

CARACTERÍSTICAS DE LA FINANCIACIÓN DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS DEL MUNICIPIO SAN JOSÉ DE CÚCUTA

CHARACTERISTICS OF THE FINANCING OF SMALL COMPANIES OF THE SAN JOSÉ DE CÚCUTA MUNICIPALITY

Luisa Stella Paz Montes¹
 William Rodrigo Avendaño Castro²
 Gerson Rueda Vera³

Resumen

El artículo muestra los resultados obtenidos de una investigación en la que se identificaron las principales características de la financiación de las pequeñas empresas en el municipio San José de Cúcuta. El estudio se inscribe en el paradigma empírico-analítico y el enfoque cuantitativo, cuenta con un diseño no experimental - transeccional, y emplea dos tipos de análisis estadístico: descriptivo e inferencial (covarianza). La muestra estuvo integrada por 129 pequeñas empresas, y este grupo de participantes se les aplicó un cuestionario integrado por 12 preguntas. El instrumento fue validado a través de juicio de experto, una prueba piloto y validez estadística *Alfa de Cronbach* de 0.88. Los resultados muestran que las pequeñas empresas de la ciudad inician con recursos propios o familiares en la mayoría de los casos, aunque emplean con posterioridad diferentes tipos de fuentes de financiamiento. Se destacan los créditos de bajo monto, periodos de pago relativamente cortos, tasas de interés altas en un número significativo de casos, y la ausencia de créditos de entidades públicas. También se identificaron ocho correlaciones inter-elementos. Se concluye que existe escaso uso de fuentes de financiación pública para el apoyo empresarial.

Palabras clave: Pequeña empresa; Financiación de la empresa; Créditos; Fuentes de financiación; Pymes.

Abstract

The paper shows the results obtained from an investigation in which the main characteristics of the financing of small businesses in the municipality of San José de Cúcuta were identified. The study is part of the empirical-analytical paradigm and the quantitative approach, has a non-

Recepción: 12 de febrero de 2020 / Evaluación: 20 de mayo de 2020 / Aprobado: 10 de septiembre de 2020

¹ Doctor en Educación, Universidad Pedagógica El Libertador- UPEL (Rubio, Venezuela). Profesor Investigador (Titular), Universidad Francisco de Paula Santander (Cúcuta, Colombia). Miembro del Grupo de Investigación GICSH en Ciencias Sociales y Humanas. *e-mail*: luisastellapm@ufps.edu.co ORCID: 0000-0002-8887-3441. *Google scholar* https://scholar.google.com/citations?view_op=new_profile&hl=es

² Doctor en Ciencias Sociales y Humanas, Pontificia Universidad Javeriana (Bogotá, Colombia). Profesor Investigador (Asociado), Universidad Francisco de Paula Santander (Cúcuta, Colombia). Director del Grupo de Investigación GICSH en Ciencias Sociales y Humanas. *e-mail*: williamavendano@ufps.edu.co ORCID: 0000-0002-7510-8222. *Google scholar*: <https://scholar.google.es/citations?user=bRoSgXgAAAAJ&hl=es>

³ Doctorando en Educación (Universidad Pedagógica El libertador, Rubio); Magister en práctica pedagógica (Universidad Francisco de Paula Santander. Profesor Investigador (Asistente) Universidad Francisco de Paula Santander (Cúcuta, Colombia). Miembro del Grupo de Investigación GICSH en Ciencias Sociales y Humanas. Universidad Francisco de Paula Santander. *E-mail*: gersonruedavera@ufps.edu.co, Código ORCID: 0000-0001-9032-7100 *Google scholar*: <https://scholar.google.es/citations?user=ifqQGaoAAAAJ&hl=es>

experimental - transectional design, and uses two types of statistical analysis: descriptive and inferential (covariance). The sample consisted of 129 small businesses, and this group of participants was applied a questionnaire consisting of 12 questions. The instrument was validated through expert judgment, a pilot test and Cronbach's alpha statistical validity of 0.88. The results show that small businesses in the city start with their own or family resources in most cases, although they subsequently use different types of financing sources. The low amount credits, relatively short payment periods, high interest rates in a significant number of cases, and the absence of credits from public entities stand out. Eight inter-element correlations were also identified. It is concluded that there is little use of public funding sources for business support.

Keywords: Small company; Company financing; Credits; Sources of funding; SMEs.

Introducción

En la actualidad hay una alta demanda de innovaciones, emprendimientos y gestación de nuevas empresas, a su vez, la sociedad es consciente de la responsabilidad que tienen las organizaciones frente a su accionar (Daza, Vilorio y Miranda, 2018; Cardona, Lamadrid y Brito, 2018). Los motivos son muy variados: impulsar cambios significativos, dar respuesta a los más diversos problemas sociales y económicos, generar nuevos empleos, impulsar desarrollo económico y social, y en general, aumentar el bienestar de las personas y las comunidades (Vélez y Ortiz, 2016; Urbano y Toledano, 2008; Gámez, 2013). En las últimas décadas se le ha otorgado una notable importancia al emprendimiento -en especial, aquel de tipo empresarial- tanto desde el ámbito académico como político.

En el terreno conceptual, se debe tener en cuenta que no es lo mismo emprendimiento y empresarismo. El primero hace referencia al pensamiento sistémico y la capacidad que tiene un individuo para solucionar problemas de manera creativa e innovadora, gestionar proyectos y aprovechar las oportunidades del contexto; y el segundo se refiere a aquel emprendimiento centrado y dirigido al liderazgo equilibrado, la transformación de bienes, servicios y modelos de negocio, y a la creación de riqueza (Uribe y Reinoso, 2013; Muñoz, 2007; Niebles, De La Ossa y González, 2019).

Los estudios en torno al emprendimiento son muy variados. En estos se analiza y aborda: su necesidad e importancia para el desarrollo de las sociedades (Toca, 2010), sus relaciones con la construcción del conocimiento (Matiz, 2009), posibles metodologías y modelos para su evaluación o valoración (Podestá y Hernández, 2012; Sueldo, et al., 2014), las habilidades, competencias y factores asociados al emprendimiento (García, et al., 2016; Bilbao y Vélez, 2015; Castaño, Méndez y Galindo, 2015; Canedo, et al., 2014), la efectividad de programas de emprendimiento en situaciones particulares o análisis de casos (Rodríguez y Tarazona, 2015; Cuevas, 2014), el emprendimiento en relación con el género (Acebedo y Velasco, 2017), las relaciones entre emprendimiento y creatividad (Hernández, 2020), el aporte del emprendimiento y el empresarismo al desarrollo social y económico (Aparicio, Urbano y Audretsch, 2016), entre otros.

Desde una perspectiva política, en la primera década del siglo XXI se tuvieron algunos avances en materia de formación y fomento del emprendimiento en Colombia. Se expidieron algunas leyes y una política nacional (Tarapuez, Osorio y Botero, 2013). En el 2006 se expidió la Ley 1014 (Congreso de la República, 2006, 27 de enero), la cual buscó fomentar la cultura de emprendimiento en el país a través de la creación de un marco institucional, el impulso de la

educación para el emprendimiento en los diferentes niveles y beneficios para quienes decidan constituir nuevas empresas.

Bajo la óptica de la Ley 1014, el emprendimiento se concibió como la articulación de pensamiento y acción para la creación de riqueza, y en efecto, el artículo 1° indica que emprender implica una forma de “pensar, razonar y actuar centrada en las oportunidades”. Claro está, se trata de oportunidades económicas por cuanto la finalidad es la distribución de la riqueza, y se agrega al concepto confeccionado por esta Ley que el emprendimiento debe tener una “visión global y llevada a cabo mediante un liderazgo equilibrado y la gestión de un riesgo calculado, su resultado es la creación de valor que beneficia a la empresa, la economía y la sociedad”.

Tres años más tarde se creó la Política Nacional de Emprendimiento, un documento confeccionado por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo MCIT (2009). Con este documento se establece que el fomento del emprendimiento requiere de un Estado que facilite: 1. Las alianzas y las interrelaciones del sector público y privado con las universidades, 2. Las condiciones y los escenarios requeridos para el desarrollo del emprendimiento, y 3. La inversión para el desarrollo del emprendimiento desde el nivel local hasta el regional y nacional. Los componentes de esta política incluyen la capacitación, la innovación, el comercio, el medio ambiente y los trámites de naturaleza legal.

Sumado a lo anterior, un grupo de documentos de política económica y social relacionados con la promoción del emprendimiento en el país han sido expedidos. Por ejemplo, el documento Conpes 3297 de 2004 a través del cual se ha definido el tema de la Agenda Interna para la Productividad y Competitividad, el Conpes 3439 de 2006 con el que se crea el Sistema Administrativo Nacional de Competitividad, el Conpes 3484 de 2007 en el que se expone la política relacionada con la transformación productiva y promoción de las Mipymes, entre otros.

Pese a que en el contexto colombiano hay una amplia política de apoyo al emprendimiento y el empresarismo, hoy las nuevas empresas, en especial las micro y pequeñas empresas, atraviesan variadas limitaciones. Estas problemáticas que limitan las pequeñas empresas han sido documentadas de manera amplia en la literatura: falta de experiencia, inadecuada administración, competencia desleal, altos costos en tecnología, debilidades en la implementación de tecnologías de la información y la comunicación, carga fiscal desproporcional, aplicación de normas internacionales (por ejemplo, las NIIF), pocas oportunidades financieras, entre otras (Beck y Demirgüç, 2006; Morini y Solari, 2015; Valencia y Erazo, 2016; Bleger y Rozenwurcel, 2000). El tema del financiamiento es uno de los principales tópicos abordados dentro de los estudios relacionados con el emprendimiento, el empresarismo y la situación de las pequeñas empresas (Bleger y Rozenwurcel, 2000; Morini y Solari, 2015; García y Villafuerte, 2015; Larsen, et al., 2015).

La empresa ha sido interpretada como una unidad de explotación económica, una organización que articula recursos y capacidades para alcanzar objetivos, un sistema en el que confluyen personas, recursos y actividades para el cumplimiento de un objeto social, y una organización en la que se coordinan factores financieros, capital y mano de obra para el cumplimiento de fines (Chiavenato, 1993; Pallares, Romero y Herrera, 2005; Rodríguez, 2012; Quejada y Ávila, 2016; Córdoba, Acosta y Del Castillo, 2016). Es evidente que en la literatura no hay claridad y consenso en torno a lo que significa el constructo ‘empresa’ (Reynoso, 2014). De las nociones que se identifican en los documentos y textos, resaltan los conceptos: organización, unidad, sistema, coordinación, articulación, elementos financieros, capital, humano, objetivos, metas y fines.

El tema financiero / económico es fundamental en la comprensión del concepto empresa. En efecto, el capital posibilita el desarrollo de las actividades, la contratación del talento humano, la adquisición de los medios técnicos y tecnológicos, la compra de la materia prima, entre otros. En el centro del concepto empresa, se encuentra el capital y los recursos financieros, pues corresponde a un factor que posibilita la sostenibilidad de la organización y el cumplimiento de los objetivos y las metas. En esa medida, resulta importante reconocer la manera en que las empresas adelantan la financiación de sus negocios, porque con ello se pueden identificar estrategias, planes y acciones de política pública en favor de los pequeños empresarios, además de reconocer algunas de las razones por las cuales los pequeños negocios fracasan en el corto y mediano plazo. En efecto, los estudios muestran que las variables financieras son las de mayor impacto en el fracaso de las pequeñas empresas en Colombia (Salamanca y Ramírez, 2018; Lizarazo, 2017; Romero, 2013).

Las pequeñas empresas del municipio de San José de Cúcuta son el escenario de la presente investigación. Al año 2011, las mipymes en la ciudad ascendían a 23.850, lo que representaba el 99.5% del total de las empresas (Avendaño, 2012), y conforme al informe de gestión de la Cámara de Comercio de Cúcuta (2018), el número de mipymes en la ciudad de Cúcuta supera las 40 mil. Así mismo, conforme a este informe se presentaron 6.611 cancelaciones de registro mercantil en el 2018 y un total de 7.792 cancelaciones en el 2017. Al comparar estos resultados con las nuevas matrículas, se puede inferir que al año muchas empresas fracasan en la ciudad.

Tabla 1. Matrículas, renovaciones y cancelaciones de registro mercantil en San José de Cúcuta, 2017-2018

	Matrículas		Renovaciones		Cancelaciones	
	2017	2018	2017	2018	2017	2018
Personas naturales	7.181	8.241	26.216	26.966	7.422	6.283
Personas jurídicas	1.057	1.256	4.561	4.631	370	328
Totales	8.238	9.497	30.777	31.597	7.792	6.611

Fuente: Autores a partir de información de la Cámara de Comercio de Cúcuta (2018)

Valga la pena anotar que las pymes contribuyen a un porcentaje significativo del producto interno bruto del país -más del 20%- y que genera millones de empleos -cerca del 60% de los empleos- (Cala, 2005; Milesi, Moori y Yoguel, 2007; López y Robledo, 2014; Díaz, Maestre y Romero, 2018). Considerando lo anterior, se planteó como pregunta de investigación: ¿Cuáles son las características de la financiación de las pequeñas empresas del municipio de San José de Cúcuta? De acuerdo al artículo 2° de la Ley 590 de 2000, una pequeña empresa es aquella que tiene entre 11 y 50 trabajadores, y un total de activos que van desde los 501 SMMLV hasta los 5.001 SMMLV. El objetivo del estudio es identificar las principales características de la financiación de las pequeñas empresas en el municipio San José de Cúcuta.

Metodología

El estudio se enmarca en el paradigma empírico-analítico, el enfoque cuantitativo y cuenta con un diseño no experimental - transeccional. En las investigaciones cuantitativas tienen dos tipos de análisis: descriptivo e inferencial (Hernández, Fernández & Baptista, 2014). En el primer caso, las variables y dimensiones son analizadas sin correlación alguna y de manera independiente, por ejemplo, los análisis de frecuencia, la moda, la media y la mediana, entre

otros; y en el segundo caso, se establecen relaciones entre las variables a través de análisis univariantes y multivariantes, por ejemplo, coeficientes, análisis multivariados, varianza o covarianza, entre otros (Juárez, Villatoro & López, 2002). En el caso de esta investigación, el análisis estadístico es tanto descriptivo como inferencial (Covarianza Anova).

La población de la investigación estuvo integrada por las pequeñas empresas, las cuales conforme a la Cámara de Comercio de Cúcuta ascendían a 925 en el 2018. Se aplicó la siguiente fórmula estadística para determinar el tamaño de la muestra (muestreo probabilístico):

$$n = \frac{Z^2 \cdot p \cdot q \cdot N}{Ne^2 + Z^2 \cdot p \cdot q} \quad 1$$

Donde:

N	=	Tamaño de la muestra
Z	=	Nivel de confianza 95% = 1.96
P	=	Probabilidad a favor
Q	=	Probabilidad en contra
N	=	Tamaño de la población
E	=	Margen de error 8%

Operacionalizando la fórmula, el tamaño de la muestra correspondió a 129 pequeñas empresas ubicadas en la ciudad de Cúcuta. Se consideraron como criterios de inclusión que estas estuvieran registradas en la Cámara de Comercio y no haber participado en la prueba piloto.

Se utilizó como instrumento de recolección de información un cuestionario integrado por doce preguntas, las cuales permitieron indagar por la localización de la empresa, su experiencia, el sector económico al que pertenece, el tipo de empresa, la fuente de los recursos o capital, las formas de financiamiento, los montos prestados a través de créditos, cantidad de préstamos efectuados, la tasa de interés mensual del último préstamo, los plazos de pago y nivel territorial de las entidades que han accedido a realizar los créditos.

La validación del instrumento se realizó a través de dos métodos: 1. Juicio de tres (3) expertos quienes juzgaron críticamente el instrumento realizando correcciones y recomendaciones, y 2. Prueba piloto con el 10% del tamaño de la muestra. En la prueba piloto no se presentaron errores ni confusiones con los encuestados quienes respondieron de manera ágil y efectiva el cuestionario. Para determinar el grado de confiabilidad y validez de la prueba se aplicó al instrumento la prueba de validez estadística *Alfa de Cronbach*, dando como resultado un alfa de 0.88.

Tabla 2. Estadística *Alfa de Cronbach*

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en los elementos tipificados	No de elementos
,885	,882	12

Fuente: Autores

El procedimiento para el desarrollo de la investigación se resume en las siguientes etapas: 1. Diseño y validación de instrumentos, 2. Aplicación de cuestionarios y verificación de la aplicación del instrumento vía telefónica, 3. Sistematización y tabulación de los resultados, 4. Análisis descriptivo, análisis inferencial e interpretación de resultados, y 4. Construcción del informe final de investigación.

Resultados y discusión

Análisis estadístico descriptivo

En la tabla 3 se muestran los resultados obtenidos con la aplicación del cuestionario a 129 pequeñas empresas del municipio San José de Cúcuta. Estos resultados se muestran por ítem y opciones.

Tabla 3. Análisis descriptivo de los resultados. Cuestionario suministrado a las empresas participantes por ítem y opción

Ítem	Opción	No	%
1. Localización de la empresa	Sector residencial	55	43%
	Sector comercial	64	50%
	Sector industrial	8	6%
	Otro	2	1%
2. Experiencia / tiempo de la empresa	Menos de un año	0	0%
	De 1 a 2 años	24	19%
	De 3 a 5 años	49	38%
	De 6 a 10 años	31	24%
	Más de 10 años	25	19%
3. Sector económico de la empresa	Comercio	77	59,6%
	Servicio	32	24,8%
	Industria / manufactura	10	7,7%
	Agro	6	4,6%
	Otro	4	3,1%
4. Tipo de empresa o negocio	Individual	59	45,7%
	Familiar	39	30,2%
	Sociedad	28	21,7%
	Economía solidaria	3	2,3%
	Otra	0	0%
5. Principal fuente de dinero de la empresa (inicio)	Ahorros propios	59	45,7%
	Ahorros familiares	23	17,8%
	Prestamos de familiares o amigos	9	7%
	Prestamistas	2	1,5%
	Bancos y financieras	29	22,4%
	Otras fuentes	3	2%
6. Fuente de financiamiento más	No responde	4	3%
	Familiares o amigos	22	17,05%

utilizada por la empresa	Prestamistas	7	5,4%
	Proveedor	15	11,6%
	Bancos	72	55,8%
	Fondo Nacional de Garantías	4	3,1%
	FOMIPYME, FINDETER, BANCOLDEX, BID	0	0%
	Otra	2	1,5%
	Ninguna	7	5,4%
7. Promedio del monto solicitado en calidad de préstamo (en pesos)	De \$1.000.000 a \$5.000.000	54	41,8%
	De \$5.000.001 a \$10.000.000	12	9,3%
	De \$10.000.001 a \$ 50.000.000	28	21,7%
	De\$ 50.000.001 a \$100.000.000	9	7%
	Más de \$100.000.000	10	7,7%
8. Cantidad de préstamos realizados a lo largo de la vida de la empresa	No responde	16	12,4%
	Uno (1)	29	22,4%
	Dos (2)	41	31,7%
	Tres (3)	20	15,5%
	Cinco (5)	4	3%
	Más de cinco (5)	15	11,6%
9. Tasa de interés mensual del último préstamo solicitado	Ninguno	20	15,5%
	Entre 1, % y 1,5%	48	37,2%
	Entre 1,6 y 2,0%	25	19,3%
	Entre 2,1% y 3,0%	17	13,1%
	Entre 3,1% y 5,0%	7	5,4%
	Más de 5%	7	5,4%
10. Plazo otorgado para el pago del último préstamo	No responde	25	19,3%
	Entre 1 y 3 meses	14	10,8%
	Entre 3,1 y 6 meses	6	4,6%
	Entre 6,1 y 12 meses	17	13,1%
	Entre 1,1 y 2 años	31	24%
	Entre 2 y 3 años	11	8,5%
	Entre 3 y 5 años	8	6,2%
	Entre 5 y 7 años	16	12,4%
	Entre 7 y 10 años	4	3,1%
Más de 10 años	2	1,5%	
11. Nivel territorial de las entidades que otorgaron el crédito a las empresas	No responde	20	15,5%
	Locales	84	65,11
	Regionales	6	4,6%
	Nacionales	39	30,2%
	Internacionales	0	0%

Fuente: Autores

El 50% de las empresas están ubicadas en sectores comerciales, lo que conlleva a costos fijos más elevados. Otro porcentaje significativo (43%) se encuentran localizados en sectores

residenciales, lo que si bien ayudan a disminuir costos fijos también hacen que el mercadeo sea más dispendioso y difícil.

El 81% de las empresas tienen más de tres años de estar funcionando, situación que demuestra que han tomado decisiones acertadas que les han permitido mantenerse en el sector al cual pertenecen. El 19 % tiene menos de tres años de haber sido constituidos y aún se encuentran experimentando su permanencia y sostenibilidad en el mercado.

El 60% de las empresas pertenecen al sector comercio y un porcentaje algo importante (25%), pertenece al sector servicios. Este último se ha posicionado y expandido en los últimos años en la ciudad. Los resultados muestran que la vocación del municipio no es la industria ni el agro (8% y 5%, respectivamente).

El 46% de las pequeñas empresas son de un solo propietario, lo que conlleva a que su capital sea reducido y las expectativas de crecimiento más lenta. La empresa individual tiene la ventaja de que las ganancias son para una sola persona, pero se presenta el riesgo de que el negocio no crezca o desaparezca por falta de capital de trabajo.

El 31% son negocios familiares, que al igual que las empresas individuales, en la mayoría de los casos, las decisiones son tomadas por una sola persona. Así mismo, el capital por lo general es reducido y las expectativas de crecimiento no son mayores. El 22% son sociedades, las cuales tienen la ventaja de tomar decisiones colectivas producto de consensos de asambleas de accionistas (o socios), o bien, juntas directivas cuando la ley les exige. El riesgo tiende a ser menor y el capital aumenta con los aportes de los socios.

El 45,7% de las empresas se constituyen con recursos propios, situación explicable, si se tiene en cuenta que el 46% son empresas individuales. Solo el 22,4% de las empresas constituidas lo hacen con recursos, parciales o totales, obtenidos a través de préstamos con entidades financieras o bancos. También se presentan de manera constante los ahorros familiares como fuentes de dinero de la empresa.

Al momento de necesitar financiamiento, el 55,8% de las empresas acuden a los bancos, lo anterior por el fácil acceso y el amplio portafolio de servicios que ofrecen las entidades bancarias. Es notorio que las empresas no utilizan los recursos financieros que ofrecen otras entidades como el Fondo Nacional de Garantías, Fomipymes, Leasing, Bancoldex, que en muchos casos son menos costosos y se adaptan mejor a las necesidades y tipo de empresas que requiere el capital. Puede ser que la falta de información y promoción de estos servicios tenga un efecto negativo en el acceso a dichos recursos.

El 22,9% de los empresarios acuden a amigos o prestamistas cuando requieren dinero, conllevado de esta manera a que los costos de financiamiento sean más altos, no permitiendo el acceso a dinero suficiente para crecer o expandirse, por el riesgo que tiene este tipo de fuente de financiamiento. La gran mayoría que utiliza esta fuente lo hace por la facilidad de acceso a la misma y por el poco papeleo exigido. El 11,6% utiliza la financiación dada por los proveedores de materias primas y/o productos de su empresa.

El 51,1% de las empresas solicitan préstamos con montos no superiores a los 10 millones de pesos, y el 41,8% no se excede en los 5 millones del valor del préstamo. Esto se relaciona con resultados anteriores, pues dada la baja cantidad de los montos en la mayoría de los casos, se utilizan como fuentes los prestamistas o la familia, los cuales son más rápidos y menos complejos en términos de papeleo.

Llama la atención que los préstamos sean relativamente bajos considerando que se tratan de pequeñas empresas que tienen entre 11 y 50 trabajadores y activos superiores a los 501 SMMLV, es decir, más de 878 millones de pesos si se considera el salario mínimo para el 2020

(\$878.304.00). Sería importante considerar que en otras investigaciones se indague por el destino de estos préstamos.

Ahora bien, el 21,7% de participantes señalan que han realizado préstamos entre 10 millones y 50 millones; y sólo el 14,7% ha solicitado más de 50 millones de pesos, monto por el cual se busca la fuente menos costosa y más asequible a la empresa, en este caso, las entidades financieras.

Por la cantidad de dinero solicitada en crédito se puede concluir que las pequeñas empresas poco se interesan por mejorar o ensanchar su negocio, solo se preocupan por mantenerse y sobrevivir en el medio, descuidando o desconociendo fuentes de financiamiento que les pueden reportar crecimiento a sus empresas a costos relativamente bajos.

El 54,3% de las empresas encuestada han realizado entre uno y dos préstamos a lo largo de la vida de la empresa, pero se debe considerar que al menos el 57% de las empresas participantes tienen entre 1 y 5 años de vigencia. De esta manera, no se puede determinar si la cantidad de préstamos es baja o alta.

Ahora bien, el 18,5% de las empresas han realizado entre 3 y 5 préstamos a lo largo de su vida, y tan sólo el 11,6% indica que ha efectuado más de 5 préstamos. Sólo el 15,5% de los participantes manifiesta no haber efectuado préstamo alguno.

Otro punto de interés para la comprensión de las dinámicas del financiamiento de las pequeñas empresas, corresponde al interés mensual que viene con los préstamos realizados. El interés mensual cobrado por las diferentes fuentes de financiamiento, en el último préstamo realizado, fue de máximo el 2%, para el 56,5% de las empresas encuestadas. El 18,5% de los participantes manifiestan que pagaron intereses entre 2% y 5%. Por último, llama la atención que el 5,4% de empresas pagaron intereses superiores al 5% en su último préstamo.

En relación con los plazos otorgados para el pago de los préstamos o créditos: el 28,6% de las empresas indican que el plazo para el pago se extendió entre 1 y 12 meses, plazo relativamente corto que se correlaciona con la cantidad de dinero prestado y la fuente de financiación (tabla 4 de correlaciones).

El 22,5% de los participantes indican que el pago del último préstamo se realizó en un plazo de 13 y 36 meses, y el 21,7% expresó que el plazo de pago se extendió de 37 a 120 meses, es decir, tres y diez años. Solo el 1,5% de las empresas encuestadas solicitaron un plazo superior a 10 años para la cancelación del préstamo otorgado.

Finalmente, el 69,7% de los préstamos otorgados fueron realizados por entidades o personas ubicadas en la ciudad de Cúcuta o en la región. El 30,2% de los créditos fueron otorgados por entidades nacionales, las cuales tienen oficinas o sucursales en la ciudad de domicilio de la empresa.

Análisis estadístico inferencial

La tabla 4 muestra las correlaciones inter-elementos a partir de un análisis de varianza Anova. Las puntuaciones que se acercan a -1 y 1 indican una alta correlación lineal, en el primer caso (-1), inversamente proporcional, y para el segundo (1), proporcional.

Tabla 4. Matriz de correlaciones inter-elementos. Análisis de varianza Anova

	<i>Estrato</i>	<i>Localización</i>	<i>Inicio</i>	<i>Sector económico</i>	<i>Tipo empresa</i>	<i>Fuente inicio empresa</i>	<i>Fuente de financiamiento</i>	<i>Dinero prestado en promedio</i>	<i>Préstamo realizado</i>	<i>Tasa de interés</i>	<i>Plazo otorgado</i>	<i>Crédito otorgado</i>
Estrato	1,000	,079	,381	,020	,000	,160	,217	,163	,543	,039	,169	,248
Localización	,079	1,000	,552	,342	,639	,674	,807	,742	,542	-,492	,741	,617
Inicio	,381	,552	1,000	,149	,402	,383	,685	,691	,745	-,314	,647	,228
Sector económico	,020	,342	,149	1,000	,452	,376	,327	,383	,238	-,023	,339	,218
Tipo empresa	,000	,639	,402	,452	1,000	,802	,863	,770	,493	-,621	,905	,690
Fuente inicio empresa	,160	,674	,383	,376	,802	1,000	,789	,823	,381	-,319	,829	,861
Fuente de financiamiento	,217	,807	,685	,327	,863	,789	1,000	,904	,726	-,600	,945	,667
Dinero prestado en promedio	,163	,742	,691	,383	,770	,823	,904	1,000	,716	-,495	,901	,691
Préstamo realizado	,543	,542	,745	,238	,493	,381	,726	,716	1,000	-,547	,670	,408
Tasa de interés	,039	-,492	-,314	-,023	-,621	-,319	-,600	-,495	-,547	1,000	-,570	-,282
Plazo otorgado	,169	,741	,647	,339	,905	,829	,945	,901	,670	-,570	1,000	,749
Crédito otorgado	,248	,617	,228	,218	,690	,861	,667	,691	,408	-,282	,749	1,000

Fuente: Autores

Se pueden identificar estas correlaciones lineales conforme a la tabla 4:

1. Localización de la empresa y fuente de financiación

2. Tipo de empresa y fuente de financiación
3. Tipo de empresa y plazo otorgado
4. Fuente inicio de empresa y tipo de empresa
5. Fuente inicio de empresa y plazo otorgado
6. Fuente de financiación y dinero prestado en promedio (alta correlación)
7. Fuente de financiación y plazo otorgado (alta correlación)
8. Dinero prestado en promedio y plazo otorgado (alta correlación)

Los hallazgos de la investigación muestran que la mayoría de las empresas participantes son del sector comercial, aunque otro porcentaje importante hace parte del sector residencial. Este aspecto muestra correlación con la fuente de financiación, es decir, las empresas comerciales acuden en mayor medida a préstamos bancarios y proveedores, mientras que las empresas del sector residencial a los prestamistas, familiares y amigos.

Estos resultados son similares a los documentados en otros estudios realizados en Colombia donde se muestra que el tipo de empresa determina la fuente de financiación (Barona y Gómez, 2010; Barona y Rivera, 2013; Gutiérrez, Vega y Osorio, 2019). Se puede entender que el pequeño empresario de la ciudad de Cúcuta, en la mayoría de los casos, ubica la empresa en su lugar de residencia, intentando evitar la inversión en infraestructura y otros costos.

El 57% de las empresas consultadas tienen una existencia menor a 5 años, lo que conlleva a que la mayoría aún se encuentre en etapa de acople y posicionamiento en el mercado: “Cabe anotar que las garantías y requisitos para utilizar una fuente de financiación, dependen en mayor medida de su trayectoria en el mercado, su historia comercial y capacidad de endeudamiento” (Lopera, Vélez y Ocampo, 2013, p. 1). En esa medida, la mayoría de las empresas no visualizan oportunidades de expansión, crecimiento y consolidación, lo que incide en las dinámicas de financiamiento, por ejemplo, créditos bajos, tiempos cortos de pago, uso variado de fuentes y aceptación de tasas de interés en muchos casos altas.

Los resultados también destacan que la mayoría de las empresas son individuales o familiares (75,9% aproximadamente), y sólo el 21.7% de las empresas se encuentran constituidas como sociedad. Esta realidad es determinante con la fuente de financiación y el plazo otorgado: las empresas individuales y familiares optan por créditos de prestamistas o familiares, mientras que las sociedades efectúan los créditos a través de entidades financieras o bancarias, o a través de los proveedores. El empresario de la ciudad privilegia el esfuerzo individual y evade la asociación como mecanismo para crear empresa y riqueza. Sería importante revisarse este fenómeno en futuros estudios.

Se debe destacar los cambios que se presentan en las fuentes de financiación utilizadas al comienzo de vida de la empresa y las empleadas con posterioridad. Los hallazgos indican que inicialmente, las empresas surgen en la mayoría de los casos de ahorros individuales o familiares (63,5%), y en menor grado, de créditos bancarios o financieros (22,4%). Luego, la fuente de financiación implementada por la empresa varía: principalmente, bancos y proveedores (55,8% y 11,6%, respectivamente), y en segundo lugar, los créditos de familiares, amigos y prestamistas (34,5%). La fuente de financiación inicial muestra correlaciones con tipo de empresa y plazo otorgado, y fuente de financiación (posterior) indica correlaciones con promedio de dinero prestado y plazo otorgado. Estos hallazgos son coherentes con otras investigaciones (Barona y Rivera, 2013; Zuleta, 2016).

El monto de préstamo solicitado a los bancos, quien es la principal fuente de recursos del empresario, para cubrir sus necesidades de fondos no supera en la mayoría de los casos los

\$10.000.000, además son fondos requeridos en un 53% a un plazo inferior de 2 años. Monto de los créditos y plazos se encuentran correlacionados conforme a la tabla 4.

Conclusiones

Las pequeñas empresas en el municipio San José de Cúcuta se caracterizan por dividirse, esencialmente, entre el sector comercial y residencial, tener un tiempo de vida no superior a los 10 años, pertenecer al sector comercio y servicio, y ser empresas individuales / familiares en la mayoría de los casos. En relación con la dinámica del financiamiento, estas empresas se distinguen por iniciar con recursos individuales o familiares, principalmente, y en algunos casos, con créditos financieros o bancarios. Sin embargo, con posterioridad, la entidad bancaria o financiera se convierte en la principal fuente de financiación. Se destaca el escaso uso de fuentes de financiación pública creada para apoyar el empresarismo en Colombia, por ejemplo, Bancoldex, BID o Fomipyme.

De igual manera, se logró identificar que los montos de los créditos no superan los 10 millones en más del 50% de los casos, y que la cantidad de préstamos realizados a lo largo de la vida de la empresa son escasos. Destaca que en muchos casos el interés mensual por los créditos solicitados, superan el 2% y se extienden hasta el 5%, razón que explica que los plazos de pago sean cortos (entre 12 y 24 meses).

Se debe promover la capacidad societaria entre los empresarios y personas con intereses en crear empresas en la ciudad. Las sociedades aumentan las capacidades de la organización a través de la inyección de capital, la organización interna de la empresa y la toma de decisiones basadas en consensos. Se constata que la mayoría de los pequeños empresarios constituyen empresas individuales y familiares sin orientaciones claras hacia la competitividad, el posicionamiento, el crecimiento y estructuras sólidas de capitales.

También se hace necesario socializar entre el pequeño empresario las opciones que tienen en el escenario de la financiación tanto pública como privada. Gran parte de los pequeños empresarios desconocen los beneficios y programas de apoyo que el Estado colombiano ofrece para impulsar la pequeña empresa. El empresario de la ciudad de Cúcuta, requiere de mayores riesgos para acudir a créditos para gestionar verdaderos avances en materia de crecimiento, productividad e innovación, y no como medio para la subsistencia.

Referencias bibliográficas

- Acebedo, M. J. y Velasco, M. (2017). Emprendimiento social femenino: prolegómenos conceptuales y estudio de casos. *Centro de Investigación y Estudios Gerenciales CIEG*, 27, 102-116.
- Aparicio, S., Urbano, D. y Audretsch, D. (2016). Institutional factors, opportunity entrepreneurship and economic growth: Panel data evidence. *Technological Forecasting and Social Change*, 102, 45-61. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2015.04.006>
- Avendaño, W. (2012). Innovación: un proceso necesario para las pequeñas y medianas empresas del municipio de San José de Cúcuta, Norte de Santander (Colombia). *Semestre Económico*, 15(31), 187-20. <https://revistas.udem.edu.co/index.php/economico/article/view/393/351>
- Barona, B. y Gómez, A. (2010). Aspectos conceptuales y empíricos de la financiación de nuevas empresas en Colombia. *Cuadernos de Administración*, (43), 81-98.

- Barona, B. y Rivera, J. (2013). Financiación de nuevas empresas: comparación de las fuentes de financiación en Colombia y Chile. *Cuadernos de Administración*, 26(46), 11-35. <https://doi.org/10.11144/Javeriana.cao26-46.fnec>
- Beck, H. y Demirgüç, A. (2006). Small and medium-size enterprises: Access to finance as a growth constraints. *Journal of Banking and Finance*, 30(11), 2931-2943.
- Bilbao, N. y Vélez, A. (2015). Las competencias de emprendimiento social, COEMS: Aproximación a través de programas de formación universitaria en Iberoamérica. *Revista de Estudios Cooperativos REVESCO*, (119), 159-182. <https://www.redalyc.org/pdf/367/36741404007.pdf>
- Bleger, L. y Rozenwurcel, G. (2000). Financiamiento a las pymes y cambio estructural en la Argentina. Un estudio de caso sobre fallas de mercado y problemas de información. *Desarrollo Económico*, 40(157), 69-71.
- Cala, A. (2005). Situación y necesidades de la pequeña y mediana empresa. *Civilizar*, (9), 1-21.
- Cámara de Comercio de Cúcuta (2018). Informe de gestión 2018. http://www.cccucuta.org.co/media/Transparencia2019/informe_de_gestion_2018.pdf
- Cardona Arbelaez, D., Lamadrid Villarreal, J., & Brito Carrillo, C. (2018). La gestión y dirección del talento humano desde el análisis sobre clima organizacional y sus dimensiones. Un estudio de caso. *Aglala*, 9(1), 154-176. <https://doi.org/10.22519/22157360.1185>
- Canedo, J., Stone, D., Black, S. y Lukaszewski, K. (2014). Individual factors affecting entrepreneurship in Hispanics. *Journal of Managerial Psychology*, 29(6), 755-772. <https://doi.org/10.1108/JMP-11-2012-0333>
- Castaño, M., Méndez, M. y Galindo, M. (2015). The effect of social, cultural, and economic factors on entrepreneurship. *Journal of Business Research*, 68(7), 1496-1500. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2015.01.040>
- Chiavenato, I. (1993). *Iniciación a la organización y técnica comercial*. México: McGraw Hill.
- Congreso de la República (2000, 10 de julio). Ley 590. Diario Oficial No. 44.078, del 12 de julio de 2000.
- Congreso de la República (2006, 26 de enero). Ley 1014. Diario Oficial No. 46.164, del 27 de enero de 2006.
- Córdoba, J., Acosta, A. y Del Castillo, A. (2016). El concepto de personalidad de la empresa: Antecedentes conceptuales y examen crítico. *Cuadernos Hispanoamericanos de Psicología*, 16(1), 17-28. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5855290>
- Cuevas, M. (2014). Programa de transformación productiva (PTP): pilar fundamental para la línea de emprendimiento y empresarismo del grupo CINDE de la Fundación Universidad de América. *Questionar: Investigación Específica*, 2(1), 167-176.
- Díaz, N., Maestre, M. y Romero, F. (2018). Generación de valor: factor clave en la toma de decisiones de las pymes. *Económicas CUC*, 39(2). 9-24. <http://dx.doi.org/10.17981/econcuc.39.2.2018.01>
- Daza Corredor, A., Viloría Escobar, J., & Miranda Terraza, L. (2018). De la responsabilidad social empresarial (RSE) a la creación de valor compartido (CVC): una reflexión crítica sobre los dos conceptos. *Aglala*, 9(1), 263-285. <http://revistas.curnvirtual.edu.co/index.php/aglala/article/view/1193>
- Gámez, J. (2013). *Emprendimiento y creación de empresas: teorías, modelos y casos*. Bogotá: Ediciones Unisalle.

- García, G. y Villafuerte, M. (2015). Las restricciones al financiamiento de las PYMES del Ecuador y su incidencia en la política de inversiones. *Actualidad contable FACES*, 18(30), 49-73. <https://www.redalyc.org/pdf/257/25739666004.pdf>
- García, G., Zapata, E., Hernández, J., Atehortúa, J. y Sierra, G. (2006). *Introducción al empresarismo: un enfoque por competencias*. Bogotá: Universidad EAN.
- Gutiérrez, J., Vega, J. & Osorio, S. (2019). Mecanismos de financiación y gestión de recursos financieros del sector de la construcción, infraestructura y megaproyectos en Colombia. *Universidad & Empresa*, 21(36), 119-148. <http://dx.doi.org/10.12804/revistas.urosario.edu.co/empresa/a.6191>
- Hernández, J. (2020). *Emprendimiento creativo*. San Juan: Inversión cultural.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación*. México: McGraw Hill.
- Juárez, F., Villatoro, J. & López, E. (2002). *Apuntes de estadística inferencial*. México: Instituto Nacional de Psiquiatría Ramón de la Fuente.
- Larsen, M., Vigier, H., Guercio, M. y Briozzo, A. (2014). Financiamiento mediante obligaciones negociables: el problema de ser PyMEs. *Visión de Futuro*; 18(2), 134-153. <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=357933895005>
- Lizarazo, E. (2017). Variables financieras de las pequeñas y medianas empresas colombianas que fracasan en comparación con las que sobreviven. *Tesis de grado*. Universidad Nacional de Colombia, Bogotá, Colombia.
- Lopera, J., Vélez, V. y Ocampo, L. (2013). Alternativas de financiación para las Mipymes en Colombia. *Revista Virtual de Estudiantes de Contaduría Pública*, 7(1). <https://aprendeonline.udea.edu.co/revistas/index.php/tgcontaduria/article/view/323492>
- López, C. y Robledo, J. (2014). Una aproximación a la gestión de capacidades de innovación en la pyme colombiana. *Gestión & Sociedad*, 7(2), 11-30.
- Matiz B., F. (2009). Investigación en emprendimiento, un reto para la construcción de conocimiento. *Revista Escuela De Administración De Negocios*, (66), 169-182. <https://doi.org/10.21158/01208160.n66.2009.480>
- Milesi, D., Moori, V. y Yoguel, G. (2007). *Estudio comparado sobre el éxito exportador PYME en Argentina, Chile y Colombia*. La Paz: FUNDES.
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2009). *Política de emprendimiento*. Bogotá: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.
- Morini, S. y Solari, E. (2015). Factores de las dificultades de financiación de las Pymes en Latinoamérica. *Ciencias Administrativas*, 3(6), 3-15. <https://www.redalyc.org/pdf/5116/511651382002.pdf>
- Muñoz, J. (2007). Sobre emprendimiento y empresarismo. Apuntes para una aproximación conceptual que oriente su abordaje educativo como tendencia en las escuelas de negocios. *Revista Académica e Institucional de la UCPR*, (79), 119-132.
- Niebles Núñez, L., De La Ossa Guerra, S. J., & González Martínez, K. D. (2019). Gestión humana en pymes: herramientas para organizaciones altamente efectivas. *Aglala*, 10(2), 111-121. <http://revistas.curnvirtual.edu.co/index.php/aglala/article/view/1437>
- Pallares, Z., Romero, D. y Herrera, M. (2005). *Hacer empresa: un reto*. Bogotá: Fondo Editorial Nueva Empresa.
- Pineda, L. y Garzón, Ó. (2016). Avances y dificultades en el cumplimiento de la adopción de NIIF para pymes en Colombia: caso clientes Kreston RM S.A. Tesis de grado. Universidad de La Salle, Bogotá, Colombia.

- Podestá, P. y Hernández, M. (2012). Formulación de una metodología de formación y evaluación en empresarismo, bajo un modelo de competencias (Desarrollo de una metodología de capacitación y evaluación empresarial bajo el modelo basado en competencias). *Tec Empresarial*, 4(2), 21-29.
https://revistas.tec.ac.cr/index.php/tec_empresarial/article/view/634
- Quejada, R. y Ávila, J. (2016). Empresas familiares: Conceptos, teorías y estructuras. *Revista EAN*, (81), 149-158. DOI: <http://dx.doi.org/10.21158/01208160.n81.2016.1555>
- Reynoso, C. (2014). Las transformaciones del concepto de empresa. *Revista Latinoamericana de Derecho Social*, (18), 133-158.
- Rodríguez, M. (2012). Mecanismos de financiación empresarial en Colombia. *Derecho y Realidad*, 19(1), 107-116.
- Rodríguez, G. & Tarazona, O. (2015). Unidades de emprendimiento bajo un estudio de eficiencia relativa. *Revista Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión*, 23(2), 149-162. <http://dx.doi.org/10.18359/rfce.1613>
- Romero, F. (2013). Variables financieras determinantes del fracaso empresarial para la pequeña y mediana empresa en Colombia: análisis bajo modelo Logit1. *Pensamiento y Gestión*, (34), 235-277. <http://rcientificas.uninorte.edu.co/index.php/pensamiento/article/view/5647>
- Salamanca, N. y Ramírez, E. (2018). Desempeño y competitividad de las MIPYMES en el mercado colombiano. *Teoría y Praxis Investigativa*, 12(1).
<https://revia.areandina.edu.co/index.php/Pp/article/view/1048>
- Sueldo, C., Urrutia, S., Paravié, D., Rohvein, C. y Corres, G. (2014). Una propuesta metodológica para la determinación de capacidades estratégicas en pymes industriales. *INGE CUC*, 10(2), 43-50.
<https://revistascientificas.cuc.edu.co/ingecuc/article/view/489>
- Tarapuez, E., Osorio, H. y Botero, J. (2013). Política de emprendimiento en Colombia, 2002-2010. *Estudios Gerenciales*, 29(128), 274-283. <https://doi.org/10.1016/j.estger.2013.09.001>
- Toca, C. (2010). Consideraciones para la formación en emprendimiento: explorando nuevos ámbitos y posibilidades. *Estudios Gerenciales*, 26(117), 41-60.
[https://doi.org/10.1016/S0123-5923\(10\)70133-9](https://doi.org/10.1016/S0123-5923(10)70133-9)
- Urbano, D. y Toledano, N. (2008). *Invitación al emprendimiento: Una aproximación a la creación de empresas*. Barcelona: Editorial UOC. (p. 17)
- Uribe, M. y Reinoso, J. (2013). *Emprendimiento y empresarismo*. Bogotá: Ediciones de la U.
- Valencia, G. y Erazo, M. (2016). El reto de la planificación estratégica en las Pymes. *Revista Publicando*, 3(8), 335-344. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5833399>
- Vélez, X. y Ortiz, S. (2016). Emprendimiento e innovación: Una aproximación teórica. *Dominio de las Ciencias*, 2(4), 346-369. <http://dx.doi.org/10.23857/dc.v2i4.259>
- Zuleta, L. (2016). *Inclusión financiera de la pequeña y mediana empresa en Colombia*. Santiago de Chile: CEPAL.