

**EFFECTO FINANCIERO DE LA CUARENTENA POR COVID-19 EN LAS PYMES
SECTOR CALZADO DE LA CIUDAD DE CÚCUTA**

**FINANCIAL EFFECT OF THE COVID-19 QUARANTINE IN SMES FOOTWEAR
SECTOR IN CÚCUTA**

Jailene Yasmin Castilla Rubio¹
Michel Alejandra Boada Silva²
Marling Carolina Cordero Diaz³

Resumen

El presente artículo tuvo como propósito determinar los efectos financieros causados por el covid-19 en las pymes del sector calzado con el fin de identificar la situación financiera en los últimos tres años y asimismo diagnosticar los cambios que tuvieron que afrontar los empresarios. Posteriormente, se estableció la población del sector calzado de la ciudad de Cúcuta con 789 empresarios si bien es cierto la muestra estuvo conformada por 30 empresas del sector siendo estas el 3,8% de la población, de acuerdo con la metodología se aplicó un estudio de análisis cuantitativo ya que se realizó una recolección porcentual y análisis de datos para diagnosticar los efectos financieros de las pymes del sector calzado implementando una encuesta la cual se basaba en 15 ítems y dividida en dos dimensiones, la primera dimensión acerca de la empresa y la segunda la dimensión financiera, como resultado de la investigación cabe resaltar que en la primera dimensión la antigüedad de las empresas encuestadas es más de 5 años lo que corresponde al 46,7%, de la misma manera es uno de los sectores que más genera empleo también se observó que 70% de las empresas no están afiliadas a ninguna agrupación constituida en norte de Santander, además en la segunda dimensión los resultados obtenidos el 33% de los empresarios optó por el acceso a las ventas por internet, también dejaron de realizar aportes al sistema de seguridad con un 50% asimismo se dio a conocer que no recibieron ayudas tanto gubernamentales como del gremio. Para concluir el sector calzado ha sido uno de los sectores más golpeados durante la pandemia.

Palabras clave: Covid-19, efectos financieros, pymes, sector calzado

Abstract

The present paper had as purpose to determine the financial effects caused by covid-19 in SMEs in the footwear sector in order to identify the financial situation in the last three years and also diagnose the changes that entrepreneurs had to face. Subsequently, the population of the footwear sector of the city of Cúcuta was established with 789 entrepreneurs, although it is true the sample was made up of 30 companies in the sector, these being 3.8% of the population, according to the

Recepción: 15 agosto de 2021 / Evaluación 01 septiembre de 2021 / Aprobado: 03 octubre de 2021

¹ Universidad Francisco de Paula Santander, Av. 15#23-66 Barrio Alfonso López, Cúcuta, Colombia, jaileneyasmincr@ufps.edu.co, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8996-7810>

² Universidad Francisco de Paula Santander, Av. Libertadores #7AN-12 San Eduardo, Cúcuta, Colombia, michelalejandrabs@ufps.edu.co, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5685-9418>

³ Universidad Francisco de Paula Santander, Grupo de investigación Gicoff, Calle 2A No. 11A-86 Montebello II, Cúcuta, Colombia, marlingcarolinacd@ufps.edu.co, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2913-5588>

methodology a study was applied quantitative analysis since a percentage collection and data analysis was carried out to diagnose the financial effects of SMEs in the footwear sector by implementing a survey which was based on 15 items and divided into two dimensions, the first dimension about the company and the Second, the financial dimension, as a result of the research, it should be noted that in the first dimension, the age of the surveyed companies is more than 5 years, which corresponds to 46.7%, in the same way, it is one of the sectors that generates the most employment. It is also executed that 70% of the companies are not affiliated with any union established in the north of Santander, in addition, in the second dimension, the results obtained 33% of the entrepreneurs opted for access to online sales, they also stopped making contributions to the security system with 50% also announced that they did not receive aid from both the government and the union. To conclude, the footwear sector has been one of the worst hit sectors before and during the pandemic.

Keywords: Covid-19, financial effects, SMEs, footwear sector

Introducción

Los efectos económicos presentados por la pandemia COVID-19 en los diferentes sectores se han visto afectados por el aislamiento preventivo que han impuesto en diferentes partes del mundo para disminuir la aglomeración y consigo detener el contagio, lo cual se ve reflejado en un impacto negativo para diferentes sectores de la economía con una intensidad fuerte como: el turismo, el comercio, el hotelería, restaurantes, centros comerciales, cines, transporte etc. Mientras que su afectación ha sido moderada en los sectores de alimentos, artículos de limpieza, medicamentos e insumos médicos, etc. Aunque en los sectores ganadores encontramos el farmacéutico, la venta de implementos para evitar los contagios como lo son los tapabocas, el alcohol, antibacteriales y la creación de una vacuna para la cura de esta, se considera que este sector ha obtenido un buen crecimiento y en el cual han existido grandes inversiones en él. El impacto en Latinoamérica para el año 2020 por la covid-19 la contracción económica fue del -7,7% la caída promedio del PIB. Seguidamente las economías que más cayeron fueron seis: Venezuela (-30%), Perú (-12%), Panamá (-11%), Argentina (-10,5%), México (-9) y por último Ecuador (-9%). Además, esta crisis ha provocado un aumento de desempleo, la pobreza, la desigualdad, y ha generado un golpe bajo en los trabajadores informales (FMI - Fondo Monetario Internacional, 2020).

En Colombia, el 6 de marzo del 2.020 se dio el primer caso positivo de COVID-19 a través de la llegada de la primera persona contagiada por este virus, por su parte el ministerio de Salud y Protección Social, con lo secretarios de salud del país establecieron un plan de respuesta ante el ingreso del coronavirus en Colombia, se declaró la emergencia sanitaria, en efecto se impusieron restricciones como la cancelación de eventos, actividades escolares, trabajos en general, cierre de centros comerciales y establecimientos públicos (OMS - Organización Mundial de la Salud, 2010). En Colombia se han sido planeados diferentes escenarios referentes a la economía para en un futuro, ya que esta ha afectado a varias familias sus bolsillos y aquellos colombianos que no tienen un salario fijo que ayude a sostener sus necesidades durante este periodo, por el cual el Gobierno Nacional designo recursos para las personas de bajos recursos y entre estos creando programas como la ayuda del IVA, el ingreso solidario, y el giro extraordinario para los programas de más familias en acción y jóvenes en acción (David Nieto, 2021). Los sectores más golpeados en el transcurso del Covid-19 se ven reflejado en la salud, el comercio, la industria, la educación, el agro etc.

En la ciudad de San José de Cúcuta, como está conformado el sector, efectos del COVID-19 (sectores más golpeados financiero, pérdidas, PIB) (Cámara de Comercio de Cúcuta - CCC, 2020). Debido a la cuarentena obligatoria a causa de la pandemia, algunos empresarios cerraron sus empresas, pues sus cierres fueron a causa de que no podrían llegar a costear su producto o no poder cubrir la mano de obra; y a otros los fortaleció en la creación de nuevas empresas del calzado en Cúcuta, así mismo podemos identificar los efectos financieros que trajo consigo la cuarentena por COVID-19 y sus consecuencias directas (DANE - Departamento Administrativo Nacional de Estadística, 2020). Según el (DANE - Departamento Administrativo Nacional de Estadística, 2020). Para el 2019 la región oriental tuvo un crecimiento en cuanto a las actividades de administración pública y defensa, educación y salud; y el valor agregado obtuvo un crecimiento del 3,2% para este año. El impacto que ha tenido el COVID-19 en Norte de Santander con el tejido empresarial se ha visto que los niveles de afectación se empiezan a ver reflejados desde el cese total de las actividades. Esta problemática trae consigo efectos o consecuencias de la persistencia del problema, muchas empresas continuarán cerrando o liquidando, por lo cual se hace necesario el desarrollo de la presente investigación que tiene como propósito determinar el efecto financiero de la Cuarentena por COVID-19 en las pymes sector calzado de la ciudad de Cúcuta, el cual permitirá a los empresarios del sector obtener información sobre el impacto que ha tenido la pandemia en sus actividades económicas y financieras.

El presente artículo se enfocará en estudiar los efectos financieros de la cuarentena por COVID-19 en las pymes del sector del calzado en la ciudad de Cúcuta, como contribución a uno de los sectores más importantes y clave de la región, en el cual existe un número importante de micro, pequeñas y medianas empresas, que han sido afectado por diferentes factores externos como: cierre de frontera, baja en las tasas de cambio, el desempleo, pérdida de ingresos, etc. (Cámara de Comercio de Cúcuta - CCC, 2020). Durante el confinamiento por Covid-19 el sector además de los efectos mencionados ha sido afectado por el cierre o suspensión de sus actividades económicas que tienen un efecto directo en los ingresos. Con esta investigación se aportará conocimiento, sobre los efectos financieros causados por la pandemia al sector del calzado en la ciudad y aportará resultados que permitan constituirse como insumo para futuras investigaciones en el área.

Fundamentación teórica

Impactos económicos pandemia

El entorno de la pequeña y mediana empresa juega un papel importante en el ámbito económico y social porque contribuye significativamente a la oferta de bienes, servicios y empleo, por lo que es muy relevante en el campo de la educación y la investigación. Hay una parte de la riqueza nacional (Banco Interamericano de Desarrollo - BID, 2005) Sin embargo, la debilidad a largo plazo de las industrias en pequeña escala se debe en gran medida al hecho de que dependen principalmente de su capital, tienen fuentes de ingresos limitadas y compiten con las PYME. Como resultado de esta investigación, empresas de este tipo se utilizan para acciones, y a la hora de ganar dinero, se utilizan sobre todo para pasivos con vencimientos inferiores a un año y oportunidades de largo plazo. Finalmente, se considera que la forma de dirigir esta empresa impondrá severas sanciones a los ingresos por producción. Sin embargo, las PYMES tienen características fuertes y flexibles en sus negocios que les permiten llegar a la mayoría de los mercados. Esto les permite obtener ganancias, pero este tipo de negocio representa una amenaza para su sostenibilidad y crecimiento. Esta debilidad está directamente relacionada con el acceso limitado a recursos o recursos financieros, materiales, humanos y educativos. Estas deficiencias

dificultan el aprovechamiento de varios aspectos de las operaciones y el apoyo de la empresa (Andriani, Biasca y Rodríguez, 2003). Por lo tanto, se alienta a las PYMES a utilizar técnicas de análisis financiero como ganancias, deuda, tasas de interés, simplificación y evaluaciones de desempeño basadas en datos de desempeño financiero (Aybar, Casino y López, 2003)

Gestión financiera empresarial

Además, el nivel de adquisición de las finanzas de una empresa se determina a partir de una descripción de su situación financiera que indica límites y capital complejos. Esta función le permite evaluar su departamento financiero (Vera-Colina, Melgarejo y Mora, 2014). Además, las consideraciones de gestión financiera deben tenerse en cuenta al determinar la estructura de una gran empresa. Por esta razón, se necesitan técnicas de análisis financiero que ayuden a determinar las ganancias, la deuda y los intereses de las empresas (Diez y López, 2001).

Materiales y métodos

Se realizó una investigación de tipo cuantitativo debido a que se identificó los efectos financieros con la finalidad de resolver el objetivo principal de estudio y de llevar a cabo el método descriptivo.

A su vez, se tendrá un enfoque cuantitativo ya que se realizó una recolección porcentual y análisis de datos para diagnosticar los efectos financieros de las pymes del sector calzado. Con base en el método descriptivo, se analizó los efectos financieros a través de los datos porcentuales obtenidos por medio de las bases de datos. El diseño de investigación descriptiva es un método científico que implica observar y describir el comportamiento de un sujeto sin influir sobre él de ninguna manera (Shuttleworth, 2008). El diseño del trabajo fue de carácter descriptivo debido a que ofrece datos cuantitativos acerca del objeto principal de la investigación. La población es el conjunto sobre el que se centra el interés en obtener conclusiones y acerca de la cual se realizarán inferencias. Normalmente es demasiado grande para poder abarcarlo (Ruas, O. O., 2015).

La población está constituida por 789 empresas registradas en la base de datos Compite 360 de la Cámara de Comercio de Cúcuta clasificadas como pequeñas y medianas empresas. La muestra es un subconjunto o parte del universo o población en que se llevó a cabo la investigación. Hay procedimientos para obtener la cantidad de los componentes de la muestra como fórmulas, lógica y otros que se verá más adelante. La muestra es una parte representativa de la población (López, 2004). En la siguiente investigación, la muestra será un muestreo no probabilístico. En el sondeo inicial se invitó a hacer parte de este a las 789 empresas registradas en la base de datos de Compite 360 de la Cámara de Comercio de Cúcuta, de estas tomaron la iniciativa de participar el 3,8% de los empresarios que hacen referencia a 30 empresas que fueron seleccionadas para llevar a cabo el estudio. Se utilizarán como medios materiales para recoger y almacenar la información un formato de cuestionario o encuesta con una serie de preguntas de forma específica y también las hojas o listas de cotejo o de verificación (Tamayo, 1994).

La encuesta es un instrumento que se realiza mediante la recolección de datos y será utilizada como procedimiento de investigación, ya que está permite obtener y elaborar datos de una manera eficaz. (Sierra Bravo R. Técnicas de Investigación social. Madrid: Paraninfo, 1994). Según Hernández Sampieri (1997), el cuestionario es tal vez el más utilizado para la recolección de datos; este consiste en un conjunto de preguntas respecto a una o más variables a medir. Esta consiste en la realización de análisis de las fuentes bibliográficas y la búsqueda de aquellos trabajos de investigación sobre el tema de estudio, y que a su vez esta responda a los interrogantes. Este hace referencia al grado de seguridad que existe en los resultados obtenidos por los investigadores

basados en los procedimientos que fueron aplicados para efectuar el respectivo estudio (Meza, 2002).

Teniendo definido el instrumento a realizar, procedemos a la validación de la encuesta con la técnica que se empleará la cual es el juicio de expertos para la validación. Como lo señalan (Hernández, Fernández & Baptista, 2006) “recolectar datos implica tres actividades estrechamente vinculadas entre sí: seleccionar un instrumento de medición de los disponibles en el estudio del comportamiento o desarrollar uno, el instrumento debe ser válido y confiable, de lo contrario no podemos basarnos en los resultados; aplicar este instrumento de medición y finalmente preparar las mediciones obtenidas para que puedan analizarse correctamente”. Las técnicas de recolección de datos son encuestas dirigidas a los empresarios de la región del sector calzado productores. Los instrumentos que implementamos en esta investigación para la recolección de la información fundamental para el desarrollo fueron las entrevistas a los representantes del sector calzado y una encuesta estructurada a las pequeñas y medianas empresas de este mismo. La técnica que se realizó es el análisis documental que está representado en las diferentes bases de datos ya sean trabajos de tesis, artículos, libros, etc.; los cuales contengan información alusiva a la investigación. Por otro lado, otro tipo de información secundaria será las opiniones de personas expertas en el sector calzado para complementación del estudio.

Para esta investigación se tomó en cuenta el manejo de estadísticas descriptivas haciendo uso de tablas, gráficos y análisis financiero. Se realizó una investigación exhaustiva donde se desarrolló una descripción física de documentos y a su vez análisis de contenidos, como lo será la identificación de palabras clave, clasificaciones, bibliografías, argumentos de expertos para la recolección de las distintas ideas que sean de ayuda para el enriquecimiento de la investigación. Para esta investigación es indispensable un análisis estadístico ya que se realizará la aplicación de encuestas a los diferentes empresarios del sector calzado, y para obtener una interpretación correcta de los resultados, se llevará a cabo el uso de gráficos como lo son: columnas, diagramas de barras, cilindros, círculos, pirámides, etc.

Análisis y discusión

El proceso de identificación se realizó a través de la participación de 30 empresas del sector calzado de la ciudad de San José de Cúcuta. Esta información fue obtenida de los reportes financieros de compeite 360 y de la aplicación de una encuesta.

Fase 3. Establecimiento de los efectos financieros de la pandemia por COVID-19 en las pymes sector calzado de la ciudad de Cúcuta.

En la figura 1, se puede observar que el 46,7% de las empresas encuestadas tienen una antigüedad de más de 5 años en el sector del calzado de la ciudad de Cúcuta, y así mismo el 30% tiende a tener antigüedad en el sector calzado entre 1 y 3 años.

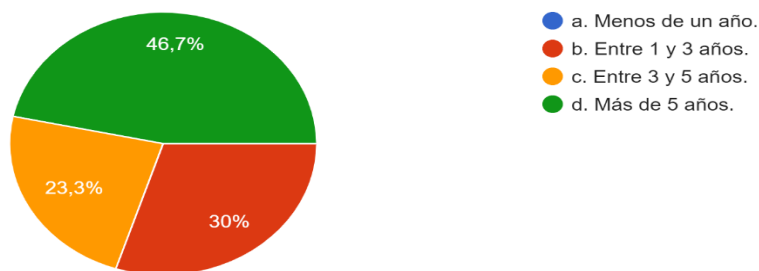
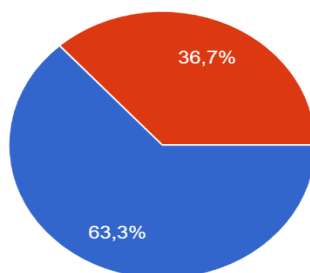


Figura 1. Antigüedad de la empresa en el sector calzado.

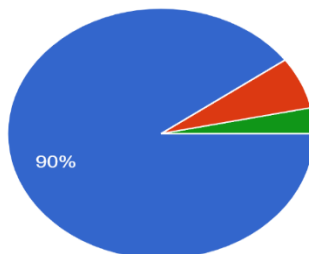
En la figura 2, podemos ver que el 63,3% de los empresarios tienen en sus fábricas entre 1 y 10 empleados, mientras que el 36,7% tiene entre 11 y 50 empleados.



- a. Entre 1 y 10 empleados.
- b. Entre 11 y 50 empleados.
- c. Entre 51 y 200 empleados.
- d. De 200 empleados en adelante.

Figura 2. Personal de trabajo.

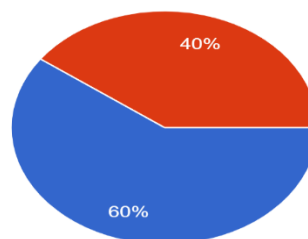
En la figura 3, se evidencia que el 90% de las empresas manejan entre 1 y 4 líneas de producción de calzado, y el 6,7% manejan entre 4 y 7 líneas de producción de calzado.



- a. Entre 1 y 4.
- b. Entre 4 y 7.
- c. Entre 7 y 9.
- d. De 9 en adelante.

Figura 3. Líneas de producción.

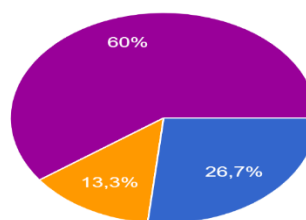
En la figura 4, se observó que el 60% de la planta de producción de la empresa es propia y el 40% es arrendada.



- a. Propia.
- b. Arrendada.
- c. Satélite.
- d. Ninguna.

Figura 4. Planta de producción.

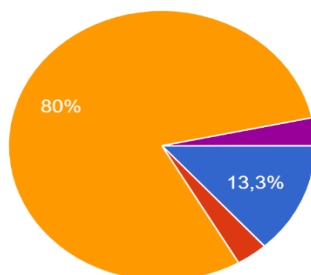
En la figura 5, se puede evidenciar que el 60% de los empresarios no cuentan con puntos de ventas, y el 26,7% cuentan con puntos de venta a nivel local.



- a. Local.
- b. Regional.
- c. Nacional.
- d. Internacional.
- e. Ninguno

Figura 5. Puntos de venta.

En la figura 6, se puede observar que el 80% de la distribución de los productos de la empresa es a nivel nacional y el 13,3% es a nivel local.



- a. Local.
- b. Regional.
- c. Nacional.
- d. Internacional.
- e. Todas las anteriores.

Figura 6. Distribución de los productos de la empresa.

En la figura 7, se evidencia que el 56,7% de los proveedores de la materia prima son locales, y el 33,3% son proveedores nacionales.

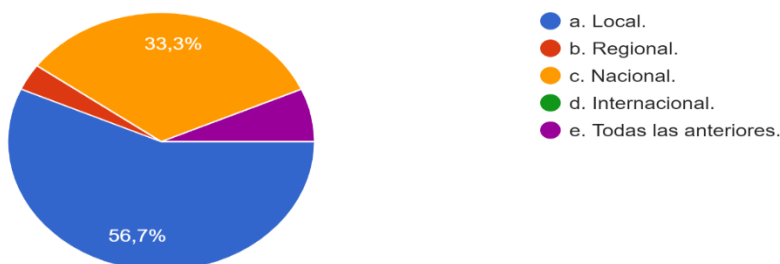


Figura 7. Proveedores de materia prima.

En la figura 8, se observa que el 70% de los empresarios del sector calzado no se encuentran afiliados a ninguna agremiación del sector, y el 30% está afiliada a la corporación de industrias del calzado y similares de Norte de Santander (CORPOINCAL).

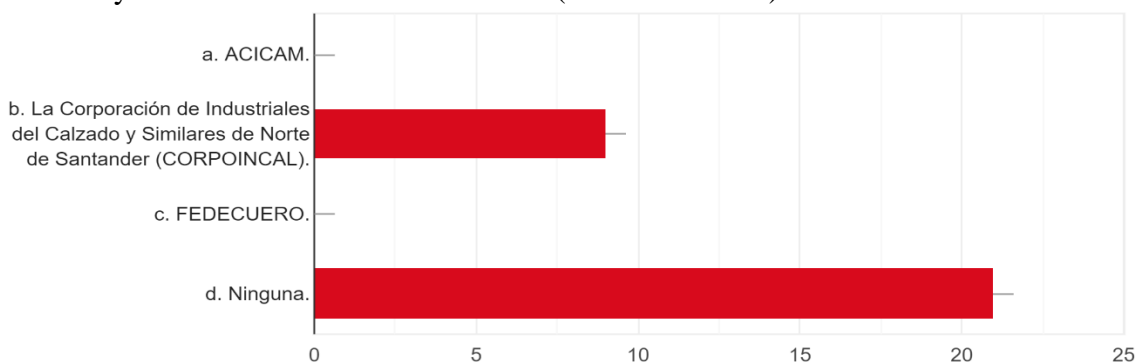


Figura 8. Afiliación de las agremiaciones.

Fase 1. Situación financiera de las pymes del sector calzado de la ciudad de Cúcuta por la pandemia COVID-19.

En el siguiente cuadro, hallaremos la relación de las diferentes variables antes y durante la pandemia y cuál fue la variación de cada una de estas:

Variables	Antes de la pandemia	Durante de la pandemia	Variación
Volumen de ventas.	El 43,3% de los empresarios nos dio a conocer que su volumen de ventas antes de la pandemia fue más del 61% de la producción.	El 50% de los empresarios después de la pandemia obtuvo un volumen de ventas del 1 % al 20% de la producción.	Se obtuvo una variación sobre la disminución del 41% en cuanto al volumen de ventas antes y durante la pandemia.
Cumplimiento de las obligaciones de los clientes	En las cuentas por cobrar (clientes) el 37% de los empresarios identifico que el cumplimiento de las	El 47% de los empresarios obtuvo de sus clientes un cumplimiento de las	En las cuentas por cobrar (clientes) el cumplimiento de las obligaciones de los

	obligaciones de sus clientes fue del 1 al 20% de la deuda.	obligaciones del 1 al 20% de la deuda.	clientes se mantuvo tanto antes como durante la pandemia.
Ingresos obtenidos	En los ingresos se evidenció que el 40% de los empresarios obtuvieron ingresos del 21 al 40% de las ventas.	El 53% de los empresarios obtuvieron ingresos durante la pandemia del 1 al 20% de las ventas.	Se dio a conocer una variación del 21% de los ingresos obtenidos por las ventas.
Apalancamiento (endeudamiento)	El 37% de los empresarios antes de la pandemia obtuvo un apalancamiento de 1% al 20% de los ingresos.	El 43% de los empresarios dio a conocer que su endeudamiento fue del 1 al 20% de los ingresos.	El apalancamiento (endeudamiento) se mantuvo en los ingresos tanto antes y durante la pandemia.
Variación de los costos de inventario	El 40% de los empresarios no obtuvieron una variación de los costos de inventario.	El 40% de los empresarios obtuvieron una variación de los costos de inventarios de 1 al 20% de los ingresos.	Los costos de inventarios aumentaron el 20% durante la pandemia.
Cumplimiento de las obligaciones con los proveedores	El 30% de los empresarios obtuvieron un cumplimiento de las obligaciones con los proveedores de un 21 al 40% de la deuda.	El 40% de los proveedores obtuvo un cumplimiento de 1 al 20% de la deuda.	Los proveedores obtuvieron una disminución del 20% del cumplimiento de las obligaciones durante la pandemia.
Variación de los gastos	En los gastos el 33% de los empresarios observaron una variación entre el 21% al 40% de los ingresos.	El 33% de los empresarios dio a conocer que su variación de los gastos era del 21% al 40% de los ingresos.	No se obtuvo variación ya que antes y durante la pandemia se mantuvieron los ingresos del 21% al 40%.

Cuadro 1. Variación antes y durante la pandemia.

En la figura 9, se observa que el 33,3% implemento las ventas por internet para mantener su negocio activo y reducir el impacto de la pandemia por la COVID-19; y el 23,3% aplico el despido de personal, y por último el otro 23,3% inicio el acceso a nuevos créditos para mantenerse activo y reducir el impacto.

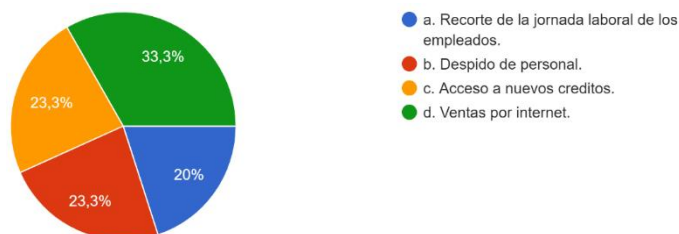


Figura 9. Medidas tomadas para mantener el negocio y reducir el impacto de la pandemia por la COVID-19.

En la figura 10, se evidencio que el 46,7% de los empresarios no despidió ningún empleado, pero el 20% tomo la decisión de despedir más de 10 empleados a causa de la pandemia por la COVID-19.

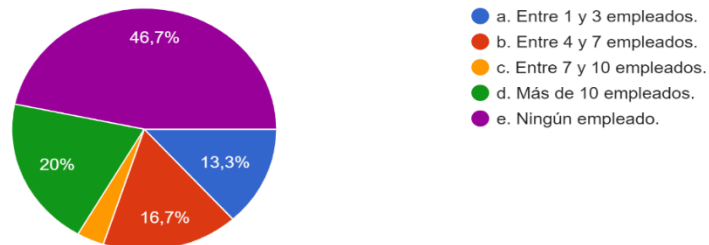


Figura 10. Despido a causa de la pandemia por la COVID-19.

En la figura 11, podemos observar que el 48,3% de los empresarios cree que es necesario 2 años para estabilizar la producción y las ventas del calzado después de la pandemia por COVID-19, y el 41,4% cree que es necesario que pase un año para que el sector se pueda estabilizar.

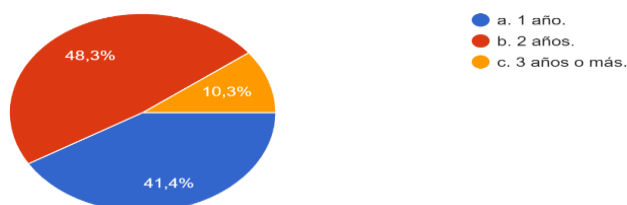


Figura 11. Estabilización del sector calzado.

En la figura 12, se puede apreciar que el 50% de los empresarios dejo de realizar aportes al sistema de seguridad social de sus empleados, y que el otro 50% continuó pagando los aportes de seguridad.

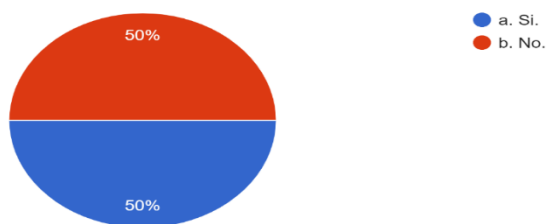


Figura 12. Aportes al sistema de seguridad social.

En la figura 13, se evidencia que el 93,3% de los empresarios no recibieron ningún apoyo de parte del Gobierno Nacional durante la emergencia sanitaria por COVID-19 para sus empleados.



Figura 13. Beneficios de parte del Gobierno Nacional.

En la figura 14, se observó que el 40% de los empresarios utilizaron como canal de promoción el WhatsApp para continuar con sus ventas, y el 33,3% utilizo como canal de promoción las redes sociales.

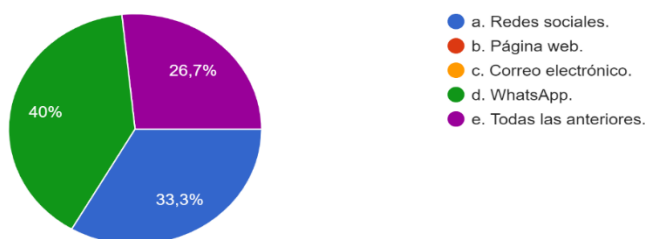


Figura 14. Canales de promoción.

Conclusiones

Para concluir, se identificó la situación financiera de las pymes del sector calzado de la ciudad de Cúcuta antes de la pandemia donde se evidencio que el volumen de las ventas según su producción fue más del 61% seguido de las cuentas por cobrar el cumplimiento efectuado es del

1% al 20% de la deuda que habían obtenido los clientes, además los ingresos obtenidos se mantuvieron entre el 21% al 40% de las ventas realizadas y asimismo el apalancamiento (endeudamiento) se dio del 1% al 20% de los ingresos obteniendo así un menor endeudamiento, para la parte de los inventarios no se reflejó ninguna variación ya que todos los empresarios fabrican sobre pedido, igualmente se evidenció un cumplimiento a los proveedores del 21% al 40% de la deuda y en último lugar en los gastos se registró una variación entre el 21% al 40% de los ingresos. Por ende, se diagnosticaron los cambios de la situación financiera de las pymes del sector calzado de la ciudad de Cúcuta durante la pandemia la cual afectó al sector en los inicios de la cuarentena obligatoria debido a sus restricciones lo que llevó a parar la producción por unos meses durante la reactivación del comercio las ventas tuvieron un comportamiento del 1% al 20% de la producción seguidamente las cuentas por cobrar se mantuvieron en cuanto al cumplimiento de la deuda luego observamos que los ingresos obtenidos disminuyeron del 1% al 20% de las ventas para continuar el apalancamiento (endeudamiento) se mantuvo de acuerdo a los ingresos obtenidos por otro lado los inventarios obtuvieron una variación del 1% al 20% de los ingresos además el cumplimiento de los proveedores se redujo del 1% al 20% de la deuda debido a que los proveedores actualmente no están otorgando créditos a los empresarios para comprar los insumos necesarios de la producción por último los gastos se mantuvieron según sus ingresos durante la pandemia.

Para finalizar, los efectos financieros establecidos en las pymes del sector calzado de la ciudad de Cúcuta nos permitió conocer la realidad que vive el sector las cuales han pasado por unos altibajos como lo son el desempleo, la inflación, el alza de los precios de los insumos y por estos motivos no existe una estabilidad en el mercado asimismo los empresarios temen a no alcanzar las expectativas de los consumidores ya que este sector económico le da vida a la economía de la ciudad y gran parte del país.

Referencias bibliográficas

- Adhanom. (11 de marzo de 2020). <https://www.who.int>. Obtenido de <https://www.who.int/https://www.who.int/es/news-room/detail/29-06-2020-covidtimeline>
- Andriani, Biasca y Rodriguez. (2003). Un nuevo sistema de gestión para lograr pymes de clase mundial. Grupo editorial Norma.
- Aranda. (2010). <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/09/cuentas-cobrar-liquidez.html>. Obtenido de <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/09/cuentas-cobrar-liquidez.html>: <https://www.eumed.net>
- Aybar, Casino y López. (2003). Estrategia y estructura de capital en la pyme: una aproximación empírica. *Estudios de economía aplicada*, 27-52.
- Banco Interamericano de Desarrollo - BID. (2005). <https://publications.iadb.org>. Obtenido de <https://publications.iadb.org/https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/Desencadenar-el-cr%C3%A9dito-C%C3%B3mo-ampliar-y-estabilizar-la-banca.pdf>
- Barrera-Gomez, Garnica y Manrique. (3 de julio de 2020). <https://revistas.uis.edu.co/>. Obtenido de <https://revistas.uis.edu.co/https://revistas.uis.edu.co/index.php/revistasaluduis/article/view/11100/10929>
- Cámara de Comercio de Cúcuta - CCC. (2020). Impacto económico a raíz del COVID-19. Cúcuta: CCC.

- Castañeda. (2014). Los sistemas de información contable un herramienta para la gestion integral de las pymes. Revista de la Agrupación Joven Iberoamericana de Contabilidad y Administracion de Empresas, 31-40.
- CEPAL - Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2020). El desafio social en tiempos del COVID-19. Santiago, Chile: Informe Especial COVID-19.
- DANE - Departamento Administrativo Nacional de Estadística . (2020). Boletin tecnico. Producto interno bruto. Bogota: DANE.
- DANE - Departamento Administrativo Nacional de Estadística. (2020). boletin tecnico cuentas departamentales . Bogota: DANE.
- DANE. (2020). Estudio Impacto. Cúcuta: DANE.
- DANE. (2021). Indice de Precios al Consumidor. Cúcuta: DANE.
- David Nieto. (28 de Marzo de 2021). <https://www.unbosque.edu.co/>. Obtenido de <https://www.unbosque.edu.co/>: <https://www.unbosque.edu.co/centro-informacion/noticias/como-afecta-la-crisis-del-covid-19-la-economia-colombiana>
- Diez y López. (2001). Dirección financiera: planificación, gestión y control. Financial Times Prentice Hall .
- FMI - Fondo Monetario Internacional. (25 de Enero de 2020). <https://www.bbc.com/>. Obtenido de <https://www.bbc.com/>: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-55802814>
- FOME - Fondo de Mitigación de Emergencias. (2021). Estos son los efectos económicos que deja el primer año de pandemia en Colombia. La Republica, 10.
- IDS - Instituto Departamental de Salud. (2021). que esta pasando con nuestro tejido empresarial? Cúcuta: DATAUCUTA.
- Lawrence y Chad. (2012). Principios de administracion financiera. Pearson Educacion de Mexico.
- López. (2004). <http://www.scielo.org.bo/>. Obtenido de <http://www.scielo.org.bo/>: http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1815-02762004000100012
- OMS - Organización Mundial de la Salud. (24 de Febrero de 2010). <https://www.who.int>. Obtenido de <https://www.who.int>: https://www.who.int/csr/disease/swineflu/frequently_asked_questions/pandemic/es/
- Organización Mundial de la Salud - OMS. (11 de MARZO de 2020). <https://www.paho.org>. Obtenido de <https://www.paho.org>: <https://www.paho.org/es/noticias/11-3-2020-oms-caracteriza-covid-19-como-pandemia#:~:text=Ginebra%2C%2011%20de%20marzo%20de,puede%20caracterizarse%20como%20una%20pandemia>.
- Ricardo Romero. (2016). <https://www.promonegocios.net/mercadotecnia/definicion-concepto-venta.htm>. Obtenido de <https://www.promonegocios.net/mercadotecnia/definicion-concepto-venta.htm>: <https://www.promonegocios.net>
- Ruas, O. O. (Noviembre de 2015). researchgate.net. . Obtenido de researchgate.net. : https://www.researchgate.net/publication/283486298_Metodologia_de_la_investigacion_Poblacion_y_muestra
- Shuttleworth. (2008). Diseño de Investigación Descriptiva. Obtenido de Explorable.com: <https://explorable.com/es/disenio-de-investigacion-descriptiva>.
- Velásquez. (2000). http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lad/soriano_a_j/capitulo2.pdf. Obtenido de http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lad/soriano_a_j/capitulo2.pdf: <http://catarina.udlap.mx>

Vera-Colina, Melgarejo y Mora. (2014). Acceso a la financiación en pymes colombianas: una mirada desde sus indicadores financieros. *Revista Innovar*, 149-160.