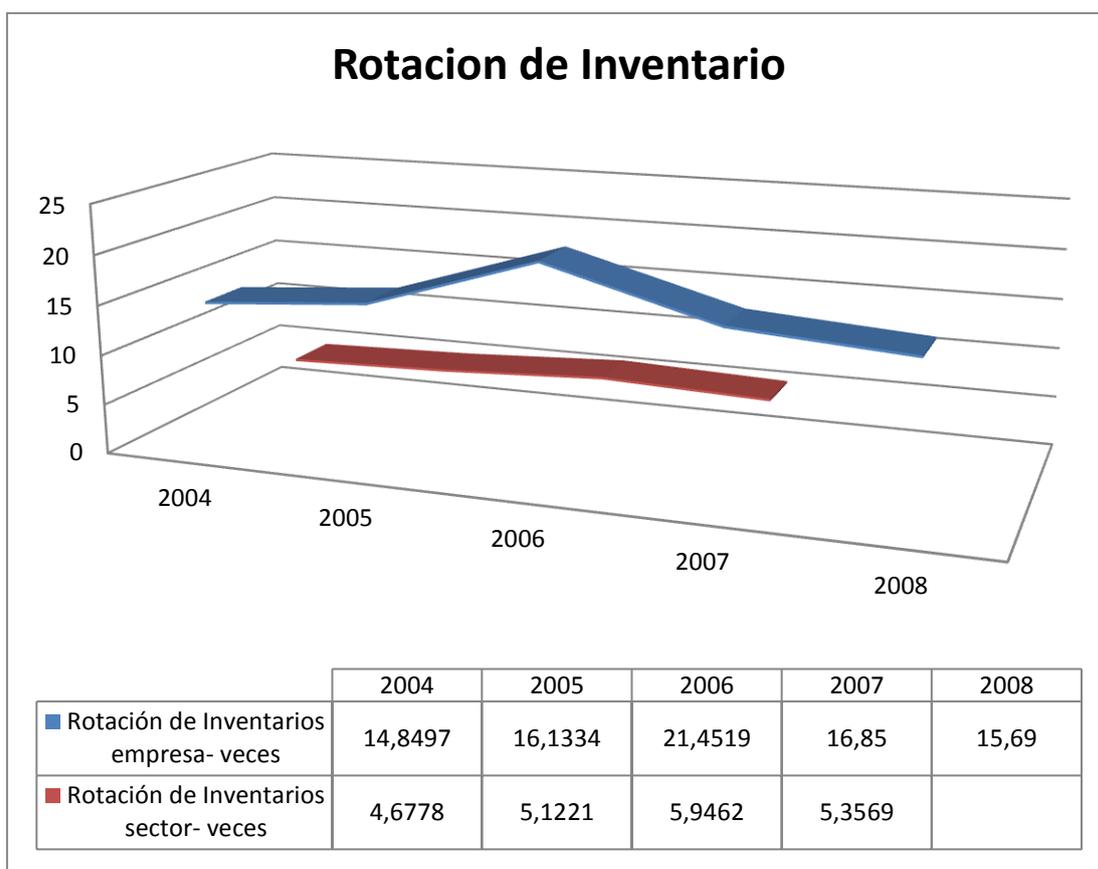
Fuente: Calculo del autor

Ahora el capital de trabajo no es propiamente un indicador financiero este no es más que la razón corriente expresada en pesos es decir activo corriente menos el pasivo corriente lo cual permite complementar la interpretación del indicador en mención y este resultado señala el exceso o déficit de la empresa, representado en activos corrientes, que se presentaría después de cancelarse todos los pasivos corrientes por lo cual se llega a la conclusión que el decrecimiento en el capital de trabajo obedece a la cancelación de pasivos o a

la menor generación de efectivo por disminución en ventas o porque la cartera no se recauda.

Los indicadores de operación establecen la eficiencia en el empleo de los activos, por parte de la administración, en su tarea de generación de ventas por lo que se puede deducir tomando el indicador de Generación Operacional de los Activos su bajo nivel puede deberse la presencia de activos improductivos lo que muestra también una baja rotación de activos, situación que por lo general se presenta en empresas de tipo comercial por otro lado la rotación de activos muestra ser alta pero hay que tener en cuenta que las empresas de tipo comercial no requieren de una gran inversión en activos fijos para generar utilidades, en cuanto a la rotación de inventarios este señala el número de veces que dichos inventarios se convierten en efectivo o cuentas por cobrar cuyo promedio para los periodos objeto de estudio es de 16,995 veces

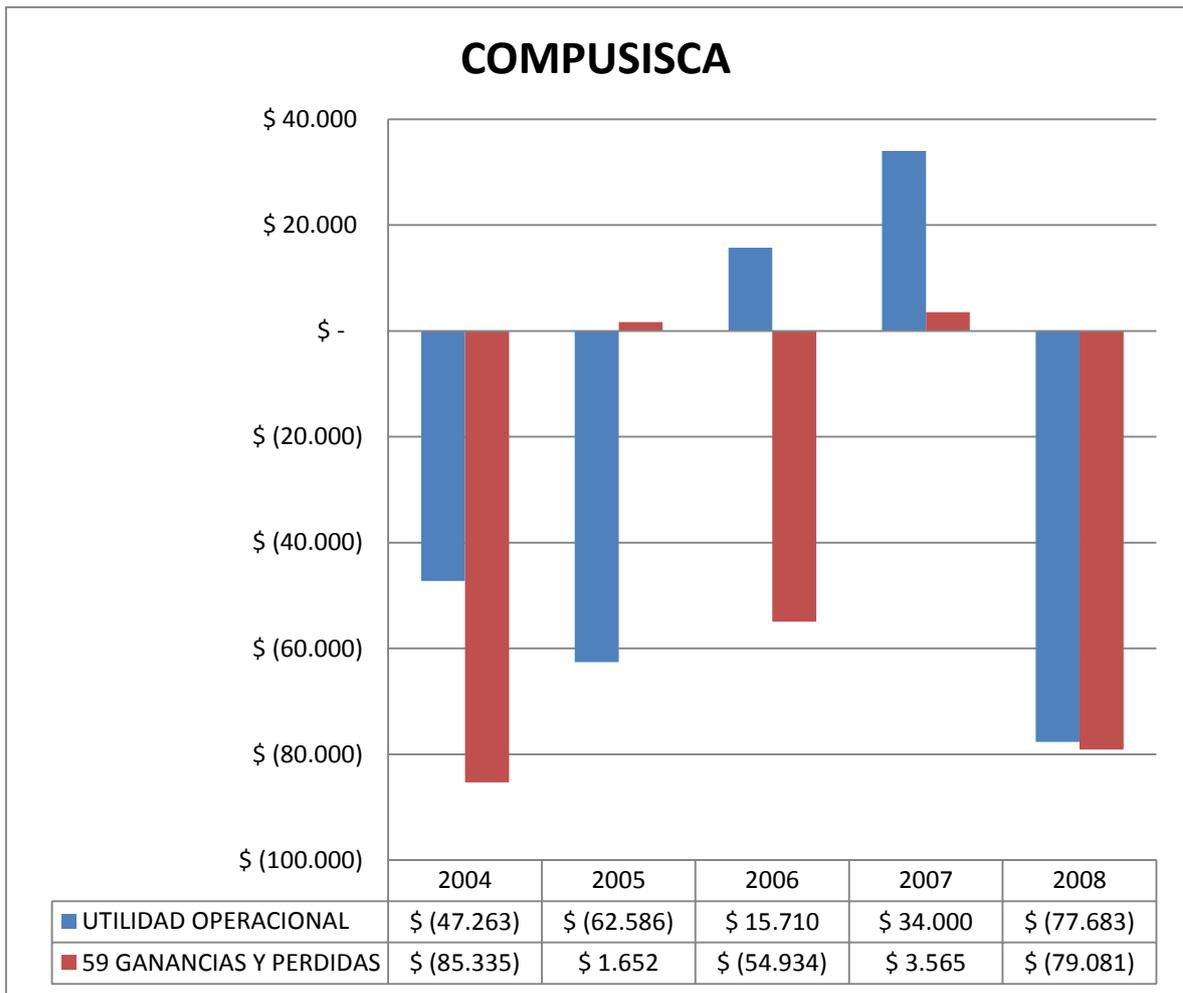
**Grafico 7**



Fuente: Calculo del autor

Las razones de rentabilidad, nos permiten medir la eficiencia de la administración de la empresa para controlar los costos y gastos en que debe incurrir y así convertir las ventas en ganancias o utilidades, por lo que se deduce que la empresa que no se está siendo eficiente en el manejo de gastos de funcionamiento puesto que a pesar de tener buenas ventas no se están generando utilidades. (Grafico 8)

**Grafico 8**



Fuente: Calculo del autor

## 1.6. INNOVACIÓN TECNOLÓGICA

Este sector por comercializar equipos tecnológicos debe estar en constante innovación de productos e implementar mejoras tecnológicas en nuevos software o hardware que ayuden a prestar un mejor servicio a sus clientes. De la misma manera deben estar analizando las nuevas tendencias tecnológicas del mercado para ofrecer lo más reciente en equipos tecnológicos a sus clientes.

En los últimos 3 años el sector ha venido implementando procesos de innovación en sus productos, aunque algunos productos vienen listos para su comercialización hay otros que deben ser ensamblados y es aquí donde el sector afirma estar implementando dichos procesos, por otro lado solo el 40% de las empresas encuestadas han realizado alguna ampliación de la capacidad productiva, cabe resaltar la empresa Computer Working que en los últimos años ha vendido implementado medidas de crecimiento y expansivas, mientras que las demás no han realizado ningún tipo de implementación.(Ver gráfico 5)

**Gráfico 9**



Fuente: Calculo del autor

Aunque existen diversas fortalezas en el sector existen también algunas debilidades, como es el hecho de que la mayoría de las empresas han olvidado un factor importante en este tipo de negocios el cual es la investigación y el

desarrollo, solo Computer Working y Colcomputo LTDA lo han implementado en los últimos 3 años.

**Tabla 7**

|  | Fortaleza alta | Fortaleza media | Fortaleza baja |
|--|----------------|-----------------|----------------|
| Capacidad de innovación                        | 80%            | 20%             | 0%             |
| Nivel de Tecnología utilizado en los productos | 100%           | 0%              | 0%             |
| Fuerza de patentes y procesos                  | 100%           | 0%              | 0%             |
| Efectividad en los programas de entrega        | 80%            | 20%             | 0%             |
| Valor agregado al producto                     | 25%            | 75%             | 0%             |
| Aplicación de tecnología de computadores       | 80%            | 20%             | 0%             |

Fuente: Calculo del autor

Todas las empresas estudiadas ven como una fortaleza de alto impacto el hecho de ser efectivos a la hora de entregar los pedidos de sus usuarios, igualmente ven como una fortaleza el valor agregado que le imprimen a sus productos, dicho valor sea buen atención al cliente o efectiva entrega de mercancía lo que según ellos los hace más competitivos que otros. (Ver tabla 6)

Otro factor importante para el sector que diferencia una empresa de la otra es la capacidad de innovación a pesar de que son empresas que comercializan productos tecnológicos cada una se especializa en un producto en específico por ejemplo Computer Working vende todo tipo de accesorios para oficinas pero su principal producto es la comercialización de computadoras de escritorio, laptops, NETBOOKS y partes para los mismos, mientras que Compusisca S.A se especializa en la realización de software a la medida del cliente y de asesorías a empresas. Y así cada empresa del sector informática y equipos de oficina está enfocado en una sub-área de la informática la cual es muy amplia.

## 2. CONCLUSIÓN

Finalmente, no me queda más que decir que esta ha sido una oportunidad de crecimiento profesional y personal, pues tuve la gran satisfacción de poder conocer la realidad de las empresas de informática y suministro de oficina. A la vez, los temas que manejan dichas empresas siempre han sido un hobby para mí, es decir que fue una experiencia enriquecedora y gratificante. Además, pude poner en práctica los conocimientos adquiridos en el transcurso mi carrera como profesional en finanzas para analizar y conocer las fortalezas y debilidades de este sector.

Por otro lado, la Universidad Tecnológica de Bolívar y el grupo de investigación, Instituto de Estudios para el Desarrollo, se favorecen de este pues amplían sus estudios sobre sectores en especial el de informática y suministros de oficinas, a la vez los ayuda conocer las necesidades de este sector y así lograr ayudar a implementar soluciones a corto y a largo plazo.

Finalmente, el sector con este estudio se beneficia pues de la mano con el sector educativo, logra conocer las debilidades que presente y poder tomar medidas para superarlas, con el fin de mantener un buen servicio y calidad de sus productos.

### **3. Recomendaciones**

- Se recomienda al sector estudiado que a la hora de tomar decisiones en cada una de las empresas del mismo, se tenga en cuenta las opiniones de sus empleados y de esta manera llegar a decisiones más acertadas.
- Capacitar de manera constante y oportuna a los empleados y no esperar a capacitaciones de entidades como FENALCO o el SENA, con el fin de mantenerlos actualizados de las nuevas directrices administrativas de la empresa o del gobierno y para poder brindarle un buen servicio a los clientes.
- Realizar una integración entre las empresas del sector informática y equipos de oficina de la ciudad de Cartagena de Indias, con el fin de poder realizar compras de sus productos en el exterior y de esta manera reducir los gastos que genera la intermediación y poder vender los productos más económicos.

#### 4. BILIOGRAFÍA

- CONGRESO DE LA REPÚBLICA DE COLOMBIA. LEY 905 DEL 2 DE AGOSTO DE 2004
- CONCEJO GREMIAL NACIONAL - FUNDACION KONRAD ADENAUER. AGENDA INTERNA PYMES ESTRATEGIAS Y APUESTAS PRODUCTIVAS PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS COLOMBIANAS. ISBN 958-653-532-0. LEGIS S.A BOGOTA – COLOMBIA 2006
- DANE. BOLETÍN DE PRENSA. MICROESTABLECIMIENTOS EVOLUCIÓN I TRIMESTRE 2008. BOGOTÁ D.C., 19 DE SEPTIEMBRE 2008
- EDUARDO SOTO – SIMON L. DOLAN. LAS PYMES ANTE EL DESAFIO DEL SIGLO XXI LOS NUEVOS MERCADO GLOBALES. ISBN 970-686-359-1 ED. THOMSON LEARNING. BOGOTA – COLOMBIA 2003
- SCIENTIA ET TECHNICA AÑO XIII, NO 34, MAYO DE 2007. UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE PEREIRA. ISSN 0122-1701. ALGUNAS APROXIMACIONES AL PROBLEMA DE FINANCIAMIENTO DE LAS PYMES EN COLOMBIA.
- VICTOR PERALTA – CARLOS R. CASTRO – MARIA CONSUELO ROJAS. LA FUERZA QUE UNE FENALCO 60 AÑOS. ISBN 958-8074-05-03. IMPRESO PANAMERICANA FORMAS E IMPRESOS S.A. BOGOTA – COLOMBIA 2005

## **PÁGINAS DE INTERNET**

<http://www.acopi.org.co/>

<http://pymescolombia05.ohlog.com/m.2007.11.html>

<http://www.dane.gov.co>

<http://www.mipymes.gov.co/microempresario/newsdetail.asp?id=291&idcompany=45>

[http://www.portafolio.com.co.](http://www.portafolio.com.co)

<http://www.misionpyme.com/cms/content/category/6/25/42/>

<http://www.cartagenacomovamos.org/>

<http://www.usergioarboleda.edu.co/civilizar/SituacionYNecesidadesDeLaPequeaYMedianaEmpresa.htm>

<http://www.dinero.com/noticias-pyme/pyme-evolucionaria/48941.aspx>

## 5. ANEXOS

### Anexo A. Indicadores del sector informática y equipos de oficina 2004 - 2007

|                      |  | Sector      |             |               |               |
|----------------------|--|-------------|-------------|---------------|---------------|
|                      |  | 2004        | 2005        | 2006          | 2007          |
| <b>Endeudamiento</b> | Apalancamiento Financiero - Veces              | 1,2137      | 1,0966      | 1,2346        | 1,152         |
|                      | Endeudamiento con el Sector Financiero - %     | 11,0307     | 13,5464     | 15,9927       | 17,0436       |
|                      | Razón de Endeudamiento - %                     | 54,8272     | 52,3026     | 55,2488       | 53,5369       |
| <b>Liquidez</b>      | Capital de Trabajo Neto - Miles \$             | 705.338.475 | 756.122.343 | 1.657.033.875 | 2.290.514.248 |
|                      | Razón Corriente - veces                        | 1,1013      | 1,1104      | 1,1795        | 1,2503        |
| <b>Operaciones</b>   | Generación Operacional de los Activos - %      | 4,0808      | 1,1237      | 2,5421        | 2,0444        |
|                      | Rotación Activos Fijos - veces                 | 6,0982      | 6,0782      | 6,0983        | 5,8622        |
|                      | Rotación de Activos - veces                    | 158,3787    | 166,1336    | 168,8131      | 152,5127      |
|                      | Rotación de capital de trabajo Neto - veces    | 29,0388     | 31,7968     | 17,8275       | 14,053        |
|                      | Rotación de Inventarios - veces                | 4,6778      | 5,1221      | 5,9462        | 5,3569        |
| <b>Rentabilidad</b>  | Margen Bruto - %                               | 23,2637     | 23,1421     | 22,7615       | 23,6732       |
|                      | Margen Neto - %                                | 1,8635      | 2,2321      | 1,984         | 2,4174        |
|                      | Margen Operacional - %                         | 1,891       | 2,9896      | 2,2623        | 3,3089        |
|                      | Retorno sobre el Patrimonio(ROE) - %           | 6,6549      | 8,4683      | 8,2387        | 8,6579        |
| <b>Solvencia</b>     | Participación del Capital en el Patrimonio - % | 12,4299     | 12,4023     | 20,9238       | 11,6481       |
|                      | Solvencia - IDI - veces                        | 1,8239      | 1,9119      | 1,81          | 1,8679        |

**Anexo B. Estado de resultado de la empresa Compusisca 2004 - 2008**

|   | <b>2004</b>  | <b>2005</b>  | <b>2006</b>  | <b>2007</b>  | <b>2008</b>  |
|---|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| 41 Ingresos Operacionales                               | \$ 4.893.655 | \$ 4.148.796 | \$ 4.523.503 | \$ 4.734.044 | \$ 4.356.095 |
| 61 MENOS: Costos De Ventas y De Prestación De Servicios | \$ 3.747.967 | \$ 3.168.163 | \$ 3.569.676 | \$ 3.552.542 | \$ 3.209.069 |
| UTILIDAD BRUTA  | \$ 1.145.688 | \$ 980.633   | \$ 953.827   | \$ 1.181.502 | \$ 1.147.026 |
| 51 MENOS: Gastos Operacionales De Administración        | \$ 791.231   | \$ 759.971   | \$ 667.494   | \$ 825.032   | \$ 875.148   |
| 52 MENOS: Gastos Operacionales De Ventas                | \$ 401.720   | \$ 283.248   | \$ 270.623   | \$ 322.470   | \$ 349.561   |
| UTILIDAD OPERACIONAL                                    | \$ (47.263)  | \$ (62.586)  | \$ 15.710    | \$ 34.000    | \$ (77.683)  |
| 42 MAS: Ingresos No Operacionales                       | \$ 77.154    | \$ 200.946   | \$ 31.060    | \$ 13.439    | \$ 51.967    |
| 53 MENOS: Gastos No Operacionales                       | \$ 113.244   | \$ 118.037   | \$ 77.156    | \$ 42.037    | \$ 43.218    |
| UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS Y AJUSTE POR INFLACION      | \$ (83.353)  | \$ 20.323    | \$ (30.386)  | \$ 5.402     | \$ (68.934)  |
| 47 Ajustes Por Inflación                                | \$ (1.982)   | \$ (11.188)  | \$ (23.275)  |              |              |
| 54 MENOS: Impuestos De Renta y Complementarios          |              | \$ 7.483     | \$ 1.273     | \$ 1.837     | \$ 10.147    |
| 59 GANANCIAS Y PERDIDAS                                 | \$ (85.335)  | \$ 1.652     | \$ (54.934)  | \$ 3.565     | \$ (79.081)  |

**Anexo C. Balance General de la empresa Compusisca 2004 - 2008**

|  | 2004         | 2005         | 2006         | 2007         | 2008         |
|--|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| 1105 Caja                                      | \$ 7.042     | \$ 3.485     | \$ 4.875     | \$ 10.417    | \$ 50.127    |
| 1110 Bancos                                    | \$ 246.282   | \$ 72.976    | \$ 14.502    | \$ 45.388    | \$ 260.901   |
| 1120 Cuentas de Ahorro                         | \$ 7.016     | \$ 23.783    | \$ 148       | \$ 10.369    | \$ 38.564    |
| 11 SUBTOTAL DISPONIBLE                         | \$ 260.340   | \$ 100.244   | \$ 19.525    | \$ 66.174    | \$ 349.592   |
| 12 INVERSIONES CP                              |              |              |              | \$ 22.757    |              |
| 1305 Clientes                                  | \$ 800.131   | \$ 621.844   | \$ 769.535   | \$ 804.688   | \$ 704.322   |
| 1325 Cuentas por Cobrar a Socios y Accionistas |              |              |              | \$ 9         | \$ 69.546    |
| 1330 Anticipos y Avances                       | \$ 157.915   | \$ 2.167     | \$ 10.277    | \$ 15.914    | \$ 11.011    |
| 1335 Depósitos                                 | \$ 298       |              |              |              |              |
| 1355 Antic Imptos y Contrib o Saldos a Favor   | \$ 295.644   | \$ 147.710   | \$ 169.496   | \$ 147.104   | \$ 283.909   |
| 1360 Reclamaciones (CP)                        | \$ 14.956    | \$ 2.186     | \$ 306       | \$ 2.047     | \$ 1.227     |
| 1365 Cuentas x Cobrar a Trabajadores (CP)      | \$ 3.467     | \$ 13.928    | \$ 17.609    | \$ 14.299    | \$ 15.376    |
| 1380 Deudores Varios (CP)                      | \$ 9.184     | \$ 1.136     | \$ 5.948     | \$ 11.918    | \$ 11.227    |
| 1399 Provisiones (CP)                          | \$ 12.701    | \$ 272       |              |              |              |
| 13 SUBTOTAL DEUDORES CORTO PLAZO               | \$ 1.268.894 | \$ 788.699   | \$ 973.171   | \$ 995.979   | \$ 1.096.618 |
| 1435 Mcias no Fabricadas x la Empresa          | \$ 239.817   | \$ 152.930   | \$ 179.877   | \$ 241.779   | \$ 167.307   |
| 14 SUBTOTAL INVENTARIOS                        | \$ 239.817   | \$ 152.930   | \$ 179.877   | \$ 241.779   | \$ 167.307   |
| 1705 Gastos Pagados x Anticipado CP            | \$ 37.318    | \$ 1.226     | \$ 16.366    | \$ 42.885    | \$ 32.088    |
| 17 SUBTOTAL DIFERIDO                           | \$ 37.318    | \$ 1.226     | \$ 16.366    | \$ 42.885    | \$ 32.088    |
| 0 TOTAL ACTIVO CORRIENTE                       | \$ 1.806.369 | \$ 1.043.099 | \$ 1.188.939 | \$ 1.369.574 | \$ 1.645.605 |
| 12 INVERSIONES LP                              | \$ 20.700    | \$ 21.763    | \$ 22.757    |              | \$ 22.757    |
| 15 PROPIEDADES PLANTA Y EQUIPO NETO            | \$ 532.946   | \$ 312.014   | \$ 294.090   | \$ 307.054   | \$ 336.617   |
| 1895 Diversos                                  | \$ 7.000     | \$ 7.000     | \$ 7.000     | \$ 65.000    | \$ 65.000    |
| 18 SUBTOTAL OTROS ACTIVOS                      | \$ 7.000     | \$ 7.000     | \$ 7.000     | \$ 65.000    | \$ 65.000    |
| 1905 De Inversiones                            | \$ 5.501     | \$ 10.116    | \$ 11.163    | \$ 35.264    | \$ 35.623    |
| 1910 De Propiedades Planta y Equipo            | \$ 174.822   |              |              |              |              |
| 19 SUBTOTAL VALORIZACIONES                     | \$ 180.323   | \$ 10.116    | \$ 11.163    | \$ 35.264    | \$ 35.623    |
| 0 TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE                    | \$ 740.969   | \$ 350.893   | \$ 335.010   | \$ 407.318   | \$ 459.997   |
| 0 TOTAL ACTIVO                                 | \$ 2.547.338 | \$ 1.393.992 | \$ 1.523.949 | \$ 1.776.892 | \$ 2.105.602 |
| 83 Deudoras de Control                         | \$ 52.290    | \$ 98.915    | \$ 98.915    |              |              |
| 9 Cuentas de Orden Acreedores por Contra       |              | \$ 98.915    | \$ 98.915    |              |              |
| 21 OBLIGACIONES FINANCIERAS (CP)               | \$ 364.564   | \$ 228.114   | \$ 449.102   | \$ 406.377   | \$ 40.101    |
| 22 PROVEEDORES                                 | \$ 551.516   | \$ 285.039   | \$ 255.694   | \$ 182.747   | \$ 549.499   |
| 2335 Costos y Gastos x Pagar CP                |              | \$ 270       | \$ 304       | \$ 226       |              |
| 2345 Acreedores Oficiales (CP)                 | \$ 253.939   |              | \$ 24.446    | \$ 22.055    | \$ 133.838   |
| 2365 Retención en la Fuente                    |              | \$ 3.079     | \$ 1.502     |              | \$ 2.766     |
| 2367 Impuesto a las Ventas Retenido            |              | \$ 396       | \$ 415       | \$ 480       | \$ 368       |
| 2368 Impuesto de Industria y                   | \$ 127       | \$ 164       | \$ 205       | \$ 196       | \$ 106       |

|  |              |              |              |              |              |
|--|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Comercio Retenido                                  |              |              |              |              |              |
| 2370 Retenciones y Aportes de Nomina               | \$ 12.355    | \$ 822       | \$ 931       | \$ 15.102    | \$ 14.115    |
| 2380 Acreedores Varios (CP)                        | \$ 3.970     | \$ 18        |              | \$ 6.817     | \$ 18.294    |
| 23 SUBTOTAL CUENTAS POR PAGAR CORTO PLAZO          | \$ 270.391   | \$ 4.749     | \$ 27.803    | \$ 44.876    | \$ 169.487   |
| 24 IMPUESTOS GRAVAMENES Y TASAS                    | \$ 34.742    | \$ 68.468    | \$ 52.223    | \$ 8.679     | \$ 12.634    |
| 25 OBLIGACIONES LABORALES CORTO PLAZO              | \$ 50.735    | \$ 42.108    | \$ 36.703    | \$ 37.131    | \$ 45.869    |
| 2605 Para Costos y Gastos                          | \$ 13.701    | \$ 10.098    | \$ 9.204     | \$ 9.919     | \$ 22.639    |
| 26 SUBTOTAL PASIVOS ESTIMADOS Y PROVISIONES        | \$ 13.701    | \$ 10.098    | \$ 9.204     | \$ 9.919     | \$ 22.639    |
| 27 DIFERIDOS CORTO PLAZO                           | \$ 10.932    | \$ 8.967     | \$ 2.502     | \$ 11.492    | \$ 7.847     |
| 2805 Anticipos y Avances Recibidos (CP)            | \$ 113.596   | \$ 72.791    | \$ 26.391    | \$ 18.000    | \$ 284.095   |
| 28 SUBTOTAL OTROS PASIVOS CORTO PLAZO              | \$ 113.596   | \$ 72.791    | \$ 26.391    | \$ 18.000    | \$ 284.095   |
| 0 TOTAL PASIVO CORRIENTE                           | \$ 1.410.177 | \$ 720.334   | \$ 859.622   | \$ 719.221   | \$ 1.132.171 |
| 21 OBLIGACIONES FINANCIERAS (LP)                   | \$ 38.082    | \$ 24.684    | \$ 12.966    |              |              |
| 2345 Acreedores Oficiales (LP)                     | \$ 305.307   |              | \$ 27.083    |              |              |
| 2380 Acreedores Varios (LP)                        | \$ 7.105     |              |              |              |              |
| 23 SUBTOTAL CUENTAS POR PAGAR LARGO PLAZO          | \$ 312.412   |              | \$ 27.083    |              |              |
| 25 OBLIGACIONES LABORALES LARGO PLAZO              | \$ 1.560     |              |              |              |              |
| 0 TOTAL PASIVO NO CORRIENTE                        | \$ 352.054   | \$ 24.684    | \$ 40.049    |              |              |
| 0 TOTAL PASIVO                                     | \$ 1.762.231 | \$ 745.018   | \$ 899.671   | \$ 719.221   | \$ 1.132.171 |
| 3105 Capital Suscrito y Pagado                     | \$ 100.000   | \$ 100.000   | \$ 100.000   | \$ 181.146   | \$ 181.146   |
| 31 SUBTOTAL CAPITAL SOCIAL                         | \$ 100.000   | \$ 100.000   | \$ 100.000   | \$ 181.146   | \$ 181.146   |
| 3205 Prima en coloc. acc cuotas o partes de int. s |              |              |              | \$ 324.579   | \$ 324.581   |
| 32 SUBTOTAL SUPERAVIT DE CAPITAL                   |              |              |              | \$ 324.579   | \$ 324.581   |
| 33 RESERVAS  | \$ 32.975    | \$ 32.975    | \$ 32.975    | \$ 32.975    | \$ 32.975    |
| 34 REVALORIZACION DEL PATRIMONIO                   | \$ 697.738   | \$ 730.159   | \$ 759.350   | \$ 759.350   | \$ 759.350   |
| 36 RESULTADOS DEL EJERCICIO                        | \$ (85.335)  | \$ 1.652     | \$ (54.934)  | \$ 3.565     | \$ (79.081)  |
| 3710 PERDIDAS ACUMULADAS                           |              |              |              | \$ 279.208   | \$ 281.162   |
| 37 RESULTADOS DE EJERCICIOS ANTERIORES             | \$ (140.594) | \$ (225.928) | \$ (224.276) | \$ (279.208) | \$ (281.162) |
| 38 SUPERAVIT POR VALORIZACIONES                    | \$ 180.323   | \$ 10.116    | \$ 11.163    | \$ 35.264    | \$ 35.622    |
| 0 TOTAL PATRIMONIO                                 | \$ 785.107   | \$ 648.974   | \$ 624.278   | \$ 1.057.671 | \$ 973.431   |
| 0 TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO                        | \$ 2.547.338 | \$ 1.393.992 | \$ 1.523.949 | \$ 1.776.892 | \$ 2.105.602 |