



RiUPTC

Repositorio Institucional
UPTC

repositorio.uptc@uptc.edu.co



APLICACIÓN DE INDICADORES MICROECONOMICOS AL SECTOR DE LA EMPRESA DEL CUERO EN ANTIOQUIA-COLOMBIA

APPLICATION OF MICROECONOMIC INDICATORS TO THE SECTOR OF THE LEATHER COMPANY IN ANTIOQUIA-COLOMBIA

Luis F. Ramírez Díaz, Politécnico Colombiano JIC, email: lramirezqelpoli.edu.co; Luis F. Londoño Franco, Politécnico Colombiano JIC, email: lflondono@elpoli.edu.co

RESUMEN:

La globalización exige la competitividad y el logro de mejores niveles de competitividad de las organizaciones en los ámbitos local e internacional, en este sentido, se convierte en una realidad, el hecho de analizar con cierta frecuencia el comportamiento de los diferentes niveles de la economía en el que se refleja el desarrollo de los procesos internos de las Pymes y los resultados obtenidos en sus estados financieros. La investigación que origina este artículo: aplicación de los determinantes de la competitividad en las pymes del sector del cuero en Antioquia, analiza variables significativas que se consideran determinantes que aportan a la generación de competitividad, inherentes a los diferentes niveles en que se desarrolla la economía. Mediante la aplicación de un instrumento que permite el levantamiento de información de fuente primaria, se caracterizan estos indicadores y se contrasta la información, hasta jerarquizar el aporte de cada uno a la generación de competitividad, según la metodología de Klaus Esser y otros investigadores. Además, se cuantifican los alcances de los determinantes microeconómicos y su aporte en la generación de valor agregado en las Pymes.

Palabras clave:

Competitividad, contraste, microeconómico, pymes

ABSTRACT:

Globalization demands competitiveness the achievement of better levels of competitiveness of organizations in the local and international areas, in this sense, becomes a reality, the fact of analyzing with some frequency the behavior of the different levels of the economy reflecting the development of the internal processes of SMEs and the results obtained in their financial statements. The research that originates this article: application of the determinants of competitiveness in SMEs in the leather sector in Antioquia, analyses significant variables that are considered determinants that contribute to the generation of competitiveness, inherent to the different levels in which the economy is development. By means of the application of an instrument that allows the lifting of information of primary source, these indicators are characterized, and the information is contrasted, to hierarchize the contribution of each one to the generation of competitiveness, according to the methodology of Klaus Esser and other investigators. In addition, the scope of the microeconomic determinants and their contribution to the generation of value added in SMEs are quantified.

Keywords:

Competitiveness, contrast, microeconomics, SMEs,

INTRODUCCIÓN

En el año 2009, se inicia un proceso de investigación del estado del arte de la innovación, la evolución del concepto y sus variables más significativas en el sector del cuero con el fin de identificar una metodología de aplicación, sus dimensiones e importancia en la generación de competitividad al interior de las Pymes, trabajo



que se terminó a finales de 2010, denominado: Ponderación de los determinantes de la competitividad de las Pymes del sector del cuero en Antioquia, sustentado en la maestría en ciencias económicas (Ramírez, 2017).

La metodología utilizada para la identificación de los factores que han llevado a generar diferentes estudios, referenciar definiciones de innovación y a la caracterización de variables que permitan la valoración y aplicación a nivel empresarial o sectorial se describe a continuación.

En primer lugar, la ubicación del pensamiento que sobre innovación expresan teóricos a lo largo del tiempo, análisis e identificación de características de esta, teniendo como referente, estudios a nivel nacional como internacional (Jhonson & Ludvall, 2016), precisión de la evolución del sector de las Pymes y su desarrollo en torno a características propiciadas por la innovación (Buesa et al., 2016).

En segundo lugar, la identificación de características de las Pymes propiciadas por la innovación; en este sentido se hace uso del contraste con empresas de diferentes países de la Comunidad Económica Europea, logrando identificar variables Macroeconómicas, Microeconómicas y Mesoconómicas, que permiten dimensionar la importancia de la innovación en la evolución de estas.

Lo anterior se correlacionó con los hallazgos de esta investigación, lo cual, permitió la identificación de escenarios propios para establecer las variables Microeconómicas propias de la gestión interna de las organizaciones. El estudio, recoge una metodología que permite contrastar información obtenida de fuentes primarias llegando a la ponderación de los determinantes del nivel microeconómico en algunas empresas exitosas del sector del cuero en Antioquia.

Fundamento Teórico

El trabajo aborda formas de identificar y dimensionar los determinantes que aportan a la competitividad, aunque la mayoría de los estudios proponen la enumeración de los determinantes que representan referencias de desarrollo para las economías, las regiones, o las empresas; estos se relacionan con los indicadores propuestos en el Foro Económico Mundial en sus diferentes versiones incluso en 2017, se referencia a estas temáticas con la metodología de medición de la competitividad a nivel global partiendo de ocho dimensiones (Apertura, Finanzas, Gobierno, Instituciones, Laboral, Gerencial, Tecnología, e Infraestructura).

De esta forma, se adoptan como determinantes variables que se agrupan en los niveles Macroeconómicos, Mesoconómico y Microeconómico, según la teoría de la economía y el análisis de los referentes consultados al respecto. Desde lo Microeconómico, la eficiencia en el proceso productivo de las empresas y la interrelación con los mercados se constituyen en un escenario donde las empresas forman su capital tanto empresarial como laboral.

La organización interna de las empresas en su proceso productivo se constituye en un eslabón de la cadena, que la interrelaciona con su entorno, demostrando la evidencia de su aporte al desarrollo y al crecimiento económico (Revista problemas de desarrollo, 2018).

Por tanto, las empresas buscan lograr la eficiencia en la utilización de los factores de producción evolucionando con los mercados, con las necesidades de los consumidores y evolucionando con el entorno. Esto implica que las Pymes sean más eficientes y dinámicas en su proceso productivo, avanzando en la senda de la competitividad.

Según estudios teóricos, se estableció, que el nivel Microeconómico, se caracteriza por indicadores cuyo control depende de los planes de gestión que se desarrollen al interior de las organizaciones, en este sentido y contrastando la opinión de autores como: Porte (1998); Klau Esser (1994); Morato (2001) y Carballo (2006), entre otros, se logró identificar determinantes que permitan dimensionar la competitividad que converge a su interior (García, 2008).

Fuentes. M (2006) plantea que el estudio de la competitividad ha sido una materia de gran interés en la literatura económica del último siglo y en el ámbito empresarial se han formulado modelos teóricos que intentan explicar y medir la competitividad. La tendencia predominante ha sido simplificar la competitividad al considerarla como el logro de alguna ventaja competitiva.



Por un lado, el modelo estructural iniciado por Bain (1956), pero reconducido y actualizado por Porter (1982), que sostiene que la empresa crea estrategias competitivas que le permiten encontrar una posición en el sector en que se ubica y por otro lado, el modelo de ventaja competitiva que propone la teoría de los recursos y capacidades (Barney (1986), Diericks y Cool (1989), Lippman y Rumelt (1982), Day y Wensley (1988), Reed y DeFillipi (1990), Prahalad y Hamel (1990), Grant (1991), Mahoney y Pandian (1992), Peteraf (1993)) sustenta que la ventaja competitiva sostenible se logra a través de la acumulación de recursos y capacidades superiores. Fuentes. M (2006).

Ambas corrientes constituyen distintos puntos de vista que se complementan, ya que la primera defiende la importancia de las características estructurales del sector como condicionante del logro de unos resultados superiores, pero dichas características guardan una estrecha relación con los recursos y capacidades de las empresas.

METODOLOGÍA

El diseño metodológico es de tipo prospectivo longitudinal, comprende dos actividades soportadas en fuentes de información primaria y secundaria que permite medir los grados de competitividad a partir de cada indicador identificado en el nivel Microeconómico. La primera fuente fue la aplicación de una encuesta que permitió a los gerentes de las empresas previamente seleccionadas (cinco empresas marroquinerías, cuatro curtiembres y doce empresas de calzado), cualificar la importancia de los indicadores previamente establecidos desde el análisis teórico. Esta información permitió el cálculo de la relación lineal de los determinantes y a través, del cálculo de la Varianza, identificar el de mayor importancia e impacto en la generación de competitividad en el nivel Microeconómico desde el concepto de la gestión administrativa.

La segunda actividad consistió en evaluar matemáticamente el desarrollo de los indicadores a partir del uso de la información financiera al final de un ejercicio económico, esto exigió el diseño o uso de fórmulas matemáticas que permitieron medir el aporte de cada indicador en la medición de la competitividad, en cada una de las empresas evaluadas. Finalmente, se contrastaron los resultados teóricos con los resultados matemáticos y se pudo determinar el aporte de los indicadores en la cuantificación de la competitividad del sector Microeconómico.

A continuación, se describe cada uno de los indicadores microeconómicos y su metodología de medición.

Productividad, se mide a través de indicadores correlacionados y se evalúa por comparación con la de otros sectores, que producen los mismos bienes y/o servicios considerados sectores líderes por su organización y tecnología en relación con el promedio del sector productivo de la economía. Para su medición, se utilizó el modelo de productividad total, propuesto por Sumanth (2001) quien considera elementos de producción tangibles o medibles a las unidades terminadas producidas y a las unidades producidas parcialmente, tanto para la venta como para uso interno; diferenciándose de valores, intereses de bonos y otros ingresos. Igualmente, el modelo considera como elementos de insumos tangibles la mano de obra, el capital, materiales, energía y otros gastos. Por cada producto se calculan las horas-hombre o los sueldos y salarios promedio (Medina. J, 2009).

Fórmula 1. Productividad total

$$P_t = \frac{P_t}{I_t} = \frac{\sum_i iP_{it}}{\sum_i I_{it}} = \frac{P_{it}}{I_{iHt} + I_{iMt} + I_{iCt} + I_{iEt} + I_{iXt}}$$

Donde,

Pt = Producción total de la empresa durante el periodo t.

It = Insumos totales de la empresa durante el periodo t.



P_{it} = Producción del producto i , durante el periodo t .

I_{it} = Insumos utilizados en la elaboración del producto i , en el período t :

H = humanos, M = materiales, C = capital, E = energía, X = otros gastos.

j = 1.2.3... n . número de productos elaborados por la empresa.

t = 1.2.3... m . número de periodos bajo análisis.

De manera similar, se define el cálculo de la productividad del producto i :

Fórmula 2. Productividad de un producto

$$PT_i = \frac{P_i}{I_j} = \frac{P_i}{\sum_i I_{ji}}$$

Donde, j representa los tipos de insumo utilizados en elaborar el producto i , esto es:

$$j = (H, M, C, E, X)$$

La productividad parcial del producto i con respecto al insumo j , se define así:

Fórmula 3. Productividad parcial, respecto al insumo

$$PP_{ij} = \frac{P_i}{I_{ji}}, \forall j$$

Con base en lo anterior, la productividad promedio del sector del cuero, estaría dada por la sumatoria de la productividad de los subsectores identificados, dividido por el número de subsectores que conforman el sector. A su vez la productividad promedio del subsector (Calzado, Marroquinería o Curtiembres), estaría dada por la sumatoria de la productividad de las empresas que lo conforma, dividido por el número de empresas de este.

$$Pps = \frac{\sum_{i=1}^n X_i}{n}$$

Donde:

X_i = Una empresa dada del subsector, o un subsector del sector.

n = Numero de subsectores que conforman el sector o número de empresas que conforma el subsector.

Innovación. Se considerada como determinante de nivel Microeconómico, y se dimensiona su incidencia en la evolución de la competitividad en las Pymes del sector del cuero en Antioquia.

Tradicionalmente, el concepto innovación ha estado vinculado al cambio tecnológico, y recientemente los procesos de innovación se han identificado con la presencia de diversos activos intangibles, como la inversión en I+D (Investigación y Desarrollo), o el capital humano, entre otros. De este modo, la innovación se interpreta como un fenómeno complejo, estructurado en formas de conocimiento tanto, formales como tácitas e interrelacionada con el espacio en el cual se desarrolla y con el conjunto de agentes implicados en el mismo.

Los determinantes de la actividad de innovación. Se debe analizar desde un ámbito internacional, pues tanto, las recientes aportaciones a la teoría del comercio internacional como a la teoría del crecimiento económico; muestran la trascendencia de los nuevos conocimientos en el dinamismo económico y en la competitividad. De ese modo, los trabajos de (Vernon, 1966 y Keesing, 1967), enfatizaron sobre la trascendencia de los gastos en



I+D en la posición competitiva internacional de los países mientras, que el propio Keesing (1966) incorpora al análisis tradicional de las ventajas comparativas la incidencia de las dotaciones en mano de obra cualificada.

El marco conceptual de análisis fue la llamada función de producción de conocimientos introducida por Griliches (1998), el autor amplía la función de producción agregada incluyendo un indicador del nivel actual de conocimientos tecnológicos. En su modelo, la innovación es el resultado de factores que generan nuevos conocimientos económicos, siendo identificada la inversión en I+D como el más importante de ellos.

Fórmula 4. Función de producción

$$Y = f(X, K, \Psi)$$

Siendo la variable dependiente Y una medida del valor de la producción, X el conjunto de factores de producción convencionales (como el trabajo y el capital), K un indicador del estado actual de conocimientos y el parámetro recoge los otros determinantes del nivel de producción.

Al mismo tiempo, el valor de K depende de la inversión en I+D. De ese modo, se asume que existe una relación entre el nivel actual de conocimientos tecnológicos (K) y un parámetro indicador de la contribución de los niveles actuales y pasados del esfuerzo investigador (W (B) R).

Fórmula 4. Función del conocimiento tecnológico:

$$K_t = G[W(B)R_t, v]$$

Donde v recoge otro tipo de influencias del nivel acumulado de conocimientos mientras que el parámetro W (B) R puede ser reproducido mediante la siguiente expresión:

$$W(B)R_t = (w_0 + w_1B_1 + w_2B_2 + \dots w_n B_n)R_t = w_0R_t + w_1R_{t-1} + w_2R_{t-2} + \dots w_nR_{t-n}$$

Por tanto, dada la mayor intensidad del esfuerzo investigador por parte de las empresas de mayor dimensión, cabría esperar que el comportamiento innovador sea, por lo general, más activo en las grandes empresas. Sin embargo, las pequeñas empresas son el motor de la innovación en determinadas industrias, a pesar de que formalmente su esfuerzo en I+D es significativamente menor.

Evolución Financiera. Analiza y dimensiona la evolución como la generación de valor económico agregado, al interior del sector, al cual, pertenecen a lo largo de un periodo de tiempo determinado, lo cual permite visualizar al determinante de una forma dinámica.

Cálculo del Valor Económico Agregado (EVA), o ganancia residual, representa la riqueza generada para los propietarios y se calcula restándole a la utilidad operacional los gastos de impuestos y el costo financiero producido por tener activos.

Fórmula 5. Valor económico agregado

$$EVA = (UO - T) - AN * \varphi$$

Donde:

EVA = Valor económico agregado

UO = Utilidad operacional

T = Impuesto

AN = Activos netos

φ = Costo de capital



Rentabilidad del activo. Es la medida de la productividad de los fondos comprometidos en una unidad estratégica de negocios (UEN), o empresa y desde el punto de vista del largo plazo, donde lo que prima es la permanencia y el crecimiento y, en consecuencia, el incremento de su valor.

La rentabilidad operacional del activo (ROA) expresada porcentualmente como la relación entre la utilidad operacional y los activos de operación.

Fórmula 6. Rentabilidad operacional del activo.

$$ROA = \frac{UAI}{ACTIVOS} * 100$$

Dónde:

ROA = Rentabilidad operacional del activo

UAI = Utilidad antes de intereses e impuestos

El cálculo del ROA implica el uso de los activos operacionales; es decir, se excluyen los que no se utilizan en la actividad principal del negocio y que, normalmente aparecen como otros activos. Además, el cálculo del indicador debe considerar el valor de mercado de los activos al comienzo del periodo, pues ese monto es la inversión requerida para generar las utilidades operacionales García (2009).

Utilizar la UAI o utilidad operacional para el cálculo de ROA, proporciona una idea de la eficiencia con que se están aprovechando los recursos para generar un volumen de utilidades que sea suficiente para cubrir el costo de los pasivos y dejar un remanente a los socios que sea atractivo.

Rentabilidad del patrimonio. Si a la utilidad operacional (UAI), se le descuentan los intereses se obtiene la utilidad antes de impuestos o valor disponible para los socios y si se relaciona con el patrimonio se obtiene la rentabilidad del patrimonio. Equivale al indicador llamado rentabilidad del patrimonio antes de impuestos.

Fórmula 7. Rentabilidad del patrimonio

$$RP = \frac{(UAI - I)}{PATRIMONIO} * 100$$

Donde:

RP = Rentabilidad del patrimonio

UAI = Utilidad antes de intereses e impuestos

La rentabilidad del patrimonio debe ser superior a la rentabilidad que obtienen los acreedores, pues los dueños de los medios de producción deben tener la retribución por los mismos.

$$\frac{UAI}{PATRIMONIO} * 100 > r_a$$

Dónde:

ra = rentabilidad de los acreedores.

De igual forma, la ROA debe ser mayor que la ra con el fin de que el costo financiero generado por la utilización de activos sea cubierto por el rendimiento de estos, pero que a su vez genere un remanente como valor económico adicional.

Finalmente, al comparar entre sí las rentabilidades del activo y del patrimonio, necesariamente la tasa de interés de los propietarios debe ser mayor que la producida por los activos.



Entonces:

$$\frac{UAI}{PATRIMONIO} > \frac{UAI}{ACTIVOS}$$

Si los activos producen una tasa superior al costo de la deuda, sobre el valor de esta, se genera un remanente que corresponde al valor que los propietarios ganan por asumir el riesgo de endeudarse.

El costo de capital. Se genera al interior de la empresa por poseer activos, se calcula como el costo promedio ponderado de las diferentes fuentes de financiación de largo plazo, que esta utiliza para financiar sus activos.

Se nota como φ

El costo de capital, también se define como el costo en que incurre la empresa por cada peso que tiene invertido en activos; afirmación que supone dos cosas: a) todos los activos tienen el mismo costo, y b) todos los activos son financiados con la misma proporción de pasivos y patrimonio.

En el cálculo de φ , no se consideran los pasivos corrientes. Se calcula con base en la estructura de largo plazo o estructura de capital.

Rentabilidad del activo y costo de capital

El costo de capital φ es la otra tasa que debe tenerse en cuenta en la desigualdad de la esencia de los negocios.

Si una empresa genera sobre sus activos una rentabilidad superior a su φ , los propietarios obtienen una rentabilidad sobre su patrimonio mayor a la esperada y, por lo tanto, les genera valor agregado, cumpliéndose de esta manera, el objeto financiero fundamental.

La rentabilidad operacional del activo (ROA), es la medida a confrontar contra el costo de capital φ de tal forma, que la esencia de los negocios se podría determinar mediante el análisis de una relación como la siguiente: $ROA > \varphi$

El análisis que se ha venido realizando sobre este determinante, se asume para el total del sector, es decir, que se considerarían la sumatoria de los resultados financieros de las empresas del sector del cuero, lo cual permitiría evaluar la evolución financiera a su interior.

Crecimiento sectorial, existen varias formas desde las cuales se mide el crecimiento de los sectores económicos, se podría tomar como aspectos de medición la inversión, las tasas de interés, el nivel de consumo, las políticas gubernamentales, o las políticas de fomento al ahorro, entre otros.

Fórmula 8. Ingreso per cápita del sector

$$Y^p = \frac{PIB^s}{N^{\circ}deH}$$

Donde:

= Ingreso per cápita del sector

= Producto Interno Bruto del sector

N° = Número de Habitantes del sector



Un bajo ingreso per cápita es un indicador de subdesarrollo y para facilitar la comparación entre países, a menudo se utiliza la tasa de cambio. Sectores con un bajo ingreso per cápita, tienen poca posibilidad de mostrar desarrollo.

Tasa de crecimiento y niveles de ingreso. La tasa de crecimiento es la manera en la que se cuantifica el progreso o retraso que experimenta un sector en un período determinado. Generalmente se relaciona con el PIB real y con el ingreso per cápita real; y se compara entre sectores o industrias, cuando se realiza un análisis a nivel internacional.

Fórmula 9. Tasa de crecimiento sectorial

$$TC = \frac{PIB_t - PIB_{t-1}}{PIB_{t-1}} * 100$$

Donde:

TC = Tasa de crecimiento

PIB t = Comportamiento de la producción en el sector durante el último periodo de análisis

PIB t-1 = Comportamiento de la producción durante el período anterior al análisis

Conocimiento del mercado. Lo importante de este determinante es el conocimiento del consumidor y de los productos del sector; éste es quien decide si adquiere o no un producto, por esta razón, su conocimiento y el conocimiento de sus necesidades en función a la capacidad del sector para satisfacerlas, se constituyen en razones básicas del conocimiento del mercado (Czinkota, 2013).

Potencial del mercado total. La fórmula generalmente utilizada es la siguiente:

Fórmula 10. Potencial de mercado

$$Q = nqp$$

Q = nqp

Q = Potencial del mercado total

n = Número de compradores en el mercado según hipótesis

q = Cantidad adquirida por un comprador promedio

p = Precio de la unidad promedio

Potencial del área de mercado. Las empresas deben estimar el potencial de mercado de países, regiones, departamentos y ciudades, para lo cual, disponen de dos metodologías.

Acumulación progresiva del mercado. Identificar a todos los compradores potenciales en cada mercado y estima sus compras potenciales. Este método se utiliza en mercadeo industrial, donde es difícil estimar ventas y participaciones.

Indicador de factor múltiple. Se utiliza en mercadeo de consumo, en este caso, los clientes son numerosos, en consecuencia, se utiliza un indicador de factor múltiple y a cada factor se le asigna un peso específico. Conociendo el poder adquisitivo per cápita de un sector i, se determina el poder relativo de compra con base en la siguiente ecuación:

Fórmula 11. Conocimiento del poder adquisitivo de un determinado sector

$$B_i = F_1 y_i + F_2 r_i + F_3 p_i + F_4 d_i$$



I CONGRESO IBEROAMERICANO Y XXXI CONGRESO INTERNACIONAL EN
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS AGROPECUARIAS 2018



Donde:

B_i = porcentaje del poder nacional de compra total que se encontró en el sector i

y_i = porcentaje del ingreso nacional disponible generado en el sector i

r_i = porcentaje de las ventas al detal nacionales en el sector i

p_i = porcentaje de la población nacional localizada en el sector i

d_i = otros factores que influyen en el poder de compra.

De esta forma, se logró relacionar los resultados teóricos con los resultados de la gestión administrativa y cuantificar el aporte de cada indicador que caracteriza a la generación de competitividad desde el nivel microeconómico en las Pymes del sector del cuero en Antioquia. Obteniéndose los resultados que se presentan a continuación.

RESULTADOS

Análisis del subsector de Calzado.

El siguiente cuadro, presenta el aporte ponderado de cada indicador a la competitividad, considerando el análisis de los administradores y el contraste con los resultados financieros, desde el nivel micro económico para el subsector de calzado y su aporte total al sector del cuero.

Cuadro 1. Aporte a la competitividad por el subsector de calzado al sector del cuero.

Nº	Nivel microeconómico	Combinación Estadístico	Resultados de Gestión	Calificación de Empresarios
1	Productividad	0.40%	2,65%	4.00
2	Innovación	1.33%	8,81%	3,42
3	Evolución Financiera	1.79%	11,81%	3,58
4	Crecimiento Sectorial	0.37%	2,46%	3,33
5	Conocimiento del Mercado	0.15%	1,01%	3,92
	Total	4.04	26.74	3.65

Fuente: Ramírez, 2017

Análisis del subsector de Marroquinería. A continuación, se muestra el aporte ponderado por indicador a la competitividad; considerando el análisis de los administradores y el contraste con los resultados financieros, en el nivel micro económico para el subsector de Marroquinería y su aporte total al sector del cuero en Antioquia.

Cuadro 2. Aporte a la competitividad por el subsector de marroquinería al sector del cuero.

Nº	Nivel microeconómico	Combinación Estadístico	Resultados de Gestión	Calificación de Empresarios
1	Productividad	0.28%	4.11%	4.25



I CONGRESO IBEROAMERICANO Y XXXI CONGRESO INTERNACIONAL EN
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS AGROPECUARIAS 2018



2	Innovación	0.62%	8.94%	4.75
3	Evolución Financiera	0.13%	1.81%	3.25
4	Crecimiento Sectorial	0.19%	2.69%	2.25
5	Conocimiento del Mercado	0.06%	0.86%	3.75
	Total	1.30	18.41	3.65

Fuente: Ramírez, 2017

Análisis del subsector de curtiembres. Se ilustra el aporte ponderado por indicador a la competitividad; considerando el análisis de los administradores y el contraste con los resultados financieros, en el nivel micro económico para el subsector de Curtiembres y su aporte total al sector del cuero en Antioquia.

Cuadro 3. Aporte a la competitividad por el subsector de curtiembres al sector del cuero.

Nº	Nivel Microeconómico	Combinación Estadístico	Resultados de Gestión	Calificación de Empresarios
1	Productividad	0.53%	2,6%	4.4
2	Innovación	0.86%	4,1%	3.2
3	Evolución Financiera	3.01%	14,5%	3.4
4	Crecimiento Sectorial	0.56%	2,7%	3.2
5	Conocimiento del Mercado	0.95%	4,6%	2.4
	Total	5.90%	28.5%	3.32

Fuente: Ramírez, 2017

Cada uno los cuadros muestran el aporte porcentual de cada indicador a la competitividad de los subsectores (calzado, marroquinería y curtiembres), y este al sector del cuero en Antioquia. En el primer cuadro: subsector calzado, según el concepto de los empresarios y el análisis de varianza; el indicador que más aporta a la competitividad fue la evolución financiera con 1.79%, seguido por la innovación con 1.33%, esto se refleja en los resultados de la gestión obtenidos al final del ejercicio económico con 11.81% y 8.81%, respectivamente. Y la calificación de los empresarios fue de 3.42 para la innovación, siendo cinco la máxima calificación. En el cuadro dos se muestra el indicador que más aporta a la competitividad en el subsector de la marroquinería. En ese orden la mayor calificación la obtuvo innovación con 4.75, y el análisis de varianza arrojó un aporte del 0.62%, y en gestión alcanzó el 8.94%. Los porcentajes más alto con relación al aporte de los demás indicadores.

El cuadro tres muestra a la innovación como la tercera más alta calificación en el aporte a la competitividad, no obstante, a los empresarios del subsector de curtiembres lo que más les interesa es la generación de valor agregado, reflejado por la evolución financiera, con un aporte a la competitividad del 14.5%. Esto significa un aporte del 3.01% según el análisis de la varianza.

CONCLUSIONES Y DISCUSIÓN



Las pequeñas y medianas empresas se han convertido en uno de los sectores más dinámicos del crecimiento económico de los países desarrollados y en vía de desarrollo. En Colombia aportan el 25 % del PIB, generan el 60% del empleo, exportan el 32% de los productos no tradicionales y generan el 43 % de las importaciones.

De los tres subsectores que conforman el sector del cuero. Curtiembres de acuerdo con los resultados obtenidos en esta investigación, es el que mayor aporte le hace a la generación de competitividad en las Pymes y provee la materia prima para los otros dos subsectores, además es el de mayor tamaño en activos en producción y generación de valor económico agregado.

Los determinantes con mayor peso ponderado en promedio estadístico calificada por los empresarios son en su orden: la evolución financiera, la innovación y la productividad.

Evaluar los determinantes microeconómicos se convierte en una herramienta útil para evaluar de manera eficiente la competitividad en las Pymes de un determinado sector y puede orientar estrategias de gestión para el desarrollo económico.

REFERENCIAS

RAMIREZ, L. Ponderación de los determinantes de la competitividad en las Pymes del sector del cuero en Antioquia, Universidad Nacional de Colombia, 2017. P.148.

BUESA, M, Martínez, M, HEIJS, J, BAUMERT T. 2016 - researchgate.net. El sistema financiero, y más concretamente la accesibilidad a los sistemas de capital riesgo, Madrid P.213.

El Foro Económico Mundial (World Economic Forum, WEF) o también llamado Foro de Davos. 2017).

PORTER, Michael. La ventaja competitiva de las naciones. Barcelona: Plaza y Janés, 1998. P. 32-43.

ESSER, Claus y HILLEBRAND, Wolfgan. Systemic Competitiveness. En: Revista Economics. Instituto para la ciencia y la cooperación. República de Alemania. Vol. 59. 1999. p. 60-83.

GARCIA, Oscar León. Gerencia financiera. Cali: Prensa Moderna. Impresores, 2009. p. 45.

FUENTES, M. Aproximación a los factores determinantes de la competitividad de la empresa de distribución comercial. En: tesis doctoral (2006), p.3. Universidad de la Laguna, Canarias.

FRADE IÑAKI, REXACH T. Características diferenciales de las pequeñas y medianas empresas fuertemente competitivas. En: Alta dirección, N° 210, (abril de 2000). Barcelona. p. 17 - 24

GRILICHES. Z. The Econometric Evidence, University of Chicago Press Volume ISBN: 0-226-30886-3 Volume URL: <http://www.nber.org/books/gri198-1> Publication Date: January 1998

HERNANDEZ, MELLE, Mónica. Competitividad Internacional de las Pymes Industriales Españolas. En: Revista papeles de economía española. No 89 – 90. Barcelona, 2001. p. 88-104

MEDINA, M. Variables relevantes en el diseño de estrategias para la competitividad en PYMES Revista Científica Electrónica de Ciencias Humanas / Scientific e-journal of Human Sciences, 2014.

GONZÁLEZ, A, Problemas del desarrollo. En: Revista Latinoamericana de Economía, vol .49, núm. 192, enero-marzo 2018,

CZINKOTA, R. Michael. Administración de Mercadotecnia 2 ed. Madrid: Editorial Thomson, 2013.

CARBALLO, Roberto. Innovación y Gestión del conocimiento, Editorial Díaz de Santos, Madrid, 2008

URIEL, E. Análisis de Datos: Series temporales y Análisis Multivariante. Colección Plan Nuevo. Editorial AC. 1995. P.162



**I CONGRESO IBEROAMERICANO Y XXXI CONGRESO INTERNACIONAL EN
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS AGROPECUARIAS 2018**

