

**IMPACTO DEL COVID-19 EN LA ECONOMÍA DE LAS MIPYMES DEL  
MUNICIPIO DE LA UNIÓN DEPARTAMENTO DE NARIÑO**



**DIANA CAROLINA ARCOS DOMÍNGUEZ**

**CORPORACIÓN UNIVERSITARIA AUTÓNOMA DEL CAUCA  
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANAS  
PROGRAMA CONTADURÍA PÚBLICA  
TRABAJO DE INVESTIGACIÓN  
2023**

**IMPACTO DEL COVID-19 EN LA ECONOMÍA DE LAS MIPYMES DEL  
MUNICIPIO DE LA UNIÓN DEPARTAMENTO DE NARIÑO**



**DIANA CAROLINA ARCOS DOMÍNGUEZ**

**Trabajo de Grado para optar al título de Contador Público**

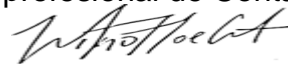
**DIERCTOR**

**Wilson Noé Garcés Aguilar**

**CORPORACIÓN UNIVERSITARIA AUTÓNOMA DEL CAUCA  
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANAS  
PROGRAMA CONTADURÍA PÚBLICA  
TRABAJO DE INVESTIGACIÓN  
2023**

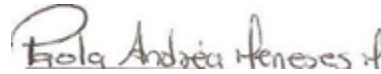
## NOTA DE ACEPTACIÓN

El director y los jurados del trabajo de grado: **impacto del covid-19 en la economía de las MIPYMES del municipio de la unión departamento de Nariño** realizado por: Diana Carolina Arcos Domínguez, una vez revisado el informe final y aprobada la sustentación del mismo, autorizan para que se realicen los trámites pertinentes para optar el título en profesional de Contaduría Pública



---

**Director. PhD. Wilson Noé Garcés  
Aguilar.**



---

**Jurado: Mg. Paola Andrea Meneses  
Muñoz**



---

**Jurado: PhD. Wilfred Fabián Rivera  
Martínez**

Popayán, Marzo del 2023

## **AGRADECIMIENTOS**

Este proyecto de grado está dedicado a mi familia por ser el motor que me motiva a continuar con cada uno de mis proyectos, y ser la fortaleza que me permite superar los momentos de duda.

## TABLA DE CONTENIDO

	Pág.
RESUMEN .....	10
INTRODUCCIÓN .....	11
CAPÍTULO I: PROBLEMA.....	12
1.1. Planteamiento del problema.....	12
1.2. Justificación .....	14
1.3. Objetivos.....	16
1.3.1. Objetivo general .....	16
1.3.2. Objetivos específicos .....	16
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO O REFERENTES CONCEPTUALES .....	17
2.1. Antecedentes.....	17
2.2. Bases teóricas .....	19
2.3. Bases legales .....	24
CAPÍTULO III: METODOLOGÍA.....	25
CAPÍTULO IV: RESULTADOS.....	28
4.1 SITUACIÓN ACTUAL ECONÓMICA DE LAS MIPYMES DEL SECTOR DE LA BELLEZA FORMALIZADAS DEL CASCO URBANO DEL MUNICIPIO DE LA UNIÓN DEPARTAMENTO DE NARIÑO.....	28
4.2 Situación financiera y de generación de empleo de las Mipymes del sector de la belleza del municipio de La Unión Nariño. ....	38
4.3 RESULTADOS COMPARATIVOS DE LA SITUACIÓN ACTUAL Y ANTES DE PANDEMIA A NIVEL FINANCIERO Y GENERACIÓN DE EMPLEO DE LAS	

MIPYMES DEL SECTOR DE LA BELLEZA DEL MUNICIPIO DE LA UNIÓN NARIÑO.....	51
CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	61
5.1. Conclusiones .....	61
5.2. Recomendaciones .....	64
BIBLIOGRAFÍA .....	67
ANEXOS .....	70

## Lista de Tablas

	Pág.
Tabla 1. Tipo de vinculación de empleados. ....	29
Tabla 2. Cantidad de empleados promedio según tipo de vinculación.....	30
Tabla 3. Percepción sobre las afectaciones durante la pandemia .....	30
Tabla 4. Afectaciones percibidas durante la pandemia por Covid- 19.....	31
Tabla 5. Recepción de subsidios durante la pandemia por Covid -19.....	32
Tabla 6. Mipymes que despidieron empleados durante la pandemia por Covid -19 .....	33
Tabla 7. Percepción sobre la afectación en la rentabilidad durante la pandemia por Covid -19.....	34
Tabla 8. Medidas tomadas en pandemia por Covid -19 para generar ingresos ....	34
Tabla 9. Percepción de la efectividad de medidas tomadas por autoridades locales. .....	35
Tabla 10. Percepción sobre el desempeño económico de 2021 frente a 2019. ....	36
Tabla 11. Tipo de afectación en tiempo de post pandemia por Covid -19.....	36
Tabla 12. Comparación Estado de Resultados 2019 .....	39
Tabla 13. Comparación Estado de Resultados 2020 .....	41
Tabla 14. Comparación Estado de Resultados 2021 .....	44
Tabla 15. Balance General MiPymes analizadas año 2019 .....	46
Tabla 16. Balance General MiPymes analizadas año 2020 .....	48
Tabla 17. Balance General MiPymes analizadas año 2020 .....	50
Tabla 18. Comparación del ingreso por ventas. ....	52
Tabla 19. Comparación gastos operativos de administración .....	52
Tabla 20. Comparación utilidad del ejercicio .....	53
Tabla 21. Comparación cambios en las cuentas del activo.....	55
Tabla 22. Comparación cambios en las cuentas del pasivo.....	57
Tabla 23. Comparativo del patrimonio.....	57
Tabla 24. Comparación indicadores financieros: 2019, 2020 y 2021 .....	59

Tabla 25. Comparación márgenes de rentabilidad: 2019, 2020 y 2021 ..... 60



## Lista de Figuras

	Pág.
Figura 1. Ubicación del Municipio de La Unión Nariño.....	13
Figura 2. Diagrama de razones de liquidez.....	21

## RESUMEN

El objetivo del presente trabajo de investigación es analizar el posible impacto del Covid-19 en la economía de las MiPymes del sector de la belleza en el municipio de la Unión departamento de Nariño durante el 2020 a 2021. A nivel metodológico se utiliza el estudio descriptivo con enfoque mixto, la información se recopiló por medio la encuesta y revisión documental. La pandemia generó una interrupción en las operaciones de las mipymes lo que conllevó a una reducción de los ingresos por ventas, motivando la desvinculación de personal, a la vez que se comprometió la rentabilidad. Para hacer frente a la situación las mipymes realizaron acciones como ampliar su portafolio de productos incluyendo los que tuvieron mayor demanda durante las restricciones de movilidad como elementos de bioseguridad, hicieron venta por medios digitales como servicios a domicilio. Para compensar la situación recurrieron a adquirir deudas, trasladar deuda corriente a deuda de largo plazo. A pesar de estas medidas las empresas aun no recuperan indicadores de liquidez, endeudamiento y rentabilidad a niveles prepandemia (2019), para 2021 aunque se esperó a la reactivación fue evidente que los ingresos no han aumentado según lo esperado y con esto la utilidad del ejercicio se vio afectada.

**Palabras Clave.** Mipymes, sector belleza, gestión financiera, Covid -19, ventas, comercio.

## ABSTRACT

*The objective of this research work is to analyze the possible impact of Covid-19 on the economy of MSMEs in the beauty sector in the municipality of Unión, department of Nariño during 2020 to 2021. At a methodological level, the descriptive study is used. With a mixed approach, the information was collected through the survey and documentary review. The pandemic generated an interruption in the operations of MSMEs which led to a reduction in sales income, motivating the dismissal of personnel, while profitability was compromised. To deal with the situation, MSMEs carried out actions such as expanding their product portfolio, including those that were in greatest demand during mobility restrictions, such as biosecurity elements, they made sales through digital media such as home services. To compensate for the situation, they resorted to acquiring debts, transferring current debt to long-term debt. Despite these measures, the companies have not yet recovered liquidity, indebtedness and profitability indicators to pre-pandemic levels (2019), for 2021, although the reactivation was expected, it was evident that revenues have not increased as expected and with this the profit for the year It was affected.*

*Keywords: MSMEs, beauty sector, financial management, Covid -19, sales, commerce.*

## INTRODUCCIÓN

La pandemia por Covid -19 representó un periodo de crisis para cientos de empresas debido a que las medidas de mitigación obligaron a cerrar negocios para reducir el ritmo de contagios. Para las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) esto implicó una reducción en sus ventas, así como el rediseño de estrategias para buscar nuevas oportunidades. En Colombia el impacto afectó a ciertos sectores con mayor intensidad, entre estos las peluquerías, salones de bellezas y similares que dependen de la atención personal y presencial.

Considerando lo anterior se planteó como objetivo del presente trabajo de investigación analizar el posible impacto del Covid-19 en la economía de las MiPymes del sector de la belleza en el municipio de la Unión departamento de Nariño durante el 2020 a 2021. Para esto se diagnostica la económica de las MiPymes del sector de la belleza, se determina la situación financiera y de generación de empleo y se comparan los resultados de la situación actual y antes de pandemia a nivel financiero.

## CAPÍTULO I: PROBLEMA

### 1.1. Planteamiento del problema

Planteamiento del Problema: De acuerdo con la Organización Mundial de la Salud – OMS “el COVID 19 es una nueva cepa de los coronavirus que no se había encontrado antes en el ser humano, hasta que China empezó a reportar casos de neumonía asociados a este nuevo coronavirus” (OMS. 2020, p. 37).

Debido a esta situación y a las recomendaciones de la OMS de aplicar en los distintos países medidas de aislamiento preventivo obligatorio, como una acción para mitigar el contagio. El Estado colombiano toma la decisión de aplicar la medida el 25 de marzo del 2020, el cual afectó de manera negativa la económica del país, “dado que este restringió la mayoría de las actividades económicas presenciales y algunas podían continuar con teletrabajo, sin embargo no contaban con las plataformas para hacerlo o simplemente su función laboral se debía realizar presencialmente, como por ejemplo las manufactureras, constructoras, empresas de producción de bienes y las MiPymes” (Cámara de comercio de Bogotá. 2020. Pág., 67), situación que llevo a que muchas empresas tuvieran que cerrar y otras quebraron generando perdidas en el empleo y un mayor impacto negativo en la economía de las regiones y del país.

Situación que se acrecentó más en las regiones del país, dado que el 60% de las empresas en Colombia son pequeñas y medianas” (DANE. 2019, p. 89), y estas fueron las más afectadas por la pandemia, afectando de manera directa el empleo, la economía de los hogares, y el crecimiento económico de las regiones y del país. El municipio de La Unión, ubicado en el departamento de Nariño (ver figura 1) también se vio afectada porque las medidas de aislamiento tuvieron impacto en las ventas, lo que redujo el ingreso con el cual solventar los gastos de funcionamiento y costos de la actividad económica. Cada empresa se afectó en menor o mayor proporción, sin embargo, se tuvieron aspectos en común como la reducción del

ingreso y la utilidad del periodo, aumento de la deuda e incluso cesación de pagos, en algunos casos se presentó despido de personal.

**Figura 1. Ubicación del Municipio de La Unión Nariño**



Fuente. Recuperado de: [https://es.wikipedia.org/wiki/La\\_Uni%C3%B3n\\_%28Nari%C3%B1o%29](https://es.wikipedia.org/wiki/La_Uni%C3%B3n_%28Nari%C3%B1o%29)

El Municipio de La Unión se encuentra localizado en el nororiente del Departamento de Nariño, al nororiente de la ciudad de San Juan de Pasto y del Volcán Galeras. Tiene una superficie de 147 Km<sup>2</sup> y una temperatura promedio de 19°. La distancia a la ciudad de San Juan de Pasto es de 92 Kms. (Alcaldía de La Unión Nariño, 2022). La Unión es un municipio con vocación agraria, especialmente en el cultivo del café, además por su ubicación geográfica y límites con municipios como Mercaderes (Cauca), San Pedro de Cartago, Belen, Colon, Génova, San Pablo y san Lorenzo, se ha convertido en un centro comercial que abastece la región, lo que ha derivado en la concentración de distintos negocios que responden a las

necesidades de la población. De acuerdo con Censo poblacional del DANE en el año 2018, el Municipio de La Unión Nariño tiene una población de 28.659 habitantes (Alcaldía de la Unión Nariño, 2022)

Uno de los sectores que sufrió un impacto severo dado que su actividad económica implica la presencialidad, fue el sector de salones de belleza. En el municipio de La Unión Nariño estos dan empleo a madres cabeza de familia entre otras, por lo tanto, las restricciones de movilidad implicaron una reducción de las ventas lo que derivó en un impacto financiero que comprometió la rentabilidad e incluso la viabilidad y sostenibilidad en el mediano plazo. Sin embargo, es solo a través de un análisis riguroso de su situación financiera y de aspectos contextuales que se podrá tener una valoración del impacto que generó la crisis por Covid -19 en Mipymes del sector belleza.

Con base en lo anterior se formuló la siguiente pregunta de investigación:

- ¿Cuál fue el posible impacto del Covid-19 en la economía de las MiPymes del sector de la belleza en el municipio de la Unión departamento de Nariño durante el 2020 a 2021?

## **1.2. Justificación**

La micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) son grandes generadores de empleo, en un municipio como La Unión Nariño esta clase de organizaciones además se generan puestos de trabajo inciden de forma directa en el desarrollo local, siendo las proveedoras de bienes y servicios. Las Mipymes del sector de la belleza se han convertido en una fuente de empleo para mujeres, en especial para aquellas que figuran como cabeza de familia, como también aquellas que estudian

y necesitan una fuente de ingresos. Cualquier problema que les afecte compromete el bienestar de sus propietarios como de los trabajadores. Por lo tanto, resulta más que justificado que desde el ámbito académico se procure estudiar como la pandemia por Covid 19 les afectó, lo que debe llegar a generar recomendaciones para puedan superar dicha crisis.

Desde lo académico el presente estudio permite aplicar aspectos teóricos de la gestión financiera y contable, para que las Mipymes del sector de la belleza de La Unión puedan hacer un mejor uso de los recursos disponibles según su capacidades, evitando problemas de sobre endeudamiento o de iliquidez. Gracias a la contextualización de estos conceptos es posible recomendar acciones para que estas tengan una gestión enfocada en mejorar la rentabilidad lo que implica aumentar ventas o reducir costos como gastos, de tal manera que se pueda fomentar una recuperación de las pérdidas generadas por la pandemia.

Desde lo profesional, este tipo de estudio se justifica en la medida que permite aplicar conocimientos para analizar lo que sucede en el contexto de las Mipymes del sector de la belleza que por su naturaleza requieren de la presencialidad para operar. Por lo tanto, esta investigación permite reflexionar y desarrollar habilidades y competencias en la asesoría como consultoría financiera y contable. Aspecto que se puede aplicar a este tipo de empresas y en distintos municipios o regiones. Lo anterior, entonces justifica este trabajo dado que conlleva a fortalecer la formación profesional en un ambiente práctico.

A nivel social, el esfuerzo que se haga desde lo académico para analizar los impactos de la pandemia por Covid -19 en las finanzas de las Mipymes del sector de la belleza conlleva a fortalecer la gestión administrativa y financiera, lo que permite que a futuro se pueda evitar las consecuencias negativas siendo una oportunidad para desarrollar nuevas modalidades de negocio como la venta en línea, servicio a domicilio con la adopción de estrictas medidas de bioseguridad.

### **1.3. Objetivos**

#### **1.3.1. Objetivo general**

Analizar el posible impacto del Covid-19 en la economía de las MiPymes del sector de la belleza en el municipio de la Unión departamento de Nariño durante el 2020 a 2021.

#### **1.3.2. Objetivos específicos**

- Diagnosticar la situación actual económica de las MiPymes del sector de la belleza formalizadas del casco urbano del municipio de La Unión departamento de Nariño.
- Determinar la situación financiera y de generación de empleo de las Mipymes del sector de la belleza del municipio de La Unión Nariño.
- Comparar los resultados de la situación actual y antes de pandemia a nivel financiero y generación de empleo de las Mipymes del sector de la belleza del municipio de La Unión Nariño.



## **CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO O REFERENTES CONCEPTUALES**

### **2.1. Antecedentes**

Para el desarrollo del presente trabajo de grado se recurre a dos elementos teóricos, por un lado, la gestión financiera que permita comprender como la crisis por el Covid-19 afectó los indicadores de liquidez, rentabilidad, rotación, además condiciones del endeudamiento y las estrategias para lograr la sostenibilidad del mismo negocio. Los recursos financieros son clave en cualquier tipo de organización dado que a través del dinero se adquieren bienes y servicios, sin embargo, el dinero es un bien costoso y escaso, por ende, que su administración deba hacerse con rigurosidad, planificación y control permanente. En el ámbito de las empresas se cuenta con la gestión financiera que va de la mano de la contabilidad, sin embargo, se orienta más al uso del dinero de tal forma que se eviten problemas complejos como la iliquidez, el sobreendeudamiento o falta de rentabilidad.

De acuerdo con Gitman (2012), el desarrollo de la gestión financiera en las empresas se ha orientado a ciertos objetivos como: determinar la totalidad de los fondos requeridos por la firma, asignar estos recursos de manera adecuada, obtener la combinación adecuada de recursos financieros.

Así mismo, para Gitman (2012) la función de la gestión financiera varía según el contexto de cada empresa, según su volumen de activos, estructura legal y mercados que atiende. En las Mipymes, como las de La Unión Nariño, la gestión financiera permite analizar elementos asociados a sus estados financieros y que conllevan a la evaluación financiera, entendida esta como un diagnóstico que muestra el estado de la empresa respecto a indicadores clave: liquidez, rotación, endeudamiento, rentabilidad, entre otros.

La evaluación financiera parte de los estados financieros y a través de datos de ciertas cuentas se procede a calcular los indicadores financieros. Tal como se describe a continuación, según Gitman (2012) indicadores de liquidez, actividad, endeudamiento y rentabilidad.

Cada indicador dependiendo de la empresa tendrá su interpretación, sin embargo, existen resultados esperados porque demuestran en cierta medida la “salud” de la empresa. Por ejemplo, en la liquidez lo esperado es que la empresa demuestre a través de este indicador que posee recursos para responder a sus obligaciones, respecto a la rentabilidad se espera que el margen de utilidad del ejercicio este por encima del costo de oportunidad que ofrecen inversiones seguras como los depósitos a término fijo.

La necesidad de contar con estados financieros conlleva a reflexionar en que cada empresa, en este caso las Mipymes del sector de la belleza de La Unión Nariño cuenten con un sistema de información contable que genere información de calidad para la evaluación y gestión financiera.

Para generar estados financieros que permitan realizar una evaluación y gestión financiera se requiere de la contabilidad la cual debe estar acorde a la legislación contable, en este caso de Colombia, los principios de contabilidad, y que además se estructure a nivel interno de la empresa a través de procesos que integran recursos e incluso software o programas contables. Para Cárdenas y Serrano (2015) consideran que la contabilidad tiene un alcance estratégico para la gerencia, la definen como “aquel sistema que recopila, clasifica, registra y comunica en unidades monetarias toda la información cuantificable relacionada con el ejercicio de la actividad de una empresa; con el fin de permitir a los usuarios la toma de decisiones” (p.21). De acuerdo con Suarez, Calvo, Periañez, (2016) los sistemas contables son un conjunto de recursos que posibilitan la contabilidad al interior de una empresa. Esto sugiere la organización de procesos que a la vez usan recursos para alcanzar unos objetivos. En términos prácticos esto implica tener procedimientos ejecutados por colaboradores de forma técnica y estandarizada, en

este caso bajo políticas y principios contables, documentos que faciliten el registro de la información y respalden cada hecho económico, sistemas computarizados como programas contables.

## **2.2. Bases teóricas**

Para el desarrollo del presente trabajo de grado se recurre a dos elementos teóricos, por un lado, la gestión financiera que permita comprender como la crisis por el Covid-19 afectó los indicadores de liquidez, rentabilidad, rotación, además condiciones del endeudamiento y las estrategias para lograr la sostenibilidad del mismo negocio. Por otro lado, se considera el sistema contable considerando que la información financiera organizada de manera oportuna y veraz es clave para tomar decisiones. A continuación, se hace una reseña de estos aspectos.

### **Gestión Financiera**

Los recursos financieros son clave en cualquier tipo de organización dado que a través del dinero se adquieren bienes y servicios, sin embargo, el dinero es un bien costoso y escaso, por ende, que su administración deba hacerse con rigurosidad, planificación y control permanente. En el ámbito de las empresas se cuenta con la gestión financiera que va de la mano de la contabilidad, sin embargo, se orienta más al uso del dinero de tal forma que se eviten problemas complejos como la iliquidez, el sobreendeudamiento o falta de rentabilidad.

De acuerdo con Gitman (2012), el desarrollo de la gestión financiera en las empresas se ha orientado a ciertos objetivos como:

- Determinar la totalidad de los fondos requeridos por la firma.
- Asignar estos recursos de manera adecuada.
- Obtener la combinación adecuada de recursos financieros.

Así mismo, Gitman (2012) establece que la función financiera se clasifica en cuatro grandes tipos de actividades:

- De inversión.
- De administración o gerencia financiera.
- De financiación.
- De pago de dividendos.

La función de la gestión financiera varía según el contexto de cada empresa, según su volumen de activos, estructura legal y mercados que atiende. En el contexto de las Mipymes, por ejemplo, el pago de dividendos no es un tema crucial, pero en compañías que cotizan en bolsa de valores adquiere relevancia porque motiva el crecimiento o cotización de estas dependiendo las coyunturas del mercado.

En las Mipymes, como las de La Unión Nariño, la gestión financiera permite analizar elementos asociados a sus estados financieros y que conllevan a la evaluación financiera, entendida esta como un diagnóstico que muestra el estado de la empresa respecto a indicadores clave: liquidez, rotación, endeudamiento, rentabilidad, entre otros.

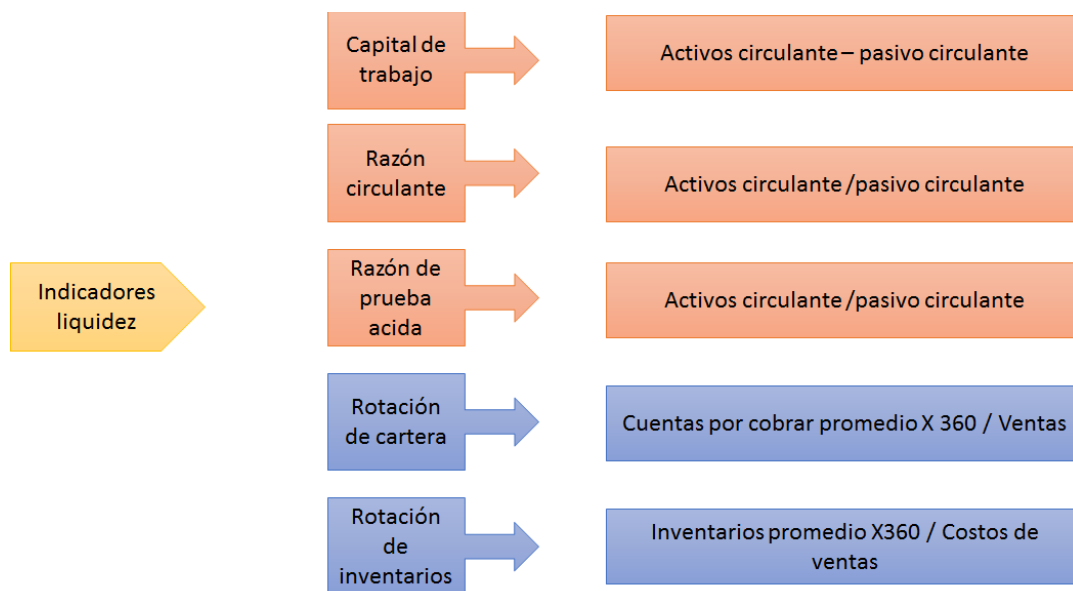
La evaluación financiera parte de los estados financieros y a través de datos de ciertas cuentas se procede a calcular los indicadores financieros. Tal como se describe a continuación, según Gitman (2012):

- **Indicadores de liquidez:** Buscan medir la capacidad de la empresa para cumplir con las obligaciones exigibles en el corto plazo, así como la calidad de los activos y pasivos de corto plazo.
- **Indicadores de actividad:** Permiten indicar la eficiencia interna de la empresa en la utilización de sus activos.
- **Indicadores de endeudamiento:** Indican la magnitud de las obligaciones de la empresa, comparando el pasivo con las cuentas que los soportan.
- **Indicadores de rentabilidad:** Permiten evaluar la efectividad y la eficiencia de la empresa a partir de los rendimientos financieros generados.

Cada indicador dependiendo de la empresa tendrá su interpretación, sin embargo, existen resultados esperados porque demuestran en cierta medida la “salud” de la empresa. Por ejemplo, en la liquidez lo esperado es que la empresa demuestre a través de este indicador que posee recursos para responder a sus obligaciones, respecto a la rentabilidad se espera que el margen de utilidad del ejercicio este por encima del costo de oportunidad que ofrecen inversiones seguras como los depósitos a término fijo.

En indicador de liquidez es uno de los relevantes porque sus efectos son perceptibles de manera directa como la falta de efectivo que permita comprar, pagar o negociar. Así mismo, considera que la liquidez está en directa relación con la solvencia financiera general de la empresa, lo que se traduce en la facilidad que tiene para pagar sus deudas (Gitman, 2003). En la figura 2 se resaltan los distintos indicadores o razones de este tipo:

**Figura 2. Diagrama de razones de liquidez**



Fuente. Gitman L (2003). Principios de Administración Financiera. (10ª ed.). México. Prentice Hall. 2003. P. 631

Para Gitman (2003), la liquidez se determina por la capacidad que posee una empresa para pagar sus obligaciones financieras en el corto plazo conforme van

venciendo. No tener recursos para responder a dicha obligación conlleva a tomar decisiones sobre endeudamiento, o a cesar el pago de obligaciones, recortar gastos y costos, temas que conllevan a afectar el normal desempeño de la empresa.

Según Nava R. (2009)., para el análisis de la liquidez se usa el balance general, con el cual es posible identificar las distintas razones financieras, como el capital de trabajo, la razón circulante y la razón de prueba ácida, que reflejan la capacidad de pago de la deuda circulante a corto plazo, entre las más relevantes.

Esto último, lleva a identificar la importancia de contar con estados financieros detallados, actualizados y verificables para la realización de la evaluación financiera. Más allá de un requisito legal, los estados financieros reflejan la situación actual y particular de la empresa en términos económicos, las cifras contenidas en las diferentes cuentas son la base para la toma decisiones, tanto de los usuarios que se ubican dentro de la empresa, como por los usuarios que están fuera de la misma, como inversionistas, público en general y entidades del estado (Estupiñan y Estupiñan, 2006).

Los estados financieros se dividen en estados de propósito general y de propósito especial, los primeros se clasifican en básicos y consolidados (Estupiñan & Estupiñan, 2006). Los más utilizados son el Estado de la Situación Financiera (balance general), estado de resultados, estado de cambios del patrimonio y estado de flujo de efectivos. Los estados financieros reflejan el crecimiento o decrecimiento de la organización en los distintos periodos de tiempo, un análisis financiero permitirá comprender la dinámica de dichos cambios, explicando las razones, causas y posibles tendencias a futuro (Gitman, 2012).

La necesidad de contar con estados financieros conlleva a reflexionar en que cada empresa, en este caso las Mipymes de La Unión Nariño cuenten con un sistema de información contable que genere información de calidad para la evaluación y gestión financiera.

## **Sistema de información contable**

Para generar estados financieros que permitan realizar una evaluación y gestión financiera se requiere de la contabilidad la cual debe estar acorde a la legislación contable, en este caso de Colombia, los principios de contabilidad, y que además se estructure a nivel interno de la empresa a través de procesos que integran recursos e incluso software o programas contables.

Para Rincón (2016) la contabilidad es una ciencia que a través de métodos técnicos y científicos logra gestionar la información económica de una empresa, y por medio de esta refleja el comportamiento de su actividad.

Para Cárdenas y Serrano (2015) consideran que la contabilidad tiene un alcance estratégico para la gerencia, la definen como “aquel sistema que recopila, clasifica, registra y comunica en unidades monetarias toda la información cuantificable relacionada con el ejercicio de la actividad de una empresa; con el fin de permitir a los usuarios la toma de decisiones” (p.21).

Las dos definiciones anteriormente son válidas, sin embargo, es importante considerar que para tener una contabilidad que responda a lo dispuesto por la ley como a los principios contables se requiere de un sistema contable, lo cual guarda relación a la forma como se registran los hechos económicos de la empresa.

De acuerdo con Suarez, Calvo, Periañez, (2016) los sistemas contables son un conjunto de recursos que posibilitan la contabilidad al interior de una empresa. Esto sugiere la organización de procesos que a la vez usan recursos para alcanzar unos objetivos. En términos prácticos esto implica tener procedimientos ejecutados por colaboradores de forma técnica y estandarizada, en este caso bajo políticas y principios contables, documentos que faciliten el registro de la información y respalden cada hecho económico, sistemas computarizados como programas contables. Esto último, no es un requisito obligatorio dado que la contabilidad ha

sido llevada sin necesidad de un equipo de cómputo, solo que en la actualidad este tipo de recursos permite un mejor procesamiento de datos.

De acuerdo con Barrios (2017) los sistemas de información contable como un subsistema dependiente del Sistema de Información, su finalidad es reunir datos de naturaleza contable, procesarlos a través de un sistema adecuado de procesamiento, crear y mantener archivos y producir información contable para la toma de decisiones de los distintos usuarios. Este sistema consta de las siguientes partes: I) reunión de datos, II) procesamiento de datos, y III) producción de información contable.

Según Gómez (2013) los recursos, áreas, procesos y colaboradores, dentro de una empresa están relacionados con el sistema contable, esto implica que desde distintos ámbitos del quehacer de la empresa se genera información que deberá verse reflejada en la contabilidad.

### **2.3. Bases legales**

Para el desarrollo del presente trabajo de investigación se tiene en cuenta diferentes normas, entre las que se destacan:

- **Ley 905 del 2 de agosto de 2004.** Por medio de la cual se modifica la Ley 590 de 2000. Publicada en el Diario Oficial No. 45.628. Marco normativo de la Promoción de la Mipyme en Colombia.
- **Ley 590 10 de julio de 2000.** Por la cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas
- **Ley 1314 de 2009.** Por la cual se regulan los principios y normas de contabilidad e información financiera y de aseguramiento de información aceptadas en Colombia, se señalan las autoridades competentes, el



procedimiento para su expedición y se determinan las entidades responsables de vigilar su cumplimiento”.

- **Decreto 2706 de 2012.** Mediante el cual se establece el marco técnico normativo de información financiera para las microempresas, así como formales, como informales de estas que quieran formalizarse, que necesitan de un marco de contabilidad para la formulación de información contable básica (Presidencia de la República de Colombia 2012).

### **CAPÍTULO III: METODOLOGÍA**

Para el desarrollo de este proyecto se utiliza la investigación de tipo descriptiva esta “busca especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis” (Sampieri. 2014. p. 90). En este caso se hace una caracterización de las Mipymes del sector de la belleza del Municipio de La Unión Nariño, se describe aspectos financieros, problemáticas durante la pandemia por Covid-19, así como los efectos que esto trajo y se reflejaron en los distintos estados financieros.

El enfoque de la investigación es de tipo cuantitativo, “utiliza la recolección de datos para probar hipótesis con base en la medición numérica y el análisis estadístico con el fin de establecer pautas de compartimiento y probar teorías” (Sampieri. 2014, p. 23); para el caso de estudio se toma el impacto económico de las MiPymes del sector de la belleza en el municipio de La Unión Nariño. Se identifica aspectos relacionados con el empleo, las ventas, así como el comportamiento de las cuentas que integran los estados financieros en el periodo 2020 a 2021, lo cual permite realizar una evaluación financiera y evaluar la incidencia en indicadores como la liquidez y rentabilidad.

Respecto al diseño este se entiende como el “plan o estrategia concebida para obtener la información que se desea con el fin de responder al planteamiento del problema” (Sampieri. 2014, p. 161). Para el caso de la investigación será una

investigación no experimental, “estudios que se realizan sin la manipulación deliberada de variables y en los que sólo se observan los fenómenos en su ambiente natural para analizarlos” (Sampieri. 2014, p. 185), dado que se va a observar el impacto del Covid-19 en la economía de las MiPymes del sector de la belleza del municipio de la Unión Nariño, solo se recurre a información documental y entrevistas que en ningún momento representan una intervención.

### **Variables o categorías de estudio**

Las variables: “son propiedades que tienen una variación que puede medirse u observarse” (Sampieri. 2014, p. 105), las variables que se van a utilizar son del tipo cuantitativas como los indicadores económicos, financieros y las ventas.

Se consideran entre otras:

- Empleos generados por las Mipymes del sector de la belleza
- Ventas por periodo
- Costos
- Utilidades
- Activos
- Pasivos
- Patrimonio
- Obligaciones financieras

### **Selección y descripción de participantes**

**Población:** “Conjunto de todos los casos que concuerdan con determinadas especificaciones” (Sampieri. 2014, p. 207). La población son las MiPymes del sector de la belleza formalizadas, del casco urbano del municipio de la Unión Nariño, departamento de Nariño.

**Muestra:** “Subgrupo de la población de interés sobre el cual se recolectarán datos, y que tiene que definirse y delimitarse de antemano con precisión” (Sampieri. 2014, p. 206). Para este caso se recurre a una muestra a conveniencia considerando los siguientes criterios de inclusión:

- Estar legamente constituidas
- Contar con un sistema contable
- Disponer estados financieros actualizados
- Aceptar participar en el estudio.

## **Procedimiento**

Para responder al objetivo I: Diagnosticar la situación actual económica de las MiPymes del sector de la belleza formalizadas del casco urbano del municipio de La Unión departamento de Nariño. Se utilizará la encuesta y revisión documental de los registros por tipo de empresa y tamaño que dispone la Cámara de Comercio de la Unión Nariño. Con estos documentos se procede a caracterizar las Mipymes, la distribución por actividad, empleos generados y datos afines. Con la aplicación de las encuestas se conoce la existencia de sistemas de información contable e informes financieros.

Para responder al objetivo específico II: Determinar la situación financiera y de generación de empleo de las Mipymes del sector de la belleza del municipio de La Unión Nariño. Se tomará una muestra de Mipymes, a través de encuesta se conocerá los efectos de la pandemia, se identifica las medidas de contención para mitigar el efecto y se indaga por los problemas subsistentes.

Para cumplir con el objetivo III: Comparar los resultados de la situación actual y antes de pandemia a nivel financiero y generación de empleo de las Mipymes del sector de la belleza del municipio de La Unión Nariño, se recopilará los estados

financieros de las empresas que conforman la muestra, posterior a ello se hará el análisis financiero: horizontal y vertical.

Con base en los resultados de los objetivos I, II y III, se propondrá recomendaciones para fortalecer las MiPymes de este sector formalizadas del casco urbano del municipio de la Unión departamento de Nariño, tal como se planteó en el objetivo específico IV. Para esto se tendrá en cuenta también los aspectos teóricos de la gestión financiera y contable.

## **CAPÍTULO IV: RESULTADOS**

### **4.1 SITUACIÓN ACTUAL ECONÓMICA DE LAS MIPYMES DEL SECTOR DE LA BELLEZA FORMALIZADAS DEL CASCO URBANO DEL MUNICIPIO DE LA UNIÓN DEPARTAMENTO DE NARIÑO.**

Para indagar sobre las afectaciones al negocio durante la pandemia por Covid-19 cuyas medidas se intensificaron durante el año 2020 e inicios del 2021, se realizó una encuesta a una muestra de empresas dedicadas a la prestación de servicios de estética y venta de productos para tal fin ubicados en el municipio de La Unión Nariño.

En total se encuestaron 10 propietarios de estos establecimientos, quienes desempeñan la gerencia, al mismo tiempo que llevan el registro contable y financiero.

Entre las actividades descrita por los encuestados figuran:

- Venta de productos de belleza y capilares.

- Servicios de manicure y pedicure
- Servicios de peluquería y tratamientos de belleza
- Servicios de barbería

Uno de los principales aspectos que se indagó fue por la forma de contratación del personal, según se evidencia el 80% lo hace por labor realizada y 20% por contrato de prestación de servicios.

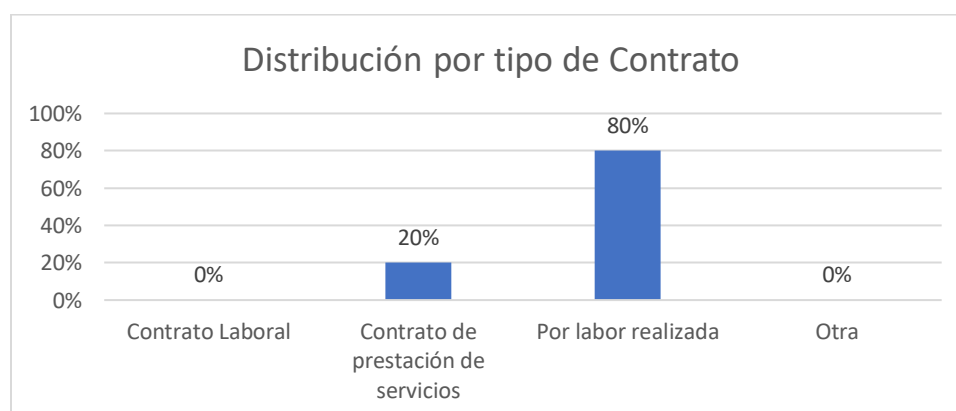
**Tabla 1. Tipo de vinculación de empleados.**

Tipo de vinculación	Frecuencia	Porcentaje
Contrato Laboral	0	0%
Contrato de prestación de servicios	2	20%
Por labor realizada	8	80%
Otra		0%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente. Encuesta las MiPymes del sector de la belleza en el municipio de la Unión departamento de Nariño (2022)

Uno de los aspectos que se evidencia del tipo de vinculación es que se buscan modalidades que sean viables desde lo económico, sobre todo porque las mipymes del sector de la belleza tienen ingresos que varían en función de las ventas, y no siempre permiten solventar los costos laborales que supone un contrato laboral, en especial el pago de seguridad social y parafiscales.

**Figura 3. Tipo de vinculación de empleados.**



Fuente. Encuesta las MiPymes del sector de la belleza en el municipio de la Unión departamento de Nariño (2022)

Según lo informado por los encuestados en promedio se contrata entre 2 a 3 personas. Cuatro empresas mencionaron que tienen dos empleados, otras cuatro tres. Se observó según relataron que el número de empleados puede incrementarse según el comportamiento de ventas, en cuyo caso tanto la contratación por prestación o por obra realizada resultan las más indicadas por un sentido práctico como económico.

**Tabla 2. Cantidad de empleados promedio según tipo de vinculación**

Tipo de vinculación	Dos	Tres	Total
Contrato de prestación de servicios	4	4	8
Por labor realizada	1	1	2

Fuente. Encuesta las MiPymes del sector de la belleza en el municipio de la Unión departamento de Nariño (2022)

Posterior al tema laboral, se indagó sobre el efecto de la pandemia en el desempeño económico de la empresa, según indicó el 100% si se presentó algún tipo de afectación.

**Tabla 3. Percepción sobre las afectaciones durante la pandemia**

¿Durante en la pandemia por Covid -19 se vio afectado?		
Opción	Frecuencia	Porcentaje
Si	10	100%
No	0	0%
<b>Total</b>	10	100%

Fuente. Encuesta las MiPymes del sector de la belleza en el municipio de la Unión departamento de Nariño (2022)

Al profundizar sobre las afectaciones los encuestados mencionaron más de una, se destacó el incremento en costo citado por el 30%, la reducción de ventas citada por

un 27%, igualmente la pérdida de clientes. Un 15% manifestó la sanciones o multas por incumplimiento a restricciones.

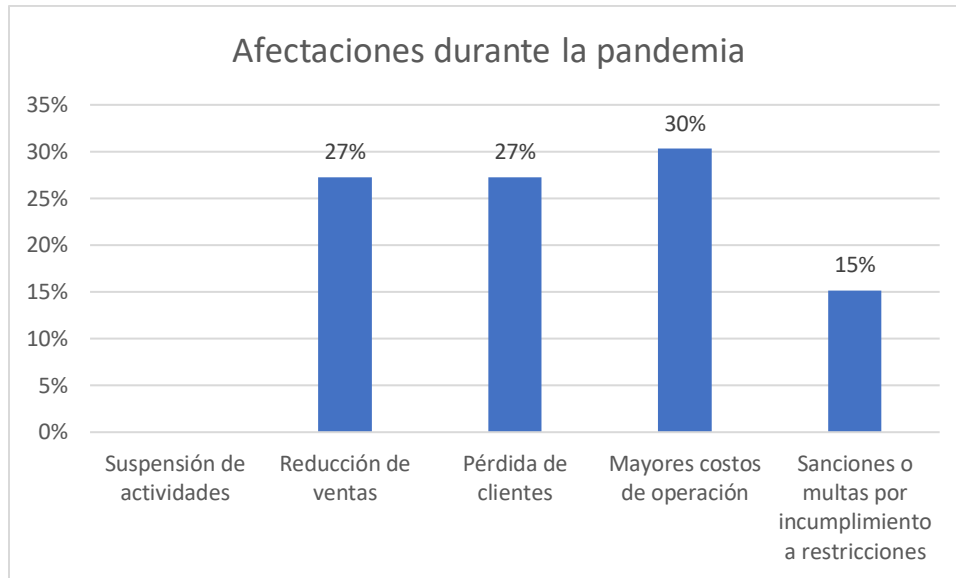
**Tabla 4. Afectaciones percibidas durante la pandemia por Covid- 19**

<b>¿Qué tipo de afectación fue más evidente?</b>		
	Frecuencia	Porcentaje
<b>Suspensión de actividades</b>		
<b>Reducción de ventas</b>	9	27%
<b>Pérdida de clientes</b>	9	27%
<b>Mayores costos de operación</b>	10	30%
<b>Sanciones o multas por incumplimiento a restricciones</b>	5	15%
<b>Otra</b>		0%
<b>Total</b>	33	100%

Fuente. Encuesta las MiPymes del sector de la belleza en el municipio de la Unión departamento de Nariño (2022)

Según lo manifestado por los encuestados fueron diferentes las afectaciones y en gran medida esta se vivieron de manera particular por cada empresa dependiendo sus recursos y capacidades. Algunas lograron solventar algunos gastos de funcionamiento con ahorros propios, otros tuvieron que negociar con proveedores y arrendatarios para contar con facilidades de pago.

**Figura 4. Afectaciones percibidas durante la pandemia por Covid- 19**



Fuente. Encuesta las MiPymes del sector de la belleza en el municipio de la Unión departamento de Nariño (2022)

Considerando las afectaciones durante la pandemia por Covid -19 se indagó si durante este periodo recibieron alguna ayuda o subsidio por parte de una autoridad y organización. El 100% respondió no haber recibido algo de este tipo.

**Tabla 5. Recepción de subsidios durante la pandemia por Covid -19**

¿Recibió ayuda o subsidio para su empresa durante en la pandemia por Covid -19 se vio afectado?		
Opción	Frecuencia	Porcentaje
<b>Si</b>	0	0%
<b>No</b>	10	100%
<b>Total</b>	10	100%

Fuente. Encuesta las MiPymes del sector de la belleza en el municipio de la Unión departamento de Nariño (2022)

Se preguntó si durante la pandemia tuvieron que despedir a algún empleado, el 90% indico que sí, lo cual se pudo facilitar debido a que el 80% menciona que la vinculación de estos se hace por obra realizada y 20% por prestación de servicios.



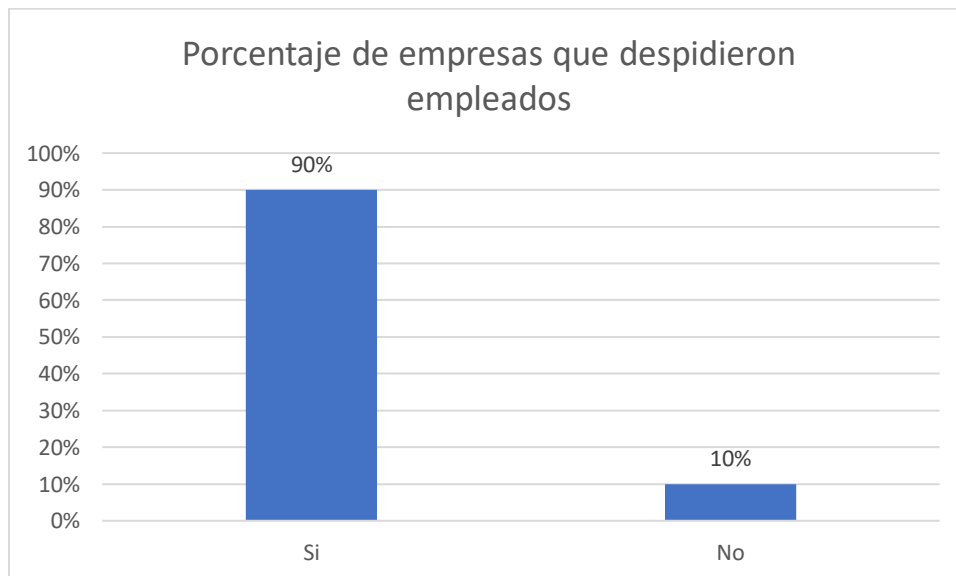
**Tabla 6. Mipymes que despidieron empleados durante la pandemia por Covid -19**

¿Durante en la pandemia por Covid -19 se tuvo que despedir empleados?		
Opción	Frecuencia	Porcentaje
Si	9	90%
No	1	10%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente. Encuesta las MiPymes del sector de la belleza en el municipio de la Unión departamento de Nariño (2022)

Uno de los aspectos que se encontró en las Mipymes es que por su tipo de vinculación tiene cierta flexibilidad laboral, esto les facilitó desvincular colaboradores. En cierta medida esto fue positivo para hacer frente a la reducción de ingresos, pero por otro, evidencia que en el sector existe precariedad en la contratación en detrimento del trabajador que se ve expuesto y sin seguridad social.

**Figura 5. Mipymes que despidieron empleados durante la pandemia por Covid -19**



Fuente. Encuesta las MiPymes del sector de la belleza en el municipio de la Unión departamento de Nariño (2022)

También se indagó si la pandemia por Covid -19 y en especial las restricciones afectaron la rentabilidad del negocio, un 90% expresó que si hubo un afectación.

**Tabla 7. Percepción sobre la afectación en la rentabilidad durante la pandemia por Covid -19**

<b>¿Durante en la pandemia por Covid -19 vio reducida la utilidad de su negocio?</b>		
<b>Opción</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Si</b>	9	90%
<b>No</b>	1	10%
<b>Total</b>	10	100%

Fuente. Encuesta las MiPymes del sector de la belleza en el municipio de la Unión departamento de Nariño (2022)

Considerando que la pandemia afectó el empleo y la rentabilidad se indagó sobre las acciones que tuvieron las empresas consultadas para generar ingresos. Los encuestados mencionaron más de una actividad. Como se aprecia el 31% indicó que realizó servicio a domicilio, otro 31% indicó que operó bajo estrictas normas de bioseguridad, un 16% indicó que realizó venta en línea usando redes sociales, Whatsapp, 12% cambio o complementó su portafolio de servicios.

**Tabla 8. Medidas tomadas en pandemia por Covid -19 para generar ingresos**

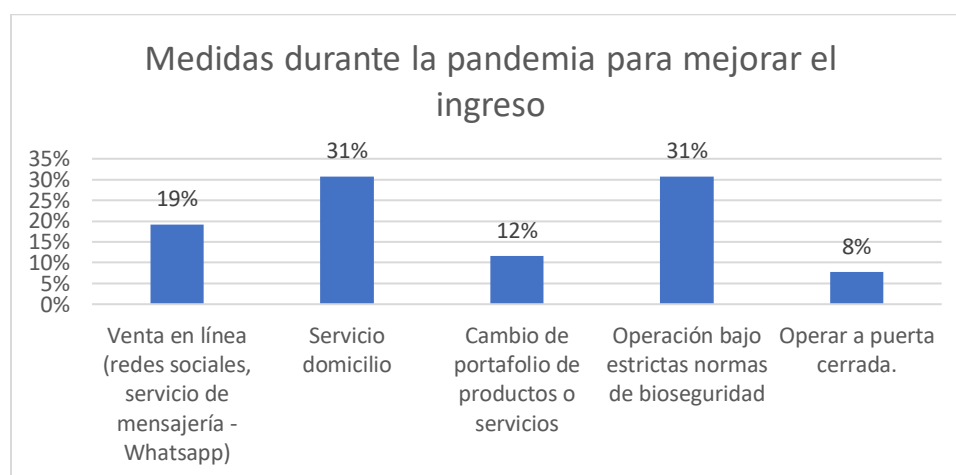
<b>¿Durante en la pandemia por Covid -19 que medidas adopto para generar ingresos?</b>		
<b>Opción</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Venta en línea (redes sociales, servicio de mensajería -Whatsapp)</b>	5	19%
<b>Servicio domicilio</b>	8	31%
<b>Cambio de portafolio de productos o servicios</b>	3	12%
<b>Operación bajo estrictas normas de bioseguridad</b>	8	31%
<b>Operar a puerta cerrada.</b>	2	8%

Otra.		0%
<b>Total</b>	26	100%

Fuente. Encuesta las MiPymes del sector de la belleza en el municipio de la Unión departamento de Nariño (2022)

La pandemia fue escenario de innovación para muchos negocios, en parte se vio favorecido por el comercio electrónico, en las MiPymes del sector de la belleza en el municipio de la Unión se observó una tendencia similar, dado que se abocaron a usar redes sociales, servicios de mensajería como canales para promocionar y vender productos.

**Figura 6. Medidas tomadas en pandemia por Covid -19 para generar ingresos**



Fuente. Encuesta las MiPymes del sector de la belleza en el municipio de la Unión departamento de Nariño (2022)

Se preguntó si las medidas que tomaron las autoridades locales fomentaron la recuperación económica una vez se fue superando la pandemia por Covid -19, según el 80% estas no tuvieron un efecto positivo o efectivo. 20% indicó cierta eficacia de las medidas.

**Tabla 9. Percepción de la efectividad de medidas tomadas por autoridades locales.**

¿Considera que las medidas tomadas por la autoridad local fomentaron la recuperación de los estragos por la pandemia por Covid -19?		
Opción	Frecuencia	Porcentaje

<b>Si</b>	2	20%
<b>No</b>	8	80%
<b>Total</b>	10	100%

Fuente. Encuesta las MiPymes del sector de la belleza en el municipio de la Unión departamento de Nariño (2022)

Respecto a la percepción sobre el comportamiento de desempeño económico en 2021 frente al año 2019, el 100% de encuestados considera que es menor.

**Tabla 10. Percepción sobre el desempeño económico de 2021 frente a 2019.**

<b>¿Cómo califica el desempeño económico en 2021 respecto a 2019 (prepandemia)?</b>		
<b>Opción</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Estuvo igual</b>	0	0%
<b>Fue menor</b>	10	100%
<b>Fue mayor</b>	0	0%
<b>Total</b>	10	100%

Fuente. Encuesta las MiPymes del sector de la belleza en el municipio de la Unión departamento de Nariño (2022)

El año 2021 implicó un desafío para la recuperación económica, esto también generó afectación para las empresas de estética, según el 24% se evidenció una reducción en ventas, un 21% indicó que tuvo reducción de clientes, igualmente un incremento de costos de operación. 19% consideró que aumentó la competencia informal y 14% la competencia formal.

**Tabla 11. Tipo de afectación en tiempo de post pandemia por Covid -19**

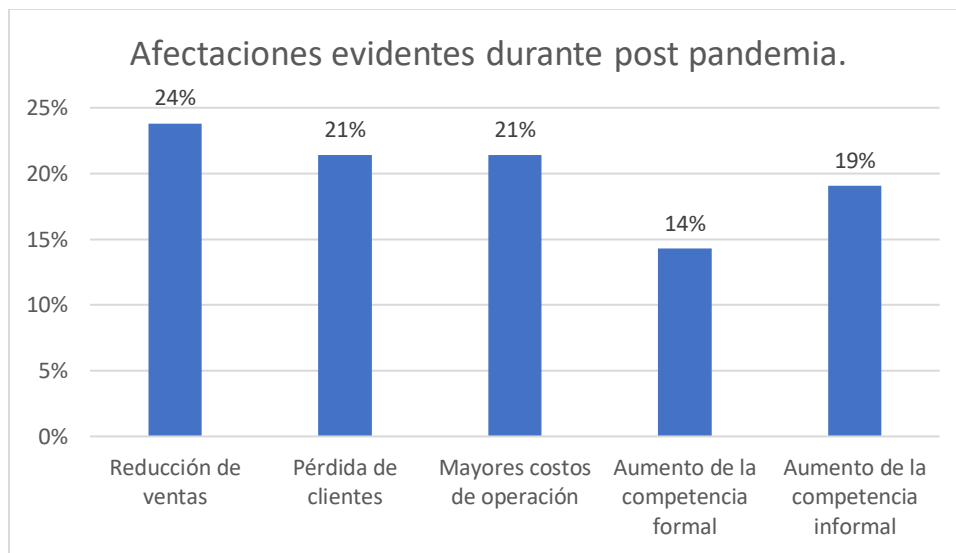
<b>¿Qué tipo de afectación ha sido más evidente en tiempo de postpandemia: 2022?</b>		
<b>Opción</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Reducción de ventas</b>	10	24%
<b>Pérdida de clientes</b>	9	21%
<b>Mayores costos de operación</b>	9	21%
<b>Aumento de la competencia formal</b>	6	14%

<b>Aumento de la competencia informal</b>	8	19%
<b>Otra</b>		0%
<b>Total</b>	42	100%

Fuente. Encuesta las MiPymes del sector de la belleza en el municipio de la Unión departamento de Nariño (2022)

Los efectos de la pandemia por Covid -19 en el ámbito económico han permanecido durante el año 2021 e incluso en 2022, sin embargo, la recuperación ha implicado innovar, las mipymes tienen el desafío de hacerlo para hacer frente a la reducción de las ventas, para lo cual es posible diversificar productos, como realizar estrategias usando medios digitales, la venta a domicilio e incluso realizar alianzas con otras empresas para generar mayores ingresos a través de la venta cruzada de productos complementarios.

**Figura 7. Tipo de afectación en tiempo de post pandemia por Covid -19**



Fuente. Encuesta las MiPymes del sector de la belleza en el municipio de la Unión departamento de Nariño (2022)

## **4.2 Situación financiera y de generación de empleo de las Mipymes del sector de la belleza del municipio de La Unión Nariño.**

Para conocer la situación financiera de Mipymes del sector de la belleza del municipio de La Unión Nariño se consultó sobre el estado de resultados entre los años 2019, 2020 y 2021, para identificar como se afectaron cuentas como el ingreso por ventas y es que las medidas tomadas por la pandemia por Covid -19 comprometió sus operaciones obligándolos a cerrar por restricciones a la movilidad y al encuentro presencial.

Se partió de los resultados obtenidos en el año 2019, tal como se aprecia en la siguiente tabla, donde se identifica a manera de resumen el estado de resultados de las once mipymes analizadas. La que tuvo menores ingresos fue de 44 millones y la máxima de 57 durante todo el año. La utilidad del ejercicio mínima fue de 367 mil y la máxima de 7 millones.

Las Mipymes consultadas tuvieron desempeños distintos según sus capacidades, productos y servicios que ofrecieron. Se encontró por ejemplo empresas que además de la prestación de servicios corte y arreglo de cabello, uñas, también comercializan productos de belleza, lo que les permite tener mayores ingresos.

**Tabla 12. Comparación Estado de Resultados 2019**

ESTADO DE RESULTADOS											
Del 1 de Enero al 31 de Diciembre											
	Empresas										
	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5	Empresa 6	Empresa 7	Empresa 8	Empresa 9	Empresa 10	Empresa 11
Ventas											
<b>(=) Ventas netas</b>	42.960.000	52.550.000	45.080.000	39.670.000	34.882.000	42.550.000	58.200.000	42.551.000	42.550.000	21.275.000	57.850.000
(-) Costo de venta o de producción	17.800.000	23.000.000	18.450.000	12.200.450	13.450.000	17.500.000	21.800.000	17.050.000	23.000.000	11.500.000	25.500.000
<b>(=) Utilidad Bruta en Ventas</b>	25.160.000	29.550.000	26.630.000	27.469.550	21.432.000	25.050.000	36.400.000	25.501.000	19.550.000	9.775.000	32.350.000
<b>(-) Gastos por ventas</b>											
Gastos ventas	1.503.600	1.839.250	1.577.800	1.388.450	1.220.870	1.489.250	2.037.000	3.616.835	1.489.250	744.625	2.024.750
<b>Ingreso NETO por ventas</b>	23.656.400	27.710.750	25.052.200	26.081.100	20.211.130	23.560.750	34.363.000	21.884.165	18.060.750	9.030.375	30.325.250
<b>(-) Gastos Operacionales de Admón.</b>											
Nomina (costos laborales)	6.444.000	7.882.500	6.762.000	5.950.500	5.232.300	6.382.500	8.730.000	4.255.100	6.382.500	3.191.250	6.363.500
Honorarios	4.833.000	5.911.875	5.071.500	4.462.875	3.924.225	4.786.875	6.547.500	3.191.325	1.595.625	2.393.438	4.772.625
Transporte	1.780.000	2.300.000	1.845.000	1.220.045	1.345.000	1.750.000	2.180.000	1.705.000	1.150.000	115.000	1.275.000
Promoción y Mercadeo	1.338.204	1.636.933	1.404.242	1.235.721	1.086.574	1.325.433	1.812.930	3.218.983	1.325.433	662.716	101.238
Servicios públicos	2.148.000	2.627.500	2.254.000	1.983.500	1.744.100	2.127.500	2.910.000	2.127.550	2.127.500	1.063.750	2.892.500
Arriendos	5.500.000	5.500.000	5.500.000	5.500.000	5.500.000	5.500.000	5.500.000	5.500.000	2.800.000	1.200.000	6.500.000
Gastos Bancarios	750.000	150.000	200.000	350.000	1.010.000	-	450.000	150.000	350.000	-	1.050.000
Total gastos	22.793.204	26.008.808	23.036.742	20.702.641	19.842.199	21.872.308	28.130.430	20.147.958	15.731.058	8.626.154	22.954.863
Utilidad Operativa	863.196	1.701.943	2.015.458	5.378.460	368.931	1.688.443	6.232.570	1.736.207	2.329.693	404.221	7.370.388

Fuente. Elaboración propia según Encuesta las MiPymes del sector de la belleza en el municipio de la Unión departamento de Nariño (2022)

Para el año 2020 se presentaron las mayores restricciones por el Covid -19, entre ellas lo que se denominó “cuarentas” que implicó que la población no podía salir de sus domicilios, generando con ello que miles de empresas no pudieran realizar sus labores, a excepción de aquellas que atienden las primeras necesidades (salud, seguridad, alimentación, etc.).

Para las Mipymes analizadas gran parte del 2020 implicó suspender actividades y esto se refleja en los estados financieros, como se aprecia en la siguiente tabla se evidencia la pérdida del ejercicio o reducción del resultado esperado. Lo cual se explica fundamentalmente porque se redujeron de forma drástica la venta de bienes y servicio, mientras que ciertos gastos continuaron con su comportamiento constante.

Para el año 2020 cuatro de las empresas analizadas presentaron pérdida durante el ejercicio, lo que fue uno de los impactos más severos a causas de los cierres del negocio a causa de las restricciones. Para minimizar efectos como este, algunas de los encuestados manifestaron que comenzaron a incluir otros productos para generar ingresos y con ello poder solventar los gastos. La comercialización de productos de higiene fue la principal opción, así mismo, productos de cuidado personal que tiene una demanda constante.

Tanto el ingreso por ventas se redujo, igualmente los costos de venta o de servicios, sin embargo, lo que fue los gastos de operación o administrativos no se redujeron de igual manera dado que estos tienen un comportamiento menos variable, aspectos como arriendos, servicios públicos fueron de los más significativos, así mismo, gastos bancarios por algunas obligaciones contraídas periodos atrás.



**Tabla 13. Comparación Estado de Resultados 2020**

ESTADO DE RESULTADOS Del 1 de Enero al 31 de Diciembre											
	Empresas										
	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5	Empresa 6	Empresa 7	Empresa 8	Empresa 9	Empresa 10	Empresa 11
Ventas											
<b>(=) Ventas netas</b>	19.500.000	21.050.000	25.080.000	27.030.000	24.500.000	30.500.000	19.800.000	22.030.450	33.450.000	29.300.000	41.300.000
(-) Costo de venta o de producción	13.200.000	8.500.000	11.050.000	9.750.000	11.010.000	12.950.000	8.700.000	9.800.000	16.020.000	14.300.000	20.700.000
<b>(=) Utilidad Bruta en Ventas</b>	6.300.000	12.550.000	14.030.000	17.280.000	13.490.000	17.550.000	11.100.000	12.230.450	17.430.000	15.000.000	20.600.000
<b>(-) Gastos por ventas</b>											
Gastos ventas	292.500	526.250	376.200	486.540	612.500	549.000	455.400	330.457	1.003.500	586.000	702.100
<b>Ingreso NETO por ventas</b>	6.007.500	12.023.750	13.653.800	16.793.460	12.877.500	17.001.000	10.644.600	11.899.993	16.426.500	14.414.000	19.897.900
<b>(-) Gastos Operacionales de Admón.</b>											
Nomina (costos laborales)	1.950.000	1.052.500	2.508.000	2.973.300	4.655.000	4.575.000	3.168.000	3.524.872	8.362.500	5.567.000	4.130.000
Honorarios	1.462.500	789.375	1.881.000	2.229.975	3.491.250	3.431.250	2.376.000	2.643.654	2.090.625	4.175.250	3.097.500
Transporte	1.320.000	850.000	1.105.000	975.000	1.101.000	1.295.000	870.000	980.000	1.441.800	143.000	1.035.000
Promoción y Mercadeo	260.325	468.363	334.818	433.021	545.125	488.610	405.306	294.107	893.115	521.540	35.105
Servicios públicos	975.000	1.052.500	1.254.000	1.351.500	1.225.000	1.525.000	990.000	1.101.523	334.500	1.465.000	2.065.000
Arriendos	5.500.000	5.500.000	5.500.000	5.500.000	5.500.000	5.500.000	5.500.000	5.500.000	2.800.000	1.200.000	6.500.000
Gastos Bancarios	750.000	150.000	200.000	350.000	1.010.000	-	450.000	150.000	350.000	-	1.050.000
Total gastos	12.217.825	9.862.738	12.782.818	13.812.796	17.527.375	16.814.860	13.759.306	14.194.155	16.272.540	13.071.790	17.912.605
Utilidad Operativa	- 6.210.325	2.161.013	870.982	2.980.664	- 4.649.875	186.140	- 3.114.706	- 2.294.162	153.960	1.342.210	1.985.295

Fuente. Elaboración propia según Encuesta las MiPymes del sector de la belleza en el municipio de la Unión departamento de Nariño (2022)

Para el año 2021 aunque se esperó una recuperación económica esta no fue del todo posible, porque en el primer semestre se tuvieron aislamientos y restricciones a la movilidad de los ciudadanos. Además de lo anterior, se debe sumar los problemas de orden público generados por el paro nacional en los meses de marzo, abril y parte de mayo, que conllevaron a ralentizar la economía.

Uno de los objetivos de las empresas fue recuperar las ventas a niveles pre - pandemia (cifras de 2019), sin embargo, problemas estructurales de empleo, deudas, entre otros generó que las personas no tuvieran la capacidad de compra y con ello se limitó la demanda de bienes y servicios.

Aunque para este año se esperaba una recuperación, como se aprecia en la siguiente tabla, las Mipymes analizadas siguen presentando pérdidas, incluso en una de estas (empresa 11) se apreció que para 2020 generó utilidad y para 2021 pérdida, y en sí se explica por estrategias que usaron los negocios para sobrevivir durante pandemia. En este caso según informó el informante encuestado la empresa durante 2020 diversificó su portafolio de productos incluyendo los de mayor demanda como alcohol, gel desinfectante, tapabocas, entre otros, para 2021 la demanda de estos cayó y se afectó drásticamente la rentabilidad.

Para el año 2021, aunque se pensó en recuperación siete de las empresas presentaron perdidas tres más que en 2020. En parte se debió a que las ventas se redujeron dado que la ciudadanía en general no tuvo los suficientes recursos afectando así su capacidad de compra. Al tener ingresos limitados los gastos de belleza o estética se redujeron y eso se tradujo en pérdidas para las empresas analizadas.

También comentaron algunos de los encuestados que para 2021 la estrategia de complementar con la venta de otros productos dejó de ser efectiva dado que se reactivó el comercio y esto generó mayor competencia respecto a la venta de productos de desinfección, jabones, alcohol, tapabocas, etc. Ya para finales de este

año la demanda de dichos productos se redujo lo que obligó a venderlos a bajo precio para recuperar parte de lo invertido.

En cuanto a los costos estos no decrecieron igual que las ventas, aspectos como el arriendo y servicios públicos fue una prioridad para las empresas, lo que conllevó incluso a adquirir deudas o vender activos fijos para cubrir dichas obligaciones. A pesar de los esfuerzos fue evidente que se redujo los ingresos y con ello fue inevitable incurrir en pérdidas.

**Tabla 14. Comparación Estado de Resultados 2021**

ESTADO DE RESULTADOS											
	Empresas										
Del 1 de Enero al 31 de Diciembre	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5	Empresa 6	Empresa 7	Empresa 8	Empresa 9	Empresa 10	Empresa 11
Ventas											
<b>(=) Ventas netas</b>	35.500.000	31.050.000	35.080.000	38.030.000	32.500.000	42.500.000	26.800.000	38.000.000	43.150.000	45.500.000	47.900.000
(-) Costo de venta o de producción	19.200.000	17.000.000	18.030.000	18.750.000	13.800.000	23.050.000	11.300.000	22.500.000	21.250.000	28.300.000	30.500.000
<b>(=) Utilidad Bruta en Ventas</b>	16.300.000	14.050.000	17.050.000	19.280.000	18.700.000	19.450.000	15.500.000	15.500.000	21.900.000	17.200.000	17.400.000
<b>(-) Gastos por ventas</b>											
Gastos ventas	887.500	1.242.000	1.227.800	1.064.840	910.000	1.275.000	777.200	722.000	1.208.200	1.592.500	1.916.000
<b>Ingreso NETO por ventas</b>	15.412.500	12.808.000	15.822.200	18.215.160	17.790.000	18.175.000	14.722.800	14.778.000	20.691.800	15.607.500	15.484.000
<b>(-) Gastos Operacionales de Admón.</b>											
Nomina (costos laborales)	2.840.000	1.242.000	3.508.000	4.183.300	6.175.000	6.375.000	4.288.000	6.080.000	4.315.000	5.460.000	5.748.000
Honorarios	2.130.000	931.500	2.631.000	3.137.475	4.631.250	4.781.250	3.216.000	4.560.000	1.078.750	4.095.000	4.311.000
Transporte	1.920.000	1.700.000	1.803.000	1.875.000	1.380.000	2.305.000	1.130.000	2.250.000	5.312.500	283.000	1.525.000
Promoción y Mercadeo	789.875	1.105.380	1.092.742	947.708	809.900	1.134.750	691.708	642.580	1.075.298	1.417.325	95.800
Servicios públicos	1.775.000	1.552.500	1.754.000	1.901.500	1.625.000	2.125.000	1.340.000	1.900.000	431.500	2.275.000	2.395.000
Arriendos	5.500.000	5.400.000	5.000.000	5.300.000	4.900.000	5.500.000	5.000.000	5.500.000	2.800.000	1.200.000	5.500.000
Gastos Bancarios	750.000	250.000	700.000	550.000	1.610.000	-	950.000	150.000	350.000	-	1.050.000
Total gastos	15.704.875	12.181.380	16.488.742	17.894.983	21.131.150	22.221.000	16.615.708	21.082.580	15.363.048	14.730.325	20.624.800
Utilidad Operativa	-292.375	626.620	-666.542	320.177	-3.341.150	-4.046.000	-1.892.908	-6.304.580	5.328.752	877.175	-5.140.800

Fuente. Elaboración propia según Encuesta las MiPymes del sector de la belleza en el municipio de la Unión departamento de Nariño (2022)

A la par que hubo cambios en el Estado de Resultado durante los años 2019, 2020 y 2021, el Estado de la Situación Financiera; Balance General, también se vio alterado porque entre sus cuentas se evidencian movimientos que al ser explicados permiten comprender como las empresas buscaron adaptarse a la crisis por las restricciones que afectaron sus ventas.

En la siguiente tabla se aprecia el balance general de las mipymes analizadas para el año 2019, el cual constituye la línea base para comprender que cambios se presentaron tanto en el activo, pasivo y patrimonio.

Para el año 2019 se tuvo empresas con diversos activos, la que menos tuvo fue de 11.180.000 y la que más tuvo fue de 24.200.000, igualmente por parte del pasivo la que menos relaciono fue de 2.030.000 y la que más tuvo fue de \$10.350.000. Con la pandemia se presentó un cambio en la estructura financiera, viéndose un incrementó en los pasivos e incluso una reducción en los activos.

Según informaron los encuestados, para el año 2019 parte de las ganancias del ejercicio, entendidas para como “utilidades retenidas” se usaron para comprar mercancías, como dinero en caja o bancos. Con la pandemia parte esas retenciones prácticamente fueron usadas por los dueños de la empresa para solventar gastos de sus hogares, lo que de cierta manera descapitalizó las mipymes.

**Tabla 15. Balance General MiPymes analizadas año 2019**

<b>BALANCE GENERAL</b>											
HASTA 31 de DICIEMBRE											
<b>ACTIVO</b>	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5	Empresa 6	Empresa 7	Empresa 8	Empresa 9	Empresa 10	Empresa 11
Activo Corriente											
Caja - Disponible	1.050.000	2.300.000									
Cuenta Bancos	-	5.000.000	1.300.000	2.100.000	-	450.000	3.870.000	4.100.000	1.500.000	-	5.900.000
Cuentas por Cobrar Clientes	<b>950.000</b>	<b>1.100.000</b>	<b>450.000</b>	<b>180.000</b>	<b>300.000</b>	-	<b>1.550.000</b>	<b>700.000</b>	<b>400.000</b>	<b>320.000</b>	<b>1.500.000</b>
Inventario de mercancías	<b>2.100.000</b>	<b>3.050.000</b>	<b>1.750.000</b>	<b>2.450.000</b>	<b>1.800.000</b>	<b>3.200.000</b>	<b>1.100.000</b>	<b>1.830.000</b>	<b>3.050.000</b>	<b>1.050.000</b>	<b>4.800.000</b>
<b>Total activo Corriente</b>	4.100.000	11.450.000	3.500.000	4.730.000	2.100.000	3.650.000	6.520.000	6.630.000	4.950.000	1.370.000	12.200.000
Maquinaria y equipos	7.800.000	9.200.000	8.500.000	11.050.000	9.080.000	11.000.000	10.800.000	14.200.000	12.400.000	11.250.000	12.000.000
<b>Total Propiedad Planta y Equipo</b>	7.800.000	9.200.000	8.500.000	11.050.000	9.080.000	11.000.000	10.800.000	14.200.000	12.400.000	11.250.000	12.000.000
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>11.900.000</b>	<b>20.650.000</b>	<b>12.000.000</b>	<b>15.780.000</b>	<b>11.180.000</b>	<b>14.650.000</b>	<b>17.320.000</b>	<b>20.830.000</b>	<b>17.350.000</b>	<b>12.620.000</b>	<b>24.200.000</b>
<b>PASIVOS</b>											
<i>Pasivo corriente</i>											
Cuentas por Pagar proveedores	1.850.000	450.000	900.000	340.000	1.100.000	750.000	2.280.000	2.500.000	3.380.000	1.050.000	3.200.000
Bancos (corto plazo)	-	1.100.000	-	890.000	500.000	1.500.000	-	3.000.000	2.100.000	780.000	1.100.000
Deudas terceros	300.000						2.200.000				
<b>Total Pasivo Corriente</b>	2.150.000	1.550.000	900.000	1.230.000	1.600.000	2.250.000	4.480.000	5.500.000	5.480.000	1.830.000	4.300.000
<i>Pasivos a Largo Plazo</i>											
<b>Total Pasivo a Largo Plazo</b>	4.000.000	8.800.000	3.000.000	800.000	1.580.000	3.750.000	4.020.000	2.000.000	2.050.000	1.670.000	6.000.000
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>6.150.000</b>	<b>10.350.000</b>	<b>3.900.000</b>	<b>2.030.000</b>	<b>3.180.000</b>	<b>6.000.000</b>	<b>8.500.000</b>	<b>7.500.000</b>	<b>7.530.000</b>	<b>3.500.000</b>	<b>10.300.000</b>
<b>PATRIMONIO</b>											
Capital	2.100.000	4.650.000	4.800.000	5.000.000	3.500.000	4.000.000	3.500.000	7.500.000	6.000.000	3.500.000	7.500.000
Utilidades retenidas	3.650.000	5.650.000	3.300.000	8.750.000	4.500.000	4.650.000	5.320.000	5.830.000	3.820.000	5.620.000	6.400.000
<b>Total Patrimonio</b>	5.750.000	10.300.000	8.100.000	13.750.000	8.000.000	8.650.000	8.820.000	13.330.000	9.820.000	9.120.000	13.900.000

Fuente. Elaboración propia según Encuesta las MiPymes del sector de la belleza en el municipio de la Unión departamento de Nariño (2022)

El año 2020 fue donde se comenzó a vivenciar las primeras implicaciones de pandemia, en la siguiente tabla se presenta el balance general de las once mipymes analizadas, evidenciándose como cambio el valor de los activos y se incrementó el pasivo.

Para el año 2020 se hizo evidente que parte del activo cambió, aunque se contó con dinero en caja y bancos, este se redujo, así mismo, se vio afectado el inventario de mercancías. Esto implicó una reducción en activo total de las empresas, lo cual se compensó por el retiro de utilidades retenidas por parte de los propietarios que debieron usar ese dinero para solventar gastos personales y de sus hogares.

En cuanto al pasivo se vio un incremento tanto al pasivo corriente como de largo plazo, por su parte el patrimonio se redujo, esto implica que las empresas se financiaron a través de deudas, sobre estas últimas se evidenció que algunas mipymes recurrieron a créditos bancarios y otros a deudas con terceros, dado que estos últimos fueron más accesibles al ser familiares o allegados.

Según lo manifestaron algunos de los encuestados se vieron obligados a tomar créditos de largo plazo (plazo superior a un año) para cubrir deudas pendientes a lo largo del 2020 y 2021, lo que llevó a que incremente aún más el pasivos.

**Tabla 16. Balance General MiPymes analizadas año 2020**

<b>BALANCE GENERAL</b>											
HASTA 31 de DICIEMBRE											
DESCRIPCIÓN	<b>Empresas</b>										
<b>ACTIVO</b>	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5	Empresa 6	Empresa 7	Empresa 8	Empresa 9	Empresa 10	Empresa 11
Activo Corriente											
Caja - Disponible	1.350.000	1.500.000	1.450.000	1.150.000	650.000	1.800.000	750.000	500.000	150.000	1.100.000	400.000
Cuenta Bancos	850.000	2.500.000	300.000	646.000	700.000	50.000	1.100.000	2.000.000	500.000	2.100.000	1.050.000
Cuentas por Cobrar Clientes	200.000	1.780.000	850.000	700.000	1.000.000	330.000	550.000	350.000	300.000	480.000	450.000
Inventario de mercancías	700.000	2.800.000	500.000	1.100.000	1.500.000	1.200.000	2.800.000	2.300.000	1.050.000	750.000	1.200.000
<b>Total activo Corriente</b>	<b>3.100.000</b>	<b>8.580.000</b>	<b>3.100.000</b>	<b>3.596.000</b>	<b>3.850.000</b>	<b>3.380.000</b>	<b>5.200.000</b>	<b>5.150.000</b>	<b>2.000.000</b>	<b>4.430.000</b>	<b>3.100.000</b>
Maquinaria y equipos	7.800.000	9.200.000	8.000.000	11.050.000	8.500.000	11.000.000	11.500.000	15.000.000	15.100.000	7.170.000	10.500.000
<b>Total Propiedad Planta y Equipo</b>	<b>7.800.000</b>	<b>9.200.000</b>	<b>8.000.000</b>	<b>11.050.000</b>	<b>8.500.000</b>	<b>11.000.000</b>	<b>11.500.000</b>	<b>15.000.000</b>	<b>15.100.000</b>	<b>7.170.000</b>	<b>10.500.000</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>10.900.000</b>	<b>17.780.000</b>	<b>11.100.000</b>	<b>14.646.000</b>	<b>12.350.000</b>	<b>14.380.000</b>	<b>16.700.000</b>	<b>20.150.000</b>	<b>17.100.000</b>	<b>11.600.000</b>	<b>13.600.000</b>
<b>PASIVOS</b>											
<i>Pasivo corriente</i>											
Cuentas por Pagar proveedores	2.300.000	1.830.000	1.000.000	1.596.000	2.500.000	2.050.000	4.200.000	3.500.000	4.500.000	2.800.000	2.000.000
Bancos (corto plazo)	-	2.500.000	1.000.000	2.500.000	1.500.000	3.150.000	1.800.000	2.500.000	1.100.000	1.500.000	300.000
Deudas terceros	1.000.000	500.000	800.000	750.000	150.000	780.000	200.000		480.000	300.000	1.500.000
<b>Total Pasivo Corriente</b>	<b>3.300.000</b>	<b>4.830.000</b>	<b>2.800.000</b>	<b>4.846.000</b>	<b>4.150.000</b>	<b>5.980.000</b>	<b>6.200.000</b>	<b>6.000.000</b>	<b>6.080.000</b>	<b>4.600.000</b>	<b>3.800.000</b>
<i>Pasivos a Largo Plazo</i>											
<b>Total Pasivo a Largo Plazo</b>	<b>5.500.000</b>	<b>6.800.000</b>	<b>2.500.000</b>	<b>1.800.000</b>	<b>3.200.000</b>	<b>3.750.000</b>	<b>6.880.000</b>	<b>4.150.000</b>	<b>3.820.000</b>	<b>3.500.000</b>	<b>2.300.000</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>8.800.000</b>	<b>11.630.000</b>	<b>5.300.000</b>	<b>6.646.000</b>	<b>7.350.000</b>	<b>9.730.000</b>	<b>13.080.000</b>	<b>10.150.000</b>	<b>9.900.000</b>	<b>8.100.000</b>	<b>6.100.000</b>
<b>PATRIMONIO</b>											
Capital	2.100.000	4.650.000	4.800.000	5.000.000	3.500.000	4.000.000	3.500.000	7.500.000	6.000.000	3.500.000	7.500.000
Utilidades retenidas	-	1.500.000	1.000.000	3.000.000	1.500.000	650.000	120.000	2.500.000	1.200.000	-	-
<b>Total Patrimonio</b>	<b>2.100.000</b>	<b>6.150.000</b>	<b>5.800.000</b>	<b>8.000.000</b>	<b>5.000.000</b>	<b>4.650.000</b>	<b>3.620.000</b>	<b>10.000.000</b>	<b>7.200.000</b>	<b>3.500.000</b>	<b>7.500.000</b>

Fuente. Elaboración propia según Encuesta las MiPymes del sector de la belleza en el municipio de la Unión departamento de Nariño (2022)



Para 2021 la expectativa fue la recuperación de la economía, sin embargo, la situación financiera reflejada en el balance general demostró las implicaciones que trajo las restricciones. Se evidenció distintas medidas para afrontar la crisis, una de estas fue la adquisición de deuda lo que incrementó el valor del pasivo, también la distribución de utilidades retenidas, e incluso la venta de activos fijos para obtener algo de liquidez.

Para el año 2021 siguió evidenciándose un aumento del pasivo, lo que implicó que las mipymes siguieran financiándose a través de deuda. Algunas como medida de choque recurrieron a la venta de algún activo lo que redujo el activo total.

**Tabla 17. Balance General MiPymes analizadas año 2020**

<b>BALANCE GENERAL</b>											
HASTA 31 de DICIEMBRE											
DESCRIPCIÓN	<b>Empresas</b>										
<b>ACTIVO</b>	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5	Empresa 6	Empresa 7	Empresa 8	Empresa 9	Empresa 10	Empresa 11
Activo Corriente											
Caja - Disponible	850.000	500.000	1.450.000	150.000	650.000	1.300.000	750.000	500.000	150.000	1.100.000	400.000
Cuenta Bancos	800.000	540.000	300.000	646.000	700.000	50.000	1.100.000	950.000	500.000	2.100.000	3.100.000
Cuentas por Cobrar Clientes	500.000	1.780.000	850.000	700.000	408.000	330.000	550.000	350.000	300.000	480.000	450.000
Inventario de mercancías	1.300.000	180.000	500.000	100.000	1.150.000	1.200.000	400.000	1.300.000	1.050.000	750.000	1.200.000
<b>Total activo Corriente</b>	<b>3.450.000</b>	<b>3.000.000</b>	<b>3.100.000</b>	<b>1.596.000</b>	<b>2.908.000</b>	<b>2.880.000</b>	<b>2.800.000</b>	<b>3.100.000</b>	<b>2.000.000</b>	<b>4.430.000</b>	<b>5.150.000</b>
Maquinaria y equipos	6.800.000	9.200.000	8.000.000	11.050.000	8.500.000	9.000.000	10.500.000	12.000.000	13.100.000	7.170.000	10.500.000
<b>Total Propiedad Planta y Equipo</b>	<b>6.800.000</b>	<b>9.200.000</b>	<b>8.000.000</b>	<b>11.050.000</b>	<b>8.500.000</b>	<b>9.000.000</b>	<b>10.500.000</b>	<b>12.000.000</b>	<b>13.100.000</b>	<b>7.170.000</b>	<b>10.500.000</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>10.250.000</b>	<b>12.200.000</b>	<b>11.100.000</b>	<b>12.646.000</b>	<b>11.408.000</b>	<b>11.880.000</b>	<b>13.300.000</b>	<b>15.100.000</b>	<b>15.100.000</b>	<b>11.600.000</b>	<b>15.650.000</b>
<b>PASIVOS</b>											
Pasivo corriente											
Cuentas por Pagar proveedores	3.300.000	2.350.000	2.410.000	3.946.000	1.100.000	3.200.000	3.050.000	2.250.000	3.300.000	948.000	
Bancos (corto plazo)	750.000	1.500.000	2.400.000	1.100.000	850.000	-	2.725.000	1.050.000	650.000	250.000	450.000
Deudas terceros	600.000	500.000	500.000	200.000	1.008.000	1.800.000	975.000	630.000	180.000	402.000	3.200.000
<b>Total Pasivo Corriente</b>	<b>4.650.000</b>	<b>4.350.000</b>	<b>5.310.000</b>	<b>5.246.000</b>	<b>2.958.000</b>	<b>5.000.000</b>	<b>6.750.000</b>	<b>3.930.000</b>	<b>4.130.000</b>	<b>1.600.000</b>	<b>3.650.000</b>
Pasivos a Largo Plazo											
<b>Total Pasivo a Largo Plazo</b>	<b>3.500.000</b>	<b>3.200.000</b>	<b>150.000</b>	<b>2.400.000</b>	<b>1.800.000</b>	<b>2.500.000</b>	<b>3.050.000</b>	<b>3.570.000</b>	<b>4.500.000</b>	<b>6.500.000</b>	<b>4.500.000</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>8.150.000</b>	<b>7.550.000</b>	<b>5.460.000</b>	<b>7.646.000</b>	<b>4.758.000</b>	<b>7.500.000</b>	<b>9.800.000</b>	<b>7.500.000</b>	<b>8.630.000</b>	<b>8.100.000</b>	<b>8.150.000</b>
<b>PATRIMONIO</b>											
Capital	2.100.000	4.650.000	4.800.000	5.000.000	6.500.000	4.000.000	3.500.000	7.500.000	6.470.000	3.500.000	7.500.000
Utilidades retenidas	-	-	840.000	-	150.000	380.000	-	100.000	-	-	-
<b>Total Patrimonio</b>	<b>2.100.000</b>	<b>4.650.000</b>	<b>5.640.000</b>	<b>5.000.000</b>	<b>6.650.000</b>	<b>4.380.000</b>	<b>3.500.000</b>	<b>7.600.000</b>	<b>6.470.000</b>	<b>3.500.000</b>	<b>7.500.000</b>

Fuente. Elaboración propia según Encuesta las MiPymes del sector de la belleza en el municipio de la Unión departamento de Nariño (2022)

### **4.3 RESULTADOS COMPARATIVOS DE LA SITUACIÓN ACTUAL Y ANTES DE PANDEMIA A NIVEL FINANCIERO Y GENERACIÓN DE EMPLEO DE LAS MIPYMES DEL SECTOR DE LA BELLEZA DEL MUNICIPIO DE LA UNIÓN NARIÑO.**

Como se expresó anteriormente, la pandemia por Covid -19 generó una afectación directa al desempeño financiero de las MiPymes del sector de la belleza en el municipio de La Unión Nariño. Aunque se consideró que los efectos serían con mayor relevancia durante el año 2020, la situación real demuestra que los negocios aun lograron recuperarse a 2021.

A continuación se realiza un comparativo de las distintas cuentas del estado de resultados como del estado de la situación financiera; balance general, entre 2019, 2020 y 2021. De tal forma que se pueda comparar y deducir si existió una recuperación financiera.

Si se analiza el ingreso por ventas, es claro que para 2020 y 2021 este se redujo, de las once mipymes analizadas solo dos obtuvieron ingresos superiores en 2021 respecto a lo que obtuvieron en 2019 y solo una obtuvo un ingreso similar. En el caso de las empresas que mejoraron el ingreso, según lo manifestaron sus propietarios la clave fue la inclusión de otros productos dentro de su portafolio como desinfectantes, productos desechables, complementado con la venta a domicilio y promoción por redes sociales.

Al revisar los gastos operativos de administración se observó que estos se redujeron en seis de las Mipymes en cuatro de estas estos gastos para 2021 fueron superiores a 2019, lo que explica la pérdida que se presentó. Y es que los gastos de este tipo no son variables, tanto el arriendo como servicios públicos siguieron constantes para 2021 y 2021, y también se les debe sumar que las deudas adquiridas sumaron gastos financieros.

**Tabla 18. Comparación del ingreso por ventas.**

	Empresas										
	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5	Empresa 6	Empresa 7	Empresa 8	Empresa 9	Empresa 10	Empresa 11
Ingreso por ventas											
Año 2019	42.960.000	52.550.000	45.080.000	39.670.000	34.882.000	42.550.000	58.200.000	42.551.000	42.550.000	21.275.000	57.850.000
Año 2020	19.500.000	21.050.000	25.080.000	27.030.000	24.500.000	30.500.000	19.800.000	22.030.450	33.450.000	29.300.000	41.300.000
Año 2021	35.500.000	31.050.000	35.080.000	38.030.000	32.500.000	42.500.000	26.800.000	38.000.000	43.150.000	45.500.000	47.900.000

Fuente. Elaboración propia según Encuesta las MiPymes del sector de la belleza en el municipio de la Unión departamento de Nariño (2022)

**Tabla 19. Comparación gastos operativos de administración**

	Empresas										
Gastos operativos de admón.	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5	Empresa 6	Empresa 7	Empresa 8	Empresa 9	Empresa 10	Empresa 11
Año 2019	22.793.204	26.008.808	23.036.742	20.702.641	19.842.199	21.872.308	28.130.430	20.147.958	15.731.058	8.626.154	22.954.863
Año 2020	12.217.825	9.862.738	12.782.818	13.812.796	17.527.375	16.814.860	13.759.306	14.194.155	16.272.540	13.071.790	17.912.605
Año 2021	15.704.875	12.181.380	16.488.742	17.894.983	21.131.150	22.221.000	16.615.708	21.082.580	15.363.048	14.730.325	20.624.800

Fuente. Elaboración propia según Encuesta las MiPymes del sector de la belleza en el municipio de la Unión departamento de Nariño (2022)

Finalmente, se hace un comparativo de la utilidad del ejercicio (utilidad operativa), como se aprecia en la tabla siguiente, de las once empresas solo dos tuvieron una utilidad en 2021 superior a lo obtenido en 2019. Justamente las que decidieron aumentar el portafolio de productos, y vendiendo a través de redes sociales con entrega a domicilio.

Según los resultados de 2021, para este año se evidenciaron mayores pérdidas que incluso en 2020, lo que en sí es un fenómeno difícil de comprender. De acuerdo a opiniones de los consultados, 2021 en términos económicos fue más difícil porque las personas ya no contaban con ahorros, se encontraron con desempleo y eso les obligó a recortar gastos que no sean de primera necesidad.

**Tabla 20. Comparación utilidad del ejercicio**

	Empresas										
Utilidad del ejercicio	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5	Empresa 6	Empresa 7	Empresa 8	Empresa 9	Empresa 10	Empresa 11
Año 2019	863.196	1.701.943	2.015.458	5.378.460	368.931	1.688.443	6.232.570	1.736.207	2.329.693	404.221	7.370.388
Año 2020	- 6.210.325	2.161.013	870.982	2.980.664	- 4.649.875	186.140	- 3.114.706	- 2.294.162	153.960	1.342.210	1.985.295
Año 2021	- 292.375	626.620	- 666.542	320.177	- 3.341.150	- 4.046.000	- 1.892.908	- 6.304.580	5.328.752	877.175	- 5.140.800

Fuente. Elaboración propia según Encuesta las MiPymes del sector de la belleza en el municipio de la Unión departamento de Nariño (2022)

En las cuentas del estado de la situación financiera; balance general, también se presentaron cambios drásticos.

En el comportamiento del activo corriente se evidenció una reducción de este en todas las once mipymes consultadas, según los resultados obtenidos en 2021 frente a los del 2019. Cuentas como caja, bancos e inventarios se redujeron sustancialmente, dado la necesidad también de cubrir las obligaciones de corto plazo que se reflejan en el pasivo.

En cuanto al activo fijo, ocho presentaron una reducción, solo dos mantuvieron una cifra similar y solo una un incremento. Esto se produjo por dos aspectos; primero por la venta de algún activo fijo para lograr liquidez y cubrir deudas, y dos por efecto de la depreciación acumulada, la cual fue difícil precisar para efectos de este estudio.

**Tabla 21. Comparación cambios en las cuentas del activo**

<b>BALANCE GENERAL</b>											
<b>Activo Corriente</b>	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5	Empresa 6	Empresa 7	Empresa 8	Empresa 9	Empresa 10	Empresa 11
Año 2019	4.100.000	11.450.000	3.500.000	4.730.000	2.100.000	3.650.000	6.520.000	6.630.000	4.950.000	1.370.000	12.200.000
Año 2020	3.100.000	8.580.000	3.100.000	3.596.000	3.850.000	3.380.000	5.200.000	5.150.000	2.000.000	4.430.000	3.100.000
Año 2021	3.450.000	3.000.000	3.100.000	1.596.000	2.908.000	2.880.000	2.800.000	3.100.000	2.000.000	4.430.000	5.150.000
Activo total											
Año 2019	11.900.000	20.650.000	12.000.000	15.780.000	11.180.000	14.650.000	17.320.000	20.830.000	17.350.000	12.620.000	24.200.000
Año 2020	10.900.000	17.780.000	11.100.000	14.646.000	12.350.000	14.380.000	16.700.000	20.150.000	17.100.000	11.600.000	13.600.000
Año 2021	10.250.000	12.200.000	11.100.000	12.646.000	11.408.000	11.880.000	13.300.000	15.100.000	15.100.000	11.600.000	15.650.000

Fuente. Elaboración propia según Encuesta las MiPymes del sector de la belleza en el municipio de la Unión departamento de Nariño (2022)

Por el lado del pasivo corriente, se evidenció que seis mipymes lo redujeron para 2021 en comparación a 2019, sin embargo, al revisar el pasivo no corriente nueva lo aumentaron, una lo mantuvo igual y solo una lo redujo. Esto tiene sentido dado que las empresas para financiar sus gastos y obligaciones debieron adquirir deuda con bancos y terceros.

Por el lado del patrimonio se encontró que las nueve mipymes redujeron el valor de este para 2021 comparado con 2019, prácticamente esto se debió a la reducción de las utilidades retenidas, a la vez que se generaron pérdidas para algunas entre 2020 e 2021.



**Tabla 22. Comparación cambios en las cuentas del pasivo**

BALANCE GENERAL											
Pasivo	Empresas										
	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5	Empresa 6	Empresa 7	Empresa 8	Empresa 9	Empresa 10	Empresa 11
Pasivo no corriente											
Año 2019	4.000.000	8.800.000	3.000.000	800.000	1.580.000	3.750.000	4.020.000	2.000.000	2.050.000	1.670.000	6.000.000
Año 2020	5.500.000	6.800.000	2.500.000	1.800.000	3.200.000	3.750.000	6.880.000	4.150.000	3.820.000	3.500.000	2.300.000
Año 2021	3.500.000	3.200.000	150.000	2.400.000	1.800.000	2.500.000	3.050.000	3.570.000	4.500.000	6.500.000	4.500.000
Total pasivo											
Año 2019	6.150.000	10.350.000	3.900.000	2.030.000	3.180.000	6.000.000	8.500.000	7.500.000	7.530.000	3.500.000	10.300.000
Año 2020	8.800.000	11.630.000	5.300.000	6.646.000	7.350.000	9.730.000	13.080.000	10.150.000	9.900.000	8.100.000	6.100.000
Año 2021	8.150.000	7.550.000	5.460.000	7.646.000	4.758.000	7.500.000	9.800.000	7.500.000	8.630.000	8.100.000	8.150.000

Fuente. Elaboración propia según Encuesta las MiPymes del sector de la belleza en el municipio de la Unión departamento de Nariño (2022)

**Tabla 23. Comparativo del patrimonio**

BALANCE GENERAL											
Patrimonio	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5	Empresa 6	Empresa 7	Empresa 8	Empresa 9	Empresa 10	Empresa 11
Año 2019	5.750.000	10.300.000	8.100.000	13.750.000	8.000.000	8.650.000	8.820.000	13.330.000	9.820.000	9.120.000	13.900.000
Año 2020	2.100.000	6.150.000	5.800.000	8.000.000	5.000.000	4.650.000	3.620.000	10.000.000	7.200.000	3.500.000	7.500.000
Año 2021	2.100.000	4.650.000	5.640.000	5.000.000	6.650.000	4.380.000	3.500.000	7.600.000	6.470.000	3.500.000	7.500.000

Fuente. Elaboración propia según Encuesta las MiPymes del sector de la belleza en el municipio de la Unión departamento de Nariño (2022)

Respecto a la liquidez; prueba de liquidez, prueba acida y capital de trabajo, se observó cómo se fue reduciendo entre 2019 a 2021, lo que guarda relación con las bajas ventas, aunque en las mipymes se trasladó deuda corriente a un mayor plazo, esto no fue suficiente para mantener un nivel de liquidez por encima de 1; es decir tener un peso por cada peso adeudado. El descenso en la liquidez varió en las distintas empresas analizadas, sin embargo, la tendencia general fue hacia la reducción.

Se evidenció solo un caso en que una empresa aumentó la liquidez en 2021 en comparación a 2019, y esto se debió a medidas como la venta de un activo fijo, reestructurar las deudas e implementar nuevos productos en su portafolio.

En cuanto al nivel de endeudamiento se evidencia que todas aumentaron sus obligaciones en comparación a 2019, esto hizo que este indicador creciera entre 2020 a 2021, para generar un rango de maniobra lo que han realizado los gerentes es pasar deuda corriente a deuda no corriente, esto reduce la cantidad de egresos en el corto plazo, pero aumenta el gasto financiero por cuestión de intereses.

En la siguiente tabla se presenta el análisis de estos indicadores para las once mipymes para los tres años: 2019, 2020 y 2021.

**Tabla 24. Comparación indicadores financieros: 2019, 2020 y 2021**

	Indicadores Financieros										
Año 2019											
RAZONES FINANCIERAS	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5	Empresa 6	Empresa 7	Empresa 8	Empresa 9	Empresa 10	Empresa 11
Prueba de liquidez	1,91	7,39	3,89	3,85	1,31	1,62	1,46	1,21	0,90	0,75	2,84
Prueba Acida	0,93	5,42	1,94	1,85	0,19	0,20	1,21	0,87	0,35	0,17	1,72
Nivel de Endeudamiento	0,52	0,50	0,33	0,13	0,28	0,41	0,49	0,36	0,43	0,28	0,43
Capital de trabajo	1.950.000	9.900.000	2.600.000	3.500.000	500.000	1.400.000	2.040.000	1.130.000	- 530.000	- 460.000	7.900.000
Año 2020											
RAZONES FINANCIERAS											
Prueba de liquidez	0,94	1,78	1,11	0,74	0,93	0,57	0,84	0,86	0,33	0,96	0,82
Prueba Acida	0,73	1,20	0,93	0,52	0,57	0,36	0,39	0,48	0,16	0,80	0,50
Nivel de Endeudamiento	0,81	0,65	0,48	0,45	0,60	0,68	0,78	0,50	0,58	0,70	0,45
Capital de trabajo	- 200.000	3.750.000	300.000	- 1.250.000	- 300.000	- 2.600.000	- 1.000.000	- 850.000	- 4.080.000	- 170.000	- 700.000
Año 2021											
RAZONES FINANCIERAS											
Prueba de liquidez	0,74	0,69	0,58	0,30	0,98	0,58	0,41	0,79	0,48	2,77	1,41
Prueba Acida	0,46	0,65	0,49	0,29	0,59	0,34	0,36	0,46	0,23	2,30	1,08
Nivel de Endeudamiento	0,80	0,62	0,49	0,60	0,42	0,63	0,74	0,50	0,57	0,70	0,52
Capital de trabajo	- 1.200.000	- 1.350.000	- 2.210.000	- 3.650.000	- 50.000	- 2.120.000	- 3.950.000	- 830.000	- 2.130.000	2.830.000	1.500.000

Fuente. Elaboración propia según Encuesta las MiPymes del sector de la belleza en el municipio de la Unión departamento de Nariño (2022)

La rentabilidad fue una de las más afectadas durante la pandemia; 2020 y 2021, como se aprecia en la siguiente tabla, en todos los casos se evidencia que con mayor o menor intensidad se vieron afectados los indicadores de rentabilidad tanto bruta como operativa.

Para el año 2021 no se evidencia que las empresas hayan recuperado sus márgenes de rentabilidad, incluso seis presentaron una pérdida operativa, Considerando que se ha afectado los ingresos de las mipymes la recuperación de los niveles de utilidad tomará más tiempo dado que todo el mercado se ha visto afectado y los consumidores han visto afectados sus ingresos y esto se traduce en que han reducido el monto destinado a servicios de estética.

**Tabla 25. Comparación márgenes de rentabilidad: 2019, 2020 y 2021**

Comparación márgenes de rentabilidad											
Año 2019	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5	Empresa 6	Empresa 7	Empresa 8	Empresa 9	Empresa 10	Empresa 11
Rentabilidad bruta	55%	53%	56%	66%	58%	55%	59%	51%	42%	42%	52%
Rentabilidad operativa	2%	3%	4%	14%	1%	4%	11%	4%	5%	2%	13%
Año 2020											
Rentabilidad bruta	31%	57%	54%	62%	53%	56%	54%	54%	49%	49%	48%
Rentabilidad operativa	-32%	10%	3%	11%	-19%	1%	-16%	-10%	0%	5%	5%
Año 2021											
Rentabilidad bruta	43%	41%	45%	48%	55%	43%	55%	39%	48%	34%	32%
Rentabilidad operativa	-1%	2%	-2%	1%	-10%	-10%	-7%	-17%	12%	2%	-11%

Fuente. Elaboración propia según Encuesta las MiPymes del sector de la belleza en el municipio de la Unión departamento de Nariño (2022)

## **CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **5.1. Conclusiones**

De acuerdo al diagnóstico de la situación actual económica de las MiPymes del sector de la belleza formalizadas del casco urbano del municipio de La Unión departamento de Nariño, se encontró que para 2019 estas generaron entre 2 a 3 puestos, sus activos oscilaron entre 20 a 50 millones, cuando comenzó la pandemia por Covid -19 se afectó directamente sus finanzas especialmente el ingreso por ventas, lo que condujo a reducir los puestos de trabajo y afectó de manera directa la rentabilidad del negocio. Al vincular personal por labor o prestación de servicios, las mipymes tuvieron flexibilidad para vincular o desvincular personal, lo que fue positivo en gran medida porque redujo el costo laboral, pero a la vez es un reflejo del serio problema de informalidad que tienen este tipo de empresas.

La pandemia por Covid -19 fue un evento inesperado que acarreo consecuencias tanto en el corto como largo plazo, para las mipymes las implicaciones fueron mayores dado los limitados recursos económicos que permitieran solventar los gastos operativos fijos durante el tiempo en que las autoridades en salud obligaron al cierre de establecimientos como empresas. Las consecuencias también se vieron agravadas por la falta de planeación frente a posibles escenarios, lo que conllevó a tomar decisiones repentinas para responder las urgencias financieras del momento, tales como adquirir deuda sin considerar los efectos de esto en los gastos financieros. En tal sentido es posible concluir para reducir este tipo de afectación o minimizar su impacto se debe trabajar en la planeación tanto estratégica como financiera a fin de generar alternativas y planes de contingencia ante eventos no deseados evitando aumentar el nivel de deuda que reduce los márgenes de rentabilidad por el pago de intereses.

En cuanto a la situación financiera de las Mipymes del sector de la belleza del municipio de La Unión Nariño, sus activos se concentraron en los no corrientes, representado en mobiliario, equipos, insumos o materias primas. Por el lado del pasivo se concentró en el corriente, representando principalmente por obligaciones con proveedores o terceros. Con la pandemia por Covid -19 se vio afectada la situación financiera, por un lado, se recurrió a retirar las utilidades retenidas, lo que también se reflejó en el activo corriente que se redujo, también se incurrió en más deuda, la cual se trasladó del pasivo corriente al no corriente. Esto último como medida para mejorar la liquidez, y en sí la capacidad de pago de las mipymes, sin embargo, también implica un mayor gasto financiero que afecta en los siguientes periodos la utilidad del ejercicio. Las medidas adoptadas en el orden financiero de las MiPymes fueron complementadas con estrategias comerciales como la inclusión de productos alternativos que tuvieron mayor demanda durante la pandemia, también implementaron la venta en línea a través de redes sociales, establecieron el servicio a domicilio. Medidas que en cierta manera contribuyeron a generar ingresos y así garantizar la permanencia del negocio.

Las medidas tomadas por las Mipymes para hacer frente a los efectos de la pandemia por Covid en cierta medida fueron positivas en cuanto permitieron tener liquidez, reactivar las actividades económicas y procurar tener una recuperación de las utilidades. Sin embargo, estas acciones fueron del corto plazo y no siempre se logra el efecto deseado. Ante esta situación se concluye que es necesario que este tipo de organizaciones procuren realizar una planeación estratégica o de mercadeo con que se definan objetivos de mediano y largo plazo, dado que la recuperación económica ha tomado más tiempo del esperado y postpandemia se ha tenido fenómenos como la inflación vivida a lo largo del 2020, el incremento de la tasa de cambio que encarece los insumos importados, entre otros aspectos. Por lo tanto, la planeación que se realice permitirá a través de un proceso organizado ir identificando oportunidades como amenazas en el mercado y sobre esta base

establecer estrategias como diversificar el portafolio de servicios y productos, fortalecer la venta digital, entre otras acciones que mostraron ser viables.

Al comparar para los resultados de la situación actual y antes de pandemia a nivel financiero y generación de empleo de las Mipymes del sector de la belleza del municipio de La Unión Nariño. Se concluye que estas no han recuperado el nivel de ingreso, también se vio afectado la rentabilidad, porque se presentaron pérdidas tanto en 2020 como en 2021, para algunas. De igual manera, en estos años se presentó un aumento del pasivo con obligaciones que se reflejarán en los próximos años, es decir que los efectos de pandemia siguen siendo perceptibles. En cuanto a la generación de empleo, las mipymes han vuelto a vincular personal, entre 2 a 3 personas, sin embargo, sigue evidenciándose el tema de la vinculación por medio de contrato por labor o prestación de servicios, tema que es complejo pero obedece más a problemas estructurales de la economía de un municipio como La Unión Nariño donde el volumen de ingresos de las empresas no permite la contratar con las garantías de un contrato de trabajo dado que esto representa un fuerte costo económico.

El tema de recuperación económica en Colombia no ha sido según lo esperado, las consecuencias de la pandemia sumados los efectos de la guerra Rusia -Ucrania, el incremento en la tasa de cambio (dólar versus peso) ha conllevado a un lento crecimiento económico y más aun a un elevado costo de vida. Para las Mipymes del sector de la belleza del municipio de La Unión Nariño la recuperación parece que tomará un poco más de tiempo para tener incrementos sustanciales en las ventas y con ello un mayor margen de rentabilidad. Para acelerar el tema de recuperación es valioso generar estrategias de mercado que conlleven a redefinir los negocios sea con la inclusión de nuevos servicios y productos, como a través de la innovación en la comercialización a través de redes sociales o servicio a domicilio. Sin embargo, estas acciones no deben abordarse de una manera aislada sino

dentro de una planeación y análisis financiero para explorar objetivamente como incrementan los ingresos y que márgenes de rentabilidad permiten alcanzar.

Lo evidenciado con MiPymes del sector de la belleza formalizadas del casco urbano del municipio de La Unión departamento de Nariño, refleja una situación compleja, porque refleja la fragilidad que tienen esta clase de unidades económicas ante fenómenos que restringen la operación habitual. La capacidad financiera de las mipymes no permite que estas cubran las necesidades de financiación como de operación, lo que las obliga a buscar alternativas como variar de objeto social o incluir diversos productos en su portafolio, incluso a incurrir en la venta de activos para solventar costos y gastos fijos.

## **5.2. Recomendaciones**

Con base en lo evidenciado con las MiPymes del sector de la belleza formalizadas del casco urbano del municipio de La Unión- Nariño se formulan las siguientes recomendaciones:

- Eventos como la Pandemia por Covid -19 hicieron evidente la fragilidad y sensibilidad de las mipymes a fenómenos que comprometan sus operaciones. Por lo tanto, es recomendable trabajar en capacitar a los propietarios de esta clase de organizaciones para que comprendan la importancia de tener una planificación financiera donde se evalúen escenarios negativos y con base en ello se tengan planes de contingencia.
- A las autoridades locales como la Alcaldía municipal, la Cámara de Comercio, se les recomienda emprender acciones como ferias empresariales para garantizar una reactivación de las distintas unidades de negocio a fin de



que se mejore su nivel de ingresos y progresivamente se vayan recuperando puestos de trabajo.

- Igualmente, las autoridades municipales deben valorar el acompañamiento al sector de las mipymes dado que estas son las que generan fuentes de empleo. Por lo tanto, se debe diseñar una política pública para fortalecer a través de formación a emprendedores, a gerentes y propietarios en temas administrativos y gerenciales. Esto con el objetivo de brindarles conocimientos sobre la toma de decisiones y así puedan generar acciones para fortalecer sus finanzas sea a través de estrategia de mercados, inversiones, alianzas y demás recursos empresariales que existen.
- Brindar capital semilla o generar acceso a préstamos con bajas tasas de interés. Esto es uno de los temas más complejos y requiere tanto del sector público como privado, para que la iniciativa sea exitosa. En la actualidad existen estímulos para las mipymes, sin embargo, por desconocimiento no se suele acceder a los mismos, por ello se recomienda que las entidades como la Alcaldía, Cámara de Comercio puedan divulgar convocatorias para acceder a capital semilla. También se recomienda que la autoridad municipal trabaje con la departamental e instituciones a nivel nacional para generar incentivo a la reactivación, ya sea subsidios o préstamos a baja tasa de interés.
- A los distintos contadores públicos que de una u otra manera tienen relación con las mipymes se les recomienda fortalecer la labor de asesorar a gerentes y propietarios para que estos con base en la información financiera puedan tomar decisiones, emprender estrategias y planes sobre la gestión de su negocio en función de los eventos económicos y de mercado.

- Uno de los elementos a considerar dentro de la reactivación económica es fortalecer la competitividad de las mipymes, siendo oportuno que estas fortalezcan la planeación tanto a nivel empresarial, de mercado y financiero. Así es posible estructurar acciones para mejorar el desempeño en ventas como en la generación de rentabilidad. Experiencias como la diversificación del portafolio de productos, la integración de la venta y promoción en línea demuestran que las mipymes pueden hacer uso de recursos disponibles para fortalecer sus finanzas, sin embargo, la planeación permite revisar la relación costo beneficio de cada acción tanto en el corto como largo plazo.
- La competitividad de las mipymes del sector de la belleza, y otros sectores similares, también requiere una orientación al mercado, es decir que su planeación debe adaptarse a las condiciones cambiantes de la competencia. La pandemia por Covid -19 generó la oportunidad de reinventarse por eso que muchas empresas hayan modificado su objeto social o sus procesos internos. En el mediano plazo por ejemplo, las mipymes deber irse adaptando al creciente fenómeno del comercio electrónico. Por lo tanto una recomendación que se forma es que los propietarios y gerentes de las mipymes evalúen como están gestionando sus recursos en línea y si estos están generando valor ya sea porque se utilicen para la promoción, comercialización o servicio al cliente. Además tienen que valorar el uso de pagos electrónicos a través de distintas plataformas como son Nequi, Transfiya, Daviplata, entre otras que son una alternativa de pago y facilitan el comercio en medios virtuales.

## BIBLIOGRAFÍA

- Alcaldía de La Unión Nariño, (2022). Plan de desarrollo 2019 -2023.
- Amat O. (2010) Estrategias empresariales para generar valor en tiempo de crisis. Revista de Economía. Número 3. Abril 2010.
- Calleja L. J. (2008) el fondo de maniobra y las necesidades operativas de fondos. IE Business School. Versión original de 7 de marzo de 2003. Última revisión, 28 de septiembre de 2008. Editado por el Departamento de Publicaciones del IE Business School. María de Molina 13, 28006 – Madrid, España.
- Cámara de Comercio de Bogotá (2020). La economía del país retrocedió veinte años. Informe trimestral. Diciembre. Bogotá.
- Carmona, Suarez, Calvo, Periañez (2016) Sistemas de gestión de la calidad: un estudio en empresas del sur de España y norte de Marruecos. Volume 22, Issue 1, January–April 2016, Pages 8-16. Recuperado mayo de 2020 de.  
<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1135252315000428>
- Carrillo De Rojas G. (2002) Análisis y administración financiera. Corcas Editores. 2002.
- Chiavenato, Idalberto (2007) Administración de Recursos Humanos. 8ª edición. Editorial MCGRAW-HILL. México. 440 p.
- Congreso Internacional de Contaduría (2014). El proceso administrativo: factor determinante en las mipymes colombianas del siglo XXI. Recuperado el 10 de mayo de 2019 de:  
<http://congreso.investiga.fca.unam.mx/docs/xix/docs/1.16.pdf>

- Contreras Castro B. L. (2008) Análisis e interpretación de estados financieros por medio de razones financieras. Universidad Veracruzana. Facultad de Contaduría y Administración. Xalapa- Enríquez, Veracruz. 2008
- Cuadros Marmolejo A. H., Aparicio Rojas V. (2009). Análisis y diagnóstico financiero del subsector del transporte terrestre de carga en el Valle del Cauca en el Periodo comprendido entre 1995 y 2007. Universidad Autónoma De Occidente. Facultad De Ciencias Económicas Y Administrativas. Programa Contaduría Pública. Santiago De Cali. 2009
- Departamento Nacional de Planeación – DANE. (2019). La economía del país en representados en las pequeñas y medianas empresas.
- Douglas R. Emery, John D. Finnerty John D. Stowe. (2000) Fundamentos de administración financiera.
- Estupiñan G. R: Estupiñan G. O. (2006) Análisis financiero y de gestión. Ecoe Ediciones. Segunda Edición. 2006.
- Fowler N. E. (1995). Contabilidad Superior. Tomo I. Ediciones La Ley 2005. 5ta. Edición. 1995
- Gitman, L. J. (2012) Principios de Administración Financiera. (10ª ed.). México. Prentice Hall.
- Gómez R. (2013). Planificación, implementación y control de un sistema de gestión de calidad conforme a los requisitos de la norma ISO 9001:2008 para la Empresa Vital Ger IPS. Universidad Nacional Abierta y a Distancia “Unad”. Escuela De Ciencias Básicas Y Tecnologías. Ingeniería Industrial. Bucaramanga. 2013. Recuperado mayo de 2020 de: <https://repository.unad.edu.co/bitstream/handle/10596/1649/37549181.pdf;jsessionid=876FBE29F11E07189C08348EB8B856CB.jvm1?sequence=1>

- Hargadon, Bernard Jr, Múnera Cárdenas, Armando (1998) Principios de Contabilidad. Segunda Edición Norma. Colombia. 660 p.
- Hernández, R.; Fernández C. Y Baptista, Pilar. (2015) Metodología de la investigación. 15 Edición. Mc Graw Hill. México.
- James C. van Horne, John M. Wachowicz. (2002) Fundamentos de administración financiera. Pearson Educación. México 2002. ISBN 970 -26 -0238 -6
- Martínez C. L., Paez J. Y. (2016) Caracterización de los procesos contables y financieros, del sector ebanista de la ciudad de Ocaña. Universidad Francisco de Paula Santander Ocaña. Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas. Contaduría Pública.
- Ministerio de las Comunicaciones y Tecnologías de Información (2000). LEY 590 DE 2000. (julio 10). Por la cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresa Recuperado el 1 de OCTUBRE de 2018, de <http://www.suin-juriscal.gov.co/viewDocument.asp?ruta=Leyes/1663080>
- Nava R. M. (2009). Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. Revista Venezolana de Gerencia (RVG). Año 14. N° 48, 2009, 606 – 628. Universidad del Zulia (LUZ) ISSN 1315-9984
- Organización Mundial de la salud – OMS. (2020). El impacto de las economías de América Latina y el Caribe a raíz de la pandemia Covid – 19. Informe de la Organización Mundial de la Salud. Madrid.
- Osorio V. J. (2005). Gestión financiera empresarial. Contexto y casos colombianos. Editorial Javeriana. Bogotá. 2005. P. 49.
- Osorio Valencia. J. (2005) Gestión financiera empresarial. Contexto y casos colombianos. Editorial Javeriana. Bogotá.
- Patiño C. J. (2017) importancia de la competitividad para el crecimiento y desarrollo de las pequeñas y medianas empresas en Colombia. Universidad Militar

Nueva Granada Facultad de Estudios a Distancia Especialización en Alta Gerencia Bogotá, Colombia.

Ricra Milla M. (2013) Necesidades operativas de fondos (NOF) y el fondo de maniobra. Revista actualidad empresarial. N° 280 Primera Quincena - Junio 2013

Rincón C. A. (2016) La contabilidad como un juego de lenguaje. Cuadernos de Administración: Universidad del Valle:: Vol. 32 N° 55 :: enero - junio 2016. Recuperado mayo de 2020 de: <https://www.redalyc.org/pdf/2250/225047031004.pdf>

Sampieri Hernández. Roberto. (2014). Metodología de la investigación. Sexta edición. McGrawHill. México.

Solanilla A. J., Puerto D. (2012). Análisis financiero de la empresa Novartis de Colombia y el Sector farmacéutico en Colombia. Administración De Empresas. Facultad De Administración. Universidad Del Rosario. Bogotá D.C. Julio de 201

## **ANEXOS**

**IMPACTO DEL COVID-19 EN LA ECONOMÍA DE LAS MIPYMES DEL  
MUNICIPIO DE LA UNIÓN DEPARTAMENTO DE NARIÑO**

**Instrumentos**

Buenas Días

Dar saludo de bienvenida.

Presentar el objetivo de la aplicación de los instrumentos.

- La presente encuesta hace parte de una investigación en Contaduría Pública de la Corporación Universitaria Autónoma del Cauca con el objetivo de analizar el posible impacto del Covid-19 en la economía de las MiPymes del sector de la belleza en el municipio de la Unión departamento de Nariño durante el 2020 a 2021.

La información recolectada se utilizará solo con fines académicos y en todo momento se protege el nombre la empresa y de quien responde el cuestionario.

De antemano se agrade la sinceridad en sus respuestas.

**Información de la empresa**

- Nombre de la empresa: \_\_\_\_\_
- Dirección: \_\_\_\_\_
- Teléfono de Contacto: \_\_\_\_\_
- Nit: \_\_\_\_\_

**Breve descripción de servicios y productos**

<b>Servicios:</b>
<b>Productos:</b>

Responsable:  
**DIANA CAROLINA ARCOS DOMÍNGUEZ**  
Estudiante de Contaduría Pública de la Corporación Universitaria Autónoma del Cauca

**IMPACTO DEL COVID-19 EN LA ECONOMÍA DE LAS MIPYMES DEL  
MUNICIPIO DE LA UNIÓN DEPARTAMENTO DE NARIÑO**

Número de empleados:

Vinculación laboral de empleados:

Tipo de vinculación	Cantidad de empleados
Contrato Laboral	
Contrato de prestación de servicios	
Por labor realizada	
Otra: ¿Cuál? _____	

Afectación durante la pandemia

¿Durante en la pandemia por Covid -19 se vio afectado?

Si	
No	

¿Qué tipo de afectación fue más evidente? (Respuesta Multiple)

Suspensión de actividades	
Reducción de ventas	
Pérdida de clientes	
Mayores costos de operación	
Sanciones o multas por incumplimiento a restricciones	
Otra: ¿Cuál? _____	

¿Recibió ayuda o subsidio para su empresa durante en la pandemia por Covid -19 se vio afectado?

Si	
No	

¿Durante en la pandemia por Covid -19 se tuvo que despedir empleados?

Si	
No	

Responsable:  
DIANA CAROLINA ARCOS DOMÍNGUEZ  
Estudiante de Contaduría Pública de la Corporación Universitaria Autónoma del Cauca



**IMPACTO DEL COVID-19 EN LA ECONOMÍA DE LAS MIPYMES DEL  
MUNICIPIO DE LA UNIÓN DEPARTAMENTO DE NARIÑO**

¿Durante en la pandemia por Covid -19 vio reducida la utilidad de su negocio?

Si	
No	

¿Durante en la pandemia por Covid -19 que medidas adopto para generar ingresos? (Respuesta Multiple)

Venta en línea (redes sociales, servicio de mensajería -Whatsapp)	
Servicio domicilio	
Cambio de portafolio de productos o servicios	
Operación bajo estrictas normas de bioseguridad	
Operar a puerta cerrada.	
Otra. ¿Cuál? _____	

¿Considera que las medidas tomadas por la autoridad local fomentaron la recuperación de los estratos por la pandemia por Covid -19?

Si	
No	

¿Cómo califica el desempeño económico en 2021 respecto a 2019 (prepandemia)?

Estuvo igual	
Fue menor	
Fue mayor	

¿Qué tipo de afectación ha sido más evidente en tiempo de postpandemia: 2022? (Respuesta Multiple)

Reducción de ventas	
Pérdida de clientes	
Mayores costos de operación	
Aumento de la competencia formal	
Aumento de la competencia informal	
Otra: ¿Cuál? _____	

Responsable:  
DIANA CAROLINA ARCOS DOMÍNGUEZ  
Estudiante de Contaduría Pública de la Corporación Universitaria Autónoma del Cauca

**IMPACTO DEL COVID-19 EN LA ECONOMÍA DE LAS MIPYMES DEL  
MUNICIPIO DE LA UNIÓN DEPARTAMENTO DE NARIÑO**

**Balance General**

PROYECCIÓN BALANCE GENERAL

NOMBRE EMPRESA:

HASTA 31 de DICIEMBRE

DESCRIPCIÓN	2019	2020	2021
ACTIVO	VALORES	VALORES	VALORES
<i>Activo Corriente</i>			
Caja - Disponible			
Cuentas Bancos			
Cuentas por Cobrar Clientes			
(-) Estimado deudas difícil cobro			
Inventario de mercancías			
<b>Total activo Corriente</b>	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Edificios			
Maquinaria y equipos			
Gastos pagados por anticipado			
<b>Total Propiedad Planta y Equipo</b>	\$ 0	\$ 0	\$ 0
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	\$ 0	\$ 0	\$ 0
<b>PASIVOS</b>			
<i>Pasivo corriente</i>			
Cuentas por Pagar proveedores			
Bancos (corto plazo)			
Deudas terceros			
<b>Total Pasivo Corriente</b>	-	\$ 0	\$ 0
<i>Pasivos a Largo Plazo</i>			
Bancos			
<b>Total Pasivo a Largo Plazo</b>	\$ 0	\$ 0	\$ 0
<b>TOTAL PASIVO</b>	\$ 0	\$ 0	\$ 0
<b>PATRIMONIO</b>			
Capital			
Superávit y/o Utilidad			
Utilidades retenidas			
Reserva legal			
<b>Total Patrimonio</b>	\$ 0	\$ 0	\$ 0

Responsable:  
DIANA CAROLINA ARCOS DOMÍNGUEZ  
Estudiante de Contaduría Pública de la Corporación Universitaria Autónoma del Cauca

