

	GESTIÓN DE RECURSOS Y SERVICIOS BIBLIOTECARIOS	CÓDIGO	FO-GS-15		
		VERSIÓN	02		
	<b>ESQUEMA HOJA DE RESUMEN</b>		FECHA	03/04/2017	
			PÁGINA	1 de 1	
<b>ELABORÓ</b>		<b>REVISÓ</b>		<b>APROBÓ</b>	
Jefe División de Biblioteca		Equipo Operativo de Calidad		Líder de Calidad	

## RESUMEN TRABAJO DE GRADO

AUTOR(ES): NOMBRES Y APELLIDOS COMPLETOS

NOMBRE(S): JAIRO ANDRÉS APELLIDOS: ROJAS CÁRDENAS

NOMBRE(S): MARÍA CAMILA APELLIDOS: YAÑEZ VILLAMIZAR

FACULTAD: DE CIENCIAS EMPRESARIALES

PLAN DE ESTUDIOS: COMERCIO INTERNACIONAL

DIRECTOR:

NOMBRE(S): DIEGO APELLIDOS: ZARATE OCAMPO

NOMBRE(S): JEAN APELLIDOS: MARCELL MARCELL

TÍTULO DEL TRABAJO (TESIS): “INCLUSIÓN FINANCIERA ENFOCADA A FABRICANTES MYPIMES DE CALZADO LOCALIZADOS EN LA CIUDAD DE CÚCUTA A TRAVÉS DE BANCOLDX”

### RESUMEN

Analizar soluciones de crédito y garantías a los fabricantes Mypimes del calzado de la ciudad de Cúcuta a través de Bancóldex, e investigar la importancia que tiene la influencia de la inclusión financiera en el desempeño de las MYPIMES. Se aplicó una investigación cuantitativa, así mismo se aplicó la investigación analítica. Y el tipo de estudio aplicado fue el descriptivo. La población estuvo compuesta por 400 empresas Mypimes de calzado registradas en la ciudad de Cúcuta, esto conforme a datos suministrados por Cámara de Comercio, En cuanto a los resultados se pudo apreciar el estado actual de las fábricas de calzado en el municipio de Cúcuta, observándose que estas se encuentran en crisis económica, de igual forma los resultados de la encuestas permitieron apreciar el nivel de conocimiento que tienen los propietarios o representantes legales de las fábricas de calzado respecto a los créditos ofrecidos por Bancóldex. Conforme a lo resultados se propuso como estrategia la elaboración de un manual donde los fabricantes de calzado puedan consultar los servicios y beneficios financieros que ofrece dicha entidad al sector Mypimes en Colombia, especialmente en la ciudad de Cúcuta.

PALABRAS CLAVE: Sector del calzado, inclusión financiera, Mypimes, Bancoldex, manual

CARACTERÍSTICAS:

PÁGINAS: 71 PLANOS:     ILUSTRACIONES:     CD ROOM:

INCLUSIÓN FINANCIERA ENFOCADA A FABRICANTES MYPIMES DE CALZADO  
LOCALIZADOS EN LA CIUDAD DE CÚCUTA A TRAVÉS DE BANCÓLDEX

JAIRO ANDRES ROJAS CÁRDENAS  
MARIA CAMILA YAÑEZ VILLAMIZAR

UNIVERSIDAD FRANCISCO DE PAULA SANTANDER  
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
PROGRAMA DE COMERCIO INTERNACIONAL  
SAN JOSÉ DE CÚCUTA

2021

INCLUSIÓN FINANCIERA ENFOCADA A FABRICANTES MYPIMES DE CALZADO  
LOCALIZADOS EN LA CIUDAD DE CÚCUTA A TRAVÉS DE BANCÓLDEX

JAIRO ANDRES ROJAS CÁRDENAS  
MARIA CAMILA YAÑEZ VILLAMIZAR

Trabajo de grado presentado para optar al título de profesional en  
Comercio Internacional

Director

DIEGO ZARATE OCAMPO

Coodirector

JEAN MARCELL MARCELL

UNIVERSIDAD FRANCISCO DE PAULA SANTANDER

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

PROGRAMA DE COMERCIO INTERNACIONAL

SAN JOSÉ DE CÚCUTA

2021

	<b>FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES PROGRAMA DE COMERCIO INTERNACIONAL ACTA DE SUSTENTACIÓN TRABAJO DE GRADO</b>	Versión:	1/2013
		Página	1

SAN JOSÉ DE CÚCUTA, 15 de octubre de 2021

Acta N° 16/2021

TÍTULO PLAN DE ESTUDIOS: Comercio Internacional

LUGAR: Plataforma virtual meet.

**DEL PROYECTO: “Inclusión financiera enfocada a fabricantes mypimes de calzado localizados en la ciudad de Cúcuta a través de Bancoldex”**

**MODALIDAD:** Trabajo Dirigido

**JURADOS:**

Yorley Adriana Mora Urbina

**ENTIDAD:** Universidad Francisco de Paula Santander

Cesar Augusto Redondo Florez

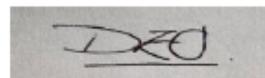
**ENTIDAD:** Universidad Francisco de Paula Santander

Angelica María Carvajal Guerrero

**ENTIDAD:** Universidad Francisco de Paula Santander

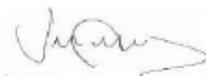
**DIRECTORES: Firma:**

Diego Zarate Ocampo



Jean Marcell Marcell

**NOMBRE DEL ESTUDIANTE**



**CODIGO**

**CALIFICACIÓN**

**LETRA**

**NÚMERO**

**A- M-L**

Jairo Andrés Rojas Cárdenas

1261186

Tres punto siete

3.7

X

María Camila Yañez Villamizar

1261150

Tres punto siete

3.7

X



Yorley Adriana Mora Urbina



Cesar Augusto Redondo Florez



Angelica María Carvajal Guerrero

VºBº

Liliana Marcela Bastos Osorio

**LILIANA MARCELA BASTOS OSORIO**

**Coordinadora de Comité Curricular Comercio Internacional**

## Tabla de Contenido

	<b>Pág.</b>
Introducción	11
1. Problema de Investigación	12
1.1 Título	12
1.2 Planteamiento del Problema	12
1.3 Formulación del problema	15
1.4 Sistematización del problema	15
1.5 Objetivos	16
1.5.1 Objetivo general	16
1.5.2 Objetivos específicos	16
1.6 Justificación	16
2. Marco Referencial	18
2.1 Antecedentes	18
2.1.1 Antecedentes internacionales	18
2.1.2 Antecedentes nacionales	19
2.2 Marco Teórico	21
2.2.1 Las Teorías de Modigliani y Miller	21
2.2.2 Teoría de la internacionalización	23
2.2.3 Teoría ecléctica de Dunning	25
2.2.4 Teoría del Clúster	28

2.3 Marco Conceptual	29
2.4 Marco Contextual	31
2.5 Marco Legal	32
3. Metodología	33
3.1 Tipo de investigación	33
3.2 Método de investigación	33
3.3 Tipo de Estudio	33
3.4 Diseño	34
3.5 Población y muestra	34
3.5.1 Población	34
3.5.2 Muestra	35
3.6 Sistematización de las variables	35
3.7 Tratamiento de la información	36
3.7.1 Técnica para la recolección de la información	36
3.7.2 Presentación de la información	37
4. Resultados	38
4.1 Diagnóstico de factores internos y externos	38
4.1.1 Factores internos	38
4.1.2 Análisis de la encuesta	47
4.1.3 Identificación del portafolio	54
4.2 Manual pedagógico dirigido a los fabricantes Mypimes de calzado de la ciudad de Cúcuta	59
5. Conclusiones	61

6. Recomendaciones	63
Referencias	64
Anexos	69

## Lista de Tablas

	<b>Pág.</b>
Tabla 1. Operacionalización de las variables	35
Tabla 2. Matriz DAFO	38
Tabla 3. Matriz de factores internos (EFI)	39
Tabla 4. Matriz de factores externos (EFE)	40
Tabla 5. Matriz PEYEA	41
Tabla 6. Perfil de oportunidades y amenazas (POAM)	43
Tabla 7. Líneas de Crédito ofrecidas por Bancoldex	55

## Lista de Figuras

	<b>Pág.</b>
Figura 1. Representación gráfica de la matriz PEYEA	42
Figura 2. Fábrica de calzado en Cúcuta, localizada en el barrio Carora	44
Figura 3. Fábrica de calzado localizada en el barrio Loma de Bolívar	45
Figura 4. Fábrica de calzado localizada en el barrio El Llano	46
Figura 5. Tiempo que lleva como fabricante de calzado	48
Figura 6. Tipo de calzado que produce	48
Figura 7. Cantidad de empleados	49
Figura 8. Actualmente exporta calzado	49
Figura 9. El capital con el que inicio sus actividades productivas y comerciales fue por medio de?	50
Figura 10. ¿Alguna vez ha buscado financiamiento para su empresa?	50
Figura 11. ¿Cuáles son las principales razones por las que no ha logrado financiar su empresa?	51
Figura 12. ¿Conoce los beneficios de Bancóldex para las Pymes?	52
Figura 13. ¿Sabe cómo acceder a un crédito financiero para impulsar su empresa desde Bancóldex?	52
Figura 14. ¿Le gustaría conocer las soluciones financieras que ofrece Bancóldex para potenciar su empresa y como acceder a ellas?	53
Figura 15. Manual pedagógico	60

## Lista de Anexos

	<b>Pág.</b>
Anexo 1. Encuesta	69

## **Introducción**

El presente trabajo de investigación es de tipo descriptivo de enfoque cuantitativo que permita analizar el sector fabricante del calzado en la ciudad de Cúcuta en la actualidad y de acuerdo a los resultados aplicar el objetivo general: Analizar la importancia de la inclusión financiera en Bancóldex del sector fabricante del calzado localizados en la ciudad de Cúcuta. El sector del calzado desde su inicio en el mercado ha sido de gran importancia para la economía y el aparato productivo de Colombia y en especial en la ciudad de Cúcuta. De igual forma, el presente estudio se realiza con el fin de incentivar a los empresarios del sector del calzado a fortalecer esta industria tan importante, que un momento dado puedan mirar más allá del mercado local, pues se tiene el capital humano para pensar en traspasar fronteras y generar beneficios económicos tanto para las empresas como para la economía regional, teniendo en cuenta que existen entidades, como la Cámara de Comercio de Cúcuta, Bancóldex, y mecanismos que podrían apoyar estas iniciativas que se deben aprovechar para el crecimiento del sector.

El proyecto cumple con los parámetros de la investigación científica como lo son: título, problema, descripción del problema, justificación, objetivos, marco teórico, metodología, interpretación de datos, conclusiones, recomendaciones, referencias bibliográficas, y por último los respectivos anexos.

## **1. Problema de Investigación**

### **1.1 Título**

Inclusión financiera enfocada a fabricantes Mypimes de calzado localizados en la ciudad de Cúcuta a través de Bancóldex.

### **1.2 Planteamiento del Problema**

Cúcuta es actualmente epicentro de múltiples dificultades producto de variables relacionadas con falta de inversión estatal, crisis agudizada en los últimos 5 años con el cierre de la frontera con Venezuela, conjugación de narcotráfico y conflicto armado, por su cercanía con el Catatumbo y la disputa del control territorial de bandas dedicadas al micro tráfico, extorsión, sicariato, hurto y tráfico de armas, entre otros problemas que aquejan a los habitantes de la capital de Norte de Santander.

Según el DANE (Departamento Administrativo Nacional de Estadística), en 2017 la tasa de desocupación en el área metropolitana de Cúcuta fue de 14%, la segunda más alta del país, después de Quibdó con un 14.2%, cifra desalentadora, muy distante de la media nacional que cerró en 8.4% por debajo de los 2 dígitos. Estas cifras unidas al cierre de los pasos internacionales que comunican a Colombia con Venezuela, por decisión unilateral del gobierno de Caracas desde agosto de 2015, demuestran el grado de dificultad que tiene la región para superar la estrecha cercanía al comercio que, por años, permitió el intercambio formal e informal en la ciudad y fue fuente de empleo a miles de personas en otrora, la frontera más activa de América.

Por otro lado, en la ciudad Cúcuta, dentro de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) se encuentra el sector fabricante de calzado, siendo este un importante generador

de empleo, que por la actuación situación se encuentra en crisis económica a tal extremo que se han cerrado varias fábricas en este sector. Por lo tanto, la comprensión de los determinantes del crecimiento empresarial es importante desde una perspectiva de política. Estudios, como los realizados por Dugassa (2012) y Legas (2015) evalúan los efectos del conjunto de factores, políticas e instituciones que afectan el crecimiento empresarial de las MIPYMES en Europa. Generalmente, los determinantes del crecimiento empresarial se caracterizan por ser externos o internos a la empresa.

Desde esta perspectiva se puede clasificar los determinantes del crecimiento empresarial en tres dimensiones: factores individuales, organizacionales y del clima de inversión. Precisamente en el clima de inversión es donde están fallando hoy en día las fábricas de calzado localizadas en la ciudad de Cúcuta, que no cuentan con recursos financieros para innovar sus productos y no saben cómo acceder a instituciones creadas por el Estado como Bancóldex para acceder a créditos de inversión.

En la actualidad las Mipymes del sector fabricante de calzado enfrentan muchos desafíos, entre ellos la falta de inclusión financiera, las leyes y regulaciones estrictas y la infraestructura de pobreza. La falta de una formación empresarial integral y el tamaño reducido del mercado hacen parte de un desafío crítico al que se enfrentan los empresarios de la región. A nivel organizacional, existe evidencia sustancial de que las MIPYMES del sector fabricante de calzado se enfrentan a limitaciones de crecimiento y tienen menos acceso a fuentes formales de financiamiento externo. Al respecto Montenegro (2015) señala que las MIPYMES dependen en gran medida de las finanzas internas debido a la falta de transparencia en cuanto a la falta de políticas flexibles de financiamiento direccionadas a este sector de la economía.

La falta de financiamiento no solo dificulta la creación de nuevas MIPYMES, sino que también limita el crecimiento de las existentes. En consecuencia, el escaso acceso a la financiación, se da en parte, por qué la creación de empleo en la ciudad de Cúcuta, específicamente, se concentra en las microempresas, empresas informales con baja productividad. Así mismo, se puede decir que la debilidad de las fábricas de calzado se manifiesta con mayor frecuencia en forma de falta de garantías, por lo que la falta de garantía obliga a las instituciones financieras a limitar la cantidad de crédito asignado a las mismas en relación con otros sectores económicos de la región.

A nivel del sector fabricante de calzado, el acceso limitado a la financiación y el crecimiento empresarial restringido se deben en parte al clima de inversión por parte de los empresarios. La informalidad que practican gran parte de estas fábricas de calzado conlleva a que les nieguen el acceso a los servicios financieros. De igual forma, las fallas del entorno empresarial sesgan las finanzas hacia empresas más grandes. Sin embargo, el sesgo en la inclusión financiera disminuye en la elección del sector económico y la ubicación. A todo esto, cabe agregar, los resultados de un estudio realizado por Legiscomex (2016) el cual señaló la problemática que se viene presentando en Colombia en cuanto al sector del calzado, siendo la principal de ella el cansado que llega de contrabando al país proveniente de países como China, Brasil, Indonesia, entre otros.

De igual forma, Álvarez (2015) señala que el sector fabricante de calzado viene desde años anteriores sufriendo una crisis dentro de la economía debido a la poca innovación que se ha realizado dentro del mismo. A lo anterior cabe agregar, el desconocimiento que tienen los pequeños fabricantes del sector del calzado de la ciudad de Cúcuta, en cuanto a cómo acceder a los beneficios financieros ofrecidos por Bancòldex y poder ingresar al mercado competitivo

tanto a nivel nacional como internacional, para ello se hace necesario el diseño de un manual práctico, ilustrativo y comunicativo, donde se le indique a estos microempresarios como acceder a los beneficios que ofrece esta entidad al sector industrial y comercial del país, especialmente en la región cucuteña.

### **1.3 Formulación del problema**

¿La inclusión financiera enfocada a fabricantes Mypimes de calzado en la ciudad de Cúcuta a través de Bancóldex ¿puede llegar hace una alternativa para formalizar este sector económico?

### **1.4 Sistematización del problema**

¿Un diagnóstico de factores internos y externos, permitiría identificar las necesidades de crédito y garantías por parte de los fabricantes de calzado mypimes localizados en la ciudad de Cúcuta?

¿El portafolio de las diversas soluciones de crédito y garantías que Bancoldex, incluye al sector fabricante de calzado localizado en la ciudad de Cúcuta?

¿La elaboración de un manual pedagógico dirigido a los fabricantes Mypimes de calzado de la ciudad de Cúcuta permitiría direccionar al sector fabricante de calzado de la ciudad de Cúcuta, en cuanto a la forma de acceder a los beneficios financieros que ofrece Bancóldex?

## **1.5 Objetivos**

### ***1.5.1 Objetivo general***

Analizar soluciones de crédito y garantías a los fabricantes Mypimes del calzado de la ciudad de Cúcuta a través de Bancóldex en relación a la gestión financiera.

### ***1.5.2 Objetivos específicos***

- Elaborar diagnóstico de factores internos y externos sobre necesidades de crédito y garantías a los fabricantes de calzado Mypimes localizados en la ciudad de Cúcuta.
- Identificar el portafolio de las diversas soluciones de crédito y garantías que Bancoldex ofrece a los fabricantes Mypimes de calzado de la ciudad de Cúcuta.
- Elaborar un manual pedagógico dirigido a los fabricantes Mypimes de calzado de la ciudad de Cúcuta donde se presente el portafolio de los productos Bancoldex en lo empresarial como financiero.

## **1.6 Justificación**

Desde lo teórico se busca analizar la forma en que la adaptación de estrategias innovadoras enfocadas a las PYMES por medio de incentivos económicos financiados por Bancoldex, se pueden buscar nuevos canales comerciales y publicitarios que les permitan reinventarse por medio de estrategias de posicionamientos en el mercado local, nacional y mundial. Al respecto cabe citar a Acosta, Zárate & Fischer (2014) consideran que la innovación es imprescindible en las empresas, permite un auge y desarrollo económico a las mismas, llevándolas hacer más competitivas en el mercado.

Es importante implementar estrategias que les permita a los fabricantes de calzado acceder a los productos financieros que ofrece Bancóldex para crecer económicamente, teniendo en cuenta que cuando una empresa, sin importar su razón social, se basa en un desarrollo innovador en el cual le guíe a las personas a través de los diversos procedimientos y servicios de que dispone para mejorar e implementar herramientas que le permitan un auge económico y así mismo logrará incrementar sus ingresos. Autores como Gómez & Mitchell (2014) plantean que por medio de estrategias se puede innovar las empresas, y de esta forma posesionarlas de manera efectiva, llevando a las mismas al crecimiento y desarrollo económico efectivo.

Estudios como los realizados por Abdmoula y Jelili (2013), Chauvet y Jacolin (2017) y Lee et al. (2019) han permitido analizar la importancia que tiene la inclusión financiera en el crecimiento económico de las empresas. Desde esta perspectiva, es importante el desarrollo de la presente investigación, puesto que permitirá analizar el papel que juega la inclusión financiera en las fábricas pertenecientes al sector del calzado. Esto teniendo en cuenta que la inclusión financiera reduce las barreras de liquidez y fomenta la inversión, aumentando así la producción y las oportunidades de empleo en dicho sector.

Así mismo, dicha investigación, permitirá realizar un estudio mediante el cual se podrá identificar el nivel de conocimiento que tienen los propietarios o representantes legales de las fábricas de calzado localizadas en la ciudad de Cúcuta, en cuanto a las oportunidades de financiamiento que tienen por parte de Bancóldex y la forma como pueden acelerar el flujo de crédito. De igual forma, se realizará un análisis de factores internos y externos que permitan apreciar el comportamiento de las fábricas del calzado dentro de la economía cucuteña.

## **2. Marco Referencial**

### **2.1 Antecedentes**

A continuación, se presentan los antecedentes consultados y encontrados en la web tanto a nivel internacional como nacional. Cada antecedente brinda un aporte especial al estudio propuesto, puesto que permiten identificar y analizar la importancia que tiene la inclusión financiera en las micro, medianas y pequeñas empresas. De igual forma, cada antecedente es un referente importante en el respectivo desarrollo del estudio, teniendo en cuenta que brinda fundamentos teóricos importantes para el desarrollo de la temática.

#### ***2.1.1 Antecedentes internacionales***

Ferraz y Ramos (2018) Inclusión financiera para la inserción productiva de las empresas de menor tamaño en América Latina. El estudio considera que el acceso a fuentes de financiamiento es muy importante para la supervivencia y el desempeño de la empresa a través de fondos adecuados para capital de trabajo, inversión en activos fijos, colocación de trabajadores calificados y desarrollo del mercado. De igual forma, el autor plantea que las empresas, especialmente las pertenecientes a las Mipymes tienen un gran potencial, por lo que existe la necesidad de apoyo y orientación de capital para buscar oportunidades para el desempeño de crecimiento de las mismas.

Orueta et al, (2017) realizaron un estudio titulado “La financiación de las micro, pequeñas y medianas empresas a través de los mercados de capitales en Iberoamérica”. Este estudio tuvo como objetivo examinar la influencia de la inclusión financiera en el desempeño de las micro, pequeñas y medianas empresas, de igual forma examinó el papel de mediación de

la intermediación financiera y el acceso al capital. Este estudio es diferente de los estudios anteriores, ya que el investigador utiliza variables para llenar el vacío de investigación. De igual forma, el estudio también utiliza indicadores complejos para medir el desempeño de las Mipymes en la economía iberoamericana que los estudios anteriores.

Figuroa y Vivar (2013) Impacto de la inclusión financiera como política pública en el perfil de micro emprendedores en el periodo 2009-2011. Los autores consideran que la inclusión financiera es una condición económica en la que no se niega el acceso de las personas y empresas a los servicios financieros, y que la mayoría de las personas pueden aprovechar los servicios financieros disponibles. A su vez, muestran que la inclusión financiera es un proceso que asegura la facilidad de acceso, disponibilidad y beneficios del sistema financiero formal para todos los actores económicos puedan acceder a los servicios financieros en su conjunto. así como la existencia de esfuerzos destinados a eliminar todas las formas de barreras al acceso público en la utilización de servicios financieros.

### ***2.1.2 Antecedentes nacionales***

Zuleta (2016) Inclusión financiera de la pequeña y mediana empresa en Colombia. El estudio señaló que la inclusión financiera es una estrategia de intervención que busca superar la fricción del mercado que impide que los mercados financieros operen hacia los pobres o desfavorecidos, en este caso las pequeñas y medianas empresas. Consideran el autor que para una efectiva inclusión financiera hace falta la intervención por parte del Estado, la cual debe tener como objetivo atraer a la población no bancarizada al sistema financiero formal, para que tenga la oportunidad de acceder a servicios financieros formales, promover una cultura de ahorro, aumentar el acceso al crédito e introducir mecanismos de pago eficientes.

Por ello, se requiere que los legisladores creen oportunidades efectivas para la inclusión financiera, capaces de acelerar la introducción de tecnologías innovadoras, reformas regulatorias y adquisiciones de infraestructura que reduzcan los costos de transacción y permitan una entrega más rápida, eficiente y conveniente de servicios financieros. Así mismo, el estudio consideró que el principal banco de desarrollo, Bancóldex ha venido segmentado sus clientes de manera que se focaliza a partir de las empresas exportadoras hasta incluir grandes empresas multilaterales.

Vera (2018) Estudio del impacto que genera la financiación en el desarrollo emprendedor de las microempresas de la ciudad de Ibagué. Considera el autor que la implementación de una buena inclusión financiera, además de reducir las barreras de liquidez y aumentar la intermediación financiera, puede mejorar el acceso al crédito de las micro, pequeñas y medianas empresas en Colombia, lo que a su vez puede mejorar el desempeño de las mipymes. Conforme al estudio, la inclusión financiera puede acelerar el flujo de crédito a las empresas y apoyar su crecimiento. Sin acceso a crédito asequible, las mismas experimentarán dificultades para expandir sus negocios. Las garantías permiten a las empresas acceder fácilmente al crédito, especialmente para reducir los costos de pago. La falta de garantías parece ser una característica desfavorable para las empresas de los países en desarrollo, como Colombia, por ejemplo.

Criollo et al, (2016) Planeamiento Estratégico para el Sector Microcréditos en Colombia. Los resultados de este estudio muestran que un mayor acceso a los servicios financieros, que se refleja en el acceso a financiamiento crediticio para las empresas, incrementará los esfuerzos bancarios para incrementar la penetración de mercado al brindar mejoras en el servicio para aumentar la satisfacción y lealtad de las empresas. Dentro de los

resultados, se aprecia que una mayor penetración en el mercado bancario aumentará el acceso al financiamiento en forma de procedimientos de crédito claros y fáciles, seguidos de bajos costos crediticios, permiten incentivar los diversos sectores de la economía, aumentando el financiamiento de capital para aumentar el desempeño a través del aumento de la participación de mercado, el número de empleados, las ventas, y ganancias.

## **2.2 Marco Teórico**

En el presente ítem, se describen las teorías que brindaron un aporte importante al desarrollo de la temática planteada. Se consultaron teorías relacionadas con los aspectos importantes relacionados con la inclusión financiera como, por ejemplo, la teoría de Modigliani y Miller, la cual permitió apreciar la importancia que tienen las fianzas en el mundo empresarial. De igual forma se investigó sobre la teoría de la internacionalización, en ella se aprecia la forma en que las empresas deben ingresar a los mercados internacional.

En este mismo orden de ideas, se planteó la teoría ecléctica de Dunning, por medio de ella se logró describir el concepto de dicho paradigma y el papel que este juega en las empresas. Por último, se indagó sobre la teoría del clúster, teniendo en cuenta que en Colombia, según la Cámara de Comercio existe uno direccionado al sector del calzado, el cual se considera importante dentro del sector económico puesto que permite agrupar empresas mediante gremios facilitadores e impulsores de sus productos estableciendo un marketing apropiado que permita el impulso de los productos ante un mercado específico.

### ***2.2.1 Las Teorías de Modigliani y Miller***

Las teorías de Modigliani y Miller, consideradas como una de las brújulas teóricas más

importantes para el mundo de las finanzas corporativas, han establecido algunos aspectos y medidas en las que determinarán el paso de una empresa hacia la decisión financiera de su estructura de capital. Rivera (2002) considera que dicha teoría se facilita el uso del enfoque de valoración y estructura de capital con varios supuestos necesarios, el autor ha descubierto que las teorías de Modigliani Miller sobre la estructura de capital se mantienen y son precisas para las empresas de muestra dadas en representación de una industria.

Al respecto, Vendrell. (2008) señala que dicha teoría, establece que el rendimiento sobre el capital debería aumentar a medida que aumenta el apalancamiento. En este aspecto, se puede decir que la valoración de una empresa es irrelevante para su estructura de capital. También es irrelevante si la empresa está muy apalancada o tiene una deuda baja debido a su valor de mercado. Depende únicamente de los beneficios operativos de la empresa. Esta teoría también se denomina principio de irrelevancia de la estructura de capital. El enfoque de Modigliani y Miller afirma que la valoración de la empresa es irrelevante para su estructura de capital. Digamos que la empresa X se financia únicamente con capital social (sin apalancamiento) y la empresa Y se financia mediante una combinación de capital y deuda (apalancada).

Por otro lado, se puede decir que las propuestas de Modigliani y Miller forman la base teórica de las finanzas corporativas y la valoración de activos. Ejercen una enorme influencia en la investigación financiera y las prácticas financieras. Sin embargo, las proposiciones de dicha teoría se derivaron de supuestos muy restrictivos de los flujos de efectivo. Demostramos que su derivación no es válida para patrones más generales de flujos de efectivo. Autores como Gitman y Zutter (2012) consideran que las proposiciones de Modigliani y Miller, cuando se aplican a la valoración de activos, pueden generar una mala valoración sistemática y, a veces, sustancial. Específicamente, el uso de WACC para valorar empresas en crecimiento sistemáticamente

sobrestimar el valor de estas empresas.

En principio, el enfoque de flujo de efectivo libre es totalmente coherente con el modelo de descuento de dividendos y debería proporcionar la misma estimación del valor intrínseco. Esto se demostró en dos documentos famosos de Modigliani y Miller. Sin embargo, en la práctica, encontrará que los valores de estos modelos pueden diferir, a veces sustancialmente. Esto se debe al hecho de que, en la práctica, los analistas siempre se ven obligados a realizar supuestos simplificadores (Bodie et al., 2015, p. 595).

En este mismo orden de idea, cabe citar a Echeverría et al, (2015) quienes consideran que Modigliani y Miller demostraron que cuando el rendimiento esperado de un activo es constante en el tiempo, dos definiciones dan el mismo resultado. Demostraremos que, en general, dos definiciones proporcionan valoraciones diferentes. Por ejemplo, un activo se financia mediante un bono perpetuo y una emisión de acciones. El bono paga el monto del cupón  $c$  por unidad de tiempo. Se espera que el capital pague el monto del dividendo del próximo período de tiempo. Se espera que la cantidad de dividendos crezca a una tasa de  $g$ . En fin, se puede decir que las proposiciones de Modigliani y Miller se formularon sobre supuestos muy específicos de flujos de efectivo de proyectos de inversión.

Demostramos que estas derivaciones no son válidas para patrones más generales de flujos de efectivo. Dado que las propuestas de Modigliani y Miller forman la base teórica de las finanzas corporativas y la valoración de activos, será beneficioso reexaminar muchas cuestiones fundamentales en las finanzas corporativas y la inversión.

### ***2.2.2 Teoría de la internacionalización***

La teoría de la internacionalización de las empresas se ocupa de las opciones de modo

de entrada en mercados únicos basadas en el análisis de los costos de transacción. En esta teoría, la falta de conocimiento del mercado exterior es una construcción central. La falta de conocimiento del mercado extranjero aumenta la exposición al riesgo de las empresas en expansión internacional, a las que responde mediante un compromiso de recursos limitados (modelos por etapas de internacionalización) o modos de alto control (teoría de la internalización). Aníbal y Vanegas (2015) señalan que una empresa que desee ser competitiva en el mercado internacional debe analizar su capacidad de internacionalización en términos de recursos, habilidades y capacidades para desarrollar estrategias que permitan participar de la nueva dinámica en una forma apropiada.

Por otro lado, la teoría de la internacionalización tiene una implicación importante de la falta de conocimiento del mercado extranjero, lo que sugiere que la penetración del mercado extranjero en un mercado único sigue un camino de compromiso creciente desde la ausencia de actividades de exportación regulares a través de la exportación por parte de agentes y acuerdos de licencia hasta el establecimiento más intensivo de compromisos de subsidiarias de ventas, empresas conjuntas y unidades de producción en el extranjero. Autores como Cardona y Bonilla (2015) consideran que a medida que se acumula el conocimiento experimental sobre mercados particulares, la teoría de la internacionalización sugiere que la exposición al riesgo se atenúa y las empresas escalan sus compromisos de recursos de modos de entrada en el extranjero intensivos en inversión baja a alta. En otras palabras, si no hay conocimiento sobre los mercados extranjeros, las empresas limitan su exposición al riesgo limitando el compromiso de recursos.

En una economía cada vez más globalizada, muchas empresas se ven impulsadas por la necesidad de expandir sus negocios a los mercados internacionales. El proceso de toma de

decisiones con respecto a la internacionalización se desarrolla en torno a la elección del mercado, el momento y el modo de entrada. Este artículo es una revisión de los fundamentos teóricos del proceso de internacionalización de las empresas.

Estudios consultados, (Galán, Galende y González (2000); Castro (2009); Rialp (1999)) señalan dos corrientes principales de teorías sobre el proceso de internacionalización; el enfoque económico y el enfoque conductual. Estos dos enfoques observan el proceso de internacionalización de empresas considerablemente diferentes. Entre las teorías más conocidas que siguen el enfoque económico se encuentran la teoría ecléctica de Dunning<sup>1</sup>, el modelo internacional del ciclo de vida del producto y el enfoque del costo de transacción.

### ***2.2.3 Teoría ecléctica de Dunning***

El paradigma ecléctico surgió del deseo de sintetizar elementos de las teorías del costo de transacción (internalización) y del poder de mercado de la empresa individual en su relación con los mercados con enfoques macroeconómicos de la producción internacional (como el modelo del ciclo del producto original) a nivel de país. Al respecto, (Dunning, 1988) señala que el paradigma ecléctico ha sido la principal explicación del crecimiento de la actividad multinacional durante las últimas dos décadas. Su amplio atractivo lo ha convertido en un pilar fundamental para explicar diversos sectores y tipos de actividades. Su sencillez y su naturaleza general lo hace compatible con una serie de escuelas de pensamiento económico y administrativo. Ha sido aplicado por eruditos en administración, geógrafos económicos, economistas evolucionistas, teóricos basados en recursos y economistas del desarrollo, por mencionar algunos. También ha sido objeto de críticas considerables.

---

<sup>1</sup> Teoría Ecléctica de Dunning, busca integrar todas las teorías de Inversión Extranjera Directa (IED) resaltando las condiciones que se deben tener en cuenta como empresa para realizar IED y tener éxito en el intento, una de las condiciones es la ventaja de ubicación o localización del país de destino de la empresa (Hernández 2014).

Según Dunning (1995) se pueden distinguir dos tipos de ventaja competitiva; el primero es atribuible a la propiedad de activos intangibles únicos particulares (como tecnología específica de la empresa), y el segundo se debe a la propiedad de activos complementarios (como la capacidad de crear nuevas tecnologías o la capacidad de coordinar actividades de manera efectiva). Las multinacionales retienen el control sobre sus redes de activos (productivos, comerciales, financieros, etc.) debido a las ventajas de la "internalización" de hacerlo. Las ventajas de la internalización surgen tanto de la mayor facilidad con la que una empresa integrada puede apropiarse de un rendimiento total de su propiedad de activos distintivos como su propia tecnología,

Dunning (1977; 2004) sugiere que las empresas multinacionales necesitan algunas ventajas para compensar los costos de la extranjería y, por lo tanto, el enfoque enfatiza la necesidad de ventajas específicas para las empresas (Buckley, Pass y Prescott 2004). Según la teoría, la decisión de la empresa de ingresar a un mercado externo y la elección de la forma de ingreso dependen de una combinación de tres ventajas que son condiciones necesarias para ingresar a los mercados externos (Dunning, 1988).

Primero, una empresa debe tener una ventaja de propiedad específica. Esto se refiere al acceso de una organización a activos tangibles e intangibles que los competidores extranjeros no poseen o no tienen en la misma medida. Merubia (2019) señala que la ventaja P compensa la "responsabilidad de la extranjería" general que proviene de operar a distancia, así como la posición competitiva generalmente superior de las empresas nacionales rivales en el mercado objetivo. Las ventajas P son activos y habilidades que posee la empresa, como el tamaño de la empresa experiencia multinacional y capacidad para desarrollar y comercializar un producto diferenciado. Un mayor conocimiento de un país extranjero reduce tanto el costo como la

incertidumbre de operar en un mercado extranjero. La experiencia crea un mayor conocimiento del mercado y reduce la incertidumbre y, por lo tanto, la experiencia se considera una ventaja P.

Buckley, Pass y Prescott (2004) enfatizan que es fundamental recordar que las ventajas resultan de la política de inversión de la empresa y debe haber una reinversión continua en estos activos para generar una ventaja competitiva. En este mismo orden de ideas, se puede decir que una empresa debe tener ventajas específicas de ubicación que se refieren a las ventajas que obtiene una empresa al ubicar su producción, o parte de ella, en ubicaciones en el extranjero. Glückler (2006) la empresa debe identificar y evaluar el atractivo del mercado objetivo con respecto a su encaje con la estrategia de la firma. Los incentivos o regulaciones gubernamentales favorables en diferentes ubicaciones y el deseo de reducir los costos de transacción son un fuerte incentivo para reubicar la producción en ubicaciones particulares en el extranjero y pueden dar a la empresa una gran ventaja sobre sus rivales.

Se aprecia en los párrafos anteriores, que existen ventajas de internalización que se refieren a los beneficios de retener activos y habilidades dentro de la empresa. Las ventajas-I se acumulan para la empresa por el uso interno de sus ventajas-P en lugar de alquilarlas a partes externas en forma de acuerdos de licencia o franquicias (Glückler, 2006). Según la teoría, la internalización es una estrategia organizativa alternativa para reducir los costos de transacción, dadas las imperfecciones de los mercados y los costos de transporte. Debido a esto, las empresas tienen que evaluar si la ventaja P se puede realizar mejor a través de la internalización (ventaja I) o mediante una cooperativa externa o una transacción de mercado.

Para finalizar, se puede decir que la teoría ecléctica de Dunning pone su énfasis en las cuestiones de la adecuación entre la empresa y el mercado y en la medida en que una empresa multinacional está mejor preparada para poseer y operar en un mercado específico frente a la

competencia tanto local como extranjera. Según Dunning (1998), la tríada PLI de variables puede compararse con un taburete de tres patas; “Cada pierna sostiene a la otra y el taburete solo es funcional si las tres piernas están equilibradas de manera uniforme” (p. 45).

#### ***2.2.4 Teoría del Clúster***

Porter (2003) define clúster como concentraciones geográficas de empresas interconectadas, proveedores especializados, proveedores de servicios, empresas de industrias relacionadas e instituciones asociadas (por ejemplo, universidades, agencias de normalización y asociaciones comerciales) en campos particulares que compiten, pero también cooperan.

Tiróni (2010) considera un clúster como una masa crítica espacialmente limitada (que es suficiente para atraer servicios, recursos y proveedores especializados) o empresas que tienen algunas relaciones sistemáticas entre sí basadas en complementariedades y similitudes. Se puede decir en sí, que el clúster es como una concentración geográfica de industrias que obtienen ventajas de rendimiento a través de la coubicación.

Gracia (2017) sostiene que el clúster: se utiliza para organizar los esfuerzos de desarrollo económico local, desarrollar análisis empíricos de las economías locales y teorizar sobre crecimiento económico regional. Lo importante de un sector económico, es que las empresas que pertenecen al mismo logren identificar algunos factores clave que podrían definir un clúster y su comportamiento. Teniendo en cuenta que esto incluye la agrupación geográfica o espacial de la actividad económica, las relaciones horizontales y verticales entre los sectores industriales, el uso de tecnología común, la presencia de un factor / personaje / actor central y la calidad de la red de la empresa o la cooperación de la empresa.

Por otro lado, Corrales (2007) consideran que el clúster es primordial en determinados

sectores de la economía de una región, puesto que permite agrupar empresas mediante gremios facilitadores e impulsores de sus productos estableciendo un marketing apropiado que permita el impulso de los productos ante un mercado específico. Una forma de entender los clústeres es aceptar el hecho de que existen múltiples dimensiones en las relaciones de clústeres, incluida la geografía, la distancia social, la tecnología y los flujos de producción, tal como se ha visto a lo largo de este ítem.

López y Calderón (2006) señalan que por medio de del cluster las empresas pueden hacer uso de factores que conducirán al crecimiento de la misma. Otro factor importante en la evolución de los clusters es la interacción cara a cara. La proximidad local a las empresas en todos los aspectos del proceso de producción, como los proveedores, los fabricantes de máquinas, los ensambladores, los distribuidores y los clientes finales, permite a las empresas colaboradoras adoptar rápidamente nuevas tecnologías e innovaciones, aumentando así la eficiencia general del proceso de producción.

Según, Sarmiento (2017) los niveles de competencia y cooperación varían según la industria y la región, pero en general, las empresas de agrupaciones pueden beneficiarse de la cooperación en actividades específicas de la industria mientras compiten en niveles específicos de la empresa. De igual forma, es importante incentivar la comunicación cara a cara en el proceso de innovación y apreciar los clústeres a incentivos, capacidades y presiones para innovar dentro del entorno local. Se aprecia, desde diversos autores.

### **2.3 Marco Conceptual**

A continuación, se presentan un pequeño vocablo relacionado conceptos relacionados con la temática propuesta. En el mismo se aprecia lo que es un acceso a mercado o un acuerdo

comercial.

Acceso a Mercado. Capacidad de acceso de productos a un mercado determinado, de acuerdo con las restricciones arancelarias o para - arancelarias vigentes en un país, territorio o grupo de países, de acuerdo con la normativa nacional, regional o multilateral para el ingreso de productos importados a ese mercado nacional (Worldbank 2018).

Acuerdo Comercial. Convenio, tratado o cualquier otro acto vinculante por el cual dos o más naciones se comprometen a acatar condiciones específicas en su intercambio comercial, lo cual incluye de ordinario concesiones mutuamente benéficas (CAESPA. Boletín técnico (sf)).

Acuerdo General. Se refiere al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, también conocido como GATT, tanto en la versión del año 1947, como en la resultante de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales, también conocida como GATT/47 (FAO 1999).

Aduana. Servicio público cuya responsabilidad principal consiste en la verificación y valoración de mercancías, aplicar y recaudar derechos e impuestos a las importaciones y exportaciones, y en la administración de otras leyes y reglamentos que se aplican a la importación, el tránsito y la exportación de bienes (Mora 2016).

Bancoldex. Es el banco de desarrollo para el crecimiento empresarial en Colombia, apalancando compañías de todos los tamaños, todos los sectores y todas las regiones de Colombia indistintamente de su tiempo de existencia, con servicios de conocimiento e instrumentos financieros (Bancoldex 2018).

Organización Mundial de Comercio (OMC). Organización internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países. Los pilares sobre los que descansa son los

Acuerdos de la OMC, que han sido negociados y firmados por la gran mayoría de los países que participan en el comercio mundial y ratificados por sus respectivos parlamentos (OMC 2020).

Precios de referencia. Fijación por parte de la autoridad gubernamental de un precio a un producto con el objeto de aplicar un arancel (Chauvin 2020).

Tratado de libre comercio. Es un acuerdo entre distintos países para concederse determinados beneficios de forma mutua. Se pueden distinguir tres tipos de tratados comerciales: zona de libre comercio, unión aduanera y unión económica.

Zona franca. Áreas del territorio nacional extra-aduaneras, previamente calificadas, sujetas a un régimen especial, donde podrán establecerse y funcionar empresas, nacionales o extranjeras, que se dediquen a la producción o comercialización de bienes para la exportación, directa o indirecta, así como a la prestación de servicios vinculados al comercio internacional y a las actividades conexas o complementarias a ellas (Chauvin 2020).

## **2.4 Marco Contextual**

La investigación se llevará a cabo en la ciudad de Cúcuta, específicamente en lo que tiene que ver con la industria del calzado. Esto teniendo en cuenta que el desarrollo del sector del calzado en la mencionada ciudad se ha caracterizado por generar productos de calidad y reconocimiento en la región con equipos de alta tecnología y al mismo tiempo manteniendo el uso artesanal en cuanto a los diseños. La mayoría de estas pymes son de tipo de economía familiar que han ido creciendo en pequeños talleres, ubicados en garajes y galpones y cuya única preocupación siempre ha sido el volumen de producción frente a las ventas y por supuesto la calidad del producto.

La industria del calzado se ha caracterizado también, por ser un sector empírico así que

todo el conocimiento se traslada de generación en generación sin tener una formación como tal, sin embargo, estas pymes son organizaciones empresariales que contribuyen significativamente a la generación de empleo e ingresos en la región. Dentro de sus principales características, se puede mencionar que presentan dificultades en su estructura organizacional y en la optimización en los diferentes procesos administrativos y de producción; para lo cual sería necesario que las pequeñas y medianas empresas del sector del calzado localizadas en Cúcuta, comiencen a involucrarse con el medio tecnológico, innovando y haciendo uso de equipos tecnológicos que les permitan tener una ventaja competitiva frente a los competidores.

Así mismo, el estudio tuvo una duración de cuatro meses, los cuales empezaron a contar desde el momento de la aprobación del anteproyecto.

## **2.5 Marco Legal**

En cuanto al marco legal, se consultaron normas legales relacionadas con el sector financiero en Colombia.

Decreto Número 3078 De 2006 (superintendencia financiera de Colombia). Por el cual el gobierno crea el programa denominado banca de oportunidades, cuya finalidad es promover el acceso a los productos y servicios financieros a la población de menores ingresos, micro, pequeños empresarios, emprendedores y medianas empresas el cual será administrado por el Banco de Comercio Exterior de Colombia S.A. (Bancoldex).

Por otro lado, se encuentra la ley 1231 de 2008 el factoring ha permitido que las empresas encuentren liquidez gracias a la posibilidad de negociar sus facturas previo a su vencimiento.

### **3. Metodología**

#### **3.1 Tipo de investigación**

Se plantea una investigación cuantitativa, con el fin de analizar el sector fabricante del calzado en la ciudad de Cúcuta en la actualidad. De acuerdo a los planteamientos de Fernández, Batista, Hernández (2014) “La investigación descriptiva busca especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice” (p.119).

#### **3.2 Método de investigación**

El proyecto de investigación, contempla un método de investigación Analítico, en este método es primordial que entre los componentes del problema de investigación exista una correspondencia cuya naturaleza sea representable por algún patrón numérico ya sea lineal, exponencial o similar. Es decir, que haya total claridad entre los elementos de investigación que forman el problema, que sea viable concretarlo, limitarlo y saber correctamente dónde se inicia el problema, en qué dirección va y qué tipo de características existen entre sus elementos.

#### **3.3 Tipo de Estudio**

El proyecto está basado con el tipo de investigación descriptivo y de campo. La investigación del proyecto se realizará mediante asesoría de la señora Julie Pauline Vaquez Dussan asesora de Bancoldex para Norte de Santander y Arauca, información suministrada de bases de datos y páginas web de Bancoldex, cámara de comercio de Cúcuta, Legiscomex, ACICAM (asociación colombiana de industriales del calzado, el cuero y sus manufacturas),

entre otros.

### 3.4 Diseño

Se aplicará el diseño metodológico cuantitativo ya que a través de él se recolectará y analizará los datos cuantitativos a través de un instrumento de medición (encuesta), se empleará la estadística como herramienta clave del Proyecto.

### 3.5 Población y muestra

#### 3.5.1 Población

Para el cálculo de tamaño de muestra por ser de universo finito, es decir contable, se utiliza la fórmula de Fernández, Batista, Hernández (2014) teniendo en cuenta que lo primero es conocer "N" o sea el número total de la población relacionada con el tema o caso específico.

Con el propósito de facilitar la complejidad de la presente investigación y conforme al entorno definido en este estudio, el cual se destina a ser la ciudad de Cúcuta. Los elementos serán tomados como población a 400 empresas Mypimes de calzado registradas en la ciudad de Cúcuta (Cámara de Comercio, Cúcuta 2020). Si la población es finita, es decir se conoce el total de la población y se desea saber cuántos del total se tendrán que incluir en la investigación la fórmula es:

$$n = \frac{N * Z_{\alpha}^2 * p * q}{d^2 * (N - 1) + Z_{\alpha}^2 * p * q}$$

Dónde:

- N = Total de la población = 400
- $Z_{\alpha} = 1.96$  al cuadrado la seguridad es del 95%

- $p =$  proporción esperada  $5\% = 0.05$
- $q = 1 - p$  (en este caso  $1-0.05 = 0.95$ )
- $d =$  precisión  $5\% = 0,05$  72,99 1,1799,

### 3.5.2 Muestra

De acuerdo a los resultados el tamaño de la muestra apropiada para la presente investigación es de 71,21% de acuerdo al autor recomienda que el número debe aproximarse para no dejar decimales sobre la muestra, así que se tomara una muestra de 72, es decir el 18% de la población general.

### 3.6 Sistematización de las variables

**Tabla 1**

*Operacionalización de las variables*

Objetivos específicos	Variables	Técnica e instrumento
Elaborar diagnóstico de factores internos y externos sobre necesidades de crédito y garantías a los fabricantes de calzado Mypimes localizados en la ciudad de Cúcuta	Factores internos y externos de las empresas fabricantes de calzado.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Matriz DAFO</li> <li>• Matriz de factores internos (EFI).</li> <li>• Matriz de factores externos (EFE), PEYEA y POAM.</li> <li>• Matriz PEYEA.</li> <li>• Matroz POAM.</li> <li>• Encuesta</li> </ul>
	Posición estratégica.	
	Oportunidades y amenazas.	
	Perfil de los fabricantes de calzado.	
Identificar el portafolio de las diversas soluciones de crédito y garantías que Bancoldex ofrece a los fabricantes Mypimes de calzado de la ciudad de Cúcuta.	Obstáculos en la inclusión financiera.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Encuesta</li> </ul>
	Portafolio soluciones de crédito. Garantías que Bancoldex ofrece a las Mypimes.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Consulta en la web y solicitud de información personalidad.</li> </ul>

Continuación... Tabla 1. Operacionalización de las variables

Objetivos específicos	Variables	Técnica e instrumento
Elaborar un manual pedagógico dirigido a los fabricantes Mypimes de calzado de la ciudad de Cúcuta donde se presente el portafolio de los productos Bancoldex en lo empresarial como financiero.	Portafolio de productos.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Consulta en la web y solicitud de información personalidad.</li> </ul>

### 3.7 Tratamiento de la información

#### 3.7.1 Técnica para la recolección de la información

La recolección de la información se realizará mediante dos fuentes:

**Fuentes primarias:** Esta se realizó mediante el desarrollo de matriz: Matriz DAFO;

Matriz de factores internos (EFI); Matriz de factores externos (EFE), PEYEA y POAM;

Matriz PEYEA. De igual forma, se aplicó una encuesta a los fabricantes del sector del calzado de la ciudad de Cúcuta que fueron tomados como muestra, con el fin de identificar cuantos fabricantes de calzado están informados acerca de las líneas de financiación de Bancòldex y/o han accedido a créditos con Bancòldex.

**Fuentes secundarias:** Esta se recolectó mediante la consulta de fuentes bibliográficas como artículos científicos, investigaciones afines, textos y libros consultados en la web como wos, scopus, google escoler, de igual forma se realizó consulta en la Cámara de Comercio de Cúcuta.

En la fase final del proyecto, que correspondió al análisis de los resultados. En el caso del objetivo 1, se tuvieron en cuenta dos aspectos importantes: la encuesta y las matrices aplicadas. Los datos numéricos se tabularon en la hoja electrónica de Excel, en ella se ingresaron los datos obtenidos en la encuesta conforme a cada pregunta planteada, el respectivo

análisis se hizo de manera cuantitativa, utilizando figuras tipo tortas porcentuales para poder apreciar los datos porcentuales de cada pregunta.

En cuanto a las matrices, se utilizaron formatos en hoja de Excel ya diseñados y configurados conforme a cada criterio a analizar. El respectivo análisis de las mismas se hizo de manera descriptiva, ya que se describió cada resultado observado. Las herramientas que se usan en este tipo de investigación son cuestionarios, encuestas, mediciones y otras técnicas. En esta propuesta se utilizará la encuesta y prueba de satisfacción, generalmente, la representación de esta información se verá reflejada en tablas o gráficas.

Respecto al segundo y tercer objetivos, estos se describieron conforme a la información suministrada por Bancóldex y las consultas realizadas en la web y la misma Cámara de Comercio de Cúcuta.

### ***3.7.2 Presentación de la información***

La información se presentará mediante documento en Word, de manera digital o impresa conforme lo exija la universidad, cumpliendo con todos los parámetros exigidos por el programa de Comercio Internacional y aplicando las normas APA séptima edición.

## 4. Resultados

### 4.1 Diagnóstico de factores internos y externos

#### 4.1.1 Factores internos

Para el desarrollo del primer objetivo se aplicó la matriz DAFO, matriz de factores internos (EFI), matriz de factores externos (EFE), PEYEA y POAM con los resultados de una encuesta aplicada a los fabricantes del sector del calzado de Cúcuta, en total 72 empresas que fueron obtenidas dentro de la muestra. La encuesta se aplicó observándose los protocolos de seguridad.

**Tabla 2**

*Matriz DAFO*

FACTORES INTERNOS	FACTORES EXTERNOS
<b>Debilidades</b>	<b>Amenazas</b>
1. Débil articulación de las entidades nacionales y locales	1. Cambio climático gobierno desde el orden nacional hasta el local
2. Insuficiencia de los incentivos y programas	2. Importaciones desde China a bajo costo
3. Insuficiente legislación promovida	3. Contrabando y comercio ilegal industria del sector del cuero y el calzado, de manera particular
4. La legislación no ha sido eficiente	4. Cierre de empresas por la pandemia de frenar el contrabando y el comercio ilegal ocasionada por el covid19
5. Falta de tecnología e innovación en dicho sector	5. Desempleo en la región
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
1. Conocimiento de la actividad de producción de calzado, debido a su larga tradición	1. Iniciativa de creación de clústeres
2. Existencia de agremiaciones y asociaciones de empresarios como actores de interlocución y colaboración	2. Políticas de desarrollo industrial del país
3. Disponibilidad de insumos, debido a la existencia de actividades ganaderas en el país de la región	3. Inversión estatal en el desarrollo económico
4. Creación de la institucionalidad para impulsar la competitividad, la innovación y el desarrollo tecnológico en el país	4. Alianzas estratégicas con el sector financiero
5. Incentivos tributarios para fomentar el sector empresarial y programas de financiación	5. comercio electrónico

La tabla 2 permite observar las debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades del sector del calzado en Cúcuta en la actualidad, dicha matriz se elaboró teniendo en cuenta las consultas realizadas del sector mediante datos bibliográficos y charlas con propietarios de zapatería vía telefónica. Dicho sector actualmente se encuentra en crisis económica.

**Tabla 3**

*Matriz de factores internos (EFI)*

<b>Factores</b>	<b>Peso</b>	<b>Calificación</b>	<b>Calificación Ponderada</b>
<b>Debilidades</b>		<b>40%</b>	
1. Débil articulación de las entidades del gobierno desde el orden nacional hasta el local	0,1	4	0,4
2. Insuficiencia de los incentivos y programas	0,1	4	0,4
3. Insuficiente legislación que promueva la industria del sector del cuero y el calzado, de manera particular	0,1	4	0,4
4. La legislación no ha sido eficiente a la hora de frenar el contrabando y el comercio ilegal	0,05	4	0,2
5. Falta de tecnología e innovación en dicho sector	0,05	4	0,2
		4	
<b>Fortalezas</b>		<b>25%</b>	
1. Conocimiento de la actividad de producción de calzado, debido a su larga tradición	0,05		
2. Existencia de agremiaciones y asociaciones de empresarios como actores de interlocución y colaboración	0,05	4	0,2
3. Disponibilidad de insumos, debido a la existencia de actividades ganaderas en el país	0,05	4	0,2
4. Creación de la institucionalidad para impulsar la competitividad, la innovación y el desarrollo tecnológico en el país	0,05	4	0,2
5. Incentivos tributarios para fomentar el sector empresarial y programas de financiación	0,05	4	0,2
<b>Totales</b>	<b>65%</b>		<b>2,6</b>

*Nota.* Las calificaciones corresponden entre 1 y 4, fortaleza mayor 4, fortaleza menor 3, debilidad mayor 2 y debilidad menor 1

El análisis sectorial a través de la matriz EFI arroja el siguiente resultado:

Da una calificación de 2.6 quiere decir que el sector del Calzado de la ciudad de Cúcuta está en condiciones adecuadas para ser auto sostenible. Donde los factores de fortalezas son importantes para el mismo. Observando que índice total es mayor a 2.5 (2.6) se considera que las fábricas de calzado están en condiciones de afrontar el ambiente interno de manera adecuada, utilizando las fortalezas para enfrentar las debilidades.

**Tabla 4**

*Matriz de factores externos (EFE)*

<b>Factores</b>	<b>Peso</b>	<b>Calificación</b>	<b>Calificación Ponderada</b>
<b>AMENAZAS</b>	40%		
	0,1	4	0,4
1. Cambio climático			
2. Importaciones desde China a bajo costo	0,1	4	0,4
3. Contrabando y comercio ilegal	0,1	4	0,4
4. Cierre de empresas por la pandemia ocasionada por el covid19	0,05	2	0,1
5. Desempleo en la región	0,05	2	0,1
<b>OPORTUNIDADES</b>	35%		
		4	0,4
1. Iniciativa de creación de clústeres	0,1	4	0,4
2. Políticas de desarrollo industrial del país.	0,1		
	0,05	3	0,15
3. Inversión estatal en el desarrollo económico de la región			
4. Alianzas estratégicas.	0,05	4	0,2
5. Iniciativa de creación de clústeres	0,05	3	0,15
<b>Totales</b>	75%		
			2,70

*Nota.* Las calificaciones corresponden entre 1 y 4, Muy importante 4, Importante 3, poco importante 2 y nada importante 1

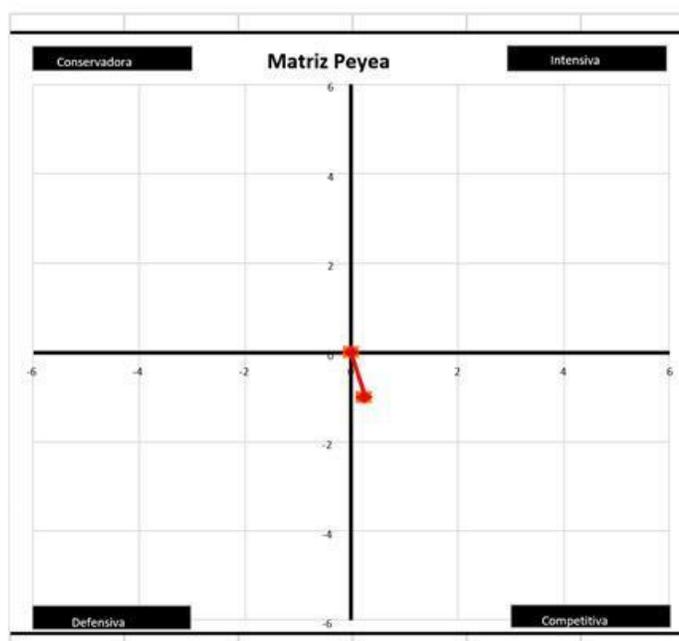
La tabla 4 permite observar los resultados dados en la matriz EFE, donde la sumatoria fue mayor a 2.5 (2.70) lo cual indica que existen amenazas fuertes y por lo tanto las oportunidades de tomar medidas correctivas son mayores.

**Tabla 5**

*Matriz PEYEA*

<b>Posición Estratégica Interna</b>		<b>Posición Estratégica Externa</b>	
Fuerza Financiera (FF)	de 1 a 6	Estabilidad en el ambiente (EA)	de -1 a -6
Solvencia	2	Cambios tecnológicos	-2
Apalancamiento	3	Tasa de Inflación	-2
Liquidez	2	Variabilidad de la demanda	-3
Capital de Trabajo	3	Presión competitiva	-2
Total FF:	2,50	Total EA:	-2,25
Ventaja Competitiva	de -1 a -6	Fuerza de la industrial	de 1 a 6
Participación en el mercado	-2	Abundancia, diversidad de insumos y proveedores	3
Calidad del producto	-5	Potencial de Crecimiento	2
Lealtad de los clientes	-3	Conocimientos Tecnológicos	2
Control sobre proveedores y distribuidores	-4	Productividad, aprovechamiento de la capacidad	3
Total VC:	-3,50	Total FI:	2,50
	Valor X		Valor Y
	0		0
	0,25		-1,00
El valor de X resulta del balance entre la Fuerza Financiera y la estabilidad del ambiente		El valor de Y resulta del balance entre la Ventaja Competitiva y la Fortaleza Industrial	

Como se demuestra en la matriz PEYEA, el sector fabricante de calzado en la ciudad de Cúcuta, mantiene unas variables importantes que impactan en sus fortalezas como son, la liquidez y el flujo de efectivo, pese a que existen factores externos que impactan directamente en sus ingresos y el flujo de caja como es la actual situación crítica de la economía norte santandereana que con lleva a que existan moras en el cumplimiento económico por parte de los clientes. Adicionalmente cuenta con un potencial de crecimiento alto que le permite tener las metas de ampliar su participación en el mercado y convirtiendo este factor en oportunidad.



**Figura 1**

*Representación gráfica de la matriz PEYEA*

La figura ubica el vector direccional hacia la parte inferior derecha donde se indica competitividad, esto indica que las fábricas de calzado en la ciudad de Cúcuta deben hacer uso de estrategias competitivas, entre las que se encuentran:

- Integración vertical y horizontal.

- Penetración del mercado.
- Desarrollo del mercado.
- Desarrollo del producto.

Dichas estrategias las puedes configurar mediante una apropiada campaña de Marketing digital.

**Tabla 6**

*Perfil de oportunidades y amenazas (POAM)*

Factores	Grado						Impacto		
	Amenazas			Oportunidades			Alto	Medio	Bajo
	Alto	Medio	Bajo	Alto	Medio	Bajo			
<b>Económico</b>	X								
<b>Inversión</b>		X		X	X			X	X
<b>Política</b>	X								
<b>Normas</b>	X				X			X	
<b>Desempeño</b>			X			X			X
<b>Tecnológico</b>			X			X			X
<b>Geográfico</b>									
<b>Ubicación</b>		X			X			X	X
<b>Clima</b>				X				X	X
<b>Vías de acceso</b>		X		X				X	X
<b>Competitivos</b>	X			X			X		
<b>Ventajas competitivas</b>	X			X			X		
<b>Estrategias de precios</b>	X			X			X		

Como se puede observar el impacto más alto para el sector fabricante de calzado en la ciudad de Cúcuta está representado por los factores competitivos, ventajas competitivas y estrategias de precios. Los factores que tienen que ver con políticas y normas tienen un impacto medio; en cuanto a los factores de desempeño y tecnología el impacto es bajo; por otro lado, factores geográficos, ubicación, clima, vías de acceso tienen un impacto medio.

Para que los fabricantes de calzado de la ciudad de Cúcuta tengan éxito en un mercado competitivo, estos deben entender perfectamente el contexto en el que se encuentran.

Los fabricantes de calzado localizados en la ciudad de Cúcuta, se encuentran constituidos en su gran mayoría por pequeñas empresas con bajo capital de trabajo, bajo desarrollo tecnológico que los lleva a desarrollar procesos productivos artesanales tan limitados que en algunos casos (dos de ellos) no les permite generar producción semanal.



**Figura 2**

*Fábrica de calzado en Cúcuta, localizada en el barrio Carora*

Las condiciones productivas de los fabricantes de calzado en su mayoría son productores con maquinaria que requiere reconversión tecnológica.

Debilidades: Se pudo observar que la mayoría de las fábricas de calzado carecen de competitividad, primordialmente por la informalidad de las mismas, deficiente capacidad gerencial, bajo nivel educativo y de formación vocacional de los empleados, deficientes estructuras productivas con poca organización empresarial/productiva, maquinaria obsoleta, deficiente diseño, calidad y acabado etc.



**Figura 3**

*Fábrica de calzado localizada en el barrio Loma de Bolívar*

El fomento de mecanismos de transferencia de conocimientos y tecnología debería formar parte integral del desarrollo industrial de las fábricas de calzado en el futuro al igual de incentivos para las exportaciones y productos financieros adecuados a las necesidades de los pequeños industriales.



**Figura 4**

*Fábrica de calzado localizada en el barrio El Llano*

Oportunidades: Un aumento de la competitividad de los fabricantes de calzado, gracias a que es posible disponer de materias primas y bienes de capital (maquinaria) a menores costos.

La creación de empleos derivados de una mayor actividad exportadora y del incremento de la competitividad.

Una mayor diversificación en la composición sectorial del comercio exterior colombiano.

Fortalezas: Los pequeños fabricantes se verán obligados a incrementar la mano de obra calificada y adquirir maquinaria nueva que les permita mejorar sus procesos de producción; logrando de esta manera fortalecer su productividad y eficacia, para poder ser empresas más competitivas y así hacerles frente a empresas estadounidenses reconocidas en este sector del calzado.

Amenazas: La mayoría de los pequeños fabricantes de calzado no tienen incentivos para capacitarse, mejorar la calidad de sus productos, ni como competir con el mercado extranjero.

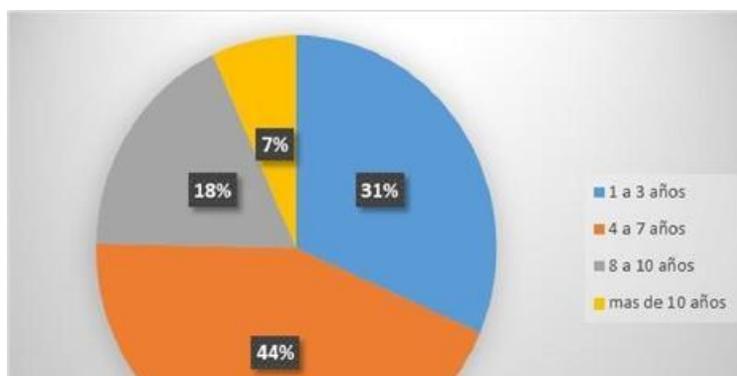
Debido a la situación económica por la que atraviesa la región cucuteña los fabricantes de calzado optan cada vez más por contratar menos trabajadores.

Lo anterior crea un círculo vicioso: el empleador desmotivado por no poder competir en el mercado no da incentivos al trabajador, este vive con la intranquilidad que genera el ser despedido y no contar con estabilidad laboral, pierde interés en mejorar la calidad de su trabajo y mejorar sus habilidades, es un trabajador cada vez menos competitivo, desentendido con la empresa y el mejoramiento continuo. Los fabricantes de calzado, por su parte, sabiendo esto, optan por buscar mayor competitividad, no en el capital humano, sino en costos laborales menores, cuando no puede o no es rentable aumentar la productividad con mayores inversiones de capital o mejoras tecnológicas. Ello, a su vez, acentúa la movilidad laboral, la precariedad laboral, los bajos salarios, la reducción de los costos laborales como estrategia principal para ganar eficiencia.

#### ***4.1.2 Análisis de la encuesta***

Para la respectiva encuesta se realizó de manera personal en tres fases: en la primera fase se contactaron a las empresas vía correo electrónico y por medio de llamadas. En la segunda fase, se hizo la visita de campo a las zapaterías con todos los protocolos de bioseguridad exigidos a nivel nacional. El tercer momento, fue aplicar el instrumento a los representantes legales de las fábricas de calzado que amablemente estuvieron dispuestos a colaborar, la mayoría solicitó no se le tomaran fotos.

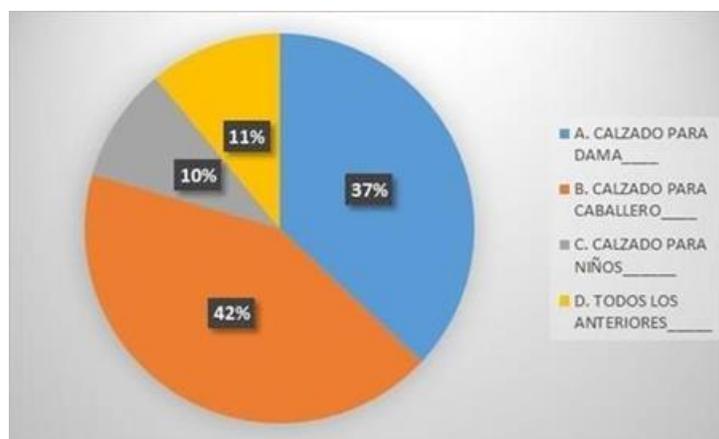
A continuación, se presentan los resultados de la encuesta.



**Figura 5**

*Tiempo que lleva como fabricante de calzado*

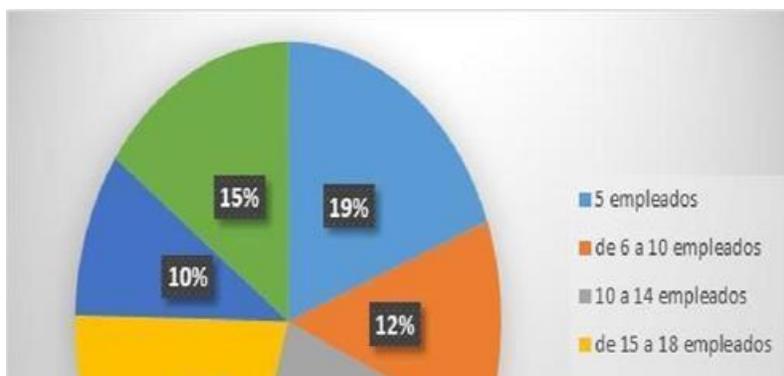
En la figura 5 se aprecia la respuesta a la primera pregunta, la cual está relacionada con el tiempo que llevan los propietarios como fabricantes de calzado, donde el 31% señaló que tienen entre 1 y 3 años como fabricantes; el 44% llevan entre 4 y 7 años; el 18% entre 8 y 10 años; el 7% más de 10 años.



**Figura 6**

*Tipo de calzado que produce*

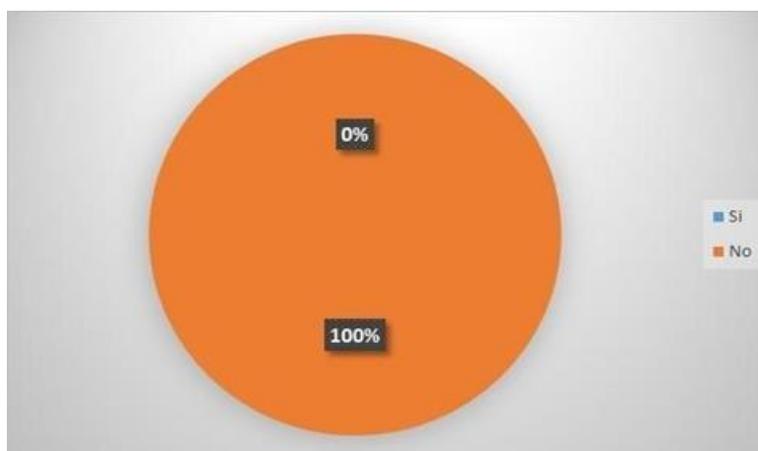
En cuanto al tipo de calzado que produce o fábrica, se encontró que el 37% hace calzado para dama; el 42% calzado para caballero; 10% calzado para niños, y el 11% restante fabrica todo tipo de calzado.



**Figura 7**

*Cantidad de empleados*

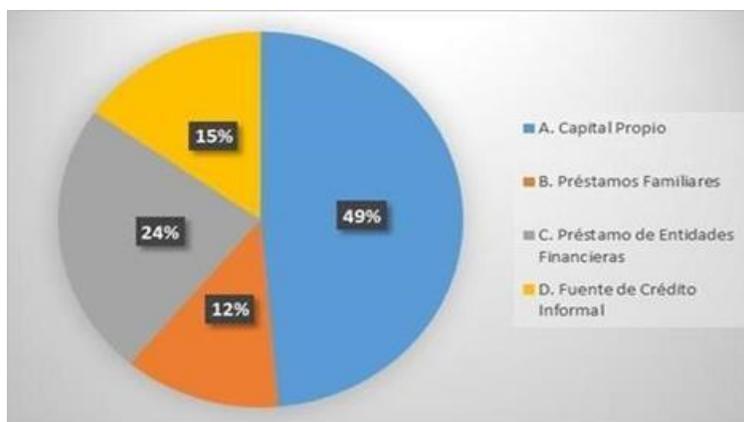
En cuanto a la cantidad de empleados con los que cuenta la empresa, se encontró lo siguiente: un 19% señalaron tener 19 empleados; de 6 a 10 empleados 12%; de 10 a 14 empleados 23%; de 15 a 18% empleados 21%; de 18 a 21 empleados 10%; más de 21 empleados 15%.



**Figura 8**

*Actualmente exporta calzado*

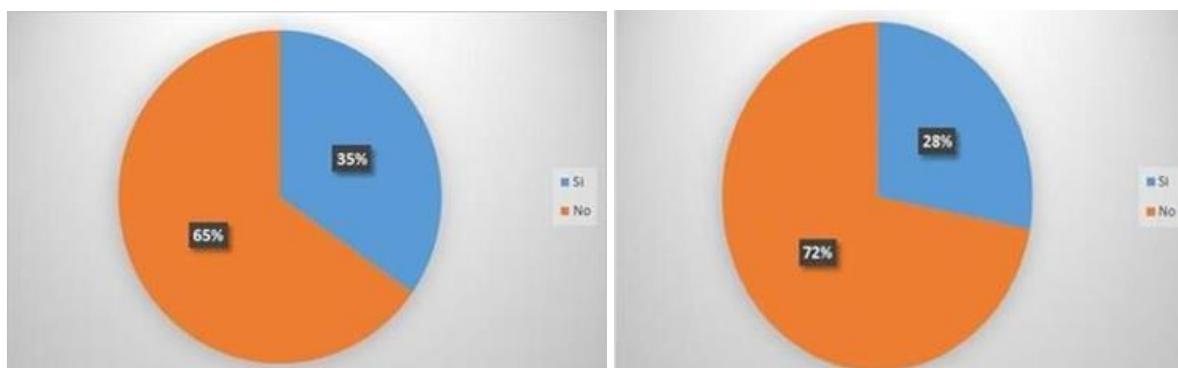
En cuanto a si exporta calzado, el 100% de los encuestados manifestaron que no están exportando en la actualidad.



**Figura 9**

*El capital con el que inicio sus actividades productivas y comerciales fue por medio de?*

Se les pregunto a los encuestados si el capital con el que iniciaron las actividades productivas fue a través de recursos propios, préstamos familiares o financiados. Al respecto, el 49% indicó que fue con recursos propios; el 12% por medio de préstamos familiares; 24% préstamos a entidades financieras; el 15% crédito informal.

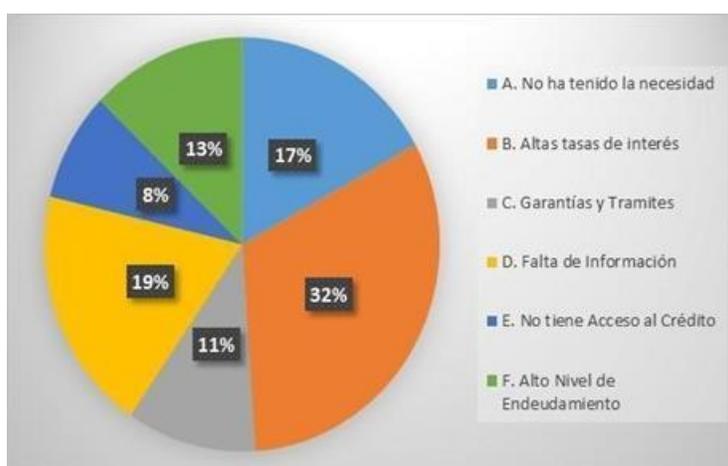


**Figura 10**

*¿Alguna vez ha buscado financiamiento para su empresa?*

En cuanto a si han buscado financiamiento para su empresa o no, los resultados señalaron que el 35% si ha buscado financiamiento para fortalecer su negocio; el 65% niegan haber buscado financiamiento para la empresa.

Esta pregunta solo debía responderla los que respondieron si a la pregunta 6, es decir en total solo 25 empresarios que habían señalado que si han buscado financiamiento para la empresa. En cuanto a los resultados, el 28% señaló que le fue fácil acceder a dicho financiamiento; por el contrario, el 73% señalaron que no ha sido fácil.

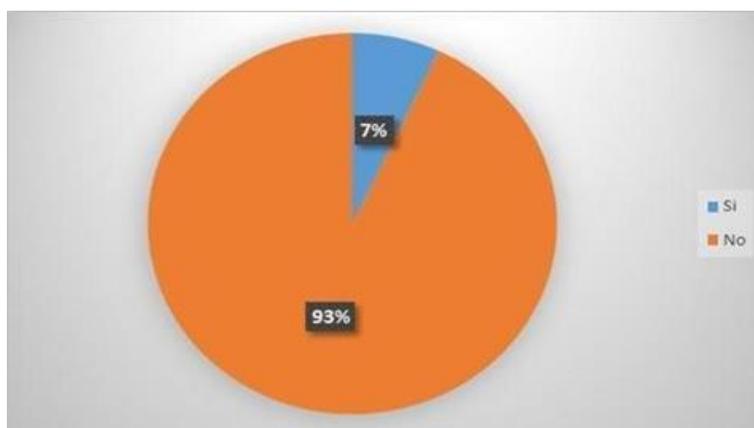


**Figura 11**

*¿Cuáles son las principales razones por las que no ha logrado financiar su empresa?*

La pregunta relacionada en cuanto a las principales razones por las que no ha logrado financiar su empresa, se les señaló que solo debían responderla los que habían contestado NO a la pregunta 6, en este caso fueron un total de 47 fabricantes de calzado. Se aprecia en la figura 12 que el 17% de los encuestados considero que no ha tenido necesidad de financiar la empresa; el 32% considera que existen altas tasas de interés en los prestamos; un 11% indicó que existen muchas garantías y trámites al momento de financiar la empresa; por otro lado, el 19% señaló

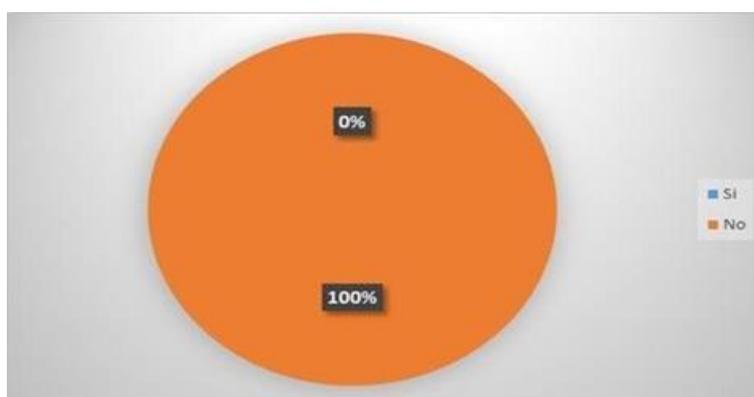
falta de información al momento de querer financiar; 8% al parecer no tiene acceso a créditos; y un 13% restante señala tener un alto nivel de endeudamiento.



**Figura 12**

*¿Conoce los beneficios de Bancóldex para las Pymes?*

En cuanto a si conocen los beneficios de Bancoldex para las Pymes, se observa que solo el 7% señalaron conocer dichos beneficios; el 93%, es decir la mayoría de encuestados negaron conocer dichos beneficios.



**Figura 13**

*¿Sabe cómo acceder a un crédito financiero para impulsar su empresa desde Bancoldex?*

En cuanto a si saben cómo acceder a un crédito financiero para impulsar la empresa desde Bancoldex, se aprecia cierta incongruencia en comparación a los resultados anteriores, ya que existía un 7% de la población encuestada que había manifestado tener conocimiento de los beneficios de Bancoldex para las Pymes, sin embargo en la pregunta en cuestión el 100% señalaron que no saben cómo acceder a un crédito financiero en dicha entidad, es decir existe un mínimo porcentaje que conoce de dichas políticas, pero no tienen conocimiento en cuanto a cómo solicitar crédito en Bancoldex.



**Figura 14**

*¿Le gustaría conocer las soluciones financieras que ofrece Bancoldex para potenciar su empresa y como acceder a ellas?*

A la pregunta relacionada con si les gustaría conocer las soluciones financieras que ofrece Bancoldex para potenciar su empresa y como acceder a ellas, el 100% de los encuestados señalaron estar de acuerdo.

### ***4.1.3 Identificación del portafolio***

Bancoldex, es el Banco de Comercio Exterior de Colombia, creado en 1991, es una sociedad anónima de carácter mixto, organizada como establecimiento de crédito bancario y vinculado al Ministerio de Comercio Exterior; su objetivo es impulsar el comercio exterior colombiano mediante el ofrecimiento de servicios financieros y la canalización de recursos a través de las instituciones financieras. Son beneficiarios de estos recursos las personas naturales y jurídicas que sean: exportadores directos, exportadores indirectos, los socios o accionistas, importadores, empresas no vinculadas al comercio exterior.

A continuación, en la tabla x se presenta las líneas de créditos que ofrece Bancóldex donde se incluye el sector del calzado.

**Tabla 7***Líneas de Crédito ofrecidas por Bancoldex*

<b>Línea</b>	<b>Beneficios</b>	<b>Destino</b>	<b>Plazo</b>	<b>Periodo de gracia</b>	<b>Sector</b>	<b>Tamaño de empresa</b>	<b>Interés conforme al tiempo</b>
<b>CAPITAL PARA EMPRESAS EN ETAPA DE CRECIMIENTO</b>	Busca la reactivación de la actividad económica, incluyendo las inversiones tendientes a garantizar la bioseguridad en la operación de la empresa. Se excluye la sustitución de pasivos.	Compra o modernización de Maquinaria, Propiedad o Planta Costos y Gastos Operativos.	Hasta 3 años	Hasta 12 meses	Todos los sectores	Microempresa Pequeña Mediana Grande	0% de interés
<b>APOYO DIRECTO A PYMES</b>	Busca generar alternativas de solución para la reactivación de la actividad económica de las pymes del país, de acuerdo con lo establecido en el Decreto 468 de 2020.	Costos y Gastos Operativos	Hasta 3 años	Hasta 12 meses	Códigos CIIUS definidos por el gobierno nacional Comercio Manufactura SERVICIOS	Pequeña Mediana	DTF T.A. +2.5% T.A

							De 0 a 3 meses +2,25 De 3 a 6 meses +2,25 De 6 a 12 meses +2,25 De 1 a 2 años +2,45
MODALIDAD DE CRÉDITO MODERNIZACIÓN EMPRESARIAL.	Facilita recursos destinados a capitalizar la empresa.	Compra o modernización de Maquinaria, Propiedad o Planta	Hasta 10 años	Hasta 3 años	Todos los sectores	Microempresa Pequeña Mediana Grande	De 2 a 3 años +2,60 De 3 a 4 años +2,70 De 4 a 5 años +2,80 De 5 a 7 años +2,90 De 7 años a 10 años +3,00
CAPITAL DE TRABAJO Y SOSTENIMIENTO EMPRESARIAL	Bancóldex ofrece a las micros, pequeñas, medianas y grandes empresas, esta línea de crédito para financiar, en pesos o en dólares, los costos, gastos operativos y demás necesidades de liquidez que tengan las empresas para su funcionamiento y desarrollo.	Costos y Gastos Operativos Modificar Estructura de Deudas	Hasta 5 años	Hasta 3 años	Todos los sectores	Microempresa Pequeña Mediana Grande	De 0 a 3 meses +1,40 De 3 a 6 meses +1,50 De 6 a 12 meses +1,70

*Nota.* Los datos que contiene la tabla fueron tomados de Bancoldez

En la tabla 7 se puede apreciar las cuatro líneas de créditos actualmente activas en Bancóldex, entre las cuales se encuentra:

- Capital para empresas en etapa de crecimiento
- Apoyo directo a pymes
- Modalidad de crédito modernización empresarial.
- Capital de trabajo y sostenimiento empresarial

Cada línea tiene sus propias características y requisitos para el acceso a la misma, de igual forma los intereses varían, por ejemplo, en la primera “Capital para empresas de crecimiento” no se establece ningún interés. En cuanto al tiempo, este varía muy poco, ya que las dos últimas: Modalidad de crédito modernización empresarial el plazo va hasta los 10 años y la línea de capital de trabajo y sostenimiento empresarial el plazo es hasta los 5 años. En cuanto al periodo de gracia este depende del plazo para pagar el financiamiento, en las dos primeras líneas dicho periodo va por 12 meses, mientras que en las dos últimas donde los periodos son amplios el periodo de gracia es a 3 años.

En cuanto a los sectores solo la línea Apoyo directo a pymes limita dichos sectores, esta misma línea de crédito se direcciona solo a dos tamaños de empresa: Pequeña y Mediana, las otras se direccionan a todos los sectores de la economía y todos los tamaños de empresa.

El sector del calzado se encuentra dentro de los beneficiarios a los cuales van dirigidas las líneas de crédito. Sin embargo, en entrevista personalizada con la representante de

Bancoldex en Cúcuta, señaló que dicho sector es el que menos hace uso de estas líneas de crédito, por el contrario, sectores como el textil, y grandes empresas de la región son las que más solicitan dichos créditos.

En cuanto a la línea de crédito más movida durante finales del 2020 y lo corrido del 2021 han sido capital para empresas en etapa de crecimiento y apoyo directo a pymes. La primera los recursos que quedan son pocos y ha sido la más movida teniendo en cuenta que es la que mas beneficios tiene, incluso de cero intereses y cuanta con un periodo de gracias de hasta 12 meses y plazo de 3 años. La segunda, ha tenido buen movimiento, pero al contrario de la primera, existen aún recursos para cubrir créditos con las empresas que los requieran siempre y cuando pertenezcan al sector económico al que va direccionado es decir pequeñas y medianas empresas.

Así mismo, para las Pymes o cualquier empresa solicitar crédito en Bancoldex solo debe seguir tres pasos:

- El empresario revisa cuál de las líneas de crédito Bancóldex es la que más se acomoda a sus necesidades de liquidez. Con esta información, solicita el crédito ante su entidad financiera.
- La entidad financiera, realiza una evaluación técnica y financiera de la solicitud de crédito y si cumple los criterios de evaluación de riesgo, la entidad solicita el recurso a Bancóldex.
- Bancóldex recibe la solicitud de la entidad financiera, verifica la disponibilidad de recursos en la línea de crédito y el cumplimiento de los requerimientos para acceder a la misma; y desembolsa a la entidad financiera.

En la actualidad Bancóldex, buscando apoyar a las empresas con alto potencial de crecimiento en la reactivación de su actividad productiva, han diseñado la siguiente solución de crédito direccionada a las Pymes:

Los productos y servicios de Bancóldex, así como el proceso operativo y de solicitud de recursos se encuentran integrados dentro del portafolio y procedimientos definidos por cada entidad financiera.

Bancóldex atiende todo tipo de actividad productiva o empresarial, esto es, empresas productoras, comercializadoras o de servicios, exportadores, importadores y empresas dedicadas al mercado nacional, personas jurídicas o naturales y creadores de empresa de TODOS los sectores de la actividad productiva en el país. Sin embargo, cada entidad financiera define dentro de sus políticas de riesgo qué tipo de empresas pueden acceder a crédito por lo que es recomendable consultar el manual de políticas de su entidad antes de tramitar cualquier operación de crédito.

#### **4.2 Manual pedagógico dirigido a los fabricantes Mypimes de calzado de la ciudad de Cúcuta**

El manual pedagógico se expone en la figura 15.

# ¡FINCANCIA TU EMPRESA CON BANCÓLDEX!

GUÍA BÁSICA DE INCLUSIÓN FINANCIERA

SI ERES MICRO, PEQUEÑO, MEDIANO, GRANDE EMPRESARIO ¡ESTO ES PARA TI!

BANCÓLDEX TE OFRECE UN AMPLIO PORTAFOLIO DE LINEAS DE CREDITO Y GARANTIAS PARA FINANCIAR TU EMPRESA

### CONOCE LAS TASAS DE INTERES

COMO EMPRESARIO TU NEGOCEAS LA TASA FINAL CON TU ENTIDAD FINANCIERA

### LINEAS TRADICIONALES

LINEA CAPITAL DE TRABAJO: PARA LIQUIDEZ Y OPERACIONES DE LA EMPRESA

LINEA INVERSION: PARA CRECIMIENTO Y CONSOLIDACION EMPRESARIAL

CREDITOS DIRECTOS

### TODO DEPENDE DE:

- LA LINEA DE CREDITO
- EL TAMAÑO DE TU EMPRESA (MICRO, PEQUEÑA, MEDIANA, GRANDE)
- EL PLAZO

### LINEAS ESPECIALES

LINEAS REGIONALES: FINANCIACION A TRAVES DE ALIANZAS CON ENTIDADES

LINEA SECTORIAL: CREDITOS PARA SECTORES DE ALTO IMPACTO

LINEA SOCIAL Y CONYUTURAL

BANCÓLDEX RECIBE LA SOLICITUD, VERIFICA LA DISPONIBILIDAD DEL RECURSOS EN LA LÍNEA DE CRÉDITO Y EL CUMPLIMIENTO DE LOS REQUERIMIENTOS PARA ACCEDER A LA MISMA Y DESEMBOLSA A LA ENTIDAD FINANCIERA.

REVISAR CUÁL DE LAS LINEAS DE CRÉDITO BANCÓLDEX ES LA QUE MÁS SE ACOMODA A TUS NECESIDADES DE LIQUIDEZ

PERIODO DE GRACIA E INTERESES: HASTA 10 AÑOS

**GARANTIAS:** FONDO NACIONAL DE GARANTIAS, COBERTURA DEL 80% PARA MEDIANAS EMPRESAS Y 90% PARA PEQUEÑAS EMPRESAS. SUBSIDIO DE COMISION DEL 75%

MONTO MAXIMO POR EMPRESA: HASTA \$2.500 MILLONES POR EMPRESA INCLUYENDO LA FINANCIACION DE LA GARANTIA

BANCÓLDEX NO REALIZA ESTUDIO DE CREDITO AL EMPRESARIO

VISITA TU ENTIDAD FINANCIERA Y REALIZA LA SOLICITUD DE TU CREDITO BANCÓLDEX

CONOCE MAS ACERCA DE BANCÓLDEX

[HTTPS://WWW.BANCOLDEX.COM/](https://www.bancoldex.com/)

[HTTPS://WWW.BANCOLDEX.COM/TASAS-Y-CIRCULARES/TASAS-911](https://www.bancoldex.com/tasas-y-circulares/tasas-911)

REALIZADO POR: CAMILA YAÑEZ JAIRO ROJAS

Figura 15

Manual pedagógico

## 5. Conclusiones

En cuanto a las ventajas y desventajas que podrían tener los pequeños fabricantes de calzado, para mantener una competitividad, se aprecia en la mayoría de los encuestados, especialmente los localizados entre los barrios Loma de Bolívar, Carora, San Miguel, Magdalena, Santo Domingo, Gaitan, entre otros, que este sector industrial no posee un nivel tecnológico, los empresarios propietarios de fábricas no cuentan con una cultura empresarial propiamente dicha. La mayoría de las fábricas que se visitaron mostraron ser un sector débil, poco competitivo para las actuales tendencias competitivas, ya que no cuentan con valores agregados que le permitan competir con concretas posibilidades de éxito y ello lo hace más vulnerable ante la competitividad de los productores internacionales (china) y sus materiales y obra de mano más barata.

Se concluyó además que la mayoría de las fábricas no cuentan con maquinaria tecnificada, la producción es artesanal, para poder sostener un punto de equilibrio al momento de exportar tendrían problemas en su producción en masa ya que su equipamiento no responde a la fabricación en serie de productos innovadores y por volúmenes que puedan responder a las exigencias del mercado extranjero.

Una de los pormenores que más podrían traer perjuicios para los pequeños fabricantes de calzado es la falta de diseñadores y modelistas que puedan satisfacer los deseos y expectativas del mercado estadounidense.

Existen muchas informalidades en la mayoría de las fábricas de calzado visitadas, sobre todo en las que tienen menos de 12 empleados. Esto le cohibe al empresario del sector del

calzado localizados entre los barrios arriba mencionados, de la ciudad de Cúcuta agilizar procesos,

El 65% de los fabricantes de calzado que se encuestaron desconocen el portafolio de productos de crédito y garantías de Bancòldex, los beneficios a los que pueden aplicar para financiar sus empresas, el bajo precio de tasas de intereses que pueden lograr si negocian a su beneficio y el escaso estudio de crédito al empresario.

Se hace importante que los fabricantes del calzado ubicados en los barrios Carora y Loma de Bolívar se integren a asociaciones que les brinden respaldo ante el Gobierno Nacional y Regional, e integrarse con otras agremiaciones de manera que esto les posibilite adquirir beneficios para su sector. También es importante que conozcan las condiciones de los tratados de libre comercio vigentes y el impacto socioeconómico que puede tener sobre la región, especialmente la industria cucuteña en el área del calzado a la hora de querer buscar financiación para exportar sus productos.

## 6. Recomendaciones

Conforme a los resultados las recomendaciones son las siguientes:

Es importante crear una cultura de financiamiento en las empresas dedicadas al sector fabricante de calzado en la ciudad de Cúcuta.

El gobierno regional: alcalde, gobernado y demás entes territoriales, como lo es la cámara de comercio debe crear incentivos económicos para aquellas empresas que se encuentran en la clandestinidad dentro del mercado informal, por así decirlo, se constituyan legalmente y puedan acceder a créditos y beneficios financieros que ofrecen entidades como Bancóldex, reactivando de esta forma la economía de la región e impulsando un sector que está en crisis actualmente.

Se debe diseñar estrategias por parte de la Cámara de Comercio de Cúcuta direccionadas a crear cultura financiera por parte del sector fabricante de calzado localizado en esta ciudad.

## Referencias

- Aníbal, J. y Vanegas, J. (2015) Internacionalización de las pymes: análisis de recursos y capacidades internas mediante lógica difusa. *Revista Contaduría y Administración* 60(4).  
<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0186104215000315>
- Bancoldex, (2018) ¿Qué es Bancoldex? España. Obtenido <https://www.bancoldex.com/que-esbancoldex-237>
- Bodie, Z. et al (2015). *Inversiones, octava edición canadiense*. Canadá: McGraw-Hill Ryerson.
- Bukley, P., Pass C. y Prescott K. (2004) La internacionalización de las empresas de servicios: una comparación con el sector manufacturero. Londres: Thomson Learning. Reproducido de *Scandinavian International Review*.
- CAESPA. (s.f.). *Boletín técnico*. Glosario básico: Los términos de comercio internacional más utilizados en la Organización Mundial del Comercio (OMC). <https://bit.ly/38xFCng>
- Cámara de Comercio. (2014). *Clusters: motores de la prosperidad*. Bogotá.  
<https://bit.ly/3sHg5yW>
- Cardona, E. y Bonilla, E. (2015). Los factores limitantes de la internacionalización de las pymes textil, cuero, calzado e industria marroquinera colombiana. *Revista Caribeña de Ciencias Sociales*.
- Cardozo, P., Chavarro, A. y Ramírez, C. (2007). *Teorías de internacionalización*. Fundación Dialnet. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4780130>
- Castro, A. (2009). Aproximación al proceso de internacionalización de las empresas: el caso colombiano. *Universidad del Rosario*. <http://repository.urosario.edu.co/handle/10336/3787>

Cornejo, A. (2017). Acuerdos comerciales con la Unión Europea: aporte al desarrollo económico del Ecuador. Universidad Católica, Ecuador.

<http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/9468/1/T-UCSG-POS-MFEE-97.pdf>

Corrales, S. (2007). Importancia del cluster en el desarrollo regional actual. *Revista Frontera norte*, 19(37),173-201. <https://bit.ly/3NhQ8xx>

Criollo, et al. (2016). Planeamiento Estratégico para el Sector Microcréditos en Colombia. Pontificia Universidad Católica del Perú. <https://bit.ly/37QGt25>

Chauvin, S. (2020). *Glosario de Términos Utilizados en el Comercio Internacional*. <https://bit.ly/3lerzFQ>

Dunning, J. (1988). El paradigma ecléctico de la producción internacional: una reformulación y algunas posibles ampliaciones. *Revista de estudios comerciales internacionales*. *Ubicación y empresa multinacional: ¿un factor desatendido?* *Revista de Estudios de Negocios Internacionales*. *The International Allocation of Economic Activity*, Londres. Comercio, ubicación de la actividad económica y empresa multinacional: una búsqueda de un enfoque ecléctico. En Buckley, PJ y Ghauri, PN (Eds.). *The International Allocation of Economic Activity*, Londres.

Echeverría, R. et al. (2015). Estructura óptima de capital: análisis de la teoría del tradeoff entre patrimonio y deuda para minimizar el costo de capital (cppc) y maximizar el valor de la empresa (marketcap). <http://www.web.facpya.uanl.mx/Vinculategica/Revistas/1135-1149%20ESTRUCTURA%20OPTIMA%20DE%20CAPITAL%20ANALISIS%20DE%20LA%20TEORIA%20DEL%20TRADE-OFF.pdf>

- Ferraz, C. y Ramos, L. (2018). *Inclusión financiera para la inserción productiva de las empresas de menor tamaño en América Latina*. Obtenido Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Ferraz, C. y Ramos, L. (2018). *Inclusión financiera para la inserción productiva de las empresas de menor tamaño en América Latina*. Obtenido Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Figueroa, H. y Vivar, M. (2013). *Impacto de la inclusión financiera como política pública en el perfil de microemprendedores en el periodo 2009-2011*. Universidad Austral de Chile.  
<https://bit.ly/3FSKHTp>
- Figueroa, H. y Vivar, M. (2013). *Impacto de la inclusión financiera como política pública en el perfil de microemprendedores en el periodo 2009-2011*. Universidad Austral de Chile.  
<https://bit.ly/3MmtNyW>
- Galán, J., Galende, J. y González, J. (2000). Factores determinantes del proceso de internacionalización El caso de Castilla y León comparado con la evidencia española. *Revista Economía Industrial*, 333.  
<https://www.mincotur.gob.es/Publicaciones/Publicacionesperiodicas/EconomiaIndustrial/RevistaEconomiaIndustrial/333/07.J.I.GALAN.pdf>
- Gitman, L. y Zutter, J. (2012). *Principios de Administración Financiera*. 12ª ed. México: Pearson editores.
- Glückler, J. (2006). Una evaluación relacional de la entrada al mercado internacional en consultoría de gestión. *Revista de Geografía Económica*.
- Gracia, M. (2017). Teoría industrial: un vínculo con el clúster del calzado. *Revista Tlamehua*.  
<https://bit.ly/3sECVHv>

- Hernández, F. (2017). *El paradigma ecléctico de internacionalización llamado Teoría Ecléctica de Dunning*.
- Hernández, J., Fernández, M. & Baptista J. (2014). *Metodología de la Investigación Científica*. Bogotá: Búho Editores.
- Ibarra, A. (2006). Una perspectiva sobre la evolución en la utilización de las razones financieras o ratios. *Revista Pensamiento & Gestión*, 21. <https://bit.ly/3wwtGu3>
- Legiscomex, (2016). *Inteligencia de mercados - Informe calzado en Colombia*. <https://bit.ly/3leDzr5>
- López, L. y Calderón. G. (2006). Análisis de las dinámicas culturales al interior de un clúster empresarial. *Revista Estudios Gerenciales*. <http://www.scielo.org.co/pdf/eg/v22n99/v22n99a01.pdf>
- Merubia, M. (2019) Teorías de la internacionalización de empresas. *Revista Universidad Católica San Pablo*, 10. <https://bit.ly/3wkuD9P>
- Orueta, et al. (2017). La financiación de las micro, pequeñas y medianas empresas a través de los mercados de capitales en Iberoamérica. *Fundación Instituto Iberoamericano de Mercados de Valores (IIMV)*. <https://bit.ly/3Liz6ht>
- Rialp, I. (1999). Los enfoques micro-organizativos de la internacionalización de la empresa: una revisión y síntesis de la literatura. *Revista Cambio tecnológico y competitividad*. [https://www.researchgate.net/profile/Alex\\_Criado3/publication/277272099\\_](https://www.researchgate.net/profile/Alex_Criado3/publication/277272099_)
- Rivera, J. (2002). Nueva bibliografía Teoría sobre la estructura de capital. *Revista Estudios Gerenciales* Print version ISSN 0123-5923. <https://bit.ly/3le763Z>
- Sarmiento, S. (2017) Clúster: alternativa para o crecimiento regional. *Dimens.empres*.15(2), 69-187. ISSN 1692-8563. <https://bit.ly/3sGVpqF>

- Solano, V. (2014). En Bogotá, ocho iniciativas de clusters se han desarrollado en dos años. La República. <https://www.larepublica.co/economia/en-bogota-ochoiniciativasde-clusters-se-han-desarrollado-en-dos-anos-2114491>
- Stanton, J., Etzel M. y Walker J. (2007). *Fundamentos de marketing*. México: Editorial McGraw-Hill. .
- Tironi, M. (2010). ¿Qué es un cluster? Geografías y prácticas de la escena de música experimental en Santiago, Chile. *Revista EURE* (Santiago)  
<http://dx.doi.org/10.4067/S0250-71612010000300007>
- Vendrell, A. (2008). La dinámica de la estructura de capital. Evidencia para la empresa industrial española. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 37(137).  
<https://www.jstor.org/stable/42784178?seq=1>
- Vera, J. (2018). *Estudio del impacto que genera la financiación en el desarrollo emprendedor de las microempresas de la ciudad de Ibagué*. Universidad del Tolima.  
<https://bit.ly/3yGx9Zu>
- Zuleta, L. (2016). Inclusión financiera de la pequeña y mediana empresa en Colombia. *Publicación de las Naciones Unidas* ISSN 1564-4197. <https://bit.ly/3sBbIoL>

## Anexos

### Anexo 1. Encuesta



**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**  
**PROGRAMA DE COMERCIO INTERNACIONAL**

**Encuesta dirigida a propietarios del sector del Calzado, localizados en la ciudad de Cúcuta**

**Objetivo:** Identificar los obstáculos que pueden incidir en la inclusión financiera en Bancoldex por parte del sector fabricante del calzado localizado en la ciudad de Cúcuta.

La presente encuesta es con fines académicos, por favor se agradece su participación.

La encuesta cuenta con nueve enunciados, usted debe señalar con una X la respuesta que considere es la apropiada.

1. Que tiempo tiene como fabricante de calzado:

\_\_\_\_\_

2. Qué clase de calzado produce:

A. CALZADO PARA DAMA

B. CALZADO PARA CABALLERO

C. CALZADO PARA NIÑOS

D. TODOS LOS ANTERIORES

3. Con cuántos empleados cuenta su fábrica: \_\_\_\_\_

4. Actualmente exporta calzado: SI\_\_\_\_ NO\_\_\_\_ A qué país exporta\_\_\_\_\_

5. ¿El capital con el que inicio sus actividades productivas y comerciales fue por medio de?

A. Capital Propio

B. Préstamos Familiares

C. Préstamo de Entidades Financieras

D. Fuente de Crédito Informal

6. ¿Alguna vez ha buscado financiamiento para su empresa?

Si

No

Si su respuesta a la pregunta 6 fue si, favor responder la pregunta 7.

7. ¿Ha sido fácil acceder a financiamientos para su empresa?

Si

No

Si su respuesta a la pregunta 6 fue No, favor responder a la pregunta 8

8 ¿Cuáles son las principales razones por las que no ha logrado financiar su empresa?

A. No ha tenido la necesidad

B. Altas tasas de interés C. Garantías y Tramites

D. Falta de Información

E. No tiene Acceso al Crédito

F. Alto Nivel de Endeudamiento

G. Otro

9. ¿Conoce los beneficios de Bancoldex para las Pymes?

Si

No

10. ¿Sabe cómo acceder a un crédito financiero para impulsar su empresa desde Bancoldex?

Si

No

11. ¿Le gustaría conocer las soluciones financieras que ofrece Bancoldex para potenciar su empresa y como acceder a ellas?

Si

No