

## Capítulo 6.

---

◇

# LA BAJA RENTABILIDAD GENERA CONSECUENCIAS QUE PUEDEN CONLLEVAR A LA DESERCIÓN EMPRESARIAL

---

◇

### **Cita este capítulo:**

Medina Castro, M. F., Quilindo Chaparral, M. A., Fernández Hurtado, S. R. & Martínez Martínez, L. Á. (2021). La baja rentabilidad genera consecuencias que pueden conllevar a la deserción empresarial. En: Fernández Hurtado, S. R. y Beltrán García, L. (Eds. científicos). *Cultura tributaria: relevancia ante rentabilidad empresarial* (pp. 155-184). Cali, Colombia: Editorial Universidad Santiago de Cali.



# LA BAJA RENTABILIDAD GENERA CONSECUENCIAS QUE PUEDEN CONLLEVAR A LA DESERCIÓN EMPRESARIAL

*Mercy Fernanda Medina Castro*<sup>1</sup> / <https://orcid.org/0000-0003-2170-9492>

*María Alexandra Quilindo Chaparral*<sup>2</sup> / <https://orcid.org/0000-0001-7885-2068>

*Saúl Rick Fernández Hurtado*<sup>3</sup> / <https://orcid.org/0000-0001-5167-7597>

*Luz Ángela Martínez Martínez*<sup>4</sup> / <https://orcid.org/0000-0001-6852-4888>

## RESUMEN

En la actualidad muchas empresas fracasan debido a factores internos y externos que en muchas ocasiones no son contemplados, los cuales pueden ser planeación, racionalización de costos y gastos, lo que genera baja rentabilidad, o sencillamente se crean sin tener un plan claro de negocio que permita alcanzar sus metas a corto y largo plazo, lo cual las hace insostenibles en el mercado.

Este estudio busca identificar estas variables que inciden en el cierre en pequeñas y medianas empresas, indistintamente del sector económico al que pertenezcan, por causa de la baja rentabilidad. Para alcanzar este objetivo, se tomó información de Comfecámaras, así como la evaluación presentada en los análisis de algunos tratados. Se definen las variables que las afectan; en primer lugar, la falta de planeación, en segundo lugar, el mínimo análisis a la reducción de costos y gastos en los que se incurre diariamente en la ejecución de la operación, y en tercer lugar la baja rentabilidad, aspectos que inciden directamente en el desarrollo o permanencia de las mismas. Con el ánimo de aclarar estos cuestionamientos se analizarán los conceptos, los aspectos particulares amarrados a cada una de estas variables y su participación en el mercado, considerando a las empresas como entes que fomentan el desarrollo de

1. Universidad Santiago de Cali, Colombia

✉ [mercymedinacas@gmail.com](mailto:mercymedinacas@gmail.com)

2. Universidad Santiago de Cali, Colombia

✉ [alexandraquil60@gmail.com](mailto:alexandraquil60@gmail.com)

3. Universidad del Valle. Cali, Colombia

✉ [saul.fernandez@correounivalle.edu.co](mailto:saul.fernandez@correounivalle.edu.co)

4. Universidad Autónoma de Occidente  
Cali, Colombia

✉ [luz\\_angela.martinez@uao.edu.co](mailto:luz_angela.martinez@uao.edu.co)

un país por la reactivación de la economía y la generación de empleo. Por otro lado, se describe la metodología que se utilizó en el estudio; y por último se realiza un análisis descriptivo a los datos obtenidos a partir del procedimiento usado para el periodo 2012 a 2017, para los grupos de empresas revisadas, analizando: indicadores financieros, supervivencia de las empresas y por último sus niveles de rentabilidad.

**Palabras claves:** Planeación, reducción de costos y gastos, rentabilidad

## INTRODUCCIÓN

Tradicionalmente se ha establecido que el objetivo de las empresas es crear valor para generar mayor rentabilidad; con el tiempo, las cosas han cambiado y se plantea que además tienen una función social que trasciende más allá de sus dueños, incorporando grupos de interés como destinatarios ineludibles del resultado de los productos o servicios que se comercializan. Algunos tratados argumentan que para que una empresa sea viable, necesita centrar su atención en los conceptos de rentabilidad e imagen; la investigación que denominamos “La baja rentabilidad genera consecuencias que pueden conllevar a la deserción empresarial”, aborda un tema de gran importancia para los pequeños y medianos empresarios y pretende, a través de su aplicación, asegurar la sustentabilidad de las pequeñas y medianas empresas. Como resultado de la investigación surgen los factores externos que afectan el desarrollo de las empresas generando baja rentabilidad o en última instancia determinando el cierre de las mismas. Las medianas y pequeñas empresas, según estudios, constituyen la base de la economía de muchos países a nivel mundial, casi por encima del 90% del total de las empresas según estudios; hay resultados que demuestran la importancia de estas pequeñas unidades de la economía de un país, pues no solo generan empleo, sino que también contribuyen al desarrollo productivo y socioeconómico. Sin embargo, con la globalización actual de la economía se ven obligadas a ser más competitivas para seguir en el mercado, lo que significa entrar en las cadenas de valor, motivo por el cual, necesitan desarrollar procesos de gestión y de toma de decisiones con anticipación; esto con el ánimo

## CULTURA TRIBUTARIA: RELEVANCIA ANTE RENTABILIDAD EMPRESARIAL

de prever los cambios sociales o tecnológicos, el ingreso de nuevos competidores y productos y cambios en el mercado, entre otros; esto les permitirá asegurarse en un futuro que, generalmente, es complejo e incierto (Fragoso, 2015, p. 109).

Fragoso (2015) se hace la siguiente pregunta:

¿La globalización implica fundamentalmente la movilidad financiera y de capitales, de productos y mercancías, así como de imágenes e información, o repercute también en nuestros arreglos sociales e institucionales, en nuestra cultura, tradiciones y valores? (p. 109)

Por lo anterior, es importante realizar procesos de planeación de mediano y largo plazo, considerando siempre el entorno externo e interno, así como las tendencias de nuevos mercados y productos.

Son los empresarios quienes trabajan arduamente para mantener mínimamente el equilibrio en las empresas a partir de su ingreso al mercado mundial buscando que en el futuro puedan lograr la rentabilidad deseada, propósito con el que se deben asumir los retos que los ayudarán a cumplir con sus objetivos financieros.

La metodología de la investigación está realizada bajo la modalidad descriptiva la cual nos permite exponer las diferentes situaciones e inconvenientes que enfrentan las empresas y conocer el resultado de su rentabilidad.

En el marco teórico, se estudian tres temas que se consideran importantes en la investigación.

La falta de planeación que puede afectar la rentabilidad y ocasionar el cierre de las empresas, claramente es una de las causas por la cual cualquier empresa puede tener baja rentabilidad o pérdidas que determina si los dueños continúan o no con el negocio, ya que la planeación permite definir objetivos y procesos eficaces y eficientes, necesarios para el desarrollo del negocio para posteriormente tener una proyección en el futuro que logre rentabilidad y permanencia en el mercado.

El análisis y control permanente a los costos y gastos como determinante de la permanencia de las empresas; el presupuesto de costos y gastos es de vital importancia ya que nos permite controlar y hacer seguimiento a la programación de obligaciones que tiene la compañía y así mismo asegura que los recursos no se desvíen hacia otros rubros no relacionados con el objeto de la empresa. La reducción de costos y gastos sugiere usar como metodología el análisis financiero que permita controlar permanentemente las cifras como lo confirman Contreras-Pacheco et al. (2017):

Todas las empresas discuten acerca de dos cuestiones fundamentales para garantizar su permanencia en el mercado y su crecimiento, así como mejorar su desempeño: ¿cómo lograr rentabilidad? y ¿cuál es la mejor forma de satisfacer a sus clientes?, con el fin de garantizar la sostenibilidad financiera de la empresa a lo largo del tiempo como lo confirma. (p. 18)

Y, por último, la baja rentabilidad en las empresas; identificando que existen varias causas que afectan la rentabilidad como son la falta de innovación tecnológica, sobreendeudamiento, baja rotación de cartera, la devaluación y revaluación de la tasa de cambio, todos estos factores influyen en los resultados de la rentabilidad, lo que quiere decir que se deben analizar e implementar estrategias para evitar estas causas y riesgos asociados.

## **PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

Muchos empresarios deciden invertir sus recursos en la creación de negocios, sin hacer un estudio previo del sector económico en el cual se van a desarrollar. Se deben conocer aspectos básicos de los proyectos para crear empresa, especialmente tener una idea del negocio, para conocer a fondo las necesidades de los posibles clientes y entrar al mercado siendo competitivos desde el primer momento.

Los aspectos más importantes a considerar para la permanencia de las empresas en el mercado y que planteamos en este artículo son, la carencia

## CULTURA TRIBUTARIA: RELEVANCIA ANTE RENTABILIDAD EMPRESARIAL

de análisis para la reducción de costos y gastos, la baja rentabilidad, y sin duda la falta de planeación que podría llegar a ser el más relevante debido a que con ella las empresas logran coordinar sus procesos, considerar el futuro, son más racionales y controlan permanentemente los cambios. Esto lleva directamente a la iliquidez y cierre de sus empresas; debe haber estudios adecuados, así se tendrá claridad sobre la receptividad de los productos o servicios en el mercado y una visión de cuánto debe invertir y cuánto debe financiar para que sea un negocio sostenible y rentable a futuro (Fernández Hurtado, Martínez Martínez & Ngono Fouda, 2019).

Robayo Acuña (2016) destaca que alcanzar la visión o el éxito organizacional debe ser la definición misma de esta. Es decir, reducir el riesgo y la incertidumbre de una organización en el futuro solo podrá darse si basa sus estrategias en la mejora constante de sus procesos de innovación.

Una adecuada planeación permite reducir riesgos, tales como no tener los proveedores que suministren los insumos requeridos para el funcionamiento, que se incrementen los costos y gastos, que se tenga personal con incertidumbre por temas socioeconómicos y falta de compromiso con los objetivos del negocio, baja rotación de cartera que generará falta de liquidez para cubrir las obligaciones adquiridas, en fin, una serie de situaciones que sin duda le quitarán valor a la empresa generando baja rentabilidad y muy seguramente con el paso del tiempo la liquidación y cierre del negocio.

En ese sentido, cuando una empresa está en marcha debemos estar atentos a los cambios del mercado o la economía, implementando procesos eficientes, tecnología, capacitación al personal y toda una serie de insumos que le darán más valor al negocio (Fernández H., Díaz M., Rodríguez Ch. & Martínez M., 2019); sin embargo, es importante aclarar que no hay una fórmula universal debido a que la rentabilidad es variable en cada negocio. En este documento se plantean posibles soluciones que ayudan a definir qué áreas del negocio se deben analizar periódicamente con el ánimo de tomar medidas que produzcan la mayor rentabilidad a la empresa.

## **JUSTIFICACIÓN**

El propósito de este estudio es generar una herramienta de gestión de aquellos aspectos que determinan y consolidan la sustentabilidad en las pequeñas y medianas empresas, las cuales cumplen un papel muy importante en el desarrollo de los países, generan empleo; además considerar que todos los esfuerzos deben estar encaminados al fomento y apoyo de las mismas en aspectos como financiación, desarrollo competitivo y estímulos que bajen costos en el pago de tributos.

Este artículo, además, muestra la situación real de las empresas en cualquier sector de la economía, estableciendo los aspectos más relevantes que inciden su desarrollo y sostenibilidad, ya que actualmente no generan la rentabilidad esperada y en un porcentaje muy alto, deben ser liquidadas.

Esta información será muy útil para que entidades del Estado y para que otras puedan contribuir con algunos métodos de financiación efectivos para que el desarrollo de las empresas sea sostenible en el tiempo (Hernández-Martínez & Gallardo-Saavedra, 2019); además promover la educación de empresarios en temas de planeación y análisis básico de reducción de gastos, con el ánimo de que se genere rentabilidad en cada uno de los negocios que se creen, consolidar un plan de negocio como una herramienta que le brinde un panorama claro de su desarrollo y que le proporcione alternativas que le permitan realizar ajustes en el momento que en la economía se generen cambios que muestren un panorama de riesgo para la empresa.

Por lo tanto, este estudio sugiere que es fundamental instruir a los emprendedores para que, con base en finanzas, planeación y administración de sus recursos, puedan contribuir al crecimiento económico a través de la creación de empresas que se renueven frecuentemente con la revisión y ajuste a sus procesos, de acuerdo con los cambios permanentes de la economía nacional y mundial, sin importar el sector al que pertenecen.



## MARCO TEÓRICO

En este estudio se definen las bases teóricas que soportan el presente estudio: planeación, reducción de costos y gastos, así como la baja rentabilidad, aspectos que a continuación se describen y que claramente conllevan a la deserción empresarial.

### **La falta de planeación afecta la rentabilidad**

Muchos comerciantes deciden crear negocios sin una visión estructurada y peor aún, sin planear ni definir claramente donde están y para donde van; es decir, no tienen pleno conocimiento del mercado, de los precios de su competencia, no tienen propuestas de valor, creyendo por lo general, que por ser un negocio pequeño no es necesario seguir un protocolo para su creación. Según los estudios, este tipo de empresas fracasan como máximo en dos o tres años, por falta de planeación. (Mora-Riapira, Vera-Colina & Melgarejo-Molina, 2015), pues desconocen qué es un proceso de gestión que les permita definir y establecer objetivos y actividades que se llevan a cabo al interior de las compañías con el claro objetivo de tomar decisiones acertadas y la definición de un rumbo para el negocio. El no conocer el objetivo principal del negocio hará que se pierda el rumbo; el objetivo juega un papel muy importante en la dirección de las empresas y puede llegar a posicionarlas en el mercado al que pertenecen, pero si por algún motivo no se dimensiona lo que se quiere alcanzar al final no se va a obtener nada de lo que se espera.

Mora-Riapira et al. (2015) destacan que: "La competitividad debe ser abordada desde diferentes aspectos determinados por el sector al que pertenecen" (p. 80).

Es allí donde se comete el primer error, pues no se pueden descuidar algunos temas prioritarios como la definición y cuidado de los recursos, rentabilidad esperada y planeación a través de modelos de innovación y desarrollo permanente. No se puede olvidar la frase de que, cuando no se planifica, no hay *eficiencia* en la empresa (Retolaza, San-José & Araujo, 2014), lo que genera el riesgo de perderlo todo; imposible no exponer que

la eficiencia requiere del compromiso y el esfuerzo de todos aquellos que constituyen la empresa, pues así se logra satisfacer las necesidades tanto de los clientes internos como de los externos.

Los negocios crecen en ambientes que cambian diariamente como son: la economía, las reformas, la globalización, etc.; por eso es importante, a través de la planeación, definir el *que* hacer y el *cómo* hacerlo con la fijación de objetivos, procesos, tareas y políticas, las cuales se deben realizar en un tiempo específico; obviamente esta es una tarea que se debe ajustar de acuerdo a las necesidades del negocio. Las pymes operan con algunos procedimientos formales de planeación estratégica de acuerdo como lo dictan las escuelas tradicionales (Valencia Maldonado & Erazo, 2016) which greater number of journal to fewer are: a. Es importante enunciar los temas relevantes o las consecuencias de no planificar al interior de las empresas:

- Identificar las oportunidades del sector o mercado al que pertenece el negocio. Para alcanzar las metas, es necesario identificar las oportunidades y no dejar pasar las fechas definidas dentro de la planificación inicial, coordinar una fuerza de mercadeo o la realización de eventos importantes para la compañía, ya se publicidad o promoción de nuevas marcas, lo cual conllevará a la recordación por parte de los clientes.  
Ynzunza Cortés & Izar Landeta (2013) afirman que la globalización, al igual que los avances tecnológicos y un entorno de rápidos cambios, generan asimismo oportunidades tanto para organizaciones grandes como para pequeñas. (p. 170)  
Destinar los recursos necesarios para el desarrollo del negocio, no se debe dejar ningún dato al azar: una idea es muy poco útil si no se cuenta con los recursos necesarios para ejecutarla. A corto o largo plazo hay que identificar los recursos que se necesitan tanto en calidad como en cantidad. La planificación es la única forma de lograr que los recursos se asignen adecuadamente.
- Desarrollar procesos eficientes, renovarlos o eliminar aquellos que no agregan valor o generan desgaste en tiempo o son innecesarios: Cuando no se establecen procesos eficientes cada uno de los

## CULTURA TRIBUTARIA: RELEVANCIA ANTE RENTABILIDAD EMPRESARIAL

integrantes del grupo harán las cosas a su manera y no como se requieren; es importante tener en cuenta que la eficiencia se alcanza analizando los procesos y definiendo qué pasos son innecesarios o repetitivos, ajustándolos de acuerdo a las necesidades del negocio; esto generara mayor productividad.

- Crear compromiso en los colaboradores a través del diseño de políticas o una cultura organizacional; esto encaminará a todos hacia los mismos objetivos. Generalmente un ambiente laboral donde los colaboradores no tienen claro el curso que tomará la compañía no produce los resultados deseados (Blázquez & Peretti, 2012b) es importante comunicar a todos los objetivos, informar para dónde va el negocio y establecer metas claras que los involucre.
- A medida que la economía se globaliza, se generan nuevas oportunidades a través de los negocios para mejorar la calidad de vida de la población (Becerra, 2010; Chonchol, 1999).
- Definir una estrategia de venta que permita ser competitivo y mantenerse siempre en este rol: Para tener una estrategia sólida y ser competitivo, es necesario planificar y organizarse, recopilar datos, analizarlos y sacar conclusiones. Cuando se cuenta con datos sobre el mercado y se conoce a los clientes, se logran ventajas competitivas que permiten mantenerse en el negocio.
- Lograr altos índices de rentabilidad hace referencia a los indicadores para medir la capacidad competitiva de las organizaciones, se han utilizado los que habitualmente se han propuesto en la literatura académica relacionada con el impacto de la gestión de la calidad en el desempeño de las empresas (Heras, Marimon & Casadesús, 2009).
- Tener un mejoramiento continuo tanto en los procesos como en cada uno de los integrantes del negocio; se deben revisar frecuentemente los procesos, ajustarlos y difundirlos entre los empleados, así no se perderá el norte del negocio (Sandoval Duque, 2014) la evaluación de la gestión debe estar ligada directamente al funcionamiento efectivo de las empresas.

También es importante evaluar las políticas nacionales o locales para el fomento de la creación de empresas, la cual básicamente debe ser encaminada a educar a los pequeños empresarios en el fortalecimiento de

sus capacidades en la gestión de procesos, apoyarlos económicamente pero también, desarrollando mecanismos que les permitan hacer mejor uso de sus recursos. No se deben dejar a la suerte las decisiones importantes de la empresa (Fernández & Martínez, 2018), con una buena planificación, las decisiones dentro de las empresas tendrán una sola dirección y así se evitará la incertidumbre y problemas mayores a futuro.

### **La disminución de costos y gastos**

Otro factor relevante en el cierre de empresas a nivel general, es que se malgastan los recursos en rubros ineficientes para la estabilidad o permanencia del negocio, lo cual genera incertidumbre y negativismo hacia el desarrollo de la sociedad y la economía; en ese sentido, es importante identificar las variables financieras (Espinosa, Molina, & Vera-Colina, 2015) que conllevan al fracaso empresarial (bancarrota, quiebra legal o insolvencia); es importante definir una estrategia que permita disminuir los costos y gastos generados en las compañías para lograr altos índices de rentabilidad.

Espinosa, Molina & Vera-Colina (2015) enfatizan que las Pymes se caracterizan por su elevada tasa de mortalidad, cifra que en Colombia se estima en una tasa de cierre de empresas considerado en el año 2009 correspondiente al 16.4%. (p. 30)

La reducción de costos y gastos variables, que deben estar siempre controlados en la compañía, no deben dejarse de lado, este tema está muy ligado a la rentabilidad de las compañías y en consecuencia que sean mucho más productivas; aplica el lema "hacer más con menos", que significa producir más con lo que se tiene o producir lo mismo con menos gastos, resultado que se logra a través de una revisión constante de las cifras.

Las empresas pueden aprovechar algunas oportunidades del mercado y evaluar la situación con el ánimo de reducir los costos en casos como: caída en las ventas, falta de liquidez y falta de oportunidades de crédito; cuando esto sucede normalmente se hacen recortes de gastos los

## CULTURA TRIBUTARIA: RELEVANCIA ANTE RENTABILIDAD EMPRESARIAL

cuales se inician en el área de recursos humanos, iniciando con recortes de personal, reestructuración de procesos de compras, cambios de proveedores etc. Aunque estas decisiones ayudan mucho, se debe pensar también en reducir los costos de manera eficiente así:

- Optimizando el proceso de producción: Se debe conocer el proceso de producción y rediseñarlo eliminando procesos innecesarios, una línea de producción larga implica más número de trabajadores, más proceso y mayor inversión de tiempo y dinero en el desarrollo del producto. La generación de un proceso más eficiente se traduce en la reducción de costos.
- Mejorar la calidad: El generar un producto implica dar más valor, lo que hará que los clientes se sientan más satisfechos y en consecuencia sigan comprando el producto y se fidelizará con la marca; es necesario buscar fórmulas de producción que contribuyan a subir el nivel de calidad y si es posible a un menor costo.

Otro aspecto importante es también la revisión y disminución de gastos, los cuales deben ser analizados teniendo en cuentas las siguientes condiciones:

- Gastos que no se pueden reducir: Son aquellos fijos, por ejemplo, el arrendamiento de locales.
- Gastos para los que se pueden tomar medidas de control: aquellos que se pueden manipular o reducir más fácilmente como, energía, agua, gas, papel. identificando qué genera el crecimiento y definiendo estrategias para su racionalización, sin afectar el funcionamiento del negocio; controlar los implementos de papelería usados, evitando el despilfarro y por último negociar condiciones especiales para transporte de mercancía
- Gastos que se pueden reducir: Aquellos gastos necesarios para el crecimiento de la compañía como los de personal y representación.

Importante no olvidar, que cada uno de los gastos de la compañía deben estar derivados de un presupuesto controlado. Las metodologías a considerar para la reducción de costos para durabilidad del negocio pueden ser:

- Disminución en costos indirectos, constantemente deben revisarse y comparar con los existentes en el mercado para definir los más favorables para el negocio; esto se logra con la elección de proveedores cercanos para compras de materias en menor cantidad y con más frecuencia, así mantendremos el stock necesario mejorando el nivel de existencias.
- Espejo (2014), se refiere a la simplificación de algunas áreas de la empresa, se pueden nombrar: proveedores, procesos de diseño, marketing, ventas y métodos de producción.
- Disminuir el periodo de cobro a los clientes, siendo mucho más incisivos en aquellos de dudoso recaudo, esto se incentiva también a través de descuentos, rapidez en el suministro de mercancías o servicios posventa. Además, es importante hacer seguimiento frecuente a los clientes con nivel de riesgo, validando frecuentemente el cumplimiento en sus días de pago.
- Estructurar procedimientos en el área de tesorería, así se tendrá un área equilibrada donde los cobros a clientes cubran los pagos del periodo con un margen de solvencia sin tener que recurrir a financiaciones que siempre generaran un costo adicional. Sin embargo, si se requiere se pueden conseguir productos de financiación con buenas condiciones. Una adecuada cultura financiera siempre optimizará el uso de los recursos, deben existir políticas de actualización constante que permitan tomar decisiones adecuadas en el momento en el que se produzca algún cambio que impacte la solidez del negocio.
- Revisar frecuentemente los precios de venta, ya que fijar un único precio es desaprovechar las oportunidades que brinda el mercado, por ello se deben analizar los mercados de la competencia, las ventajas que la diferencia de los otros y que permiten ofrecer mejores precios, esto generará un buen margen de rentabilidad.
- No dejar de publicitar los productos disponibles del negocio, esto incrementará las ventas y habrá sostenibilidad.

Para concluir, el control de costos y gastos en las empresas no debe hacerse solo en tiempos de crisis, sino que debe ser una estrategia financiera que debe aplicarse siempre para lograr mayores beneficios,

## CULTURA TRIBUTARIA: RELEVANCIA ANTE RENTABILIDAD EMPRESARIAL

sobre todo en el rubro de rentabilidad; esto ligado a un gestión financiera impecable pues hay que controlar los recursos económicos que poseen las compañías para cubrir sus costos y gastos y proyectarlos de acuerdo a las necesidades e inversiones a futuro; la estrategia financiera indica que se debe llevar además un control adecuado de los ingresos y egresos de los dineros, por lo cual se considera un aspecto muy sensible para el manejo del negocio, pues podría conllevar a pérdidas permanentes.

### **Baja rentabilidad en las pequeñas y medianas empresas colombianas**

Las empresas colombianas buscan mantenerse vigentes y ampliar sus mercados a nivel nacional e internacional; es una exigencia de la alta movilidad entre países, es más fácil para una gran empresa que tiene visión de crecimiento e innovación y busca nuevas tecnologías que le permitan llegar a competir con otros mercados (Fernández H. et al., 2019). Para las pequeñas y medianas empresas es un poco más difícil puesto que se requiere la exploración de nuevas alternativas que les permitan crecer y superar obstáculos que hay en la globalización.

Las pymes han incrementado y acentuado el rol estratégico de la innovación, hasta el punto de que se considera determinante de la rentabilidad empresarial (Jorge & Edgar, 2016). La economía mundial cambia constantemente y esto hace que las empresas tengan como objetivo ofrecer su producción en los mercados extranjeros (Morales, 2015); es así, como en la actualidad existen acuerdos importantes que brindan la oportunidad de expansión hacia otros países, lo cual debe ser aprovechado para obtener los beneficios económicos y tributarios. Estas estrategias del gobierno como son las rentas exentas y deducciones de impuestos, contemplados en el Estatuto Tributario, se suman a otras leyes, como por ejemplo la Ley 1943 de 2018, que favorece la creación de empresas que impulsen el desarrollo del campo colombiano, son grandes oportunidades para que muchas empresas surjan y puedan lograr el beneficio por realizar una gran inversión en capital de trabajo y del cual se espera lograr la máxima rentabilidad.

La apertura comercial y financiera han permitido el sostenimiento de las empresas y el incremento en su rentabilidad de cara a su internacionalización (Morales, 2015, p. 22).

Si se quiere crear y mantener a flote una empresa con la rentabilidad deseada se debe planear con una visión hacia la globalización, para ser más competitivo, de lo contrario entraría en riesgo de tener baja rentabilidad (Contreras, Bronfman & Vecino, 2015); con la apertura de nuevos mercados y acuerdos entre países, varias micro y medianas empresas bajaron su rentabilidad porque no estaban preparadas para la magnitud en un mercado competitivo. Falta de planeación, alto endeudamiento sin un análisis previo, baja rotación de cartera, competencia desleal, factores naturales, poca innovación, falta de estudio al sector económico relacionado son algunas de las causas.

Contreras, Bronfman, & Vecino (2015) comentan que entre los grandes problemas que existen se encuentra la obtención de una combinación apropiada de rentabilidad que esté acorde con el respectivo nivel de riesgo en cada una de las empresas, indistintamente del sector al que pertenezcan.

Es importante analizar la situación económica, administrativa y financiera de la empresa para aproximarse a un resultado futuro, sabiendo los cambios que se deben enfrentar evitando riesgos, estudiando y analizando las necesidades de los clientes, sabiendo que la competencia es bastante amplia. Para éste análisis se requiere, mínimamente, el informe de los estados financieros los cuales arrojan información relevante y detallada muy importante, que permite diagnosticar la situación de la empresa y así mismo predecir, comparar y evaluar la capacidad en que se encuentra la compañía de generar beneficios (Rangel & Beltrán, 2017). Con los resultados del diagnóstico se planean estrategias que le permitan mantenerse competitivas en el mercado.

Se evidencia que los gerentes emplean la información que brindan los estados financieros para la toma de decisiones, dando mayor importancia a aspectos como la rentabilidad y los costos (Rangel & Beltrán, 2017).



## CULTURA TRIBUTARIA: RELEVANCIA ANTE RENTABILIDAD EMPRESARIAL

Otra de las causas más comunes de la baja rentabilidad en las empresas, es la falta de innovación y tecnología (Fernández H. et al., 2019; Antolín-López, Martínez-del-Río, & Céspedes-Lorente, 2013), debido a que algunas empresas no invierten en tan importante rubro; esto ocasiona, si se tiene en cuenta que hay que tener una visión global de la competencia frente al mercado, que las empresas conservadoras y tradicionalistas se quedan estancadas y disminuyen su rentabilidad. La innovación empresarial permite mejorar los procesos productivos y mejorar la eficiencia en el talento humano, que se ha convertido en un instrumento que ayuda a impulsar las empresas; esto hace la diferencia frente a su competencia. Al invertir en innovación se puede lograr que los productos o servicios que presta la empresa mejoren en cuanto a tiempo de entrega, precio, servicios y con esto puede llevar a la generación de nuevos productos, y lograr destacarse en el mercado global al que se enfrenta, obteniendo los beneficios de rentabilidad deseados.

Fernández H. et al. (2019) y Antolín-López et al. (2013) dicen que las nuevas empresas requieren un análisis estructurado sobre la rivalidad en la innovación, tema que las posicionará en el mercado y las sostendrá económicamente.

Analizar el nivel de endeudamiento permite a una empresa tomar decisiones importantes; el sobreendeudamiento podría ser una de las causas por la que las empresas pueden bajar su rentabilidad y estar en peligro; solicitar créditos por cantidades superiores a las que puede respaldar la empresa o destinar el dinero a un uso diferente al que fue planeado inicialmente, es un error que puede llevar a la liquidación y cierre.

El objetivo del endeudamiento debe ser claro, debe facilitar el logro de una meta empresarial, por lo cual debe ser planeada de tal manera que se invierta en un proyecto que en el futuro a corto o largo plazo le genere unas ganancias; entonces será una ventaja porque tendrá un apalancamiento que le ayudará a surgir e innovar en general y cumplir con las metas de crecimiento empresarial; el análisis y la planeación de la deuda deben estar enfocados en lo que se desea lograr y la capacidad que se tiene de endeudamiento, sin dejar a un lado los demás compromisos y

obligaciones porque se debe evitar la insolvencia de la empresa; se debe hacer un estudio adecuado sobre la conveniencia, en tasas de interés, monto de capital y plazo porque al incumplir el pago de obligaciones financieras se está incurriendo en un riesgo alto que puede llevar a la empresa a embargos, lo cual no es conveniente si lo que se desea es un crecimiento empresarial.

La combinación deuda y recursos propios debe ser tal que sea capaz de maximizar el valor de la empresa, asumiendo la existencia de una estructura óptima de capital (Arévalo A., 2015).

Se debe estar atento a los indicadores de liquidez y endeudamiento porque muestran el estado en que se encuentra la empresa y con dicha información se puede analizar qué tan conveniente o no es la deuda en ese momento.

La baja rotación de cartera influye en la baja rentabilidad, debido a que cuando se vende a crédito se está financiando a los clientes con recursos de la empresa y en varias ocasiones sin cobrar interés; esto se convierte en una inversión con cero rentabilidades, por lo cual la política del cobro de cartera debe ser analizada de tal manera que el tiempo en recuperar el efectivo en ventas a crédito sea inferior al tiempo de rotación de las cuentas por pagar; no es beneficioso que la empresa tenga que pagar a sus proveedores en 30 días pero solo pueda cobrar a los 45 días, entraría en desventaja financiera; esto implica que la empresa tendría recursos acumulados en su cartera pero por otro lado debe recurrir a financiación externa y pagar interés que genera costo financiero lo cual afecta la rentabilidad (Rick et al., 2018).

Se pueden implementar estrategias que permitan agilizar el cobro de cartera para que la empresa pueda trabajar con sus recursos y al mismo tiempo le brinde la posibilidad a sus clientes de obtener beneficios; entre ellas están los descuentos por pronto pago que disminuyen el valor de las facturas pero se obtiene liquidez a corto plazo, claro está que se debe analizar lo que es conveniente en cuanto al intereses que pagaría por un apalancamiento externo y el valor del descuento en la venta; igualmente

## CULTURA TRIBUTARIA: RELEVANCIA ANTE RENTABILIDAD EMPRESARIAL

se pueden ofrecer al cliente diferentes formas de pago como abonos parciales, anticipos, pagos en cuotas, lo que le permite al acreedor ir pagando sin afectar su liquidez y a la vez la empresa se beneficiará porque mejora su flujo de caja y por ende su rentabilidad.

Un objetivo estratégico es asegurar sustentabilidad en el tiempo; debe generar los flujos de efectivo que permitan mantener un capital de trabajo adecuado (Mardones, 2018). En el caso de los importadores y exportadores se deben planear coberturas cambiarias para atenuar el impacto que genera la devaluación y revaluación de la tasa de cambio; si no hay análisis previos de estas negociaciones se corre el riesgo de recibir menos dinero por la venta de los productos lo cual conlleva a la baja rentabilidad (Rosas Rojas & Mimbrera, 2018). El modelo macroeconómico actual considera que la inflación es un fenómeno monetario y que los precios son una función de las expectativas de los agentes económicos.

Es importante estar en constante retroalimentación de lo que sucede en el exterior con relación a la economía y la tasa de cambio, así se podrán implementar estrategias para elegir correctamente a nuestros proveedores o clientes, de tal manera que no afecte la rentabilidad de la empresa.

La subida del dólar afecta a los importadores porque tienen que pagar más pesos colombianos para adquirir los dólares necesarios en la compra de materias primas y artículos elaborados, lo cual implica un mayor costo para las empresas y también significa un valor elevado al consumidor final.

Al mismo tiempo, acontecimientos recientes en la economía internacional ponen de relieve la importancia de los tipos de cambio en el ámbito empresarial (Vivel-, 2017). Sin embargo, las empresas que exportan se benefician debido a que al subir las divisas reciben más pesos por cada dólar, es por esto que realizar una planeación y llevar un presupuesto adecuado permite mitigar riesgos en el futuro y estar preparados para la volatilidad de las divisas.

## **METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN**

La presente investigación denominada “La baja rentabilidad genera consecuencias que pueden conllevar a la deserción empresarial”, tiene como objetivo analizar los factores externos que afectan la rentabilidad en las empresas y su permanencia en el mercado, para lo cual se revisaron las diferentes bases de datos académicas; se utilizó el medio documental, se obtuvo información escrita en diferentes artículos, revistas y libros que tratan temas relacionados con la rentabilidad en las empresas, publicados desde el año 2015 los cuales están descritos en el marco teórico.

La fuente primaria fue la revisión de literatura la cual fue seleccionada acorde con el tema que se está abordando y que proporcionó datos importantes que permitieron ampliar los conceptos para cumplir con el objetivo.

La investigación se realizó bajo la modalidad descriptiva, puesto que nos permitió destacar los problemas fundamentales de una problemática como es la baja rentabilidad en las empresas, y analizar los temas relacionados, lo cual puede servir de base para un próximo estudio.

El análisis documental fue muy importante para abordar los temas del marco teórico como son: la falta de planeación que puede afectar la rentabilidad y ocasionar el cierre de las empresas, la reducción de costos y gastos como factores de permanencia y baja rentabilidad en las empresas (Rangel & Beltrán, 2017).

Fernández Hurtado et al. (2018) y Rangel & Beltrán (2017) comentan que la rentabilidad de los proyectos depende en gran medida del manejo financiero de los recursos y la optimización de los costos.

CULTURA TRIBUTARIA:  
RELEVANCIA ANTE RENTABILIDAD EMPRESARIAL

## RESULTADOS

### Indicadores financieros

Las empresas deben estar atentas a sus resultados económicos, los cuales se reflejan en la información que arrojan los Estados Financieros, información que permite hacer análisis a los indicadores financieros.

Tabla 5. Descripción y fórmulas de indicadores financieros

VARIABLE	INDICADOR FINANCIERO	FÓRMULA	DESCRIPCIÓN DE INDICADOR FINANCIERO
<b>Liquidez</b>	Razón Corriente	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	Revela la capacidad que tiene la empresa para saldar sus deudas o pasivos en el corto plazo.
<b>Endeudamiento</b>	Nivel de Endeudamiento	$\frac{\text{Total Activos}}{\text{Total Pasivos}}$	Utilizado para evidenciar el porcentaje de la organización correspondiente a los acreedores. Lo aconsejable para este indicador es que este en 40% y 60%
<b>Rentabilidad</b>	Margen Neto	$\frac{\text{Utilidad}}{\text{Ventas}}$	Tiene como finalidad demostrar la eficiencia de la empresa para convertir las ventas en utilidad. Entre más alto sea este indicador, mayor es la rentabilidad de la empresa.
	Rentabilidad del Activo ROA	$\frac{\text{Utilidad}}{\text{Total Activos}}$	Mide el margen de utilidad generado con base en los recursos disponibles de la empresa. Entre más alto sea este indicador, mejor es la situación de la empresa.

Fuente: Elaboración propia con base en Rosillo (2002); Pérez, González y Lopera (2013)

Como se puede observar en la Tabla 5, el nivel de liquidez, endeudamiento y rentabilidad son indicadores que muestran la situación real de la empresa; dependiendo de los resultados se pueden implementar las estrategias para mejorar la rentabilidad, entre ellas: incrementar el volumen de ventas, disminuir costos y gastos, comprar con eficacia, reemplazar productos no rentables, manejar adecuadamente la estructura de capital, analizar la rotación de cartera, evaluar el nivel de endeudamiento y por último, innovar continuamente (Jesús & Mora, 2017).

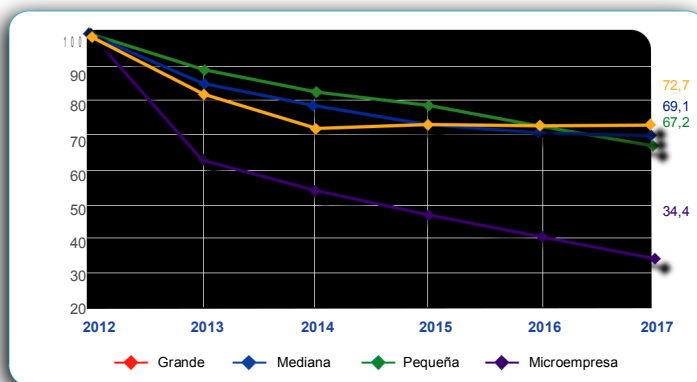
La rentabilidad se trata de un reto a medio plazo cuya consecución exige perseverar en los esfuerzos realizados como la reestructuración y la transparencia sobre la calidad de los activos (Jesús & Mora, 2017).

Para crear y lograr sostener una empresa es necesaria la planeación, ya que se puede perder más si no se conoce el destino que va a tener la empresa, ya que tendría que asumir costos por errores y reprocesar al retomar nuevamente la iniciativa.

Para crear un nuevo negocio, no basta con hacer un ofrecimiento al mercado con base en una innovación descriptiva, es necesario definir las inversiones, los costos, procesos de producción, metas de ventas, estrategias para adquirir y retener clientes, así como los flujos de efectivo para conservar unas finanzas sanas, entre otros esfuerzos.

## Supervivencia de las empresas

Figura 5. Supervivencia de las empresas



Fuente: RUES - cálculos propios (2018)

Si no se tienen presentes todos los factores que implican la creación de una empresa, es posible que en el futuro tienda a desaparecer. En Colombia según Comfecámaras y RUES, (Gráfica 1) en un análisis que comprende desde el año 2012 hasta el 2017, sobre supervivencia de las empresas en cinco años, como lo muestra en al Gráfica 2, se encontró que, por cada 100 empresas creadas, el 34.4% de las microempresas, el 67.2% de las pequeñas empresas, el 69.1% de las medianas empresas y el 72.7% de las grandes empresas logran avanzar y posesionarse en el mercado.

Es evidente que las menos favorecidas son las microempresas, las cuales deben, además de hacer un análisis del mercado, buscar apoyo en las entidades competentes para que puedan mejorar sus capacidades productivas, surgir en el mercado y lograr la rentabilidad deseada.

## Análisis de la rentabilidad

Como se observa en la Tabla 6, el indicador de liquidez calculado para 10 ramas de actividad arroja un promedio nacional de 5,6, lo que indica que

LA BAJA RENTABILIDAD GENERA CONSECUENCIAS QUE  
PUEDEN CONLLEVAR A LA DESERCIÓN EMPRESARIAL

en general, la actividad desarrollada en el país contó con las herramientas para poder desempeñarse cómodamente; es decir, que aplica todas las estrategias necesarias para poder obtener liquidez y cumplir con sus obligaciones a corto plazo. Sin embargo, los indicadores de liquidez difieren ampliamente entre sectores, destacando hoteles y restaurantes, industria, minas y canteras entre las ramas de actividad con niveles de liquidez más bajos; estos sectores están corriendo riesgos de no poder cancelar sus deudas a corto plazo, lo que implica que deben analizar su rotación de cartera para convertir en efectivo sus ventas.

Tabla 6 – Indicadores Financieros por rama de actividad –Colombia -2016

Rama de actividad económica	Razón Corriente	Nivel de Endeudamiento	Margen Neto	Rentabilidad del Activo – ROA
		(%)	(%)	(%)
<b>Actividades inmobiliarias</b>	10.2	40.4	8.0	4.5
<b>Agropecuario</b>	9.6	35.8	3.5	1.5
<b>Comercio</b>	4.2	53.0	1.8	3.4
<b>Construcción</b>	7.2	54.2	6.4	4.7
<b>Minas y Canteras</b>	2.7	47.0	2.0	3.7
<b>Hoteles y Restaurantes</b>	2.3	43.4	3.4	4.0
<b>Industrias manufactureras</b>	2.5	46.3	2.5	3.5
<b>Servicios</b>	2.6	46.3	3.8	4.0
<b>Electricidad, gas y agua</b>	3.1	54.1	2.3	3.2
<b>Transporte, almacenamiento y comunicaciones</b>	3.4	51.0	3.6	4.1



CULTURA TRIBUTARIA:  
RELEVANCIA ANTE RENTABILIDAD EMPRESARIAL

Promedio nacional	<b>5.6</b>	<b>47.8</b>	<b>4.0</b>	<b>3.7</b>
-------------------	------------	-------------	------------	------------

Fuente: Supersociedades y RUES. Cálculos propios (2017)

Con relación a las obligaciones financieras, el nivel de endeudamiento más alto está entre el 40% y 60%; en la medida en que el endeudamiento es mayor se incrementa el nivel de fragilidad y riesgo de insolvencia de la empresa, pues no podría cumplirle a sus acreedores y puede caer en embargos, por lo cual es importante la correcta destinación de los créditos, es decir, que cumplan con el objeto para el cual fueron solicitados.

La media nacional obtenida para el indicador de endeudamiento fue de 47,8%, los sectores con niveles de endeudamiento por encima del promedio fueron construcción (54,2%), electricidad, gas y agua (54,1%) y comercio (53,0%), estos sectores están en el rango promedio normal de endeudamiento, pero deben ser cuidadosos para no incrementar este indicador. La posibilidad que tienen los inversionistas de endeudarse personalmente basta para evitar que el nivel de endeudamiento influya sobre las cotizaciones (Rodríguez 2015).

En materia de rentabilidad se empleó el margen neto, entre más alto sea este indicador mejor es la situación de la empresa. También, se calculó la rentabilidad del activo (ROA), indicador que mide las utilidades que se generan con los recursos totales que tiene la empresa. Entre más altos sean ambos indicadores, mejor es la situación de la empresa. El promedio obtenido para el margen neto fue 4,0% y para el ROA 3,7%, estos valores promedio en general son bajos, sin embargo, es importante señalar que el promedio es una medida agregada, por lo cual es preciso analizar las particularidades a nivel de empresa y comparar su comportamiento en el tiempo. Pese a esto, es de destacar que los sectores donde se observa mayor rentabilidad promedio son actividades inmobiliarias y construcción; estos resultados reafirman el buen momento que atraviesa el sector de la construcción, sector que ha destacado no sólo como dinamizador del crecimiento de la economía agregada, sino como uno de los principales receptores de las grandes inversiones que

se están realizando en el país. La rentabilidad es determinante de la sustentabilidad organizacional (Blázquez and Peretti, 2015).

Cabe destacar que estos sectores hacen grandes inversiones, por lo cual deben realizar un análisis muy profundo y amplio en cuanto a conocimiento total del sector, precios reales de las materias primas, análisis de la competencia, personal capacitado, métodos de cobranza, control de costos y calidad y presupuesto adecuado para cobrar anticipos.

## **CONCLUSIONES**

A partir de la información reportada en algunos tratados, se define claramente la falta de planeación en las pequeñas y medianas empresas, como uno de los motivos principales de cierre, ya que no se tienen objetivos claros sobre cómo obtener rentabilidad y cómo sostenerla a través del tiempo.

Los aspectos más relevantes considerados, son la planeación a futuro y el seguimiento constante, la revisión de procesos y ajustes a los mismos, entre otros. No se debe dejar de lado que uno de los motores más importantes de las empresas es el capital humano el cual también debe acompañarse de procesos que persigan innovación y mejoramiento continuo.

Es importante una preparación a emprendedores sobre temas de financiación, reducción de gastos y todos aquellos aspectos que de una u otra manera afectarán el crecimiento de su negocio, para que se puedan evaluar constantemente los cambios y se ajusten a los modelos económicos vigentes, que les permitan desarrollarse ampliamente en el sector al que pertenezcan.

Finalmente, resaltar la importancia que deben tener las empresas para gestionar y aplicar las estrategias y herramientas existente actualmente y que hacen que se incremente la competitividad y eficiencia lo que redundará en el incremento del valor de las compañías para posicionarlas en el mercado y lograr su permanencia en el mismo.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Antolín-López, R., Martínez-del-Río, J., & Céspedes-Lorente, J. (2013). Cooperación y competencia como antecedentes de la innovación de producto. ¿Aplican las empresas nuevas y establecidas una lógica diferenciada? *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 19(1), 53-62. <http://doi.org/10.1016/j.iedee.2012.09.001>
- Ar, A. (n.d.). La probabilidad de insolvencia y la estructura de financiamiento de las empresas en Colombia. *Default probability and financial structure*, 94-114.
- Becerra, D. P. P. (2010). La globalización y el crecimiento empresarial a través de estrategias de internacionalización Globalization and entrepreneurial growth through internationalization strategies. *Pensamiento & Gestión*, 0(28), 171-195.
- Blázquez, M., & Peretti, F. (2012a). *Rentabilidad, adaptabilidad e imagen*, 28, 40-50.
- Blázquez, M., & Peretti, M. F. (2012b). Modelo para gestionar la sustentabilidad de las organizaciones a través de la rentabilidad, adaptabilidad e imagen. *Estudios Gerenciales*, 28(125), 40-50. [http://doi.org/10.1016/s0123-5923\(12\)70006-2](http://doi.org/10.1016/s0123-5923(12)70006-2)
- Chonchol, J. (1999). Impacto de la globalización en las sociedades latinoamericanas. Que hacer frente a ello. *Geography Department, University of Sao Paulo*, 12(34), 221-238. <http://doi.org/10.7154/rdg.1999.0013.0013>
- Contreras-Pacheco, O. E., Pedraza Avella, A. C., & Martínez Pérez, M. J. (2017). La inversión de impacto como medio de impulso al desarrollo sostenible: una aproximación multicaso a nivel de empresa en Colombia. *Estudios Gerenciales*, 33(142), 13-23. <http://doi.org/10.1016/j.estger.2017.02.002>
- Contreras, O. E., Bronfman, R. S., & Vecino, C. E. (2015). Estrategia de inversión optimizando la relación rentabilidad-riesgo: evidencia en el mercado accionario colombiano. *Estudios Gerenciales*, 31(137), 383-392. <http://doi.org/10.1016/J.ESTGER.2015.07.005>
- Espejo, M. C. M. (2014). Declive organizativo, fracaso y reestructuración organizacional en empresas colombianas. *Contaduría y Administración*, 59(3), 235-260. [http://doi.org/10.1016/s0186-1042\(14\)71271-9](http://doi.org/10.1016/s0186-1042(14)71271-9)

- Espinosa, F. R., Molina, Z. A. M., & Vera-Colina, M. A. (2015). Fracaso empresarial de las pequeñas y medianas empresas (pymes) en Colombia. *Suma de Negocios*, 6(13), 29–41. <http://doi.org/10.1016/j.sumneg.2015.08.003>
- Fernández H., S. R., Díaz M., L. E., Rodríguez Ch., W. J., & Martínez M., L. Á. (2019). Influencia de la tecnología e información para el rendimiento de las Mipymes colombianas. *Actualidad Contable Faces*, 18(31), 99–121. Retrieved from <http://www.redalyc.org/html/257/25743363006/>
- Fernández Hurtado, S. R., Martínez Martínez, L. Á., & Ngono Fouda, R. A. (2019). Barreras que dificultan la planeación estratégica en las organizaciones. *Tendencias*, 20(1), 254–279. <http://doi.org/10.22267/rtend.192001.108>
- Fernández Hurtado, S.R. Tabares, J. M., Enríquez Martínez, F. A., Hoyos Bravo, A., Gutiérrez González, S. T., Vásquez Olave, M. C., Arango, M. N. (2018). *Emprendimiento en Cali: Análisis dinámico*. Cali. Retrieved from <https://isbn.camlibro.com.co/catalogo.php?mode=detalle&nt=315893>
- Fernández Hurtado, S. R. & Martínez, L. A. M. (2018). Entropía: La constante en los sistemas de competitividad agropecuaria en el difícil entorno colombiano. *In Crescendo Ciencias Contables & Administrativas*, 4(2), 361–373. [http://doi.org/10.21895/IN\\_CRES\\_CCFF.V4I2.1617](http://doi.org/10.21895/IN_CRES_CCFF.V4I2.1617)
- Fragoso, J. T. (2015). Teorías en torno a la globalización y sus implicaciones para el desarrollo económico latinoamericano. *Economía Informa*, 391, 32–53. <http://doi.org/10.1016/j.ecin.2015.05.003>
- Heras, I., Marimon, F., & Casadesús, M. (2009). Impacto competitivo de las herramientas para la gestión de la calidad. *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*, 12(41), 7–35. [http://doi.org/10.1016/s1138-5758\(09\)70046-5](http://doi.org/10.1016/s1138-5758(09)70046-5)
- Hernández-Martínez, B. & Gallardo-Saavedra, S. (2019). *Efficient, Sustainable, and Fully Comprehensive Smart Cities*. Cali, Colombia: Editorial Universidad Santiago de Cali. <https://doi.org/https://doi.org/10.35985/9789585583788>
- Jesús, A., & Mora, R. (2017). La banca en 2017 : el reto de la rentabilidad. *Cuadernos de Información Económica*.

CULTURA TRIBUTARIA:  
RELEVANCIA ANTE RENTABILIDAD EMPRESARIAL

- Jorge, A., & Edgar, J. (n.d.). *Innovación y desempeño de las micro , pequeñas y medianas empresas en Colombia*.
- Mardones, J. G. (2018). *Análisis de riesgo crediticio , propuesta del modelo credit scoring \* credit risk analysis , credit scoring model proposal*, XXVI(1), 181–207.
- Mora-Riapira, E. H., Vera-Colina, M. A., & Melgarejo-Molina, Z. A. (2015). Planificación estratégica y niveles de competitividad de las Mipymes del sector comercio en Bogotá. *Estudios Gerenciales*, 31(134), 79–87. <http://doi.org/10.1016/j.estger.2014.08.001>
- Morales, J. (2015). Crítica de Libros. *UNISCI Discussion Papers*, LXXVI(37), 197–200. <http://doi.org/10.1016/j.inveco.2018.01.005>
- Rangel, M. L. A., & Beltrán, Y. J. B. (2017). Factores que inciden en la toma de decisiones financieras de las pymes del sector construcción , Factors that have an impact on the making of financial decisions of SMEs operating in the construction industry in Popayán in 2016.
- Retolaza, J. L., San-Jose, L., & Araujo, A. (2014). La eficiencia como reto de las empresas de inserción. *REVESCO Revista de Estudios Cooperativos*, 115, 159–185. [http://doi.org/10.5209/rev\\_REVE.2014.v115.45276](http://doi.org/10.5209/rev_REVE.2014.v115.45276)
- Fernández Hurtado, S. R. Parra, H. J.E., Miranda, T. M. L., Martínez, M. (2018). La evasión de impuestos como variable económica negativa para Colombia (Tax Evasion as a negative economic variable for Colombia). *Espacios*.
- Robayo Acuña, P. V. (2016). La innovación como proceso y su gestión en la organización: una aplicación para el sector gráfico colombiano. *Suma de Negocios*, 7(16), 125–140. <http://doi.org/10.1016/j.sum-neg.2016.02.007>
- Rodríguez, Á. (2011). Teoría de la estructura de capital y su impacto en la toma de decisiones de inversión y financiamiento. *Visión Gerencial*, 1, 188–206.
- Rosas Rojas, E., & Mimbriera, M. C. (2018). Inflación y volatilidad cambiaria en México (1969–2017). *Ensayos de Economía*, 28(53), 37–64. <http://doi.org/10.15446/ede.v28n53.75057>
- Sandoval Duque, J. L. (2014). Los procesos de cambio organizacional y la generación de valor. *Estudios Gerenciales*, 30(131), 162–171. <http://doi.org/10.1016/j.estger.2014.04.005>

- Valencia Maldonado, G. & Erazo, M. (2016). El reto de la planificación estratégica en las Pymes. *Revista Publicando*, 3(8), 335-344.
- Vivel-, M. (2017). Análisis de la Exposición Económica al Riesgo Cambiario en el Mercado Español. *Revista globalización, competitividad y gobernabilidad*, 10, 20-55. <http://doi.org/10.3232/GCG.2017.V11.N1.01>
- Ynzunza Cortés, C. B. & Izar Landeta, J. M. (2013). Efecto de las estrategias competitivas y los recursos y capacidades orientados al mercado sobre el crecimiento de las organizaciones. *Contaduría y Administración*, 58(1), 169-197. [http://doi.org/10.1016/S0186-1042\(13\)71202-6](http://doi.org/10.1016/S0186-1042(13)71202-6)