

ANEXO 2

RESPUESTAS Y TABULACIÓN DE ENCUESTAS



**UNIVERSIDAD
DE ANTIOQUIA**

1 8 0 3

LA INFORMACIÓN CONTABLE COMO FUENTE PARA MEJORAR LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES

RESPUESTA DE ENCUESTAS REALIZADAS A EMPRESAS MAQUILADORAS

| TABLA | |
|--|--|
| ¿QUÉ FACTORES CONSIDERAN QUE AYUDAN A LA COMPETITIVIDAD DEL SECTOR TEXTIL? | |
| MAQUILADOR | RESPUESTA |
| 1 | Un precio asequible para público en general, una buena calidad, diseños innovadores y muy buenos vendedores. |
| 2 | Una buena calidad en los insumos y en la prenda, un precio razonable para el Público en general, diseños innovadores, y una muy buena imagen de la marca. |
| 3 | Hay diversos factores que influyen: Que los costos de producción sean bajos, que la competencia sea leal, que el personal de la empresa esté capacitado, que el estado nos apoye asumiendo ciertas responsabilidades que hacen que nuestro costo de producción incremente, que nuestros clientes nos paguen lo justo y legal. |
| 4 | Buena calidad, responsabilidad, cumplimiento, maquinaria muy buena, estar siempre actualizados. |
| 5 | El principal factor, es tener una excelente calidad, un precio bueno para la confección de las prendas, y una excelente relación con la competencia. |
| 6 | La tecnología, la calidad, la eficiencia, los precios y la capacitación |
| 7 | Que todo sea nacional |
| 8 | *Capacitar el personal *Mejorar los precios *Mas unión entre los confesionistas *Mejorar la maquinaria |
| 9 | *La calidad *La responsabilidad *El justo a tiempo |
| 10 | Son muchos los factores pero en especial la capacidad de producción de la empresa, precios bajos, personal calificado, manejo de las finanzas, entre otros |
| 11 | Buena calidad, precio |
| 12 | El buen manejo de los recursos permitiendo así trabajar con bajos costos |
| 13 | La calidad, la tecnología y cumplimiento |
| 14 | El apoyo gubernamental, político y educativo, instruir a los confeccionistas |
| 15 | *Buena tecnología *Buenos métodos de trabajo *Productividad en los empleados *Buena administración de la empresa |
| 16 | Teniendo todos los medios, hacer uso de los TLC |
| 17 | *Calidad *Cumplimiento *Mano de obra calificada *Maquinaria |
| 18 | Las ayudas técnicas, modernización del equipo y mejoramiento de métodos de trabajo |
| 19 | Rebaja de impuestos, rebaja en el costo de servicios públicos, rebaja en costo de materias primas |
| 20 | Entusiasmo, ganas de salir adelante, ser cada vez mejores, ir siempre en busca de la excelencia. Comprar siempre productos Nacionales |
| 21 | La calidad, los bajos costos de producción, mano de obra barata |

LA INFORMACIÓN CONTABLE COMO FUENTE PARA MEJORAR LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES

| TABLA | |
|--|---|
| DESDE SU PUNTO DE VISTA ¿QUÉ FACTORES HACEN QUE UNA MIPYME SE CONSOLIDE Y PERMANEZCA EN EL MERCADO DURANTE EL TIEMPO DADO EL CONTEXTO ACTUAL DEL COMERCIO? | |
| MAQUILADOR | RESPUESTA |
| 1 | Garantizando sus productos, manteniendo su buena calidad, creando día tras día nuevos diseños, siendo fieles con sus clientes y manejando un precio de acuerdo a sus necesidades. |
| 2 | Primero que todo, la excelente calidad en sus productos, la antigüedad de la marca. |
| 3 | Que tienen una mano de obra muy calificada y pueden sacar un producto en muy poco tiempo, o hay muchas de estas empresas que no pagan lo debido a sus empleados (prestaciones sociales, seguridad social) y el empleado por su necesidad acepta trabajar en estas condiciones, esto hace que al empleador le cueste menos sacar un producto, pero la consecuencia final la asume el trabajador. |
| 4 | Creo que los factores son los mismos de la primera pregunta porque son factores demasiado importantes a la hora de confeccionar prendas de vestir, es decir, Buena calidad, responsabilidad, cumplimiento, maquinaria muy buena, estar siempre actualizados. |
| 5 | Pienso, que para que una empresa sobreviva en el comercio actual, debe de tener un producto que innove o evolucione permanentemente, que los terceros (que es nuestro caso) nos paguen los precios de a lo justo, y que permanentemente nos estén dando trabajo. No está por demás decir que los empleados son nuestro centro de existencia, y que darles un buen bienestar laboral ayuda a que la empresa genere bienestar |
| 6 | La calidad, la eficiencia en el tiempo de producción y ante todo los costos de producción |
| 7 | Que todo sea de muy buena calidad y nos ofrezcan muy buenos productos y así podernos colaborar entre todos |
| 8 | Teniendo un buen equipo de trabajo, buen capital y buenos precios. |
| 9 | *Planeación financiero, *Presupuestarían *Las normas de calidad |
| 10 | Una buena administración |
| 11 | Compitiendo con buena calidad e innovando tanto en la forma de hacer las cosas como en lo que le entrego al cliente |
| 12 | Hoy en día esta muy difícil la competencia por eso se debe sobresalir por la calidad a bajos costos |
| 13 | La tecnología, calidad y cumplimiento |
| 14 | Es muy difícil porque así estructuralmente la empresa esté bien fundamentada las importaciones han afectado muchísimo, pero el buen conocimiento del sector puede ayudar "capacitar" |
| 15 | La productividad y el cumplimiento |
| 16 | La experiencia adquirida en años anteriores |
| 17 | *Empleados calificados *Calidad *Cumplimiento |
| 18 | *Cumplimiento *Calidad *Organización |
| 19 | Que se controle el ingreso al país de mercancías de contrabando o mercancías su facturadas que hacen que los productos nacionales no sean competitivos en precios |
| 20 | Todo depende de la cantidad y calidad del producto, acumulando mucha experiencia en la fabricación de los productos porque los costos rebajarían y se podrá competir. |
| 21 | Calidad de los productos Buena reputación en el mercado |

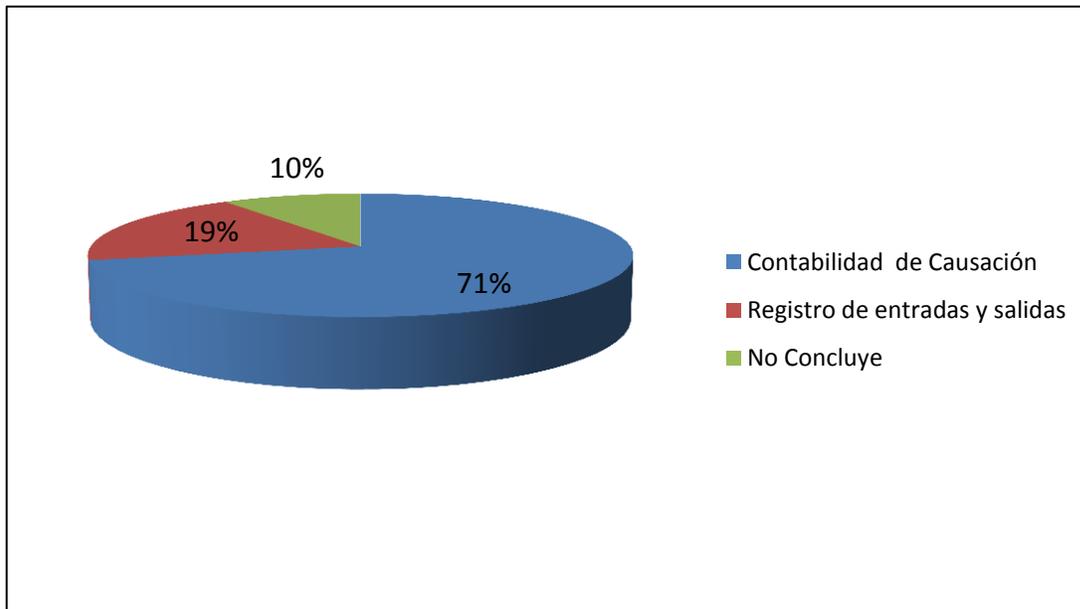
**LA INFORMACIÓN CONTABLE COMO FUENTE PARA MEJORAR LA
COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES**

| TABLA | |
|--|---|
| ¿QUÉ MEDIDAS HA TOMADO LA EMPRESA ACTUALMENTE PARA BLINDARSE ANTE SUS COMPETIDORES NACIONALES Y EXTRANJEROS DADAS LAS CONDICIONES ACTUALES DEL MERCADO? | |
| MAQUILADOR | RESPUESTA |
| 1 | Son más innovadoras, manejan diversidad de promociones, tienen precios razonables y tienen un muy buen trato con los clientes. |
| 2 | La competencia en precios con promociones y demás actividades, ofreciendo un producto de buena calidad a un bajo costo, vendiendo una buena imagen. |
| 3 | Calificar la mano de obra |
| 4 | Tengo maquinaria excelente y buenos operarios. |
| 5 | En realidad, es un poco complicado, la mayoría de empresas donmatieñas, le trabajamos a terceros, es decir a empresas de Medellín, entonces decir que se han tomado medidas para alcanzar el mercado nacional y extranjero es complicado por lo que hoy en día es muy difícil sostener una marca. |
| 6 | En el momento estamos brindando calidad y eficiencia ya que para tecnología se requiere una gran inversión y el precio al que están pagando la producción a duras penas da para los gastos |
| 7 | Buscando nuevas marcas y nuevas estrategias de trabajo |
| 8 | No aplica |
| 9 | Ninguna en especial todavía |
| 10 | Ninguna |
| 11 | Invirtiendo en maquinaria nueva que nos permita ser más eficientes en el tiempo de fabricación para entregarle el pedido más ligero al cliente |
| 12 | Hemos implementado capacitaciones a nuestro personal con el fin de adquirir nuevas máquinas que nos permitan ser más eficientes |
| 13 | Ninguna |
| 14 | Ninguna |
| 15 | *Métodos de producción *Tecnología |
| 16 | Ninguna por ser una pequeña empresa |
| 17 | *Calidad *Cumplimiento |
| 18 | Tecnificar y manejar los estándar de calidad y producción |
| 19 | Renovando maquinaria y siendo eficientes en cuanto a producción mejorando métodos de trabajo |
| 20 | Proyectar una mejor presentación e imagen de la prenda para el consumidor final, utilizando maquinaria moderna, aplicando ingeniería para minimizar costos e incrementar el volumen de producción. |
| 21 | Fidelidad con los clientes para que siempre nos tengan en cuenta, inversión en maquinaria nueva |

**LA INFORMACIÓN CONTABLE COMO FUENTE PARA MEJORAR LA
COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES**

| TABLA | | |
|--|--|----------------------------------|
| ¿LA EMPRESA LLEVA CONTABILIDAD DE ACUERDO CON LAS NORMAS LEGALES O SIMPLEMENTE LLEVA UN REGISTRO DE LAS ENTRADAS Y SALIDAS DE EFECTIVO? | | |
| MAQUILADOR | RESPUESTA | MÉTODO UTILIZADO DEDUCIDO |
| 1 | Yo pienso que si, ya que siempre manejan facturas legales vigentes, declaran renta, y el personal de planta tiene todas las prestaciones sociales legales vigentes. | No Concluye |
| 2 | Sólo lleva un registro de entradas y salidas. | Registro de entradas y salidas |
| 3 | Lleva contabilidad | Contabilidad de Causación |
| 4 | Si tengo un contador titulado y de mucha experiencia. | Contabilidad de Causación |
| 5 | La empresa lleva la contabilidad de acuerdo como lo exige la ley, la contabilidad ayuda a la empresa a ser organizada y a que todo marche como debe ser. | Contabilidad de Causación |
| 6 | Se lleva contabilidad según los requisitos de la Dian | Contabilidad de Causación |
| 7 | Llevamos la contabilidad con todas las normas | Contabilidad de Causación |
| 8 | Se lleva un registro de las entradas y salidas. | Registro de entradas y salidas |
| 9 | Si llevamos contabilidad de acuerdo a las normas | Contabilidad de Causación |
| 10 | Llevo registro de entradas y salidas de efectivo | Registro de entradas y salidas |
| 11 | Llevamos un registro de lo que nos gastamos, lo que nos pagan y lo que nos queda de ganancia, porque para nosotros es muy costoso pagarle a una persona que se dedique solo a eso, pudiendo contratar en cambio a alguien que maneje una máquina | Registro de entradas y salidas |
| 12 | Llevamos contabilidad con todas las normas legales | Contabilidad de Causación |
| 13 | Se lleva la contabilidad con las normas legales | Contabilidad de Causación |
| 14 | Contabilidad | Contabilidad de Causación |
| 15 | Lleva contabilidad legal | Contabilidad de Causación |
| 16 | Por ser una franquicia se rige al régimen simple | No Concluye |
| 17 | Normas legales | Contabilidad de Causación |
| 18 | Se maneja contabilidad con un grupo profesional de contadores | Contabilidad de Causación |
| 19 | Llevamos contabilidad de acuerdo a las normas legales | Contabilidad de Causación |
| 20 | Contabilidad de acuerdo con las normas legales. | Contabilidad de Causación |
| 21 | Contabilidad de acuerdo con las normas legales | Contabilidad de Causación |

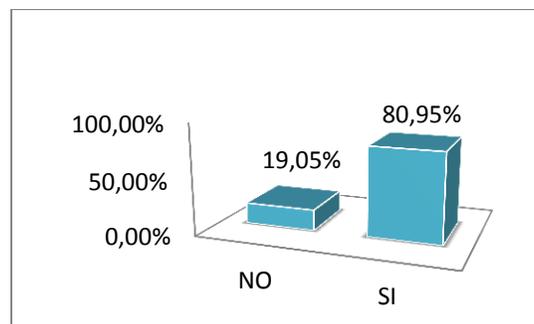
LA INFORMACIÓN CONTABLE COMO FUENTE PARA MEJORAR LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES



| MÉTODO UTILIZADO | % MÉTODO UTILIZADO |
|--------------------------------|--------------------|
| Contabilidad de Causación | 71,43% |
| Registro de entradas y salidas | 19,05% |
| No Concluye | 9,52% |
| Total general | 100,00% |

LA INFORMACIÓN CONTABLE COMO FUENTE PARA MEJORAR LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES

| TABLA | |
|---|------------------|
| ¿CREE QUE LLEVAR LA CONTABILIDAD DE ACUERDO CON LAS NORMAS LEGALES Y LOS PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD GENERALMENTE ACEPTADOS, INFLUYE PARA QUE UNA MARCA O EMPRESARIO ELIJA A UNA EMPRESA MAQUILADORA? | |
| MAQUILADOR | RESPUESTA |
| 1 | SI |
| 2 | SI |
| 3 | NO |
| 4 | SI |
| 5 | SI |
| 6 | SI |
| 7 | SI |
| 8 | NO |
| 9 | SI |
| 10 | NO |
| 11 | NO |
| 12 | SI |
| 13 | SI |
| 14 | SI |
| 15 | SI |
| 16 | SI |
| 17 | SI |
| 18 | SI |
| 19 | SI |
| 20 | SI |
| 21 | SI |



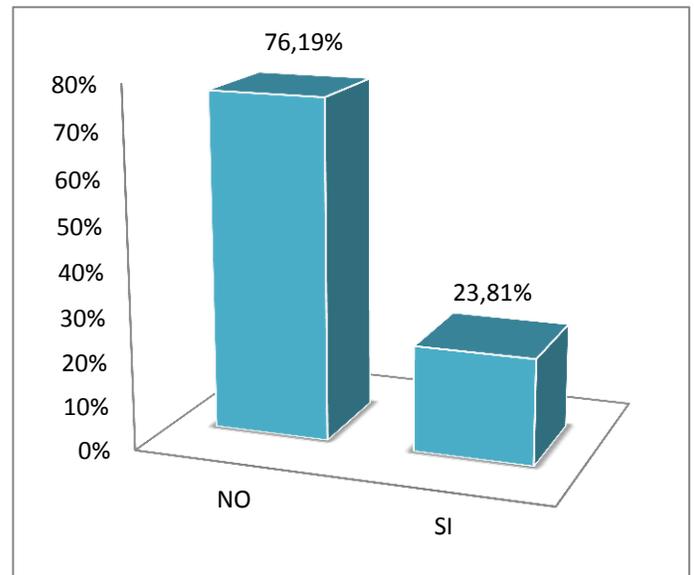
| RESPUESTA | PORCENTAJE (%) |
|----------------------|-----------------------|
| NO | 19,05% |
| SI | 80,95% |
| Total general | 100,00% |

**LA INFORMACIÓN CONTABLE COMO FUENTE PARA MEJORAR LA
COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES**

| TABLA | |
|--|---|
| ¿QUÉ FACTORES CREE QUE TIENEN EN CUENTA LOS EMPRESARIOS A LA HORA DE ELECCIÓN DE UNA EMPRESA MAQUILADORA? | |
| MAQUILADOR | RESPUESTA |
| 1 | Experiencia, una buena imagen en el mercado, una buena administración, una buena rentabilidad, y un muy buen personal. |
| 2 | Su historial como una empresa seria, cumplidora de sus deberes, su buena calidad, el respaldo económico y garantía. |
| 3 | Que sea cumplidos en las fechas de entrega, que la empresa esté legalmente constituida y cumpla con todos los requerimientos legales, |
| 4 | Calidad, cumplimiento, experiencia, seriedad en los negocios, buena infraestructura. |
| 5 | La principal razón es conseguir un cliente que le pague lo justo por cada prenda confeccionada, y por obvias razones que le esté dando trabajo continuamente. |
| 6 | La calidad y la eficiencia |
| 7 | Precios, volumen de trabajo y que sean personas serias y cumplidas con los pagos |
| 8 | La calidad, cumplimiento y un buen equipo de trabajo. |
| 9 | *Precio del minuto de trabajo *Calidad *La aplicación del justo a tiempo |
| 10 | *Capacidad de producción *Reputación *Calidad de los productos maquilados *Precio |
| 11 | Calidad, precio y tiempo de entrega |
| 12 | *La calidad de los productos *Capacidad de producción *Precios bajos |
| 13 | Que esté legalmente constituida |
| 14 | Organización, calidad y precio |
| 15 | *Calidad *Cumplimiento *Orden |
| 16 | Su historial como maquilador |
| 17 | Las buenas empresas por lo general buscan maquiladoras que cumplan con los requisitos legales contables y laborales |
| 18 | Su trayectoria, calidad, cumplimiento y legalidad |
| 19 | Que la empresa esté legalmente constituida ante la cámara de comercio y que lleve una contabilidad legal |
| 20 | Calidad y cumplimiento en las entregas del producto. |
| 21 | Calidad Precios bajos en comparación con el mercado Cumplimiento en tiempos de entrega |

LA INFORMACIÓN CONTABLE COMO FUENTE PARA MEJORAR LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES

| TABLA | |
|--|-----------|
| PARA SER ELEGIDO MAQUILADOR DE UNA MARCA O DE UN EMPRESARIO EN PARTICULAR, ¿LE HAN SOLICITADO EN ALGUNA OCASIÓN INFORMACIÓN FINANCIERA TAL COMO ESTADOS, INFORMES O INDICADORES FINANCIEROS? | |
| MAQUILADOR | RESPUESTA |
| 1 | NO |
| 2 | SI |
| 3 | NO |
| 4 | NO |
| 5 | NO |
| 6 | SI |
| 7 | NO |
| 8 | NO |
| 9 | NO |
| 10 | NO |
| 11 | NO |
| 12 | SI |
| 13 | NO |
| 14 | NO |
| 15 | NO |
| 16 | NO |
| 17 | NO |
| 18 | SI |
| 19 | SI |
| 20 | NO |
| 21 | NO |



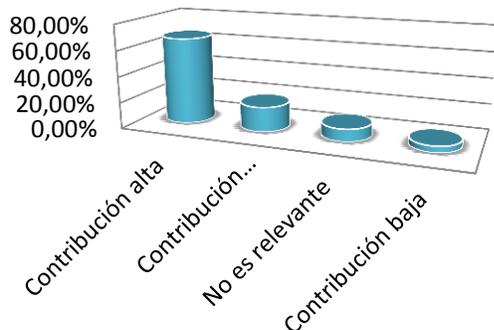
| RESPUESTA | PORCENTAJE (%) |
|----------------------|----------------|
| NO | 76,19% |
| SI | 23,81% |
| Total general | 100,00% |

LA INFORMACIÓN CONTABLE COMO FUENTE PARA MEJORAR LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES

| TABLA | | | | | | | | |
|---|--------------------|---------------------------------|--|-----------------------|--------------------------------|-----------------------|--------------------|--------------------|
| IDENTIFIQUE EL NIVEL DE CONTRIBUCIÓN DE LAS SIGUIENTES HERRAMIENTAS CONTABLES PARA MEJORAR LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES | | | | | | | | |
| MAQ. | sistema de costos | Sistema de facturación adecuado | Sistemas de Inventarios Justo a tiempo | Planeación tributaria | Contabilidad financiera al día | Planeación Financiera | ERP | Presupuestación |
| 1 | No es relevante | No es relevante | No es relevante | No es relevante | No es relevante | No es relevante | No es relevante | No es relevante |
| 2 | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta | No es relevante | Contribución alta | Contribución alta | No es relevante | Contribución alta |
| 3 | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta |
| 4 | Contribución alta | Contribución alta | Contribución baja | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta |
| 5 | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta | Contribución media | Contribución alta | Contribución media | Contribución media | Contribución alta |
| 6 | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta |
| 7 | Contribución media | Contribución media | Contribución media | Contribución media | Contribución alta | Contribución alta | Contribución baja | Contribución media |
| 8 | Contribución media | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta |
| 9 | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta | Contribución media | Contribución alta |
| 10 | Contribución alta | Contribución baja | No es relevante | Contribución media | Contribución media | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta |
| 11 | Contribución media | Contribución baja | No es relevante | No es relevante | Contribución baja | Contribución baja | No es relevante | Contribución media |
| 12 | Contribución alta | Contribución media | Contribución media | Contribución media | Contribución alta | Contribución alta | Contribución baja | Contribución alta |
| 13 | Contribución media | Contribución alta | Contribución media | No es relevante | Contribución alta | Contribución alta | No es relevante | Contribución alta |
| 14 | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta | Contribución baja | Contribución media |
| 15 | Contribución alta | Contribución media | Contribución media | Contribución media | Contribución alta | Contribución alta | Contribución baja | Contribución media |
| 16 | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta |
| 17 | No es relevante | Contribución alta | Contribución media | No es relevante | Contribución media | Contribución baja | No es relevante | No es relevante |
| 18 | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta |
| 19 | Contribución baja | Contribución baja | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta | No es relevante |
| 20 | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta |
| 21 | Contribución alta | Contribución media | Contribución baja | Contribución media | Contribución baja | Contribución alta | Contribución alta | Contribución media |

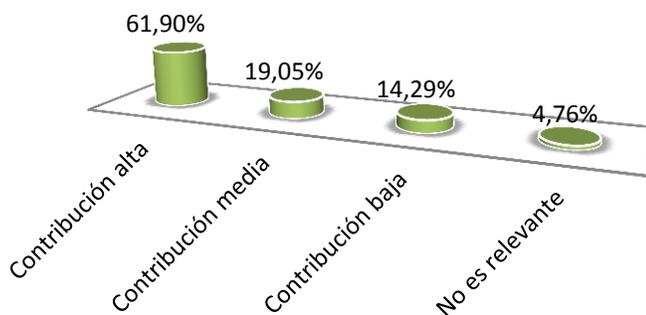
LA INFORMACIÓN CONTABLE COMO FUENTE PARA MEJORAR LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES

SISTEMA DE COSTOS



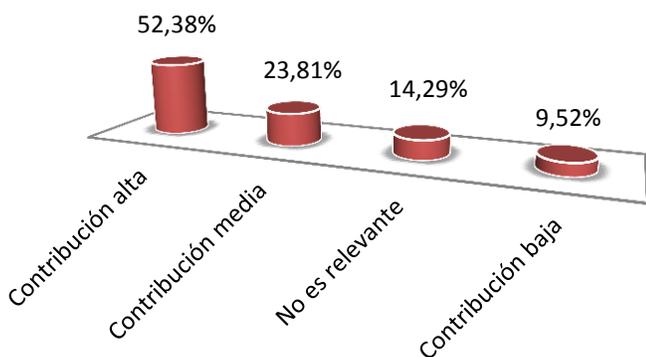
| TIPO DE CONTRIBUCIÓN | PORCENTAJE (%) |
|----------------------|----------------|
| Contribución alta | 66,67% |
| Contribución media | 19,05% |
| No es relevante | 9,52% |
| Contribución baja | 4,76% |
| Total general | 100,00% |

SISTEMA DE FACTURACIÓN



| CONTRIBUCIÓN | PORCENTAJE |
|----------------------|----------------|
| Contribución alta | 61,90% |
| Contribución media | 19,05% |
| Contribución baja | 14,29% |
| No es relevante | 4,76% |
| Total general | 100,00% |

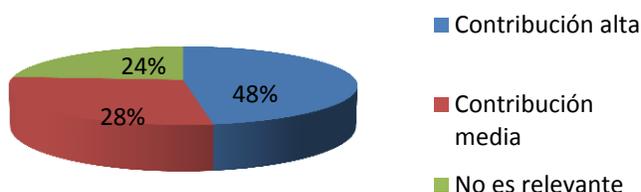
SISTEMA DE INVENTARIOS JUSTO A TIEMPO



| CONTRIBUCIÓN | PORCENTAJE |
|----------------------|----------------|
| Contribución alta | 52,38% |
| Contribución media | 23,81% |
| No es relevante | 14,29% |
| Contribución baja | 9,52% |
| Total general | 100,00% |

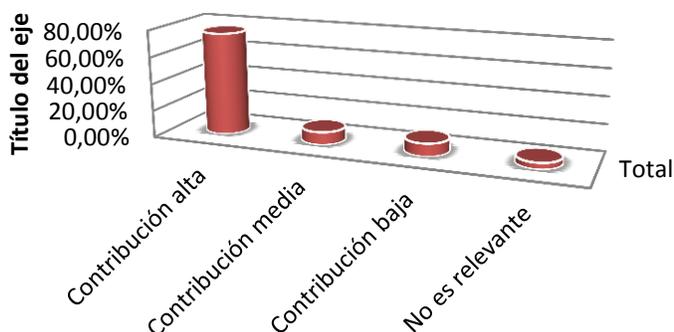
LA INFORMACIÓN CONTABLE COMO FUENTE PARA MEJORAR LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES

PLANEACIÓN TRIBUTARIA



| CONTRIBUCIÓN | PORCENTAJE |
|----------------------|----------------|
| Contribución alta | 47,62% |
| Contribución media | 28,57% |
| No es relevante | 23,81% |
| Total general | 100,00% |

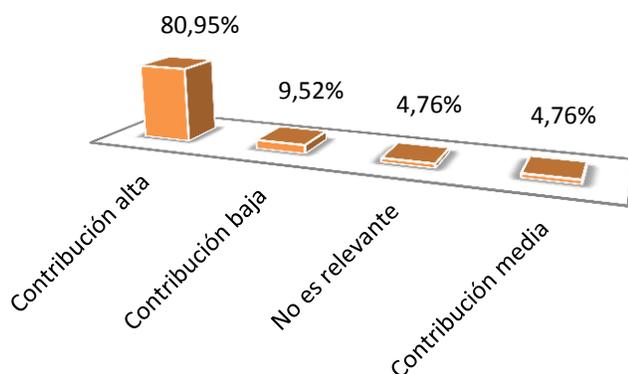
CONTABILIDAD FINANCIERA AL DÍA



| CONTRIBUCIÓN | PORCENTAJE |
|----------------------|----------------|
| Contribución alta | 76,19% |
| Contribución media | 9,52% |
| Contribución baja | 9,52% |
| No es relevante | 4,76% |
| Total general | 100,00% |

| | Contribución alta | Contribución media | Contribución baja | No es relevante |
|---------|-------------------|--------------------|-------------------|-----------------|
| ■ Total | 76,19% | 9,52% | 9,52% | 4,76% |

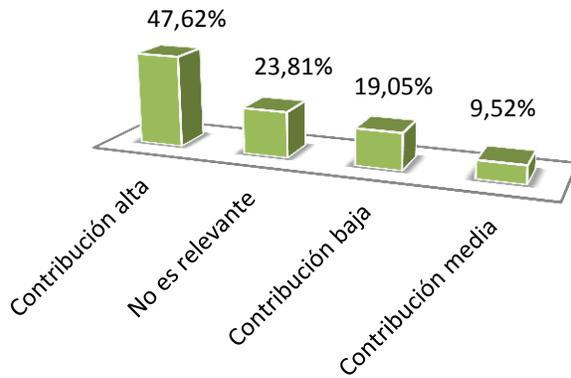
PLANEACIÓN FINANCIERA



| CONTRIBUCIÓN | PORCENTAJE |
|----------------------|----------------|
| Contribución alta | 80,95% |
| Contribución baja | 9,52% |
| No es relevante | 4,76% |
| Contribución media | 4,76% |
| Total general | 100,00% |

LA INFORMACIÓN CONTABLE COMO FUENTE PARA MEJORAR LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES

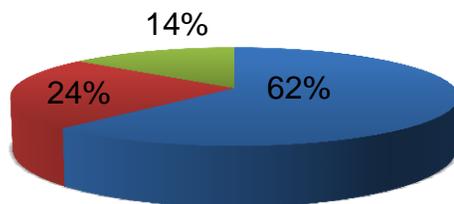
ERP QUE PERMITA TENER LA INFORMACIÓN EN LINEA



| CONTRIBUCIÓN | PORCENTAJE |
|----------------------|----------------|
| Contribución alta | 47,62% |
| No es relevante | 23,81% |
| Contribución baja | 19,05% |
| Contribución media | 9,52% |
| Total general | 100,00% |

PRESUPUESTACIÓN

■ Contribución alta ■ Contribución media
■ No es relevante



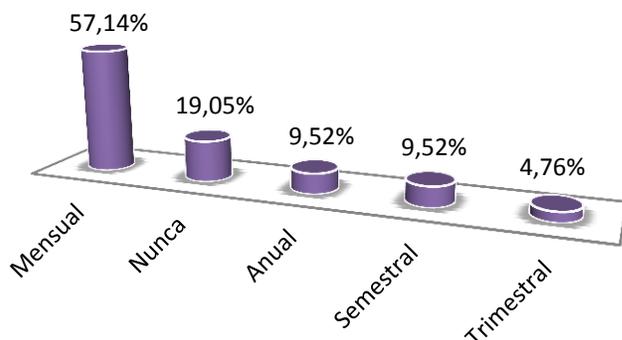
| CONTRIBUCIÓN | PORCENTAJE |
|----------------------|----------------|
| Contribución alta | 61,90% |
| Contribución media | 23,81% |
| No es relevante | 14,29% |
| Total general | 100,00% |

LA INFORMACIÓN CONTABLE COMO FUENTE PARA MEJORAR LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES

| TABLA | | | | | | | | | | |
|--|------------------------|-----------------------------|---|---|------------------------------|--------------------|---------------------------------|--------------------------------|------------------------------|-------------------------------|
| DE LOS SIGUIENTES INFORMES INDICAR LA FRECUENCIA CON QUE LOS REALIZA LA EMPRESA | | | | | | | | | | |
| MAQUILADOR | Balance General | Estado de resultados | Estado de cambios en el patrimonio | Estado de Cambios en la Situación Financiera | Planeación tributaria | Presupuesto | Proyecciones financieras | Indicadores Financieros | Factores competitivos | Indicadores de gestión |
| 1 | Nunca | Nunca | Nunca | Nunca | Nunca | Nunca | Nunca | Nunca | Nunca | Nunca |
| 2 | Nunca | Nunca | Nunca | Nunca | Nunca | Nunca | Nunca | Nunca | Nunca | Nunca |
| 3 | Mensual | Mensual | Anual | Mensual | Mensual | Mensual | Mensual | Mensual | Mensual | Mensual |
| 4 | Semestral | Mensual | Anual | Nunca | Mensual | Anual | Semestral | Nunca | Nunca | Nunca |
| 5 | Mensual | Mensual | Anual | Mensual | Trimestral | Semanal | Mensual | Semanal | Trimestral | Trimestral |
| 6 | Mensual | Mensual | Anual | Anual | Nunca | Nunca | Nunca | Nunca | Nunca | Nunca |
| 7 | Mensual | Anual | Nunca | Anual | Anual | Semanal | Anual | Semestral | Trimestral | Trimestral |
| 8 | Mensual | Mensual | Nunca | Anual | Nunca | Mensual | Anual | Anual | Anual | Anual |
| 9 | Anual | Anual | Nunca | Semestral | Nunca | Trimestral | Anual | Anual | Semestral | Anual |
| 10 | Nunca | Nunca | Nunca | Nunca | Nunca | Trimestral | Trimestral | Nunca | Nunca | Nunca |
| 11 | Nunca | Semanal | Nunca | Nunca | Nunca | Mensual | Nunca | Nunca | Nunca | Nunca |
| 12 | Semestral | Mensual | Anual | Anual | Anual | Mensual | Semestral | Anual | Nunca | Anual |
| 13 | Mensual | Mensual | Nunca | Nunca | Nunca | Nunca | Nunca | Nunca | Nunca | Nunca |
| 14 | Mensual | Mensual | Nunca | Mensual | Mensual | Nunca | Nunca | Nunca | Nunca | Nunca |
| 15 | Trimestral | Trimestral | Anual | Anual | Nunca | Anual | Anual | Nunca | Semestral | Semestral |
| 16 | Anual | Anual | Nunca | Nunca | Nunca | Nunca | Nunca | Nunca | Nunca | Nunca |
| 17 | Mensual | Mensual | Mensual | Mensual | Anual | Anual | Anual | Mensual | Anual | Semanal |
| 18 | Mensual | Mensual | Anual | Nunca | Mensual | Mensual | Mensual | Mensual | Mensual | Mensual |
| 19 | Mensual | Mensual | Nunca | Nunca | Anual | Anual | Anual | Anual | Nunca | Nunca |
| 20 | Mensual | Mensual | Mensual | Mensual | Mensual | Semanal | Semanal | Semanal | Semanal | Semanal |
| 21 | Mensual | Mensual | Nunca | Nunca | Semestral | Anual | Anual | Trimestral | Nunca | Anual |

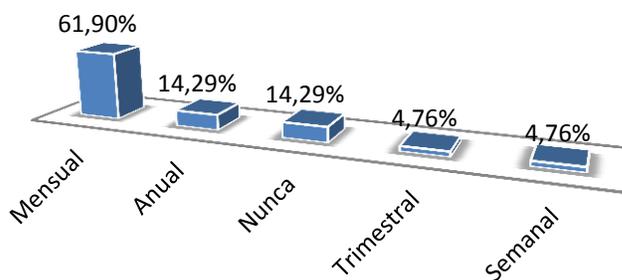
LA INFORMACIÓN CONTABLE COMO FUENTE PARA MEJORAR LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES

BALANCE GENERAL



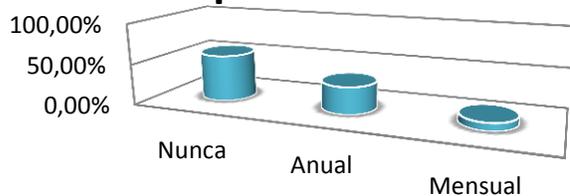
| PERIODICIDAD | PORCENTAJE |
|----------------------|----------------|
| Mensual | 57,14% |
| Nunca | 19,05% |
| Anual | 9,52% |
| Semestral | 9,52% |
| Trimestral | 4,76% |
| Total general | 100,00% |

ESTADO DE RESULTADOS



| PERIODICIDAD | PORCENTAJE |
|----------------------|----------------|
| Mensual | 61,90% |
| Anual | 14,29% |
| Nunca | 14,29% |
| Trimestral | 4,76% |
| Semanal | 4,76% |
| Total general | 100,00% |

Estado de cambios en el patrimonio

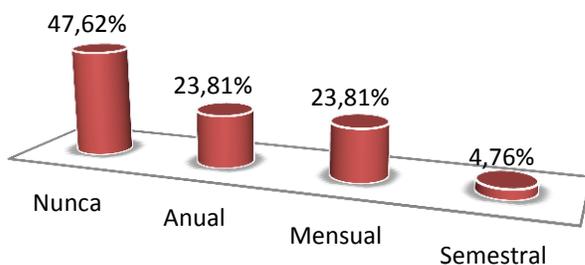


| PERIODICIDAD | PORCENTAJE |
|----------------------|----------------|
| Nunca | 57,14% |
| Anual | 33,33% |
| Mensual | 9,52% |
| Total general | 100,00% |

| | Nunca | Anual | Mensual |
|---------|--------|--------|---------|
| ■ Total | 57,14% | 33,33% | 9,52% |

LA INFORMACIÓN CONTABLE COMO FUENTE PARA MEJORAR LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES

ESTADO DE CAMBIOS EN LA SITUACIÓN FINANCIERA

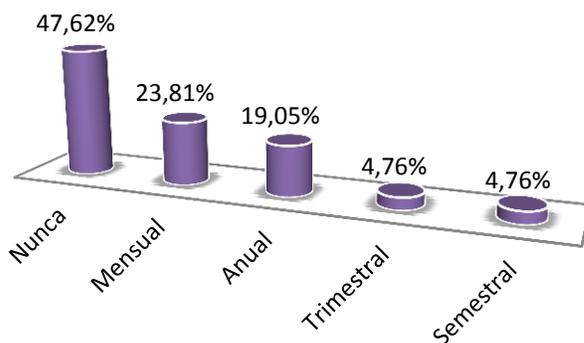


PERIODICIDAD

PORCENTAJE

| | |
|----------------------|----------------|
| Nunca | 47,62% |
| Anual | 23,81% |
| Mensual | 23,81% |
| Semestral | 4,76% |
| Total general | 100,00% |

PLANEACIÓN TRIBUTARIA

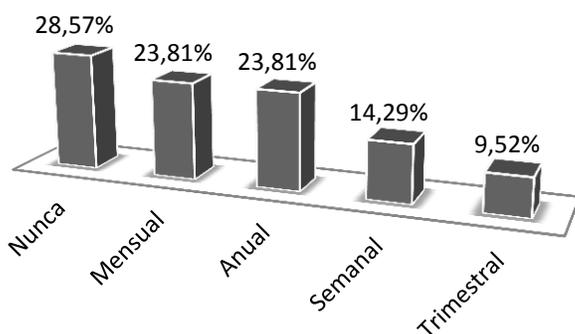


PERIODICIDAD

PORCENTAJE

| | |
|----------------------|----------------|
| Nunca | 47,62% |
| Mensual | 23,81% |
| Anual | 19,05% |
| Trimestral | 4,76% |
| Semestral | 4,76% |
| Total general | 100,00% |

PRESUPUESTO



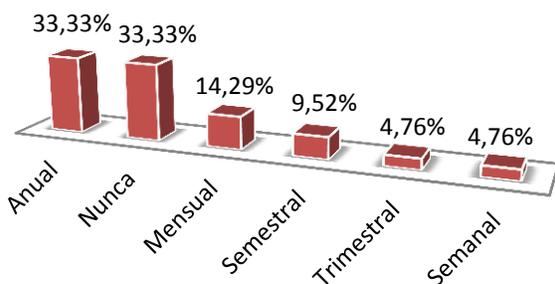
PERIODICIDAD

PORCENTAJE

| | |
|----------------------|----------------|
| Nunca | 28,57% |
| Mensual | 23,81% |
| Anual | 23,81% |
| Semanal | 14,29% |
| Trimestral | 9,52% |
| Total general | 100,00% |

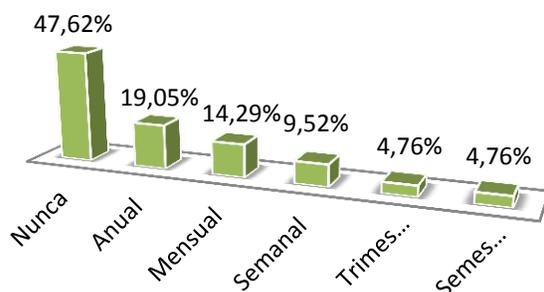
LA INFORMACIÓN CONTABLE COMO FUENTE PARA MEJORAR LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES

PROYECCIONES FINANCIERAS



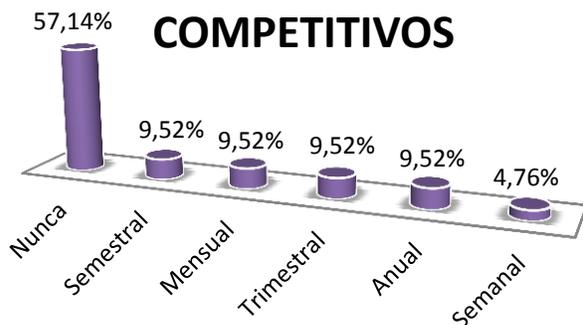
| PERIODICIDAD | % Proyecciones financieras |
|----------------------|----------------------------|
| Anual | 33,33% |
| Nunca | 33,33% |
| Mensual | 14,29% |
| Semestral | 9,52% |
| Trimestral | 4,76% |
| Semanal | 4,76% |
| Total general | 100,00% |

INDICADORES FINANCIEROS



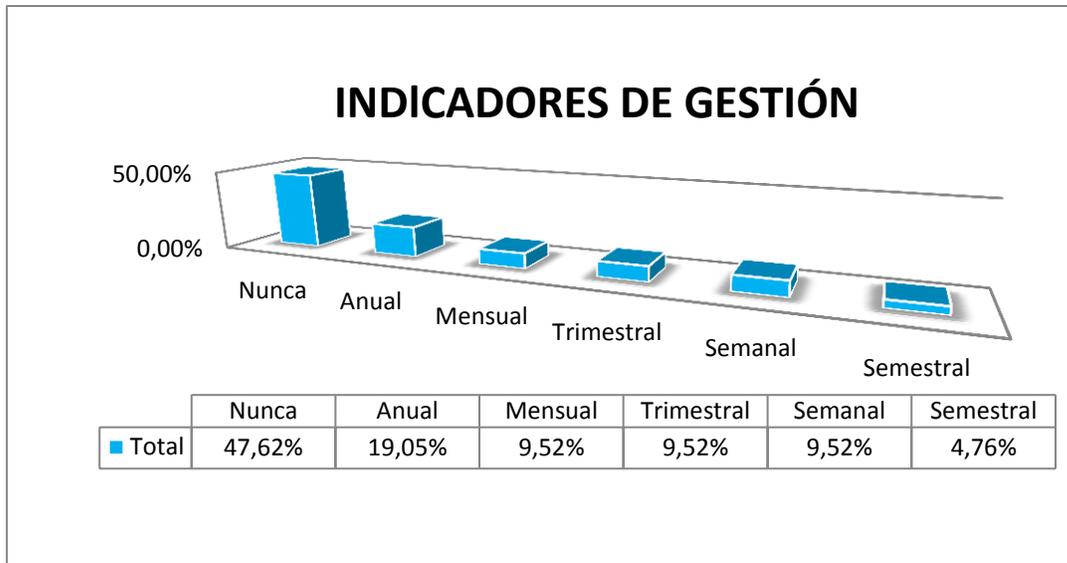
| PERIODICIDAD | % Indicadores Financieros |
|----------------------|---------------------------|
| Nunca | 47,62% |
| Anual | 19,05% |
| Mensual | 14,29% |
| Semanal | 9,52% |
| Trimestral | 4,76% |
| Semestral | 4,76% |
| Total general | 100,00% |

FACTORES COMPETITIVOS



| PERIODICIDAD | % Factores competitivos |
|----------------------|-------------------------|
| Nunca | 57,14% |
| Semestral | 9,52% |
| Mensual | 9,52% |
| Trimestral | 9,52% |
| Anual | 9,52% |
| Semanal | 4,76% |
| Total general | 100,00% |

LA INFORMACIÓN CONTABLE COMO FUENTE PARA MEJORAR LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES



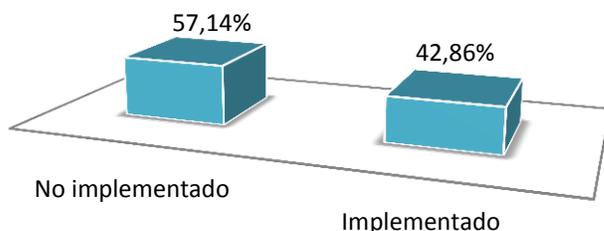
| PERIODICIDAD | % Indicadores de gestión |
|----------------------|--------------------------|
| Nunca | 47,62% |
| Anual | 19,05% |
| Mensual | 9,52% |
| Trimestral | 9,52% |
| Semanal | 9,52% |
| Semestral | 4,76% |
| Total general | 100,00% |

LA INFORMACIÓN CONTABLE COMO FUENTE PARA MEJORAR LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES

| TABLA | | | | |
|--|--------------------------|-------------------------------|-----------------------------------|---|
| DE LOS SIGUIENTES SISTEMAS, INDICAR CUÁLES TIENE IMPLEMENTADO LA ORGANIZACIÓN | | | | |
| MAQUILADOR | Sistema de costos | Sistema de facturación | Inventarios justo a tiempo | Sistema ERP que permita tener información en línea |
| 1 | No implementado | No implementado | No implementado | No implementado |
| 2 | No implementado | No implementado | No implementado | No implementado |
| 3 | Implementado | No implementado | No implementado | No implementado |
| 4 | No implementado | No implementado | No implementado | No implementado |
| 5 | No implementado | Implementado | No implementado | No implementado |
| 6 | No implementado | No implementado | No implementado | No implementado |
| 7 | Implementado | Implementado | Implementado | Implementado |
| 8 | Implementado | Implementado | Implementado | No implementado |
| 9 | No implementado | No implementado | No implementado | No implementado |
| 10 | No implementado | No implementado | No implementado | No implementado |
| 11 | No implementado | Implementado | No implementado | No implementado |
| 12 | Implementado | Implementado | Implementado | No implementado |
| 13 | Implementado | Implementado | Implementado | No implementado |
| 14 | No implementado | Implementado | No implementado | No implementado |
| 15 | Implementado | No implementado | No implementado | No implementado |
| 16 | No implementado | No implementado | No implementado | No implementado |
| 17 | No implementado | No implementado | No implementado | No implementado |
| 18 | Implementado | Implementado | No implementado | Implementado |
| 19 | Implementado | Implementado | No implementado | No implementado |
| 20 | Implementado | Implementado | Implementado | Implementado |
| 21 | No implementado | Implementado | No implementado | No implementado |

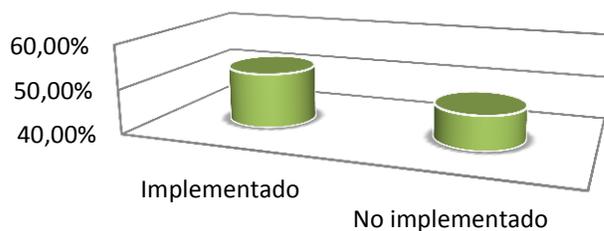
LA INFORMACIÓN CONTABLE COMO FUENTE PARA MEJORAR LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES

SISTEMA DE COSTOS



| CONCEPTO | % Sistema de costos |
|----------------------|---------------------|
| No implementado | 57,14% |
| Implementado | 42,86% |
| Total general | 100,00% |

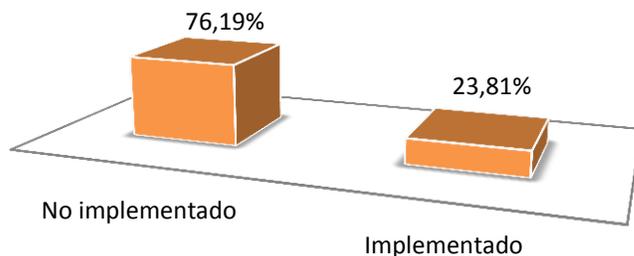
SISTEMA DE FACTURACIÓN



| | Implementado | No implementado |
|---------|--------------|-----------------|
| ■ Total | 52,38% | 47,62% |

| CONCEPTO | % Sistema de facturación |
|----------------------|--------------------------|
| Implementado | 52,38% |
| No implementado | 47,62% |
| Total general | 100,00% |

SISTEMA DE INVENTARIOS JUSTO A TIEMPO



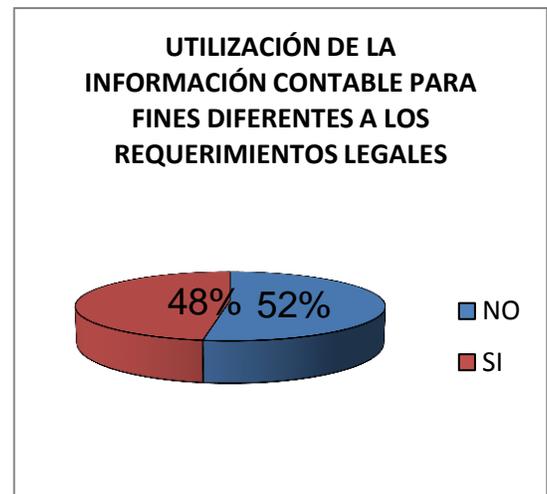
| CONCEPTO | % Inventarios justo a tiempo |
|----------------------|------------------------------|
| No implementado | 76,19% |
| Implementado | 23,81% |
| Total general | 100,00% |

LA INFORMACIÓN CONTABLE COMO FUENTE PARA MEJORAR LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES



| CONCEPTO | % Sistema ERP que permita tener información en línea |
|----------------------|--|
| No implementado | 85,71% |
| Implementado | 14,29% |
| Total general | 100,00% |

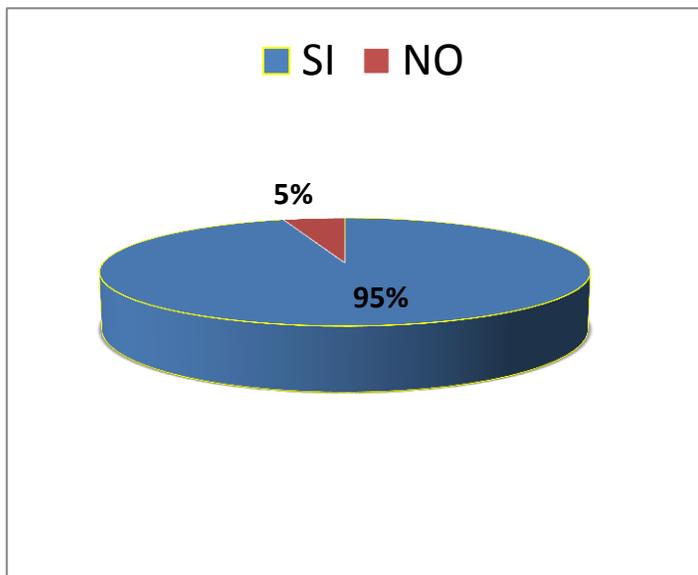
| TABLA | |
|--|-----------|
| ¿UTILIZA LA INFORMACIÓN CONTABLE PARA FINES DIFERENTES A LOS REQUERIMIENTOS LEGALES? | |
| MAQUILADOR | RESPUESTA |
| 1 | NO |
| 2 | NO |
| 3 | SI |
| 4 | SI |
| 5 | NO |
| 6 | SI |
| 7 | NO |
| 8 | SI |
| 9 | NO |
| 10 | NO |
| 11 | NO |
| 12 | SI |
| 13 | NO |
| 14 | SI |
| 15 | NO |
| 16 | NO |
| 17 | SI |
| 18 | SI |
| 19 | SI |
| 20 | NO |
| 21 | SI |



| RESPUESTA | PORCENTAJE |
|----------------------|----------------|
| NO | 52,38% |
| SI | 47,62% |
| Total general | 100,00% |

**LA INFORMACIÓN CONTABLE COMO FUENTE PARA MEJORAR LA
COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES**

| TABLA | |
|---|------------------|
| ¿LA EMPRESA TOMA COMO BASE LOS ESTADOS FINANCIEROS PARA LA TOMA DE DECISIONES? | |
| MAQUILADOR | RESPUESTA |
| 1 | SI |
| 2 | SI |
| 3 | SI |
| 4 | SI |
| 5 | SI |
| 6 | SI |
| 7 | SI |
| 8 | SI |
| 9 | SI |
| 10 | NO |
| 11 | SI |
| 12 | SI |
| 13 | SI |
| 14 | SI |
| 15 | SI |
| 16 | SI |
| 17 | SI |
| 18 | SI |
| 19 | SI |
| 20 | SI |
| 21 | SI |



| RESPUESTA | PORCENTAJE |
|----------------------|-------------------|
| SI | 95,24% |
| NO | 4,76% |
| Total general | 100,00% |

LA INFORMACIÓN CONTABLE COMO FUENTE PARA MEJORAR LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES

| TABLA | |
|---|--|
| ¿QUÉ RIESGOS AFRONTA SU EMPRESA PARA LOGRAR POSICIONARSE EN EL MERCADO? | |
| MAQUILADOR | RESPUESTA |
| 1 | Muchos |
| 2 | Inversión económica en publicidad tal vez sin resultados positivos, inversión en materia prima, contratación de personal excesivo, etc. |
| 3 | Los precios a los que nos pagan están muy por debajo de lo legal, es decir, vendemos minutos, nuestro minuto está a \$150 y nos están pagando minuto a \$150, estamos trabajando para que nos vean, nos están pagando a los mismos precios que se manejaban en los años 2005, 2006...y al solicitar un estudio del precio para que lo suban la respuesta es " si no le sirve el precio, no nos confeccione que en la China nos trabajan más barato", la pregunta es la siguiente: ¿ el gobierno está más interesado en que prosperen los chinos o los colombianos? esta situación la sufren la mayoría de pymes (y Colombia está conformado en un 90% de pymes) definitivamente estamos predestinados a desaparecer y la crisis económica que se ve a desatar va a ser fuerte!!! |
| 4 | Las importaciones. |
| 5 | Tener trabajo constante |
| 6 | Por el momento ninguno |
| 7 | No contar con el dinero suficiente, la falta de producción y el personal adecuado |
| 8 | No aplica |
| 9 | Los precios son mu y bajos |
| 10 | Los bajos precios de la maquila externa hacen que los empresarios contraten en el exterior en vez de tener producción nacional |
| 11 | Que cada día mas se crean nuevas empresas es decir tenemos mayor competencia y así es muy difícil sobresalir |
| 12 | La competencia en precios puesto que con la globalización los extranjeros manejan en muchas ocasiones precios más bajos y hacen q las empresas los prefieran aunque debemos tener en cuenta que por lo general la calidad no es la mejor |
| 13 | Tecnología |
| 14 | La pérdida del capital invertido |
| 15 | Picos altos y bajos de la maquila en el transcurso del año |
| 16 | Por ser muy pequeña empresa |
| 17 | NR |
| 18 | Los riesgos de las empresas son grandes sobretodo con el elevado de activos, contrabando, empresas ilegales las cuales no pagan impuestos |
| 19 | Costos, falta de créditos a bajo costo |
| 20 | Los grandes cambios que se vienen dando en nuestro país, un presidente que abrió las puertas para que entre y entre mercancía barata y de mala calidad. |
| 21 | Los precios de la mano de obra en el extranjero es un factor de riesgo de la compañía ya que en la mayoría de los casos no se logra competir ante éstos por lo extremadamente barato. |

**LA INFORMACIÓN CONTABLE COMO FUENTE PARA MEJORAR LA
COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES**

| TABLA | |
|---|---|
| DENTRO DEL SECTOR TEXTIL-CONFECCIÓN HOY EN DÍA, ¿CUÁLES SON LOS FACTORES CON LOS QUE SE COMPITE EN EL MERCADO? | |
| MAQUILADOR | RESPUESTA |
| 1 | Con calidad, un precio razonable y muy buenos diseños |
| 2 | *Precios asequibles *Calidad en los productos *Una muy buena imagen o marca |
| 3 | En esta situación la competencia es muy dura, porque mientras los colombianos nos dedicamos a trabajar para tener calidad de vida, los chinos viven para trabajar, ellos pueden sacar los productos más rápido y a menor precio, ¿como lo hacen? no se Tal vez influya que las obligaciones tributarias no sean tan altas y que sus empleados son muy eficientes. |
| 4 | Precios. |
| 5 | Calidad y precios |
| 6 | Productos chinos a muy bajo precio las cuales no hacen que el precio de la confección sea muy bajo y al momento de cumplir con todos los requisitos legales y laborales hacen que las empresas no puedan cumplir con todo lo estipulado por ley, a demás no se ha implementado un precio base de minuto para el sector confección el cual permita una sana competencia. |
| 7 | El libre comercio y la competencia de precios |
| 8 | Los precios |
| 9 | *Calidad *Cumplimiento *Valor minuto de trabajo |
| 10 | *Precios *Calidad |
| 11 | Qué pena ser tan repetitiva pero yo considero que lo que influye sigue siendo la calidad y precio |
| 12 | *Tecnología *Personal capacitado *Precio *Calidad |
| 13 | Calidad |
| 14 | La importación |
| 15 | Con el costo de la prenda |
| 16 | El contrabando y la oferta de artículos a bajos precios (Chinos) |
| 17 | *Precios *Cumplimiento |
| 18 | Con los mercados internacionales, el precio del dólar |
| 19 | El contrabando, mercancías subfacturadas |
| 20 | Los altos costos de la materia, el contrabando, las importaciones ilegales, la venta de ropa usada, los altos costos del transporte |
| 21 | Precios bajos Calidad Mano de obra calificada |

LA INFORMACIÓN CONTABLE COMO FUENTE PARA MEJORAR LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES

| TABLA | |
|---|---|
| EN CUANTO AL MANEJO DE COSTOS ¿LA EMPRESA PARA REALIZAR LA MAQUILA DE UN PRODUCTO, ACEPTA EL PRECIO OFERTADO POR EL CLIENTE O TIENE METODOLOGÍAS DE COSTEO PARA CALCULAR DICHO VALOR? | |
| MAQUILADOR | RESPUESTA |
| 1 | Se estudiaría el caso con cada cliente |
| 2 | Con cada cliente se estudiaría el caso. |
| 3 | Tenemos metodología para costear el producto pero de nada nos sirve. Trabajamos con una empresa que entre comillas paga el mejor precio del mercado, pero ya no nos reciben los listados de operaciones para solicitar un precio porque ya tienen confeccionistas chinos que sacan lo que sea al precio que sea, entonces ya no les interesa generar empleo en Colombia, para ellos es más rentable mandar la producción a otros países donde pueden obtener más utilidades. El TLC nos está quebrando a los confeccionistas, lecheros, zapateros y caficultores y el gobierno ni se da por enterado, que situación tan lamentable! |
| 4 | Hay que aceptar el precio del cliente o no trabajas. |
| 5 | Por lo general se hace un estudio de la prenda para entrar a negociar con el cliente |
| 6 | En la mayoría de las veces se tiene que aceptar el precio ofertado por el cliente o sino no se tiene trabajo |
| 7 | Ponernos de acuerdo para tener un buen precio y justo para los dos |
| 8 | Se tienen metodologías para calcular dicho valor. |
| 9 | Por métodos y tiempos calculamos el valor de la confección de la prenda y negociamos con el cliente si hay diferencia |
| 10 | Se acepta el precio del cliente como base y a partir de allí se empieza a negociar si es el caso |
| 11 | Ya tenemos unos precios establecidos según la experiencia en lo que nos gastamos de materia prima y pagando a las empleadas, de ahí miramos según el cliente si podemos realizar rebajas |
| 12 | Tenemos metodologías de costeo, costeo por órdenes de producción |
| 13 | Aceptamos el precio ofertado |
| 14 | Ambas |
| 15 | Es negociable el costo de la maquila dependiendo de la dificultad |
| 16 | Dadas las circunstancias el precio ofertado por el cliente |
| 17 | Tiene métodos para calcular dicho valor |
| 18 | Generalmente el cliente coloca los precios y nosotros miramos costos para aceptar el contrato |
| 19 | Primero se analiza el costo para saber si es rentable o no realizar dicho producto. |
| 20 | Metodología de costeo para calcular el valor |
| 21 | Se acepta el precio ofrecido y si es bajo se entra a negociar |

LA INFORMACIÓN CONTABLE COMO FUENTE PARA MEJORAR LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES

PREGUNTAS INTEGRADAS

| TABLA | | | | |
|---|---|--------------------------------|--|--|
| ¿LA EMPRESA LLEVA CONTABILIDAD DE ACUERDO CON LAS NORMAS LEGALES O SIMPLEMENTE LLEVA UN REGISTRO DE LAS ENTRADAS Y SALIDAS DE EFECTIVO? | | | ¿UTILIZA LA INFORMACIÓN CONTABLE PARA FINES DIFERENTES A LOS REQUERIMIENTOS LEGALES? | ¿LA EMPRESA TOMA COMO BASE LOS ESTADOS FINANCIEROS PARA LA TOMA DE DECISIONES? |
| MAQ. | RESPUESTA | MÉTODO UTILIZADO | RESPUESTA | RESPUESTA |
| 1 | Yo pienso que si, ya que siempre manejan facturas legales vigentes, declaran renta, y el personal de planta tiene todas las prestaciones sociales legales vigentes. | No Concluye | NO | SI |
| 2 | Sólo lleva un registro de entradas y salidas. | Registro de entradas y salidas | NO | SI |
| 3 | Lleva contabilidad | Contabilidad de Causación | SI | SI |
| 4 | Si tengo un contador titulado y de mucha experiencia. | Contabilidad de Causación | SI | SI |
| 5 | La empresa lleva la contabilidad de acuerdo como lo exige la ley, la contabilidad ayuda a la empresa a ser organizada y a que todo marche como debe ser. | Contabilidad de Causación | NO | SI |
| 6 | Se lleva contabilidad según los requisitos de la Dian | Contabilidad de Causación | SI | SI |
| 7 | Llevamos la contabilidad con todas las normas | Contabilidad de Causación | NO | SI |
| 8 | Se lleva un registro de las entradas y salidas. | Registro de entradas y salidas | SI | SI |
| 9 | Si llevamos contabilidad de acuerdo a las normas | Contabilidad de Causación | NO | SI |
| 10 | Llevo registro de entradas y salidas de efectivo | Registro de entradas y salidas | NO | NO |

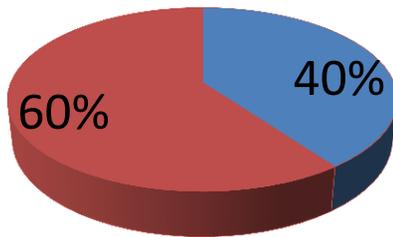
LA INFORMACIÓN CONTABLE COMO FUENTE PARA MEJORAR LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES

| | | | | |
|----|--|--------------------------------|----|----|
| 11 | Llevamos un registro de lo que nos gastamos, lo que nos pagan y lo que nos queda de ganancia, porque para nosotros es muy costoso pagarle a una persona que se dedique solo a eso, pudiendo contratar en cambio a alguien que maneje una máquina | Registro de entradas y salidas | NO | SI |
| 12 | Llevamos contabilidad con todas las normas legales | Contabilidad de Causación | SI | SI |
| 13 | Se lleva la contabilidad con las normas legales | Contabilidad de Causación | NO | SI |
| 14 | Contabilidad | Contabilidad de Causación | SI | SI |
| 15 | Lleva contabilidad legal | Contabilidad de Causación | NO | SI |
| 16 | Por ser una franquicia se rige al régimen simple | No Concluye | NO | SI |
| 17 | Normas legales | Contabilidad de Causación | SI | SI |
| 18 | Se maneja contabilidad con un grupo profesional de contadores | Contabilidad de Causación | SI | SI |
| 19 | Llevamos contabilidad de acuerdo a las normas legales | Contabilidad de Causación | SI | SI |
| 20 | Contabilidad de acuerdo con las normas legales. | Contabilidad de Causación | NO | SI |
| 21 | Contabilidad de acuerdo con las normas legales | Contabilidad de Causación | SI | SI |

LA INFORMACIÓN CONTABLE COMO FUENTE PARA MEJORAR LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES

UTILIZACIÓN DE LA INFORMACIÓN CONTABLE PARA FINES DIFERENTES A LOS REQUERIMIENTOS LEGALES

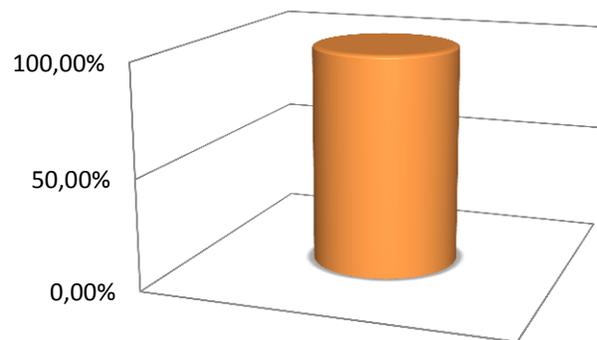
■ NO ■ SI



| MÉTODO UTILIZADO | Contabilidad de Causación |
|------------------|---------------------------|
|------------------|---------------------------|

| RESPUESTA | PORCENTAJE |
|----------------------|-------------|
| NO | 40% |
| SI | 60% |
| Total general | 100% |

MAQUILADORES QUE LLEVAN CONTABILIDAD DE CAUSACIÓN Y MANIFIESTAN UTILIZAR LOS ESTADOS FINANCIEROS PARA LA TOMA DE DECISIONES



| MÉTODO UTILIZADO | Contabilidad de Causación |
|------------------|---------------------------|
|------------------|---------------------------|

| RESPUESTA | PORCENTAJE |
|----------------------|----------------|
| SI | 100,00% |
| Total general | 100,00% |

LA INFORMACIÓN CONTABLE COMO FUENTE PARA MEJORAR LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES

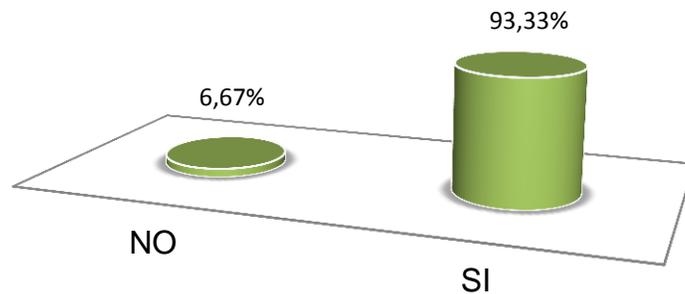
| TABLA | | | |
|---|--|--------------------------------|--|
| ¿LA EMPRESA LLEVA CONTABILIDAD DE ACUERDO CON LAS NORMAS LEGALES O SIMPLEMENTE LLEVA UN REGISTRO DE LAS ENTRADAS Y SALIDAS DE EFECTIVO? | | | ¿CREE QUE LLEVAR LA CONTABILIDAD DE ACUERDO CON LAS NORMAS LEGALES Y LOS PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD GENERALMENTE ACEPTADOS, INFLUYE PARA QUE UNA MARCA O EMPRESARIO ELIJA A UNA EMPRESA MAQUILADORA? |
| MAQUILADOR | RESPUESTA | MÉTODO UTILIZADO | RESPUESTA |
| 1 | Yo pienso que si, ya que siempre manejan facturas legales vigentes, declaran renta, y el personal de planta tiene todas las prestaciones sociales legales vigentes. | No Concluye | SI |
| 2 | Sólo lleva un registro de entradas y salidas. | Registro de entradas y salidas | SI |
| 3 | Lleva contabilidad | Contabilidad de Causación | NO |
| 4 | Si tengo un contador titulado y de mucha experiencia. | Contabilidad de Causación | SI |
| 5 | La empresa lleva la contabilidad de acuerdo como lo exige la ley, la contabilidad ayuda a la empresa a ser organizada y a que todo marche como debe ser. | Contabilidad de Causación | SI |
| 6 | Se lleva contabilidad según los requisitos de la Dian | Contabilidad de Causación | SI |
| 7 | Llevamos la contabilidad con todas las normas | Contabilidad de Causación | SI |
| 8 | Se lleva un registro de las entradas y salidas. | Registro de entradas y salidas | NO |
| 9 | Si llevamos contabilidad de acuerdo a las normas | Contabilidad de Causación | SI |
| 10 | Llevo registro de entradas y salidas de efectivo | Registro de entradas y salidas | NO |
| 11 | Llevamos un registro de lo que nos gastamos, lo que nos pagan y lo que nos queda de ganancia, porque para nosotros es muy costoso pagarle a una persona que se dedique solo a eso, pudiendo contratar en cambio a alguien que maneje una máquina | Registro de entradas y salidas | NO |
| 12 | Llevamos contabilidad con todas las normas legales | Contabilidad de Causación | SI |
| 13 | Se lleva la contabilidad con las normas legales | Contabilidad de Causación | SI |

LA INFORMACIÓN CONTABLE COMO FUENTE PARA MEJORAR LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES

| | | | |
|----|---|---------------------------|----|
| 14 | Contabilidad | Contabilidad de Causación | SI |
| 15 | Lleva contabilidad legal | Contabilidad de Causación | SI |
| 16 | Por ser una franquicia se rige al régimen simple | No Concluye | SI |
| 17 | Normas legales | Contabilidad de Causación | SI |
| 18 | Se maneja contabilidad con un grupo profesional de contadores | Contabilidad de Causación | SI |
| 19 | Llevamos contabilidad de acuerdo a las normas legales | Contabilidad de Causación | SI |
| 20 | Contabilidad de acuerdo con las normas legales. | Contabilidad de Causación | SI |
| 21 | Contabilidad de acuerdo con las normas legales | Contabilidad de Causación | SI |

LA INFORMACIÓN CONTABLE COMO FUENTE PARA MEJORAR LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES

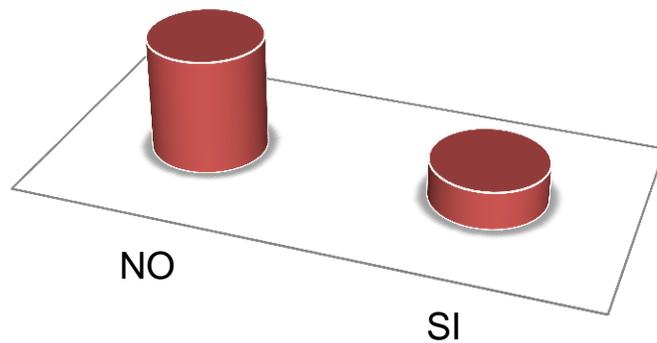
MAQUILADORES QUE LLEVAN CONTABILIDAD DE CAUSACIÓN Y QUE CREEN QUE INFLUYE A LA HORA DE UN EMPRESARIO ELEGIR A UNA EMPRESA MAQUILADORA



MÉTODO UTILIZADO Contabilidad de Causación

| Respuesta | Porcentaje |
|----------------------|----------------|
| NO | 6,67% |
| SI | 93,33% |
| Total general | 100,00% |

MAQUILADORES QUE LLEVAN REGISTRO DE ENTRADAS Y SALIDAS DE EFECTIVO Y QUE CREEN QUE LA CONTABILIDAD DE CAUSACIÓN INFLUYE A LA HORA DE UN EMPRESARIO ELEGIR A UNA EMPRESA MAQUILADORA



MÉTODO UTILIZADO Registro de entradas y salidas

| RESPUESTA | PORCENTAJE |
|----------------------|----------------|
| NO | 75% |
| SI | 25% |
| Total general | 100,00% |

LA INFORMACIÓN CONTABLE COMO FUENTE PARA MEJORAR LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES

RESPUESTA DE ENCUESTAS REALIZADAS A EMPRESARIOS

| TABLA | |
|--|-----------|
| ¿HACE UN ESTUDIO PREVIO QUE DETERMINA LA ELECCIÓN DE LAS EMPRESAS QUE LE MAQUILAN? | |
| EMPRESARIO | RESPUESTA |
| 1 | SI |
| 2 | SI |
| 3 | SI |
| 4 | SI |
| 5 | SI |
| 6 | SI |
| 7 | SI |
| 8 | SI |
| 9 | SI |
| 10 | SI |
| 11 | SI |
| 12 | SI |
| 13 | SI |
| 14 | NO |
| 15 | SI |
| 16 | NO |
| 17 | NO |



| RESPUESTA | PORCENTAJE |
|----------------------|----------------|
| SI | 82,35% |
| NO | 17,65% |
| Total general | 100,00% |

LA INFORMACIÓN CONTABLE COMO FUENTE PARA MEJORAR LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES

| TABLA | | |
|---|--|---|
| FACTORES PARA LA ELECCION DE UNA EMPRESA MAQUILADORA | | |
| EMPRESARIO | ¿QUÉ FACTORES TOMA EN CUENTA PARA LA ELECCIÓN DE UNA EMPRESA QUE CONFECCIONA O HACE EL PROCESO DE MAQUILA? | DE LOS ANTERIORES ¿CUÁLES CONSIDERA QUE SON LOS FACTORES PRIORITARIOS Y FUNDAMENTALES PARA LA ELECCIÓN DE LA EMPRESA MAQUILADORA? |
| 1 | <ul style="list-style-type: none"> *Maquinaria *No. personas que trabajan *Instalaciones *Ubicación *Referenciarían *Especialidad *Formalidad | Todos |
| 2 | <ul style="list-style-type: none"> *Cumplimiento *Calidad *Capacidad *Flexibilidad *Compromiso | Cumplimiento y Calidad |
| 3 | Calidad del producto que elaboran maquinaria, Personal y Calidad de las personas que trabajan como personas y Capacidad de producción y Tiempos de entrega | Calidad y tiempos de entrega |
| 4 | Se tiene en cuenta varios puntos: <ul style="list-style-type: none"> *Instalaciones y capacidad de entrega oportuna *Costos y precios con otras alternativas *Muestras de maquila del producto *Referencia de clientes y proveedores | <ul style="list-style-type: none"> *Instalaciones y capacidad de entrega oportuna *Costos y precios con otras alternativas *Muestras de maquila del producto |
| 5 | Calidad, Precio, Agilidad | Calidad, Precio, Agilidad |
| 6 | <ul style="list-style-type: none"> *Entrevista Personal *Realización de muestra física *Conocer el taller | La muestra física. |
| 7 | Cumplimiento en las entregas. Buena calidad. Confiabilidad | Cumplimiento en las entregas |

LA INFORMACIÓN CONTABLE COMO FUENTE PARA MEJORAR LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES

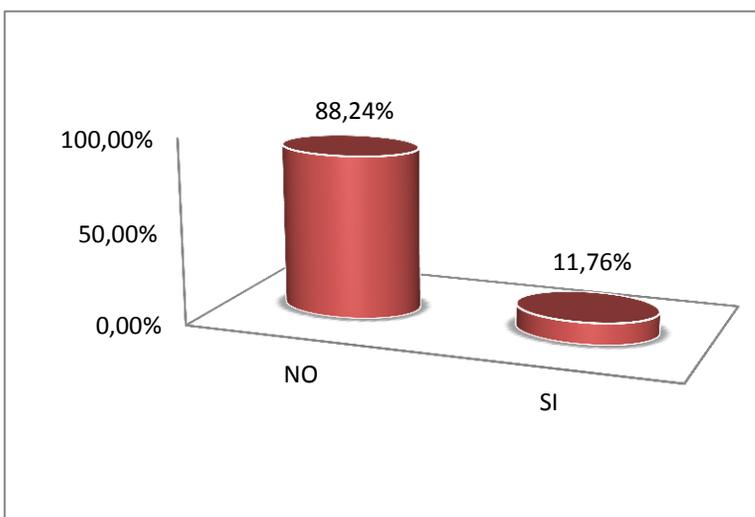
| | | |
|----|--|---|
| 8 | <ul style="list-style-type: none"> *Su estructura *Su personal *Si funciona acorde a la Leyes *Conocimiento y experiencia *Que tenga conocimientos de Calidad y Servicio al Cliente | Su experiencia y que cumpla todas las Leyes |
| 9 | Factor humano, control de calidad, capacidad, tiempos de entrega | Control de calidad y tiempo de entrega |
| 10 | <ul style="list-style-type: none"> *Capacidad de producción *Calidad *Cumplimiento | Calidad y cumplimiento |
| 11 | Tiempo de entrega de los productos, calidad y capacidad de producción | Todos |
| 12 | <ul style="list-style-type: none"> *La capacidad de producción. *Tiempos de entrega. *Calidad en entregas. | Lo primordial es calidad y tiempos de entrega ya que esto es una cadena y si un proceso se demora se retrasa la entrega final al cliente. |
| 13 | La calidad del trabajo, el costo y el cumplimiento en entregas | La calidad del trabajo, el costo y el cumplimiento en entregas |
| 14 | Su organización, calidad del producto y precio | Calidad y precio |
| 15 | <ul style="list-style-type: none"> *Especialización de la mano de obra *Número y tipo de máquinas *Cercanía *Seguridad del sector *Capacidad | Especialización de la mano de obra |
| 16 | <ul style="list-style-type: none"> *Calidad *Cumplimiento *Precio *Buenas referencias | Calidad y cumplimiento |
| 17 | La cantidad de maquinaria con que cuentan, tiempos de respuesta | Los tiempos de respuesta |

**LA INFORMACIÓN CONTABLE COMO FUENTE PARA MEJORAR LA
COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES**

TABLA

**HAN OBSERVADO EN ALGUNA OCASIÓN LOS ESTADOS FINANCIEROS O
LOS HAN TENIDO EN CUENTA PARA EL PROCESO DE ELECCIÓN DE LA
EMPRESA MAQUILADORA?**

| EMPRESARIO | RESPUESTA |
|-------------------|------------------|
| 1 | NO |
| 2 | NO |
| 3 | NO |
| 4 | NO |
| 5 | NO |
| 6 | SI |
| 7 | NO |
| 8 | NO |
| 9 | NO |
| 10 | NO |
| 11 | NO |
| 12 | NO |
| 13 | SI |
| 14 | NO |
| 15 | NO |
| 16 | NO |
| 17 | NO |



| RESPUESTA | PORCENTAJE |
|----------------------|-------------------|
| NO | 88,24% |
| SI | 11,76% |
| Total general | 100,00% |

**LA INFORMACIÓN CONTABLE COMO FUENTE PARA MEJORAR LA
COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES**

| TABLA | |
|--|---|
| DESDE SU PUNTO DE VISTA ¿QUÉ FACTORES HACEN QUE UNA MIPYME SE CONSOLIDE Y PERMANEZCA EN EL MERCADO DURANTE EL TIEMPO? | |
| EMPRESARIO | RESPUESTA |
| 1 | Tener marca propia, innovación permanente |
| 2 | La innovación y la reinversión |
| 3 | *Producto innovador *Servicio *Calidad *Tiempos de entrega |
| 4 | *El servicio al cliente *La actualidad en los procesos *La capacitación e innovación en sus procesos Productivos y empresariales |
| 5 | El manejo adecuado de los recursos |
| 6 | *Producto *Servicio pos-venta. *Innovación. |
| 7 | Buen servicio al cliente |
| 8 | Su organización y planeación |
| 9 | Innovación y calidad |
| 10 | La calidad e innovación |
| 11 | *La Calidad de sus prendas *El cumplimiento en las entregas *La atención de la fuerza de venta *El servicio postventa |
| 12 | En este sector hay que tener diferenciación ya sea en precios, tiempos de entrega, calidad, atención al cliente pos venta, quejas y reclamos. |
| 13 | El previo estudio del mercado, precios que sean competitivos, la calidad del producto |
| 14 | Perseverancia |
| 15 | *La persistencia *Cuando se vuelve visible y reconocible |
| 16 | Para el mercado que manejo (prendas de vestir) es muy importante tener calidad y variedad de productos a bajos precios, ofreciendo siempre un valor agregado al consumidor. |
| 17 | La sostenibilidad financiera |

**LA INFORMACIÓN CONTABLE COMO FUENTE PARA MEJORAR LA
COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES**

| AL ANALIZAR LA INFORMACIÓN CONTABLE CUANTITATIVA Y CUALITATIVA ¿PARA LA ELECCIÓN DE UNA EMPRESA MAQUILADORA, CUÁL CREE MÁS IMPORTANTE Y RELEVANTE ANALIZAR ? | |
|---|---|
| EMPRESARIO | RESPUESTA |
| 1 | La información cualitativa |
| 2 | Solidez |
| 3 | Las 2 van de la mano |
| 4 | El estado de ganancias y perdidas |
| 5 | Cualitativamente |
| 6 | Que posean capital para trabajar. |
| 7 | Cualitativa |
| 8 | *Que no pierda plata *Que no tenga mucho endeudamiento |
| 9 | No analizamos la parte contable |
| 10 | Cuantitativa |
| 11 | Cualitativa |
| 12 | Creo que es un conjunto, ya que estas van de la mano y en el momento de tomar la decisión se tiene en cuenta esto y otros requisitos. |
| 13 | Calidad y costo |
| 14 | Cualitativa |
| 15 | No sabría decirle |
| 16 | Nunca miro la información contable. |
| 17 | *Cuantitativa: Numero de operarios y de máquinas (recursos Propios) *Cualitativa: Condiciones del servicios |

**LA INFORMACIÓN CONTABLE COMO FUENTE PARA MEJORAR LA
COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES**

| TABLA | |
|--|---|
| ¿QUÉ FACTORES CONSIDERA QUE AYUDAN A LA COMPETITIVIDAD DE UNA MIPYME DEL SECTOR TEXTIL? | |
| EMPRESARIO | RESPUESTA |
| 1 | Organización en todos sus procesos, estructura de costos claros. |
| 2 | Su propuesta de valor, un buen producto a un buen precio. |
| 3 | *Innovación *Calidad *Precio |
| 4 | Su personal capacitado e innovador |
| 5 | Calidad |
| 6 | *La capacitación. a demás en la gran mayoría son gratuitas, (Fenalco - cámara de comercio- Inexmoda- clúster) *Ferias *Sector financiero |
| 7 | Creatividad e innovación en los productos. |
| 8 | Conocimiento y organización de sus procesos |
| 9 | Innovación |
| 10 | *La calidad *Innovación |
| 11 | *La Calidad de sus prendas *El cumplimiento en las entregas *La atención de la fuerza de venta *El servicio postventa |
| 12 | *Diseño *Calidad *Cumplimiento |
| 13 | Innovación de nuevos productos que se ajusten a las necesidades de los clientes |
| 14 | Apoyo entre empresas |
| 15 | *Tener una marca clara y consecuente en su información *Precios competitivos *Servicio |
| 16 | Los precios, nuevos diseños y valor agregado |
| 17 | La oportunidad de los mercados y la diversidad de productos |

**LA INFORMACIÓN CONTABLE COMO FUENTE PARA MEJORAR LA
COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES**

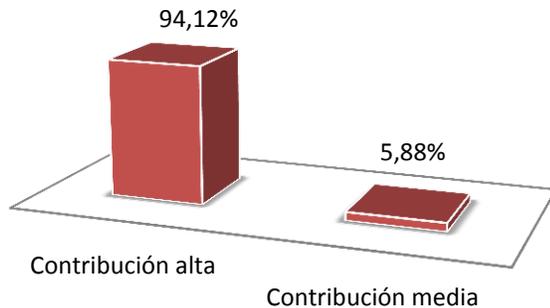
| TABLA | |
|--|---|
| DESDE SU PUNTO DE VISTA ¿CUÁLES CONSIDERA QUE SON LAS NUEVAS NECESIDADES DEL MERCADO QUE SON INSATISFECHAS POR LAS MIPYMES DEL SECTOR TEXTIL? | |
| EMPRESARIOS | RESPUESTA |
| 1 | Costos e innovación |
| 2 | La tendencia del mercado es a cada vez fabricar mayor variedad, es decir menos unidades por referencia pero en muchas más referencias. |
| 3 | Innovación |
| 4 | *Innovación *Nuevas alternativas *Buscar las tendencias a la conservación del medio ambiente |
| 5 | Ninguna |
| 6 | Las exportaciones. |
| 7 | Oportunidad en las ofertas de sus productos, y formas de créditos |
| 8 | Falta de Capacitación de las Universidades |
| 9 | *Innovación y pronta respuesta |
| 10 | El precio |
| 11 | *El tiempo de entrega de los productos *La eficacia y eficiencia *La responsabilidad |
| 12 | Desde mi perspectiva el sector de uniformes están solicitando más diseño en estos, ya que finalmente es la imagen de la empresa y usualmente se busca es solo precio. |
| 13 | Tener una completa satisfacción con el cliente en calidad, prendas, precios, mercadeo |
| 14 | Que todo el producto textil se está agotando porque se lo venden a los chinos |
| 15 | Grandes cantidades en pedidos de ciertos clientes |
| 16 | Creo que aún falta más conciencia con el cuidado del medio ambiente, hacer prendas con tejidos inteligentes. |
| 17 | Las series cortas, o producción inmediata de acuerdo a las tendencias de moda. |

LA INFORMACIÓN CONTABLE COMO FUENTE PARA MEJORAR LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES

| TABLA | | | | | | | |
|--|---|--|---|----------------------------------|---|----------------------------------|---|
| IDENTIFIQUE EL NIVEL DE CONTRIBUCIÓN DE LAS SIGUIENTES HERRAMIENTAS CONTABLES PARA MEJORAR LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES | | | | | | | |
| EMP | Implementación de un sistema de costos | Sistema de facturación adecuado | Sistemas de Inventarios Justo a tiempo | Planeación tributaria | Contabilidad financiera al día | Planeación Financiera | Implementación de un ERP que permita tener la Información en Línea |
| 1 | Contribución alta | Contribución media | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta | Contribución media | Contribución alta |
| 2 | Contribución media | Contribución alta | Contribución alta | Contribución media | Contribución media | Contribución alta | Contribución alta |
| 3 | Contribución alta | Contribución media | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta |
| 4 | Contribución alta | Contribución alta | Contribución media | Contribución media | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta |
| 5 | Contribución alta | No es relevante | Contribución media | Contribución baja | Contribución alta | Contribución alta | Contribución baja |
| 6 | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta | Contribución media |
| 7 | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta | Contribución media | Contribución alta | Contribución alta | Contribución media |
| 8 | Contribución alta | Contribución media | Contribución alta | Contribución media | Contribución media | Contribución media | Contribución media |
| 9 | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta |
| 10 | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta | Contribución media | Contribución alta | Contribución media | Contribución media |
| 11 | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta |
| 12 | Contribución alta | Contribución alta | Contribución media | Contribución media | Contribución alta | Contribución alta | Contribución media |
| 13 | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta |
| 14 | Contribución alta | Contribución media | Contribución alta | Contribución media | Contribución alta | Contribución baja | Contribución baja |
| 15 | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta |
| 16 | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta | Contribución media | Contribución alta | Contribución alta | Contribución media |
| 17 | Contribución alta | Contribución media | Contribución media | Contribución media | Contribución alta | Contribución alta | Contribución alta |

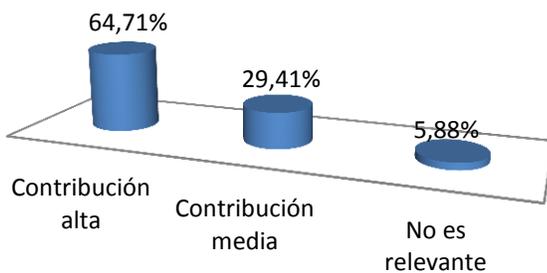
LA INFORMACIÓN CONTABLE COMO FUENTE PARA MEJORAR LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES

SISTEMA DE COSTOS



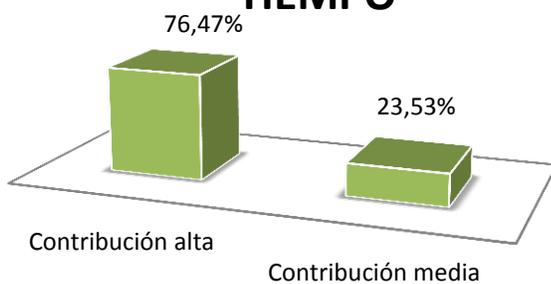
| CONTRIBUCIÓN | % Implementación de un sistema de costos |
|----------------------|--|
| Contribución alta | 94,12% |
| Contribución media | 5,88% |
| Total general | 100,00% |

SISTEMA DE FACTURACIÓN ADECUADO



| CONTRIBUCIÓN | % Sistema de facturación adecuado |
|----------------------|-----------------------------------|
| Contribución alta | 64,71% |
| Contribución media | 29,41% |
| No es relevante | 5,88% |
| Total general | 100,00% |

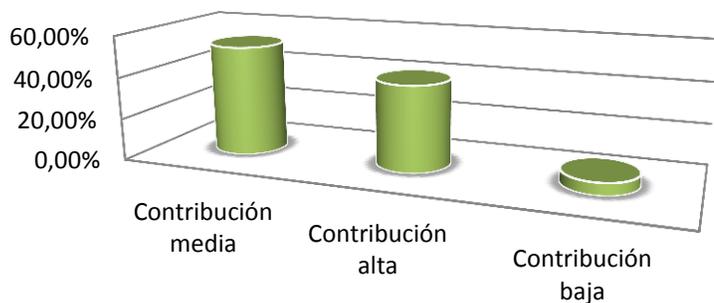
SISTEMAS DE INVENTARIOS JUSTO A TIEMPO



| CONTRIBUCIÓN | % Sistemas de Inventarios Justo a tiempo |
|----------------------|--|
| Contribución alta | 76,47% |
| Contribución media | 23,53% |
| Total general | 100,00% |

LA INFORMACIÓN CONTABLE COMO FUENTE PARA MEJORAR LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES

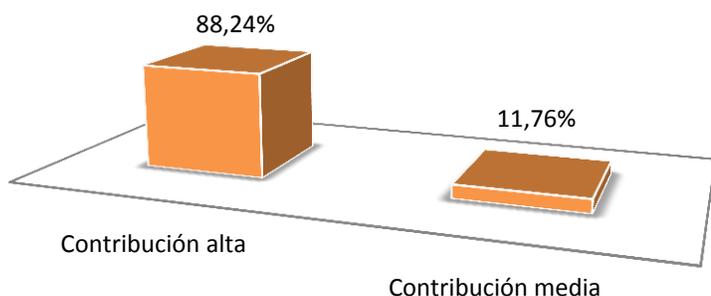
PLANEACIÓN TRIBUTARIA



| | Contribución media | Contribución alta | Contribución baja |
|---------|--------------------|-------------------|-------------------|
| ■ Total | 52,94% | 41,18% | 5,88% |

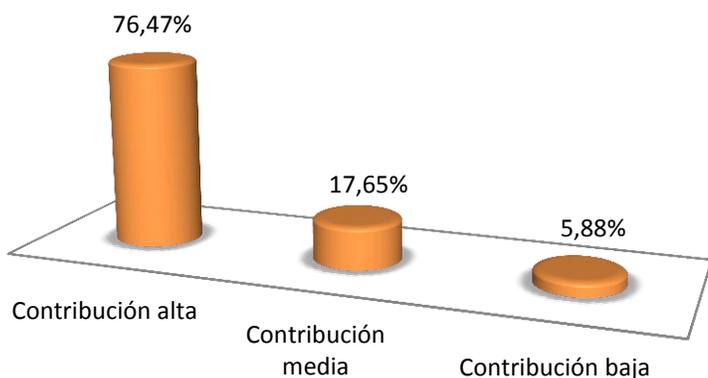
| CONTRIBUCIÓN | % Planeación tributaria |
|----------------------|-------------------------|
| Contribución media | 52,94% |
| Contribución alta | 41,18% |
| Contribución baja | 5,88% |
| Total general | 100,00% |

CONTABILIDAD FINANCIERA



| CONTRIBUCIÓN | % Contabilidad financiera al día |
|----------------------|----------------------------------|
| Contribución alta | 88,24% |
| Contribución media | 11,76% |
| Total general | 100,00% |

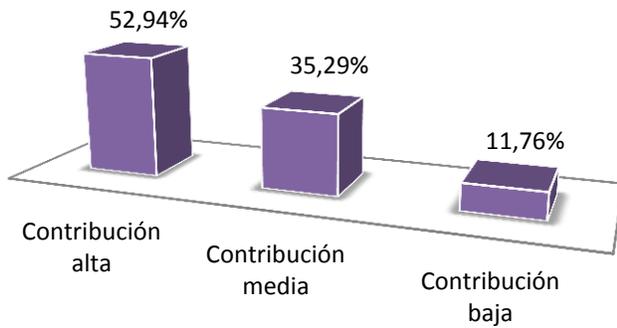
PLANEACIÓN FINANCIERA



| CONTRIBUCIÓN | % Planeación Financiera |
|----------------------|-------------------------|
| Contribución alta | 76,47% |
| Contribución media | 17,65% |
| Contribución baja | 5,88% |
| Total general | 100,00% |

LA INFORMACIÓN CONTABLE COMO FUENTE PARA MEJORAR LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES

ERP QUE PERMITA TENER INFORMACIÓN EN LÍNEA



| CONTRIBUCIÓN | ERP que permita tener la Información en Línea |
|----------------------|---|
| Contribución alta | 52,94% |
| Contribución media | 35,29% |
| Contribución baja | 11,76% |
| Total general | 100,00% |