



TRABAJO DE GRADO
Opción Práctica y Pasantía.

Análisis estratégico y financiero para la mejora de procesos de la empresa ILAZUL SAS

Lorena Janeth Hernández Ruiz

Corporación Universitaria Remington.
Nombre de la facultad.
Contaduría Pública

Opción de Trabajo de grado Práctica
2024

Agradecimientos

Inicialmente quiero darle gracias a Dios por darme la sabiduría e inteligencia para realizar este proyecto, también le doy gracias porque solo él vio el sacrificio y esfuerzo que hice para cumplir esta meta.

Le agradezco a los docentes de la universidad, ya que por ellos este proyecto salió adelante.

Gracias a que ellos compartieron su conocimiento conmigo hoy por hoy este proyecto me permite ascender al título de contadora pública.

Por último, le doy gracias a mi familia, ya que fueron un apoyo incondicional para nunca rendirme en los momentos que me pusieron a prueba en la creación del proyecto.

Tabla de Contenidos

Resumen	Pag 4
Propuesta de Planeación	Pag 5
Palabras Claves	Pag 6
1. Problemática Abordada	Pag 7
2. Objetivos	Pag 9
2.1 Objetivo General	
2.2 Objetivos Específico	
3. Metodología	Pag 10
4. Resultado	Pag 12
5. Conclusión	Pag 49
6. Referencias	Pag 50

Resumen

Realizar un diagnóstico empresarial puede ser muy costoso, especialmente si se contrata personal externo. En este tipo de procedimiento se maneja información sensible para la empresa y puede generar resistencia por parte del personal, sin embargo, es crucial llevar a cabo este diagnóstico en la empresa ILAZUL SAS, ya que, si se aborda con un enfoque claro y específico, puede ofrecer numerosos beneficios.

En la empresa ILAZUL SAS se evidencian diversas problemáticas e ineficiencias en varias áreas, lo que confirma la necesidad de realizar el diagnóstico general. Este diagnóstico tiene como objetivo identificar tanto las debilidades como las fortalezas de la empresa mediante la herramienta de la matriz FODA.

Entre las problemáticas detectadas se encuentran la alta rotación de personal, la ineficiencia del equipo administrativo y los problemas financieros asociados. El propósito es identificar oportunidades de mejora, optimizar los procesos y fortalecer la posición competitiva de la empresa mediante la implementación de estrategias adecuadas.

Propuesta de planeación

La propuesta de planeación está diseñada para abordar de manera integral las problemáticas críticas identificadas en ILAZUL SAS.

A través de un diagnóstico estratégico basado en la herramienta FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas) en las áreas de Talento Humano, Producción y Marketing de la compañía.

Se realizará un análisis financiero detallado que resalte los aspectos positivos y negativos de la compañía.

Se establecerán estrategias orientadas a optimizar el desempeño empresarial y fortalecer su competitividad en el mercado.

Palabras clave

Matriz FODA: Es una herramienta de planificación estratégica que permite identificar y evaluar tanto factores internos y externos. Fortalezas (F), Oportunidades (O), Debilidades (D) y Amenazas (A). para la toma de decisiones y la formulación de estrategias efectivas.

Compañía: Es una entidad legal que representa una asociación de personas, ya sean natural, legal o una mezcla de ambas, con un objetivo específico. Los miembros de la compañía comparten un propósito común y se unen para alcanzar objetivos específicos y declarados.

Selección: Como su nombre lo indica es el proceso de "selección" o elección de una persona en particular en función de criterios preestablecidos. Se inicia definiendo correctamente el perfil requerido, dejando en claro las expectativas del solicitante y las reales posibilidades de satisfacerlas.

Estrategia: La estrategia, es un procedimiento dispuesto para la toma de decisiones y/o para accionar frente a un determinado escenario. Esto, buscando alcanzar uno o varios objetivos previamente definidos.

Personal: El significado personal, es el elemento de la identidad personal que le otorga dinamismo y posibilidades de evolución. Se refiere a las formas de interpretación de las vivencias del sujeto, que se van construyendo y reconstruyendo en las dinámicas sociales, según los recursos cognitivos y emocionales de éste.

1. PROBLEMÁTICA ABORDADA EN LA PRÁCTICA O PASANTÍA

En la empresa ILAZUL SAS, se ve en la necesidad de realizar un diagnóstico estratégico integral en las áreas de talento humano, producción y marketing, para abordar las debilidades y mejorar la eficiencia y sostenibilidad de la empresa. Las siguientes problemáticas han sido detectadas.

Rotación de Personal en Áreas Claves: La rotación en áreas críticas como bodega y diseño puede impactar negativamente la operatividad y la calidad del trabajo, esta rotación podría reflejar problemas de gestión, falta de motivación o mal ambiente laboral.

Ineficiencia Operativa: La falta de una gestión efectiva del tiempo en el área de producción puede causar retrasos y problemas operativos, afectando la eficiencia y dificultando las funciones en las áreas de contabilidad y bodega.

Retrasos en la producción: Los retrasos en la confección y entregas después de la fecha establecida puede generar consecuencias financieras negativas.

Incumplimientos en Fechas de Entrega: Los retrasos en las fechas de entrega pueden llevar a la cancelación de pedidos y afectar la relación con los clientes.

Problemas de Calidad en los Productos: Las deficiencias en la calidad de las prendas pueden resultar en devoluciones y dañar la reputación de la empresa, además de evidenciar falta de compromiso por parte de los confeccionistas.

Retrasos en los pagos de clientes: Genera desgaste en el personal de cartera y afectan el flujo de efectivo, lo que puede impactar negativamente en la operación financiera de la empresa.

Competencia Intensa: La presión competitiva puede afectar la sostenibilidad de la empresa, presionando los márgenes de ganancia y requiriendo estrategias para diferenciarse en el mercado.

Similitud en las Líneas de Producción: La falta de diferenciación en las líneas de producción puede dificultar la atracción de nuevos clientes y fomentar la deslealtad hacia la marca.

Trabajar con los mismos proveedores: El uso compartido de proveedores con competidores puede llevar a una competencia directa en términos de calidad y precios.

En la empresa ILAZUL SAS se han identificado diversas problemáticas e ineficiencias que requieren atención. Es necesario llevar a cabo un análisis detallado para identificar oportunidades de mejora, optimizar procesos y fortalecer la posición competitiva de la organización. Este enfoque permitirá abordar las debilidades actuales y mejorar el desempeño general de la empresa.

2. OBJETIVOS

2.1 OBJETIVO GENERAL

Realizar un diagnóstico estratégico integral en las áreas de talento humano, producción y marketing de la empresa ILAZUL SAS para identificar oportunidades de mejora, optimizar procesos y fortalecer la posición competitiva de la organización.

2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Realizar un diagnóstico integral a la empresa ILAZUL SAS de los aspectos internos y externos utilizando la matriz FODA.

Identificar las afectaciones que tienen los aspectos negativos en los componentes financieros de la empresa.

Proponer estrategias de mejoras en los procesos de la empresa ILAZUL SAS.

3. METODOLOGÍA

Se realizará un diagnóstico estratégico integral de la empresa ILAZUL SAS en las áreas de talento humano, producción y marketing, identificando los aspectos internos y externos que afectan a la compañía, mediante la herramienta FODA, utilizando el análisis financiero para identificar los aspectos negativos y positivos y los impactos financieros proponiendo estrategias de mejoras en los procesos.

Diagnóstico Estratégico Integral

Se realizará un diagnóstico estratégico integral de la empresa ILAZUL SAS, abarcando las siguientes áreas:

- Talento humano
- Producción
- Marketing

Matriz FODA

Se empleará la herramienta FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas) para identificar y analizar los aspectos internos y externos que afectan a la compañía. Este análisis permitirá:

Evaluar las fortalezas y debilidades internas de la empresa ILAZUL SAS.

Identificar las oportunidades y amenazas externas presentes en el medio.

Análisis Financiero

Se realizará un análisis financiero con el objetivo de:

Identificar los aspectos negativos y positivos de la situación económica de la empresa ILAZUL SAS.

Evaluar los impactos financieros derivados de estos aspectos encontrados.

Propuesta de Estrategias de Mejora

Con base en los resultados obtenidos del análisis FODA y financiero, se plantearán estrategias de mejora dirigidas a optimizar y priorizar los procesos en las áreas de talento humano, producción y marketing.

Para llevar a cabo este análisis de manera efectiva, es necesario seguir los siguientes pasos:

- Recopilar la Información de la empresa.
- Realizar matriz FODA.
- Realizar Análisis Financiero.
- Identificar los Problemas y Oportunidades de Mejora.
- Propuesta de Estrategias de Mejora.

4. RESULTADOS

Considerar las habilidades blandas como capital humano de la empresa ILAZUL SAS.

Habilidades blandas

Las habilidades blandas también denominadas habilidades interpersonales o sociales, constituyen características personales que exceden los conocimientos técnicos, centrándose en la forma de manejar emociones y enfrentar situaciones complejas.

La expresión "inteligencia emocional y social". Son habilidades que permiten a las personas reconocer, comprender y gestionar emociones propias y ajenas, para mejorar las relaciones interpersonales, el rendimiento laboral y la calidad de vida. (Peter Salovey y John D. Mayer).

La creciente brecha cuantitativa de capital humano en tecnologías de la información, según las tendencias actuales, subraya la necesidad de adoptar nuevas perspectivas y competencias críticas. Se destaca la importancia de habilidades blandas o sociales, como la colaboración, la comunicación efectiva, el compromiso, la adaptación al cambio, la tolerancia, el pensamiento crítico y el manejo emocional.

Estas habilidades, reconocidas como esenciales en el entorno laboral actual, no solo contribuyen al bienestar y la satisfacción personal, sino que también juegan un papel vital en el aumento de la productividad y el proceso de desarrollo. La implementación de competencias transversales, que incorporan el pensamiento sistémico al lineal, emerge como una estrategia efectiva para abordar las complejidades organizacionales y satisfacer las necesidades materiales, intelectuales, afectivas y sociales.

Fortalecer las habilidades blandas radica en la capacidad de enriquecer las interacciones personales, para desempeñar un papel fundamental en la profesión contable lo que equilibrará los conocimientos técnicos con las aptitudes sociales, lo cual es clave para el éxito laboral a continuación se describen las habilidades sociales que debe adquirir un contador.

Comunicación efectiva:

Capacidad de expresar ideas de manera clara y comprensible.

Entender las necesidades y perspectivas de los demás.

Trabajo en equipo:

Colaboración para lograr objetivos comunes.

Habilidad para recibir y dar aportes constructivos.

Adaptabilidad en el trabajo conjunto.

Empatía:

Comprensión de las emociones de los demás.

Sensibilidad hacia las necesidades de los demás.

Resolución de problemas:

Capacidad de dar soluciones de manera creativa.

Manejar las emociones y ser imparcial.

Toma de decisiones.

Gestión del tiempo:

Organización eficiente de tareas

Cumplimiento de entrega de resultados.

Manejar la presión y el estrés de manera efectiva.

Liderazgo:

Habilidad para influir y motivar a otros.

Toma de iniciativa.

Habilidad para inspirar confianza y guiar a un equipo.

Adaptabilidad:

Ajustarse a cambios en el entorno laboral.

Aprendizaje continuo.

Resiliencia frente a situaciones adversas.

Pensamiento crítico:

Analizar información de manera objetiva.

Toma de decisiones fundamentadas.

Cuestionamiento y búsqueda de soluciones.

Tabla de habilidades blandas del contador

Habilidad blanda	Requerimiento como contador	Mejorar procesos y cumplir de forma eficaz funciones
Habilidades no cognitivas	Tolerancia	Implementar acciones y jornadas de retroalimentación
cognitivas	Paciencia	Mejora continua
	Serenidad	
	Creatividad	
	Resiliencia	
Habilidades socioemocionales	Comunicación asertiva	Definir momentos regulares para presentar informes a superiores
	Autoestima	
	Autorregulación	Separar lo personal de lo laboral
Habilidades transversales	Liderazgo	Dedicarse tiempo
	Relaciones interpersonales	Capacitación continua
		Aprender de los demás
		Autoconvencimiento
		Poder de convencimiento
		Dar ejemplo
		Acompañar
Apoyar		
Habilidades relacionales	Empatía	Aceptar y comunicar cuando se cometen errores
	Compromiso mutuo	Definir responsabilidades
	Inteligencia emocional	Roles y funciones de cada área
Competencias nucleares	Utilizar medios de comunicación que sean eficaz	Utilizar correo electrónico para comunicar, informar y solicitar información

Fuente propia

Las empresas y organizaciones buscan cada vez más profesionales que puedan comprender y analizar la gestión de las organizaciones. Investigar esta área ayudará a estar preparados para la demanda del mercado laboral, identificando oportunidades de crecimiento

profesional, personal y ampliar los conocimientos alcanzando enfoques innovadores para la profesión contable.

Comunicación en las organizaciones

En el ámbito organizacional, la comunicación se define como el intercambio de información entre los miembros de una entidad empresarial. Este proceso es fundamental para transmitir conocimientos, directrices, metas y valores.

La comunicación organizacional cumple propósitos esenciales como la transmisión de información relevante, coordinación de esfuerzos, motivación de empleados, resolución de problemas y contribución a la cultura organizacional. Su efectividad se encuentra en la capacidad para inspirar, coordinar esfuerzos y mantener una comunicación abierta y clara.

La comunicación en las organizaciones tiene varios propósitos:

Transmisión de información: Facilita la distribución de datos relevantes para las operaciones diarias, proyectos, políticas y cambios organizativos.

Coordinación: Permite la sincronización de esfuerzos entre diferentes departamentos y equipos para lograr objetivos comunes.

Motivación: La comunicación efectiva puede inspirar y motivar a los empleados al proporcionar claridad sobre metas y reconocer los logros.

Resolución de problemas: Facilita la identificación y solución de problemas mediante la discusión abierta y la colaboración.

Cultura organizacional: Contribuye a la construcción y mantenimiento de la cultura de la organización al transmitir valores, normas y expectativas.

En el actual panorama empresarial, caracterizado por la internacionalización, globalización y sociedad de la información, las empresas se ven obligadas a mejorar su competitividad. La información emerge como un recurso estratégico fundamental. Para alcanzar competitividad organizacional desde una perspectiva interna y basándose en la Teoría Basada en Recursos y Capacidades (TBRC), es necesario abordar variables como la generación de competencias organizacionales, la gestión de la incertidumbre, control y reacción, así como la innovación y adaptación.

La interrelación entre estas variables y la contribución de los sistemas de información contable se establecen mediante los componentes esenciales para el desarrollo de dichos sistemas, teniendo en cuenta las necesidades organizacionales. La información contable, en términos de mensajes financieros, de gestión y gerenciales, y prácticas de control, se ve afectada por presiones, desarrollos y concepciones que provienen de la administración, entendida como la gestión y distribución de recursos para lograr diversos resultados.

Al describir los contextos y definir los componentes necesarios para los sistemas de información, se resalta la contribución integrada de los mensajes o subsistemas de la contabilidad financiera, contabilidad gerencial, administración financiera, auditoría y transparencia (prácticas de buen gobierno) en beneficio de las organizaciones.

La disciplina de la contabilidad ha sido impactada por diversas áreas de conocimiento, especialmente la administración y el contrato de agencia. En entornos dinámicos y altamente competitivos, la conexión entre contabilidad y administración se destaca, ya que

la información contable se ve obligada a cambiar y adaptarse. A lo largo de la evolución histórica de la teoría contable, se ha observado una relación inicial donde lo administrativo determina o influye en lo contable y la relación de la contabilidad con la realidad empresarial y financiera, resaltando su papel actual como respaldo en la toma de decisiones para usuarios específicos y abordando la responsabilidad social de la información contable.

Para mejorar la competitividad empresarial, se requieren ciertas características y requisitos en la gestión de recursos internos y la información contable. En este contexto, se adopta la perspectiva teórica de la Teoría Basada en Recursos, donde se resalta la empresa en función de sus insumos en lugar de sus resultados.

Se considera más relevante en una organización la Teoría Basada en Recursos, donde los sistemas de información tienen un impacto más significativo y rápido cuando son creados y adoptados por convicción o necesidad, en comparación con aquellos impuestos y exigidos.

Análisis Matriz FODA ILAZUL SAS

PROCESO DE APOYO	
ÁREA ANALIZADA TESORERIA	
DEBILIDADES	AMENAZAS
El tiempo no se administra de manera efectiva en área de producción, este tipo de situaciones	Alta competencia del sector textil, que puede afectar la sostenibilidad de la empresa

<p>causa retrasos e ineficiencias en las áreas contabilidad y bodega.</p>	
<p>Devolución a confeccionistas por defectos de calidad en algunas prendas, lo cual genera retrasos en la confección de nuevas colecciones.</p>	<p>Líneas de producción muy parecidas, puede generar dificultad para atraer nuevos clientes y generar deslealtad hacia la marca</p>
<p>Demoras en el envío de producto terminado al cliente, porque los confeccionistas se retrasan con las fechas de entrega.</p>	<p>Al tener los mismos proveedores de telas e insumos del sector manufacturero, se genera una competencia directa en calidad y precios como productos sustitutos</p>
<p>Alta rotación de personal en las áreas de bodega y diseño sin causa identificada y posibles problemas de comunicación de los colaboradores con los líderes de área.</p>	<p>Competitividad en precios, la empresa se ve obligada a igualar los precios a los del mercado, generando riesgos en el margen de ganancia.</p>
<p>Inconstancia de los confeccionistas, no son leales a la empresa y no tienen inconvenientes en trabajar simultáneamente con varias marcas.</p>	<p>Clientes con demoras en los pagos, generan desgaste al personal de cartera y reduce el flujo de efectivo de la organización</p>

	<p>Incumplimiento en la fecha de entrega del producto por parte de los confeccionistas, puede generar la cancelación de pedidos.</p>
	<p>Cambios en tendencias, requieren de inversiones adicionales en investigación y desarrollo, generando pérdida de la inversión.</p>
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<p>El equipo de trabajo se encuentra capacitado y formado para los cargos de la organización.</p>	<p>El entorno empresarial donde está situada la empresa, sector Cedemoda conocido por ser fabricantes y tener las mejores marcas nacionales</p>
<p>Compromiso y dedicación de la organización hacia los colaboradores.</p>	<p>Posibilidades de expandirse, porque la línea femenina tiene mucha acogida y la marca se posiciona rápidamente.</p>
<p>Innovación en nuevas estrategias comerciales, buscando nuevas oportunidades para cautivar el mercado extranjero</p>	<p>Posibilidad de establecer alianzas estratégicas con empresas del sector de Cedemoda</p>

<p>Conocimiento del mercado, que permite anticipar cambios e identificar oportunidades que favorecen a la empresa</p>	<p>Implementación de nuevas tecnologías, para ser más reconocidos a nivel nacional e internacional.</p>
<p>Crecimiento rápido que ha permitido la expansión de la organización.</p>	<p>Posibilidad de tener más flujo de exportaciones, establecer alianzas estratégicas con distribuidores en el extranjero y aprovechar la feria de Colombiamoda.</p>
<p>La empresa cuenta con buena infraestructura, implementos y equipos para la realización eficaz de las tareas.</p>	
<p>Alta fidelización de clientes, por el compromiso con el servicio al cliente y la calidad de los productos.</p>	
<p>Presencia en redes sociales, permite llegar a un público más amplio y generar identidad de la marca</p>	

Fuente propia

La empresa exhibe notables fortalezas, entre las cuales se destaca un equipo altamente capacitado, demostrando compromiso y dedicación, la organización destaca por la innovación en estrategias comerciales para captar el mercado extranjero, además el profundo conocimiento del mercado permite anticipar cambios y aprovechar oportunidades que se presentan generando un rápido crecimiento y facilitando la expansión, respaldado por una sólida infraestructura y equipos eficaces, por lo tanto la alta fidelización de clientes se debe al compromiso con el servicio y la calidad, de igual manera la presencia en redes sociales amplía la visibilidad y contribuye a construir una sólida identidad de marca.

El entorno empresarial del sector Cedemoda, reconocido por ser fabricantes de las mejores marcas nacionales, ofrece oportunidades significativas. La acogida positiva de la línea femenina y la rápida consolidación de la marca brindan posibilidades de crecimiento, al establecer alianzas estratégicas con otras empresas del sector y presenta una oportunidad para fortalecer la posición en el mercado. Además, la implementación de nuevas tecnologías puede potenciar el reconocimiento a nivel nacional e internacional. También hay oportunidades de aumentar las exportaciones mediante alianzas estratégicas con distribuidores en el extranjero y participando en eventos clave como la feria de Colombiamoda.

En general, las debilidades pueden afectar la eficiencia operativa de la empresa, la satisfacción del cliente y la estabilidad interna. Es necesario abordar estas cuestiones mediante la implementación de estrategias de gestión del tiempo, control de calidad y mejora del ambiente laboral para asegurar un funcionamiento sólido y sostenible de la empresa.

Los aspectos negativos como la falta de una gestión efectiva del tiempo en el área de producción pueden resultar en retrasos y problemas operativos. Esto no solo afecta la eficiencia interna, sino que también tiene un impacto en áreas relacionadas como contabilidad y bodega, donde se pueden experimentar dificultades para planificar y llevar a cabo sus funciones de manera efectiva, los problemas de calidad en las prendas pueden generar devoluciones y afectar la reputación de la empresa del mismo modo por la falta de compromiso de los confeccionistas y los retrasos en la producción genera una mayor vulnerabilidad ante la competencia. Además, los retrasos en la confección de nuevas colecciones pueden tener consecuencias financieras negativas. Los retrasos en la entrega del producto terminado pueden resultar en insatisfacción por parte del cliente y pérdida de confianza, también la rotación de personal en áreas clave como bodega y diseño puede tener un impacto negativo en la continuidad operativa y en la calidad del trabajo. La posible implicación del personal más antiguo de la empresa en esta rotación puede indicar problemas de gestión, falta de motivación o mal ambiente laboral.

Las amenazas a las que está expuesta la empresa son la competencia intensa que puede afectar la sostenibilidad de la empresa al ejercer presión sobre los márgenes de ganancia y requerir estrategias sólidas para diferenciarse en el mercado, la similitud en las líneas de producción puede dificultar la atracción de nuevos clientes y generar deslealtad hacia la marca, la diferenciación y la innovación son clave para superar este desafío además compartir proveedores con competidores puede llevar a una competencia directa en calidad y precios. Esto resalta la importancia de gestionar eficientemente las relaciones con los proveedores y buscar ventajas competitivas, sin embargo, la presión para igualar los precios del mercado puede reducir los márgenes de ganancia y generar riesgos financieros, la empresa debe

buscar maneras de agregar valor a sus productos o servicios para mantener la rentabilidad. Los retrasos en los pagos generan desgaste al personal de cartera y pueden afectar el flujo de efectivo, pero la gestión eficiente de las cuentas por cobrar es esencial para mitigar estos impactos. Los incumplimientos en las fechas de entrega pueden resultar en la cancelación de pedidos y afectar la relación con los clientes.

La empresa debe adoptar estrategias proactivas, como la innovación en productos, la diversificación de proveedores, la gestión eficiente de la cadena de suministro y la mejora continua en la calidad y servicio al cliente, estas medidas pueden ayudar a la empresa a enfrentar las amenazas que se presentan y mantener su posición en el mercado.

En la evaluación de la matriz FODA de ILAZUL SAS, se observa un claro crecimiento y estabilidad en el sector manufacturero. No obstante, existe un potencial de mejora que podría situar a la empresa como una de las destacadas en el sector de fabricación de prendas femeninas.

Calidad y eficiencia de los sistemas de información contable

La implementación de Sistemas de Información Contable (SIC) se centra en la integración, flexibilidad, accesibilidad y formalización, permitiendo adaptarse a las necesidades y cambios. La calidad de los informes financieros es vital para la toma de decisiones, se respalda en normativas y estudios, exigiendo relevancia, oportunidad, confiabilidad, comparabilidad y comprensibilidad. La variable de desempeño organizacional se evalúa en términos económicos, eficiencia y eficacia, logrando una gestión presupuestaria económica y resultados efectivos, con equidad en la distribución de servicios públicos, subrayando la

importancia de la rendición de cuentas a través de informes precisos y conformes a los estándares.

El propósito de los informes financieros es ofrecer información de calidad sobre condiciones económicas y la situación financiera para facilitar la toma de decisiones, la calidad de los informes se relaciona con la eficacia y eficiencia en servicios, mejorando la capacidad de gestión ante cambios organizativos, la implementación eficiente de un Sistema de Información Contable es crucial para procesar y generar informes financieros de calidad, se centra en la integración, flexibilidad, accesibilidad y formalización, permitiendo adaptarse a las necesidades y cambios, también ayuda a reducir errores causados por negligencia e incapacidad para preparar informes financieros, asegurando así la presentación de información más precisa y válida.

Conceptos relevantes:

Rendición de cuentas.

Propósito de los informes financieros.

Relación entre calidad de informes y rendimiento organizacional.

Condiciones previas.

Importancia de un Sistema de Información Contable eficiente.

Investigación.

Impacto a nivel financiero ILAZUL SAS

- **Debilidades**

El tiempo no se administra de manera efectiva en área de producción, este tipo de situaciones causa retrasos e ineficiencias en las áreas contabilidad y bodega.

Impacto Financiero: Aumento de costos operativos debido a una producción ineficiente y mayor necesidad de horas extras.

Alta rotación de personal en las áreas de bodega y diseño sin causa identificada y posibles problemas de comunicación de los colaboradores con los líderes de área.

Impacto Financiero: Costos adicionales asociados con la contratación y capacitación de nuevos empleados, pérdida de productividad durante los períodos de adaptación.

Demoras en el envío de producto terminado al cliente, porque los confeccionistas se retrasan con las fechas de entrega.

Impacto Financiero: Sanciones contractuales por incumplimiento de plazos, pérdida de clientes debido a la insatisfacción, y costos adicionales asociados con la gestión de devoluciones y compensaciones.

Devolución a confeccionistas por defectos de calidad en algunas prendas, lo cual genera retrasos en la confección de nuevas colecciones.

Impacto Financiero: Costos relacionados con la reparación o reproceso de productos defectuosos, pérdida de ingresos por productos no vendidos y costos adicionales asociados con la gestión de devoluciones.

Inconstancia de los confeccionistas, no son leales a la empresa y no tienen inconvenientes en trabajar simultáneamente con varias marcas.

Impacto Financiero: Posibles pérdidas de contratos y clientes debido a la falta de confiabilidad, menor eficiencia en la producción, y riesgo de tener que depender de recursos más caros o menos calificados en momentos de alta demanda.

• **Amenazas**

Al tener los mismos proveedores de telas e insumos del sector manufacturero, se genera una competencia directa en calidad y precios como productos sustitutos

Impacto Financiero: La competencia intensa en el sector puede afectar la sostenibilidad financiera de la empresa al aumentar los costos de fabricación y reducir los márgenes de ganancias.

Competitividad en precios, la empresa se ve obligada a igualar los precios a los del mercado, generando riesgos en el margen de ganancia.

Impacto Financiero: Reducción en los márgenes de ganancia de la empresa que afectan la rentabilidad y la capacidad de inversión

Líneas de producción muy parecidas, puede generar dificultad para atraer nuevos clientes y generar deslealtad hacia la marca

Impacto Financiero: Afecta la capacidad de establecer precios justos y pérdida de ingreso lo que afecta la rentabilidad y el flujo de caja.

Alta competencia del sector textil, que puede afectar la sostenibilidad de la empresa

Impacto Financiero: La alta competencia podría llevar a una disminución sostenida de los ingresos y márgenes de ganancia, lo que coloca a la empresa en riesgo financiero.

Incumplimiento en la fecha de entrega del producto por parte del confeccionista, puede generar la cancelación de pedidos.

Impacto Financiero: Afecta directamente los ingresos y la reputación de la empresa.

Clientes con demoras en los pagos, generan desgaste al personal de cartera y reduce el flujo de efectivo de la organización.

Impacto Financiero: Genera problemas de flujo de efectivo, afectando la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras y realizar inversiones adicionales.

Cambios en tendencias, requieren de inversiones adicionales en investigación y desarrollo, generando pérdida de la inversión.

Impacto Financiero: Genera pérdidas de inversión lo que aumenta el costo y afecta directamente la rentabilidad.

Matriz EFI y Matriz EFE

Evaluación de Factores Internos.

“La Matriz EFI es una herramienta estratégica que evalúa los factores internos de una organización, como sus fortalezas y debilidades, para medir su impacto en el rendimiento empresarial y mejorar su competitividad y eficiencia operativa” (David, 2011).

Listado de factores internos relevantes.

Asignación de pesos según la importancia de cada factor (generalmente sumando un total de 1.0).

Calificación de cada factor según la efectividad de la empresa para gestionarlo (1 = débil, 4 = fuerte).

El resultado es un puntaje ponderado que ayuda a identificar las áreas fuertes y débiles dentro de la compañía.

Evaluación de Factores Externos.

"La Matriz EFE evalúa los factores externos que influyen en una organización, como las oportunidades y amenazas del entorno, y permite medir cómo la empresa responde a las condiciones externas" (David, 2011).

Listado de factores externos significativos.

Asignación de pesos a los factores según su impacto en la organización.

Calificación de la respuesta de la empresa frente a cada factor (1 = pobre, 4 = excelente).

El puntaje ponderado final revela cuán efectiva es la organización para aprovechar oportunidades y mitigar amenazas.

MATRIZ EFI				MATRIZ EFE			
Factores	Peso	Calificación *	Peso ponderado	Factores	Peso	Calificación *	Peso ponderado
FORTALEZAS	0,009	3	0,027	OPORTUNIDADES	0,093	4	0,372
	0,073	3	0,219		0,092	3	0,276
	0,009	3	0,027		0,091	3	0,273
	0,088	3	0,264		0,094	4	0,376
	0,091	4	0,364		0,092	2	0,184
	0,092	4	0,368		0,0475	1	0,0475
	0,092	4	0,368				
DEBILIDADES	0,007	2	0,014	AMENAZAS	0,0475	2	0,095
	0,092	1	0,092		0,092	1	0,092
	0,094	1	0,094		0,09	1	0,09
	0,092	2	0,184		0,094	2	0,188
	0,08	1	0,08		0,09	1	0,09
	0,1	1	0,1		0,092	1	0,092
	0,081	2	0,162		0,048		
	1		2,363		1		2,1755

TOTAL, PONDERADO EFI				
		FUERTE	PROMEDIO	DÉBIL
		3 a 4	2 a 2,99	1 a 1,99
TOTAL PONDERADO EFE	ALTO			
	3 a 4			
	MEDIO	ILAZUL SAS		
	2 a 2,99			
BAJO				
1 a 1,99				

Creer y construir	Retener y mantener	Cosechar o desinvertir
-------------------	--------------------	------------------------

sus factores internos y externos de manera aceptable, pero tiene áreas que deben ser intervenidas y es fundamental analizar los factores específicos para brindar estrategias que optimicen la gestión de la compañía.

Estrategias de mejoras

Fortalezas y Oportunidades

“Estrategias FO: Estas estrategias buscan maximizar las fortalezas internas de la empresa para aprovechar las oportunidades externas. El objetivo es utilizar las ventajas competitivas para capitalizar las oportunidades del entorno” (David, 2011).

Debilidades Oportunidades

“Estrategias DO: Estas estrategias buscan minimizar las debilidades internas para aprovechar las oportunidades externas. Se centran en superar las deficiencias internas para beneficiarse de las condiciones favorables del entorno” (David, 2011).

Fortalezas Amenazas

“Estrategias FA: Estas estrategias utilizan las fortalezas internas de la empresa para mitigar o enfrentar las amenazas externas. El objetivo es protegerse contra los riesgos del entorno utilizando las capacidades y ventajas internas” (David, 2011).

Debilidades Amenazas

“Estrategias DA: Estas estrategias buscan reducir las debilidades internas para minimizar el impacto de las amenazas externas. Se centran en mejorar las áreas problemáticas para protegerse de los riesgos del entorno” (David, 2011).

Estrategias FO	Apalancan	Fortalezas	Oportunidades	Estrategias
		El equipo de trabajo se encuentra capacitado y formado para los cargos de la organización.	Posibilidad de establecer alianzas estratégicas con empresas del sector de Cedemoda	Se establecerán tareas a los líderes de marketing, producción, compras y gerencia para que estudien su actor externo asociado e identifiquen una alianza estratégica potencial
		Conocimiento del mercado, que permite anticipar cambios e identificar oportunidades que favorecen a la empresa	El entorno empresarial donde está situada la empresa, sector Cedemoda conocido por ser fabricantes y tener las mejores marcas nacionales	El área de digital debe analizar y monitorear las tendencias de consumo e identificar oportunidades para mantener la competitividad además participar en eventos y ferias sector Cedemoda.

		El equipo de trabajo se encuentra capacitado y formado para los cargos de la organización.	Implementación de nuevas tecnologías, para ser más reconocidos a nivel nacional e internacional.	La gerencia y marketing debe realizar una evaluación exhaustiva de las tecnologías emergentes e incluir inteligencia artificial, realidad aumentada y blockchain para aumentar su reconocimiento a nivel nacional e internacional, y mantenerse a la vanguardia en un entorno empresarial cada vez más digital.
		Innovación en nuevas estrategias comerciales, buscando nuevas oportunidades para cautivar el mercado extranjero	Posibilidad de tener más flujo de exportaciones, establecer alianzas estratégicas con distribuidores en el extranjero y aprovechar la feria de Colombiamoda.	El departamento de ventas debe analizar el Mercado Internacional, la segmentación del mercado y realizar asociaciones con empresas exportadoras para aprovechar nuevas oportunidades en el mercado extranjero y las ferias de moda, adaptándose de manera efectiva a las diversas condiciones
		Presencia en redes sociales, permite llegar a un público más amplio y generar identidad de la marca	Posibilidades de expandirse, porque la línea femenina tiene mucha acogida y la marca se	El departamento de marketing y logística deben realizar campañas que permitan conocer al cliente identificando áreas con un potencial de crecimiento del mercado

			posiciona rápidamente.	femenino y satisfacer las necesidad de manera creativa para posicionar y consolidar la marca Vorela rápidamente.
Estrategias DO	Reducen restricciones	Debilidades	Oportunidades	Estrategias
		El tiempo no se administra de manera efectiva en área de producción, este tipo de situaciones causa retrasos e ineficiencias en las áreas contabilidad y bodega.	Posibilidad de tener más flujo de exportaciones, establecer alianzas estratégicas con distribuidores en el extranjero y aprovechar la feria de Colombiamoda.	El administrador debe indagar y verificar dónde y porqué se están presentando tiempos muertos, los retrasos y cuellos de botella en producción, así como las demoras en procesos logísticos de bodega.
		Devolución a confeccionistas por defectos de calidad en algunas prendas, lo cual genera retrasos en la confección de nuevas colecciones.	Posibilidades de expandirse, porque la línea femenina tiene mucha acogida y la marca se posiciona rápidamente.	El departamento de producción y bodega deben realizar el análisis de la causa raíz para entender por qué se están produciendo los defectos de las prendas y mejorar el control de calidad e inspeccionar minuciosamente cada prenda antes de ingresar a bodega.

		<p>Demoras en el envío de producto terminado al cliente, porque los confeccionistas se retrasan con las fechas de entrega.</p>	<p>Posibilidad de establecer alianzas estratégicas con empresas del sector de Cedemoda</p>	<p>El área de producción debe definir plazos de entrega claros y realistas al negociar contratos con los confeccionistas y asegurar que ambos lados comprendan las expectativas y se comprometan a cumplir con las fechas acordadas.</p>
		<p>Alta rotación de personal en las áreas de bodega y diseño sin causa identificada y posibles problemas de comunicación de los colaboradores con los líderes de área.</p>	<p>Posibilidad de tener más flujo de exportaciones, establecer alianzas estratégicas con distribuidores en el extranjero y aprovechar la feria de Colombiamoda.</p>	<p>El área de Recursos Humanos debe analizar patrones de rotación a lo largo del tiempo para identificar cualquier tendencia, si hay períodos o eventos específicos que coinciden con aumentos en la rotación de personal e investigar más a fondo y toma medidas correctivas</p>
		<p>Inconstancia de los confeccionistas, no son leales a la empresa y no tienen inconvenientes en trabajar simultáneamente con varias marcas.</p>	<p>El entorno empresarial donde está situada la empresa, sector Cedemoda conocido por ser fabricantes y tener las mejores marcas nacionales</p>	<p>El área de producción debe implementar programas de incentivos, establecer políticas claras de exclusividad y realizar mediciones de satisfacción laboral entre los confeccionistas. Estas acciones buscan fomentar la</p>

				lealtad y compromiso, con el objetivo de posicionar la marca
Estrategias FA	Superan Vulnerabilidades	Fortalezas	Amenazas	Estrategias
		Conocimiento del mercado, que permite anticipar cambios e identificar oportunidades que favorecen a la empresa	Al tener los mismos proveedores de telas e insumos del sector manufacturero, se genera una competencia directa en calidad y precios como productos sustitutos	El área de diseño deberá innovar los productos y estilos e incorporar elementos únicos y atractivos que diferencie la marca de la competencia, además de aprovechar la infraestructura y optimizar los procesos de fabricación para reducir costos sin comprometer la calidad, esto permitirte ofrecer precios competitivos y mantener márgenes saludables,

		<p>Conocimiento del mercado, que permite anticipar cambios e identificar oportunidades que favorecen a la empresa</p>	<p>Competitividad en precios, la empresa se ve obligada a igualar los precios a los del mercado, generando riesgos en el margen de ganancia.</p>	<p>La gerencia, el departamento de marketing y ventas, deberá implementar campañas basadas en la demanda y la oferta, ajustar los precios según la temporada y eventos especiales, aprovechar el conocimiento profundo del mercado permite anticipar proactivamente los cambios que pueden surgir, de esta forma se puede mitigar los riesgos en los márgenes de ganancia y mantener una posición competitiva</p>
		<p>Innovación en nuevas estrategias comerciales, buscando nuevas oportunidades para cautivar el mercado extranjero</p>	<p>Líneas de producción muy parecidas, puede generar dificultad para atraer nuevos clientes y generar deslealtad hacia la marca</p>	<p>El departamento de producción y ventas debe investigar las líneas de producción y comprender las necesidades y preferencias de los consumidores, para diferenciar la marca y atraer nuevos clientes y construir una presencia exitosa en el mercado nacional y extranjero</p>

		Compromiso y dedicación de la organización hacia los colaboradores.	Alta competencia del sector textil, que puede afectar la sostenibilidad de la empresa	Se establecerán tareas al departamento de diseño para que investiguen y exploren nuevos materiales para innovar y se invertirá en capacitación continua para mantener a el equipo actualizado sobre las últimas tendencias, tecnologías y prácticas en el sector para fortalecer sostenibilidad y posición de la empresa
		El equipo de trabajo se encuentra capacitado y formado para los cargos de la organización.	Incumplimiento en la fecha de entrega del producto por parte de los confeccionistas, puede generar la cancelación de pedidos.	El departamento de producción y auditoría debe evaluar a los confeccionistas en términos de cumplimiento de plazos, en calidad y consistencia, proporcionar capacitación continua y trabajar hacia una cadena de suministro más eficiente, apoyándose en el conocimiento del equipo de la organización

		Alta fidelización de clientes, por el compromiso con el servicio al cliente y la calidad de los productos.	Clientes con demoras en los pagos, generan desgaste al personal de cartera y reduce el flujo de efectivo de la organización	El departamento de ventas y cartera necesita establecer políticas de crédito claras desde el inicio de la relación comercial y fortalecer estas políticas a través del tiempo, asegurando que los clientes comprendan los términos de pago y reducir el desgaste en el personal de cartera, fortaleciendo el servicio al cliente, reiterando la calidad de los productos para mejorar el flujo de efectivo de la empresa.
		Conocimiento del mercado, que permite anticipar cambios e identificar oportunidades que favorecen a la empresa	Cambios en tendencias, requieren de inversiones adicionales en investigación y desarrollo, generando pérdida de la inversión.	Establecer por parte de la administración una reserva de fondos para contingencias de investigación y ser receptivo a las señales del mercado, puede reducir el riesgo de pérdida de inversión y capitalizar nuevas oportunidades
		Debilidades	Amenazas	Estrategias

Estrategias DA	Resuelven problemas	<p>Devolución a confeccionistas por defectos de calidad en algunas prendas, lo cual genera retrasos en la confección de nuevas colecciones.</p>	<p>Al tener los mismos proveedores de telas e insumos del sector manufacturero, se genera una competencia directa en calidad y precios como productos sustitutos</p>	<p>Implementar desde el área de producción procedimientos de devolución eficientes y claros para minimizar los retrasos, establece un proceso rápido para evaluar y reemplazar las prendas defectuosas además realizar negociaciones estratégicas con proveedores y competir en términos de calidad y precios para atraer clientes nuevos</p>
		<p>Inconstancia de los confeccionistas, no son leales a la empresa y no tienen inconvenientes en trabajar simultáneamente con varias marcas.</p>	<p>Líneas de producción muy parecidas, puede generar dificultad para atraer nuevos clientes y generar deslealtad hacia la marca</p>	<p>El líder del área de producción deberá asegurar que los contratos de los confeccionistas sean claros, ofrezcan condiciones justas y competitivas para motivarlos, esto ayudará a mejorar la lealtad de los confeccionistas y reducir la inconstancia de estos, contribuyendo a la solidez en las líneas de producción y mejorando la percepción de la empresa ante los clientes.</p>

	<p>Alta rotación de personal en las áreas de bodega y diseño sin causa identificada y posibles problemas de comunicación de los colaboradores con los líderes de área.</p>	<p>Alta competencia del sector textil, que puede afectar la sostenibilidad de la empresa</p>	<p>El área de talento humano deberá establecer canales de comunicación efectivos entre los líderes de área y los empleados, realizar encuestas para evaluar el ambiente de trabajo y detectar posibles problemas, esto no solo puede mejorar la retención de los empleados, sino que también fortalecerá la posición de la empresa en el mercado competitivo, contribuyendo a la sostenibilidad de la organización a largo plazo.</p>
	<p>Demoras en el envío de producto terminado al cliente, porque los confeccionistas se retrasan con las fechas de entrega.</p>	<p>Incumplimiento en la fecha de entrega del producto por parte de los confeccionistas, puede generar la cancelación de pedidos.</p>	<p>Las áreas de producción y bodega deben realizar un análisis detallado de las causas de los retrasos, planificar y programar los tiempos y fechas de entrega para optimizar y mejorar la gestión de los confeccionistas esto para reducir las demoras en las entregas y mitigar el riesgo de cancelaciones de pedidos debido a incumplimientos en las fechas de entrega.</p>

		<p>El tiempo no se administra de manera efectiva en área de producción, este tipo de situaciones causa retrasos e ineficiencias en las áreas contabilidad y bodega.</p>	<p>Clientes con demoras en los pagos, generan desgaste al personal de cartera y reduce el flujo de efectivo de la organización</p>	<p>El departamento de producción y el área de cartera deberán implementar un sistema de priorización claro para las tareas y proyectos, mejorar sus habilidades y conocimientos en la gestión del tiempo y en la utilización eficiente de las herramientas y tecnologías, establecerá políticas de pago claras y transparentes con los clientes como plazos de pago y penalizaciones por demoras, esto ayudará a mejorar la eficiencia en el área de producción y reducir los problemas en cartera, evitando retrasos en contabilidad, en bodega y en la gestión de clientes, además contribuirá a un flujo de efectivo más constante y sostenible para la empresa.</p>
--	--	---	--	---

El departamento de ventas busca expandir la presencia en mercados internacionales y establecer asociaciones con empresas exportadoras. Esta táctica tiene el potencial de diversificar y aumentar los ingresos, generando un **crecimiento significativo** y mejorando la situación financiera de la empresa

Estrategias DO

Área de producción. Al identificar y abordar tiempos muertos, retrasos y cuellos de botella, así como mejorar la eficiencia operativa y control de calidad, se busca **reducir costos** asociados con la ineficiencia y mejorar la productividad. Establecer plazos de entrega claros y realistas contribuirá a evitar pérdidas financieras asociadas con retrasos y defectos en productos, impactando positivamente en la salud financiera de la empresa.

Estrategias FA

Departamento de ventas y cartera. Al establecer y fortalecer políticas de crédito, mejorar el flujo de efectivo con un manejo eficiente de cuentas por cobrar, y fortalecer el servicio al cliente, la empresa demuestra una gestión financiera proactiva, **reduciendo el riesgo de pérdida** de inversión y actualizándose.

Estrategias DA

El departamento de producción y el área de cartera. Al implementar un sistema de priorización, mejorar habilidades en gestión del tiempo, y establecer políticas de pago transparentes, la empresa puede mejorar significativamente la eficiencia en la producción y reducir problemas en cartera. Esta táctica no solo previene retrasos en contabilidad, bodega y gestión de clientes, sino que también contribuye a un **flujo de efectivo más constante y sostenible** para la empresa.

ILAZUL SAS cuenta con fortalezas como un equipo altamente capacitado, innovación en estrategias comerciales y rápida expansión, respaldada por una sólida infraestructura, Se destacan oportunidades como alianzas estratégicas, crecimiento con nuevas tecnologías y

aumento de exportaciones, Sin embargo, enfrenta debilidades como falta de gestión del tiempo y problemas de calidad, y amenazas como competencia intensa y presión en precios.

Se observa un claro crecimiento y estabilidad en el sector manufacturero. No obstante, existe un potencial de mejora que podría situar a la empresa como una de las más destacadas en el sector de fabricación de prendas femeninas.

5. CONCLUSIONES

Podemos concluir que la empresa ILAZUL SAS presenta fortalezas notables, como un equipo altamente capacitado, una estrategia innovadora para captar el mercado internacional y un profundo conocimiento del mercado que impulsa su rápido crecimiento y expansión. Su sólida infraestructura, equipos eficaces y alta fidelización de clientes reflejan un compromiso con la calidad y el servicio, mientras que su presencia en redes sociales fortalece cada vez más la identidad de la marca.

El sector empresarial de Cedemoda, conocido por su reputación en la fabricación de marcas nacionales destacadas, ofrece oportunidades significativas para la empresa. Las alianzas con distribuidores en el extranjero y la participación en eventos claves como la feria de Colombiamoda representan oportunidades adicionales de posicionamiento en el mercado.

En resumen, ILAZUL SAS enfrenta varios desafíos financieros derivados de debilidades internas y amenazas externas. Para mitigar estos impactos, es crucial abordar las debilidades mediante mejoras en la gestión de tiempos, la reducción de rotación de personal

y el control de calidad. La empresa debe desarrollar estrategias para gestionar eficientemente estos cuellos de botella y optimizar las operaciones, esto será clave para asegurar la sostenibilidad y el crecimiento a largo plazo de la compañía.

Las estrategias implementadas en este proyecto fortalecen aspectos claves de la empresa, impulsando su crecimiento sostenible y mejorando el rendimiento operativo y financiero. Además, refuerzan la gestión financiera a través de políticas de crédito sólidas y una eficiente gestión de cuentas por cobrar, mejorando el flujo de efectivo. Así mismo abordan problemas estructurales, mejorando la eficiencia y asegurando un flujo de efectivo constante.

6. REFERENCIAS

Salovey, Peter; Mayer, John. D (1990). Emotional Intelligence. Imagination, cognition, and personality (9), 185-211.

Vara YG (2021). Impacto de las habilidades blandas en el proceso de software en las Ciencias Informáticas. Revista Cubana de Ciencias Informáticas, (15), 233-246.

Kotler, P., & Keller, K. (2012). Marketing Management (14th ed.). Pearson.

Rueda-Delgado, Gabriel; Arias-Bello, Martha Liliana (2009). Los sistemas de información contable en la administración estratégica organizacional. Cuadernos de Contabilidad, 10 (27), 247-268.

David, F. R. (2011). Strategic Management: Concepts and Cases. Pearson.

Revista de Filosofía de la Universidad del Zulia. (2021). Utopía y Praxis Latinoamericana, número extra-interlocuciones 2, ISSN 1316-5216, ISSN-e 2477-9555, volumen 26, páginas 323-337. <http://doi.org/10.5281/zenodo.4678910>