

**Universidad Nacional Experimental del Táchira**  
**Vicerrectorado Académico**  
**Decanato de Postgrado**  
**Maestría en Gerencia de Empresas mención Finanzas**  
**Trabajo de Grado**

**GESTIÓN FINANCIERA, EFICACIA, EFECTIVIDAD Y  
CRECIMIENTO EN LAS EMPRESAS DEL SECTOR CALZADO  
DE CÚCUTA.  
PERIODO 2013-2017**

**Autor:** Javier Fernando Arenales Bernal  
**Cédula:** PCC-13276499  
**Correo Electrónico:** jarenales@gmail.com  
**Teléfono:** 0057-300-7725519  
**Tutor:** MSc. Liliana Bastos Osorio

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

noviembre de 2020

# ACTA DE APROBACIÓN



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



A-1463.2020.004



## ACTA

En el día de hoy 30 de Noviembre de 2020, siendo las 09:00 am y estando presentes los ciudadanos **Prof. Liliana Marcela Bastos Osorio**, **Prof. Miguel Ángel García Porras** y **Prof. Yennifer Carolina Rojas Cárdenas**, miembros designados para evaluar el Trabajo de Grado "GESTIÓN FINANCIERA MEDIANTE CRITERIOS DE EFICIENCIA, EFICACIA Y EFECTIVIDAD EN EL CRECIMIENTO DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR CALZADOS DE CÚCUTA. PERIODO 2013-2017" presentado por el ciudadano, **Javier Fernando Arenales Bernal**, titular de la Cédula de Identidad P.-CC13276499, 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 APROBADA, en fe de lo cual firmamos.

**Prof. Miguel Ángel García Porras**  
C.I. N° V-3794555  
MIEMBRO



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

**Liliana Marcela Bastos Osorio**  
**Prof. Liliana Marcela Bastos Osorio**  
C.I. N° V-CC37726513  
MIEMBRO-TUTOR

## Autorización para publicación de versión digital del Trabajo de Grado – Trabajo Especial de Grado

San Cristóbal, 30 de noviembre de 2020

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

El suscrito, *Javier Fernando Arenales Bernal*, titular de la *C.I.N° PCC-13276499* domiciliado en Cúcuta, Norte de Santander. Con el fin de optar al título de Magister en Gerencia en Empresas, Mención Finanzas, he presentado ante la Biblioteca “Dr. Lorenzo Monroy” de la Universidad Nacional Experimental del Táchira el Trabajo de Grado Titulado: **GESTIÓN FINANCIERA, EFICACIA, EFECTIVIDAD Y CRECIMIENTO EN LAS EMPRESAS DEL SECTOR CALZADO DE CÚCUTA. PERIODO 2013-2017.**

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

Inmediata

Después de 2 años  
(Para casos donde se requiera)

Atentamente;



---

*Javier Fernando Arenales Bernal*  
**PCC-13276499**

## **DEDICATORIA**

Agradezco a Dios por permitir culminar mi estudio de Postgrado, a toda mi familia. En especial a mis Padres y Hermanos.

## RECONOCIMIENTOS

En primer lugar, quiero agradecer al equipo de Docentes de la UNET por compartir sus experiencias, conocimientos profesionales, su apoyo incondicional y calidad humana.

El equipo docente con sus conocimientos y sus sesiones presenciales me guiaron a través de cada una de las etapas de formación y dieron la luz necesaria para formular este proyecto y así alcanzar los resultados que buscaba.

*Javier Fernando Arenales Bernal*

**UNIVERSIDAD NACIONAL EXPERIMENTAL DEL TACHIRA  
VICE-RECTORADO ACADEMICO  
DECANATO DE POSTGRADO**

**GESTIÓN FINANCIERA, EFICACIA, EFECTIVIDAD Y  
CRECIMIENTO EN LAS EMPRESAS DEL SECTOR CALZADO DE  
CÚCUTA. PERIODO 2013-2017**

Autor: Javier Fernando Arenales Bernal  
Correo: jarenales@gmail.com  
Tutor: MSc. Liliana Bastos Osorio

**RESUMEN**

El objetivo del trabajo es determinar la relación entre la gestión financiera bajo criterios de eficiencia, efectividad y eficacia con el crecimiento sostenible del sector calzado en Cúcuta en el periodo 2013-2017. La relevancia que tiene el sector calzado en los indicadores económicos y sociales del departamento Norte de Santander, otorgan a la presente investigación la importancia necesaria para adelantar el estudio planteado. Se considera pertinente analizar este sector desde el punto de vista propuesto dado que los hallazgos y resultados podrán servir de insumos para apoyar las estrategias que refuercen su gestión en aras de alcanzar los objetivos planteados. La investigación se desarrolla como un estudio descriptivo relacional, no experimental, transversal, documental y de campo. La información financiera fue consultada en la Supersociedades. La población estuvo conformada por 37 empresas y se tomó una muestra intencional de 15 personas en el trabajo de campo. Se encontró que los gastos de venta han crecido a mayor ritmo que las ventas. Los resultados permiten concluir que la capacidad de crecimiento sostenible en el sector es baja por lo que debe acudir al financiamiento externo y por ello se recomienda revisar la capacidad de financiamiento con fondos propios. Se recomienda prestar atención a las CxC dado que mostró una correlación negativa con la capacidad de crecimiento sostenible.

Palabras clave: gestión financiera, crecimiento sostenible, eficiencia financiera, eficacia financiera, efectividad financiera, sector calzado, Cúcuta.

# CONTENIDO

ACTA DE APROBACIÓN.....	II
AUTORIZACIÓN PARA PUBLICACIÓN DE VERSIÓN DIGITAL .....	III
DEDICATORIA .....	IV
RECONOCIMIENTOS .....	V
CONTENIDO.....	VII
INDICE DE TABLAS .....	XI
ÍNDICE DE FIGURAS .....	XII
INTRODUCCION.....	XV
CAPITULO I .....	17
EL PROBLEMA.....	17
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	17
1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA. ....	18
1.3 OBJETIVOS .....	19
1.4 JUSTIFICACIÓN. ....	20
1.5 ALCANCE .....	21
CAPITULO II .....	22
MARCO TEORICO.....	22

2.1	ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN.....	22
2.2	BASES TEÓRICAS .....	26
2.2.1	<i>Gestión Financiera</i> .....	26
2.3	CRECIMIENTO SOSTENIBLE.....	30
2.4	DEFINICIÓN DE TÉRMINOS BÁSICOS.....	32
2.5	BASES LEGALES .....	32
2.6	VARIABLES .....	33
CAPITULO III .....		35
MARCO METODOLOGICO .....		35
3.1	NIVEL DE LA INVESTIGACION .....	35
3.2	DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN .....	36
3.3	POBLACIÓN.....	37
3.4	MUESTRA.....	37
3.5	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS.....	38
3.6	TÉCNICAS DE PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE DATOS .....	38
CAPITULO IV.....		40
ANÁLISIS Y DISCUSION DE RESULTADOS .....		40

4.1	ANÁLISIS DEL DESEMPEÑO FINANCIERO DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR CALZADO EN CÚCUTA EN EL PERIODO 2013-2017, ATENDIENDO CRITERIOS DE EFICIENCIA, EFECTIVIDAD Y EFICACIA.	40
4.1.1	<i>Criterios de Eficiencia Financiera</i> .....	40
4.1.2	<i>Criterios de Eficacia Financiera</i> .....	43
4.1.3	<i>Criterios de Efectividad Financiera</i> .....	46
4.2	EXAMINAR LA TASA DE CRECIMIENTO SOSTENIBLE DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR CALZADO EN CÚCUTA EN EL PERIODO 2013-2017.....	49
4.3	ESTABLECER LA RELACIÓN ENTRE EL DESEMPEÑO FINANCIERO BAJO CRITERIOS DE EFICIENCIA, EFECTIVIDAD Y EFICACIA Y LA TASA DE CRECIMIENTO SOSTENIBLE DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR CALZADO EN CÚCUTA EN EL PERIODO 2013-2017.....	51
4.4	DETERMINAR LA RELACIÓN DE LA GESTIÓN FINANCIERA BAJO CRITERIOS DE EFICIENCIA, EFECTIVIDAD Y EFICACIA CON EL CRECIMIENTO SOSTENIBLE DEL SECTOR CALZADO EN CÚCUTA EN EL PERIODO 2013-2017.....	54
4.5	RESULTADOS DEL TRABAJO DE CAMPO.....	56
	CAPITULO V.....	66
	CONCLUSIONES RECOMENDACIONES.....	66
6.1	CONCLUSIONES .....	66
6.2	RECOMENDACIONES .....	68
	ANEXOS .....	73
	ANEXO 1.....	74

ANEXO 2 .....	76
ANEXO 3 .....	79
CUESTIONARIO .....	79

## INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Cuadro de Operacionalización de Variables. ....	34
Tabla 2. Indicadores de Eficiencia Financiera en el sector calzado de Cúcuta 2013-2017 .....	40
Tabla 3. Indicadores de Eficacia Financiera en el sector calzado de Cúcuta 2013-2017 .....	43
Tabla 4. Indicadores para la descomposición de la Rentabilidad.....	47
Tabla 5. Rentabilidad del sector calzado de Cúcuta 2013-2017 .....	47
Tabla 6. Capacidad de Crecimiento Sostenible sector calzado en Cúcuta 2013-2017.....	49
Tabla 7. Coeficiente de Correlación de Pearson entre las variables de estudio .....	51
Tabla 8. Medida de correlación entre variables .....	55
Tabla 9. Medición de la relación entre la CCS y las variables de gestión financiera.....	55
Tabla 10. Dimensión Crecimiento .....	65
Tabla 11. Dimensión Gestión Financiera.....	65
Tabla 12. Empresas dedicadas a la fabricación de calzado en Cúcuta que cumplen con los criterios de inclusión .....	74

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Eficiencia, eficacia y efectividad del ciclo operativo de la empresa .....	27
Figura 2 Relaciones para obtener los indicadores de rendimiento, rentabilidad, margen, apalancamiento y rotación.....	30
Figura 3. Comportamiento de los indicadores de eficiencia financiera en el sector calzado de Cúcuta 2013-2017.....	41
Figura 4. Rotación promedio de los indicadores de eficiencia financiera en el sector calzado de Cúcuta 2013-2017.....	42
Figura 5. Comportamiento del ciclo de efectivo sector calzado de Cúcuta 2013-2017.....	42
Figura 6. Evolución del Margen Bruto sector calzado de Cúcuta 2013-2017	44
Figura 7. Rendimiento sobre Ventas sector calzado de Cúcuta 2013-2017....	45
Figura 8. Costos y Gastos en el sector calzado de Cúcuta 2013-2017.....	45
Figura 9. Evolución del Margen de Ventas en el sector calzado de Cúcuta 2013-2017.....	46
Figura 10. Evolución del ROE y ROA en el sector calzado de Cúcuta 2013-2017.....	48
Figura 11. Descomposición de la Rentabilidad del Patrimonio (ROE). .....	49

Figura 12. Capacidad de Crecimiento sostenible sector calzado de Cúcuta 2013-2017.....	50
Figura 13. Relación entre la CCS y ROE empresas del calzado de Cúcuta 2013-2017.....	52
Figura 14. Relación entre la CCS y el Margen de Ventas.....	53
Figura 15. Relación entre la CCS y la Rotación de Cuentas por Cobrar .....	54
Figura 16 ¿Su empresa se encuentra en una situación financiera sana que le permite seguir creciendo? .....	57
Figura 17 ¿Cuenta con una estrategia que permita aumentar las ventas en los próximos tres años?.....	57
Figura 18 ¿Considera que han bajado los márgenes de ganancia?.....	58
Figura 19 ¿Piensa que los gastos fijos y los gastos financieros están consumiendo las ganancias del negocio?.....	58
Figura 20 ¿Sabe cuál es el punto de equilibrio operativo y financiero del negocio? .....	59
Figura 21 ¿Necesita invertir más dinero en su empresa por lo que debe acudir a financiamiento bancario? .....	59
Figura 22 ¿Ha visto empresas en su mismo negocio que han crecido de manera espectacular y quisiera saber cómo lo han logrado? .....	60
Figura 23 ¿Quisiera llevar su empresa al siguiente nivel de crecimiento? .....	60

Figura 24 ¿Conoce cuál es el margen de utilidad bruto? .....	61
Figura 25 ¿Conoce cuál es el porcentaje de margen de utilidad bruto? .....	61
Figura 26 ¿Conoce cuánto gasta en gastos de funcionamiento? .....	62
Figura 27 ¿Conoce cuál es el plazo medio de cobro de las cuentas por cobrar? .....	62
Figura 28 ¿Se mantienen los inventarios a un nivel satisfactorio?.....	63
Figura 29 ¿Su empresa es más fuerte que sus principales competidores? .....	63
Figura 30 ¿El número de clientes está creciendo? .....	64
Figura 31 ¿Considera que tiene gastos financieros excesivos?.....	64

## INTRODUCCION

El sector calzado, es uno de los que más rápido crecimiento ha registrado en cuanto a la producción y el comercio a nivel global. Esto ha originado un cambio en la distribución geográfica de las empresas relacionadas con este sector, así como con los orígenes y destinos de los flujos comerciales.

El análisis de las empresas del sector calzado en Cúcuta es importante por el peso que ese sector tiene en la economía de la ciudad, por su capacidad generadora de empleo y el intensivo consumo de recursos. Los resultados de esta investigación aportarán valor a las empresas del sector calzado, en virtud que les permitirá realizar un control y seguimiento de los indicadores financieros, apoyando en las tareas de planificar, identificar, analizar, responder y controlar los resultados en las empresas

De acuerdo con varios estudios presentados por la Cámara de Comercio de Cúcuta y la Asociación de Cueros, Calzados y Marroquinería (ACICAM), los problemas con Venezuela impactaron en el crecimiento de las empresas lo cual generó problemas financieros a muchas de ellas. De no tomarse los correctivos necesarios para optimizar la gestión administrativa y financiera, se podría incrementar el cierre de empresas, con el consiguiente impacto social como por ejemplo el incremento del desempleo lo cual afectaría aun más a la economía de la ciudad de Cúcuta. Entre los factores que intervinieron en esa situación se identificaron las coyunturas políticas y económicas con Venezuela, las cuales generaron una disminución del 97% en las exportaciones departamentales. En los mejores tiempos, Venezuela fue el mayor destino de las exportaciones de calzado norte santandereanas y hasta del 85% del país.

La investigación se ciñó a las técnicas de un estudio descriptivo relacional, no experimental, transversal, documental y de campo. La información financiera fue consultada en la Supersociedades. La población estuvo conformada por 37 empresas y

se tomó una muestra intencional de 15 personas en el trabajo de campo. El objetivo del trabajo es determinar la relación entre la gestión financiera bajo criterios de eficiencia, efectividad y eficacia con el crecimiento sostenible del sector calzado en Cúcuta en el periodo 2013-2017.

El trabajo se estructuró de la siguiente forma: El Capítulo I, presenta los aspectos relacionados con el planteamiento y formulación del problema, los objetivos, la justificación y el alcance de la investigación.

En el Capítulo II, se desarrolla el marco teórico, se presentan los antecedentes de la investigación, así como los fundamentos teóricos relacionados con el tema investigado y se incluye el sistema de operacionalización de variables.

El Capítulo III, enfoca el marco metodológico aplicado en la investigación, se explica el tipo de estudio, el diseño, se presenta la población, se indica la muestra y se expone la técnica de recolección de datos y el tratamiento estadístico.

El Capítulo IV, expone y discute los resultados obtenidos. En el capítulo V se exponen las conclusiones y recomendaciones de la investigación.

# **CAPITULO I**

## **EL PROBLEMA**

### **1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.**

El proceso de globalización ha impactado en sectores tradicionales como el calzado, dado que es uno de los que más se ha mundializado al haber registrado un rápido crecimiento de la producción y el comercio a nivel mundial, así como un cambio en la distribución geográfica de los orígenes y destinos de los flujos comerciales.

Una de las características del sector calzado a nivel mundial es ser intensivo en la utilización de mano de obra lo que implica una alta participación en la generación de empleo. Según Cerutti (2003) tener en cuenta el carácter mano de obra intensiva que posee la industria del calzado, cobra vital importancia a la hora de analizar la estructura de costos de esta actividad y moviliza una ola de relocalizaciones de establecimientos productivos desde los productores tradicionales hacia nuevas ubicaciones que cuenten con ventajas de costo.

En su trabajo Zambrano y Botello (2013) exponen que Brasil tiene una participación de 48,4% en la producción latinoamericana de calzado y sus partes, enfocándose en calzado de media y baja calidad gama de mujer. Por su parte, México ocupa el segundo lugar en la región con una participación de 22,3%, le sigue la Republica Dominicana y Panamá con participaciones de 11,6% y 4,2% respectivamente. En el caso de Colombia es el quinto exportador de la industria a nivel latinoamericano. En el año 2012 tuvo una participación del 2% con operaciones que estuvieron en el orden de 52,6 millones de dólares.

Caicedo (2013) en su trabajo señala que en el año 2007 de acuerdo con cifras del Departamento Nacional de Estadística (DANE, 2009) la producción bruta del

Departamento Norte de Santander en el sector de curtido y preparado de cueros, calzado, artículos de viaje y maletas aportó \$32.449 millones ocupando el tercer lugar después de los productos minerales no metálicos y los productos alimenticios y las bebidas. Se convirtió así en el primer exportador colombiano en el mercado internacional del cuero en ese año. Sin embargo en 2010 una caída de las operaciones de 91,8%, provocó que el Departamento perdiera su liderazgo como el mayor exportador de la industria, su lugar fue ocupado por Valle del Cauca en ese mismo año.

Entre los factores que intervinieron en esa situación se identificaron las coyunturas políticas y económicas con Venezuela, las cuales generaron una disminución del 97% en las exportaciones departamentales. En los mejores tiempos, Venezuela fue el mayor destino de las exportaciones de calzado norte santandereanas y hasta del 85% del país. De acuerdo con varios estudios presentados por la Cámara de Comercio de Cúcuta y la Asociación de Cueros, Calzados y Marroquinería (ACICAM), los problemas con Venezuela impactaron en el crecimiento de las empresas lo cual generó problemas financieros a muchas de ellas. De no tomarse los correctivos necesarios para optimizar la gestión administrativa y financiera, se podría incrementar el cierre de empresas, con el consiguiente impacto social como por ejemplo el incremento del desempleo lo cual afectaría aun más a la economía de la ciudad de Cúcuta. Es por ello que surge el interés por investigar la relación entre la gestión financiera y el crecimiento sostenible del sector calzado en Cúcuta en el periodo 2013-2017. Con esto se espera proponer lineamientos que apoyen la gestión del sector calzado y así coadyuvar al sector a mejorar su posición estratégica.

## **1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.**

Para dar respuesta a la inquietud planteada se formulan las preguntas siguientes:

¿Cuál fue la relación de la gestión financiera según criterios de eficiencia, efectividad y eficacia con el crecimiento sostenible del sector calzado en Cúcuta en el periodo 2013-2017?

¿Como fue el desempeño financiero de acuerdo con criterios de eficiencia, efectividad y eficacia de las empresas del sector calzado en Cúcuta en el periodo 2013-2017?

¿Cómo se comportó la tasa de crecimiento sostenible de las empresas del sector calzado en Cúcuta en el periodo 2013-2017?

¿Cómo se relacionaron los indicadores de eficiencia, eficacia y efectividad con el crecimiento sostenible en el sector calzado en Cúcuta en el periodo 2013-2017?

### **1.3 OBJETIVOS**

#### **Objetivo General**

Determinar la relación entre la gestión financiera bajo criterios de eficiencia, efectividad y eficacia con el crecimiento sostenible del sector calzado en Cúcuta en el periodo 2013-2017.

#### **Objetivos Específicos**

- Analizar el desempeño financiero bajo criterios de eficiencia, efectividad y eficacia de las empresas del sector calzado en Cúcuta en el periodo 2013-2017.

- Examinar la tasa de crecimiento sostenible de las empresas del sector calzado en Cúcuta en el periodo 2013-2017.
- Establecer la relación entre el desempeño financiero bajo criterios de eficiencia, efectividad y eficacia y la tasa de crecimiento sostenible de las empresas del sector calzado en Cúcuta en el periodo 2013-2017.

#### **1.4 JUSTIFICACIÓN.**

El análisis de las empresas del sector calzado en Cúcuta es importante por el peso que ese sector tiene en la economía de la ciudad, por su capacidad generadora de empleo y el intensivo consumo de recursos.

Desde el punto de vista práctico, la investigación se justifica porque el estudio del desempeño financiero se considera un factor crítico, dado que ese análisis podría apoyar en la toma de decisiones para apoyar la gestión administrativa en las empresas del sector calzado en Cúcuta. Los resultados de esta investigación aportarán valor a las empresas del sector calzado, en virtud que les permitirá realizar un control y seguimiento de los indicadores financieros, apoyando en las tareas de planificar, identificar, analizar, responder y controlar los resultados en las empresas.

Desde el punto de vista social se justifica porque se espera aportar información que apoye a ese importante sector de la economía, así como en la sostenibilidad de las empresas, lo cual repercutiría en la generación de empleo y aporte a la economía de la ciudad. La investigación abarca un sector de la economía que, puede constituirse en una fuerza impulsora contra la pobreza, apoyando desarrollo armónico de la sociedad. Por ello, su utilidad abarca el conglomerado social de la ciudad de Cúcuta.

Desde el punto de vista metodológico el trabajo puede servir de referencia y antecedente a otras investigaciones relacionadas con la gestión financiera en otros sectores de la economía. Con esta investigación se podría apoyar a las empresas del sector calzado para identificar y fortalecer la gestión financiera.

## **1.5 ALCANCE**

La investigación se limita al análisis de la gestión financiera mediante criterios de eficiencia, eficacia y efectividad en el crecimiento sostenible de las empresas del sector calzado de Cúcuta en el periodo 2013-2017.

## **CAPITULO II**

### **MARCO TEORICO**

Se presentan en este capítulo antecedentes relacionados con las variables de la investigación, es decir, con la gestión financiera mediante criterios de eficiencia, eficacia y efectividad así como con el crecimiento sostenible. También se exponen las bases teóricas que servirán de apoyo para la discusión y análisis de los resultados. Todo esto se complementa con el cuadro de operacionalización de variables.

#### **2.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN**

Según Tamayo y Tamayo (2004, citado por Franco, 2014) todo hecho anterior a la formulación del problema que sirve para aclarar, juzgar e interpretar el problema planteado, constituye los antecedentes. En los antecedentes se trata de hacer una síntesis conceptual de las investigaciones o trabajos realizados sobre el problema formulado con el fin de determinar el enfoque metodológico de la misma investigación.

Se indagó con respecto a investigaciones previas relacionadas con el objeto de estudio. Con ello se apoya el presente trabajo para profundizar en el conocimiento referente a las bases teóricas, los tipos de investigación y métodos utilizados para la recolección de información. Los trabajos e investigaciones se ordenaron de acuerdo con el ámbito: internacional, nacional y regional. Los autores están ordenados alfabéticamente.

En el campo internacional se presenta a Chávez y Saturnino (2013) con su trabajo “Gestión financiera en las micro y pequeñas empresas del calzado de Trujillo, para afrontar el Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos” presentado a la

Universidad Nacional de Trujillo en Perú. La Tesis tiene como propósito determinar las perspectivas que existen para promover el desarrollo y competitividad de la Micro y Pequeña Empresa del sector calzado, en función a las expectativas existentes sobre un inminente crecimiento comercial del Perú, con la firma del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos. También está orientada a proponer el manejo de la Gestión Financiera y de la Contabilidad de Costos y utilizando la tecnología actual hacer frente a los nuevos retos que se presentan en la Gestión de las Mypes, innovando mejores productos para poder exportar al exterior y competir con otras empresas. Se encontró que las Mypes desarrollan sus actividades en forma limitada por la falta de apoyo de parte del estado y por otro lado por desconocimiento de las herramientas de gestión financiera y administrativa. En su mayoría las Mypes responden en proporción menor a la gestión, la planificación y la aplicación de la contabilidad de costos, el 67 % conoce del manejo de una Mype, como manejar el aspecto financiero. En menor cuantía están los que desconocen y/o no toman importancia de las herramientas de la gestión financiera y administrativa para mejorar su gestión empresarial y ser competitivos en el mercado. El aporte radica en el conocimiento que se adquiere del sector calzado en otras latitudes, lo cual apoya a la presente investigación en entender este dinámico sector de la economía.

También se trae a Saltos, González y Saltos (2017), quienes desarrollaron el trabajo “Análisis Financiero en PYMES del sector calzado, un estudio con enfoque de control de gestión: caso empresa de calzado MELANS” ante la Universidad de Ambato en Ecuador. El trabajo fue desarrollado para describir la realidad del entorno financiero de la empresa, conocer el mercado, competidores, condiciones económicas, situación tecnológica, demanda prevista, la utilización de recursos disponibles para la empresa. La pretensión fue contribuir a un mejor control de gestión, que permita prever los posibles cambios y planificar las estrategias necesarias para superarlos, de esta manera, poder encontrar nuevas vías que permitan alcanzar los objetivos planificados y saber realmente lo que está sucediendo en la organización. El cuadro de mando integral como

herramienta de control de gestión en la empresa MELANS permitirá aprovechar el tiempo y recursos, además al análisis de los problemas y oportunidades futuras, e identificará oportunidades favorables que se hayan escapado en un análisis previo. Aporta a la presente investigación información relacionada con el sector calzado en países latinoamericanos vecinos con quienes se mantienen relaciones comerciales.

En el campo nacional se relaciona el trabajo de Rivera (2011) denominado “Análisis del desempeño financiero de empresas innovadoras del Sector Alimentos y Bebidas en Colombia” presentado en la Universidad del Norte. Se muestra el resultado de la evaluación financiera de empresas innovadoras del sector alimentos y bebidas en Colombia, mediante el estudio de la eficiencia, eficacia y efectividad para verificar si se cumple el objetivo financiero básico de crear valor económico y en la consecución y uso de los recursos financieros. La investigación comprendió el período 2000-2008, se utilizaron indicadores financieros con base en información contable y de valor económico agregado. Concluyeron que las empresas innovadoras solo crean valor hasta el 2003, a partir de 2004 comienza a destruirlo, sin mostrar tendencias de recuperación o deterioro. Esto obedece principalmente al comportamiento de la eficiencia en el uso de los activos. Al compararse con no innovadoras se halla que las innovadoras destruyen menos valor, son más eficientes, pero menos eficaces. Se aporta al presente trabajo en la metodología y bases teóricas en relación con el eje teórico del presente trabajo.

Por su parte Rivera y Ruiz (2009) desarrollaron la investigación “El desempeño financiero de las empresas innovadoras en Colombia” presentado en la Universidad del Valle en Colombia. La investigación tiene como objetivo evaluar mediante el análisis de la eficiencia, eficacia y efectividad el desempeño financiero de empresas innovadoras colombianas en siete sectores específicos. Se analiza la consecución y uso de los recursos, para conocer si cumplen el objetivo fundamental financiero de crear valor económico. Se utilizan los indicadores financieros con base en información

contable y de valor económico agregado, a partir de técnicas de análisis desempeño financiero que se emplean para empresas que no cotizan en bolsa. Se encontró que las empresas innovadoras generan utilidad neta impulsada por la eficiencia en el uso de los activos y por la eficacia en la administración de los gastos operacionales y en el uso de la deuda, que le proporciona un apalancamiento financiero positivo. Sin embargo destruyen valor en casi todos los años debido a que el rendimiento de capital propio es inferior al costo de capital. Al comparar las empresas innovadoras con las no innovadoras, se observa que las primeras son menos destructoras, lo que podría ser una señal de la relación positiva entre innovación y creación de valor, aunque la industria colombiana, en promedio, es destructora de valor. Aporta importante información a la presente investigación dado que se relaciona directamente con el eje temático de la investigación.

En cuanto a los trabajos desarrollados regionalmente, se presenta a Beltrán (2016) quien investigo en relación con el “Financiamiento y desempeño financiero en el crecimiento sostenible en las empresas del sector artes gráficas de San José de Cúcuta periodo 2010-2014”. Trabajo de grado maestría no publicado presentado en la Universidad Nacional Experimental del Táchira (UNET). El objetivo general del estudio es “Evaluar el impacto del financiamiento y la gestión financiera en el crecimiento sostenible de las empresas del sector artes gráficas de San José de Cúcuta en el periodo 2004-2013”. La investigación se desarrolló bajo paradigma cuantitativo, con diseño documental y de campo. El nivel fue descriptivo correlacional. El estudio del desempeño financiero es un factor crítico de éxito que requiere mostrar el panorama teórico de la gestión desde la perspectiva del crecimiento, la eficiencia, la eficacia y la efectividad. El aporte a la investigación está dado por la metodología utilizada y el aporte teórico para el análisis de los resultados.

También se trae el trabajo de Dávila (2016) titulado “Incidencia de los factores de competitividad y tasa de cambio en el crecimiento sostenible del sector calzado en

Cúcuta. Periodo 2009-2013”. Trabajo de maestría presentado ante la Universidad Nacional Experimental del Táchira (UNET). Se efectúa un análisis de la incidencia de los factores de competitividad y tasa de cambio en la capacidad de crecimiento sostenible del sector calzado en Cúcuta, periodo 2009-2013. La investigación fue descriptiva correlacional, documental y de campo. Concluyo que en el periodo de estudio la tasa de crecimiento sostenible estuvo por debajo de la tasa de capacidad de crecimiento de ventas, también con el trabajo se aporta información importante para comprender el comportamiento del sector calzado en la ciudad de Cúcuta.

## **2.2 BASES TEÓRICAS**

Las bases teóricas están relacionadas con las variables objeto de estudio: la gestión financiera mediante criterios de eficiencia, eficacia y efectividad y el crecimiento sostenible. Según Arias (2006) las bases teóricas consisten en una recopilación de ideas, posturas de autores, conceptos y definiciones, que sirven de base a la investigación por realizar.

### **2.2.1 Gestión Financiera**

Respecto a la gestión financiera para Vargas (2010) existe la ecuación olvidada: rentabilidad /flujo de caja. Señala que es impresionante la divergencia que los emprendedores tienen entre el concepto económico y el concepto financiero. Es común que los emprendedores confundan el dinero en caja con las utilidades disponibles y, por tanto, lo conviertan en dinero de bolsillo y que las empresas, independientemente de su tamaño, se quiebran por la falta de caja, aunque tengan un balance positivo que les presente una rentabilidad satisfactoria.

Siguiendo a Rivera (2009) existen al menos tres fuentes de información que permiten conocer el desempeño financiero de las organizaciones: la basada en información contable, la que utiliza la información del mercado y la que sigue los

criterios de la gerencia del valor. Señala Rivera (2009) que una de las más usadas en el mundo es la contable por su exigencia legal.

En cuanto a los indicadores de desempeño financiero según Rivera (2011, p.114) la cantidad de indicadores de desempeño financiero de la empresa que tienen origen en la información contable es amplia pero los más difundidos en el medio económico son los de crecimiento (ventas, activos y utilidad), los de eficiencia (rotación cartera, rotación inventarios, rotación activos operacionales y rotación de activos totales), los de eficacia (margen bruto, margen operacional, margen neto y la relación EBITDA/ ventas) y los de efectividad o productividad (rendimiento del activo y el rendimiento del patrimonio). Para analizar el desempeño financiero de las empresas con base en información contable Rivera propone el siguiente esquema.

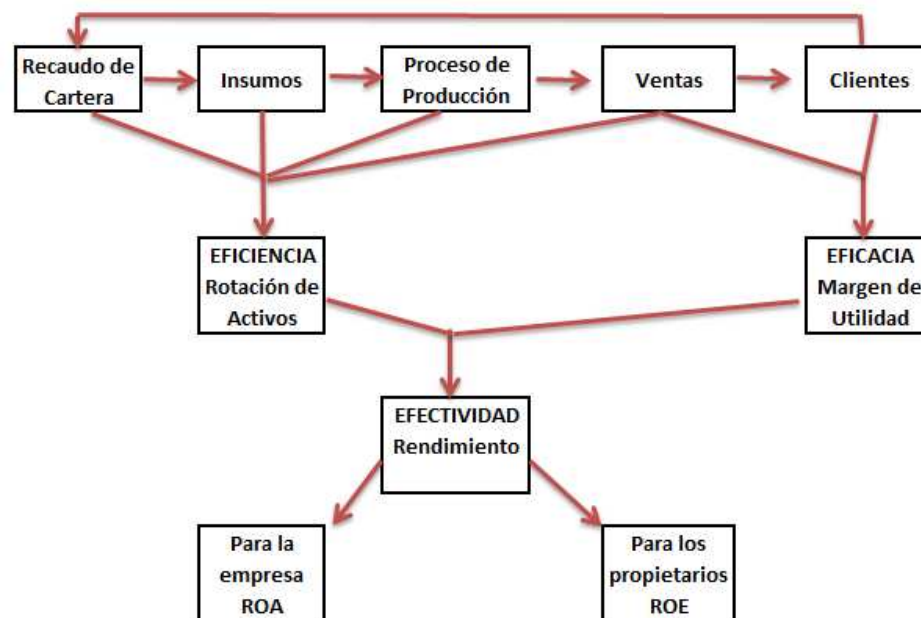


Figura 1. Eficiencia, eficacia y efectividad del ciclo operativo de la empresa

Fuente: Rivera Godoy (2011)

### **2.2.1.1 Indicadores de Crecimiento.**

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.

### **2.2.1.2 Indicadores de Eficiencia, Eficacia y Efectividad**

#### **Indicadores de eficiencia**

Según Rivera (2011) los indicadores de eficiencia miden la celeridad de producir más flujos de dinero con la menor inversión en activos. Añade que esto se logra con decisiones financieras que reduzcan el ciclo operativo y la conversión rápida de los activos en efectivo. En estos indicadores se incluyen los activos operacionales (cuentas por cobrar, inventarios y activos fijos) así como el activo total. En este contexto la eficiencia estará relacionada con la rotación de activos.

Rotación cartera =  $\text{ventas} / \text{cuentas por cobrar}$ ;

Rotación inventario =  $\text{costo de venta} / \text{inventarios}$ ;

Rotación activos fijos =  $\text{ventas} / \text{activos fijos}$ ;

Rotación activos operacionales =  $\text{ventas} / \text{activos operacionales}$ ;

Rotación activos totales =  $\text{ventas} / \text{activos totales}$

### **Indicadores de eficacia**

Estos indicadores para Rivera (2011) miden la capacidad de la organización para producir utilidades mediante gestiones que aumenten las ventas en proporciones mayores a los costos y gastos. Para su cálculo se relacionan las diferentes clases de utilidades con las ventas, es decir se estudian los márgenes.

Margen bruto = utilidad bruta / ventas;

Margen operacional = utilidad operacional / ventas;

Margen neto = utilidad neta / ventas;

Margen de utilidad antes de interés, impuesto, depreciación y amortización  
= UAIIDA / ventas.

#### **2.2.1.3 Indicadores de efectividad**

Para determinarlos se relaciona la utilidad con los activos o con el patrimonio, dependiendo si se quiere medir el rendimiento para la empresa o para los propietarios de la empresa. Los indicadores de efectividad miden el poder de la empresa para producir utilidades teniendo en cuenta el monto, naturaleza y los derechos de propiedad de los recursos utilizados. La efectividad es el resultado de una combinación de la eficiencia y la eficacia.

Rendimiento del activo (ROA)= Utilidad operacional / activos;

Rendimiento del patrimonio (ROE)= utilidad neta / patrimonio.

El ROE= (Margen neto) (Rotación activos totales) (apalancamiento financiero).

Siguiendo a Amat (2008) el análisis de la rentabilidad relaciona lo que se genera a través de la cuenta de pérdidas y ganancias con lo que se precisa en activos y fondos propios. Los principales índices que se analizan están relacionados con las siguientes

cuatro variables: activo, fondos propios, ventas y beneficio. A través de estas cuatro variables, se pueden obtener los indicadores de rendimiento, rentabilidad, margen, apalancamiento y rotación.

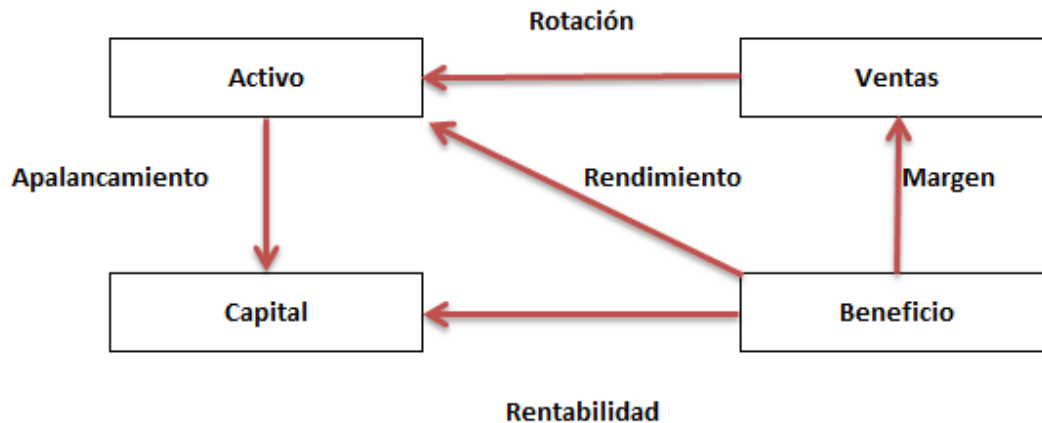


Figura 2 Relaciones para obtener los indicadores de rendimiento, rentabilidad, margen, apalancamiento y rotación.

Fuente: Oriol Amat

### 2.3 Crecimiento Sostenible

El crecimiento sostenible para García (2011) es la tasa de crecimiento sostenible de una compañía, es el máximo crecimiento que puede alcanzar una empresa cuando las condiciones de mercado permiten una expansión de sus operaciones, sin emisión de capital adicional y sin forzar sus recursos.

Según García (2011), otra de las preocupaciones para los emprendedores y empresarios es alcanzar el crecimiento sostenible de las empresas sin emisión de capital adicional y sin forzar sus recursos. Se considera que el camino para la supervivencia de una empresa puede encontrarse en su tasa de crecimiento sostenible

y se estima además que uno de los factores asociados para la sostenibilidad económica es el financiamiento y una adecuada gestión financiera que garantice el desarrollo sostenido del proyecto o empresa.

Por su parte Sanz (2012, p.33) al comentar sobre el crecimiento sostenible expone que este fue formulado inicialmente por Robert C. Higgins, explica que el modelo permite calcular cuánto es lo máximo que pueden crecer las ventas de una compañía asumiendo que tanto el margen neto como la rotación de activos, el apalancamiento y la política de distribución de dividendos se mantendrían constantes.

Para una mejor comprensión del tema expone el siguiente ejemplo: Si partimos con un capital de US\$50 y fijamos un apalancamiento (deuda/activos) del 50%, entonces necesitaríamos una deuda de US\$50, lo cual nos daría un total de activos de US\$100. Si a su vez la rotación de activos se fija en 1, esto significa que la empresa genera ventas equivalentes a US\$100. Un margen neto del 10% nos permitiría obtener una utilidad neta de US\$10, de los cuales se pagaría un 50% en dividendos, reteniendo internamente los restantes US\$5, que pasarían a engrosar el capital de la empresa, iniciando de nuevo el ciclo. Este sencillo ejemplo nos permite establecer que el crecimiento en ventas, cuando no ocurren aportes frescos de capital, está limitado por la generación interna de recursos.

La tasa de crecimiento sostenible de ventas es un indicador de la congruencia que existe entre las metas competitivas (rendimiento del activo) y las metas financieras (endeudamiento y dividendos). (Fornero, 2003, p.149). Para el cálculo del crecimiento sostenible, se puede utilizar entre otros, el modelo de Higgins:

$$CCA = [M \times (1-D) \times E] / [(1/R) - M \times (1-D) \times E]$$

Donde:

M = Beneficio Neto/ventas

D = Dividendos/beneficio Neto

E=Activos/capitales propios

R=Ventas/ activos

## 2.4 Definición de Términos Básicos

### **Comercio al por menor o minorista:**

Es la venta sin transformación de mercancías o productos nuevos o usados a la vista del público en general. Estos productos están destinados exclusivamente para su consumo o uso personal o doméstico. De acuerdo con el DANE se excluyen las actividades comerciales realizadas en casas de empeño, telemercadeo, expendios de lotería, puestos de ventas móviles y en viviendas con actividad económica.

### **Proceso Financiero:**

Es el proceso de Gestión Financiera, comprende la administración y manejo de los fondos de acuerdo con un plan preestablecido con algún propósito. Para Van Horne (2002), generalmente los fondos tienen múltiples usos: en activos fijos para la producción de bienes y servicios, en inventarios para garantizar la producción y las ventas, en cuentas por cobrar y en caja o en valores negociables para asegurar las transacciones y la liquidez.

## 2.5 BASES LEGALES

- Constitución Política de Colombia. Artículo 38. Derecho de Asociación.

De acuerdo con el Artículo 38: se garantiza el derecho de libre asociación para el desarrollo de las distintas actividades que las personas realizan en sociedad

- Código de Comercio.

Artículo 1º: Aplicabilidad de la ley comercial. Los comerciantes y los asuntos mercantiles se regirán por las disposiciones de la ley comercial, y los casos no regulados expresamente en ella serán decididos por analogía de sus normas.

- Ley 10 de 21 de enero de 1991

Por la cual se regulan las empresas asociativas de trabajo

Artículo 1. Las Empresas Asociativas de Trabajo, serán organizaciones económicas productivas, cuyos asociados aportan su capacidad laboral, por tiempo indefinido y algunos además entregan al servicio de la organización una tecnología o destreza, u otros activos necesarios para el cumplimiento de los objetivos de la empresa

Artículo 3. Las Empresas Asociativas de Trabajo tendrán como objetivo la producción, comercialización y distribución de bienes básicos de consumo familiar o la prestación de servicios individuales o conjuntos de sus miembros.

- Ley 1014 de 2006 y decreto reglamentario 4463 de 2006. La constitución de Sociedades Anónimas

- Ley 1258 de 2008. La constitución de Sociedad por Acciones Simplificadas.

## **2.6 VARIABLES**

En este trabajo se analizarán las variables gestión financiera mediante criterios de eficiencia, eficacia y efectividad y el crecimiento sostenible.

Tabla 1. Cuadro de Operacionalización de Variables.

Determinar la relación de la gestión financiera bajo criterios de eficiencia, efectividad y eficacia con el crecimiento del sector calzado en Cúcuta en el periodo 2013-2017.					
Objetivos Específicos	Variables	Indicadores	Fuente	Técnica/Instrumento	Ítem
Analizar el desempeño financiero bajo criterios de eficiencia, efectividad y eficacia de las empresas del sector calzado en Cúcuta en el periodo 2013-2017.	Eficiencia Financiera	Rotación de Activos	Estados financieros  Informes del sector	Revisión Documental/ Tabla de registro de datos	
	Efectividad Financiera	Márgenes de Operación			
	Eficacia Financiera	Rentabilidad del Activo Rentabilidad del Patrimonio			
Examinar la tasa de crecimiento sostenible de las empresas del sector calzado en Cúcuta en el periodo 2013-2017	Tasa de Crecimiento Sostenible	Ventas	Estados financieros	Revisión Documental/ Tabla de registro de datos	
		Activos			
		Pasivos			
		Utilidad Neta	Informes del sector		
		Patrimonio			
		Apalancamiento Financiero			
Establecer la relación entre el desempeño financiero con la tasa de crecimiento sostenible de las empresas del sector calzado en Cúcuta en el periodo 2013-2017	Se establece la relación mediante métodos estadísticos				

## **CAPITULO III**

### **MARCO METODOLOGICO**

En este capítulo, se presenta el nivel y diseño de la investigación, también la población y muestra así como las técnicas e instrumentos de recolección de datos. Según Tamayo y Tamayo (2004) el marco teórico ayuda a precisar y organizar los elementos contenidos en la descripción del problema así pueden ser manejados y convertidos en acciones completas. Las función del Marco Teórico es delimitar el área de la investigación, sugerir guías de investigación, compendiar conocimientos existentes en el área que se va a investigar, expresar proposiciones teóricas generales, postulados, así como los marcos de referencias que van a servir como base para formular hipótesis, operacionalizar variables y esbozar teorías de técnicas y procedimientos a seguir.

#### **3.1 NIVEL DE LA INVESTIGACION**

Atendiendo los objetivos propuestos para el desarrollo del trabajo este se enmarca en una investigación de tipo descriptiva y relacional. Con la investigación se analizarán la relación entre la gestión financiera mediante criterios de eficiencia, eficacia y efectividad con el crecimiento del sector calzado en Cúcuta. Respecto a la investigación descriptiva Hernández Fernández y Baptista (2006), exponen que los estudios descriptivos "buscan especificar las propiedades importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sometido a análisis. En un estudio descriptivo se selecciona una serie de cuestiones y se mide cada una de ellas independientemente para así describir lo que se investiga" (p.60)

En cuanto a la característica relacional del estudio se fundamenta en que se pretende determinar la relación entre las variables utilizando procedimientos estadísticos. Para Hernández y otros (2006, p.318) los estudios correlacionales "son un

tipo de investigación descriptiva que se usa comúnmente y que trata de determinar el grado de relación existente entre las variables”

### **3.2 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN**

La investigación es no experimental, transversal. Las variables estudiadas no son sometidas a ninguna manipulación, solamente se observa y se describe su comportamiento, tal como se presentan en un momento específico de tiempo. (Hernández y otros, 2006). Según Arias (2006), el diseño de investigación es la estrategia que adopta el investigador para responder el problema planteado. Por su parte Méndez (2000) señala que la investigación no experimental evalúa el fenómeno o hecho objeto de estudio pero no pretende explicar las causas por lo que el efecto se ha originado, es decir hace permisible medir lo que se pretende sin condicionar los resultados.

También el trabajo es documental y de campo. Según Arroyo (2007), el estudio documental como parte esencial de un proceso de investigación científica, se constituye en una estrategia donde se observa y reflexiona sistemáticamente sobre realidades (teóricas o no) usando para ello diferentes tipos de documentos. Indaga, interpreta, presenta datos e informaciones sobre un tema determinado de cualquier ciencia, utilizando para ello, una metódica de análisis teniendo como finalidad obtener resultados que pudiesen ser base para el desarrollo de la creación científica. En este estudio se efectúa la revisión bibliográfica de documentos como son: los estados financieros e informes de las empresas, así como de los gremios y la Cámara de Comercio de Cúcuta.

Para Arias (2006, p.31) la investigación de campo "consiste en la recopilación de datos directamente de los sujetos investigados, o de la realidad donde ocurren los hechos”. Mientras que según Bavaresco (2003, p.26) este tipo de investigación es aquella que se realiza en el propio sitio de estudio, donde se encuentra el objeto de este,

permitiendo así el conocimiento más a fondo del problema de la investigación. Por ello, la presente investigación se considera con un diseño, no experimental, transaccional, documental y de campo.

### **3.3 POBLACIÓN**

En la ciudad de Cúcuta de acuerdo con el portal compite360 de la Cámara de Comercio de Cúcuta se identificaron 1232 empresas del sector cuero y calzado. Los criterios que se utilizarán para considerar la inclusión en la población de estudio son los siguientes: a) deben ser fabricantes de calzado; b) estar ubicadas en la ciudad de Cúcuta; c) estar inscritas en la cámara de comercio de Cúcuta. Atendiendo los criterios de inclusión según datos de e-informa (2017), se identificaron 37 empresas dedicadas a la fabricación de calzado en Cúcuta. En consecuencia, la población está conformada por  $N=37$  empresas

### **3.4 MUESTRA**

Según Tamayo y Tamayo (2004), la muestra es el grupo de individuos que se toma de la población, para estudiar un fenómeno estadístico. En este trabajo se considera una muestra no probabilística, intencional dado que se trabajó con la información financiera de las empresas que reportaron a la SuperSociedades. En el trabajo de campo se trabajó con las empresas que prestaron la colaboración requerida para desarrollar el trabajo. En esta fase se consulto a quince personas relacionadas con el sector calzado en la ciudad de Cúcuta, es decir  $n=15$ .

Respecto a este tipo de muestreo intencional, Tamayo y Tamayo (2004) indican que también recibe el nombre de sesgado. El investigador selecciona los elementos que a su juicio son representativos, lo que exige un conocimiento previo de la población que se investiga.

### **3.5 Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos**

Las técnicas e instrumentos de recolección de datos utilizadas fueron las siguientes: en la fase documental se utilizó como técnica la revisión documental, para ello se consultó la información financiera en la base de datos de SuperSociedades la información financiera correspondiente a los años 2013-2017, la información se seleccionó, clasificó y se registró en tablas diseñadas para tal fin.

En el trabajo de campo se utilizó como técnica la consulta a expertos, Para Sierra (2005, p.368) la encuesta consiste en la obtención de datos mediante la interrogación de los miembros de la sociedad, la cual permite recolectar, organizar, analizar y concluir a partir de información recogida de una realidad específica. Como método de recolección de datos directamente de la fuente sin intermediarios se utilizó la encuesta, como instrumento se aplicó un cuestionario de preguntas cerradas en escala tipo Likert de cinco opciones. De acuerdo a Méndez (2006) esto se fundamenta en un conjunto de preguntas que se preparan con el propósito de obtener información de los elementos involucrados en la misma.

### **3.6 Técnicas de Procesamiento y Análisis de Datos**

Para Hernández y otros (2006), el análisis de los datos es el proceso final para analizar la información recolectada. El análisis se debe realizar de acuerdo con el nivel de medición de las variables y al tipo de investigación. Una vez recolectada la información y organizada se procedió a su análisis. Para ello se acudió al análisis cuantitativo de la información contable para identificar los indicadores que permitieron analizar las variables de estudio. Los resultados se analizaron estadísticamente y se presentaron en tablas y gráficos para visualizar su comportamiento en el periodo de estudio.

En cuanto a la información obtenida en el trabajo de campo, esta se procesó con ayuda de software especializado para el análisis estadístico y el análisis de encuestas. La presentación de los resultados de la investigación se apoyó con tablas de frecuencias absolutas y relativas, también se utilizaron figuras para su representación. Para los análisis estadísticos con el fin de determinar la relación entre las variables y así cumplir con el objetivo principal de la investigación se utilizó software especial para análisis estadístico.

## CAPITULO IV

### ANÁLISIS Y DISCUSION DE RESULTADOS

En este capítulo se presentan los resultados del estudio, los cuales se analizaron mediante el análisis estadístico descriptivo para cubrir los objetivos específicos propuestos en la investigación. La información financiera se presenta en el Anexo 2.

#### **4.1 Análisis del desempeño financiero de las empresas del sector calzado en Cúcuta en el periodo 2013-2017, atendiendo criterios de eficiencia, efectividad y eficacia.**

##### **4.1.1 Criterios de Eficiencia Financiera**

Siguiendo a Rivera (2009,2011,2017), los criterios de eficiencia se relacionan con la rotación de los activos circulantes que componen el capital de trabajo neto operativo. En la tabla 1 se muestra el resultado obtenido

Tabla 2. Indicadores de Eficiencia Financiera en el sector calzado de Cúcuta 2013-2017

Indicador	2013	2014	2015	2016	2017	Promedio	Desv. Estándar
Rotación de Inventarios	264	164	244	129	259	199,03	62,33
Rotación CxP	25	61	78	107	82	81,92	19,02
Rotación CxC	39	74	68	23	36	50,13	24,99

Se encontró que la rotación de inventarios estuvo en 199,03 días promedio, la rotación de CxP fue de 81,92 días en promedio y la rotación de CxC mostro 50,13 días. El análisis de la variabilidad de los indicadores medida a través del coeficiente de variación mostro que las cuentas por pagar con el 49,9% presentaron mayor dispersión;

le siguieron los inventarios con el 31,3% y en las cuentas por cobrar la variabilidad fue del 23,2%.

Se presenta en la figura 3 el comportamiento de los indicadores donde se puede observar que en los años 2013 y 2014, la rotación de CxP estuvo por debajo de las CxC. En el año 2013 las CxP rotaron cada 25 días mientras las CxC lo hicieron cada 39 días. En el año 2014 la rotación de las CxP fue de 61 días mientras que la de las CxC estuvo en 74 días, es decir en promedio se pagó antes de cobrar. En los años 2015 al 2017 se revirtió la situación y la rotación de CxP estuvo por encima de la rotación de las CxC.

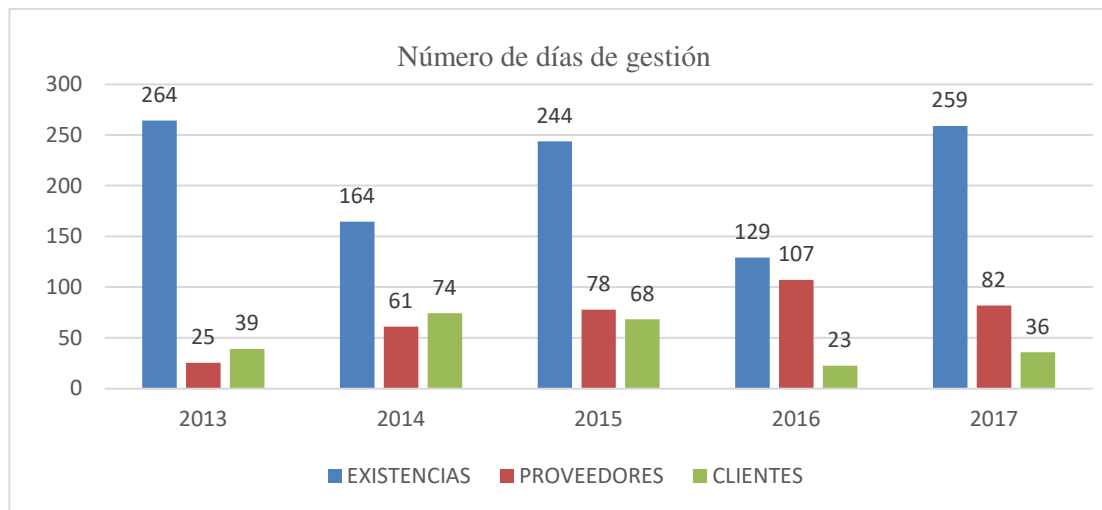


Figura 3. Comportamiento de los indicadores de eficiencia financiera en el sector calzado de Cúcuta 2013-2017

En la figura 4 se presenta el comportamiento en promedio de los indicadores relacionados con la eficiencia en el sector calzado de Cúcuta en los años 2013 a 2017. Allí se detalla que los inventarios en promedio rotaron 212 días, las cuentas por pagar rotaron cada 71 días y las cuentas por cobrar rotaron cada 48 días.

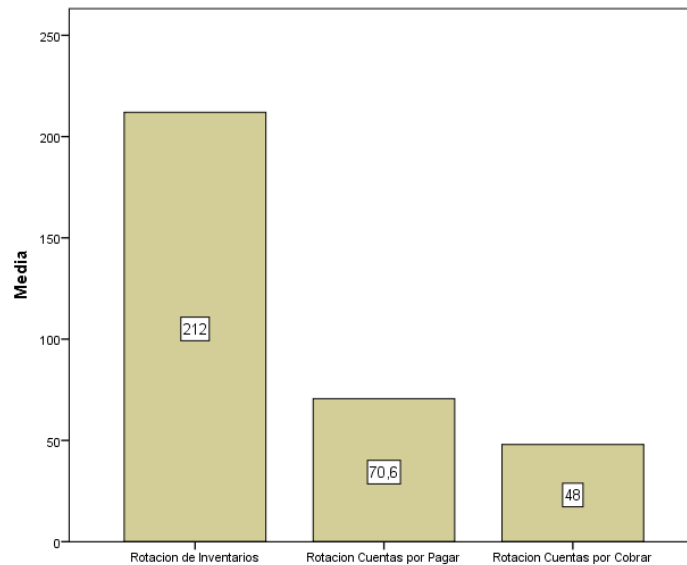


Figura 4. Rotación promedio de los indicadores de eficiencia financiera en el sector calzado de Cúcuta 2013-2017.

La relación entre los factores de eficiencia operativa se analiza a través del ciclo de efectivo. En la figura 5, se presenta el comportamiento de este indicador. Se detalla que en el periodo estudiado la tendencia ha sido a la baja.

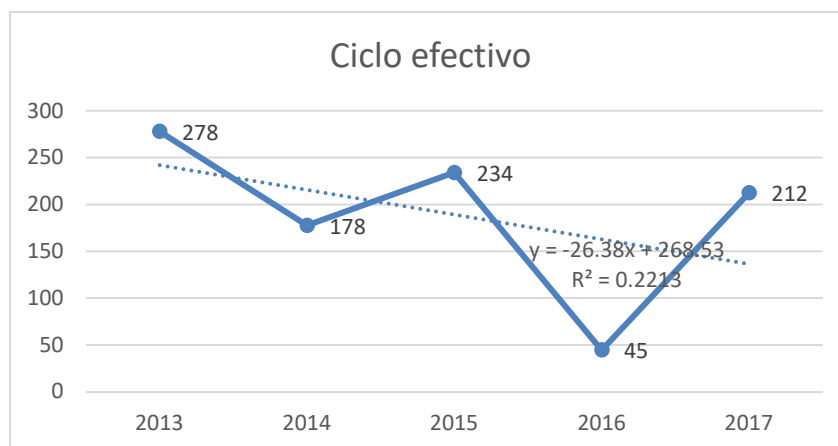


Figura 5. Comportamiento del ciclo de efectivo sector calzado de Cúcuta 2013-2017

El comportamiento identificado se corresponde con el ideal de la teoría financiera, donde se indica que las tendencias históricas a la baja en el ciclo de conversión de efectivo deben interpretarse como una buena señal. Esto puede traducirse en que la empresa está vendiendo sus productos más rápidamente, cobra los pagos más rápidos o toma más tiempo para pagar a sus proveedores.

#### 4.1.2 Criterios de Eficacia Financiera

Los criterios de eficacia financiera se analizaron mediante el análisis de operación, expresados a través de los márgenes. En la Tabla 3 se muestran los resultados los cuales derivan de la aplicación de las relaciones siguientes:

$$\text{Rendimiento de las Ventas} = (\text{Beneficio Neto}/\text{Ventas}) \times 100$$

$$\text{Porcentaje de Margen sobre Ventas} = (\text{Margen}/\text{Ventas}) \times 100.$$

Los resultados muestran que en promedio el Rendimiento de las Ventas estuvo en 1,8%, por su parte el Margen Bruto alcanzó el 41,2% promedio, mientras que la media del Margen sobre Ventas fue de 47,0%.

Tabla 3. Indicadores de Eficacia Financiera en el sector calzado de Cúcuta 2013-2017

	2013	2014	2015	2016	2017
<b>Rendimiento de las Ventas</b>	1,78%	2,01%	1,45%	-5,11%	9,07%
<b>Margen Bruto</b>	22,67%	42,50%	43,79%	43,58%	53,26%
<b>Margen Sobre Ventas</b>	52,11%	42,50%	43,79%	43,58%	53,26%

Por otra parte, a través del coeficiente de variación se identificó que la mayor variabilidad estuvo en el rendimiento de las ventas con el 272,8%, el margen bruto se ubicó en 27,2% y el margen sobre ventas presentó la menor variabilidad con un CV del 11,0%.

En cuanto a la evolución del margen Bruto, en la Figura 6 se tiene que el indicador en el periodo estudiado mostro una tendencia al aumento, al pasar del 22,67% en el año 2013 al 53,26% el año 2017. En los años intermedios 2014 a 2016 se observo un periodo de estabilidad en el porcentaje de margen bruto donde la variación estuvo en el orden del 1%. La variación en el Margen Bruto se relacionó con el incremento de los ingresos en términos nominales, dado que el costo de ventas no presento variaciones hacia el alza.

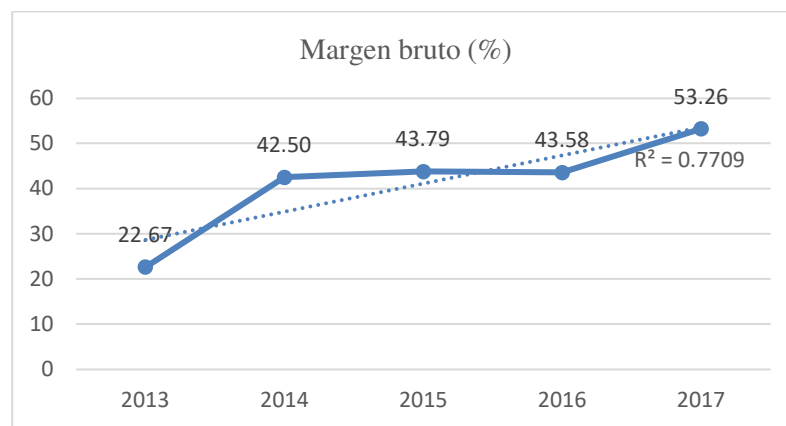


Figura 6. Evolución del Margen Bruto sector calzado de Cúcuta 2013-2017

El comportamiento de ambos indicadores: rendimiento sobre las ventas y margen sobre ventas se puede observar mas detalladamente en la figura 7. En esta se puede observar que a pesar de que el margen sobre ventas no presento cambios abruptos, en el rendimiento sobre ventas si se observaron cambios de tendencia. Por ejemplo, en el año 2015 el Rendimiento sobre Ventas fue del 1,45% mientras que en el año 2016 cayó al -5,11%.

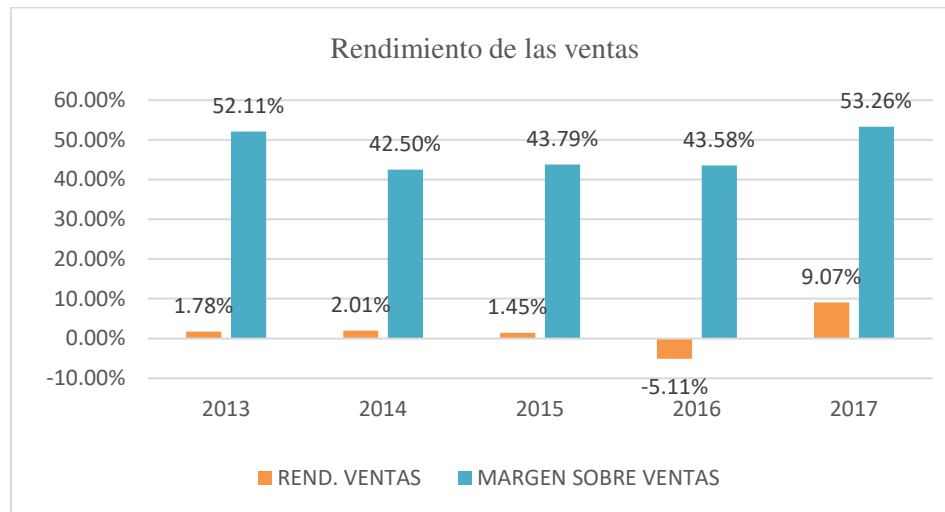


Figura 7. Rendimiento sobre Ventas sector calzado de Cúcuta 2013-2017

El comportamiento estuvo determinado por la evolución de la Utilidad Neta, la cual fue impactada por el comportamiento de los costos y gastos en el periodo de estudio. Ver Figura 8. En la figura se puede observar que los gastos de ventas son los que se incrementaron en cada año de estudio.

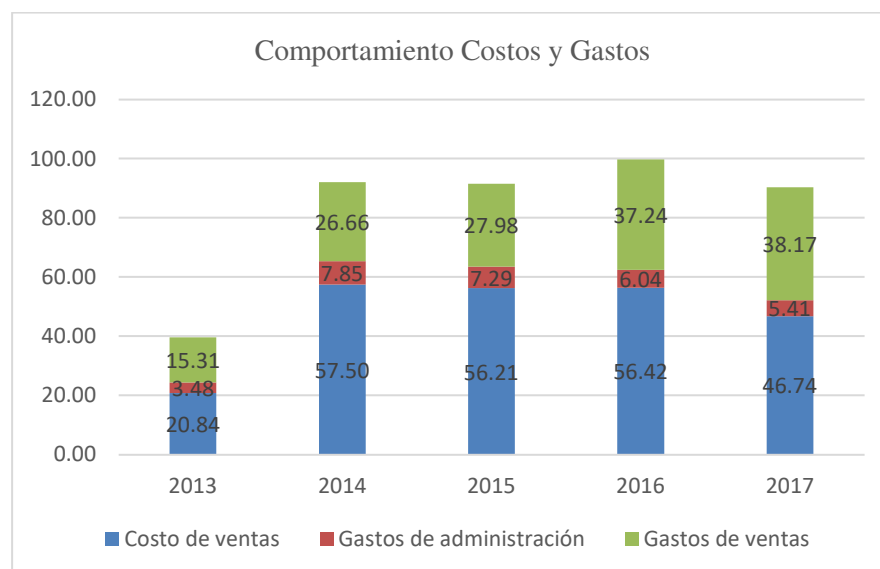


Figura 8. Costos y Gastos en el sector calzado de Cúcuta 2013-2017.

A continuación en la Figura 9 se puede observar la evolución del Margen de Ventas con respecto a su valor medio en el periodo estudiado. Se encontró que en el año 2013 el indicador alcanzó el 52,1% y posteriormente cayó al 42,5% en el año 2014. En los años 2015 y 2016 presentó un comportamiento estable (alrededor del 43%) el cual estuvo por debajo del valor medio del periodo de estudio el cual se ubicó en 47,06%. Para el año 2017, el margen se incrementó al 53,3%. Esto se pudo explicar por la disminución del costo de ventas.

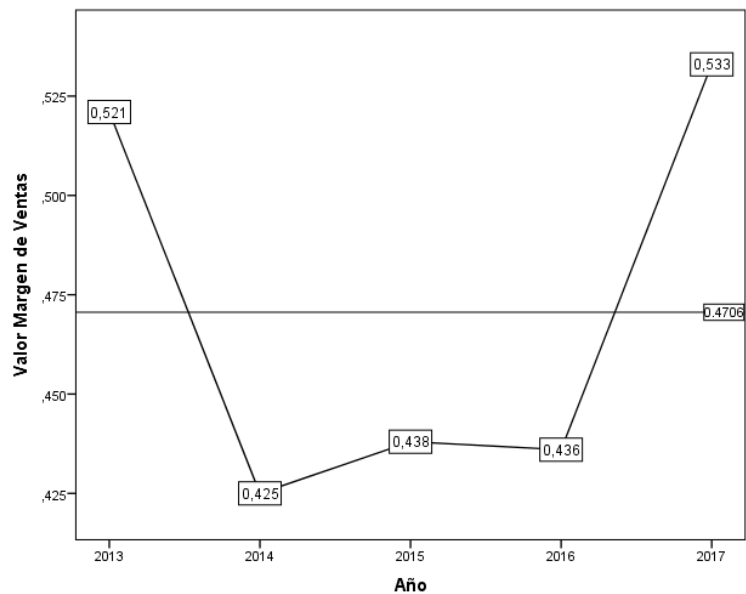


Figura 9. Evolución del Margen de Ventas en el sector calzado de Cúcuta 2013-2017

### 4.1.3 Criterios de Efectividad Financiera

La efectividad financiera se analizó con base en la Rentabilidad. Para ello se presenta en la Tabla 4 los indicadores que permiten analizar la Rentabilidad al descomponerla en sus elementos de margen, rotación, apalancamiento y efecto fiscal.

Tabla 4. Indicadores para la descomposición de la Rentabilidad

Indicador	
Ventas	Miles de Millones
Costo De Ventas (CV)	Miles de Millones
Gastos Fijos (Gastos Administrativos)	Miles de Millones
Rotación	Ventas/Activo
Margen	UAI/Ventas
<b>Rentabilidad Del Activo</b>	Margen * Rotación
Apalancamiento	(Activo/Capital Propio) x (BAI/BAII)
Efecto Fiscal	Ut Neta/BAI
<b>Rentabilidad Del Patrimonio</b>	Ut Neta/Capital Propio

Se presenta a continuación el resultado de la descomposición de la rentabilidad para analizar la participación de cada uno de sus componentes.

Tabla 5. Rentabilidad del sector calzado de Cúcuta 2013-2017

Indicador	2013	2014	2015	2016	2017
Ventas	23.316.458	46.546.182	53.582.720	37.768.410	35.011.093
Costo de Ventas (CV)	11.166.579	26.763.339	30.119.305	21.307.576	16.365.118
Gastos Fijos (G Adm.)	1.864.000	3.655.268	3.906.091	2.282.698	1.894.149
Rotación	0,90	0,91	0,75	0,90	0,94
Margen	0,07	0,07	0,08	-0,04	0,11
<b>Rentabilidad Del Activo</b>	1,61%	1,82%	1,08%	-4,61%	8,57%
Apalancamiento	1,53	1,66	1,30	6,21	3,22
Efecto Fiscal	0,66	0,55	0,50	1,09	0,81
<b>Rentabilidad Del Patrimonio</b>	6,40%	5,44%	3,76%	-25,11%	27,60%

La Rentabilidad del Patrimonio presento una Mediana de 5,44%, mientras que para la Rentabilidad del Activo se ubico en 1,61%. Dada la asimetría en los valores se trabajo con la Mediana, puesto que esta se utiliza generalmente para devolver la tendencia central en el caso de distribuciones numéricas sesgadas, como en este caso debido a los valores encontrados en el año 2016. Igualmente la Rentabilidad del Patrimonio presento mayor variabilidad que la Rentabilidad del Activo, lo cual se pudo explicar por el efecto del Apalancamiento Financiero. En la figura 10 se detalla el

comportamiento del ROE y el ROA del sector estudiado, se observa que en el año 2016, el ROE mostro una caída del 21,35% mientras que el ROA cayo el 3,53%.

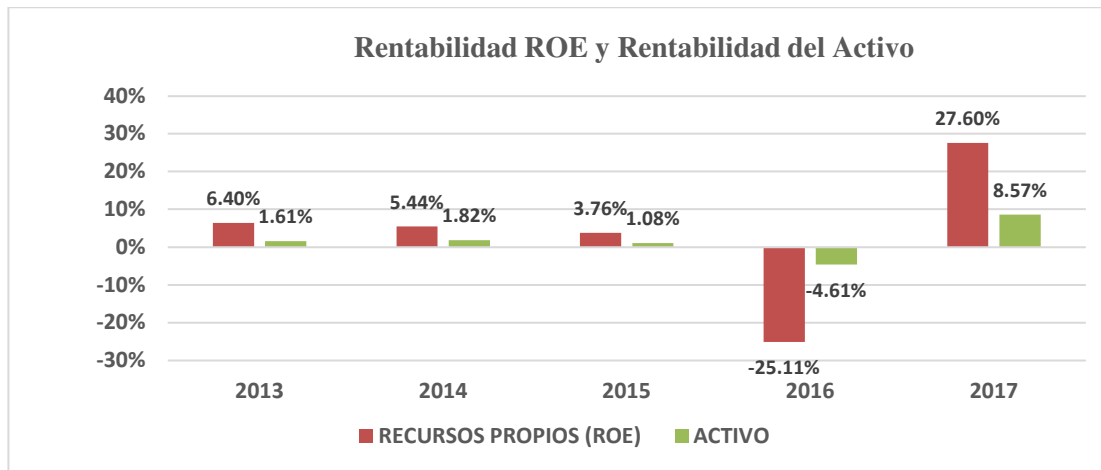


Figura 10. Evolución del ROE y ROA en el sector calzado de Cúcuta 2013-2017.

Tal como se indicó anteriormente, la Rentabilidad del Patrimonio se descompuso en sus elementos. En la figura 11 se muestra la evolución de los indicadores margen de ventas, rotación del activo, apalancamiento y el efecto fiscal. Se encontró que la mayor variabilidad la presento el margen de ventas, le siguió el apalancamiento con el 74,0%, a continuación el efecto fiscal (32,9%) y quien presento la menor variabilidad fue la rotación de activos con el 8,6%.

En relación con la contribución a la Rentabilidad del Patrimonio, se identificó que en promedio el margen contribuyo con el 19,8%; la participación de la rotación de activos fue el 1,3%. Por su parte el apalancamiento contribuyó con el 62,6% y el efecto fiscal intervino con el 16,3%. Este resultado se corresponde con los planteamientos de la Teoría Financiera respecto al uso de los recursos financieros provenientes de créditos para aumentar la Rentabilidad del capital propio.

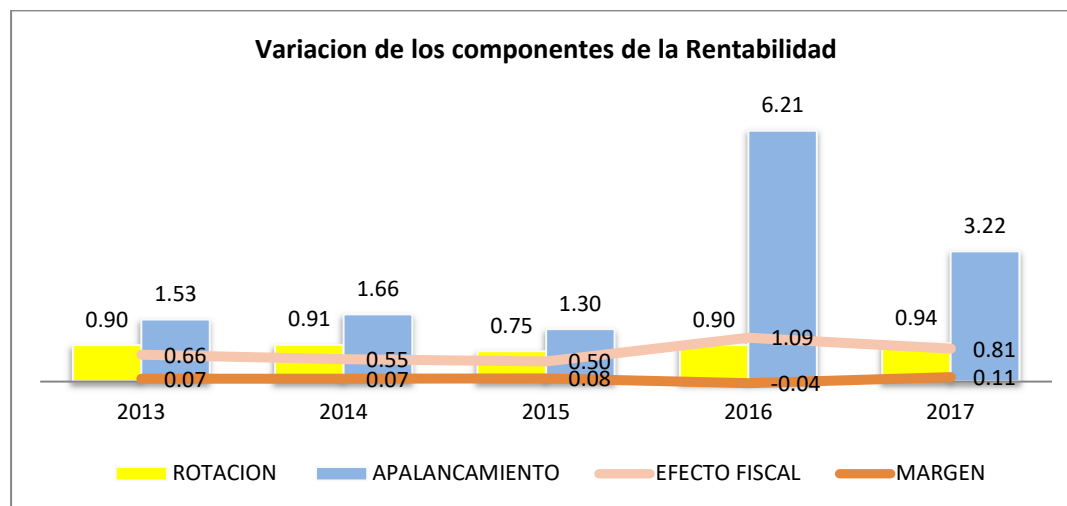


Figura 11. Descomposición de la Rentabilidad del Patrimonio (ROE).

#### 4.2 Examinar la tasa de crecimiento sostenible de las empresas del sector calzado en Cúcuta en el periodo 2013-2017.

La tasa de crecimiento sostenible se determinó a través de la propuesta de Higgins. En la Tabla 6 se presenta el resultado para el sector calzado de Cúcuta 2013-2017.

Tabla 6. Capacidad de Crecimiento Sostenible sector calzado en Cúcuta 2013-2017

	2013	2014	2015	2016	2017
Beneficio Neto	414.519	935.221	774.982	-1.929.934	3.176.817
Ventas	23.316.458	46.546.182	53.582.720	37.768.410	35.011.093
Dividendos	234.522	217.841	218.812	2.686.490	
Activos	25.814.468	51.298.488	71.484.278	41.873.716	37.060.117
Capitales Propios	6.480.698	17.179.094	20.621.492	7.684.670	11.510.826
Reservas	181.524	1.929.083	2.337.187	330.831	221.294
Beneficio Neto/Ventas	0,018	0,020	0,014	-0,051	0,091
Dividendos/Beneficio Neto	0,566	0,233	0,282	-1,392	0,000
Activo/Capitales Propios	3,983	2,986	3,466	5,449	3,220
Ventas/Activos	0,903	0,907	0,750	0,902	0,945

	2013	2014	2015	2016	2017
Capacidad de Crecimiento Fondos Propios. (%)	2,9%	4,4%	2,8%	-37,5%	38,1%
Variación Ventas		99,6%	15,1%	-29,5%	-7,3%

La capacidad de crecimiento está en función de los recursos financieros con los cuales se cuenta en la empresa, sin recurrir a aportes de capital y sin alterar el índice de endeudamiento, para financiar su desarrollo a partir de los fondos generados internamente. En este sentido, el resultado obtenido muestra que en el sector calzado de Cúcuta en el periodo 2013=2017, estuvo en el orden del 2.9% determinado por la Mediana. En la Figura 12 se presenta el comportamiento del indicador, se referencia su comportamiento con respecto a la media. Se observa que en el año 2016 se deterioro el indicador influenciado por la fuerte caída de los ingresos en ese año. Para el año 2017 se recuperó el indicador alcanzando el 38,1% muy por encima de la media mostrada en el periodo de estudio del 2,14%.

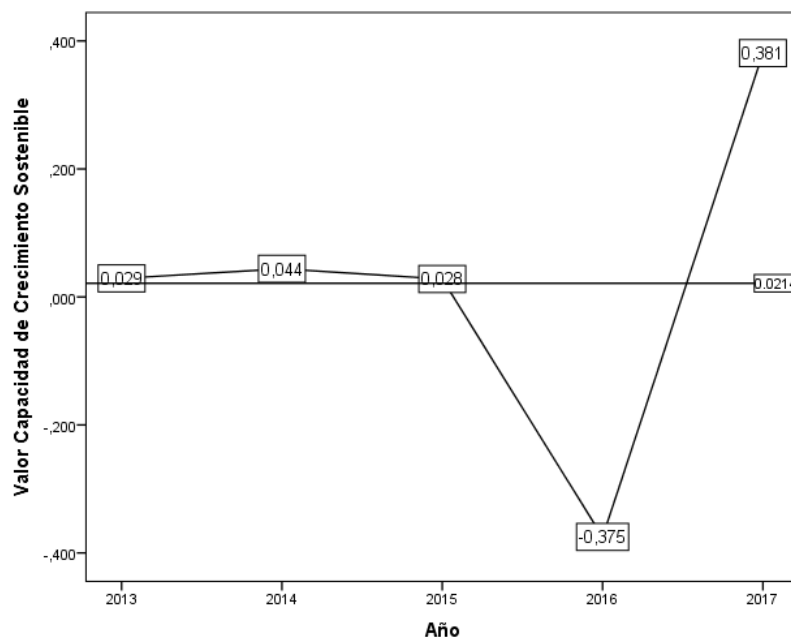


Figura 12. Capacidad de Crecimiento sostenible sector calzado de Cúcuta 2013-2017

#### 4.3 Establecer la relación entre el desempeño financiero bajo criterios de eficiencia, efectividad y eficacia y la tasa de crecimiento sostenible de las empresas del sector calzado en Cúcuta en el periodo 2013-2017.

El presente objetivo se desarrollo aplicando técnicas estadísticas de análisis para variables cuantitativas. En la Tabla 7 se presentan los resultados obtenidos para el coeficiente de correlación de Pearson.

Tabla 7. Coeficiente de Correlación de Pearson entre las variables de estudio

		Capacidad de Crecimiento Sostenible
Capacidad de Crecimiento Sostenible	Correlación de Pearson Sig. (bilateral)	1
Rentabilidad del Patrimonio	Correlación de Pearson Sig. (bilateral)	,997** 0
Rentabilidad del Activo	Correlación de Pearson Sig. (bilateral)	,992** 0,001
Rotación de Inventarios	Correlación de Pearson Sig. (bilateral)	0,748 0,146
Rotación Cuentas por Pagar	Correlación de Pearson Sig. (bilateral)	-0,334 0,583
Rotación Cuentas por Cobrar	Correlación de Pearson Sig. (bilateral)	0,266 0,666
Rendimiento de las Ventas	Correlación de Pearson Sig. (bilateral)	,995** 0
Margen de Ventas	Correlación de Pearson Sig. (bilateral)	0,635 0,25
**. La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).		

A continuación se identificaron las variables que se presentaron una relación estadísticamente significativa con la Capacidad de Crecimiento Sostenible, para ello se

analizó el Sig. (bilateral) el cual debe ser menor a 0,05 de acuerdo con el nivel de significancia del 5%.

La Capacidad de Crecimiento Sostenible presentó una correlación de 0,997 con la Rentabilidad del Patrimonio. Con la Rentabilidad del Activo el valor fue de 0,992, mientras que con el Rendimiento de las Ventas fue de 0,635.

También se identificaron las correlaciones que no presentaron significancia estadística con la Capacidad de Crecimiento Sostenible. En este caso la Capacidad de Crecimiento Sostenible mostró una correlación de 0,748 con la Rotación de Inventarios. Con respecto a Rotación de Cuentas por Pagar alcanzó -0,334; con la Rotación de Cuentas por Cobrar fue de 0,266, mientras que con Margen de Ventas mostró 0,635. A continuación, en la figura 13, se presenta el gráfico de relación entre ROE y la Capacidad de Crecimiento Sostenible. Se encontró las variaciones de la ROE podrían explicar el 99,5% de las variaciones de la CCS.

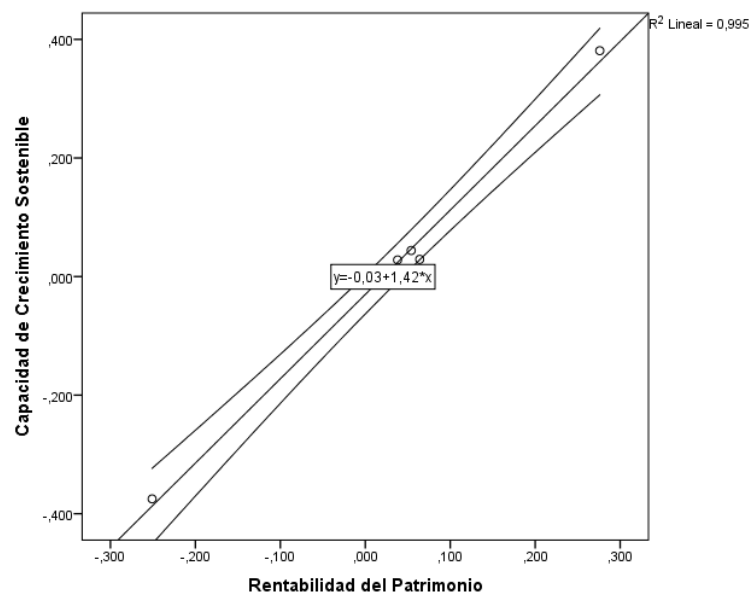


Figura 13. Relación entre la CCS y ROE empresas del calzado de Cúcuta 2013-2017

En la Figura 14 se presenta la relación entre la CCS y el Margen de Ventas, se puede detallar que las variaciones del Margen de Ventas explicaron en un 40,3% las variaciones de la CCS.

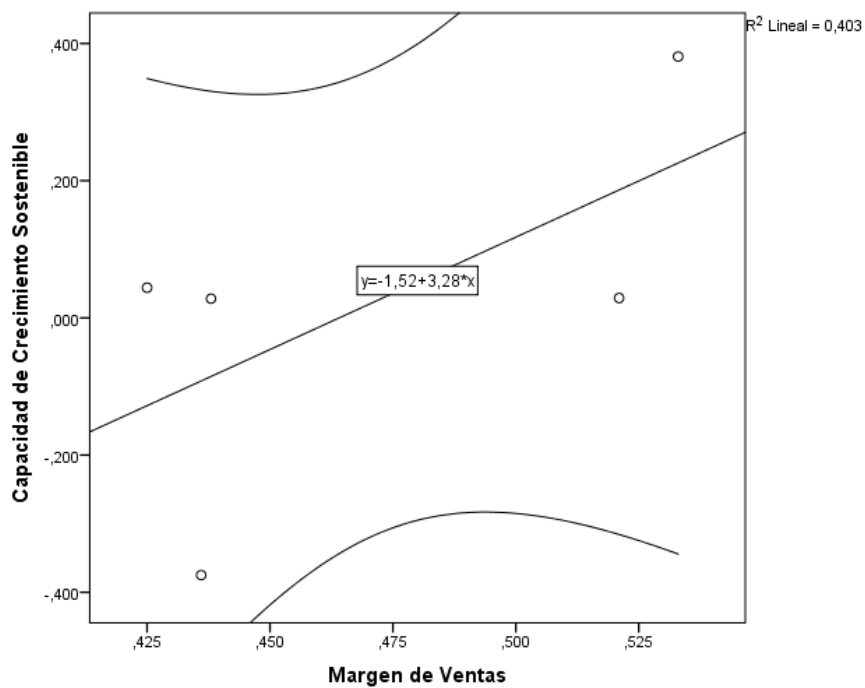


Figura 14. Relación entre la CCS y el Margen de Ventas

A continuación se presenta en la Figura 15 la relación entre la CCS y la Rotación de Cuentas por Cobrar. Se identificó que las variaciones de las Cuentas por Cobrar explicaron en un 7,1% las variaciones de la CCS en el sector calzado de Cúcuta 2013-2017. Es decir prácticamente no existe ninguna relación entre estas variables.

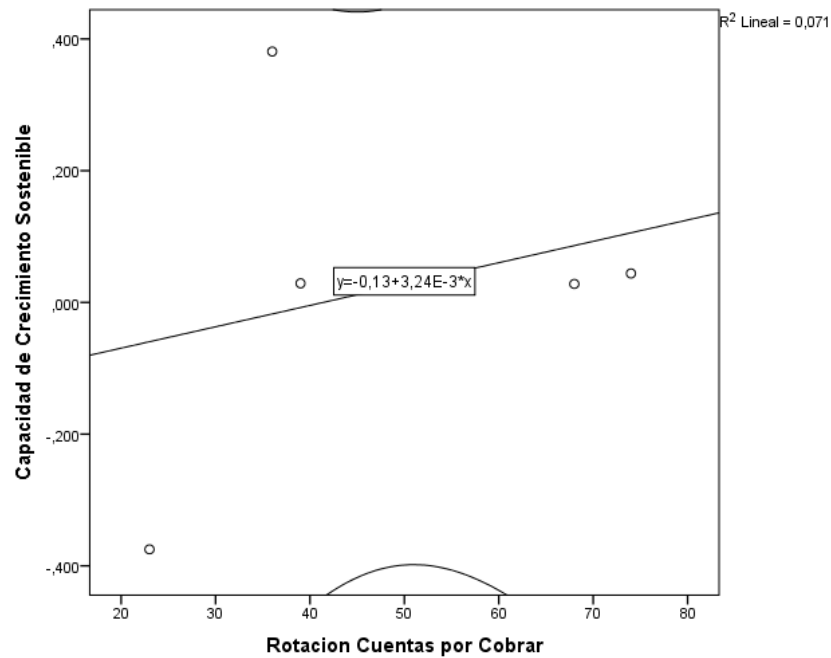


Figura 15. Relación entre la CCS y la Rotación de Cuentas por Cobrar

#### 4.4 Determinar la relación de la gestión financiera bajo criterios de eficiencia, efectividad y eficacia con el crecimiento sostenible del sector calzado en Cúcuta en el periodo 2013-2017.

Una vez analizadas las variables objeto de estudio, se procedió a determinar la relación existente entre estas variables.

Tabla 8. Medida de correlación entre variables

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, Fernandez y Baptista (2006, p.453).

De acuerdo a la escala propuesta por Hernández y otros (2006), en la Tabla 9 se presenta el resultado de las relaciones entre la CCS y las variables de gestión financiera según criterios de eficiencia, eficacia y efectividad.

Tabla 9. Medición de la relación entre la CCS y las variables de gestión financiera

Capacidad de Crecimiento Sostenible	Correlación de Pearson	Significancia Estadística
Rentabilidad del Patrimonio	Correlación positiva muy alta	Tiene Significancia Estadística
Rentabilidad del Activo	Correlación positiva muy alta	Tiene Significancia Estadística
Rendimiento de las Ventas	Correlación positiva muy alta	Tiene Significancia Estadística
Rotación de Inventarios	Correlación positiva alta	No tiene Significancia Estadística
Rotación Cuentas por Pagar	Correlación negativa baja	No tiene Significancia Estadística
Rotación Cuentas por Cobrar		

	Correlación positiva baja	No tiene Significancia Estadística
Margen de Ventas	Correlación positiva moderada	No tiene Significancia Estadística

Se determino que las variables de eficiencia financiera mostraron una correlación no estadísticamente significativa con la Capacidad de Crecimiento Sostenible, la Rotación de las Cuentas por Cobrar mostró una correlación positiva baja, la Rotación de Inventarios presentó una correlación positiva alta y la Rotación de Cuentas por Pagar una correlación negativa baja. Mientras que el análisis de las variables relacionadas con la eficacia financiera: mostró para el Rendimiento de las Ventas una correlación positiva muy alta con significancia estadística, en cuanto al Margen de Ventas fue una correlación positiva moderada que no mostró significancia estadística. Por su parte las variables relacionadas con la efectividad financiera, la Rentabilidad ROE y la ROA mostraron una correlación muy alta positiva y estadísticamente significativa.

#### 4.5 RESULTADOS DEL TRABAJO DE CAMPO

Como parte de la investigación se procedió con una consulta a doce personas relacionadas con el sector objeto de estudio. Se preguntó con respecto a factores de la gestión financiera en las empresas del ramo del calzado en Cúcuta. El instrumento aplicado se muestra en el Anexo 3. La consulta se realizó en el año 2019. Los resultados se presentan a continuación.

A la pregunta, ¿Su empresa se encuentra en una situación financiera sana que le permite seguir creciendo?, el 58% manifestó estar totalmente de acuerdo y de acuerdo con la proposición planteada. Ver figura 16

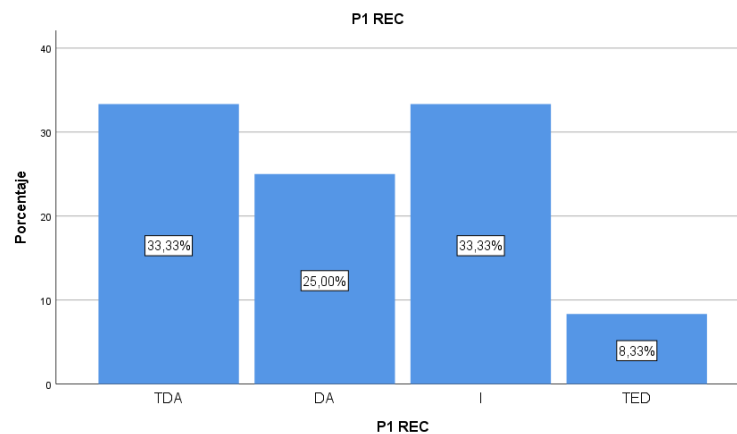


Figura 16 ¿Su empresa se encuentra en una situación financiera sana que le permite seguir creciendo?

Se preguntó ¿Cuenta con una estrategia que permita aumentar las ventas en los próximos tres años?, a esto el 50% de los encuestados manifestó no estar de acuerdo ni en desacuerdo, es decir manifestaron ser indiferentes, mientras el 33% seleccionó estar de acuerdo y totalmente de acuerdo, el 17% seleccionó totalmente en desacuerdo y en desacuerdo. Ver Figura 17

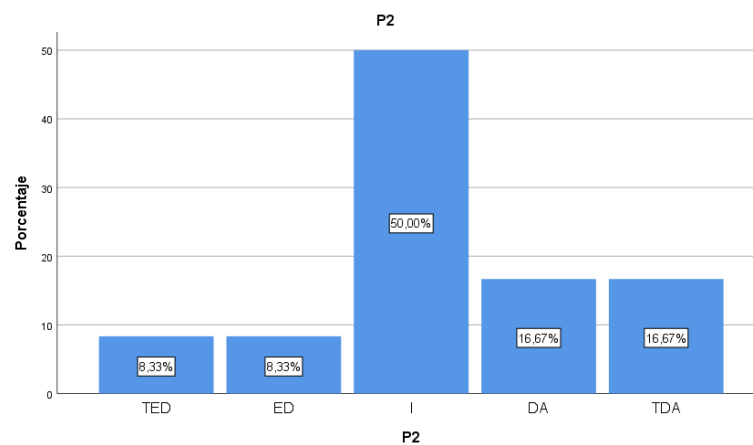


Figura 17 ¿Cuenta con una estrategia que permita aumentar las ventas en los próximos tres años?

A la consulta ¿Considera que han bajado los márgenes de ganancia?, el 50% respondió estar en desacuerdo y totalmente en desacuerdo, el 17% le fue indiferente el resultado y el 33% manifestó estar de acuerdo y totalmente de acuerdo. (Figura 18)

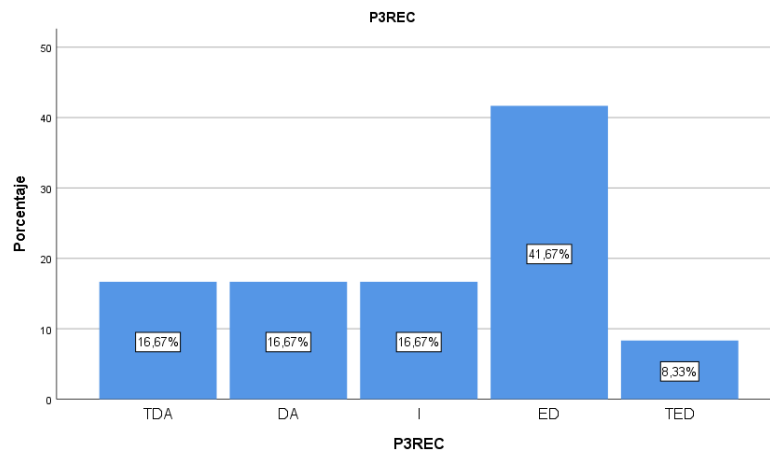


Figura 18 ¿Considera que han bajado los márgenes de ganancia?

Se preguntó ¿Piensa que los gastos fijos y los gastos financieros están consumiendo las ganancias del negocio?, a esto el 75% manifestó estar de acuerdo y totalmente de acuerdo, mientras que el 17% señaló estar totalmente en desacuerdo. (Figura 19)

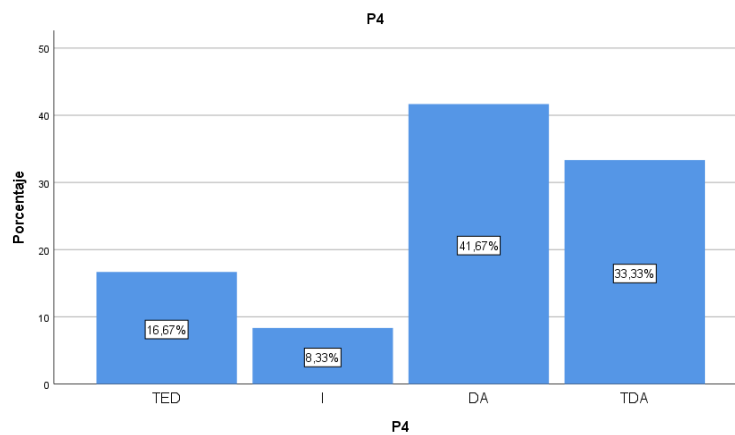


Figura 19 ¿Piensa que los gastos fijos y los gastos financieros están consumiendo las ganancias del negocio?

Se preguntó ¿Sabe cuál es el punto de equilibrio operativo y financiero del negocio?, el 42% de los encuestados respondió estar totalmente de acuerdo, el 25% indiferente y el 33% señaló estar en desacuerdo y totalmente en desacuerdo. (Figura 20)

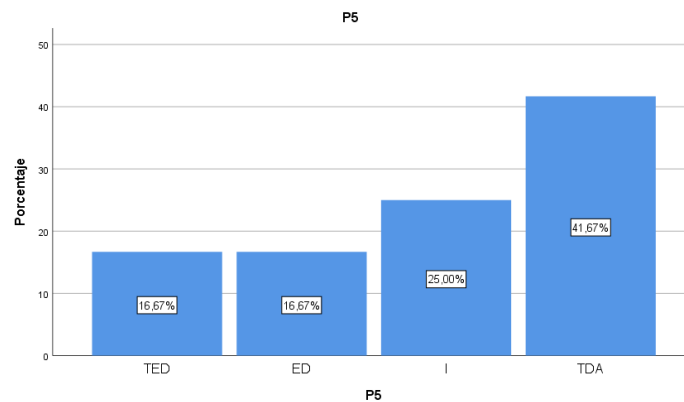


Figura 20 ¿Sabe cuál es el punto de equilibrio operativo y financiero del negocio?

Se consultó ¿Necesita invertir más dinero en su empresa por lo que debe acudir a financiamiento bancario? El 69% señaló estar de acuerdo y totalmente de acuerdo. (Figura 21).

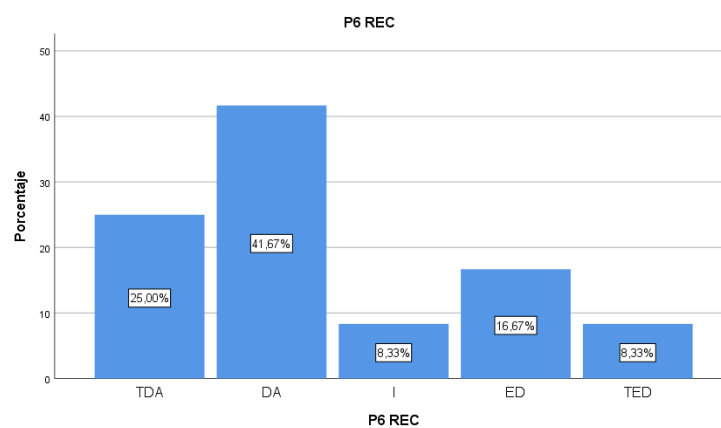


Figura 21 ¿Necesita invertir más dinero en su empresa por lo que debe acudir a financiamiento bancario?

A la pregunta ¿Ha visto empresas en su mismo negocio que han crecido de manera espectacular y quisiera saber cómo lo han logrado?, el 42% señaló que le era indiferente, el 34% indicó estar en desacuerdo y totalmente en desacuerdo, el 25% respondió positivamente. (Figura 22).

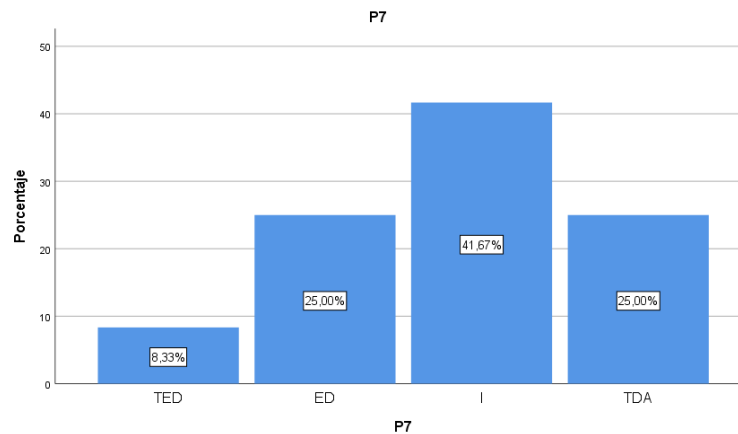


Figura 22 ¿Ha visto empresas en su mismo negocio que han crecido de manera espectacular y quisiera saber cómo lo han logrado?

Se preguntó ¿Quisiera llevar su empresa al siguiente nivel de crecimiento?, el 33% señaló que le era indiferente, el 34% manifestó estar en desacuerdo y totalmente en desacuerdo, el 25% estuvo de acuerdo. (Figura 23).

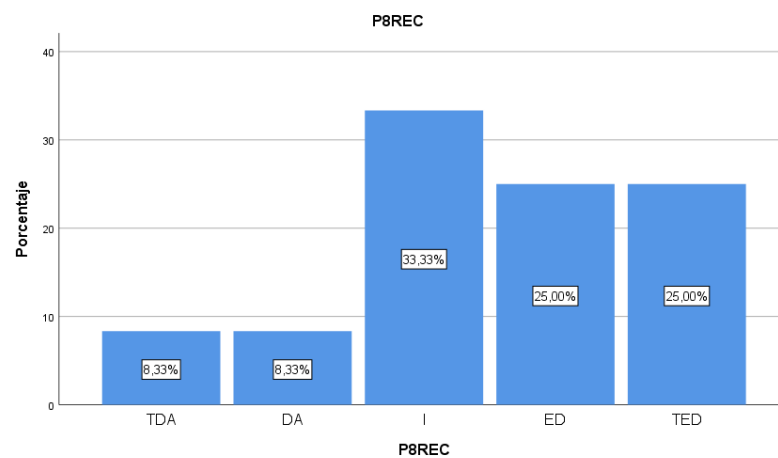


Figura 23 ¿Quisiera llevar su empresa al siguiente nivel de crecimiento?

Se consultó ¿Conoce cuál es el margen de utilidad bruto?, a esto el 59% manifestó estar de acuerdo y totalmente de acuerdo, el 34% indicó que no está en conocimiento, el 10% le fue indiferente. (Figura 24)

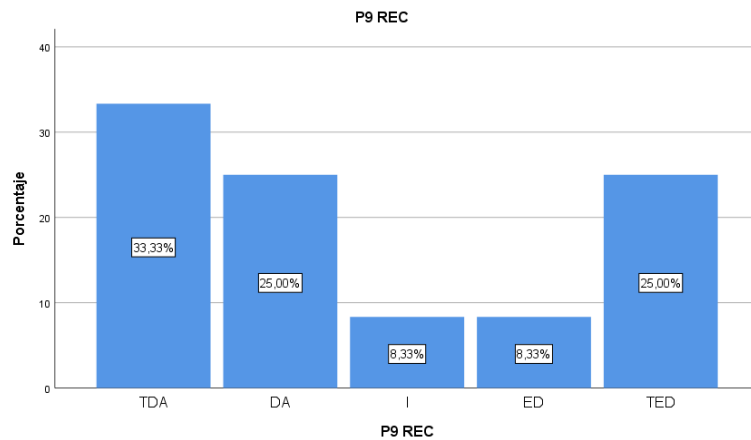


Figura 24 ¿Conoce cuál es el margen de utilidad bruto?

Con respecto a ¿Conoce cuál es el porcentaje de margen de utilidad bruto?, el 51% señaló que estar de acuerdo y totalmente de acuerdo. El 33% señaló que no y el 17% le fue indiferente. (Figura 25)

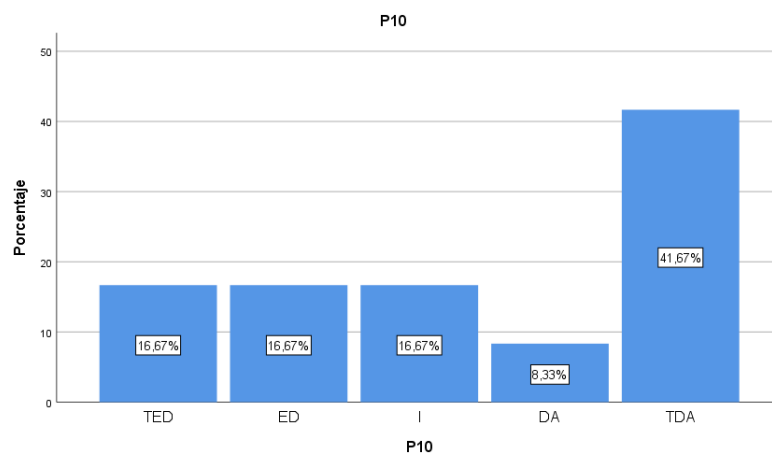


Figura 25 ¿Conoce cuál es el porcentaje de margen de utilidad bruto?

Se preguntó ¿Conoce cuánto gasta en gastos de funcionamiento?, el 50% señaló estar en desacuerdo y totalmente en desacuerdo, el 33% manifestó estar de acuerdo y totalmente de acuerdo. (Figura 26).

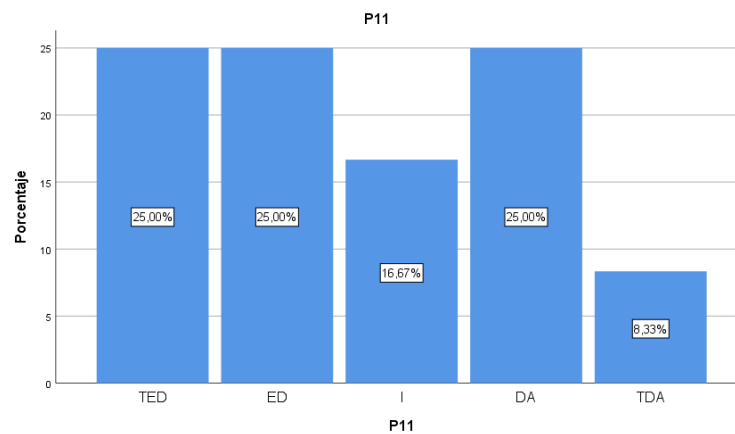


Figura 26 ¿Conoce cuánto gasta en gastos de funcionamiento?

A la pregunta ¿Conoce cuál es el plazo medio de cobro de las cuentas por cobrar?, el 42% manifestó conocerlo, el 42% señaló que no lo conoce y el 17% indicó que le era indiferente. (Figura 27).

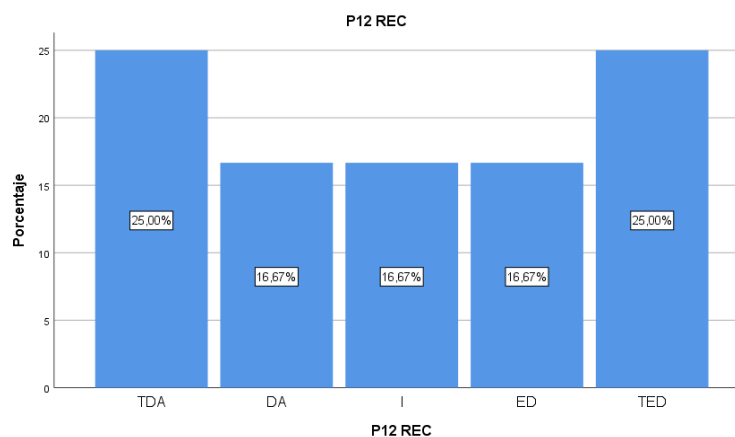


Figura 27 ¿Conoce cuál es el plazo medio de cobro de las cuentas por cobrar?

A la consulta ¿Se mantienen los inventarios a un nivel satisfactorio? El 50% respondió estar de acuerdo y totalmente de acuerdo, el 33% señaló estar en desacuerdo y totalmente en desacuerdo. (Figura 28).

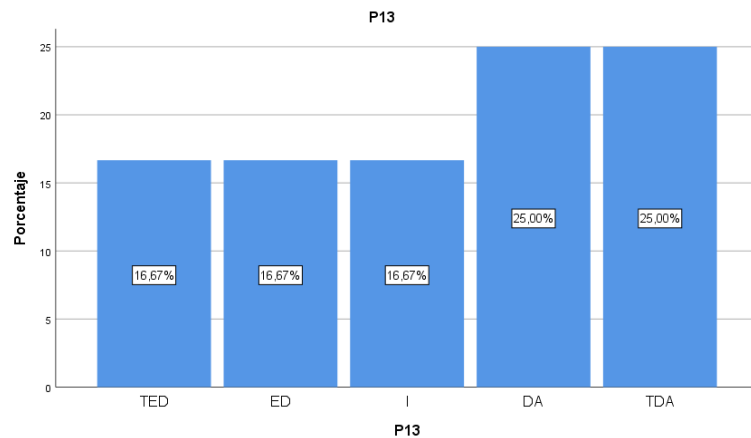


Figura 28 ¿Se mantienen los inventarios a un nivel satisfactorio?

Al preguntar ¿Su empresa es más fuerte que sus principales competidores?, el 42% indicó que si, el 42% señaló que no y el 17% le fue indiferente. (Figura 29)

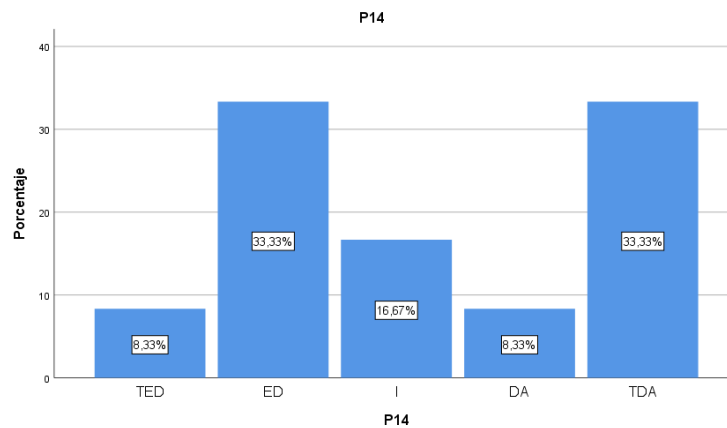


Figura 29 ¿Su empresa es más fuerte que sus principales competidores?

Se consultó ¿El número de clientes está creciendo?, a esto el 50% manifestó que no, el 42% indicó que si y el 9% fue indiferente. (Figura 30).

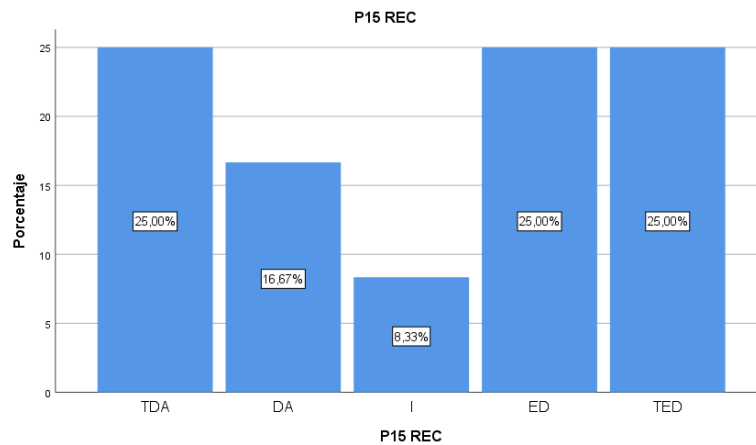


Figura 30 ¿El número de clientes está creciendo?

Finalmente se preguntó ¿Considera que tiene gastos financieros excesivos?, el 50% le fue indiferente, el 34% manifestó estar de acuerdo y totalmente de acuerdo mientras que el 18% respondió que no.

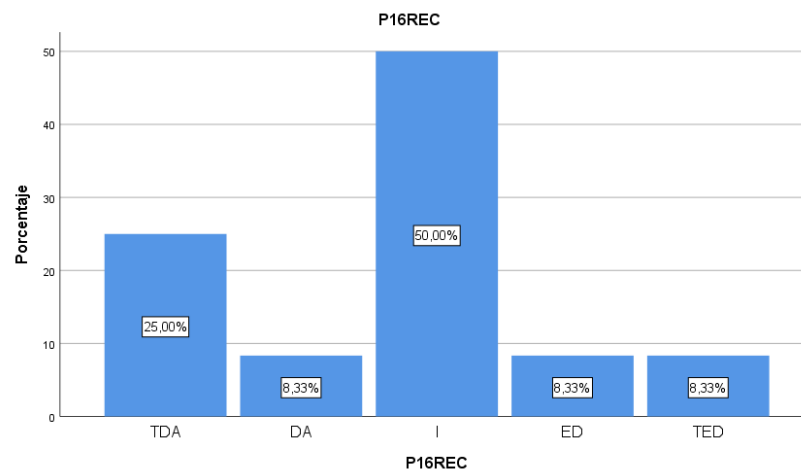


Figura 31 ¿Considera que tiene gastos financieros excesivos?

Las preguntas se agruparon en dos categorías: crecimiento y gestión financiera. El análisis mostró el siguiente resultado. En la Tabla 10 se presenta el resultado de la

dimensión crecimiento. Se encontró que el 39,3% de los encuestados no está llamado al crecimiento en el sector, el 33,3% indicó estar dispuesto y al 27,4% le es indiferente.

Tabla 10. Dimensión Crecimiento

		Respuestas	
		N	Porcentaje
Crecimiento <sup>a</sup>	TED	14	16,7%
	ED	19	22,6%
	I	23	27,4%
	DA	11	13,1%
	TDA	17	20,2%
Total		84	100,0%

Respecto a los resultados de la dimensión gestión financiera, en la Tabla 11 se muestran los hallazgos. El 46,8% manifiesta conocer y estar al tanto de las variables financieras relacionadas con el negocio. El 15,6% manifestó ser indiferente y el 37,5% indicó no estar al tanto de estas variables.

Tabla 11. Dimensión Gestión Financiera

		Respuestas	
		N	Porcentaje
Gestión Financiera <sup>a</sup>	TED	20	20,8%
	ED	16	16,7%
	I	15	15,6%
	DA	20	20,8%
	TDA	25	26,0%
Total		96	100,0%

## **CAPITULO V**

### **CONCLUSIONES RECOMENDACIONES**

Una vez concluido el trabajo relacionado con ....se pueden extraer las siguientes conclusiones.

#### **6.1 CONCLUSIONES**

En el desarrollo del objetivo específico 1 se encontró que los indicadores de eficiencia relacionados con las rotaciones de los activos circulantes, integrados en el ciclo de efectivo mostro que en los años 2013 a 2017 la tendencia fue a la baja. Se puede concluir que en el sector las empresas han mejorado su eficiencia financiera, dado que ese comportamiento hacia la baja se considera que esta en la ruta de ser más eficientes.

En cuanto al análisis de la Eficacia Financiera se puede concluir que el Margen Bruto en el sector calzado de Cúcuta 2013-2017 presentó una tendencia positiva en el periodo, se considera que el incremento y la tendencia mostrada puede relacionarse con el incremento de las ventas dado que el costo de ventas no se incremento en la misma medida. Por su parte el Rendimiento sobre Ventas fue mas variable, incluso alcanzo un valor negativo en el año 2016. Ese comportamiento se atribuye al valor alcanzado por la Utilidad Neta. En el análisis se encontró que la variación estuvo relacionada con el incremento de los costos de ventas. En cuanto al margen de ventas al compara con respecto a su valor medio en el periodo se encontró que entre los años 2014-2016 presento estabilidad y su variación estuvo en el orden del 1%. El indicador mostro un valor extremo en el año 2016, el cual modifiko su valor medio, esa variación se relacionó con el incremento de las ventas en términos nominales y la estabilidad del

costo de ventas. Se concluye que en relación con los criterios de eficacia el sector calzado de Cúcuta 2013-2017 presentó estabilidad, no se evidencio una mejora sustancial.

El comportamiento de la Rentabilidad estuvo influenciado por la caída de la Utilidad Operacional (UAI) la cual se afectó por la caída de los ingresos. Entre las causas se encontró el impacto sufrido por el sector a raíz del cierre de la frontera con Venezuela, lo cual afecto las ventas hacia ese país que ocupaba el primer lugar como mercado de exportación del sector. Se identifico que la mayor contribución a la ROE correspondió al Apalancamiento Financiero. Se corrobora el incremento de la Rentabilidad por efecto del Apalancamiento Financiero. Comparando el valor inicial y final de la Rentabilidad, se puede observar una tendencia positiva, en el periodo estudiado, la cual fue perturbada por el resultado puntual del año 2016,

El análisis de la Capacidad de Crecimiento Sostenible mostró que el sector presenta una baja capacidad de financiamiento con fondos propios y por ello debe recurrir al financiamiento externo. Dado que la capacidad de endeudamiento es limitada ese crecimiento debe financiarse con otras fuentes.

Se determino que las variables de eficiencia financiera mostraron una correlación que no fue estadísticamente significativa, donde la Rotación de Cuentas por Pagar mostro una correlación negativa baja. Mientras que el análisis de las variables relacionadas con la eficacia financiera mostró para el Rendimiento de las Ventas que la correlación fue estadísticamente significativa y para Margen de Ventas no fue estadísticamente significativa. Por su parte las variables relacionadas con la efectividad financiera, la Rentabilidad ROE y la ROA mostraron una correlación muy alta positiva y estadísticamente significativa.

El trabajo de campo mostró que la mayoría de los encuestados manifestaron conocer y estar al tanto de las variables de gestión financiera. Igualmente la mayoría indicó no estar de acuerdo con iniciar un proceso de crecimiento.

## **6.2 RECOMENDACIONES**

Con base en las conclusiones del trabajo, se emiten las siguientes recomendaciones:

En el análisis de la eficiencia financiera se encontró que la tendencia fue hacia la baja. No obstante, se presenta un amplio campo de mejora para optimizar la gestión operativa. Se recomienda analizar la gestión de inventarios, aquí es importante tener en cuenta que este sector depende fuertemente de la cadena de proveedores, algunos de los cuales no están ubicados en la región y además se pueden considerar estratégicos en cuanto al insumo que proveen, ese es el renglón mas significativo en el ciclo de efectivo dado que los valores de las CxP y de las CxC se han optimizado en los últimos años.

Ante los resultados del análisis de los criterios de eficacia financiera, se recomienda al sector revisar y profundizar en el análisis de los gastos de venta, dado que estos presentaron mayor variación con respecto a los costos y gastos totales, sumado a que esa tendencia se observó en todo el periodo estudiado.

En cuanto al desempeño financiero de acuerdo con criterios de eficacia, la rentabilidad de las empresas del sector presento tendencia positiva en el periodo de estudio, incrementándose en el año 2017. El análisis de la ROE mostró el impacto positivo del Apalancamiento Financiero en el sector calzado de Cúcuta 2013 – 2017. En tal sentido se recomienda analizar detalladamente la estructura de financiamiento y el costo de capital para beneficiarse de la palanca financiera cuyo uso ha sido beneficioso para las empresas del sector. No obstante es recomendable revisar el

comportamiento de la rentabilidad en los años posteriores para identificar si se mantiene la tendencia positiva.

Para mejorar la capacidad de financiamiento con fondos propios se podría recurrir a las siguientes estrategias financieras: a) Ampliación de capital a la par o con prima de emisión. Con esto se daría entrada a nuevos socios o aumentaría la participación accionaria de los existentes; b) Aportaciones no dinerarias, de esta forma se aumentarían los fondos propios mediante la aportación al capital social de bienes y derechos susceptibles de valoración económica; c) Convertir deuda en capital social lo cual mejoraría la solvencia de las empresas al reducir el endeudamiento y el gasto financiero por intereses.

Concluido el análisis de las relaciones entre la Capacidad de Crecimiento Sostenible con las variables de gestión financiera, se recomienda prestar atención a las cuentas por cobrar dado que este indicador presenta un coeficiente de correlación negativo con la Capacidad de Crecimiento Sostenible (CCS). En cuanto a Rotación de Inventarios en virtud que mostró una correlación positiva alta se recomienda revisar la gestión de estos dado que podrían afectar la capacidad de generación de fondos propios.

Se recomienda profundizar en una estrategia de educación financiera dado que se encontró que se existe un campo de mejora en cuanto al manejo y seguimiento de las variables de gestión financiera en el sector.

Finalmente se recomienda socializar los resultados de la presente investigación con el sector y la academia como un aporte a la marcha de este importante actor de la economía regional y nacional.

## REFERENCIAS

- Amat, O. (2008). Análisis de balances: Claves para elaborar un análisis de las cuentas anuales. Profit Editorial. 154 páginas.
- Arias, F. (2006). El Proyecto de Investigación: Introducción a la Metodología Científica. Quinta Edición. Caracas.
- Arroyo, L. (2007). El paradigma cualitativo, métodos y técnicas. Seminario/Taller Universidad de Los Llanos. Barinas.
- Bavaresco, A. (2006). Proceso metodológico en la investigación. Maracaibo. Editorial Universidad del Zulia. Quinta edición.
- Beltrán, C. (2016). Financiamiento y desempeño financiero en el crecimiento sostenible en las empresas del sector artes graficas de San José de Cúcuta periodo 2010-2014. Trabajo de grado maestría no publicado. Universidad Nacional Experimental del Táchira (UNET).
- Caicedo, Á., Niño, J., y Romero, Y. (2013). “Realidad de la capacitación y sus necesidades en los gerentes de producción del sector del calzado, cuero y sus manufacturas del Área Metropolitana de Cúcuta (Colombia)”. AD-Minister, (23). Disponible en <http://publicaciones.eafit.edu.co/index.php/administer/article/view/2025>
- Cerutti, J. (2003). “Industria del Calzado”. Estudios Sectoriales CEPAL-ONU Buenos Aires. Disponible en <http://www.cepal.org/argentina/noticias/paginas/8/12238/Informe336Calzado.pdf>
- Chávez, M & Saturnino, A. (2013) Gestión financiera en las micro y pequeñas empresas del calzado de Trujillo, para afrontar el Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos. Universidad Nacional de Trujillo. Perú. Disponible en <http://dspace.unitru.edu.pe/handle/UNITRU/5984>
- Dávila, F. (2016). Incidencia de los factores de competitividad y tasa de cambio en el crecimiento sostenible del sector calzado en Cúcuta. Periodo 2009-2013. Trabajo de grado maestría no publicado. Universidad Nacional Experimental del Táchira (UNET).
- Fornero, R. (2003). Análisis Financiero del Crecimiento de Ventas. Análisis Financiero con Información Contable. AFIC.

- Franco, Y. (2014). Tesis de Investigación. Antecedentes de la Investigación. [Blog Internet] Venezuela Disponible en: <http://tesisdeinvestig.blogspot.com/2012/11/antecedentes-del-problema-segun-tamayo.html>.
- García, L. (2011). Modelo de Crecimiento Sostenible de Higgins .Disponible en [http://www.repositoriodigital.ipn.mx/bitstream/123456789/12558/1/Tesis\\_Modelo%20de%20Crecimiento%20Sostenible%20de%20Higgins.pdf](http://www.repositoriodigital.ipn.mx/bitstream/123456789/12558/1/Tesis_Modelo%20de%20Crecimiento%20Sostenible%20de%20Higgins.pdf)
- Hernández, R., Fernández, C y Baptista, P (2006). Metodología de la investigación. (4a ed.). McGraw-Hill Editores. México, México.
- Méndez, C. (2006). Metodología. Diseño y desarrollo del proceso de investigación. McGraw-Hill Interamericana. Bogotá.
- Rivera, J. (2017) Comportamiento Financiero de la Gran Industria de Fabricación de Papel, Cartón y Derivados en Colombia. En: Memorias II Jomada Internacional de Estudios Disciplinarios en Contabilidad y II Encuentro De Estudiantes De Contaduría Pública. Universidad Militar Nueva Granada o y 08 de septiembre de 2017
- 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.
- Rivera, J., Ruiz, D. (2009). El desempeño financiero de las empresas innovadoras en Colombia. Encuentro de Investigadores en Prospectiva, Innovación y Gestión del Conocimiento. Disponible en <http://administracion.univalle.edu.co/Comunidad/Memorias/evento6/archivos/ix.%20el%20desempeno%20%20financiero.pdf>
- Saltos, J; González, L & Saltos, L. (2017). Análisis Financiero en PYMES del sector calzado, un estudio con enfoque de control de gestión: caso empresa de calzado MELANS. Revista Publicando, 4 No 10. (2). 2017, 516-539. Universidad de Ambato. Ecuador. Disponible en <https://www.rmlconsultores.com/revista/index.php/crv/article/download/619/pdf/429>
- Sanz, L. (2012). Crecimiento, rentabilidad y liquidez: las bases de la creación de valor. En INCAE Business Review septiembre de 2012, Vol. 1, Núm. 1. Disponible en <http://www.revistaincae.com/edicion-impresa/volumen-1/numero-1/60-crecimiento-rentabilidad-y-liquidez-las-bases-de-la-creacion-de-valor.html>.

- Sierra, R. (2005). Tesis Doctorales y Trabajos de Investigación Científica, Madrid, España: Editorial Paraninfo.
- Tamayo, T & Tamayo, M. (2004) .Proceso de la Investigación Científica. 4ta Edición. México. Limusa.
- Vargas P. (2010). ¿Por qué fracasan tantos emprendedores? El puente roto entre la producción y el mercado. La ecuación olvidada rentabilidad/flujo de caja. Revista Perspectiva. Edición 23 / 2010. Pp. 63-64. En línea. Disponible en <http://www.revistaperspectiva.com/archivos/revista/No%2023/063+64%20PE%20RS%20OK.pdf>.
- Van Horne. (2002). Administración Financiera. 9a. Edición. México: Prentice Hall Hispanoamericana.
- Zambrano, M y Botello, E., (2013). “Análisis coyuntural del comercio internacional de la industria del calzado y sus partes de Norte de Santander 2007- 2012”. Documento de trabajo de economía regional y de frontera. Revista Observatorio Socioeconómico Regional de la Frontera N° 2 agosto 2013. Disponible en [www.unipamplona.edu.co/.../home.../ analisis\\_coyuntural\\_calzado.pdf](http://www.unipamplona.edu.co/.../home.../ analisis_coyuntural_calzado.pdf)

## **ANEXOS**

## ANEXO 1

Tabla 12. Empresas dedicadas a la fabricación de calzado en Cúcuta que cumplen con los criterios de inclusión

N°	Empresa	Departamento	Localidad
1	<u>Facava s a s</u>	Norte Santander	Cúcuta
2	<u>Calzado molle ltda</u>	Norte Santander	Cúcuta
3	<u>Marianna moda s a s</u>	Norte Santander	Cúcuta
4	<u>Group f y c ltda</u>	Norte Santander	Cúcuta
5	<u>Inversiones rojas urbina ltda</u>	Norte Santander	Cúcuta
6	<u>Mussi zapatos s a s</u>	Norte Santander	Cúcuta
7	<u>Calzado burgos s a s</u>	Norte Santander	Cúcuta
8	<u>Calzado regina cueros l o s a s</u>	Norte Santander	Cúcuta
9	<u>Creaciones curazao y compania ltda</u>	Norte Santander	Cúcuta
10	<u>Distribuidora scarpa sas</u>	Norte Santander	Cúcuta
11	<u>Comercializadora internacional andiexport cucuta ltda</u>	Norte Santander	Cúcuta
12	<u>Latinoamericana de suelas e u</u>	Norte Santander	Cúcuta
13	<u>Comercializadora salazar y medina sociedad por acciones simplificadas</u>	Norte Santander	Cúcuta
14	<u>Fabrica de calzado air bag ltda</u>	Norte Santander	Cúcuta
15	<u>Fabrimateriales ltda</u>	Norte Santander	Cúcuta
16	<u>Industrias r y m ltda</u>	Norte Santander	Cúcuta
17	<u>Comercializadora orbay s a s</u>	Norte Santander	Cúcuta
18	<u>Creaciones andri eu</u>	Norte Santander	Cúcuta
19	<u>Calzado berbaty ltda</u>	Norte Santander	Cúcuta
20	<u>Comercializadora internacional serviexpo ltda</u>	Norte Santander	Cúcuta
21	<u>Distribuciones fiorella e u</u>	Norte Santander	Cúcuta
22	<u>Teorema zapatos s a s</u>	Norte Santander	Cúcuta
23	<u>Upper saga de colombia s a s</u>	Norte Santander	Cúcuta
24	<u>New yorks shoes fashion s a s</u>	Norte Santander	Cúcuta
25	<u>Grupo empresarial gomez vargas s a s</u>	Norte Santander	Cúcuta
26	<u>Distribuidora ana t s a s</u>	Norte Santander	Cúcuta
27	<u>Calzasantanderes s a s</u>	Norte Santander	Cúcuta
28	<u>Vondivondi sas</u>	Norte Santander	Cúcuta
29	<u>Expoarvi s a s</u>	Norte Santander	Cúcuta
30	<u>Path shoes y accessories s a s</u>	Norte Santander	Cúcuta

31	<u>Comercializadora villa casual s a s</u>	Norte Santander	Cúcuta
32	<u>Corporacion hang teen s a s</u>	Norte Santander	Cúcuta
33	<u>Corporacion romano step s a s</u>	Norte Santander	Cúcuta
34	<u>Calzarte disenos s a s</u>	Norte Santander	Cúcuta
35	<u>Calzado adriancoll s a s</u>	Norte Santander	Cúcuta
36	<u>Andreina shoes s a s</u>	Norte Santander	Cúcuta
37	<u>Sociedad de comercialización internacional maclaya ltda</u>	Norte Santander	Cúcuta

## ANEXO 2

SECTOR DATOS EN	CALZADO				
	MILES DE PESOS				
	2013	2014	2015	2016	2017
	ACTIVO				
	ACTIVO CORRIENTE				
Efectivo y equivalentes al efectivo	663.695	1.350.434	1.005.296	939.109	1.782.508
Efectivo y equivalentes al efectivo	663.695	1.350.434	1.005.296	939.109	1.782.508
Otros activos financieros corrientes	73.855	80.407	3.333	182.917	
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar corrientes	2.482.801	9.468.907	9.994.815	2.337.096	3.414.535
Inventarios corrientes	8.084.929	12.048.446	20.114.666	7.543.680	11.604.414
Activos por impuestos corrientes, corriente	-	359.422	361.492	4.055.398	
Otros Activos no financieros corrientes	-	-	-		
Activos corrientes totales	11.305.280	23.307.616	31.479.602	15.058.200	16.801.457
	ACTIVO NO CORRIENTE				
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar no corrientes	-	290.672	367.880		
Propiedades de inversión a valor razonable con cambios en resultados					
Propiedades Planta y Equipo	3.915.326	8.218.469	10.936.683	26.474.553	16.337.376
Propiedades de inversión a valor razonable con cambios en resultados	1.438	206.580	205.450		
Plusvalía					3.921.284
Activos intangibles distintos de la plusvalía	4.974.829	7.432.657	14.355.539	340.963	
Activos por impuestos diferidos	2.977.645	4.276.620	5.165.464		
Otros activos no financieros no corrientes	-	-	-		
Otros activos financieros no corrientes	2.639.950	7.565.874	8.973.660		
TOT. ACTIVO NO CORRIENTE	14.509.188	27.990.872	40.004.676	26.815.516	20.258.660

TOTAL ACTIVO	25.814.468	51.298.488	71.484.278	41.873.716	37.060.117
	PASIVO				
	PASIVO CORRIENTE				
	2013	2014	2015	2016	2017
Otros pasivos financieros corrientes	3.018.827	4.974.789	8.300.446	8.549.454	7.828.791
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	769.335	4.474.830	6.410.835	6.248.374	3.673.934
Pasivos por impuestos corrientes, corriente	960.916	1.042.441	1.262.110	1.146.993	1.924.954
Provisiones corrientes [sinopsis]	-	62.351	-	2.029.122	2.026.016
Otros pasivos no financieros corrientes	1.837.128	2.988.300	4.062.572	973.506	43.221
PASIVOS CORRIENTES TOTALES	6.586.206	13.542.711	20.035.963	12.233.252	9.264.714
	PASIVO NO CORRIENTE				
Cuentas comerciales por pagar y otras cuentas por pagar no corrientes	-	-	-	-	-
Pasivo por impuestos diferidos	-	-	-	-	-
Pasivos por impuestos corrientes, no corriente	-	-	-	-	-
Otros pasivos financieros no corrientes	10.429.461	18.865.853	30.826.823	43.911.588	32.569.154
Otros pasivos no financieros no corrientes	2.318.103	1.710.830	-	-	-
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	12.747.564	20.576.683	30.826.823	21.955.794	16.284.577
TOTAL PASIVOS	19.333.770	34.119.394	50.862.786	34.189.046	25.549.291
	PATRIMONIO				
Capital emitido	1.400.000	2.600.000	4.100.000	3.050.000	2.650.000
Prima de emisión	40.000	40.000	40.000	-	-
Otras reservas	181.524	1.929.083	2.337.187	330.831	221.294
Otras participaciones en el patrimonio	-	-	-	40.000	-
Ganancias acumuladas	876.010	1.648.404	1.774.912	4.263.839	8.639.532
Superavit por revaluación	3.983.164	10.961.607	12.369.393	-	-
PATRIMONIO TOTAL	6.480.698	17.179.094	20.621.492	7.684.670	11.510.826
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	25.814.468	51.298.488	71.484.278	41.873.716	37.060.117
Descuadre	-	-	-	-	-

ESTADO DE RESULTADOS	2013	2014	2015	2016	2017
Ingresos de actividades ordinarias	23.316.458	46.546.182	53.582.720	37.768.410	35.011.093
TOTAL INGRESOS	23.316.458	46.546.182	53.582.720	37.768.410	35.011.093
Costo de ventas	11.166.579	26.763.339	30.119.305	21.307.576	16.365.118
Ganancia bruta	12.149.879	19.782.843	23.463.415	16.460.834	18.645.975
Gastos de administración	1.864.000	3.655.268	3.906.091	2.282.698	1.894.149
Gastos de ventas	8.204.675	12.408.608	14.992.055	14.065.069	13.364.165
TOTAL GASTOS	10.068.675	16.063.876	18.898.146	16.347.767	15.258.314
.-Depreciaciones	367.814	1.056.997	1.048.210		
`-Amortizaciones	655.232	1.395.920	807.316		
UTILIDAD OPERACIONAL	2.081.204	3.718.967	4.565.269	113.067	3.387.661
Otros ingresos	264.183	557.871	1.056.422	2.344.965	3.424.908
Otros gastos	1.721.614	2.581.914	4.059.624	4.012.324	2.891.748
UTILIDAD NETA ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS EBIT (UAI)	1.619.542	3.050.542	4.172.025	-1.554.292	3.920.821
Costos financieros (incluidos en otros gastos 2013-2015)	995.769	1.355.618	2.609.958	217.111	
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTOS EBT (UAI)	623.773	1.694.924	1.562.067	-1.771.403	3.920.821
Ingreso (gasto) por impuestos	209.254	759.703	787.085	158.531	744.004
Ganancia (pérdida) procedente de operaciones continuadas	414.519	935.221	774.982	-1.929.934	3.176.817
Ganancia (pérdida)	414.519	935.221	774.982	-1.929.934	3.176.817

## ANEXO 3

### CUESTIONARIO

Estimado Sr (a).

A continuación encontrará una serie de preguntas destinadas a conocer su opinión respecto a diversos aspectos relacionados con la gestión financiera en las empresas del sector calzado de Cúcuta. Mediante esto queremos conocer lo que piensa sobre esta temática como apoyo a un trabajo académico de investigación en relación con este importante sector. Sus respuestas son totalmente anónimas.

Agradecemos seleccionar la opción que usted considera más apropiada.

¿Cuál diría usted que es el nivel de conocimiento frente a los siguientes temas?

No .	ITEM	Totalmente de Acuerdo	De Acuerdo	Indiferente	En Desacuerdo	Totalmente en Desacuerdo
1	¿Su empresa se encuentra en una situación financiera sana que le permite seguir creciendo?	5	4	3	2	1
2	¿Cuenta con una estrategia que permita aumentar las ventas en los próximos tres años?	5	4	3	2	1
3	¿Considera que han bajado los márgenes de ganancia?	5	4	3	2	1

4	¿Siente que los gastos fijos y los gastos financieros están consumiendo las ganancias del negocio?	5	4	3	2	1
5	¿Sabe cuál es el punto de equilibrio operativo y financiero del negocio?	5	4	3	2	1
6	¿Necesita invertir más dinero en su empresa; pero esta no produce suficientes ganancias para hacerlo con fondos propios, por lo que debes acudir a financiamiento bancario?	5	4	3	2	1
7	¿Ha visto empresas en su mismo negocio que han crecido de manera espectacular y quisiera saber cómo lo han hecho para lograr eso y más?	5	4	3	2	1
8	¿Quisiera llevar su empresa al siguiente nivel de crecimiento?	5	4	3	2	1
9	¿Conoce cuál es el margen de utilidad bruto?	5	4	3	2	1

10	¿Conoce cuál es el porcentaje de margen de utilidad bruto?	5	4	3	2	1
11	¿Conoce cuánto gasta en estructura?	5	4	3	2	1
12	¿Conoce cuál es el plazo medio de cobro de los saldos a cobrar?	5	4	3	2	1
13	¿Se mantienen los inventarios a un nivel satisfactorio?	5	4	3	2	1
14	¿En este momento, su empresa es más fuerte que sus principales competidores?	5	4	3	2	1
15	¿El número de clientes está creciendo?	5	4	3	2	1
16	¿Tiene gastos financieros excesivos?	5	4	3	2	1

**Gracias por su atención y colaboración.**