



Universidad Nacional Experimental del Táchira
Vice-Rectorado Académico
Decanato de Postgrado
Maestría en Gerencia de Empresas Mención Finanzas
Trabajo de Grado

**FLUJO DE CAJA LIBRE, CRECIMIENTO Y RENTABILIDAD DE
LAS PYMES DEL SECTOR CALZADO EN LA CIUDAD DE
CÚCUTA PERIODO 2015 – 2019**

Autor: Miguel Ángel Molina Chaparro
Cedula de Identidad: PCC88194459
Teléfono: +573057373204
E-mail: miguelangel0480@gmail.com
Tutor: Dr. Miguel Ángel García Porras
E-mail: mgarciapor@gmail.com

Trabajo de Grado presentado como requisito para optar al Título de Magíster en
Gerencia de Empresas Mención Finanzas

San Cristóbal, julio 2022

ACTA DE APROBACIÓN



UNIVERSIDAD NACIONAL EXPERIMENTAL DEL TÁCHIRA
VICERRECTORADO ACADÉMICO
DECANATO DE POSTGRADO
R.I.F. G-20004886-7




A-1811.2022.004




ACTA


En el día de hoy 05 de Julio de 2022, siendo las 10:00 am y estando presentes los ciudadanos **Prof. Miguel Angel García Porras**, **Prof. Luis Guillermo Patiño Vasquez** y **Prof. Yennifer Carolina Rojas Cardenas**, miembros designados para evaluar el Trabajo de Grado "LAS PYMES DE LA INDUSTRIA DEL CALZADO EN EL EQUILIBRIO DE LA ECONOMIA INFORMAL DE CÚCUTA. PERIODO 2018-2021" presentado por el ciudadano, **Miguel Angel Molina Chaparro**, titular de la Cédula de Identidad **P.-CC88194459**, para optar al título de **Magister En Gerencia De Empresas, Mención Finanzas**, se procedió a la discusión del mismo.

El Jurado decidió en un todo de acuerdo con lo establecido en Artículo 44 de las Normas para el Desarrollo del Componente de Investigación en Programas de Doctorado, Maestría, Especialización y Especialización Técnica de la Universidad Nacional Experimental del Táchira, otorgar el veredicto de APROBADO, en fe de lo cual firmamos.


Prof. Luis Guillermo Patiño Vasquez
C.I. N° V-3618158
MIEMBRO




Prof. Yennifer Carolina Rojas Cardenas
C.I. N° V-15640398
MIEMBRO


Prof. Miguel Angel García Porras
C.I. N° V-3794555
MIEMBRO-TUTOR

Autorización para publicación de versión digital del Trabajo de Grado

San Cristóbal, 05 de julio de 2022

Dirección
Biblioteca Central “Dr. Lorenzo Monroy”
Su Despacho.

El suscrito, **Miguel Ángel Molina Chaparro** titular de la C.I. N° **PCC88194459** domiciliado en la Palmita Carrera 6 Casa 11-41, Cúcuta Norte de Santander Colombia. Con el fin de optar al título de Magister en Gerencia de Empresas Mención Finanzas, he presentado ante la Biblioteca “Dr. Lorenzo Monroy” de la Universidad Nacional Experimental del Táchira el Trabajo de Grado **FLUJO DE CAJA LIBRE, CRECIMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS PYMES DEL SECTOR CALZADO EN LA CIUDAD DE CÚCUTA PERIODO 2015 – 2019.**

Por medio del presente, autorizo por tiempo indefinido a la Biblioteca “Dr. Lorenzo Monroy”, para publicar en forma electrónica y bajo libre acceso el documento digital de mí Trabajo, con el fin de que este pueda ser consultado públicamente vía Internet. Toda persona que consulte ya sea el formato digital podrá copiar partes del texto, citando siempre la fuente, es decir el autor, título del trabajo y año.

Esta autorización no implica renunciar a la facultad que tengo de publicar total o parcialmente la obra en otras instancias.

La UNET no será responsable de ninguna reclamación que pudiere surgir de terceros que invoquen autoría de la obra que presento.

La publicación electrónica será:

A Texto completo	<input checked="" type="checkbox"/>	Inmediata	<input checked="" type="checkbox"/>
		Después de 2 años (Para casos donde se requiera)	<input type="checkbox"/>

Atentamente;

Miguel Ángel Molina Chaparro
PCC88194459

Universidad Nacional Experimental del Táchira
Vicerrectorado Académico
Decanato de Postgrado
Maestría en Gerencia de Empresas, Mención Finanzas

**FLUJO DE CAJA LIBRE, CRECIMIENTO Y RENTABILIDAD DE
LAS PYMES DEL SECTOR CALZADO EN LA CIUDAD DE CÚCUTA
PERIODO 2015 – 2019.**

Autor: Molina, Miguel
Tutor: Dr. Garcia, Miguel
Fecha: julio, 2022

RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general evaluar la relación entre el flujo de caja libre, el crecimiento y la rentabilidad de las PYMES del sector calzado en la ciudad de Cúcuta en el periodo 2015 – 2019. Para ello, se apoyó en una investigación cuantitativa, bajo el diseño documental y de campo con nivel descriptivo correlacional, la fuente de información fueron los estados financieros de la muestra intencional a cifras históricas (no ajustado por la inflación), conformada por una empresa señalada como “X”. El estudio de campo fue aplicado a la población, mediante una consulta a voceros del sector y representantes de la empresa "X" así como información financiera del sector. Entre los resultados más importantes de acuerdo con los análisis realizados se tiene que el Flujo de Caja Libre permitió atender los compromisos de mediano y largo plazo en la empresa, mientras que no se observó crecimiento económico evidenciado por la reducción de los activos, también se observa el aumento de la rentabilidad, indicando que existe correlación entre las variables de estudio. Se concluye que el flujo de caja libre presenta un comportamiento variable pero siempre es positivo, mientras que la Rentabilidad alcanzada presentó tendencia al alza. El coeficiente de correlación establece que el flujo de caja libre presenta una correlación positiva muy alta con la rentabilidad de activos y alta con la rentabilidad del patrimonio, mientras que es muy baja con el crecimiento económico. Siguiendo los resultados del estudio se hizo la propuesta bajo la denominación siguiente: acciones que ayuden en la gestión financiera de las empresas del sector Calzado.

Palabras Claves: flujo de caja libre, crecimiento económico, rentabilidad, PYMES, sector calzado.

ÍNDICE DE CONTENIDO

ACTA DE APROBACIÓN	II
AUTORIZACIÓN PARA PUBLICACIÓN DE VERSIÓN DIGITAL DEL TRABAJO DE GRADO	III
SAN CRISTÓBAL, 17 DE JUNIO DE 2022	III
RESUMEN.....	IV
ÍNDICE DE CONTENIDO	V
LISTA DE TABLAS	VIII
LISTA DE FIGURAS.....	IX
INTRODUCCIÓN.....	X

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	14
1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	18
1.3 OBJETIVOS	19
1.3.1 <i>Objetivo General.</i>	19
1.3.2 <i>Objetivos Específicos.</i>	19
1.4 JUSTIFICACIÓN	20
1.5 ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN.....	21

CAPÍTULO II

MARCO TEORICO

2.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN	22
<i>Internacionales</i>	22
<i>Nacionales.</i>	23
<i>Locales</i>	25
2.2 BASES TEÓRICAS.....	26
2.2.1 <i>Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES).</i>	26

2.2.2	<i>Flujo de Caja Libre</i>	26
2.2.2.1	Generación interna de fondos (GIF)	27
2.2.3	<i>Crecimiento empresarial</i>	28
2.2.4	<i>Rentabilidad</i>	29
2.2.4.1	Rentabilidad operativa del activo antes de intereses e impuestos:	29
2.2.4.2	Rentabilidad del Patrimonio antes de impuestos:	29
2.2.4.3	EBITDA	29
2.2.4.4	MEBITDA	30
2.3	ASPECTOS LEGALES	31
2.4	SISTEMAS DE VARIABLES Y OPERACIONALIZACIÓN.....	33

CAPÍTULO III

MARCO METODOLOGICO

3.1	NIVEL DE LA INVESTIGACIÓN.....	35
3.2	DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.....	35
3.3	POBLACIÓN	36
3.4	MUESTRA.....	36
3.5	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS	37
3.6	VALIDEZ Y CONFIABILIDAD DE LA INFORMACIÓN	38
3.7	TÉCNICAS DE PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE DATOS.....	38

CAPÍTULO IV

ANALISIS Y DISCUSION DE RESULTADOS

4.1	INDAGAR EL COMPORTAMIENTO DEL FLUJO DE CAJA LIBRE EN LAS PYMES DEL SECTOR CALZADO EN LA CIUDAD DE CÚCUTA EN EL PERIODO 2015 – 2019	39
4.2	DESCRIBIR EL CRECIMIENTO DE LAS PYMES DEL SECTOR CALZADO EN LA CIUDAD DE CÚCUTA EN EL PERIODO 2015 – 2019	42

4.3	IDENTIFICAR LOS NIVELES DE RENTABILIDAD DE LAS PYMES DEL SECTOR CALZADO EN LA CIUDAD DE CÚCUTA EN EL PERIODO 2015 – 2019	45
4.4	DETERMINAR LA RELACIÓN ENTRE EL FLUJO DE CAJA LIBRE, EL CRECIMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LAS PYMES DEL SECTOR CALZADO EN LA CIUDAD DE CÚCUTA EN EL PERIODO 2015 – 2019	49

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1	CONCLUSIONES	52
5.2	RECOMENDACIONES	53

CAPITULO VI

ANALISIS DEL TRABAJO DE CAMPO

ANALISIS DEL TRABAJO DE CAMPO	54
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	59
ANEXOS	63
ANEXO 1 ESTADOS FINANCIEROS	64
ANEXO 2 CUESTIONARIO	67

LISTA DE TABLAS

TABLA 1. MiPYMES EN COLOMBIA	15
TABLA 2. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES	34
TABLA 3. FLUJO DE CAJA LIBRE EN LA MUESTRA SELECCIONADA	39
TABLA 4. RENTABILIDAD DEL ACTIVO NETO EN LAS EMPRESAS DE LA MUESTRA SELECCIONADA	46
TABLA 5. ROE OPERACIONAL DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR CALZADO	47
TABLA 6. VARIABLES A UTILIZAR PARA EFECTUAR LAS RELACIONES ENTRE LAS VARIABLES DE ESTUDIO.....	49
TABLA 7. VALORES DE LOS COEFICIENTES DE CORRELACIÓN.....	50
TABLA 8. COEFICIENTES DE CORRELACIÓN R DE PEARSON	50
TABLA 9. COEFICIENTE DE DETERMINACIÓN R2 EN LAS PYMES DEL SECTOR CALZADO EN LA CIUDAD DE CÚCUTA EN EL PERIODO 2015 – 2019	51
TABLA 10. PREGUNTAS DEL CUESTIONARIO.....	54
TABLA 11. PUNTOS DE ATENCIÓN DE ACUERDO CON LA RESPUESTA DE LOS ENCUESTADOS.....	56
TABLA 12. ACCIONES DE APOYO A LA GESTIÓN FINANCIERA EN LAS EMPRESAS DEL CALZADO DE CÚCUTA	57

LISTA DE FIGURAS

FIGURA 1. VARIACIÓN DE LOS ACTIVOS DE OPERACIÓN EN LA MUESTRA SELECCIONADA	40
FIGURA 2. COMPORTAMIENTO DEL KTNO EN LA MUESTRA SELECCIONADA.....	41
FIGURA 3. COMPORTAMIENTO DEL FCL EN LAS EMPRESAS SELECCIONADAS.....	42
FIGURA 4. COMPORTAMIENTO DE LOS ACTIVOS EN LAS EMPRESAS DE CALZADO.	43
FIGURA 5. COMPORTAMIENTO DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO EN EL SECTOR CALZADO.....	44
FIGURA 6. COMPORTAMIENTO DE LOS INGRESOS EN EL SECTOR CALZADO.....	45
FIGURA 7. RAN EN LAS EMPRESAS DEL SECTOR CALZADO.....	46
FIGURA 8. COMPORTAMIENTO DE LA ROE OPERACIONAL EN EL SECTOR CALZADO	47
FIGURA 9. EBITDA Y MEBITDA EN EL SECTOR CALZADO DE CÚCUTA	48
FIGURA 10. PERFIL DE LOS ENCUESTADOS EN EL SECTOR CALZADO.....	55

INTRODUCCIÓN

La investigación trata sobre la gestión financiera en la PYMES del sector Calzado. Las PYMES constituyen un sector que crece a pasos agigantados al igual que las grandes organizaciones deben cumplir con estándares que les permitan posicionarse en la lista de empresas competitivas. Hay que mencionar, que las PYMES son uno de los pilares fundamentales del desarrollo económico, porque son generadoras de riqueza, además, de ser entes dinámicos que identifican, explotan y desarrollan nuevas actividades productivas. Son organizaciones que se adaptan a las nuevas tecnologías con relativa facilidad, pues su planeación y organización no requiere de mucho capital.

En reseña de la Asociación Colombiana de Industriales del Calzado, el Cuero y sus Manufacturas (Acicam) (2018), según la Encuesta Mensual Manufacturera (EMM) del DANE, la producción y ventas reales del sector de calzado en el año 2018, registraron variaciones de -7.1% y -5.5% respectivamente. En cuanto al empleo, registró una caída de -4.6%. Este comportamiento de las variables fundamentales, se explica principalmente por altos niveles de inventarios, descenso de licitaciones, caída de pedidos de clientes nacionales, cierre de puntos de ventas, menores exportaciones y a la disminución de la demanda.

El sector del calzado es uno de las apuestas empresariales más importantes de la economía local, la cantidad de empresas formales e informales instaladas y la mano de obra que ocupa sumado al volumen de producción que aporta al mercado justifica el estudio planteado. Se estima que en la ciudad de Cúcuta existen alrededor de 2.000 unidades productivas de calzado, con una capacidad de

producción en temporada de 960.000 pares de zapatos, que generan alrededor de 28.000 empleos (Diario El Tiempo, 2015)

En Cúcuta el sector calzado de acuerdo con las cifras consultadas en la Cámara de Comercio de Cúcuta reportó para septiembre de 2019 la existencia de 4.995 empresas manufactureras, de las cuales 1.065 pertenecen al sub sector calzado y cueros representando el 21% de las empresas registradas. En esta ciudad el sector calzado ha sido fuertemente impactado por las coyunturas políticas y económicas en la zona fronteriza especialmente cuando el gobierno de Venezuela cerró la frontera lo cual paralizó el intercambio comercial entre ambos países lo que afectó a las pymes del Norte de Santander y en especial a las del sector calzado por ser estas unas de las más representativas en la región por su contribución a la economía de la ciudad. (Luna et al., (2020).

Entre las diferentes causas que pueden estar originando este problema se ha identificado la caída de los niveles de venta los cuales se redujeron drásticamente lo cual afectó la generación de flujo de caja libre. Son diversos los efectos que puede traer este problema, entre los que se han detectado están: la generación de flujo de caja libre, también se afectaría el crecimiento de las empresas y los niveles de rentabilidad no serían los esperados por los empresarios.

Por ello surge la siguiente pregunta de investigación: ¿Cómo se relacionaran el flujo de caja libre, el crecimiento y la rentabilidad de las pymes del sector calzado en la ciudad de Cúcuta en el periodo 2015 – 2019?

También se plantean las siguientes interrogantes: ¿Cuál es el comportamiento del flujo de caja libre en las PYMES del sector calzado en la ciudad de Cúcuta en el

periodo 2015 – 2019?, ¿Cómo es el crecimiento de las PYMES del sector calzado en la ciudad de Cúcuta en el periodo 2015 – 2019?, ¿Cuáles son los niveles de rentabilidad de las PYMES del sector calzado en la ciudad de Cúcuta en el periodo 2015 – 2019?, ¿Cuál es la relación entre el flujo de caja libre, el crecimiento y la rentabilidad de las PYMES del sector calzado en la ciudad de Cúcuta en el periodo 2015 – 2019?

Como objetivo general de la investigación se formula: Evaluar la relación entre el flujo de caja libre, el crecimiento y la rentabilidad de las PYMES del sector calzado en la ciudad de Cúcuta en el periodo 2015 – 2019.

El trabajo se considera importante y se justifica en virtud del reconocido aporte del sector calzado a la economía del país y de la región dado que la cadena productiva del sector va desde la actividad ganadera hasta la producción de bienes finales como bolsos y zapatos. Esto significa que la demanda de productos y servicios intermedios se beneficia de la demanda que se genere en este sector productivo.

La investigación se apoyó en una investigación cuantitativa, bajo el diseño documental y de campo con nivel descriptivo correlacional. La fuente de información fueron los estados financieros de la muestra intencional a cifras históricas (no ajustado por la inflación), conformada por una empresa señalada como “X”. El estudio de campo fue aplicado a la población, mediante una consulta a informantes seleccionados.

El trabajo de investigación tiene la siguiente estructura; En el capítulo I: El Problema, se plantea el problema de investigación, la formulación del problema, los objetivos del trabajo, su importancia y justificación, así como los alcances del trabajo.

El capítulo II: Bases Teóricas, aquí se presentan los antecedentes de la investigación, las bases teóricas y el sistema de operacionalización de variables. El capítulo III: La Metodología, se presenta el tipo, nivel y diseño de la investigación. También se incluye la población, la muestra, la técnica de recolección de datos y la técnica de análisis de datos. El capítulo IV: Análisis de Resultados, aquí se presentan y discuten los hallazgos de la investigación. El Capítulo V: Conclusiones y Recomendaciones, a partir del análisis y la discusión de los resultados derivan las conclusiones y de allí las recomendaciones al sector calzado.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

1.1 Planteamiento del Problema

Las PYMES constituyen un sector que crece a pasos agigantados al igual que las grandes organizaciones deben cumplir con estándares que les permitan posicionarse en la lista de empresas competitivas. Hay que mencionar, que las PYMES son uno de los pilares fundamentales del desarrollo económico, porque son generadoras de riqueza, además, de ser entes dinámicos que identifican, explotan y desarrollan nuevas actividades productivas. Son organizaciones que se adaptan a las nuevas tecnologías con relativa facilidad, pues su planeación y organización no requiere de mucho capital.

En Latinoamérica las PYMES constituyen al menos el 85 % del tejido empresarial y generan alrededor del 50 % de los empleos (Raufflet, Lozano, Barrera, García, 2012). Sin embargo, a pesar de la importancia que tienen estas empresas, una gran mayoría no logran sobrevivir mucho tiempo, generando desempleo y pérdida de confianza en los emprendedores, de acuerdo con estadísticas disponibles se estima que el 80 % de las PYMES no logra superar los dos años (Raufflet et al.,2012).

Saavedra & Leticia (2014) afirman que uno de los problemas identificados corresponde a problemas de tipo financiero, entre ellos el acceso al financiamiento, falta de recursos para atender el capital de trabajo, endeudamiento, fallas en la planificación financiera que afectan el crecimiento y la rentabilidad, entre otros factores que limitan su capacidad para sobrevivir.

En Colombia el sector empresarial está clasificado en micro, pequeñas, medianas y grandes empresas, la Ley 590 de 2000 y la Ley 905 de 2004 conocida

como la Ley MiPYMES referencia al grupo de empresas pequeñas y medianas con activos totales superiores a 500 SMMLV y hasta 30.000 SMMLV. En la Tabla 1 se muestra la clasificación de las empresas MiPYMES en Colombia de acuerdo con la Ley 950 de 2004 (Juriscol, 2004).

Tabla 1. MiPYMES en Colombia

Tipo	Planta de personal	Activos totales SMLV
Mediana	51-200	5.001-30.000
Pequeña	11-50	501-5.000
Micro	>10	>500

Fuente: Ley 950 de 2004

Serrano & Callejas (2015) afirman que las MiPYMES generan alrededor de 81% del empleo, mientras que Tovar & Muñoz (2018) manifiestan que aportan cerca del 38% del PIB. Como se evidencia el sector de las PYMES ocupa un importante espacio en la economía nacional, lamentablemente estas empresas no escapan a la realidad observada en otras latitudes. Estudios e investigaciones realizadas en el país demuestran que la mortalidad empresarial es elevada (Serrano & Callejas, 2015).

Por otra parte Manrique & Salazar (2018) manifiestan que estudios de la Superintendencia Financiera exponen como causas más relevantes de fracaso de las PYMES: el endeudamiento, la reducción en las ventas que afectan sus flujo de caja libre y limitan el crecimiento así como su rentabilidad así como la gestión financiera de la empresa. Por su parte la Cámara de Comercio de Bogotá señala que los tres primeros años de vida de la empresa son los más críticos para su supervivencia.

Un importante sector de la economía colombiana corresponde al sector calzado por su aporte al desarrollo, empleo, crecimiento y bienestar social, la historia

del zapato comienza con la necesidad básica del ser humano de proteger los pies, luego de siglos de caminar y soportar caminos empedrados, campañas, peregrinaciones y demás.

Siguiendo a Quijano y Rojas (2008) se reseña:

El calzado siempre se ha caracterizado por representar la riqueza o la pobreza, mostrando en todo momento la posición social o alcurnia de la persona que los llevaba. Los habitantes del antiguo Egipto utilizaban un tipo de calzado, el cual se fabricaba a partir de las hojas extraídas de la planta del papiro y correas de cuero sin curtir que sujetaban el pie a la base, eran realmente prácticas y protegían de la dureza del terreno y la abrasadora arena que se extendía por esas tierras, algunos dejaban el pie al descubierto, permitiendo a las mujeres adornarlos con joyas y tintes naturales. (p.1)

Sepúlveda y Lizarazo, (2015) manifiestan que en el año 2010 el sector calzado en Colombia enfrentó serias dificultades debido a la comercialización de productos chinos cuyos precios son menores a los que se manejan en el mercado nacional. No obstante las cifras mejoraron a finales del año 2014 donde se registró un incremento en las ventas del 13,2%. Sin embargo Diaz (2016) expone que el dumping se convirtió en una amenaza para el sector dado que ingresaron 17,8 millones de pares con precios por debajo del precio referencia lo cual afectó a la industria nacional.

Por otra parte, Serrada & Fierro (2013) afirman que existen oportunidades de crecimiento para el sector apuntaladas por los Tratados de Libre Comercio (TLC), el comportamiento de la economía, la creación de clústeres y las políticas de apoyo del gobierno nacional. Sin embargo, la apertura también puede convertirse en una amenaza dado que deberá competir con empresas mas competitivas. En este sentido Porter (citado por Serrada & Fierro, 2013) considera que la estrategia debe enfocarse

en agregar valor y diferenciar sus productos y no competir en precios, sin embargo, una estrategia no necesariamente es excluyente de la otra.

Algunas de las causas por las cuales las PYMES cierran son por mala gestión de recursos económicos y de personal declaró Carlos León, director del Programa de Contaduría Pública y el grupo investigador de la Fundación Universitaria San Martín (FUSM). Según información publicada por la SuperSociedades y el DANE, en 2020 cerca de 5.500 compañías estarían en riesgo de declararse en insolvencia. En la actualidad el 28% de empresas de los sectores de servicios, manufactura, industria y comercio presentan cierre temporal debido a la contingencia que ha generado la pandemia del Coronavirus.

En Cúcuta el sector calzado de acuerdo con las cifras consultadas en la Cámara de Comercio de Cúcuta reportó para septiembre de 2019 la existencia de 4.995 empresas manufactureras, de las cuales 1.065 pertenecen al sub sector calzado y cueros representando el 21% de las empresas registradas. En esta ciudad el sector calzado ha sido fuertemente impactado por las coyunturas políticas y económicas en la zona fronteriza especialmente cuando el gobierno de Venezuela cerró la frontera lo cual paralizó el intercambio comercial entre ambos países lo que afectó a las PYMES del Norte de Santander y en especial a las del sector calzado por ser estas unas de las más representativas en la región por su contribución a la economía de la ciudad. (Luna et al., (2020).

Esta región, caracterizada por un alto intercambio comercial formal e informal, se tornó vulnerable a las coyunturas políticas y como consecuencia las carencias socioeconómicas se hicieron más evidentes, lo que afectó los resultados financieros de las empresas del sector calzado. Entre las diferentes causas que pueden estar originando este problema se ha identificado la caída de los niveles de venta los cuales se redujeron drásticamente lo cual afectó la generación de flujo de

caja libre. Según Restrepo (2017), la señora Gladys Navarro directora ejecutiva de Fenalco Cúcuta afirmó que “La situación con Venezuela nos tomó por sorpresa, no teníamos otros mercados, los empresarios señalaron que antes de la coyuntura venezolana, vendían en ese territorio el 70 por ciento de su producción”.

Son diversos los efectos que puede traer este problema, entre los que se han detectado están: la generación de flujo de caja libre, también se afectaría el crecimiento de las empresas y los niveles de rentabilidad no serían los esperados por los empresarios. Algunos investigadores afirman que el problema del sector se relaciona con las frecuentes dificultades en el flujo de caja libre de las empresas. (Ávila & Barrera, 2016).

De acuerdo con una investigación previa adelantada por el autor del presente trabajo se identificó que no se conoce la relación entre la generación de flujo de caja libre, el crecimiento de las empresas y la rentabilidad de los empresarios en el sector del calzado de Cúcuta. (Molina, 2020). Por ello la investigación se enfocará en analizar la relación entre el flujo de caja libre, el crecimiento y la rentabilidad en el sector calzado de Cúcuta para proponer lineamientos financieros dirigidos al sector calzado para optimizar la gestión financiera en las empresas del sector..

1.2 Formulación del Problema

La pregunta que orientara la investigación es la siguiente: ¿Cómo se relacionaran el flujo de caja libre, el crecimiento y la rentabilidad de las PYMES del sector calzado en la ciudad de Cúcuta en el periodo 2015 – 2019?

De la interrogante planteada derivan también las siguientes preguntas:

- ¿Cuál es el comportamiento del flujo de caja libre en las PYMES del sector calzado en la ciudad de Cúcuta en el periodo 2015 – 2019?

- ¿Cómo es el crecimiento de las PYMES del sector calzado en la ciudad de Cúcuta en el periodo 2015 – 2019?
- ¿Cuáles son los niveles de rentabilidad de las PYMES del sector calzado en la ciudad de Cúcuta en el periodo 2015 – 2019?
- ¿Cuál es la relación entre el flujo de caja libre, el crecimiento y la rentabilidad de las PYMES del sector calzado en la ciudad de Cúcuta en el periodo 2015 – 2019?

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo General.

Evaluar la relación entre el flujo de caja libre, el crecimiento y la rentabilidad de las PYMES del sector calzado en la ciudad de Cúcuta en el periodo 2015 – 2019

1.3.2 Objetivos Específicos

1. Indagar el comportamiento del flujo de caja libre en las PYMES del sector calzado en la ciudad de Cúcuta en el periodo 2015 – 2019
2. Describir el crecimiento de las PYMES del sector calzado en la ciudad de Cúcuta en el periodo 2015 – 2019
3. Identificar los niveles de rentabilidad de las PYMES del sector calzado en la ciudad de Cúcuta en el periodo 2015 – 2019
4. Determinar la relación entre el flujo de caja libre, el crecimiento y la rentabilidad de las PYMES del sector calzado en la ciudad de Cúcuta en el periodo 2015 – 2019.

1.4 Justificación

El sector del calzado es uno de las apuestas empresariales más importantes de la economía local, la cantidad de empresas formales e informales instaladas y la mano de obra que ocupa sumado al volumen de producción que aporta al mercado justifica el estudio planteado. Se estima que en la ciudad de Cúcuta existen alrededor de 2.000 unidades productivas de calzado, con una capacidad de producción en temporada de 960.000 pares de zapatos, que generan alrededor de 28.000 empleos (Diario El Tiempo, 2015)

Los estados financieros, como el estado de resultados y el balance general, aunque proporcionan información clave para tomar decisiones requieren de un estudio más detallado que permita profundizar en el conocimiento y analizar las relaciones que se dan entre los diferentes indicadores identificados y seleccionados para un estudio particular.

Desde el punto de vista práctico se hace necesario estudiar la relación entre el flujo de caja libre, el crecimiento y la rentabilidad de las PYMES del sector calzado en la ciudad de Cúcuta dado que ante las coyunturas económicas del sector se ha identificado que no se conoce la relación entre la generación de flujo de caja libre, el crecimiento de las empresas y la rentabilidad de los empresarios.

Desde el punto de vista social es importante estudiar la relación entre el flujo de caja libre, el crecimiento y la rentabilidad de las PYMES del sector calzado en la ciudad de Cúcuta en virtud que este sector representa un importante aporte a la generación de empleo y valor agregado a la economía de la ciudad de Cúcuta.

Desde el punto de vista metodológico se considera que determinar la relación entre el flujo de caja libre, el crecimiento y la rentabilidad de las PYMES del

sector calzado en la ciudad de Cúcuta es un importante aporte para otros estudios académicos o sectoriales que puedan adelantar otros investigadores.

1.5 Alcance de la investigación.

La investigación se realizó en el sector calzado de la ciudad de Cúcuta, se estudió el periodo 2015-2019 con el propósito de proponer lineamientos que apoyen en la gestión financiera a las PYMES del sector calzado de Cúcuta una vez evaluada la relación entre el flujo de caja libre, el crecimiento y la rentabilidad de las PYMES del sector calzado. No se establecieron relaciones causales entre las variables, solo se analizaron desde el punto de vista descriptivo.

CAPÍTULO II

MARCO TEORICO

En el presente capítulo se presentan los antecedentes de la investigación, se expone el marco teórico, el marco legal y se muestra la operacionalización de las variables de estudio.

2.1 Antecedentes de la Investigación

Internacionales

A nivel internacional, Barboza (2016), desarrolló en Costa Rica, una investigación titulada “Propuesta de un modelo para la valoración financiera del patrimonio de la empresa Intesoft S.A.” el propósito del estudio fue presentar un modelo financiero a la empresa para valorar su patrimonio en el año 2020 y así tener información que apoye la formulación de su plan estratégico. Este trabajo, brinda como aporte a la presente investigación ya que nos ayudara a determinar el valor teórico del mercado, a través de flujos de efectivo descontados, con base en la aplicación de herramientas y técnicas financieras.

También se presenta a Bastías (2016), quien presentó en Chile una propuesta de negocio titulada “Zapatos Cordwainer Handmade Shoes”, donde mostró un plan de negocio, con el propósito de definir nuevas estrategias y marcos operacionales para desempeñarse en un mercado competitivo. El trabajo aporta para la presente investigación una serie de estrategias que se pueden implementar para conseguir

resultados positivos a la hora de hablar del flujo de caja libres, crecimiento y rentabilidad.

Por su parte Cano (2018), desarrolló en Lima Perú, una investigación titulada “El método de Flujo de caja libre Descontado como herramienta financiera en la determinación del valor de las PYMES del sector comercio del distrito de La Victoria”, se utilizó el método de Flujo de caja libre Descontado en PYMES del distrito La Victoria como herramienta financiera en el sector pyme seleccionado por su importancia en la economía en esa región de Perú. El aporte de este estudio con la presente investigación, corresponde al aporte teórico y empírico para el estudio del Flujo de caja libre Descontado.

Mientras que Laitón y López (2018) investigaron “Estado del arte sobre problemáticas financieras en PYMES: estudio para América Latina” el trabajo tiene el propósito de identificar las problemáticas financieras más relevantes en las pequeñas y medianas empresas de algunos países latinoamericanos, para ello a través de una revisión bibliográfica mediante una investigación cualitativa y descriptiva estructuró tres dimensiones: la estructura de capital, el acceso a la financiación y la planeación estratégica. Se encontró un gran porcentaje similitudes en las decisiones de financiación, se evidenció que el nivel de conocimiento del gerente es relevante para aprovechar las herramientas financieras y propiciar el crecimiento.

Nacionales

Gámez, Morales y Ramírez (2018) estudiaron “Estado del arte sobre problemáticas financieras de las PYMES en Bogotá, Colombia y América Latina” El propósito del estudio es identificar factores determinantes en la gestión financiera de las PYMES colombianas y contrastar con alguna empresas PYMES latinoamericanas,

para ello desarrollaron una investigación cualitativa, descriptiva a través de una revisión sistemática de literatura donde se encontró que factores como la innovación y tecnología, el acceso y utilización del crédito, la productividad y competitividad, la planificación estratégica y la asignación de recursos, la estructura de capital y el manejo financiero así como el impacto de las políticas públicas son factores concluyentes en la gestión de la PYMES lo cual afecta los objetivos financieros así como la liquidez, los índices de rentabilidad y solvencia influyendo en la destrucción de valor. Es un importante aporte para la presente investigación dado que aporta valiosa información relacionada con el estado del arte en el tema objeto de estudio y el comportamiento de la gestión financiera en la PYMES colombianas.

Salazar et al., (2012), desarrollaron en Medellín, una investigación titulada “Valoración de empresas por el método de flujo de caja libre libre aplicado a Netbeam S.A”, el objetivo fue evaluar la situación financiera de la empresa, diagnosticar los índices de rentabilidad y plantear escenarios de sensibilidad para apoyar a la directiva en su toma de decisiones, esto se hizo apoyado en el método del flujo de caja libre libre descontado para identificar sus utilidades futuras reinvertir en capital de trabajo neto operativo y activos productivos que garanticen la continuidad del negocio. El trabajo aporta base teórica e información relacionada con las variables de estudio del presente trabajo investigativo.

Sepúlveda y Lizarazo (2016), desarrollaron en Bucaramanga, una investigación titulada “Estudio financiero para la puesta en marcha de la empresa calzado Gaia, del municipio de San Gil en el -departamento de Santander”, el objetivo fue evaluar la situación financiera de la empresa para diagnosticar los índices de rentabilidad y plantear escenarios de sensibilidad para apoyar a la directiva de la organización en su toma de decisiones. El trabajo aporta evidencia empírica para el estudio de la rentabilidad en una empresa de calzado.

Locales

Dávila, F. (2015). Incidencia de los factores de competitividad y tasa de cambio en el crecimiento sostenible del sector calzado en Cúcuta. Periodo 2009-2013 el propósito fue analizar la incidencia de los factores de competitividad y la tasa de cambio en el crecimiento sostenible del sector calzado en Cúcuta, se efectuó un estudio descriptivo correlacional, documental y un trabajo de campo. Se encontró que la tasa de crecimiento sostenible estuvo por debajo de la tasa de crecimiento de ventas, esto llevó al sector a apalancarse y a optimizar la política de dividendos para mejorar el crecimiento intrínseco y para atender la tasa de crecimiento. Las variaciones de la TRM explicaron el 19,1% de las variaciones de la tasa de crecimiento sostenible. El análisis de los factores de competitividad mostró un espacio de 30% de posibilidad de mejora en el sector. El trabajo aporta metodología y bases teóricas para estudiar el crecimiento sostenible en las PYMES del calzado en Cúcuta.

Por su parte Guardiola (2016) estudió “La tasa de cambio en la rentabilidad y Ebitda del sector calzado en el municipio San José de Cúcuta periodo 2008 – 2014” el objetivo fue determinar la relación entre la tasa de cambio, la rentabilidad y flujo de caja libre del sector calzado en el municipio San José de Cúcuta se hizo mediante una investigación descriptiva y correlacional, con un diseño no experimental, documental y de campo, la muestra fue de 13 empresas. Se concluyó que el EBITDA explicó las variaciones del ROE en mayor porcentaje que la tasa de cambio COP/Bs. El estudio se considera importante por el aporte al estudio de la rentabilidad en las PYMES del sector calzado de Cúcuta.

2.2 Bases Teóricas

2.2.1 Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES).

En Colombia según la Ley 905 de 2004 por medio de la cual se modifica la Ley 590 de 2000 sobre promoción del desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa colombiana y se dictan otras disposiciones. Según el artículo 2 la definición de mediana, pequeña y microempresa es:

1. Mediana empresa.

a) Planta de personal entre cincuenta y uno (51) y doscientos (200) trabajadores, o b) Activos totales por valor entre cinco mil uno (5.001) a treinta mil (30.000) salarios mínimos mensuales legales vigentes.

2. Pequeña empresa.

a) Planta de personal entre once (11) y cincuenta (50) trabajadores, o b) Activos totales por valor entre quinientos uno (501) y menos de cinco mil (5.000) salarios mínimos mensuales legales vigentes o,

3. Microempresa.

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

2.2.2 Flujo de Caja Libre.

Para García (1999) el flujo de efectivo es el flujo de caja libre que queda disponible para atender los compromisos con los beneficiarios de la empresa:

acreedores y socios. A los acreedores se les atiende con servicio a la deuda (capital más intereses), y a los propietarios con la suma restante, con la cual ellos toman decisiones, una de las cuales es la determinación de la cantidad a repartir como dividendos. Por lo tanto, la gestión gerencial debe propender por el permanente aumento del flujo de caja libre de la empresa (pág. 13).

Según García (1999), con base en la teoría del flujo de fondos, el objetivo financiero se convierte en la generación de fondos hoy y siempre, o bien, hoy y en el futuro, cuyo objeto es garantizar la permanencia de la empresa en el mercado. Estos recursos son de largo plazo para la empresa, pero para el accionista pueden ser de corto o largo plazo según el tipo de inversionista, ya sea de tipo activo o pasivo, entendiendo por inversionista activo, el que compra acciones de una empresa para obtener una utilidad en el corto plazo y venderla rápidamente. Mientras que el inversionista pasivo adquiere acciones para conservarlas durante un largo tiempo esperando obtener buenos dividendos y una buena valorización en el mercado.

Por su parte Bedoya (2007) manifiesta que el flujo de caja libre se ha convertido hoy en día en la vara de medida financiera que muestra verdaderamente el valor de una organización. Agrega que muchas empresas no manejan o no entienden la finalidad de esta herramienta y no se debe confundir con el flujo de caja de tesorería, dado que son dos cosas completamente diferentes. El FCL tiene dos destinos básicos: cubrir el servicio de la deuda y cubrir el reparto de utilidades.

2.2.2.1 Generación interna de fondos (GIF).

De todas las fuentes de financiación con las que cuenta una empresa, la más importante es la generación interna de fondos. Esto se debe a que las empresas se crean con el propósito de transformar y comercializar bienes y servicios y por esta actividad esperan obtener beneficios. Una parte de las ganancias se destina al

mejoramiento de la empresa y otra a los dueños, representada en dividendos. Para que una empresa tenga un buen desempeño, debe tener la capacidad de producir sus propios recursos para la efectiva operación. A esto se le llama Generación Interna de Fondos, esta se puede utilizar o aplicar en varios aspectos como son: pago de dividendos, inversiones, pago de pasivos.

El cálculo de la GIF se realiza de la siguiente forma: se parte de la utilidad neta, que presenta el estado de resultados y a este rubro se le suma la depreciación y las amortizaciones generadas durante el período, ya que estas no representan una salida real de efectivo de la empresa. Su cálculo es así:

$$\begin{aligned} & \text{Utilidad Neta} \\ & + \text{Depreciación} + \text{Amortizaciones} \\ & = \text{Generación Interna de Fondos (GIF)} \end{aligned}$$

Salidas de efectivo. Las salidas de efectivo o la utilización que se le dan a los recursos pueden estar representados por: pago de las obligaciones, pago de impuestos, pago de las obligaciones laborales, pago de obligaciones a los propietarios

2.2.3 Crecimiento empresarial.

Para Rivera (2011) estos indicadores muestran la tendencia (creciente, decreciente o estable) de las ventas, los activos y las utilidades de la empresa a través del tiempo. Con estos indicadores se puede analizar el comportamiento del tamaño de la empresa. El análisis se relaciona con la estructura horizontal. Según Amat, (2008) es un procedimiento que consiste en comparar estados financieros homogéneos en dos o más periodos consecutivos, así se podrá comparar la evolución de los diferentes grupos patrimoniales a lo largo del tiempo. Antes de enjuiciar una

partida como positiva o negativa, hay que conocer las causas del cambio y ser comedido en las conclusiones.

2.2.4 Rentabilidad

Para Brealey y Myers (1998) se utilizan índices de rentabilidad para juzgar cuán eficientes son las empresas en el uso de sus activos. En su expresión analítica, la rentabilidad contable va a venir expresada como cociente entre un concepto de resultado y un concepto de capital invertido para obtener ese resultado.

García (1999) define diferentes índices de rentabilidad:

2.2.4.1 Rentabilidad operativa del activo antes de intereses e impuestos:

o rentabilidad operativa se obtiene al dividir la utilidad operativa antes de Impuestos (UAI) entre los activos de operación, es decir, excluyendo los otros activos que no son empleados en la actividad principal del negocio. Este indicador permite conocer la tasa de interés que generan los activos de una empresa.

2.2.4.2 Rentabilidad del Patrimonio antes de impuestos:

Se obtiene al dividir la Utilidad operativa antes de Impuestos (UAI) entre el patrimonio de operación, el mismo deberá ser tomado por su valor comercial (es decir, deduciendo el pasivo) y representa el premio que reciben por riesgo operativo y financiero que corren los accionistas.

2.2.4.3 EBITDA

Para Cornejo & Díaz (2006) es la Utilidad Antes de Intereses, Impuestos, Depreciación y Amortización o, en inglés, Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization (EBITDA). Así, como su nombre lo indica, es la

utilidad antes de descontar los intereses, las depreciaciones, las amortizaciones y los impuestos. Esta cifra se obtiene a partir del Estado de Resultado (o Estado de Pérdidas y Ganancias) y suele ser útil como medida de los beneficios económicos generados por una compañía a partir de sus actividades operacionales durante un determinado período, ya que prescinde de cuestiones financieras y tributarias, así como de gastos contables que no implican pagos efectivos de dinero.

Partiendo del estado de resultados el EBITDA se determinaría como:

- +Ingresos o ventas netas
- Costes directos de los bienes vendidos
- =Margen Bruto
- Gastos generales, de personal y administrativos
- =**EBITDA**
- Gastos de amortización y provisiones
- =Beneficio antes de intereses e impuestos (BAIT) o EBIT
- + Ingresos extraordinarios
- Gastos extraordinarios
- =Resultado ordinario
- + Ingresos financieros
- Gastos financieros
- =Beneficio antes de impuestos (BAT) o EBT
- Impuesto de sociedades
- =Beneficio Neto o Resultado del Ejercicio

2.2.4.4 *MEBITDA*

Delgado & Duque (2017) exponen que Margen EBITDA (% EBITDA) es el cociente entre la utilidad antes de intereses, impuestos, depreciaciones y

amortizaciones (EBITDA) y los ingresos netos: $\% \text{ EBITDA} = \text{EBITDA}/\text{Ingresos Netos}$ y representa el efectivo que se obtiene por cada peso de ventas.

2.3 Aspectos Legales

Constitución Política de Colombia

Artículo 38. Derecho de Asociación.

- Código de Comercio.
- Ley 10 de 1991.
- Ley 222 de 1995
- Ley 1014 de 2006 y decreto reglamentario 4463 de 2006.
- Ley 1258 de 2008.

Ley 905 de 2004.

Dado que la mayor parte de las empresas de calzado en el país son MiPYMES, es necesario poner entre las normas legales, aquella que rige este tipo de empresas. Básicamente esta norma fue la que sustituyó la ley 590 del 2000, y en ella se estipulan todas aquellas normas, requerimientos, beneficios, y demás disposiciones que regulan la promoción y desarrollo de la micro, pequeña, y mediana empresa en Colombia, e inclusive la internacionalización de la misma. En esta, se legalizan diferentes medidas de apoque para el microempresario, como es la prestación de servicios de capacitación, sistemas de información, mecanismo para la financiación para la creación de nuevas empresas o el crecimiento de las existentes mediante el Fomipyme.

Normatividad Ambiental Colombiana. En la ley 99 de 1993 y el decreto 2811 de 1974

De protección, preservación y disposición ambiental se habla de la necesidad de promover un medio ambiente libre de contaminación que le pueda brindar a la comunidad un entorno sano e ideal para desenvolverse, indicando las conductas que podrían llegar a ser perjudiciales para la supervivencia de los seres vivos, debido a que en la fabricación de productos de calzado se realizan varios procesos que pueden llegar a causar una contaminación significativa, es relevante conocer la normativa que cubre estas prácticas. En el proceso de producción de calzado se genera una gran variedad de residuos sólidos como residuos de piel, residuos plásticos, papel, aceites usados, entre otros, es por esto que estas industrias tienen la responsabilidad de realizar un tratamiento apropiado a estos materiales, así como lo indica la Ley 09 de 1979.

Decreto 1449 de 1977

Se puede observar la reglamentación sobre la conservación y protección de aguas. Los vertidos procedentes del uso sanitario del agua de las instalaciones de la fábrica o de las aguas procedentes de las cabinas de acabado pueden ser causa de contaminación, debido al alto grado de concentraciones de productos químicos.

Decreto 2 de 1982

en donde se habla de la importancia de minimizar las emisiones que se generan. En la fabricación de calzado se utilizan adhesivos o productos de acabados y se realizan procedimientos de combustiones en calderas para calefacción que suelen emitir gases peligrosos para la salud y el medio ambiente; otro problema de la producción en el sector de calzado para el medio ambiente tiene que ver con la

contaminación acústica provocada por algunas fábricas que se encuentran cerca de núcleos de la población.

Ley 2811 de 1974- resolución 438 del 2001,

durante mucho tiempo la piel de animales como vaca, cocodrilo, serpiente, entre otros han sido materia prima para la realización de zapatos sobre todo para dama, últimamente sociedades protectoras de animales han lanzado voces de alarma sobre la necesidad de proteger a estos seres vivos (sobre todo los que están en vía de extinción) y por lo cual a partir de la se quiere lograr conciencia de la ciudadanía y cumplimiento de la norma.

2.4 Sistemas de variables y Operacionalización

Según Núñez Flores, la variable es todo aquello que se va a medir, controlar y estudiar en una investigación, es también un concepto clasificador. Pues asume valores diferentes, los que pueden ser cuantitativos o cualitativos. Y también pueden ser definidas conceptual y operacionalmente.”

Las variables que serán objeto de estudio en la investigación son: flujo de caja libre, crecimiento y rentabilidad. La inquietud de la investigación gira en torno a el impacto del flujo de caja libre en el crecimiento y rentabilidad de las PYMES del sector en estudio.

Definición de las variables:

Flujo de caja libre: Los flujos de entradas y salidas de caja o efectivo, en un periodo dado para atender los compromisos de la empresa

Crecimiento: corresponde al aumento de la renta o valor de bienes y servicios finales producidos por una economía en un determinado periodo

Rentabilidad: Relación del beneficio económico con los recursos propios necesarios para obtener ese lucro

Cuadro de Operacionalización de las variables

Tabla 2. Operacionalización de las variables

Objetivos específicos	VARIABLES	Indicadores	Fuente	Instrumento
Indagar el comportamiento del flujo de caja libre en las PYMES del sector calzado en la ciudad de Cúcuta en el periodo 2015 – 2019	Flujo de caja libre	Ingresos Egresos Depreciación y Amortización Gastos financieros Impuestos	Estados financieros Expertos del sector	Tabla de registro de datos Cuestionarios
Analizar el crecimiento económico de las PYMES del sector calzado de Cúcuta periodo 2015-2019	Crecimiento económico	Ingresos Activos fijos	Estados financieros Expertos del sector	Tabla de registro de datos Cuestionarios
Comparar la rentabilidad de las PYMES del sector calzado de Cúcuta periodo 2015-2019	Rentabilidad	RAN ROE EBITDA MEBITDA	Estados financieros Expertos del sector	Tabla de registro de datos Cuestionarios
Determinar la relación entre el flujo de caja libre, el crecimiento y la rentabilidad de las PYMES del sector calzado en la ciudad de Cúcuta en el periodo 2015 – 2019	Flujo de caja libre Crecimiento Rentabilidad	Coefficientes de correlación	Resultados de los objetivos anteriores	Tabla de registro de datos

Fuente: elaboración propia

CAPÍTULO III

MARCO METODOLOGICO

En este capítulo se presenta el nivel y diseño de la investigación, la población y muestra así como las técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.1 Nivel de la Investigación

Par desarrollar los objetivos propuestos el trabajo se desarrolló como una investigación de tipo descriptiva correlacional. Chávez (2007) afirma que la investigación descriptiva es todos aquellos que se orientan a recolectar informaciones relacionadas con el estado real de las personas, objetos, situaciones o fenómenos, tal cual como se presentan en el momento de su recolección. Mientras que Arias, (2004) señala que la investigación descriptiva consiste en la caracterización de un hecho, fenómeno, individuo o grupo para establecer su estructura o comportamiento.

Con respecto a los estudios correlacionales Hernández et.al (2010) manifiestan que su propósito es medir el grado de relación que existe entre dos o más variables, en este caso específico las variables son el flujo de caja libre, el crecimiento y la rentabilidad en las PYMES del calzado en Cúcuta.

3.2 Diseño de la Investigación

La presente investigación se enmarca en un estudio no experimental, transeccional, documental y de campo, puesto, que las variables: flujo de caja libre, crecimiento y rentabilidad no serán manipuladas por parte del investigador, el trabajo se realizó en un momento en el tiempo, se efectuó una revisión documental en bases de datos e informes del sector calzado en Cúcuta.

Es de campo en virtud que se consultó a personas ligadas las PYMES del calzado en Cúcuta para obtener de primera fuente información necesaria para adelantar el estudio. Arias (2004, p. 31) afirma que la investigación de campo "es aquella que consiste en la recolección de datos directamente de los sujetos investigados, o de la realidad donde ocurren los hechos, sin manipular o controlar variable alguna. Mientras que Chávez (2007) expone que el trabajo de campo corresponde a métodos a emplear cuando los datos de interés se recogen en forma directa y en un lugar específico

3.3 Población

Se define como población "al universo de la investigación, sobre el cual se pretende generalizar los resultados" (Tamayo & Tamayo, 2005). Mientras que Arias (2004) expone que la población es el conjunto para el cual serán válidas las conclusiones que se obtengan

En la presente investigación la población fue conformada por la PYMES del sector calzado formalizadas ante la Cámara de Comercio de Cúcuta y que están reportan en el portal Compite 360 de la Cámara de Comercio de Cúcuta. En este sentido la población a considerar es $N=1065$ empresas

3.4 Muestra

La muestra corresponde a parte del universo de estudio, para Hernández et al., (2010) la muestra es un subconjunto de la población, es decir un grupo limitado de individuos, objeto o acontecimiento tomado de una población y para seleccionarla deben delimitarse las características de la población, a fin de identificar cuáles serán los parámetros muestrales

En la presente investigación la muestra a estudiar fue intencional dado que se establecieron los criterios de inclusión por parte del investigador. La empresa que reportó los estados financieros a SuperSociedades fue MUSSI ZAPATOS SAS NIT: 890504493, clasificado según el código CIUU C1521 - Fabricación de calzado de cuero y piel, con cualquier tipo de suela.

Para Tamayo & Tamayo (2005) también recibe el nombre de sesgado donde el investigador selecciona los elementos que a su juicio son representativos, lo que exige un conocimiento previo de la población que se investiga. Salinas (2011, p. 61) que en muchos casos existe la necesidad, por diferentes razones, de tomar una o varias muestras de forma no probabilística, es decir, sesgada. En este caso se consideró para la muestra aquellas empresas que reporten información a Superfinanciera y las personas que manifestaron su intención a colaborar con el presente estudio.

3.5 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Arias (2004, p.99) manifiesta que las técnicas de recolección de datos son las distintas formas o maneras de obtener la información. En el desarrollo de la presente investigación la técnica de recolección de datos fue el análisis documental y como técnica el análisis de información contable. (Anexo 1). Para la fase de campo se utilizó como técnica la encuesta y como instrumento un cuestionario de preguntas con escala tipo Likert. (Anexo 2). El instrumento se aplicó a expertos relacionadas con las PYMES del calzado en Cúcuta, también se consultó en revistas, documentos e informes relacionados con el tema de estudio.

3.6 Validez y Confiabilidad de la información.

La validez y confiabilidad de la información contables fue dada por la fuente de información la cual es la Superfinanciera de Colombia. En cuanto al cuestionario se apoyó en el juicio de expertos del sector PYMES del calzado de Cúcuta.

3.7 Técnicas de procesamiento y análisis de datos

Según Sabino (2002, p.121) las técnicas de procesamiento y análisis de datos comprenden las actividades que el investigador lleva a cabo para organizar la información recabada con los instrumentos. Se tiene previsto clasificar y tabular los resultados para efectuar el análisis estadístico y apoyarse en gráficas para una mejor visualización de los resultados.

La información contable fue sometida al análisis para identificar los datos que conformaron las variables financieras y efectuar el análisis vertical y horizontal que permitió identificar su comportamientos en el periodo de estudio. Posteriormente, para analizar las relaciones entre las variables se calcularon los coeficientes de correlación que permitieron evaluar las relaciones entre el flujo de caja libre, el crecimiento y la rentabilidad en la PYMES del calzado en Cúcuta.

CAPÍTULO IV

ANALISIS Y DISCUSION DE RESULTADOS

Los datos para realizar los cálculos que acompañan el desarrollo de los objetivos se presentan en el Anexo 1.

4.1 Indagar el comportamiento del flujo de caja libre en las PYMES del sector calzado en la ciudad de Cúcuta en el periodo 2015 – 2019

Se presenta a continuación el cálculo del Flujo de Caja Libre en la muestra seleccionada. (Tabla 3). Se encontró que el FCL se incrementó entre el año 2015 y 2016 al pasar de 5240 miles de pesos a 31855 miles de pesos en el año 2016. Luego cayó y presentó un saldo negativo en el año 2017 donde alcanzó -2111 miles de pesos y se recuperó en el año 2018 a 15035 miles de pesos y se cerró en el año 2019 en 9892 miles de pesos. La variación del año 2017 se explica por el incremento del KTNO en ese año.

Tabla 3. Flujo de Caja Libre en la muestra seleccionada

(miles de pesos)	2015	2016	2017	2018	2019
Beneficio neto	774.982,00	-1.929.934,00	3.176.817,00	49,00	169.890,00
Depreciaciones y amortizaciones	1.855.526,00				
Intereses	2.609.958,00	217.111,00		128.570,00	116.627,00
Flujo de caja bruto	5.240.466,00	-1.712.823,00	3.176.817,00	128.619,00	286.517,00
Incremento KTNO		-20.066.244,00	7.712.613,00	-6.244.055,00	-3.158.041,00
Variación de activos fijos operacionales		-13.502.034,00	-2.424.564,00	-8.662.979,00	-6.447.793,00
Flujo de Caja Libre	5.240.466,00	31.855.455,00	-2.111.232,00	15.035.653,00	9.892.351,00

Se muestra seguidamente el comportamiento de algunos de los factores que componen el FCL. En la Figura 1 se muestran las variaciones de los activos fijos de

operación, se observa que en el año 2016 se presentó la mayor reducción en ese elemento donde se alcanzó una variación de 13500 millones de pesos. En el año 2016 fue de 2424 millones de pesos. Para el año 2017 la reducción de activos fijos de operación llegó a 8662 millones de pesos y en el año 2019 alcanzó 6448 millones de pesos

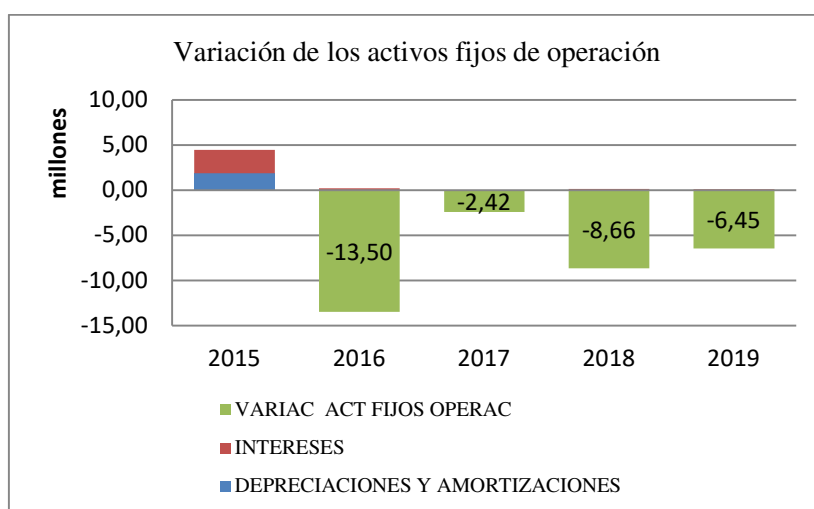


Figura 1. Variación de los activos de operación en la muestra seleccionada

A continuación en la Figura 2, se muestra el comportamiento del KTNO. Se observa que la tendencia del indicador fue a la baja, lo cual puede ser considerado como una optimización de las finanzas operativas en las empresas. En el año 2015 el indicador mostró el valor más alto del periodo al alcanzar 23,7 miles de millones de pesos, en el año 2016 se redujo en un 85%, para el año 2017 mostró un incremento del 212% con respecto al año 2015; posteriormente se redujo en el año 2018 en un 55% y para el año 2019 disminuyó un 62% con respecto al año 2018.

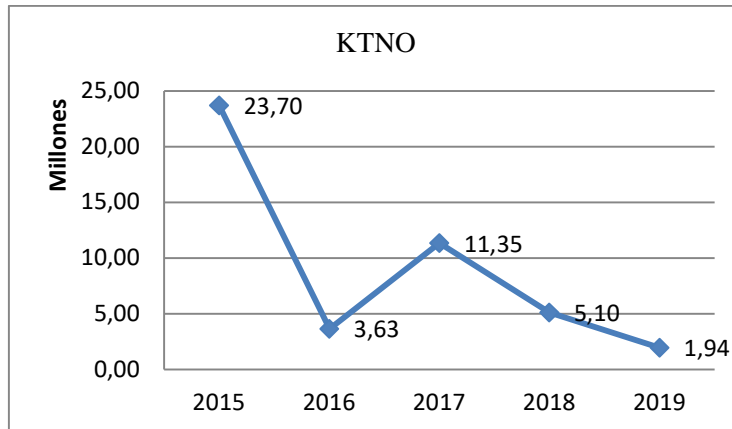


Figura 2. Comportamiento del KTNO en la muestra seleccionada.

Los comportamientos mostrados incidieron en el comportamiento del FCL de las empresas del sector calzado tal como se puede observar en la Figura 3. Se observa que el FCL mostró un comportamiento variable lo cual se entiende por la naturaleza del negocio dado que se deben atender compromisos y obligaciones de corto, mediano y largo plazo y esto hace que el FCL sea muy dinámico. En las empresas del sector calzado que fueron analizadas se encontró que el FCL fue positivo con una tendencia al incremento entre el año 2015 que mostró 5,24 miles de millones de pesos y el año 2019 donde alcanzó 9,89 miles de millones de pesos.

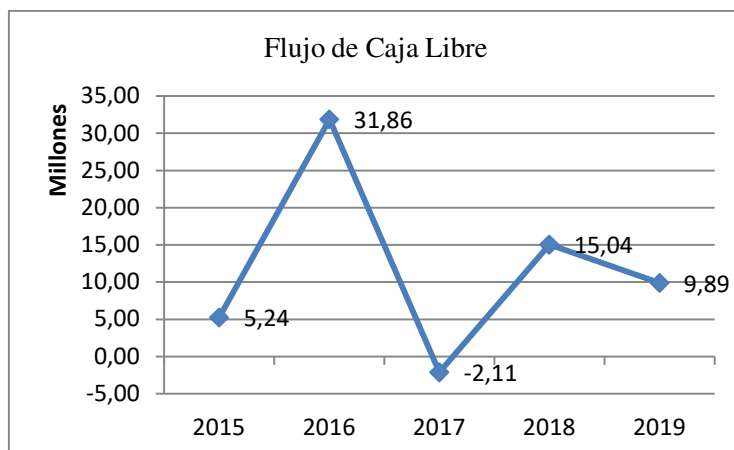


Figura 3. Comportamiento del FCL en las empresas seleccionadas

Los resultados muestran que las empresas del sector calzado presentaron un FCL que les permitió atender los compromisos relacionados con las necesidades de KTNO y activos fijos de operación sin comprometer la viabilidad financiera dado que el FCL fue positivo en el periodo de estudio.

4.2 Describir el crecimiento de las PYMES del sector calzado en la ciudad de Cúcuta en el periodo 2015 – 2019

Seguidamente se estudia el crecimiento de las empresas del sector calzado en el periodo seleccionado. El crecimiento se analizó desde el comportamiento de los activos y el de los ingresos. En cuanto a los activos de las empresas se encontró que se redujeron en volumen en el periodo estudiado, entre los años 2015 y 2016 disminuyeron en un 41,4%, mientras que en el año 2017 la reducción fue de un 11,5% con relación al año 2016. Para el año 2018 el volumen de activos bajó en un 27,7% al comparar con el año 2017 y finalmente en el año 2019 se redujeron en un 13,1% al comparar con el año 2018. Es decir, entre el año 2015 y el año 2019 el volumen de activos se redujo en un 67,4%; esto muestra que el sector se contrajo en cuanto al volumen de activos, no hubo crecimiento. (Figura 4).

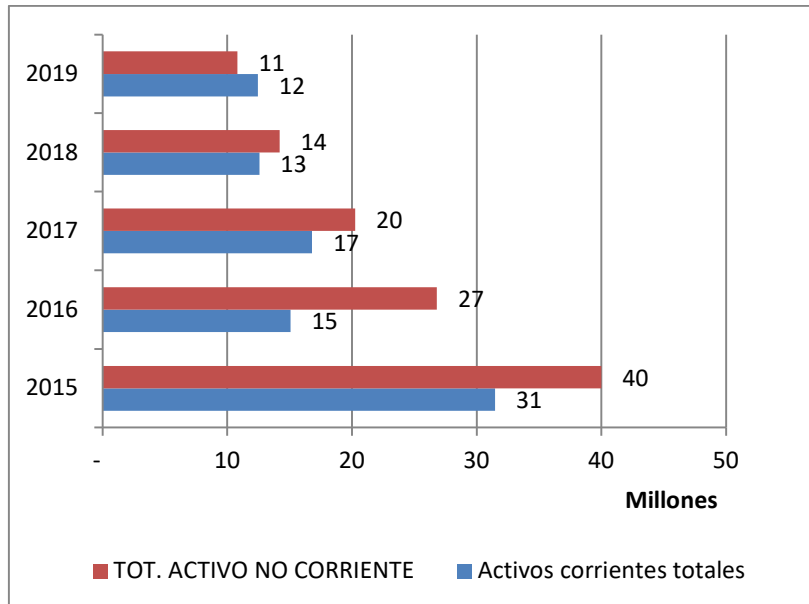


Figura 4. Comportamiento de los activos en las empresas de calzado.

A analizar el comportamiento de los activos, se encontró que la partida correspondiente a propiedades, planta y equipo disminuyó continua y apreciablemente entre los años 2016 y 2019. Se observa que entre los años 2015 y 2016 la partida se incrementó un 142,1%; mientras que entre el año 2016 y 2017 la reducción fue de un 38,3%; entre los años 2017 y 2018 el volumen cayó un 14,8% y entre los años 2018 y 2019 se contrajo un 23,6%. Entre los años 2016 y 2019 la reducción fue de un 59,9%.

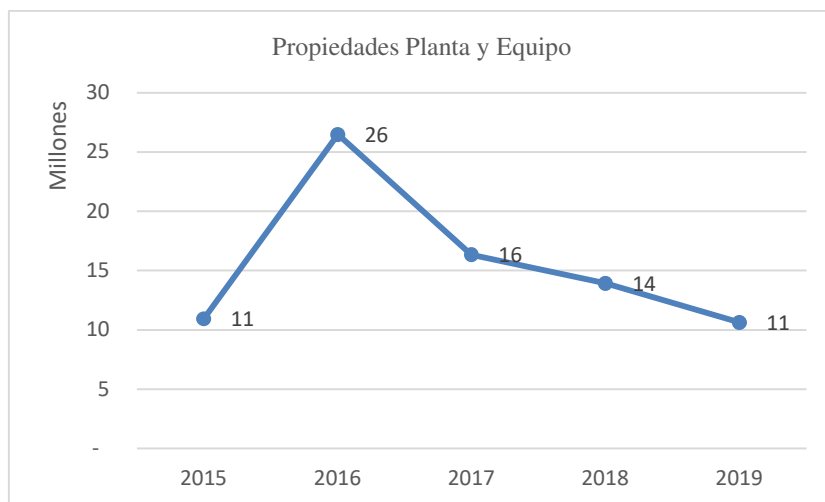


Figura 5. Comportamiento de propiedades, planta y equipo en el sector calzado

En el periodo analizado, particularmente a partir del año 2016 se puede detallar que el sector calzado se contrajo con respecto a los activos planta y equipo en el periodo de estudio.

Se muestra a continuación el comportamiento de los ingresos en el sector calzado entre los años 2015 y 2019. (Figura 6). En la figura se observa que los ingresos presentaron una fuerte tendencia a la baja entre los años 2015 y 2018 al mostrar una caída entre los años 2015 y 2019 de un 72,2%. Se encontró que entre los años 2015 y 2016 cayeron un 29,5%; entre los años 2016 y 2017 se redujeron en un 7,3%; entre los años 2018 y 2017 la contracción de los ingresos fue de un 74,0% y entre los años 2018 y 2019 se revirtió la tendencia y los ingresos repuntaron un 15,4%.

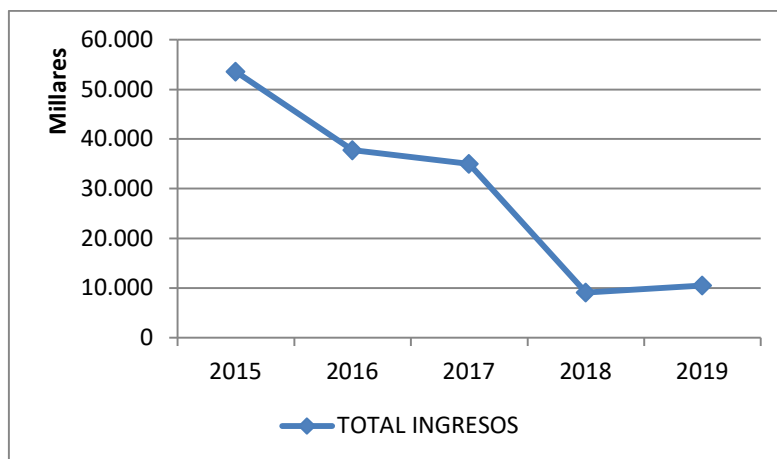


Figura 6. Comportamiento de los ingresos en el sector calzado.

La caída de los ingresos es una señal de alerta para las empresas del sector dado que compromete la ejecución de los planes operativos y estratégicos, poniendo en peligro incluso la supervivencia de las empresas al no poder atender los compromisos con los stakeholders (accionistas, trabajadores, proveedores, el Estado y otros interesados).

4.3 Identificar los niveles de rentabilidad de las PYMES del sector calzado en la ciudad de Cúcuta en el periodo 2015 – 2019

Seguidamente se presentan los resultados de la rentabilidad en las empresas del sector calzado. En la Tabla 4 se muestran los hallazgos de la Rentabilidad del Activo Neto. Se encontró que la RAN presentó una media de 4,79% con una desviación estándar de 4,53% y un coeficiente de variación de 0,945 indicando esto que los valores mostraron una alta dispersión con respecto a la media.

Tabla 4. Rentabilidad del Activo Neto en las empresas de la muestra seleccionada

Rentabilidad del Activo Neto	2015	2016	2017	2018	2019
Utilidad Operacional	4.565.269	113.067	3.387.661	348.356	414.952
Impuesto	787.085	158.531	744.004	104.212	116.826
UODI	3.778.184	-45.464	2.643.657	244.144	298.126
Activos de Operación	34.635.329	30.106.955	27.682.391	19.019.412	12.571.619
RAN=UODI/Activos de Operación	10,91%	-0,15%	9,55%	1,28%	2,37%

La RAN es una medida de la rentabilidad de los activos utilizados y en este caso se puede decir que aunque es mayor de cero, el valor alcanzado no supera el costo de los recursos de la banca (aproximadamente 12% para el segmento Productivo PYMES) lo cual es una medida referencial para analizar la rentabilidad de los activos. (García, 2009).

En la Figura 7 se presenta el comportamiento del indicador para una mejor visualización de la tendencia mostrada en el periodo de estudio. Se puede detallar que la tendencia es a la baja en el periodo de estudio al pasar de un 10,9% en el año 2015 hasta alcanzar un 2,4% en el año 2019.

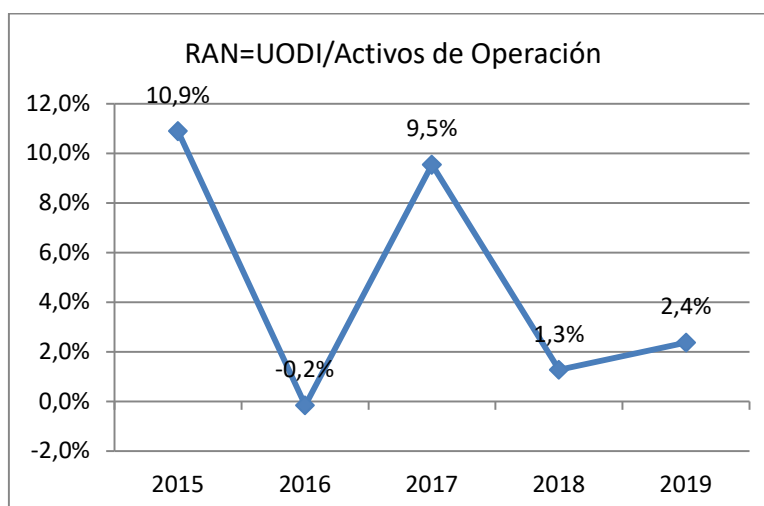


Figura 7. RAN en las empresas del sector calzado.

A continuación se muestra el resultado de la ROE operacional es decir calculada con la Utilidad Operativa antes de impuesto. (Tabla 5). Los hallazgos muestran la ROE op presentó una tendencia al alza al pasar de un 22,1% en el año 2015 hasta llegar a un 42,9% en el año 2019.

Tabla 5. ROE operacional de las empresas del sector calzado

	2015	2016	2017	2018	2019
Utilidad Operativa	4.565.269	113.067	3.387.661	348.356	414.952
Patrimonio	20.621.492	7.684.670	11.510.826	6.224.504	968.338
ROE Operativo	22,1%	1,5%	29,4%	5,6%	42,9%

El comportamiento se muestra en la Figura 8, se puede detallar que el comportamiento es bastante variable y estuvo marcado por las variaciones de la utilidad operativa que en el periodo de estudio fue bastante fluctuante así como la partida del patrimonio tomando en consideración los cambios en las reservas acumuladas.

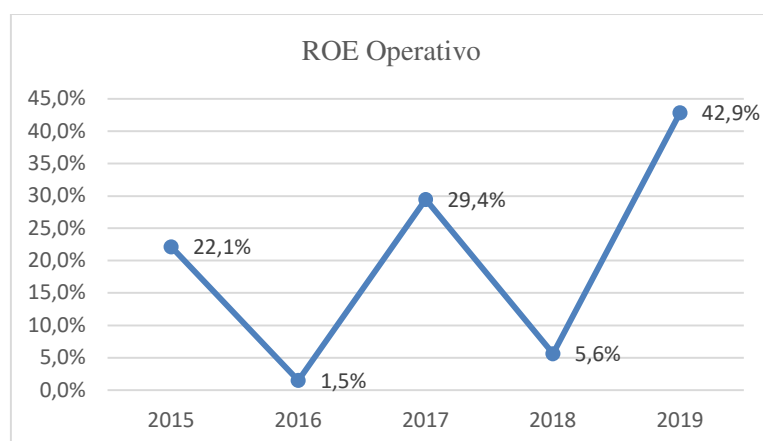


Figura 8. Comportamiento de la ROE operacional en el sector calzado

La ROE op como índice financiero permite identificar la Rentabilidad de los recursos propios considerando las utilidades operativas antes de impuesto y sirve para dar una medida de atractividad de la inversión a lo accionistas.

En seguida se presenta el resultado obtenido para el BITDA y el MEBITDA. (Figura 9). El EBITDA (color azul) presentó una tendencia a la baja lo cual evidencia que el beneficio bruto de explotación calculado antes de la deducibilidad de los gastos financieros se redujo en cada año del periodo de estudio lo cual pudo comprometer la gestión financiera en las empresas. El EBITDA pasó de 4, millones de pesos en el año 2015 a 0,4 millones de pesos en el año 2019.

Por su parte el MEBITDA como una medida de los centavos que quedan por cada peso de ventas. En este caso se puede decir que en el año 2015 por cada 100 pesos de ventas quedaron 8,5 pesos luego de restar los costos y gastos operacionales excluyendo el efecto contable de la depreciación y amortización. En el año 2016 cayó a 0,3 pesos luego en el año 2017 subió a 9,7 pesos por cada 100 pesos de venta y en el año 2019 alcanzó 4 pesos por cada 100 pesos de venta. (Figura 9).

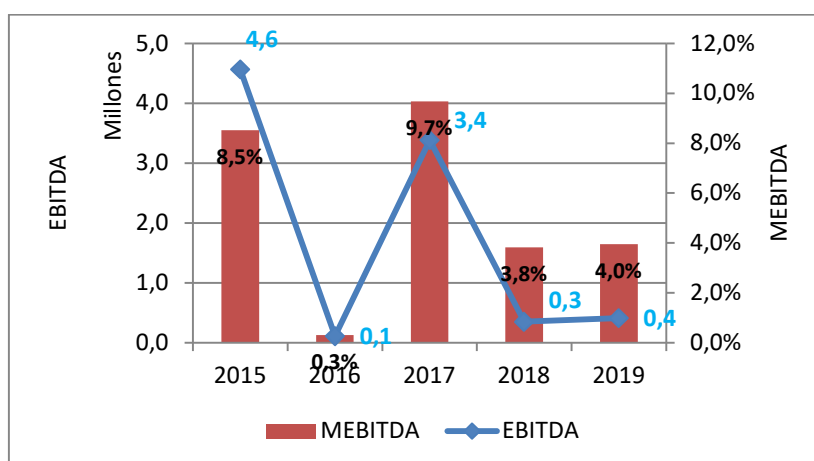


Figura 9. EBITDA y MEBITDA en el sector calzado de Cúcuta

Según García (2009) el Margen EBITDA, refleja los centavos que por cada unidad monetaria (\$1) de ventas, quedan disponibles, para atender los compromisos de impuestos, servicio de la deuda, incremento del KTNO, reposición de activos fijos y pago de dividendos. Se evidencia que el indicador se redujo apreciablemente en el periodo estudiado.

4.4 Determinar la relación entre el flujo de caja libre, el crecimiento y la rentabilidad de las PYMES del sector calzado en la ciudad de Cúcuta en el periodo 2015 – 2019

Acto seguido se muestra el resultado de las correlaciones efectuadas para estudiar la relación entre las variables: Flujo de Caja Libre, total activos, total ingresos, RAN y ROE Operacional. En la Tabla 6 se presentan los resultados obtenidos ordenados para su estudio.

Tabla 6. Variables a utilizar para efectuar las relaciones entre las variables de estudio

	Flujo de Caja Libre	Total Activo	Total Ingresos	RAN	ROE Operacional	ROE
2015	5.240.466	71.484.278	53.582.720	0,109	0,221	0,038
2016	31.855.455	41.873.716	37.768.410	-0,002	0,015	-0,251
2017	2.111.232	37.060.117	35.011.093	0,095	0,294	0,276
2018	15.035.653	26.785.680	9.092.703	0,013	0,056	0,000
2019	9.892.351	23.270.411	10.492.058	0,024	0,429	0,175

Se analizó el coeficiente de correlación r de Pearson de acuerdo con la clasificación propuesta por Hernández et al., (2006) en la Tabla 7 y los resultados obtenidos se muestran en la Tabla 8

Tabla 7. Valores de los coeficientes de correlación.

Valor		Significado
-1		Correlación negativa grande y perfecta
-0,9	a	-0,99 Correlación negativa muy alta
-0,7	a	-0,89 Correlación negativa alta
-0,4	a	-0,69 Correlación negativa moderada
-0,2	a	-0,39 Correlación negativa baja
-0,01	a	-0,19 Correlación negativa muy baja
0		Correlación nula
0,01	a	0,19 Correlación positiva muy baja
0,2	a	0,39 Correlación positiva baja
0,4	a	0,69 Correlación positiva moderada
0,7	a	0,89 Correlación positiva alta
0,9	a	0,99 Correlación positiva muy alta
1		Correlación positiva grande y perfecta

Fuente: Hernández et al., (2010).

En la Tabla 8 se presentan los hallazgos del coeficiente r de Pearson, se detalla que entre las variables estudiadas la correlación fue negativa destacándose las relaciones del FCL con la ROE y la RAN.

Tabla 8. Coeficientes de Correlación r de Pearson

	Flujo de Caja Libre	Significado
Total Activo	-0,142	Correlación negativa muy baja
Total Ingresos	-0,101	Correlación negativa muy baja
RAN	-0,820	Correlación negativa alta
ROE Operativo	-0,696	Correlación negativa moderada
ROE	-0,929	Correlación negativa muy alta

Una vez obtenidos estos resultados se procedió a determinar la relación entre las variables a través del coeficiente de determinación R² en las PYMES del sector calzado en la ciudad de Cúcuta en el periodo 2015 – 2019. (Tabla 9). Se evidencia que el FCL explicó en un 67,19% las variaciones de la RAN, mientras que las

variaciones del ROE operacional fueron explicadas en un 48,46% y las variaciones del ROE (considerando la utilidad neta) se explicaron en un 86,37% por las variaciones del FCL. En cuanto a la variación de los activos y los ingresos se observó baja relación con las variaciones del FCL.

Tabla 9. Coeficiente de determinación R2 en las PYMES del sector calzado en la ciudad de Cúcuta en el periodo 2015 – 2019

	Flujo de Caja Libre
Total Activo	2,03%
Total Ingresos	1,02%
RAN	67,19%
ROE Operativo	48,46%
ROE	86,37%

De acuerdo con los resultados, se considera que el FCL debe ser objeto de atención y seguimiento para las empresas del sector calzado dada la relación que presenta con los resultados de la rentabilidad.

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 CONCLUSIONES

Una vez concluida la investigación relacionada con: Flujo de caja libre, crecimiento y rentabilidad de las PYMES del sector calzado en la ciudad de Cúcuta periodo 2015 – 2019, se puede concluir:

El FCL se incrementó entre los años 2015 y 2016, sin embargo, entre el año 2016 y el año 2019 el indicador presentó tendencia a la baja debido a las variaciones de capital de trabajo y los activos de operación. Durante el periodo estudiado el KTNO presentó una tendencia a la baja, mientras que los activos de operación también se redujeron en el periodo de estudio. El indicador fue positivo en el periodo de estudio permitiendo así cumplir con sus compromisos de corto, mediano y largo plazo.

En cuanto al crecimiento de las PYMES desde el punto de vista de los activos y de los ingresos, se puede concluir que en el sector calzado se presentó una reducción del volumen de activos y de ingresos lo cual se puede relacionar con la reducción del sector en esos años de estudio. En el análisis se evidenció la disminución de planta y equipos en la empresa así como la fuerte caída de los ingresos. Es de hacer notar que durante los primeros años del periodo de estudio, el sector calzado afrontó cambios drásticos en la comercialización de sus productos ante el cierre del mercado venezolano.

Los niveles de rentabilidad de los actos de operación RAN desmejoraron en el periodo de estudio. Entre los años 2015 y 2016 se presentó una fuerte caída la cual se

revirtió en el año 2017 y posteriormente volvió a reducirse en los años 2018 y 2019 mostrando valores por debajo del costo de los recursos de la banca. En cuanto al EBITDA y el MEBITDA se deterioraron en el periodo estudiado. Sin embargo la ROE operacional presentó resultados erráticos en el periodo analizado pero con tendencia la alza, lo cual es un resultado satisfactorio para los accionistas.

Al analizar las relaciones entre las variables se determinó que el Flujo de Caja Libre presenta una correlación positiva muy alta con la rentabilidad de activos y alta con la rentabilidad del patrimonio, mientras que es muy baja con el crecimiento económico. Se evidenció que el FCL explicó en porcentaje moderado las variaciones de la RAN y en un porcentaje alto las variaciones de la ROE. Se observó baja relación entre las variaciones del FCL y las variaciones de los activos y los ingresos.

5.2 RECOMENDACIONES

Con base en las conclusiones del estudio se recomienda dar a conocer a representantes del sector Calzado los resultados de la investigación

A los representantes del sector Calzado se recomienda analizar los resultados de la presente investigación para identificar oportunidades de mejora que permitan optimizar la gestión en las empresas.

Adelantar planes que permitan minimizar las desviaciones observadas en los indicadores financieros para corregir posibles brechas que afecten la gestión en las empresas.

Atender las relaciones entre las variables y prestar especial atención a aquellas que muestran un alto nivel de correlación y en nivel del coeficiente de determinación R^2 dado que presentan mayor impacto entre ellas, en este caso corresponde al FCL.

CAPITULO VI

ANALISIS DEL TRABAJO DE CAMPO

A continuación se presenta el resultado del trabajo de campo, para ello se encuestó a 10 personas que respondieron al cuestionario que se muestra en el Anexo 2. En la Tabla 10 se presentan las preguntas formuladas a los informantes.

Tabla 10. Preguntas del cuestionario

1	Se gestiona en la empresa el Flujo de Caja Libre
2	Reconoce la importancia de Flujo de Caja Libre en las empresas
3	Se han podido atender los compromisos de corto plazo sin problemas en la empresa
4	Se han podido atender los compromisos de mediano plazo sin problemas en la empresa
5	Para mejorar la rentabilidad gestionan la estructura de los costos
6	Para mejorar la rentabilidad gestionan la utilización de los activos
7	Para mejorar la rentabilidad gestionan la aceptación del producto
8	Para mejorar la rentabilidad gestionan la gestión de compras
9	Para mejorar los ingresos gestionan la fidelización de los clientes
10	Para mejorar los ingresos gestionan el desarrollo de una idea innovadora con "gancho" de cara al mercado
11	Se tiene una visión clara sobre las claves actuales y futuras del negocio
12	Se tiene una cultura y valores colectivos en la organización asociados a la mejora y a la creación de valor

13	Considera que desarrollar alianzas y establecer relaciones sólidas son claves para sostener la Rentabilidad
14	Considera que detectar nuevas oportunidades son claves para sostener la rentabilidad
15	Considera que potenciar la innovación continua y la productividad son claves para sostener la rentabilidad
16	Considera que crear una imagen social y medioambiental favorable son claves para sostener la rentabilidad

En la Figura 10 se presenta el perfil de los encuestados. Este perfil muestra el puntaje total obtenido en cada pregunta de acuerdo con la escala asignada a cada pregunta: TDA=5; DA=4; SD=3; ED=2; TED=1

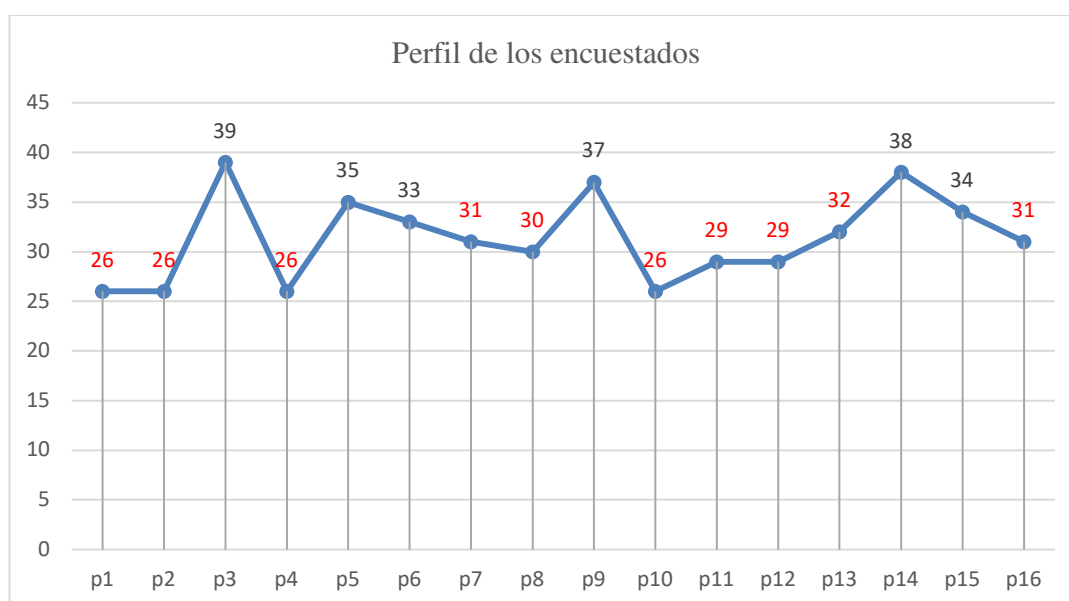


Figura 10. Perfil de los encuestados en el sector calzado

Una vez totalizadas las preguntas se tomó como referencia la media de las respuestas obtenidas, en este caso min=26; máx.=39 y se estableció como referencia

el valor 32 como punto de decisión. Las preguntas con puntuación igual o menor a 32 se consideraron puntos de atención para ser tomadas como insumo para la propuesta.

En este sentido, en la Tabla 11 se presentan los elementos que se someten a la atención por parte de las personas que tomen decisiones en las empresas del sector calzado en Cúcuta.

Tabla 11. Puntos de atención de acuerdo con la respuesta de los encuestados

Puntos de atención de acuerdo con la respuesta de los encuestados	
p1	Se gestiona en la empresa el Flujo de Caja Libre
p2	Reconoce la importancia de Flujo de Caja Libre en las empresas
p4	Se han podido atender los compromisos de mediano plazo sin problemas en la empresa
p7	Para mejorar la rentabilidad gestionan la aceptación del producto
p8	Para mejorar la rentabilidad gestionan las compras
p10	Para mejorar los ingresos gestionan el desarrollo de una idea innovadora con "gancho" de cara al mercado
p11	Se tiene una visión clara sobre las claves actuales y futuras del negocio
p12	Se tiene una cultura y valores colectivos en la organización asociados a la mejora y a la creación de valor
p13	Considera que desarrollar alianzas y establecer relaciones sólidas son claves para sostener la Rentabilidad
p16	Considera que crear una imagen social y medioambiental favorable son claves para sostener la rentabilidad

En tal sentido, se presenta para la consideración de los directivos y administradores:

Tabla 12. Acciones de apoyo a la gestión financiera en las empresas del calzado de Cúcuta

Acciones de apoyo a la gestión financiera en las empresas del calzado de Cúcuta			
Factor de atención	Propuesta	Responsable	Participantes
-Gestión del Flujo de Caja Libre -Reconocer la importancia del Flujo de Caja Libre	Gestionar cursos de capacitación y actualización en indicadores financieros aplicados a las empresas del calzado	Directivos y administradores	Toda la organización
-Para mejorar la rentabilidad gestionan la aceptación del producto -Para mejorar la rentabilidad gestionan las compras	Talleres y capacitaciones dirigidos a Formular estrategias y objetivos que sean relevantes en la Rentabilidad	Directivos y administradores	
Para mejorar los ingresos gestionan el desarrollo de una idea innovadora con "gancho" de cara al mercado	Talleres y capacitaciones enfocados en la Innovación como factor de éxito en las empresas	Directivos y administradores	
-Se tiene una visión clara sobre las claves actuales y futuras del negocio -Se tiene una cultura y valores colectivos en la organización asociados a la mejora y a la creación de valor	Conversatorios y talleres relacionados con el direccionamiento estratégico de las empresas	Directivos y administradores	
-Considera que desarrollar alianzas y establecer relaciones sólidas son claves para sostener la	Conversatorios y capacitaciones relacionados con la socialización y establecimiento de		

Rentabilidad -Considera que crear una imagen social y medioambiental favorable son claves para sostener la rentabilidad	relaciones para potenciar el aprendizaje organizacional		
--	---	--	--

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Amat, O. (2008). Análisis de balances: Claves para elaborar un análisis de las cuentas anuales. Profit Editorial. 154 páginas
- Arias (2004). El Proyecto de Investigación. Guía para su elaboración. Editorial Espíteme. Caracas.
- Ávila, K. D., & Barrera, M. (2016). K&M Shoes, comercialización nacional e internacional de calzado implementando el sistema memory foam.
- Barboza Masís, M. (2016). Propuesta de un modelo para la valoración financiera del patrimonio de la empresa INTESOFT SA.
- Bastías Silva, R. (2016). Zapatos Cordwainer Handmade Shoes.
- Cano Barragán, L. H. (2018). El método de flujo de caja libre descontado como herramienta financiera en la determinación del valor de las PYMES del sector comercio del distrito de La Victoria.
- Chávez, N. (2007). Introducción a la investigación educativa. Editorial Gráficas, S.A. Venezuela.
- Cornejo, E., & Díaz, D. (2006). Medidas de Ganancia: EBITDA, EBIT, Utilidad Neta y Flujo de Efectivo.
- Dávila, F. (2015). Incidencia de los factores de competitividad y tasa de cambio en el crecimiento sostenible del sector calzado en Cúcuta. Periodo 2009-2013. Trabajo presentado para optar al Título de Magister en Gerencia de Empresas Mención Finanzas. Universidad Nacional Experimental del Táchira.
- Delfín Pozos, F. L., & Acosta Márquez, M. P. (2016). Importancia y análisis del desarrollo empresarial. Revista científica Pensamiento y Gestión, (40).
- Delgado, J; Duque, N. (2017). Diagnóstico financiero de la Pequeña y Mediana Industria aplicando gerencia de valor. Revista Venezolana de Gerencia, 2017, vol. 22, no 79, p. 486-505.

- Departamento Nacional de Planeación. “Cuero, Calzado e Industria marroquinera” [en línea] Bogotá, 2004. Disponible en Internet URL: <http://www.dnp.gov.co>
- Díaz, J. (2016). El dumping amenaza al calzado en Colombia. Diario El Tiempo. <https://www.eltiempo.com/archivo/documento/CMS-16488788>
- Gómez, A., Morales, M. y Ramírez, C. (2018). Estado del arte sobre problemáticas financieras de las PYMES en Bogotá, Colombia y América Latina. *Económicas CUC*, 39(2). 77-94. DOI: <http://dx.doi.org/10.17981/econcuc.39.2.2018.05>
- García S, OL. (1999). Administración financiera. 3. Bogotá, Colombia: Prensa Moderna Impresores.
- Guardiola, L. (2016). La tasa de cambio en la rentabilidad y ebitda del sector calzado en el municipio San José de Cúcuta periodo 2008 – 2014. Trabajo presentado para optar al Título de Magister en Gerencia de Empresas Mención Finanzas. Universidad Nacional Experimental del Táchira.
- Hernández, R; Fernández, C y Baptista, P. (2010). Metodología de la Investigación. México: Mc- Graw Hill.
- Laitón Ángel, S Y. y López Lozano, J. (2018). Estado del arte sobre problemáticas financieras en PYMES: estudio para América Latina. *Revista EAN*, 85, 163–179. DOI: <https://doi.org/10.21158/01208160.n85.2018.2056>
- Luna, H.O; Avendaño, W.R & Prada, R. (2020). “Caracterización del sector manufacturero de San José de Cúcuta como resultado de la crisis colombo-venezolana”. *Mundo Fesc*, vol. 10, no. 19, pp. 111-127, 2020 <https://www.fesc.edu.co/Revistas/OJS/index.php/mundofesc/article/download/539/570/>
- Manrique, G. M., & Salazar, G. E. (2018). La deuda y su incidencia en la rentabilidad de las PYMES de Boyacá, (Colombia). In *Vestigium Ire*, 11(2), 154-165.
- Raufflet, E., Lozano, J., Barrera, E., y García, C. (2012). Responsabilidad Social Empresarial. Naucalpan de Juárez, México: Pearson Educación.
- Restrepo, J. (2017, 12 de noviembre). El cierre fronterizo, la oportunidad que Cúcuta supo aprovechar. En *Diario El Mundo*. Disponible en

<http://www.elmundo.com/noticia/El-cierre-fronterizola-oportunidad-que-Cucuta-suppo-aprovechar/362608>

- Rivera, J. (2011). Análisis del desempeño financiero de empresas innovadoras del Sector Alimentos y Bebidas en Colombia. En *Pensamiento y Gestión*, N° 31. Universidad del Norte, 109-136
- Rivillas, C. S., & Escobar, J. M. Diagnóstico Financiero para Empresas de Reciente Creación en Antioquia.
- Sabino, Carlos (2002). *El proceso de investigación*. Editorial Panapo de Venezuela.
- Salazar, V. A., Morales, M. J., & Arenas, V. J. (2012). Valoración de empresas por el método de flujo de caja libre libre aplicado a Netbeam SA-Medellín.
- Salinas, P. (2011). *Metodología de la investigación científica*. Universidad de Los Andes. Mérida. Venezuela
- Sepúlveda, N & Lizarazo, L. (2015). Estudio financiero para la puesta en marcha de la empresa calzado Gaia del municipio de San Gil departamento de Santander.
- Sepúlveda, N., & Lizarazo, L. (2016). Estudio financiero para la puesta en marcha de la empresa calzado Gaia, del municipio de San Gil departamento de Santander. <http://tangara.uis.edu.co/biblioweb/tesis/2016/164806.pdf>
- Serrada, A. J., & Fierro, H. A. (2013). Sector Calzado en Colombia, Caso de estudio y Consideración de Modelos de Negocio en las Empresas de Calzado: MSS, BRG Y CHS (Doctoral dissertation, Universidad del Rosario).
- Serrano, D & Callejas, M. (2015). Causas de la Siniestralidad de las MiPYMES en Colombia: Factores internos. <https://repository.eafit.edu.co/handle/10784/7793>
- Sistema Único de Información Normativa (Juriscol). (2004). Ley 905 de 2004. Diario Oficial. Año CXL. N. 45628. 2, agosto, 2004. Pág. 16 <http://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?ruta=Leyes/1670219>
- Tamayo, M. & Tamayo, L. (2005). *Metodología Formal de la Investigación Científica*. Limusa Noriega Editores.

- Tovar Posso, M., & Muñoz Martínez, I. T. (2018). Metodología para valoración financiera de PYMES colombianas utilizando flujos de efectivo. *Civilizar Ciencias Sociales y Humanas*, 18(35), 139-162.
- Velásquez, J., & Roperó, W. (2014). Propuesta para la creación de una fábrica de calzado y bolsos para dama en el municipio de Ocaña, Norte de Santander (doctoral dissertation).

Anexos

Anexo 1 Estados Financieros

Estado de Situación Financiera

Periodo	2016	2017	2018	2019
Efectivo y equivalentes al efectivo	868.324	1.782.508	2.289.116	1.224.978
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar corrientes	1.456.032	3.414.535	1.151.280	955.234
Inventarios corrientes	7.152.590	11.604.414	8.040.123	6.615.421
Activos por impuestos corrientes corriente	4.015.644		1.105.276	1.284.676
Otros activos financieros corrientes	182.917		1.130	2.362.845
Total activos corrientes distintos de los activos no corrientes o grupo de activos para su disposición clasificados como mantenidos para la venta o como mantenidos para distribuir a los propietarios	13.675.507	16.801.457	12.586.925	12.443.154
Activos corrientes totales	13.675.507	16.801.457	12.586.925	12.443.154
Propiedades planta y equipo	25.523.941	16.337.376	13.918.452	10.628.700
Activos intangibles distintos de la plusvalía	332.063	3.921.284	280.303	198.557
Total de activos no corrientes	25.856.004	20.258.660	14.198.755	10.827.257
Total de activos	39.531.511	37.060.117	26.785.680	23.270.411
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	1.014.561	1.013.008	4.090.443	5.627.736
Pasivos por impuestos corrientes corriente			1.630.024	1.822.188
Otros pasivos financieros corrientes	1.014.561	1.013.008	1.076	1.352.594
Préstamos corrientes	4.789.650	3.673.934	1.076	1.352.594
Otros pasivos no financieros corrientes	988.267	1.924.954	1.508.247	1.553.273

Total pasivos corrientes distintos de los pasivos incluidos en grupos de activos para su disposición clasificados como mantenidos para la venta	2.849.818	2.609.597	7.229.790	10.355.791
Pasivos corrientes totales	10.615.802	9.264.714	7.229.790	10.355.791
Pasivo por impuestos diferidos			455.071	390.974
Otros pasivos financieros no corrientes	973.506	43.221	12.876.315	11.555.308
Parte no corriente de préstamos no corrientes	10.615.802	9.264.714	12.876.315	11.555.308
Total de pasivos no corrientes	21.955.794	16.284.577	13.331.386	11.946.282
Total pasivos	32.571.596	25.549.291	20.561.176	22.302.073
Capital emitido	221.294	221.207	221.294	2.650.000
Otras reservas	8.639.532	4.088.708	8.639.532	221.293
Ganancias acumuladas	11.510.826	6.959.915	11.510.826	-1.902.955
Patrimonio total	37.060.117	39.531.511	37.060.117	968.338
Total de patrimonio y pasivos	39.531.511	37.060.117	26.785.680	23.270.411

Estado de Resultados

Periodo	2016	2017	2018	2019
Ingresos de actividades ordinarias	35862502	35011093	35329023	36357479
Costo de ventas	19899620	16365118	15129853	17185259
Ganancia bruta	15962882	18645975	20199170	19172220
Otros ingresos	2082661	3424908	35398	105462
Gastos de ventas	13797422	13364165	14635430	15575622
Gastos de administración	2126586	1894149	2102012	2415247
Otros gastos	3964610	2891748	538186	3861568
Otras ganancias (pérdidas)				
Ganancia (pérdida) por actividades de operación	-1843075	3920821	2958940	-2574755
Ingresos financieros			73134	117919
Costos financieros			2158916	1974095
Ganancia (pérdida) antes de impuestos	-1843075	3920821	873158	-4430931
Ingreso (gasto) por impuestos	158531	744004	132933	-32783
Ganancia (pérdida) procedente de operaciones continuadas	-2001606	3176817	740225	-4398148
Ganancia (pérdida) procedente de operaciones discontinuadas				
Ganancia (pérdida)	-2001606	3176817	740225	-4398148

Anexo 2 CUESTIONARIO

Respetado Sr(a).

La presente encuesta forma parte de un estudio académico relacionado con la rentabilidad y el flujo de caja de las empresas del sector calzado en Cúcuta. Agradezco su colaboración en responder marcando con una “X” la opción que considere como su elección.

El cuestionario es anónimo.

Indique la importancia que concede a los siguientes conceptos para la gestión financiera de la empresa

		TDA	DA	ND	ED	TED
1	Se gestiona en la empresa el Flujo de Caja Libre					
2	Reconoce la importancia de Flujo de Caja Libre en las empresas					
3	Se han podido atender los compromisos de corto plazo sin problemas en la empresa					
4	Se han podido atender los compromisos de mediano plazo sin problemas en la empresa					
5	Para mejorar la rentabilidad gestionan la estructura de los costos					
6	Para mejorar la rentabilidad gestionan la utilización de los activos					
7	Para mejorar la rentabilidad gestionan la aceptación del producto					
8	Para mejorar la rentabilidad gestionan las compras					
9	Para mejorar los ingresos gestionan la fidelización de los clientes					
10	Para mejorar los ingresos gestionan el desarrollo de una idea innovadora con "gancho" de cara al mercado					
11	Se tiene una visión clara sobre las claves actuales y futuras del negocio					
12	Se tiene una cultura y valores colectivos en la organización asociados a la mejora y a la creación de valor					
13	Considera que desarrollar alianzas y establecer relaciones sólidas son claves para sostener la Rentabilidad					
14	Considera que detectar nuevas oportunidades son claves para sostener la rentabilidad					

15	Considera que potenciar la innovación continua y la productividad son claves para sostener la rentabilidad					
16	Considera que crear una imagen social y medioambiental favorable son claves para sostener la rentabilidad					