

**PYMES DEL SECTOR DE COMERCIO DE CALZADO  
Y SU DURACIÓN EN EL MERCADO**

**ANA MARÍA CARBONELL QUINTANA**

**FUNDACIÓN UNIVERSITARIA EMPRESARIAL DE LA CÁMARA DE COMERCIO  
DE BOGOTÁ**

**FINANZAS Y COMERCIO EXTERIOR JF 13**

**2017**

**PYMES DEL SECTOR DE COMERCIO DE CALZADO  
Y SU DURACIÓN EN EL MERCADO**

**PRESENTADO POR:  
ANA MARÍA CARBONELL QUINTANA**

**PRESENTADO:  
CENTRO DE INVESTIGACIÓN**

**FUNDACIÓN UNIVERSITARIA EMPRESARIAL DE LA CÁMARA DE COMERCIO  
DE BOGOTÁ**

**FINANZAS Y COMERCIO EXTERIOR JF 13**

**2017**

## CONTENIDO

<b>PYMES DEL SECTOR DE COMERCIO DE CALZADO Y SU DURACIÓN EN EL MERCADO</b> .....	4
<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	4
<b>PREGUNTA PROBLEMA</b> .....	7
<b>OBJETIVO GENERAL</b> .....	8
<b>OBJETIVOS ESPECIFICOS</b> .....	8
<b>MARCO TEÓRICO</b> .....	9
<b>PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYMES)</b> .....	9
<b>MARCO METODOLÓGICO</b> .....	12
<b>DESARROLLO</b> .....	13
Grafica 1: tasa de microcrédito fuente: bloomberg .....	17
Grafica 2: tasa de crédito de libre inversión fuente: bloomberg .....	18
Grafica 3: tasa de crédito de consumo fuente: bloomberg.....	18
Grafica 4: Resultado encuesta de GEP sobre solicitud de crédito Fuente: Gran Encuesta Pyme 2016.....	19
Ejemplo simulación de crédito: .....	22
<b>CONCLUSIONES</b> .....	24
<b>BIBLIOGRAFÍA</b> .....	26

# **PYMES DEL SECTOR DE COMERCIO DE CALZADO Y SU DURACIÓN EN EL MERCADO**

## **INTRODUCCIÓN**

En Colombia las PYMES constituyen la principal fuente de generación de empleo, y son parte fundamental del sistema económico, estimulan la economía y tienen una gran responsabilidad social al intervenir en la disminución de las situaciones de pobreza, subempleo y desempleo. Por ello el Gobierno Nacional trabaja en diferentes programas para establecer, incrementar sus fortalezas e identificar y corregir sus debilidades, con el fin de dinamizarlas y fortalecerlas. Las pequeñas y medianas empresas colombianas generan más del 50% del empleo nacional, significan el 36% del valor agregado industrial, el 92% de los establecimientos comerciales y el 40% de la producción total del país, lo cual demuestra su importancia y su gran potencial de crecimiento. (asopymes, 2015)

El calzado es un importante sector de la economía colombiana, aportando desarrollo, empleo, crecimiento y bienestar social. El Sector de Cuero, Calzado y Marroquinería agrupa alrededor de 13.000 empresas en el eslabón de transformación e insumos en Colombia y 15.000 en el de comercialización, que se distribuyen en 28 de los 32 departamentos del país (Colombia, 2013).

Pues bien, si se quiere lograr que el sector logre el crecimiento estimado del 6%, se debe trabajar en fomentar las ventas, no solo a nivel nacional sino también apostarle a un aumento en las exportaciones; pero teniendo en cuenta la situación actual del país, el sector estima el impacto de una reducción de alrededor de dos millones de pares en la venta.

Pero más allá de buscar otras fuentes de comercio como la exportación, también es importante considerar, los métodos de financiamiento por la que optan las pymes de este sector, ya que más del 90% de las mismas no logran llegar a los 7 años de existencia, precisamente por sus malas organizaciones financieras.

Por ende, diferentes estudios demuestran que el financiamiento a las pymes no es fácilmente otorgado *“Dentro de las 66 entidades que son vigiladas por la SFC sólo los establecimientos bancarios y las compañías de financiamiento comercial al 31 marzo 2011 tienen registrados créditos a las Pymes, dentro de los cuales siete de los 21 bancos otorgan créditos y tan sólo unas de las 21 compañías de financiamiento comercial dan este tipo de crédito.”* (Ingrid Yisel Carvajal, 2011)

Ahora bien lo importante es lograr fomentar el crecimiento del sector de calzado involucrándolo en las nuevas metodologías de inclusión financiera, la cual es un proceso de integración de los servicios financieros a las actividades económicas cotidianas de la población, que puede contribuir de manera importante al crecimiento económico en la medida en que permita reducir de manera efectiva los costos de financiación, aseguramiento y manejo de los recursos, tanto para las personas como para las empresas. (Financiera, 2014)

Dichas metodologías dependen de la entidad bancaria que se elija, pero tienen en común el propósito de impulsar el desarrollo económico y social sostenible, lo cual podría lograr tener una estabilidad económica a los comerciantes de calzado y lograr cumplir las metas de ventas planteadas anteriormente.

Si las pymes del sector de calzado tuvieran acceso al mercado de capitales y educación financiera se haría un mejor uso de las herramientas que ofrece el sector financiero.

La organización financiera permite a las pymes del sector de comercialización de calzado lograr su permanencia superando un quinquenio y de esta forma mantener estabilidad empresarial en el mercado.

Otros factores diferentes al mercado financiero que también influyen a que la permanencia de las pymes en el mercado sea tan corto y no logre la madurez o la consolidación y desaparecen en poco tiempo.

**Soberbia empresarial:** Los gerentes de las pymes creen que las estrategias de hace 20 años les van a funcionar por siempre, pero, la nueva tecnología ha hecho que ya no les sirvan. También, las nuevas generaciones exigen nuevas cosas, todavía hay muchos gerentes que aún están enfrascados en sus enfoques y no le dan cabida a las nuevas generaciones.

**Tramitología:** A la hora de pedir trámites para apoyo financiero del gobierno para nuevos proyectos, se tornan muy engorrosos lo que impide a las pymes acercarse a nuevas ayudas. Y cuando se acercan desconfían ya que piensan que será muy costoso haciendo difícil integrarse en un ecosistema empresarial eficiente.

**Relación familia-empresa:** El 95% de las pymes son familiares. Esto conlleva a que una gran mayoría de las familias integren todos sus gastos (arriendo, automóvil, diario) en los gastos de empresa. No hay diferenciación entre el ente empresarial y los gastos de la familia.

**Alianzas estratégicas:** Sin esto es difícil que la organización despegue. En Colombia hay una marcada cultura del miedo a hacer asociaciones con otras empresas u otros sectores. Aún existen “gerentes feudales” en las pymes, que son selectivos y no tratan correctamente a empleados. Hace falta un perfil gerencial para hacer asociaciones. (Dinero, 2015)

## **PREGUNTA PROBLEMA**

- Por estas razones la pregunta a desarrollar en esta investigación sería:

*¿Cuáles serían las opciones de la pymes de comercialización de calzado en el mercado de capitales, en la ciudad de Bogotá en el barrio Restrepo para el primer trimestre del año 2017 con el fin de extender su duración en el mercado?*

## **OBJETIVO GENERAL**

- Establecer las opciones de cambio que pueden tener las pymes de comercialización de calzado en el mercado de capitales, en la ciudad de Bogotá en el barrio Restrepo para el primer trimestre del año 2017 con el fin de extender su duración en el mercado..

## **OBJETIVOS ESPECIFICOS**

- Diagnosticar la aceptación de las pymes de comercialización de calzado con relación a las posibles opciones de cambio para mejorar su vida útil en el mercado.
- Determinar los factores que influyen para el acceso de las pymes de comercialización de calzado en el mercado de capitales.
- Identificar las o la mejor opción para impulsar el desarrollo y madurez de la pymes.



## MARCO TEÓRICO

### PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYMES).

En Colombia según la Ley 905 de 2004 por medio de la cual se modifica la Ley 590 de 2000 sobre promoción del desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa colombiana y se dictan otras disposiciones.

Según el **artículo 2** la definición de mediana, pequeña y microempresa es:

#### **1. Mediana empresa:**

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

#### **2. Pequeña empresa:**

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

#### **3. Microempresa:**

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

Las mipymes representan el 96,4 por ciento de los establecimientos empresariales de Colombia, generan el 80,8 por ciento del empleo del país, y tienen presencia en los diferentes sectores productivos. Estas cifras demuestran la importancia del sector para la economía de la nación, y para la generación de empleos.

Con la crisis de 1999, las Pymes se convirtieron en un segmento atractivo para el crédito, y la cartera creció, al encontrar empresas con ganas de progresar y activos del saber hacer.

Sin embargo, las cifras de la Superintendencia de Sociedades muestran que la inversión de las Pymes pierde dinamismo. Después de lograr crecimientos de los activos a tasas del 8% anual, desde 2008 la inversión de las pequeñas ha caído, y las medianas, aunque mantienen una tendencia positiva y favorable, evidencian una dinámica menor que la del 2007.

Las crisis de la economía afectan con uno o dos años de rezago a las Pymes. Así sucedió en 1999 y nuevamente en el 2009, cuando si bien en este periodo no cayeron al mismo nivel que el resto de la economía, en los que siguieron, el 2000 y 2010, los resultados financieros fueron modestos para las Pymes.

En el 2011, la mediana se recupera con vigor y la pequeña reportó tasas positivas, pero discretas en las ventas. En consecuencia, los niveles de endeudamiento en las pequeñas se han reducido en seis puntos y su inversión ha caído.

El impulso por las Pymes, adquirido en esta década, no puede perderse. La consolidación patrimonial es el reto de las pequeñas empresas.

Para ello, requieren el capital de sus socios y ahorrar sus utilidades, pero también necesitan una mayor financiación de largo plazo que permita que la sostenibilidad de empresas con gran potencial no se vea amenazada por la falta de recursos para innovación y capital de trabajo. El sistema de financiación a la innovación se ha fortalecido. (PORTAFOLIO, 2012)

## MARCO METODOLÓGICO

El presente trabajo corresponde a un tipo de investigación descriptiva-compreensiva ya que buscaremos describir, analizar e interpretar el método de financiación de las distintas empresas de comercialización de Calzado, tratando de explicar su comportamiento, su organización y su estructura organizacional.

Se busca dar respuesta a los interrogantes del ¿Por qué fracasan en tan corto tiempo las pymes?, ¿Qué métodos de financiación tienen las pymes actualmente? Y de esta manera conseguir dar respuesta a los objetivos planteados anteriormente.

El enfoque es de carácter cualitativo ya que se basa en el análisis de las diferentes situaciones que presentan las pymes de calzado que afectan notablemente su economía y en mayor proporción la economía del país, adicional se evidencia como otro sector importante como los es la inversión en la bolsa de valores puede beneficiarse con la unión del sector de calzado.

Llevando así a una causa y efecto que permiten dar solución a un problema generado por organización y financiación de las pymes de calzado.

## DESARROLLO

El barrio Restrepo, en el sur de Bogotá, es reconocido por ser uno de los epicentros de la producción de calzado en el país; sin embargo, a pesar de la calidad de su manufactura, esta industria se encuentra en riesgo por la falta de innovación, la poca inversión en tecnología, la 'invasión china' y la deficiente preparación académica de los relevos generacionales.

En Colombia, aunque con una larga tradición, este sector no ha logrado llegar a la madurez suficiente para ocupar el lugar que le corresponde como uno de los principales nichos de competitividad.

Durante los gobiernos de Álvaro Uribe Vélez y Juan Manuel Santos Calderón las políticas de competitividad se han considerado de Estado, con la ayuda de los CONPES; sin embargo, carecen de estabilidad y continuidad, pues son sustituidas por otras normativas cada vez que se cambia de presidente; esto genera ineficacia y pérdida de rigor, validez y credibilidad.

En el caso específico del Restrepo, el oficio de la fabricación de calzado se ha heredado de los padres, quienes enseñaron la labor como una forma de ganarse la vida; muchos de los que hacen parte de las generaciones de relevo abandonaron el colegio e incluso la universidad, lo que muestra la poca importancia de la formación para el progreso de sus pymes, en áreas como administración, contabilidad, computación e inglés, al igual que en áreas de la producción del calzado mismo como la guarnición, el diseño, la soladura y el manejo de cueros; lo anterior trae como consecuencias la imposibilidad de

progreso y crecimiento de los emprendimientos; lo cual contrasta con los planes a futuros que tienen los fabricantes, ya que las metas planteadas son el crecimiento de la empresa, exportar, comprar una casa y pensionarse, pero sobre todo que sus hijos e hijas y las siguientes generaciones continúen con el legado, y que el oficio del zapatero no quede olvidado. Desean que sus pymes continúen y lleguen a ser grandes empresas familiares, de las cuales puedan vivir sus descendientes.

Para poder pretender que las pymes trasciendan en el tiempo, es importante tener en cuenta que muchas de estas se consolidan como pequeñas empresas familiares las cuales cambian de sucesor que casi siempre es el mismo heredero de la empresa; por esto es inevitable que a los fundadores les cueste ceder el poder y adaptarse al cambio de las nuevas ideas, y por esta razón es necesario establecer un plazo razonable para separarse de la dirección de la empresa y permitir que otro la dirija y le de ideas refrescantes al mercado llevándola a la vanguardia de los negocios.

Otro factor importante es lograr desarrollar estructuras que sostengan la empresa una característica común de las empresas familiares es la ausencia de estructuras formales y sistemas confiables a nivel interno. De hecho, la mayoría han ido creciendo de manera reactiva. Las demandas del mercado crecen, las ventas crecen, la empresa crece. El esfuerzo por desarrollar estructuras que ayuden a darle a la empresa solidez y permanencia. Es importante desarrollar manuales de organización, políticas, registro de procedimientos y cualquier otra herramienta que facilite la conducción de las

áreas estratégicas de la empresa cuando un colaborador ascienda o cambie de trabajo. Enfocarse en el desarrollo de sistemas y estructuras facilitará la permanencia del negocio.

Aprender sobre las finanzas es importante antes de emprender una idea de negocio, los negocios funcionan porque multiplican el dinero. Siempre y cuando se Identifique cuáles son los principales indicadores financieros para el negocio, entendiéndolos y logrando interpretarlos si se logra atender a aquellos indicadores básicos del negocio, tendrá una buena sensibilidad del estado real de las finanzas de su empresa y podrá tomar decisiones con menor riesgo y más conocimiento de causa. (Gordillo, 2011)

Lo mencionado anteriormente son algunas de las opciones que deben tener en cuenta los micro empresarios, para lograr la madurez necesaria en sus empresas y de esta manera permitir que perduren en el tiempo y no solo sean empresas de pocos años; pero hace falta mencionar y enfatiza en un factor muy importante que es el mercado de capitales, el ofrecido por la entidades financieras para permitir el desarrollo de la pymes; pero que es lo que ofrece el sector financiero a la pymes? Aumentan opciones de crédito para las Pymes?

Según la directora de La Asociación Colombiana de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, ACOPI, existe ahora mayor interés del sector bancario por aumentar el portafolio de servicios para las pequeñas y medianas empresas.

Debido al aumento en las solicitudes de crédito por parte de las pymes se ha notado un mayor interés del sector bancario por aumentar el portafolio de servicios para las pequeñas y medianas empresas, no solo con líneas de crédito tradicionales, sino con otras herramientas que permiten la financiación.

Ofreciendo amplias posibilidades como se destacan figuras de crédito como Leasing, Factoring y Confirming, créditos agroindustriales y agropecuarios, financiación en moneda extranjera para exportadores e importadores, entre otros vehículos de financiación disponibles para las Pymes. Al respecto, Asobancaria señala que “se trata de herramientas financieras que surgieron dadas las necesidades de cubrir con el menor riesgo posible la demanda de liquidez y financiamiento para inversión y, a su vez, disminuir el costo de endeudamiento”.

Tan solo en Leasing y Factoring, se ha logrado un avance significativo en los últimos cuatro años; es así como para el segundo semestre de 2015, del total de las Pymes que solicitaron fuentes alternativas de financiación respecto al crédito tradicional, el 3 por ciento recurrió al Factoring y el 7 por ciento al Leasing.

Sin embargo, Asobancaria señala que aún hay desconocimiento de los empresarios sobre tipo de financiación, razón por la cual siguen siendo poco utilizadas. Asobancaria ha creado mecanismos de inclusión y educación

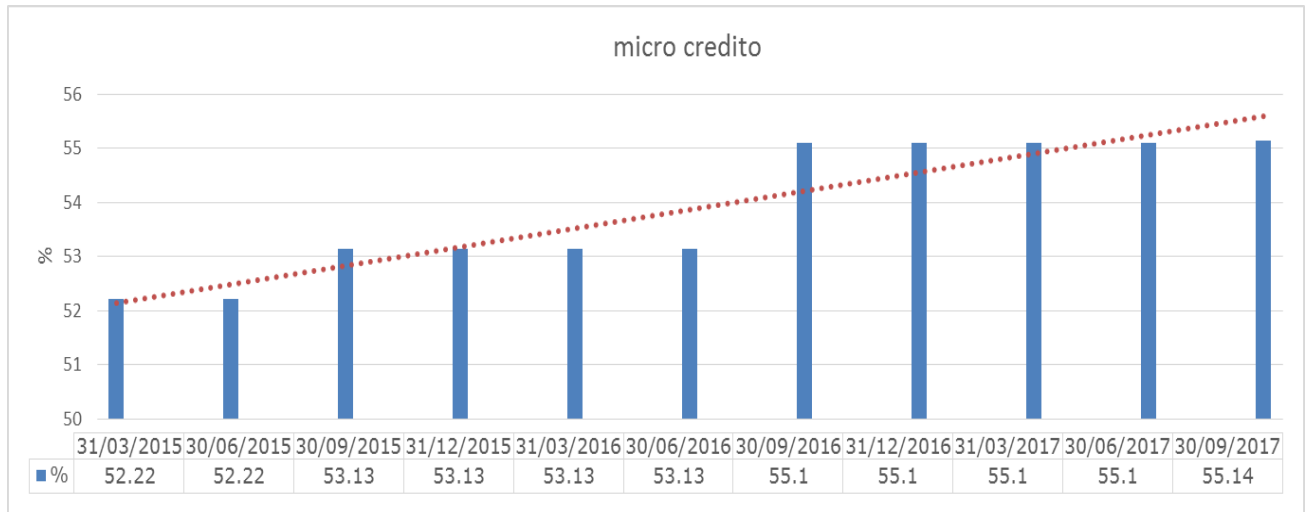


financiera para brindar a las Pymes opciones de acceso a la financiación.

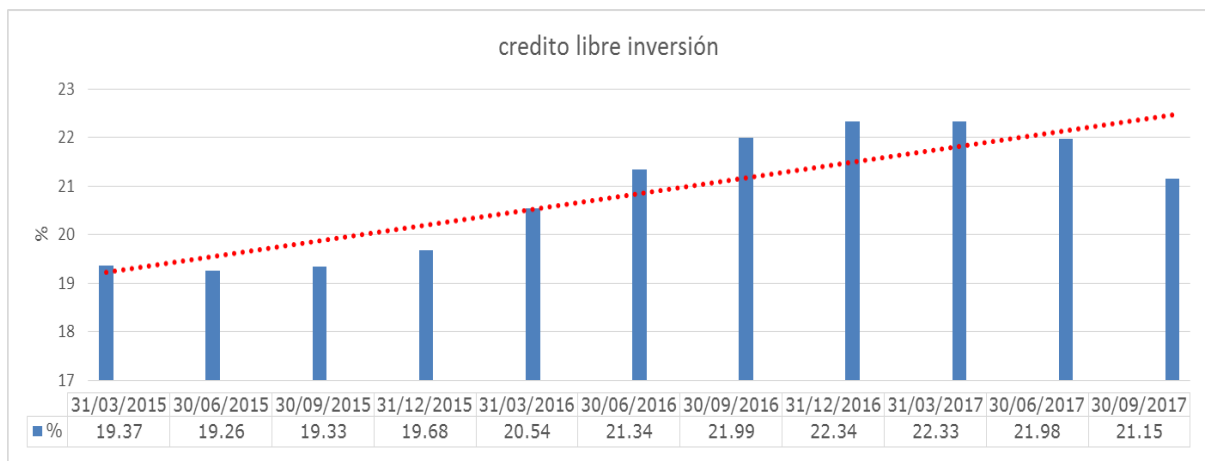
(Portafolio, 2016)

Esto suena bastante llamativo para las pymes ya que ven en el sector financiero una fuente de financiación confiable y que les podría beneficiar con sus problemas de liquidez, pero realmente las pymes cuentan con la solvencia económica para adquirir dichos créditos anteriormente mencionados.

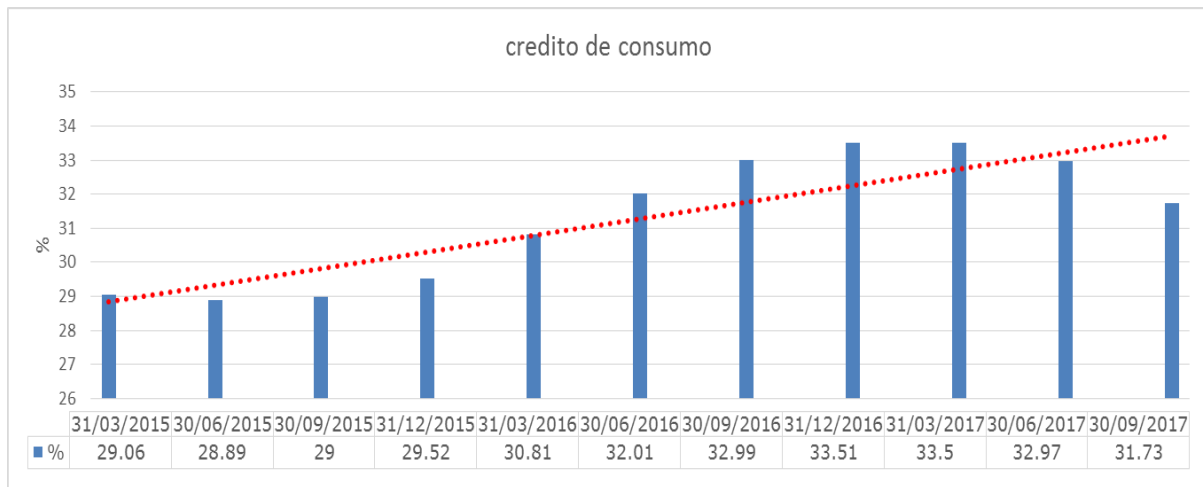
Revisando las tasas de interés para último trimestre del año 2017 se encontró lo siguiente:



Grafica 1: tasa de microcrédito fuente: bloomberg



Grafica 2: tasa de crédito de libre inversión fuente: bloomberg

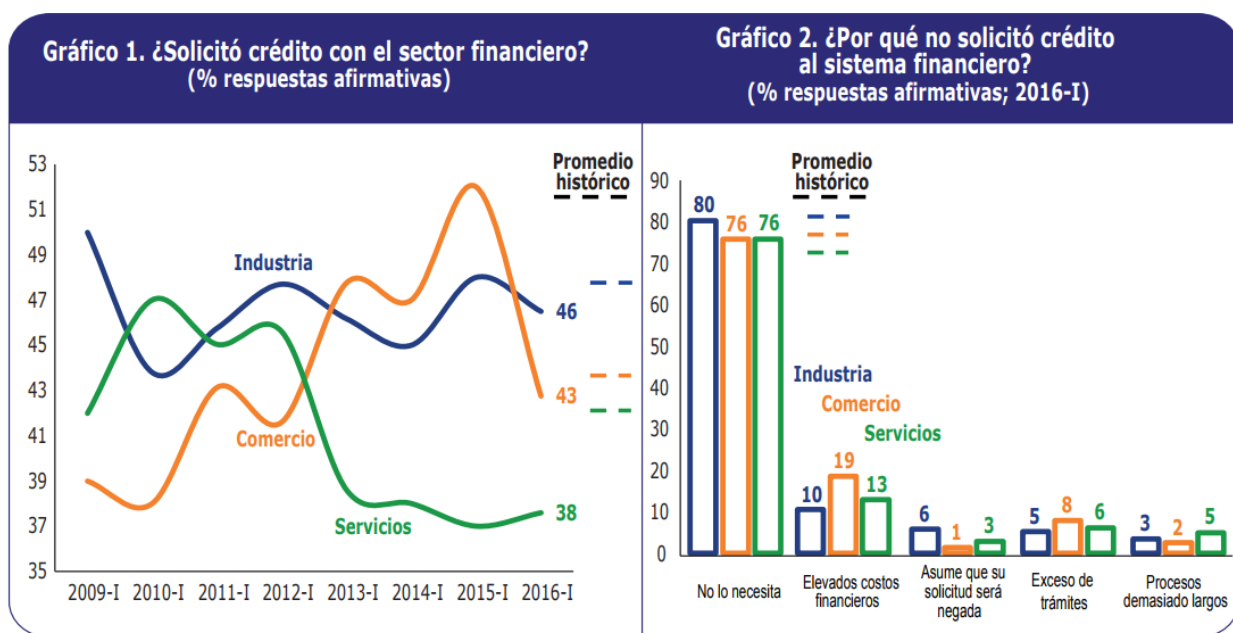


Grafica 3: tasa de crédito de consumo fuente: bloomberg

Analizando las gráficas se puede observar que las líneas de crédito que son ofrecidas a las pymes como lo son el micro crédito son las que cuentan con la tasa de interés más alta del mercado con un 55,1%, de lo que podemos notar son inclusive más altas que las tasas manejadas por las tarjetas de crédito (crédito de consumo 31,73%) las cuales están casi al tope con la tasa de usura.

Es por este motivo que es casi imposible para una pyme adquirir créditos con este tipo de interés, ya que los elevados costos financieros no les permiten adquirir otra deuda y menos con estos intereses tan elevados. Según los resultados de la más reciente Gran Encuesta Pyme Anif (GEP) en el sector industrial, el 5% de las Pymes no solicitaba crédito por los elevados costos financieros en 2015-I. Esta cifra se duplicó (10%) un año después. En el sector Pyme comercial esta razón se elevó de 10% a 19% entre 2015-I y 2016-I. Lo mismo sucedió en el caso de las Pymes de servicios (8% en 2015-I vs. 13% en 2016-I).

El bajo uso de fuentes alternativas de financiamiento al interior de este nicho empresarial, donde cerca de un 47% de los encuestados afirmaron no utilizarlas en 2016-I. De hecho, históricamente (2006-2016) solamente un 9% de las Pymes industriales encuestadas, y un 6% de las comerciales y de servicios reportaron haber utilizado el leasing. Para el caso de Factoring esta proporción resulta más baja pues, históricamente, en ninguno de los macro-sectores se logra superar el 5% del total de encuestados. (ANIF, 2017)



Grafica 4: Resultado encuesta de GEP sobre solicitud de crédito Fuente: Gran Encuesta Pyme 2016

Esto evidencia que las pymes del sector comercial no se encuentran en la capacidad de adquirir los servicios ofrecidos por el sector financiero, aunque son servicios que tienen un respaldo y una fuente confiable, son productos que nos son beneficiosos para el surgimiento de las pymes ya que lo que hacen es incrementar su nivel de endeudamiento y esto con lleva a que las pymes no tengan como

solventar la deuda adquirida y por esto se vean con la necesidad de cerrar sus pequeñas empresas.

Teniendo en cuenta lo que se ha mencionado anteriormente, se pudo notar que las pymes tienen fallas estructurales, organizacionales y financieras; y esto ha conllevado al cierre de las mismas en muy cortos periodos de tiempo, aun cuando cuentan con ideas innovadoras que podrían aportar muchos beneficios económicos no solo para sus fundadores y dueños sino también para la economía del país.

Por esta razón ahora es importante mencionar que opciones podrían tener las pymes para mejorar en las falencias que tienen y así surgir y permanecer en el mercado. Inicialmente es importante que las pymes mejoren en su organización interna, ya que en su mayoría no cuentan con una estructura que permita manejar las diferentes áreas de la empresa y casi siempre el dueño es quien realiza todo y a su manera.

Es importante establecer funciones y procesos que permitan ceder el rumbo de la empresa cuando el líder quiera cambiar, y es importante estar abiertos a los cambios esto permitirá darle un nuevo aire a la empresa y así estar a la vanguardia tecnológica y financiera que el mercado va exigiendo con el paso del tiempo.

Pero mencionando el área financiera que es lo que más duro golpea a las pymes existe un mercado que podría ser una fuente de financiación y crecimiento para las pymes, este mercado es el que se maneja en la bolsa de valores que son las acciones.

Para finales del año 2017 se conoció que la bolsa de valores necesitaba acciones de manera urgente ya que es normal que entren y salgan firmas del mercado de valores, en el caso del país el problema es que se han ido muchas más

de las que han llegado y hoy solo cuenta con 69 emisores de acciones, mientras que si se compara con mercados de América Latina como lo son Chile que tiene 212 y Perú 235 emisores de acciones.

Esto se puede deber a que los incentivos utilizados para atraer a este negocio no han sido lo suficientes pues además de que es costoso listarse (inscribir las acciones) y exigente en términos de revelación de información (los dueños de las empresas deben contarle constantemente al mercado lo que ocurre con sus firmas), el mercado nacional es pequeño, lo que afecta la cantidad de dinero que se mueve a diario y puede golpear la liquidez de empresas que son muy buenas, pero cuyas acciones terminan valiendo poco dinero. (Dinero, 2017)

Teniendo en cuenta que una pyme no podría tener la solvencia para inscribir sus acciones, se podría tomar como opción de financiación para las pymes, si se inscribe las acciones del clúster conformado por más de 1.500 empresas de calzado ubicadas en el barrio Restrepo con el fin de posicionar sus productos a nivel mundial con altos estándares de calidad. Que según la Asociación Colombiana de Industriales del Calzado, el Cuero y sus Manufacturas, Acicam, está constituido en un 98% por micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes), tiene mucho camino por recorrer, y buenas perspectivas para exportar sus productos a EE.UU., Países Bajos, Brasil, Guatemala, Perú, Ecuador, Chile, Rusia, y el Triángulo Norte. A la Unión Europea el calzado colombiano llega con cero aranceles. (Cámara de Comercio de Bogotá, 2016)

Este sería un mercado bastante atractivo para la bolsa de valores y que si se logra apoyar de la manera adecuada puede traer múltiples beneficios económicos para el país, aumentando en gran porcentaje las exportaciones, disminuyendo la tasa de desempleo y generando mejor economía.

La unión de la bolsa de valores y el clúster del sector del calzado conocido como “Hecho en el Restrepo” sería una posible solución para ambos mercados; la bolsa necesita emisores de acciones y las pymes del sector comercial de calzado necesitan fuentes de financiación de permitan su permanencia en el mercado.

Para poner en términos financieros lo planteado anteriormente con las pymes y los microcréditos ofrecidos por las entidades bancarias como método de financiación, realizaremos un ejemplo de simulación de microcrédito basado en los informes financieros encontrados en las bases de datos BPR Benchmark la cual mostro el panorama global del sector de calzado en el país, del cual se pudo determinar que de manera proporcional el sector distribuye su balance general con un 53% pasivos y un 47% de patrimonio, lo cual se llevó de la misma proporción para realizar el siguiente ejemplo:

Ejemplo simulación de crédito:

Según la ley 905 de 2004 la pequeña empresa es aquella con una planta de personal entre 11 y 50 trabajadores o activos entre 501 y 5000 salarios mínimos legales mensuales vigentes.

En este caso tenemos que para el 2018 el SMLMV es de \$ 781.242.Si decimos que la pyme tiene activos de 501 SMLMV da un total de \$391.402.242, con

un total de pasivos de 53% del activo que equivale a \$ \$206, 260,041 y un total en patrimonio del 47% equivalente al \$185, 142,201.

Del total del pasivo podemos decir que esta pyme tiene el 0,1% en deudas financieras de corto plazo que equivalen a \$267,147.27 y en deudas de largo plazo \$3,534,876.45 correspondientes al 1,7% , esto da un total en deudas con entidades financieras de \$3,802,023.72.

Teniendo en cuenta el valor que tiene una pyme en financiamiento, simulamos que solicita un crédito a una entidad bancaria por la modalidad de micro crédito a una tasa del 50.9% anual por un valor de \$4.000.000 a 3 años (36 meses). Lo cual nos da como resultado que debe pagar cuotas mensuales de \$201,653 durante los 36 meses para un total de \$7, 259,508, esto significa que por un crédito de \$4.000.000 debe pagar \$3, 259,508 en intereses.

Lo que nos demuestra que las tasas de interés por modalidad de micro crédito que es lo que ofrece el mercado de capitales como opción de financiamiento para las pymes, son demasiado altos y por esta razón muchas de ellas no logran cumplir con los pagos y terminan siendo cerradas y con deudas.

## CONCLUSIONES

Basado en el objetivo general de este trabajo de investigación el cual está enfocado en establecer la mejor opción para mejorar la duración de las pymes de calzado en el mercado, se puede concluir varias cosas; comenzando por que las pymes no se encuentran organizadas tanto en su parte estructural como en su parte financiera, y es importante darle una estructura organizacional a las empresas sin importar su tamaño y estar abiertos a los posibles cambios que trae el tiempo, lo cual permitirá estar a la vanguardia del mercado; en el aspecto financiero las pymes son pequeñas empresas que tienen como finalidad subsistir en el tiempo con los recursos básicos, pero no se han enfocado en perdurar en mercado y por eso no realizan una proyección financiera lo que conlleva a su desaparición en menos de una década.

Si la finalidad es que la pyme de comercialización de calzado logre mantenerse en el mercado sin estar financiado por el sector financiero, la opción es la unión de todas aquellas microempresas ya conformadas y establecidas en mercado como una agremiación que permita identificarlas como una solo empresa, demostrando que son empresas de calidad, que están a la vanguardia del mercado, que son competitivas no solo nacional sino que internacionalmente, que puede aportar gran valor a la economía nacional y que su forma de apalancamiento será la emisión de acciones que permita que diferentes inversionistas le apuesten al mercado de calzado viéndolo como una opción sólida y permanente en el tiempo.



Adicional es importante destacar que aunque el gobierno ha tomado diferentes medidas tanto arancelarias como de financiación para aumentar el apoyo a los microempresarios a nivel general, es claro que no han sido suficientes estas medidas ya que no solo es generarlas sino también es importante que todos las conozcan y sepan sus beneficios, para así seguir evitando que la tasa de mortalidad de las pymes siga en aumento.

## BIBLIOGRAFÍA

- ANIF. (06 de 02 de 2017). *Evolución Reciente del Financiamiento Pyme en Colombia*. Obtenido de <http://anif.co/sites/default/files/feb6-17.pdf>
- asopymes. (2015). *asopymes colombia*. Obtenido de <http://asopymescolombia.org/blog/laimportancia-de-las-pymes/>
- Bolsa de Valores:  
<https://www.bvc.com.co/pps/tibco/portalbvc/Home/Empresas/Listado+de+Emisores>
- Cámara de Comercio de Bogotá. (06 de 2016). *Cuero, Calzado y Marroquinería sector de talla mundial*. Obtenido de <https://www.ccb.org.co/Clusters/Cluster-de-Cuero-Calzado-y-Marroquineria/Noticias/2016/Junio/Cuero-Calzado-y-Marroquineria-sector-de-talla-mundial>
- Colombia, B. d. (08 de 2013). Obtenido de [https://www.ptp.com.co/documentos/PLAN%20DE%20NEGOCIOS%20CUERO%20CALZADO%20Y%20MARROQUINER%C3%8DA\\_VF.pdf](https://www.ptp.com.co/documentos/PLAN%20DE%20NEGOCIOS%20CUERO%20CALZADO%20Y%20MARROQUINER%C3%8DA_VF.pdf)
- Dinero. (02 de 09 de 2015). ¿Por qué fracasan las pymes en Colombia? Obtenido de <http://www.dinero.com/economia/articulo/pymes-colombia/212958>
- Dinero. (23 de 11 de 2017). *La Bolsa de Valores necesita acciones urgentes*. Obtenido de <http://www.dinero.com/edicion-impresacaratula/articulo/bolsa-de-valores-necesita-acciones-urgentes/252746>
- Financiera, D. d. (03 de 2014). *Inclusion Financiera Banco de la República*. Obtenido de <http://www.banrep.gov.co/es/node/35302>
- Gordillo, E. G. (09 de 2011). *ideas para pymes*. Obtenido de <http://www.ideasparapymes.com/contenidos/pymes-tips-consejos-permanencia-empresas-familiares-exitosas.html>
- Ingrid Yisel Carvajal, W. M. (31 de 12 de 2011). *PREPARACION DE LAS PYMES PARA EL INGRESO AL MERCADO DE CAPITAL*. Obtenido de <http://www.amvcolombia.org.co/attachments/data/20111228193101.pdf>
- Ley 905 de 2004  
[http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley\\_0905\\_2004.html](http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley_0905_2004.html)
- Mayda Alejandra Calderón Díaz. (13 de 05 de 2016). *Centro de Investigaciones para el Desarrollo*. Obtenido de CID:  
<http://www.cid.unal.edu.co/cidnews/index.php/medio-siglo-para-un-nobel-de-economia-latinoamericano/2741-pymes-calzado-capacitacion-politicas.html>
- Portafolio. (09 DE 07 DE 2012) *Financiamiento para Pymes*  
<http://www.portafolio.co/opinion/redaccion-portafolio/financiamiento-pymes-109280>
- Portafolio. (02 de 09 de 2016). *Aumentan opciones de crédito para las Pymes*. Obtenido de <http://www.portafolio.co/negocios/empresas/aumentan-opciones-de-credito-para-las-pymes-500035>

Tiempo. (16 de 02 de 2016). Robo de empleados, entre los factores de quiebra de nuevos negocios. Obtenido de <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/CMS-16511594>

Uniempresarial. <https://www.uniempresarial.edu.co/biblioteca>

FICHA BIBLIOGRÁFICA DE DOCUMENTO DE OPCIÓN DE GRADO

TÍTULO COMPLETO

Pymes del sector de comercio de calzado y su duración en el mercado

AUTORES

Apellidos completos

Nombres completos

Carbonell Quintana

Ana María

TUTOR DE TRABAJO DE GRADO

Apellidos completos

Nombres completos

Leon Villanueva

Alex

PROGRAMA ACADÉMICO

Nombre del programa

Tipo de programa  
(marque con una x)

Finanzas y Comercio Exterior JF 13

Pregrado

Especialización

Maestría

CIUDAD

AÑO DE PRESENTACIÓN DEL  
TRABAJO DE GRADO

NÚMERO DE PÁGINAS

Bogotá

2018

19

PALABRAS CLAVES

Español

Inglés

Pymes

Leasing

Cluster

Factoring

Organización Financiera

Confirming

Liquidez

RESUMEN

(Máximo 250 palabras)

Las pymes del sector de comercialización de calzado han evidenciado que su duración en el mercado no es superior a los 7 años por diferentes fallas estructurales, y por la falta de organización financiera, esto debido a la falta de apoyo de las entidades financieras, por esta razón se propone un grabancamiento financiero para las pymes, uniéndolas en un clúster de mercado el cual pueda ser apoyado en la bolsa de valores, permitiendo tener acciones a la venta.

LICENCIA DE USO A FAVOR DE LA FUNDACIÓN UNIVERSITARIA EMPRESARIAL DE LA  
CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ – UNIEMPRESARIAL, POR PARTE DE  
ESTUDIANTES.

Los suscritos

Ana Maria Carbonell Quintana con C.C. N° 1016055163

\_\_\_\_\_ con C.C. N° \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ con C.C. N° \_\_\_\_\_

actuando en calidad de autor(es) de la (obra), (el trabajo de grado),  
(presentación), (conferencia), (escrito en general, que lleva por título  
Pymes del sector de comercio de calzado y su duración en el  
mercado

elaborada para efectos de proyecto de grado (optar por el título) (participar  
en el seminario o evento), de Finanzas y comercio exterior  
(Programa académico)

Hago entrega a UNIEMPRESARIAL de una copia de dicho trabajo académico en  
formato digital o electrónico (CD-ROM, etc.) otorgando licencia o autorización de  
uso sobre la misma, para que en los términos de la Decisión Andina 351, la Ley 23  
de 1982 y demás normas aplicables, realice los actos de explotación de los  
derechos patrimoniales y de manera especial, para que la divulgue, reproduzca,  
comunique al público y la ofrezca en préstamo al público. La presente licencia o  
autorización se extiende no solo a la fijación en medio o formato físico, analógico  
o material, sino también al medio virtual, electrónico, óptico, usos de red, Internet,  
extranet, intranet, repositorio institucional y demás formatos conocidos o por  
conocer.

El autor de la obra, manifiesta de igual manera que la obra objeto de esta licencia  
o autorización de uso es creación original y que se realizó sin infringir los derechos  
de autor que le correspondan a terceros.

PARÁGRAFO: Si llegase a presentarse cualquier tipo de reclamación o acción por  
parte de un tercero en cuanto a los derechos de autor sobre la obra en mención,  
asumiré la responsabilidad, dejando indemne a UNIEMPRESARIAL y saliendo en  
defensa de los derechos aquí autorizados.

Para constancia se firma el presente documento en \_\_\_\_\_, el año 2018 del mes  
04 a los 02 días.

FIRMA

Firma  C.C. 1016055163

Firma \_\_\_\_\_ C.C. \_\_\_\_\_

Firma \_\_\_\_\_ C.C. \_\_\_\_\_