

EL CRÉDITO BANCARIO COMO HERRAMIENTA DETERMINANTE EN EL
DESARROLLO DEL SECTOR COMERCIO EN EL MUNICIPIO DE PAMPLONA 2015-2019

EDUARD HERNANDO MENDOZA BUENO

C.C. 88030331

UNIVERSIDAD DE PAMPLONA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
ESPECIALIZACIÓN EN DESARROLLO ECONÓMICO REGIONAL

2021

Contenido

Resumen	1
Introducción	2
Capítulo I	4
Descripción del problema	4
Objetivos	7
Objetivo general.	7
Objetivos específicos	7
Justificación	8
Capítulo II	10
Marco conceptual	10
Sistema financiero.	10
Crédito bancario.	10
Sectores económicos.	10
Sector comercio.	11
Desarrollo Local.	11
Marco teórico	12
La teoría monetaria de Mill y el exceso de oferta: reconsideración de la ley de Say.	12
Las fluctuaciones económicas, el dinero y los precios.	13
La tasa de interés, el crédito y el proceso de acumulación.	13
Keynes y la política macroeconómica.	14
La teoría de la tasa de interés y la preferencia por la liquidez.	15
La estabilidad y las tendencias a largo plazo del capitalismo.	17
Stiglitz frente a las tasas de interés y la política monetaria.	18
La teoría clásica y tradicional del desarrollo económico.	19
Desarrollo económico local.	19
Estado del arte	20
Marco legal	25
Capítulo III	28
Metodología	28
Diseño metodológico.	28
Delimitación de la investigación.	28
Técnicas e instrumentos de recolección de datos.	29

Aplicación del instrumento de investigación y selección de la muestra.	29
Identificación de las variables de estudio.	31
Hipótesis.	32
Especificación y estimación del modelo econométrico.	33
Capítulo IV	34
Recopilación de la información y análisis de resultados.	34
Situación económica de Pamplona.	34
Análisis de la formalidad e informalidad de Pamplona.	35
Limitantes del acceso al crédito.	36
Caracterización de las organizaciones comerciales que acceden a créditos bancarios en el municipio de Pamplona Norte de Santander.	39
El sector comercio en la economía de Pamplona.	39
Estimación de la incidencia del acceso al financiamiento bancario sobre el desarrollo del sector comercio	51
Estrategias que promueven el acceso al financiamiento bancario como dinamizador para el sector comercio en el municipio de Pamplona.	53
Conclusiones	56
Bibliografía	57
Anexos	60
Anexo 1	60
Encuestas.	60
Anexo 2	62
Anexo 3	64

Lista de Tablas

Tabla 1. Clasificación de las variables econométricas.....	31
Tabla 2. Valores estimados del modelo MLP	51

Lista de Figuras

Figura 1. Número de Empleados	41
Figura 2. Actividad Comercial.....	42
Figura 3. Formalidad Empresarial.....	43
Figura 4. Acceso al Financiamiento Bancario	44
Figura 5. Fines de Acceso al Crédito Bancario y Entidades Financieras a las que Acceden los Comerciantes	46
Figura 6. Facilidad de Acceso al Financiamiento Bancario	48
Figura 7. Preferencia de Fuentes de Financiación	49
Figura 8. Desarrollo del Sector Comercio a partir de la Variación de las Utilidades.....	50

Resumen

El tema central que inspira la presente investigación es la relación entre la financiación y el desarrollo del sector comercio en el municipio de Pamplona, Norte de Santander. Sin embargo, para garantizar el correcto estudio que se quiere llevar a cabo, fue necesario delimitar la problemática en tiempo y espacio. Por tanto, este proyecto pretende hacer una revisión bibliográfica en el periodo comprendido entre los años 2015 y 2019, con el fin de analizar y comprobar si el crédito bancario es realmente una herramienta determinante en el desarrollo del sector comercio. Lo anterior, es de gran importancia ya que según la Alcaldía de Pamplona la actividad comercial es considerada la principal fuente de recursos del municipio, así, la conclusión de la investigación permite conocer cuáles son las alternativas a las que puede acceder el municipio en temas de financiamiento para impulsar el desarrollo económico local.

Para lograr realizar la investigación, es necesario partir de una caracterización de las organizaciones comerciales que acceden a créditos bancarios, con el fin de establecer los aspectos generales que comparten las diferentes empresas y que las impulsó a optar por esta fuente de financiamiento. A su vez, con la revisión bibliográfica se busca analizar la evolución de ambos sectores para poder generar las conclusiones que permitirán indicar algunas posibles estrategias que promuevan el sistema crediticio bancario como dinamizador del sector comercio.

En este sentido, el desarrollo de las actividades descritas anteriormente, está fundamentado en la revisión de información literaria existente, así como de información estadística que abarque datos tanto cualitativos como cuantitativos provenientes de fuentes secundarias presentadas por las entidades gubernamentales y otras instituciones involucradas en los sectores descritos.

Introducción

En la historia económica el comercio ha sido considerado como una de las actividades más importantes que guían el progreso de la población, ya que estimula el crecimiento de la economía y con ello el bienestar social. Conjuntamente, el comercio se ha llegado a considerar como “un sector líder de la actividad económica ya que juega un rol fundamental de intermediario entre el productor de bienes y el consumidor, y es un importante generador de empleo. El desarrollo de este sector jalona otros sectores de la economía por sus importantes encadenamientos hacia atrás, los cuales se derivan de su interrelación con otros sectores de la economía.” (Arbeláez, Becerra, Fernández, & Forero, 2019).

Así pues, se entiende que el fin común de todos los países es generar crecimiento, desarrollo y bienestar, y para ello, la actividad comercial es pieza fundamental. Sin embargo, la incursión de las empresas en este sector, en algunas ocasiones se ve afectada por la falta de capital, por lo que las organizaciones deben optar por diferentes fuentes de financiamiento interno y externo para su creación, funcionamiento y crecimiento interno. En este sentido, una de las herramientas más conocidas de financiamiento externo es el crédito bancario, el cual, dependiendo de sus tasas, plazos y condiciones, puede llegar a ser una opción lo suficientemente viable para el cumplimiento de los objetivos de las organizaciones comerciales y con ello estimular el desarrollo del sector.

Pamplona, al ser un municipio pequeño cuya actividad económica se limita principalmente al turismo esporádico, la educación y la agricultura, es el sector del comercio, el cual representa la mayor fuente de recursos; sin embargo, el desarrollo de este sector se ve rezagado principalmente por la falta de innovación y la baja actividad económica que se presenta en algunas épocas del año, lo que dificulta el acceso a financiación para

mantenimiento y crecimiento de las pocas organizaciones comerciales que posee el municipio. Por tanto, es necesario establecer a qué tipo de fuentes de financiación pueden acceder dichas organizaciones y qué resultados (beneficiosos o no) han generado.

De esta forma, el presente proyecto de investigación, busca analizar la relación entre el crédito bancario y el desarrollo del sector comercio en el municipio de Pamplona. Así mismo, busca caracterizar el sector comercial en el casco urbano del municipio y determinar qué tan accesible y beneficioso ha sido el crédito bancario para este tipo de organizaciones y cómo ha incidido en la consolidación y formalización de las mismas, con el fin de proponer estrategias que promuevan el uso del sistema bancario y estimulen al mismo tiempo el desarrollo del sector comercio.

Capítulo I

Descripción del problema

Pamplona es uno de los 40 municipios del departamento de Norte de Santander que se encuentra localizado sobre la cordillera central al Nororiente de Colombia. Al estar ubicado a 2.300 metros sobre el nivel de mar y al poseer una temperatura promedio de 16°C, se facilita la realización de actividades económicas como la producción agrícola¹ y la explotación pecuaria². Sin embargo, a pesar de que el municipio no tiene consolidado un sector industrial fuerte, si es conocido como centro estudiantil y se promueve su reconocimiento por su cultura y su historia, por lo cual, en épocas festivas como la Semana Santa y la celebración de la proclamación de independencia del 4 de julio, es un atractivo turístico que dinamiza el sector hotelero y el comercio de dulces, colaciones, artesanías, moda y otros productos derivados de la agricultura; en este sentido, la actividad comercial es considerada la principal fuente de recursos del municipio además de la Universidad de Pamplona, la cual provee miles de empleos entre administrativos, docentes y personas de servicios generales, además de esto, gracias a su amplia oferta educativa atrae multitudes de estudiantes provenientes de diferentes partes del país, lo que dinamiza el sector de la vivienda destinado al alquiler, al mismo tiempo que aumenta la demanda de restaurantes, papelerías y supermercados, entre otros. (Alcaldía de Pamplona, 2020).

Precisamente, el Censo Económico realizado por la Cámara de Comercio de Pamplona 2016 -2017, revela que, dentro de las organizaciones comerciales, hacen parte las empresas metalmecánicas, ebanisterías y carpinterías; y los establecimientos de producción de manufacturas, producción de tejidos manuales, artesanías, confección de prendas de vestir y

¹ Producción de papa, fresa, ajo, trigo, morón, maíz, fríjol, arveja y zanahoria principalmente.

² Crianza y explotación de bovinos, porcinos, piscicultura, cunícula y aves de corral.

producción de alimentos de panaderías, dulcerías, salsamentarías y queseras principalmente. Sin embargo, el sector está compuesto en su mayoría por micro y pequeñas empresas condenadas al retraso productivo por factores como: bajo capital de inversión, predominio de la producción artesanal, precaria tecnología y falta de innovación principalmente. Adicional a esto, gran parte de las organizaciones comerciales hacen parte de la economía informal, debido a que solamente el 74% de las empresas poseen licencia de funcionamiento y registro mercantil. A esto se le suma el cierre fronterizo provocado por la crisis de Venezuela lo que dificulta aún más el proceso de expansión del sector (Cámara de Comercio de Pamplona, 2017).

Ahora bien, como lo afirma Vázquez Barquero, el desarrollo económico local es un proceso de crecimiento y cambio estructural enfocado en mejorar el bienestar de la población a partir del potencial de desarrollo que existe en el territorio. De aquí parte el llamado desarrollo local endógeno, el cual surge cuando la comunidad local alcanza el liderazgo del proceso de cambio estructural (Vázquez Barquero, 1988). Partiendo de esto, son evidentes los retos que enfrenta el municipio en cuanto a su desarrollo local, el cual es guiado desde la perspectiva microeconómica de la actividad comercial.

En este sentido, es evidente la importancia del acceso a las fuentes de financiamiento por parte de las organizaciones comerciales, pues, la obtención de créditos bancarios de primer o segundo piso, puede permitir el impulso de inversión que necesitan las empresas comerciales para lograr consolidarse, formalizarse, fortalecerse y expandirse; de manera que con el aumento de la innovación y de la productividad de las mismas, se logre su permanencia en el tiempo evitando que se conviertan en emprendimientos de corto plazo, con el fin de estimular el desarrollo del sector económico en el que se encuentran y con ello acelerar el desarrollo

local generando nuevas oportunidades de empleo formal a los habitantes y mejorando sus condiciones de vida. Así pues, como lo señala Nieto “la creación de pequeñas empresas cuenta, siguiendo las teorías territoriales del desarrollo, como un importante potencial para el desarrollo local”, en este sentido, se promueve el microcrédito como financiamiento inicial para consolidar las pymes en los diferentes sectores y empezar su actividad económica (Nieto, 2003).

No obstante, la falta de información de estas organizaciones es latente y en la mayoría de los casos se acude al crédito bancario como última opción de financiamiento. Por tanto, se considera pertinente, agregar al tema central de la investigación, una serie de estrategias tanto internas como externas, para que las empresas comerciales del municipio, accedan al financiamiento bancario con mayor dinamismo.

Con el objetivo de que se generen resultados satisfactorios, es necesaria la participación de las entidades territoriales y de instituciones educativas como la Universidad de Pamplona en la elaboración de informes que permitan a las organizaciones conocer las ventajas y las desventajas del financiamiento bancario y que aporten en el diseño de estrategias como el estudio de mercado y automercado que permita conocer la capacidad financiera, de inversión e innovación propia y de la competencia; y estrategias externas correspondientes a cada una de las entidades bancarias que permitan estimular, garantizar y dar a conocer las oportunidades y facilidades de acceso al crédito en términos de tasas de interés, plazos y condiciones generales.

De esta forma, se plantea la pregunta general sobre la cual se va a enfocar el destino de la investigación: ¿es el crédito bancario una herramienta determinante en el desarrollo del sector comercio en el municipio de Pamplona?

Objetivos

Objetivo general.

Analizar la relación entre el crédito bancario y el desarrollo del sector comercio en el municipio de Pamplona.

Objetivos específicos.

- Caracterizar las organizaciones comerciales que acceden a créditos bancarios en el municipio de Pamplona Norte de Santander.
- Estimar la incidencia del acceso al financiamiento bancario sobre el desarrollo del sector comercio.
- Proponer estrategias que promuevan el acceso al financiamiento bancario como dinamizador para el sector comercio en el municipio de Pamplona.

Justificación

Como lo define el Banco Mundial “el comercio es un motor de crecimiento que genera empleos, reduce la pobreza y aumenta las oportunidades económicas.” (Banco Mundial, 2019); por tanto, es la base de la economía local, nacional y mundial gracias a que es un sector diverso que abarca actividades y sectores relacionados con la industria, el turismo y la innovación entre otros.

En municipios pequeños como Pamplona, la actividad comercial es fundamental para el desarrollo económico y humano. Pues, gran parte de la población depende de la cadena comercial derivada de la compra y venta al por mayor y al por menor de materia prima y productos manufacturados. No obstante, la mayoría de las organizaciones comerciales que existen actualmente en el municipio, son muy pequeñas en tamaño, personal y capital, por lo que el sector no ha logrado alcanzar el desarrollo esperado, lo que puede deberse en gran parte a la falta de financiamiento.

En este punto, se destaca la importancia del financiamiento, que es el que permite el mantenimiento, el crecimiento y la inversión en insumos, infraestructura, mano de obra y tecnología entre otras cosas. Esto no solo permite aumentar los niveles de productividad, sino que además permite capacitarse en nuevas técnicas comerciales para aumentar los intercambios y con ellos dinamizar el desarrollo del sector comercial; traduciéndose así en mejores salarios, menor desempleo y con ello menor desigualdad, lo que, a su vez, a largo plazo genera un aumento de la productividad del municipio y un aumento del bienestar de los habitantes.

Evidentemente, el financiamiento enfocado al desarrollo de los sectores permite aumentar la competitividad y crear posibilidades de mayor incursión en mercados externos. En este

sentido, con base en el interés central de la investigación, es importante mencionar el crédito bancario como herramienta de financiación de las empresas y organizaciones que pertenecen al sector comercial. Por esto, y debido a que no se han realizado estudios relacionados con el tema de interés en esta área geográfica, la investigación permite, en primer lugar, conocer de manera más profunda las organizaciones comerciales que están presentes en el municipio; en segundo lugar, determinar el nexo entre el financiamiento bancario y el desarrollo sectorial y finalmente, contribuye como insumo para la formulación de estrategias por parte de la administración municipal o de las organizaciones privadas.

Capítulo II

Marco conceptual

A continuación, se describirán los conceptos básicos que sustentan la investigación con el fin de dar una contextualización más amplia sobre la problemática planteada.

Sistema financiero.

Es un conjunto de entidades, organizaciones, mercados y medios encargados de canalizar los recursos desde el ahorro hacia la inversión, con el objetivo de garantizar la seguridad y el movimiento del dinero del país y de sus habitantes. Así, el sistema se ocupa de la captación de recursos y creación de instrumentos crediticios para satisfacer las necesidades de los particulares y de las empresas (BANCOLDEX, 2018).

Crédito bancario.

El crédito bancario hace referencia a un préstamo de dinero que otorga una entidad financiera bajo un compromiso futuro de la devolución gradual de los recursos, pagando además un interés por el uso de los mismos durante un plazo determinado. Esta herramienta permite cumplir metas a corto, mediano y largo plazo (Bancolombia, 2020).

Sectores económicos.

De acuerdo a las características de la unidad económica, la actividad económica se encuentra dividida en sectores económicos de acuerdo a los procesos de producción que ocurren al interior de cada uno de ellos. De esta forma, los sectores económicos se clasifican en: el sector primario o sector agropecuario, el cual se encarga de las actividades de extracción de materia prima, sin ningún proceso de transformación; el sector secundario o sector industrial, que comprende todas las actividades económicas relacionadas con la transformación industrial de materia prima; y el sector terciario o sector de servicios, que se encarga de todas las actividades que no producen una mercancía en sí, pero que son necesarias para el

funcionamiento de la economía, por lo que este último es considerado como sector especial para la contribución a la formación del ingreso nacional y del producto nacional (Banrepcultural, 2020).

Sector comercio.

Hace parte del sector terciario de la economía, o también llamado sector de servicios. En él se incluyen todo tipo de actividades relacionadas con el comercio de diversos productos a nivel nacional o internacional; por tanto, en este sector entra el comercio al por mayor y al por menor, centros comerciales, cámaras de comercio, San Andresitos y plazas de mercado, entre otros (Banrepcultural, 2020).

Desarrollo Local.

Aghón, Albuquerque y Cortés (2001) afirman que:

“El desarrollo económico local es un proceso de crecimiento y cambio estructural de la economía de una ciudad, comarca o región, en que se pueden identificar al menos tres dimensiones: una económica, caracterizada por su sistema de producción que permite a los empresarios locales usar eficientemente los factores productivos, generar economías de escala y aumentar la productividad a niveles que permitan la competitividad en los mercados; otra sociocultural, en el cual el sistema de relaciones económicas y sociales, las instituciones locales y los valores sirven de base al proceso de desarrollo; y otra política y administrativa, en las que las iniciativas locales crean un entorno favorable a la producción e impulsan el desarrollo”. (pág. 22)

Marco teórico

En esta sección se desarrollará el contexto de los modelos económicos que formulan la base teórica de la investigación. De esta manera, es pertinente mencionar algunos de los aportes más relevantes relacionados con el crédito y las teorías del desarrollo económico local.

La teoría monetaria de Mill y el exceso de oferta: reconsideración de la ley de Say.

Mill (1844) citado por Landreth y Colander (2006), en su defensa de la ley de Say afirma que en épocas donde se introduce el crédito se puede presenciar un exceso general de oferta, esto debido a que:

En esas épocas hay realmente un exceso de todas las mercancías superior a la demanda de dinero; en otras palabras, la oferta de dinero es insuficiente. Al desaparecer de repente una gran parte del crédito, nadie quiere desprenderse del dinero fácil y muchos están deseosos de conseguirlo a costa de cualquier sacrificio. Casi todo el mundo es, pues, un vendedor y apenas hay compradores. (p.179)

Con el fin de refutar el argumento de muchos subcomunistas de que la economía mejoraría si los ricos ahorran menos y gastaran más en consumo improductivo, Mill defendió la ley de Say, distinguiendo entre tres economías posibles: una economía de trueque, una economía en la que el dinero es una mercancía y no hay crédito y una economía en la que hay dinero crediticio. Así, Mill desarrollo la teoría de los ciclos económicos reintroduciendo el análisis monetario de Henry Thornton en la teoría clásica, demostrando que la introducción de dinero crediticio en la economía puede llegar a ocasionar un exceso general de oferta de mercancías debido al cambio en las expectativas de la comunidad empresarial, no obstante, como afirma Mill, ese exceso de oferta es breve e irá seguido de pleno empleo cuando varían los precios en la economía.

Las fluctuaciones económicas, el dinero y los precios.

“Marshall aceptó esencialmente las ideas de J. S. Mill sobre la estabilidad de la economía: la demanda agregada nunca puede ser insuficiente, ya que la decisión de ahorrar implica la decisión de invertir” (Landreth & Colander, 2006, pág. 300). Así, bajo las ideas de J.S. Mill sobre la influencia de la confianza empresarial, Marshall explica las causas de las fluctuaciones económicas. Por tanto, sostiene que, durante las expansiones, el grado de confianza de los empresarios es alto y el crédito aumenta con rapidez; mientras que, durante las recesiones, las empresas se vuelven pesimistas y el crédito disminuye rápidamente. De esta forma, una de las medidas económicas que sugirió Marshall para enfrentar las depresiones y el desempleo consiste en controlar los mercados con el fin de que el crédito no aumente excesivamente en los periodos en los que aumenta la confianza empresarial, ya que un aumento drástico del crédito podría conllevar a una recesión.

La tasa de interés, el crédito y el proceso de acumulación.

Dado que el crédito se encuentra en la base de la competencia capitalista, facilita la inmigración de capitales de unas esferas a otras, por lo cual, es considerado el medio de apalancamiento de las cuotas de beneficio. En este sentido, Marx dentro del proceso de reproducción del capital, distingue dos tipos de créditos que regulan las transferencias de capital: el crédito comercial y el crédito bancario. Asimismo, durante los periodos de prosperidad el crédito cumple la función de hacer que el “reflujo en forma dineraria se independice del reflujo real, tanto para el capitalista comercial como para el industrial”. Por lo tanto, si se trata de crédito bancario, es posible que las mercancías compradas se transformen en capital productivo de manera independiente de las ganancias obtenidas por el capitalista.

En contraposición, en los tiempos de crisis se presenta un estancamiento de la producción, por lo que el crédito disminuye a pesar de que aumenta la necesidad del mismo. Lo anterior, evidencia que mientras el crédito permanezca fluido, se asegura el reflujo y se ocupa de forma más plena el capital industrial. Sin embargo, cuando el proceso de reproducción se paraliza por las trabas de la producción capitalista, el reflujo se estanca, se saturan los mercados y bajan los precios, lo que ocasiona un excedente de capital productivo que lleva a una contracción del crédito (Torres, 1985).

Finalmente, Marx (1867) citado por Torres (1985), señala que lo que distingue un período de prosperidad de uno de estancamiento es:

La facilidad con que se satisface la demanda de préstamos en tiempos de prosperidad y las dificultades con que se satisface una vez producido el estancamiento. Pues es precisamente el monstruoso desarrollo del sistema crediticio durante la época de prosperidad, vale decir el enorme incremento de la demanda de capital en préstamo y la facilidad con que la oferta se pone a su disposición en tales períodos, lo que produce la escasez de crédito dentro del estancamiento. (p.622)

Keynes y la política macroeconómica.

Keynes fundamenta su crítica a la teoría del pleno empleo en el principio de la demanda efectiva, el cual sostiene que en equilibrio el nivel de ocupación, producción e ingreso depende de: la función de oferta global, la propensión a consumir, y el volumen de inversión; en otras palabras, está determinado por la oferta y la demanda agregada. Por tanto, no existe ninguna posibilidad de que la economía tienda al pleno empleo en el corto o en el largo plazo. Pues, como afirma Keynes (1992) citado por García (2018),

La demanda efectiva que trae consigo la plena ocupación es un caso especial que sólo se realiza cuando la propensión a consumir y el incentivo para invertir se encuentran en una relación mutua particular. Esta relación particular, que corresponde a los supuestos de la teoría clásica, es, en cierto sentido, una relación óptima; pero sólo puede darse cuando, por accidente o por designio, la inversión corriente provea un volumen de demanda justamente igual al excedente del precio de oferta global de la producción resultante de la ocupación plena, sobre lo que la comunidad decidirá gastar en consumo cuando la ocupación se encuentre en ese estado. (p.36)

En este sentido, bajo una dinámica normal de la interacción de la oferta y la demanda, en el caso general de la economía capitalista se obtendría un equilibrio macroeconómico con desempleo persistente, el cual conlleva al mantenimiento fijo de los salarios nominales y genera precios constantes. De esta forma, se hace necesaria la intervención Estatal a partir del correcto manejo de la política monetaria y la política fiscal con el fin de estimular la demanda agregada y flexibilizar los precios, sin embargo, Keynes sostiene que, aunque se logre la flexibilidad total de los precios, esto no garantiza el pleno empleo.

La teoría de la tasa de interés y la preferencia por la liquidez.

Keynes en su crítica a la teoría clásica, plantea que la eficiencia marginal del capital es la que influye en el volumen de las inversiones y que la tasa de interés es la que define la cantidad de fondos disponibles para que se lleven a cabo las inversiones. Esto significa que la tasa de interés no equilibra la demanda de inversión y de ahorro, sino que se fija en el mercado de dinero (Vidaurre, 2014).

Por tanto, el ahorro de las personas no es determinado por la tasa de interés, sino por el ingreso y la propensión marginal a consumir, donde se refleja una relación directa entre las dos

variables, pues, un aumento en el ingreso genera mayor nivel de ahorro. En este caso, si únicamente se tuvieran en cuenta la demanda de inversión o el ahorro disponible para la inversión, la tasa de interés quedaría indeterminada. No obstante, señala que el residuo del ingreso -una parte del ingreso que no está destinado al consumo-, está influenciado por una ley psicológica que determina que cantidad del residuo será atesorado para realizar transacciones y que cantidad será destinada a la inversión con el fin de obtener ganancias a partir de la tasa de interés, lo que influye en la decisión de los agentes de preferir o abandonar la liquidez.

Así mismo, Keynes plantea la teoría de la preferencia por la liquidez, que se basa en una función que conecta la liquidez deseable en manos de las personas, y la tasa de interés, la cual influye directamente en la decisión de las personas de mantener el nivel de liquidez o invertirlo para generar ganancias, es decir, que como afirma Galbraith (1983) citado por García (2018), “al bajar las tasas de interés aumenta la demanda de dinero. Así, el ahorro no disminuiría e incluso podría aumentar” (p.78).

Para esto, Keynes define tres tipos de preferencia por la liquidez dependiendo del motivo de la decisión, siendo estos: transacción, precaución y especulación. Además, resalta que el único tipo de liquidez que depende de la tasa de interés es la especulación, pues, esta define cuánto dinero en efectivo tendrán las personas de acuerdo a las ganancias obtenidas por la adquisición de valores financieros.

Sin embargo, es importante resaltar que “una vez que el tipo de interés es igual a cero, una política monetaria expansiva no sirve de nada, ... el aumento del dinero cae en una trampa de la liquidez: la gente está dispuesta a tener más dinero (más liquidez) al mismo tipo de interés” (Blanchard et al., 2012, p.73), llegando a obstaculizar la preferencia por el financiamiento.

La estabilidad y las tendencias a largo plazo del capitalismo.

Veblen en su intento de aplicar su distinción entre empleos pecuniarios e industriales al desarrollo de una teoría del ciclo económico y a la especulación sobre las tendencias del capitalismo a muy largo plazo; afirma que: durante la fase de prosperidad del ciclo económico, las actividades pecuniarias de los hombres de negocios provocan una expansión del crédito, por lo que se concede más valor a la capacidad intangible de las empresas para obtener beneficios. Así, el aumento del valor del capital serviría de garantía para obtener más crédito mientras el valor de los bienes de capital sigue aumentando con el incremento de los precios de los mismos.

Por otro lado, la reducción de los precios, la producción, el empleo y el crédito provocan una recapitalización de las empresas. Durante la fase de depresión del ciclo, muchas empresas se ven obligadas a cerrar o son adquiridas por empresas más grandes, a su vez, gracias a que, en esta fase del ciclo, los salarios reales bajan y los márgenes de beneficio aumentan, se permite la creación de fuerzas autocorrectoras que facilitan la desaparición del exceso de crédito de la economía por lo que el valor pecuniario puede reflejar una evaluación más razonable de la producción industrial (Landreth & Colander, 2006).

No obstante, como Veblen (1904) afirma:

Decir cuál de los dos factores antagonistas será más fuerte a largo plazo es en alguna medida hacer una conjetura a ciegas; pero el futuro calculable parece pertenecer a uno de los dos. Lo que se puede afirmar es que el dominio absoluto de la empresa es necesariamente un dominio transitorio. (p.400)

Stiglitz frente a las tasas de interés y la política monetaria.

Stiglitz realiza una crítica a las políticas monetarias que adoptan los bancos centrales independientes, pues sostiene que la política monetaria hace una diferencia en el nivel de empleo y sobre el propio ciclo económico. “De aquí se deduce que no tienen mayor sentido las desinflaciones oportunistas o posturas monetarias rigurosas para desactivar presiones inflacionarias antes de que estas se manifiesten en el nivel de precios” (Kalmanovitz, 2000, p.7).

A su vez, sostiene que la eliminación del déficit fiscal es fundamental para mantener el auge de las economías, esto debido a que reduce las tasas de interés y genera un mayor impacto en la economía en el largo plazo. Así pues, debido a que la política fiscal no permite ejercer una política contra-cíclica, Stiglitz sugiere una política llamada “expansionismo cauteloso” con el fin de controlar el nivel de empleo y la inflación, lo que podría proteger a la economía de las recesiones permanentemente. Sin embargo, esta postura ha sido crítica por varios autores que consideran que este tipo de expansión monetaria sistemática tiende a desequilibrar los mercados financieros, bursátiles, de finca raíz y el valor relativo de la moneda, ocasionando que la economía no conduzca al pleno empleo sino a burbujas especulativas en acciones y finca raíz y a cambios bruscos en el valor de la moneda que desencadenarían una crisis económica.

Igualmente, Stiglitz mantiene una visión rigurosa acerca de las tasas de interés, pues sostiene que las altas tasas de interés derivadas de la contracción de la política monetaria pueden incrementar las quiebras de las empresas y dificultar el restablecimiento de la confianza en las economías, aumentando el desempleo y el empobrecimiento de la población (Stiglitz, 2000).

La teoría clásica y tradicional del desarrollo económico.

En esta teoría se realiza una recopilación de aportes realizados por Schumpeter, Lewis; Rostow y Ranis. Ellos afirman que un país desarrollado cuenta con un ciclo productivo que parte de la dinámica de los tres agentes económicos (las empresas, las familias y el Estado). Bajo esta premisa, el desarrollo económico consiste en la capacidad que tiene un país para pasar de subdesarrollo al desarrollo partiendo del crecimiento económico sostenido. De aquí, se establece la diferencia entre crecimiento y desarrollo, pues, el crecimiento radica únicamente en la acumulación de capital, mientras que el desarrollo busca promover la innovación y la tecnología para impulsar las áreas industrializadas (Tello, 2006).

Desarrollo económico local.

Vázquez Barquero (1988) citado por la CEPAL (2000), define el desarrollo económico local como:

Un proceso de crecimiento y cambio estructural que mediante la utilización del potencial de desarrollo existente en el territorio conduce a la mejora del bienestar de la población de una localidad o una región. Cuando la comunidad local es capaz de liderar el proceso de cambio estructural, la forma de desarrollo se puede convenir en denominarla desarrollo local endógeno. (p.5)

En este sentido, señala que cada territorio posee sus propias características en relación a la cultura, a la estructura productiva, a la capacidad empresarial, a la dotación de recursos naturales o a la estructura de su sistema social y político. El desarrollo endógeno parte del uso eficiente de este potencial económico local y de la mano de obra cualificada que favorece la acumulación de capital y la articulación empresarial, promoviendo una cultura de cambio e innovación.

Estado del arte

El crecimiento y la productividad de cada uno de los sectores que conforman la economía de un territorio son elementos fundamentales en el desarrollo local y la calidad de vida de sus habitantes. Sin embargo, el desarrollo de estos requiere de inversiones muy altas en relación a todos los factores que influyen en las fases del proceso productivo; por lo que, se hace necesario el financiamiento externo. A raíz de esto, se han realizado diversas investigaciones encaminadas a analizar y determinar la importancia del crédito bancario como determinante del desarrollo de los sectores económicos.

Una de las principales revisiones bibliográficas relacionadas con la investigación es el artículo presentado por la Organización Mundial del Comercio en el año 2016, titulado *La Financiación del comercio y las Pymes*. En este, se señala que en su mayoría las empresas registradas en los países desarrollados y en los países en vía de desarrollo son pequeñas y medianas empresas que son la base para el comercio internacional y que representan aproximadamente el 60% del empleo en los países desarrollados y el 80% del empleo en los países en vía de desarrollo, dentro de este porcentaje se incluye el sector informal. Así pues, las Pymes se consideran como un motor esencial en el crecimiento y la innovación de la actividad económica. A partir de esto, las investigaciones en torno a las fuentes de financiamiento de las Pymes, han arrojado que el difícil acceso a la financiación es el principal obstáculo de las empresas, ocasionando un estancamiento del desarrollo formal de las empresas y por tanto del sector al que pertenecen; lo que a nivel de comercio exterior puede generar déficits comerciales y desaceleración de la economía en general (Organización Mundial del Comercio, 2016).

Por otra parte, Hermann en su artículo publicado en el 2014 sobre *Restricciones financieras del desarrollo económico: teoría y políticas para los países en desarrollo*, resalta que un sistema financiero funcional es aquel que incentiva el desarrollo económico y es capaz de satisfacer las necesidades de financiamiento garantizando las condiciones adecuadas de plazos y costos. Así, desde la perspectiva keynesiana se ha demostrado que la ausencia de estas características estimula la disfuncionalidad del sistema financiero lo que puede llegar a provocar grandes sacrificios en la economía que conlleven a crisis bancarias y cambiarias. Igualmente, se señala la necesidad de crear políticas de Estado encaminadas a la creación de un sistema financiero completo y funcional, que alivie toda clase de restricciones que impidan el desarrollo de los países y elimine el riesgo sistémico existente. Para esto, teniendo en cuenta el contexto de los países en vía de desarrollo, la autora propone tres líneas de política, las cuales son: políticas de asignación de recursos, focalizadas en los segmentos estratégicos para el desarrollo económico y financiero; políticas de control de la fragilidad financiera y externa, y políticas compensatorias, de carácter más intervencionista, en particular los programas de crédito dirigido, privado o público, como complemento de las políticas de asignación de recursos y las barreras reglamentarias de tipo anti cíclico para reforzar el control de dicha fragilidad (Hermann, 2014).

Posteriormente, el estudio realizado por Eva Gálvez para la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) en el año 2006, titulado *Financiación de la comercialización agrícola en América Latina*, reveló que, principalmente en Brasil, Ecuador, Perú, Argentina y Costa Rica a pesar de que el sector bancario ofrece productos crediticios a corto plazo, las características de estos, no logran satisfacer las necesidades de los comerciantes mayoristas principalmente. A su vez, es muy difícil acceder a créditos para

inversión a mediano y largo plazo, lo cual dificulta la permanencia de los comerciantes minoristas en la cadena ya que no poseen los recursos para actualizar sus procesos comerciales; y como consecuencia, se obstaculiza el desarrollo de la actividad económica. Por tanto, se evidenció que a pesar de que en los últimos años se han logrado grandes avances en las tecnologías crediticias, las pymes latinoamericanas son las que más se enfrentan a obstáculos de acceso al crédito (FAO, 2006).

En el caso general colombiano se resalta un estudio que analiza a profundidad el acceso al crédito por parte de las empresas. Héctor Botello Peñaloza en su artículo titulado *Determinantes del acceso al crédito de las Pymes en Colombia*, identifica la importancia de las pymes y las consecuencias de la falta de financiamiento. En este sentido, se señala que las pymes generan el 67% del empleo y el 40% de la producción a nivel nacional, lo que resalta su importancia en la economía latinoamericana y colombiana. No obstante, del total de pymes nacionales, el 40% son empresas informales que dada su condición no pueden obtener créditos formales, a su vez, otra gran cantidad de empresas legalmente constituidas tampoco pueden acceder a dichos créditos por factores como las altas tasas de interés, los plazos y la desinformación. De esta forma, la falta de financiamiento genera limitaciones en el nivel de productividad lo que conlleva a bajos flujos de ingresos por lo que se evidencian debilidades macroeconómicas estructurales y rezagos en el desarrollo de los sectores y del país en conjunto. Dada esta problemática, se crearon programas como los Sistemas Nacionales de Apoyo y Promoción a las pymes que buscan proveer servicios de información y facilitar la obtención de créditos bancarios, u otros programas que buscan proporcionar tasas de interés subsidiadas, así como la posibilidad de acceder a microcréditos con el fin de que los pequeños empresarios puedan conseguir financiación legal para continuar y mejorar sus actividades

económicas. Lastimosamente, a pesar de las medidas que se han tomado, sigue siendo complejo para los empresarios adquirir financiamiento bancario, por esto, se establecieron algunos posibles determinantes del acceso al crédito, como; el tamaño y la edad de la empresa ya que dada la experiencia entre más años lleve consolidada y entre más extensa sea en términos de tenencia de activos, producción y ventas, es más probable que obtenga un crédito y pueda pagarlo; igualmente, la organización accionaria de la empresa; la capacidad tecnológica que tenga para aumentar la competitividad, mejorar la calidad de sus productos y agilizar el proceso de comercialización; y por último la localización geográfica y el sector económico en el que se desenvuelva la firma son aspectos claves para determinar la posibilidad de adquirir un crédito bancario (Peñaloza, 2015).

Finalmente, desde la perspectiva delimitada del territorio surge una investigación dirigida a la ciudad de Bucaramanga ubicada en el departamento de Santander, la cual se titula *El crédito bancario como fuente de financiamiento para la realización de nuevos proyectos de expansión, en empresas mipymes familiares del sector comercial de Bucaramanga en el periodo 2006-2010*, en esta, bajo una metodología basada en el método hipotético – deductivo y mediante la aplicación de encuestas dirigidas a las empresas MIPYMES del sector comercial de Bucaramanga se logró concluir que en el periodo de estudio el 69,8% de los encuestados logró hacer crecer su negocio a partir de la realización de un proyecto de expansión del negocio, dentro de este porcentaje el 25% de los negocios ampliaron el área comercial, el 21,6% remodelaron, el 20,5% realizaron una adecuación tecnológica, el 18,2% ubicaron un nuevo punto de venta, el 12,4% compró mercancía y finalmente el 2,3% realizó capacitación de los trabajadores. Igualmente, los resultados arrojaron que 56,8% de los encuestados optaron por adquirir un crédito bancario para llevar a cabo la expansión de su negocio, seguidamente,

el 39,8% decidió invertir sus recursos propios o generados por la misma empresa para la expansión de la misma; el 3.4% restante obtuvo el dinero de prestamistas, tarjetas de crédito, crédito comercial, recursos de familiares o amigos, del gobierno o de inversores de capital privado. De esta forma, una de las principales conclusiones de la investigación es que independientemente del proyecto de expansión que se llevara a cabo, las empresas tienen mayor preferencia sobre el crédito bancario que sobre las demás fuentes de financiamiento (Morales, 2019).

Marco legal

Considerando que el sistema financiero y el sector comercio, son elementos determinantes en la economía nacional, es necesario tener en cuenta las bases legales que sustentan a este tipo de actividades y que permiten contextualizarlas dentro de las practicas legalmente aceptadas.

En este sentido, a partir de 1991 con la nueva constitución, el Estado desarrolló una normatividad específica respecto a los establecimientos de crédito y al sector comercial, encaminada al fortalecimiento y al correcto funcionamiento de los mismos.

De esta forma, en cuanto a la normatividad relacionada con los establecimientos de crédito, y como lo cita la Superintendencia Financiera de Colombia (SFC), mediante el decreto 4090 de 2006 se establecen las distintas modalidades de crédito cuyas tasas deben ser certificadas por la SFC. Además, el decreto 1720 de 2001 establece la relación mínima de solvencia de los establecimientos de crédito y el decreto 2540 de 2001 dicta normas sobre ponderación de créditos a entendidas territoriales para efectos del cálculo de la relación de solvencia.

Igualmente, a partir del decreto 2817 de 2000 se establecen los indicadores que permiten inferir deterioro financiero en los establecimientos de crédito sujetos al control y vigilancia de la Superintendencia Bancaria.

Por su parte, la ley 550 de 1999 o más conocida como la ley de Intervención Económica, establece un régimen que promueva y facilite la reactivación empresarial y la reestructuración de los entes territoriales con el fin de asegurar la función social de las empresas y lograr el desarrollo armónico de las regiones, así mismo, se dictan disposiciones para armonizar el régimen legal vigente con las normas de esta ley. Finalmente, a partir de la ley 676 de 2001, se

dictan disposiciones sobre el redescuento de operaciones de crédito ante el Fondo para el Financiamiento del Sector Agropecuario, Finagro.

Por otra parte, la Superintendencia de Industria y Comercio señala las normas aplicables al sector comercio. Dentro de las cuales se encuentran:

El artículo 11 de la ley 590 de 2000, el cual integra el registro mercantil y el registro único de proponentes en el Registro Único Empresarial, a cargo de las Cámaras de Comercio, con el fin de reducir los trámites de las mipymes ante el Estado. En este caso, la Superintendencia de Industria y Comercio, será la encargada de garantizar que se reduzcan los trámites y que todas las gestiones se puedan adelantar tanto de forma presencial como electrónica.

A su vez, mediante el artículo 33 de la ley 640 de 2001 se dictan las medidas de conciliación en procesos de competencia, de acuerdo a esto, en los casos de competencia desleal y prácticas comerciales restrictivas, existirá una audiencia de conciliación de los intereses particulares que puedan verse afectados. Así mismo, el artículo 34 de la presente ley establece las disposiciones de conciliación en materia de consumo, por lo que se citará a una audiencia de conciliación dentro del proceso que se adelante por presentación de una petición, queja o reclamo en materia de protección al consumidor.

Finalmente, el artículo 104 de la ley 811 de 2003 establece que los acuerdos en una organización de cadena, relativos a un producto o grupo de productos específicos, orientados a regular su comercio, deberán constar por escrito y someterse a los principios, derechos y obligaciones que rigen la contratación. Estos acuerdos se notificarán, antes de su entrada en vigencia, al Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, al Ministerio de Hacienda y Crédito Público y a la Superintendencia de Industria y Comercio, entidades que verificarán las

condiciones y términos pactados dentro del marco de sus competencias y conforme a lo dispuesto en la presente ley.

Capítulo III

Metodología

Diseño metodológico.

La presente investigación se basa en el método deductivo, el cual parte de un enfoque explicativo y mixto que integra los datos tanto cuantitativos como cualitativos y que abarca el análisis de la estadística de tipo descriptivo. De esta forma, como lo indica Monje (2011), a partir de los datos cuantitativos, “el análisis de la información recolectada tiene por fin determinar el grado de significación de las relaciones previstas entre las variables” mediante el proceso hipotético-deductivo (p. 13). Igualmente, es necesario resaltar la importancia de la información cualitativa que: “se interesa por captar la realidad social ‘a través de los ojos’ de la gente que está siendo estudiada, es decir, a partir de la percepción que tiene el sujeto de su propio contexto” (Bonilla & Rodríguez, 1997 citados por Monje, 2011, p.13).

Delimitación de la investigación.

El desarrollo de la investigación dependerá de tres tipos de limitaciones:

1. Una delimitación legal, pues se tomó como referencia la leyes y decretos promulgados en la Nueva Constitución, en la que se dictan las normativas legales para el correcto funcionamiento de los establecimientos de crédito y del sector comercial.
2. Una delimitación regional, ya que el campo de estudio en que se recopilarán los datos y la información necesaria para desarrollar la presente investigación se acotó al sector comercio del municipio de Pamplona.
3. Una delimitación teórica establecida por la literatura existente sobre el crédito, las tasas de interés, la preferencia por la liquidez, la teoría monetaria y el desarrollo económico local.

Técnicas e instrumentos de recolección de datos.

Esta investigación se llevará a cabo a partir de la recolección de datos y de información proveniente de fuentes primarias mediante la aplicación de una encuesta diseñada con base en los criterios presentados por la Banca de las Oportunidades. A su vez, se hará uso de fuentes secundarias presentadas por las entidades gubernamentales y otras instituciones involucradas en las actividades comerciales y financieras que se llevan a cabo en Pamplona, dentro de las que se pueden encontrar los informes realizados por la Cámara de Comercio sobre el Concepto Económico Anual y los registros de la Cámara de Comercio que contienen las empresas inscritas legalmente en el orden local. Al mismo tiempo, se tendrán en cuenta los diferentes proyectos puestos en marcha, encaminados a analizar y estimular el desarrollo local a partir de cada uno de los sectores que conforman la economía; dentro de los cuales se pueden resaltar: el Observatorio Socioeconómico de la Frontera OSREF y los Foros Desarrollo Económico de Pamplona, proyectos propuestos por la Universidad de Pamplona.

Aplicación del instrumento de investigación y selección de la muestra.

Como instrumento de investigación, se diseñó y aplicó una encuesta a las organizaciones comerciales del municipio de Pamplona con el fin de obtener información relevante que permita cumplir con los objetivos planteados en la presente investigación. Así, para determinar la cantidad de encuestas que se debían aplicar a los comerciantes, a partir de un muestreo aleatorio simple aplicado a la cantidad total de empresas pamplonesas registradas ante la Cámara de Comercio de Pamplona (1198 empresas), se obtuvo una muestra de 291 comerciantes.

Ecuación de muestreo para población finita.

$$n = \frac{Z^2 pqN}{e^2(N - 1) + Z^2 pq}$$

Donde:

N= tamaño de la población. p= probabilidad de éxito.

n= tamaño de la muestra. q= probabilidad de fracaso.

Para un nivel de confianza del 95%, se establece que:

Z= 1,96 q=0,5 p= 0,5 Error: e= 5% = 0,05

Siguiendo la ecuación de muestreo se obtiene:

$$n = \frac{(1,96)^2(0,5)(0,5)(1198)}{(0,05)^2(1198 - 1) + (1,96)^2(0,5)(0,5)}$$

$$n = 291,06$$

$$n \approx 291$$

Con base en la información recolectada, se realizará la estimación de un modelo econométrico que explique la relación existente entre el crédito bancario y el desarrollo del sector comercio en el municipio de Pamplona.

Identificación de las variables de estudio.

Tabla 1. Clasificación de las variables econométricas.

Variable	Abreviación	Definición	Tipo	Unidades	Fuente
Desarrollo del Sector Comercio	DSC	Como lo indica el Banco de la República, hace referencia a la eficiencia y el progreso de la actividad comercial de diversos productos, que hace parte del sector terciario de la economía.	Dependiente	0: No hay desarrollo 1: Hay desarrollo	Primaria
Tamaño de la empresa	TE	Corresponde a la clasificación realizada por el Ministerio de Comercio con base en el ingreso anual de las empresas.	Independiente	0: Microempresa 1: Pequeña empresa 2: Mediana empresa 3: Gran empresa	Primaria
Formalidad de la empresa	FE	La Organización Internacional del Trabajo, la define como el proceso que llevan a cabo las	Independiente	0: No está legalmente constituida	Primaria

		empresas para incorporarse a la economía formal.		1: Está legalmente constituida	
Actividad comercial	AC	Se refiere al proceso especializado mediante el cual se distribuye un bien o servicio.	Independiente	0: Vende bienes 1: Vende servicios	Primaria
Fuente de financiamiento	FF	Corresponde a aquellas instituciones o entidades tanto públicas como privadas, a las que podemos acudir en búsqueda de fondos para un fin concreto.	Independiente	0: Medios informales 1: Crédito bancario	Primaria

Fuente: elaboración propia.

Hipótesis.

1. A mayor tamaño de la empresa, mayor será la probabilidad de que el desarrollo del sector comercio aumente.
2. Entre mayor sea el número de empresas comerciales pertenecientes a la economía formal, mayor será la contribución al desarrollo del sector comercio.
3. Las empresas que venden servicios poseen un margen de ganancia mayor que las empresas que venden bienes.

4. El financiamiento bancario contribuye al desarrollo del sector comercio.

Especificación y estimación del modelo econométrico.

Una vez identificadas las variables a estudiar, la estimación de la regresión partirá de la aplicación de un modelo lineal, representado de la siguiente forma:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + u_i$$

En el caso del desarrollo del sector comercio:

$$DSC = \beta_0 + \beta_1 *TE + \beta_2 *FE + \beta_3 *AC + \beta_4 *FF + u_i$$

Dónde:

β_0 = coeficiente del intercepto de Y (DSC).

β_1 , β_2 , β_3 , β_4 = coeficientes de pendientes parciales.

u_i = error estándar.

Para esto, se hará uso del paquete econométrico Eviews 9, por medio del cual se estimará el modelo MLP (modelo lineal de probabilidad). Así, una vez obtenida la regresión del modelo econométrico, se realizarán las respectivas pruebas que determinarán su grado de confiabilidad.

Capítulo IV

Recopilación de la información y análisis de resultados

Situación económica de Pamplona.

De acuerdo al último Censo Económico realizado por la Cámara de Comercio de Pamplona 2017-2018, en la actualidad el sector que lidera la economía del municipio es el sector comercio, seguido del sector servicios con una representación de los establecimientos del 77% y 19% respectivamente (Espinosa, 2018). Dentro del sector comercial, las actividades principales que se ponen en marcha son: la producción y venta de colaciones, dulces, salsamentarías y lácteos. Además de esto, se destaca la producción de tejidos; la industria hotelera; el turismo; la producción agrícola de papa, fresa, arveja, ajo, maíz, frijol y zanahoria entre otros; y la explotación pecuaria, bovina, porcina y piscicultura principalmente. Así mismo, al ser una ciudad estudiantil, se fortalece el consumo en los centros nocturnos y de los cibercafés, además de aumentar la demanda de alimentos y vivienda.

Por otra parte, el sector industrial representa 4% de los establecimientos y del empleo de la ciudad, pues, este sector se caracteriza por su condición micro empresarial, que como lo afirma la Cámara de Comercio de Pamplona, es producto del poco capital invertido, del retraso productivo derivado de la baja división social del trabajo, del predominio de la producción artesanal y de la baja acumulación de capital. Así, de los establecimientos pertenecientes al sector industrial, solo el 20% tiene licencia de funcionamiento y únicamente ocupan en promedio 2.3 empleados por establecimiento, de los cuales la mayoría hacen parte de la economía informal.

A su vez, otra de las problemáticas que posee el municipio no solo con respecto al sector industrial, sino con los demás sectores que componen la economía del mismo; es el estrecho

mercado local al que se enfrenta, ya que este se ha venido debilitando en expansión y desarrollo por la crisis económica de Venezuela y por el aislamiento que existe con otros municipios y centros de poder departamental (Espinosa, 2019).

Análisis de la formalidad e informalidad de Pamplona.

De acuerdo con la base de datos suministrada por el Centro de Desarrollo Empresarial (CDE) de la Universidad de Pamplona, se comprobó el nivel de formalidad e informalidad del sector comercial presente en el municipio. De esta forma, se logró determinar que en total existen 633 empresas de comercio de las cuales 467 se encuentran legalmente constituidas y registradas ante la Cámara de Comercio y la DIAN, y 166 de ellas no se encuentran registradas.

Así, se puede concluir que el 26% de las empresas del sector comercial se encuentran en situación de informalidad empresarial, mientras la formalidad empresarial equivale al 74%. No obstante, a pesar de que la informalidad empresarial del sector comercial no es muy alta, es necesario seguir realizando campañas de sensibilización hacia los comerciantes, con el fin de que conozcan la importancia y los beneficios que les brinda el Estado al registrar sus establecimientos (Espinosa, 2018).

Lo anterior es de gran importancia, ya que como lo afirma Espinosa (2008):

Incluir la cultura de la legalidad y la formalidad como un componente de sostenibilidad territorial permitirá un mayor equilibrio en el desarrollo urbano, ambiental y económico.

Por ello, legalizar y formalizar unidades productivas contribuiría de manera importante a la productividad y competitividad de la ciudad en materia de desarrollo urbano y productivo.

(p. 38)

Limitantes del acceso al crédito.

La desorganizada estructura económica, la desinformación y el bajo desarrollo humano que posee Pamplona, entre otras cosas, conlleva a la creación de limitantes que obstaculizan el acceso a los diferentes mecanismos que incentivan el desarrollo económico del municipio.

Dentro de estos mecanismos se encuentra el acceso al crédito, una herramienta que, de ser usada responsablemente, es fundamental para impulsar el emprendimiento y cada uno de los sectores que compone la economía. No obstante, dentro de las principales dificultades que la población enfrenta cuando decide adquirir un crédito con alguna entidad financiera, se encuentran: no tener un historial crediticio adecuado, no contar con ingresos demostrables o no brindar garantías para el otorgamiento del crédito.

Empero, en el Primero Foro De Desarrollo Económico De Pamplona organizado por la Universidad de Pamplona, el Consejo Territorial de Planeación y la Alcaldía de Pamplona; el Doctor William Berbesí señala que las limitaciones para optar por esta herramienta van más allá de los requisitos exigidos por la entidad financiera y se basan en su mayoría a la perspectiva de la estructura financiera que poseen los comerciantes. Así, aclara que las principales limitantes de la colocación del crédito son:

1. La informalidad, pues al no contar con un negocio que cumpla con los requisitos legales y con el fin de evadir los impuestos, los comerciales ocultan su información real contable y presentan ante las entidades financieras información subjetiva que no cumple con los requisitos mínimos para la comprobación de la misma.
2. La centralización de los procesos. Actualmente los gerentes de las entidades financieras no cuentan con autonomía para la toma de decisiones.

3. El desconocimiento del funcionamiento de las entidades financieras. La gran mayoría de los comerciantes no entienden que los bancos, las cooperativas y demás entidades financieras están sujetas a organismos de control como la Superintendencia Financiera de Colombia, que se encarga de verificar el cumplimiento de los procesos y de las políticas que cada entidad tiene para el otorgamiento de créditos.
4. Dualidad de solicitudes de crédito. La presentación simultánea de solicitudes de crédito en diferentes bancos esperando una respuesta positiva de cada uno, es contraproducente para las personas, pues pone en duda su capacidad de pago.
5. El concepto de los negocios. En muchas ocasiones las solicitudes de crédito por parte de los comerciantes se realizan con el fin de invertir en su negocio, sin embargo, varios de ellos no poseen una planificación adecuada de la inversión y no tienen en cuenta el mercado objetivo.
6. El dinero informal. Tanto para los comerciantes como para las personas del común, es mucho más sencillo adquirir dinero informal por medio de los llamados gota – gota, que acceder a un crédito en una entidad financiera autorizada. No obstante, no se tienen en cuenta las consecuencias económicas producidas por el pago de intereses extrabancarios ilegales.
7. El sistema de contratos a término fijo usados por las empresas con el fin de no dar continuidad a los asalariados.
8. Las políticas del gobierno nacional. A partir de estas el Estado obliga a las entidades financieras a segmentar a los clientes, con el fin de prevenir el lavado de activos y el financiamiento del terrorismo mediante la identificación de las características de cada sector.

9. El descuido, pues las personas no poseen la responsabilidad de leer los contratos que indican los procedimientos que se deben seguir cuando se vinculan a una entidad financiera.

De esta forma, algunas de las propuestas de mejora en el acceso al crédito que plantea Berbesí (2008), son: promocionar las bondades del micro crédito y de la responsabilidad financiera; proporcionar capacitaciones a los comerciantes sobre emprendimiento y sobre la importancia de legalizar los establecimientos y tener toda su documentación al día; controlar y vigilar el registro mercantil y el pago de impuestos de los establecimientos comerciales; generar estrategias que impulsen el turismo en la ciudad y que busquen alternativas de ingresos para los habitantes y comerciantes del municipio; y coordinar actividades feriales centradas en los negocios para la agricultura y la ganadería.

Caracterización de las organizaciones comerciales que acceden a créditos bancarios en el municipio de Pamplona Norte de Santander

El sector comercio en la economía de Pamplona.

El sector terciario, es definido como el sector de comercio y prestación de servicios, donde se comercializan los bienes tangibles e intangibles que abarcan los servicios educativos, bancarios, turísticos, de transporte y comunicaciones, entre otros. En Pamplona, según datos obtenidos del Centro de Desarrollo Empresarial de la Universidad de Pamplona (CDE) y de la Cámara de Comercio de Pamplona, actualmente el 77% de las empresas establecidas en el municipio hacen parte del sector comercio, esto equivale a 633 empresas distribuidas en locales, tiendas, supermercados, hipermercados, grandes almacenes, centros comerciales, transportadoras, empresas de turismo y la casa de mercado, entre otros establecimientos (Espinosa, 2019).

No obstante, existen diversos problemas expuestos por los comerciantes, que obstaculizan el buen desempeño del sector. De acuerdo con las entrevistas realizadas, Mogollón (2008) expone las siguientes problemáticas:

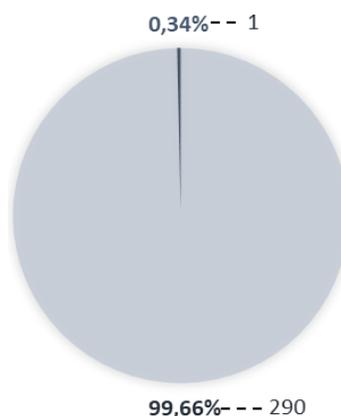
Para los comerciantes el principal limitante es la gestión que ha realizado la Universidad de Pamplona, pues la ausencia de estudiantes ocasionada por los altos costos de la matrícula, la creación de nuevas sedes a nivel nacional y el traslado de programas académicos a la ciudad de Cúcuta y Villa del Rosario ha ocasionado la disminución del nivel general de ventas. A esto se le suma la falta de apoyo y de capacitaciones hacia los comerciantes por parte de la Cámara de Comercio, pues sostienen que la entidad únicamente está interesada en controlar la recolección de los impuestos. Así, las personas al no sentirse apoyadas en el desarrollo de sus

empresas, empiezan a competir deslealmente. Igualmente, se resalta como otra de las problemáticas el precio del arriendo de locales comerciales, casas y apartamentos, pues este se ha incrementado notablemente a pesar de que la calidad de la prestación del servicio es muy baja.

A su vez, sostienen que la principal solución a estas problemáticas radica en el desarrollo industrial, pues este sería el motor que impulsaría la economía y aportaría un gran alivio al sector comercio mediante la generación de otras fuentes de ingreso para los habitantes. Sin embargo, también consideran necesarias otras medidas como la priorización de los comerciantes locales por parte de la administración municipal en épocas de temporada alta, el fortalecimiento del turismo, el aprovechamiento de las cualidades fisicoquímicas de las tierras de la provincia para diversificar los cultivos con el fin de crear oportunidades de acceso al mercado nacional y extranjero, y la capacitación a los habitantes sobre el desarrollo y la creación de nuevos proyectos, entre otras.

Teniendo en cuenta esto, y con base en las encuestas realizadas a los comerciantes, es posible visualizar un análisis general de la situación actual del sector comercio en el municipio de Pamplona, a partir de las siguientes gráficas:

Figura 1. Número de Empleados



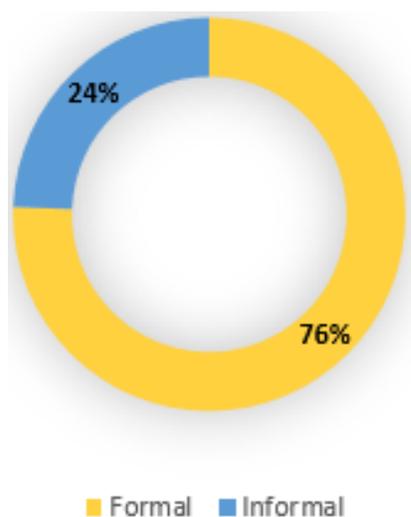
Fuente: Elaboración propia.

Dentro de los resultados obtenidos, el 99,66% de los comerciantes encuestados manifestaron la clasificación de su empresa como “Microempresa”, en relación a la cantidad de trabajadores que laboran en ella, los cuales no superan los 10 empleados. Tan sólo una empresa se clasifica como “Pequeña Empresa”, esto debido a que posee entre 11 y 50 empleados laborando en ella, lo que corresponde al 0,34% de los encuestados. Sin embargo, como se puede observar en la gráfica, no existe presencia de medianas o grandes empresas que estimulen el desarrollo del sector. De esto, es posible deducir que el Sector Comercio en el municipio de Pamplona, a pesar de que es muy extenso, no refleja un crecimiento económico-empresarial significativo a lo largo del tiempo, pues, no se evidencian mejoras en el bienestar de los propietarios ni ampliación de la empresa a lo largo del territorio nacional, lo que rezaga no solo el desarrollo del sector mismo, sino también, el crecimiento y desarrollo a nivel socio-económico del municipio y la región; teniendo en cuenta que Pamplona ofrece diferentes servicios a ciudadanos de otros municipios cercanos pertenecientes al departamento de Norte de Santander, dentro de los que se puede resaltar el servicio que presta la Cámara de Comercio para que los comerciantes de dichos municipios puedan realizar su registro ante la misma.

charcuterías, fruterías, verdulerías, carnicerías y bodegas de alimentos que son indispensables para satisfacer la canasta familiar, entre otras; es así como esta actividad representa el 26,80% del total de actividades comerciales que se llevan a cabo dentro del municipio. Seguido por las panaderías que constituyen el 14,09% y los restaurantes con un 11,34%. Además de esto, se resalta la venta de prendas de vestir y calzado que reflejan el 9,62% y el 7,56% respectivamente.

A su vez, dentro de las actividades que poseen menos participación en el sector se encuentran la venta de accesorios de celulares, electrodomésticos y repuestos automotor; además de bares, cafeterías, heladerías, piñaterías y gasolineras entre otras, las cuales componen el 0,34% del total de actividades comerciales.

Figura 3. Formalidad Empresarial



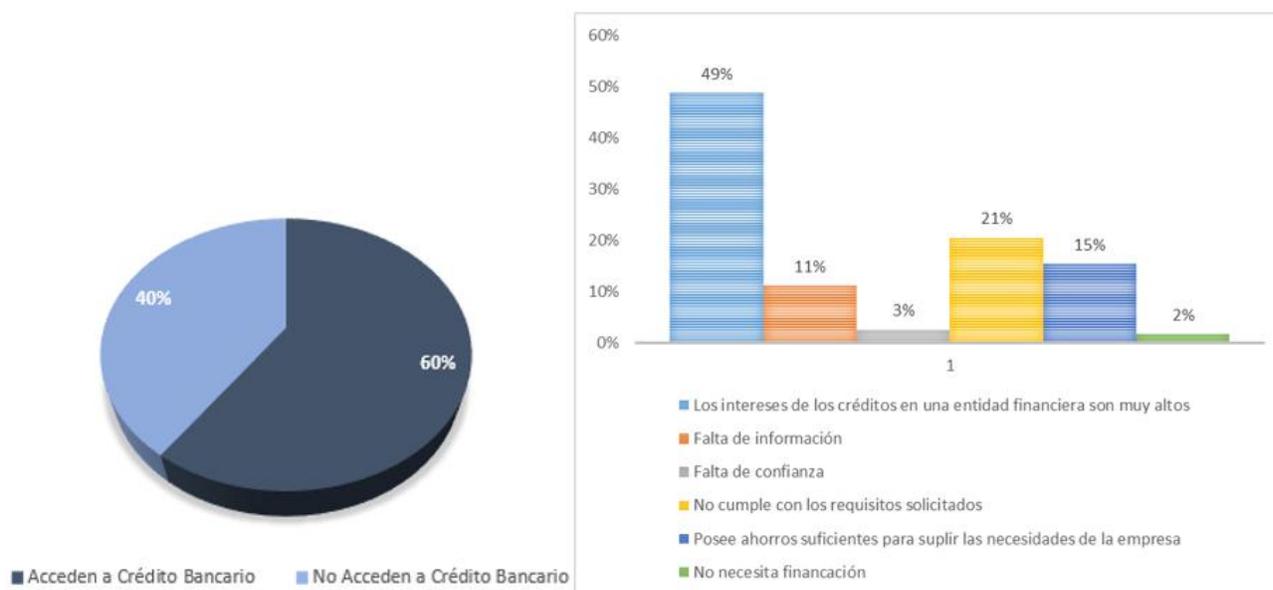
Fuente: Elaboración propia.

La formalidad empresarial es indispensable para estimular el desarrollo económico y social de un territorio, no obstante, en muchas ocasiones, especialmente en países en vía de desarrollo, existe una cultura de desinterés e indiferencia frente a este tema. En el caso de Pamplona, los resultados permitieron demostrar que a pesar de que el 76% de las empresas

encuestadas se encuentran legalmente constituidas, existe un 24% de empresas que no lo están; esto debido a diversas razones como la falta de interés y la falta de tiempo principalmente.

Empero, los encuestados también señalan que no poseen los recursos suficientes para pagar los trámites de registro y los impuestos que corresponden, por lo que no ven la necesidad ni el beneficio de estar formalizados ante la Cámara de Comercio de Pamplona. Además de esto, mucho otros están iniciando el negocio y no cuentan con la asesoría y la información suficiente para realizar dicho registro. Lo anterior, refleja la necesidad de incentivar las capacitaciones por parte de las instituciones de orden local con el fin de informar a la población sobre la importancia, los beneficios y los requisitos que trae consigo la formalidad empresarial.

Figura 4. Acceso al Financiamiento Bancario



Fuente: Elaboración propia.

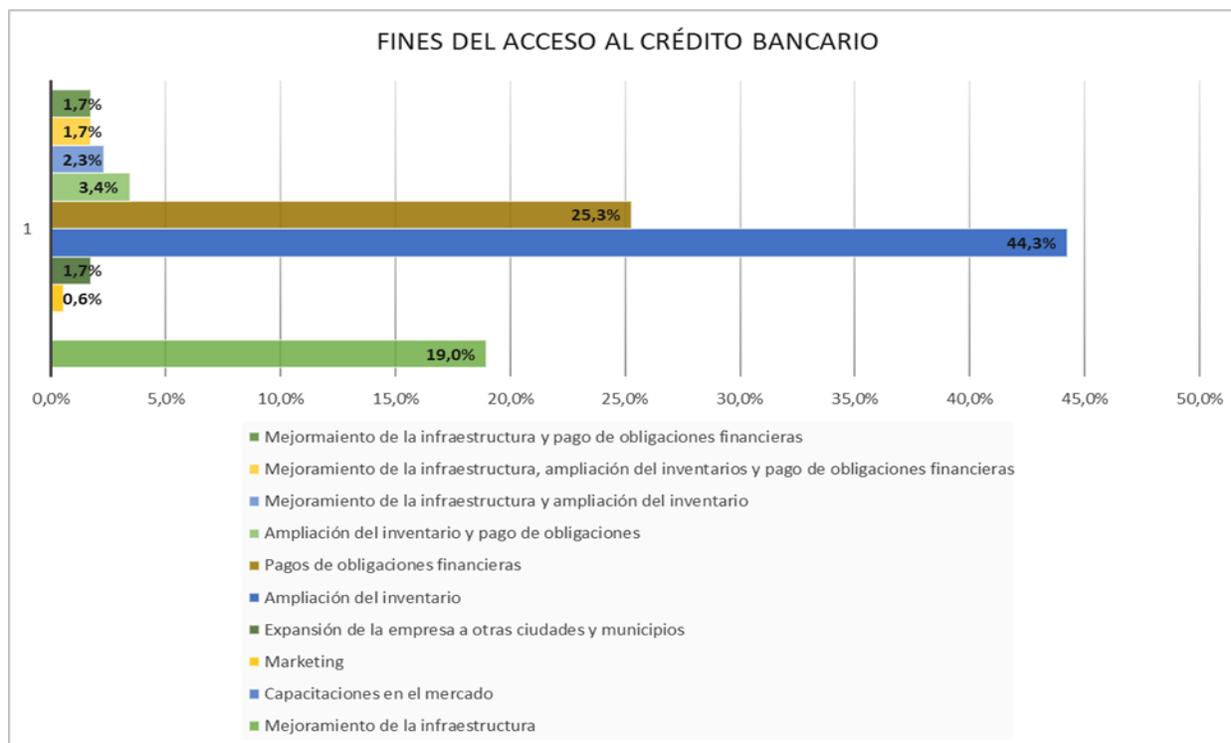
Según los datos obtenidos, en los últimos 5 años el 60% de los comerciantes han accedido a financiamiento bancario, sin embargo, el 40% restante se mantiene reacio a acceder a este

tipo de financiamiento. De esta forma, como se puede observar en la segunda gráfica, los encuestados resaltaron sus razones por las cuales no desean acceder a créditos por medio de entidades financieras. Así pues, el 49% de los comerciantes que no han accedido a este tipo de financiamiento consideran que los intereses de un préstamo en una entidad financiera son demasiado altos y no cuentan con los recursos suficientes para solventar esta obligación.

Por otra parte, otra de las razones radica en que el 15% de los comerciantes no cumplen con los requisitos solicitados por las entidades bancarias para realizar este tipo de trámite, dentro de los cuales sobresale la informalidad empresarial a la que están sujetas algunas de las empresas encuestadas. Además de esto, cabe la pena resaltar, que a pesar de que tan solo el 11% de los comerciantes señalan que no poseen la información suficiente para acceder a créditos mediante entidades financieras, es muy notable su preferencia frente a otras fuentes de financiamiento como es el caso de los llamados “Gota a Gota”, como se explicará más adelante.

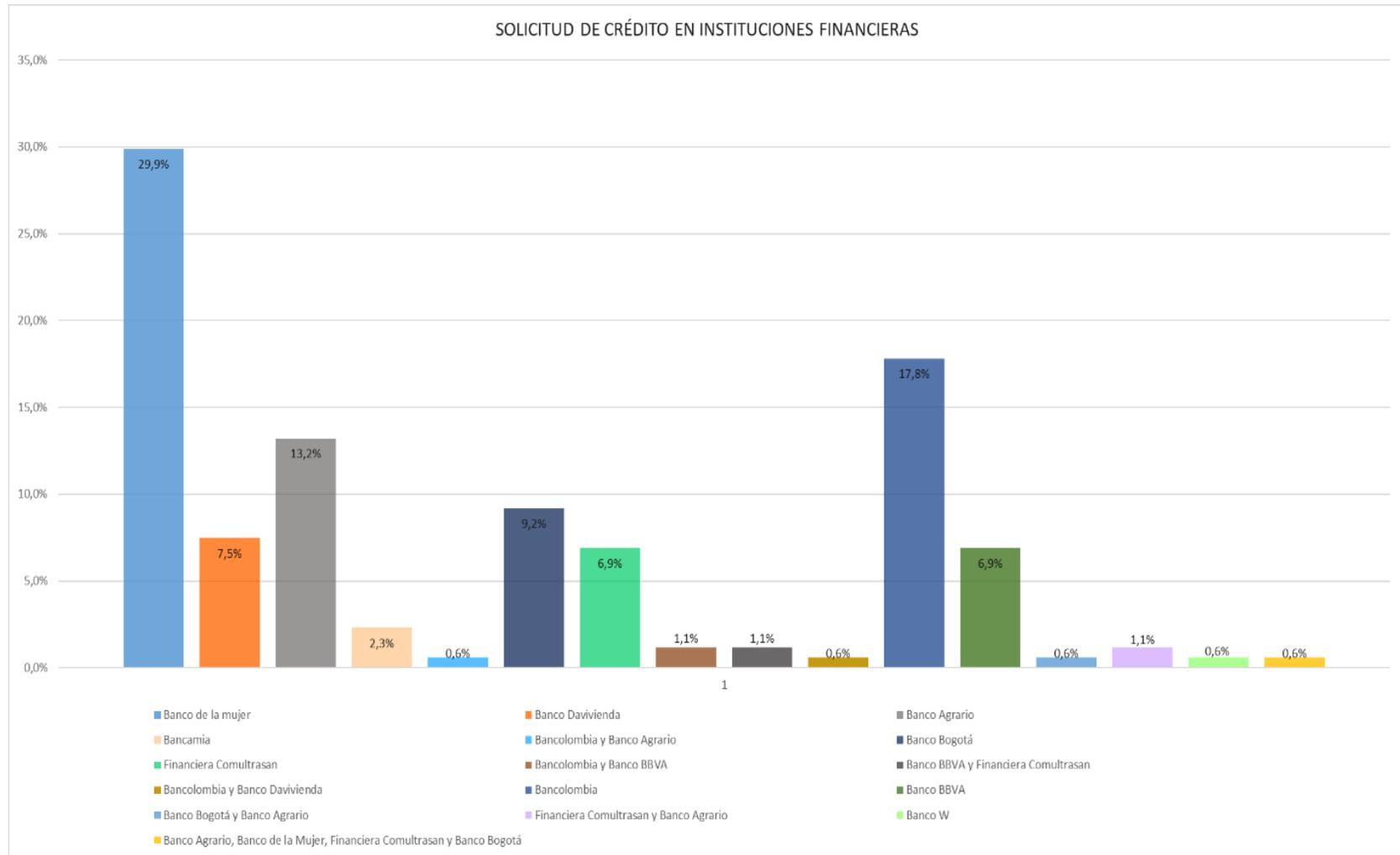
Ahora bien, tan solo el 2% de los comerciantes expresaron que no necesitan ningún tipo de financiamiento para su negocio dado que su renta mensual les permite cumplir con sus objetivos empresariales; mientras que el 15% de ellos indicaron que poseen los ahorros suficientes para cumplir con dichos objetivos.

Figura 5. Fines de Acceso al Crédito Bancario y Entidades Financieras a las que Acceden los Comerciantes



Fuente: Elaboración propia.

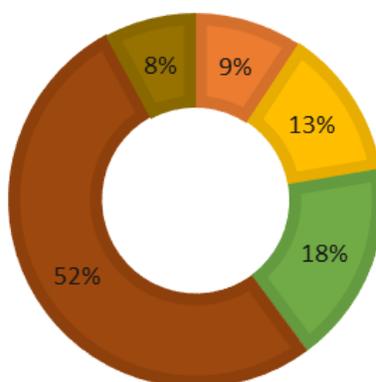
Dentro del 60% de los comerciantes que accedieron en los últimos 5 años a créditos mediante entidades financieras, el 44,3% accedió a él con el fin de ampliar el inventario de su empresa, en tanto que el 25,3% lo destinaron a pagar sus obligaciones tales como proveedores, nómina, acreedores y gastos entre otros. Además de esto, el 19% de los comerciantes buscaban mejorar la infraestructura de sus negocios, en este caso, la mayoría de estos fueron restaurantes, peluquerías y hoteles. A partir de esto, como se puede observar en la gráfica siguiente, el 29,9% accedieron a créditos por medio del Banco de la Mujer, seguido por Bancolombia, Banco Agrario, Banco Bogotá y Banco Davivienda con porcentajes de 17,8%; 13,2%; 9,2% y 7,5% respectivamente. Asimismo, el 6,9% de los comerciantes solicitaron financiación en la financiera Comultrasan y el Banco BBVA, mientras que tan solo el 0,6% lo hicieron en el banco W.



Fuente: Elaboración propia.

Figura 6. Facilidad de Acceso al Financiamiento Bancario

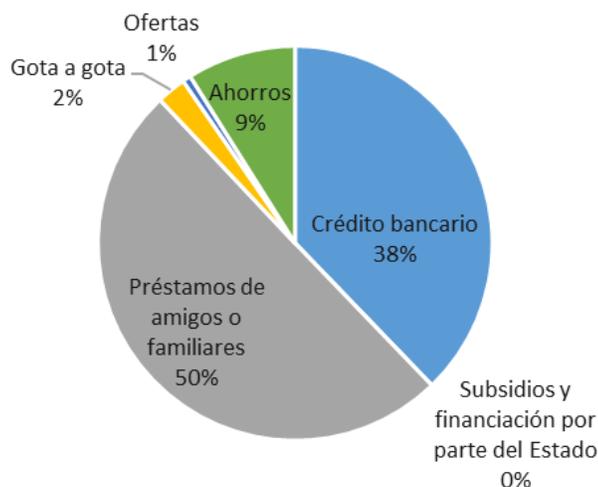
■ Muy difícil ■ Difícil ■ Regular ■ Fácil ■ Muy Fácil



Fuente: Elaboración propia.

Desde la perspectiva de los comerciantes que acceden a financiamiento bancario, el 8% considera que el acceso a crédito por medio de entidades bancarias es muy fácil, seguidamente el 18% cree que es regular y el 52% opina que es fácil, dentro de este último se resaltan los comerciantes que han accedido a financiamiento bancario durante los últimos 5 años. Empero, el 13% señala que es difícil, mientras que el 9% considera que es muy difícil; este 9% hace referencia a comerciantes que no han accedido a ningún tipo de financiamiento bancario ya que opinan que los intereses son excesivamente altos y las entidades financieras exigen muchos requisitos para acceder a créditos, teniendo en cuenta que la mayoría de estos comerciantes no se encuentran legalmente constituidos.

Figura 7. Preferencia de Fuentes de Financiación



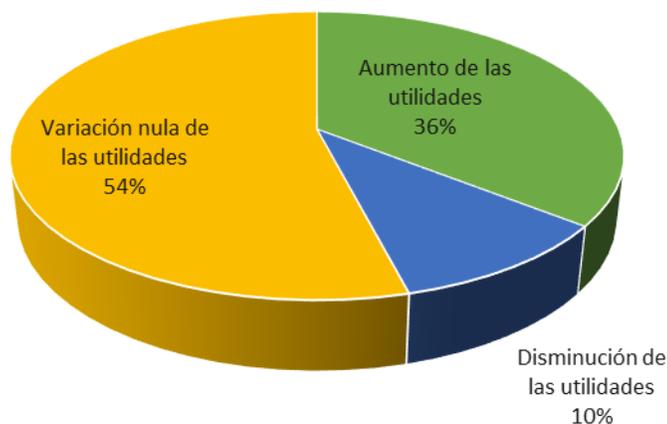
Fuente: Elaboración propia.

A los encuestados se les preguntó cuál es su preferencia respecto a fuentes de financiamiento en el caso de que la empresa necesitara una inyección de dinero. En este sentido, el 50% de los comerciantes preferirían pedir prestado a amigos o familiares ya que les proporcionan facilidad de pago sin cobro de intereses, es de rápido acceso y le generan mayor confianza a la hora de negociar el acuerdo de pago. Adicionalmente, el 9% prefiere gestionar las obligaciones e inversiones de la empresa a partir de sus ahorros personales con el fin de evitar deudas. Así mismo, el 1% de las empresas realizan ofertas de los artículos que ofrecen al público, además de que les permite vender más fácilmente el inventario retenido, pueden adquirir el dinero que necesitan en poco tiempo.

Por otra parte, el 2% de los encuestados presenta especial preferencia por los llamados “Gota a Gota” pues, además de que no saben a qué otro medio acudir, les ofrecen facilidad de pago, les proporcionan el dinero de inmediato y pueden cancelar la deuda diariamente. Sin embargo, el 38% prefiere acceder al crédito bancario, esto debido a que las entidades financieras les ofrecen bajas tasas de interés, rápido desembolso del dinero, seguridad, flexibilidad de pago,

credibilidad, confianza y diversos beneficios a nivel financiero; al mismo tiempo que les permite tener vida crediticia y les proporciona reconocimiento y reportes positivos frente a otras entidades bancarias.

Figura 8. Desarrollo del Sector Comercio a partir de la Variación de las Utilidades



Fuente: Elaboración propia.

Desde la perspectiva de la variación de utilidades, el 54% de los comerciantes encuestados consideran que desde que solicitaron el crédito bancario sus utilidades no variaron o permanecieron iguales, no obstante, el 36% notó un aumento significativo de sus utilidades dados los fines a los que destinaron la obligación financiera. Por otro lado, el 10% de los comerciantes notaron una disminución en sus utilidades a causa del compromiso bancario que adquirieron. A raíz de esto, los encuestados no consideran significativa la adquisición de una obligación financiera para estimular el desarrollo del sector comercio, pues, creen que las inversiones realizadas a partir de este tipo de financiamiento solo generan soluciones a sus problemas de corto plazo.

Estimación de la incidencia del acceso al financiamiento bancario sobre el desarrollo del sector comercio

Tabla 2. Valores estimados del modelo MLP

VARIABLE	ABREVIACIÓN	COEFICIENTE MLP	PROBABILIDAD
INTERCEPTO	C	0.004612	0.9223
TAMAÑO DE LA EMPRESA	TE	0.664403	0.0753
FORMALIDAD DE LA EMPRESA	FE	-0.029273	0.5936
ACTIVIDAD COMERCIAL	AC	0.048683	0.3249
FUENTE DE FINANCIAMIENTO	FF	0.360258	0.0000
R-SQUARED		0.194089	
TEST DE WALD		0.0000	
ESTADÍSTICOS DESCRIPTIVOS DE LAS VARIABLES			
MAXIMUM		1.000000	
MINIMUM		-0.024661	

Fuente: Elaboración propia.

De acuerdo a los resultados obtenidos en la regresión, y como lo indica la Tabla 2, a pesar de que el R^2 indica que el modelo se ajusta a los datos en un 19% y que el Test de Wald refleja que el modelo es estadísticamente significativo globalmente, es posible observar que

las variables explicativas Tamaño de la Empresa, Formalidad de la Empresa y Actividad comercial no son estadísticamente significativas individualmente, por lo que no pueden explicar la variable dependiente, que en este caso es el Desarrollo del Sector Comercio. En este sentido, la variable Fuente de Financiamiento que para el caso se considera el crédito bancario, es la única variable que posee una probabilidad menor al 5%, lo que indica que es estadísticamente significativa individualmente. No obstante, los estadísticos descriptivos de las variables permiten entrever que el modelo no refleja la veracidad de las variables dado que la probabilidad no se encuentra en el rango de 0% a 100%, pues Minimum se encuentra por debajo de 0.

De esta forma, es posible concluir que la regresión no predice eficazmente la variable dependiente. Esto sumado al análisis previo de cada una de las variables encuestadas, se concluye que el crédito bancario no se considera como una herramienta determinante en el Desarrollo del Sector Comercio.

A pesar de esto, el crédito bancario si puede llegar a ser un estimulante tanto para la creación de nuevas empresas como para la expansión de las mismas; lo cual se puede lograr a partir de campañas que brinden información a los comerciantes sobre posibles inversiones a realizar en su negocio a partir del acceso al financiamiento bancario, de manera que logren aumentar sus utilidades tanto a mediano como a largo plazo y que de esta forma puedan expandirse a lo largo del territorio nacional, logrando mejorar sus condiciones de vida y aumentar el ingreso de capital al municipio con el fin de fomentar el desarrollo del mismo.

Estrategias que promueven el acceso al financiamiento bancario como dinamizador para el sector comercio en el municipio de Pamplona

Dados los resultados de la investigación es posible observar la importancia de PYMES en el contexto de la economía local, por tanto, es indispensable fortalecer el desarrollo de las mismas. Aun así, la falta de conocimiento del contexto económico no ha permitido que las empresas a nivel local prosperen. Más aún, teniendo en cuenta la emergencia económica y social que vive el país desde principios del 2020 a causa de la pandemia Covid-19, pues, al declarar el Estado de Emergencia y establecer la cuarentena en muchas ciudades del país y especialmente en el municipio, diversas empresas nuevas en el mercado y algunas que solo disponían de recursos para solventar gastos a corto plazo, terminaron en quiebra. Ahora más que nunca, es necesario fortalecer e incentivar la creación y el mantenimiento de estas pequeñas empresas que mueven el mercado en el municipio de Pamplona, pues, la mayoría de las familias del municipio dependen del comercio para su propia subsistencia.

En este sentido, desde el marco de la política pública el gobierno nacional ha desarrollado diversos instrumentos e instituciones de apoyo que buscan estimular y potencializar el desarrollo de las pymes a través del financiamiento bancario, entre los cuales se encuentran los establecimientos de crédito de segundo piso como: Bancóldex, Financiera de Desarrollo Territorial (Findeter) y Fondo para el Financiamiento del Sector Agropecuario (Finagro); las cuales brindan financiamiento a través de préstamos de fomento que son líneas de redescuento a tasas por debajo del mercado. Igualmente, el gobierno nacional crea el Fondo Nacional de Garantías (FNG) y el Fondo Agropecuario de Garantías (FAG), a través de los cuales se suministran garantías parciales de crédito a préstamos incobrables con pérdidas de hasta el 50% (IIMV, 2017).

Ahora bien, el desconocimiento en relación a estos programas se hace evidente en el contexto local, pues, como se pudo observar en los resultados, ninguno de los comerciantes encuestados prefiere acudir a subsidios o financiamiento por parte del Estado en caso de que su negocio lo necesitara; por lo que es indispensable crear proyectos de capacitación que estén a cargo de las principales instituciones del municipio, como lo son la Alcaldía de Pamplona, la Cámara de Comercio de Pamplona y la Universidad de Pamplona; con el objetivo de informar a los comerciantes y nuevos empresarios sobre los diferentes programas, instrumentos y beneficios que ofrece el gobierno nacional para dinamizar este sector.

Empero, además de realizar estas capacitaciones es necesario crear campañas que incentiven la cultura de formalidad empresarial en el municipio, esto debido a que, aun cuando los comerciantes deseen acceder a financiamiento bancario por medio de estos programas, no podrán hacerlo si su empresa no se encuentra legalmente constituida, por lo que no podrán acceder a los beneficios que brinda el Estado a través de estas líneas de crédito y rezagaría el desarrollo del sector.

A su vez, otra de las estrategias que pueden ser aplicadas para dinamizar el sector comercio a partir del financiamiento bancario y que además estimularía la formalidad empresarial, radica en programas e incentivos propuestos por la Alcaldía de Pamplona, que se basen en la reducción y/o exoneración de impuestos como el impuesto predial o el impuestos de tránsito en los dos primeros años después de la certificación de solicitud de crédito para innovación y desarrollo de la empresa, al mismo tiempo que se les garantice –pasados los dos años- una reducción de impuestos en el largo plazo; en este caso, el beneficios aplicaría siempre y cuando los impuestos mencionados estén relacionados con la actividad económica de la

empresa, de esta forma se dinamizaría el sector comercio y el costo fiscal en el que incurriría el municipio se vería solventado por el incremento en el desarrollo productivo del mismo.

Conclusiones

La presente investigación permite concluir en primera medida, que actualmente en el municipio de Pamplona no existe una relación significativa entre el acceso al crédito bancario y el desarrollo del sector comercio, esto debido a que gran parte de los comerciantes poseen desconfianza y desinformación acerca del sistema financiero y más específicamente de los créditos brindados por los bancos. Actualmente, sigue existiendo un número significativo de empresarios que optan por otras fuentes de financiamiento como los préstamos Gota a Gota o a los familiares que no les generan mayores beneficios para sus negocios ya que son destinados a la resolución de los problemas a corto plazo, además de que disminuyen su liquidez para enfrentar oportunidades y/o problemáticas en el contexto económico.

Por otra parte, a partir de la investigación se pudo concluir que la economía del municipio está potencializada más que nada por las microempresas o mejor conocidas como “pymes”, que son las empresas de las cuales logran subsistir la mayoría de las familias que viven en el territorio tanto en la zona rural como urbana. En este sentido, a pesar de lo arrojado por la investigación, el crédito bancario si puede ser un potencial dinamizador del sector comercio y con ello un estimulante del desarrollo económico del municipio, siempre y cuando se administre y se invierta correctamente, para esto es necesario la creación de incentivos por parte de las instituciones locales que permitan informar a los comerciantes sobre los diferentes programas y beneficios que ofrece el gobierno nacional dentro del marco de política pública para dinamizar el desarrollo de las pymes y de la economía en conjunto, además de crear incentivos propiamente locales que tengan como fin garantizar el desarrollo y el bienestar económico y social.

Bibliografía

- Aghón, G., Albuquerque, F., & Cortés P. (2001). Desarrollo Económico Local y Descentralización en América Latina: Un Análisis Comparativo. *CEPAL*.
- Alcaldía de Pamplona. (2020). *Marco Fiscal de Mediano Plazo 2020 - 2029*. Pamplona: Secretaría de Hacienda.
- Arbeláez, M. A., Becerra, A., Fernández, F., & Forero, D. (Octubre de 2019). El Sector Comercio en Colombia y el Crédito de Proveedores. *FEDESARROLLO*, 2.
- Banco Mundial. (13 de Marzo de 2019). Obtenido de <https://www.bancomundial.org/es/topic/trade/overview>
- BANCOLDEX. (2018). ¿Sabe qué es el sistema financiero colombiano?
- Bancolombia. (Consultado el 12 de Agosto de 2020). *¿Qué es el crédito?*
- Banrepcultural. (Consultado el 12 de Agosto de 2020). *Sectores económicos*.
- Barquero, A. V. (1988). Desarrollo local. Una estrategia de creación de empleo. Madrid: Pirámide.
- Berbesí, W. (2008). El sector financiero frente a la economía de Pamplona. *I Foro Desarrollo Económico De Pamplona*.
- Blanchard, O., Amighini, A., & Giavazzi, F. (2012). *Macroeconomía*. Madrid: PEARSON EDUCACIÓN, S.A.
- Bonilla, E., & Rodríguez, P. (1997). Más allá del dilema de los métodos. La investigación en ciencias sociales. *Ediciones Uniandes. 3a Edición*.
- Cámara de Comercio de Pamplona. (2017). *Concepto sobre la situación económica de la zona Pamplona*.
- CEPAL. (2000). *Desarrollo económico local y descentralización: aproximación a un marco conceptual*. Santiago, Chile.
- Espinosa, C. H. (2008). Prospectiva económica del municipio de Pamplona. *I Foro Desarrollo Económico de Pamplona*.
- Espinosa, C. H. (2018). Concepto sobre la situación económica. *Cámara de Comercio de Pamplona*.
- Espinosa, C. H. (2019). Concepto sobre la situación económica 2019. *Cámara de Comercio de Pamplona*.
- FAO. (2006). *Financiación de la Comercialización Agrícola en América Latina*. Roma: Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación.
- Galbraith, J. (1983). El Dinero: De dónde vino a dónde fue. Barcelona: Ediciones Orbis.

- García, C. A. (2018). Keynes Vs. Mankiw: Diferencias en Teoría Monetaria. *Revista de Economía & Administración*, Vol. 15 No. 2.
- Giraldo, M. C. (2015). *Leyes de interés. Desde 1993-2015*. Superintendencia de Industria y Comercio.
- Hermann, J. (2014). Restricciones financieras del desarrollo económico: teoría y políticas para los países en desarrollo. *Revista CEPAL 114*.
- IIMV. (2017). *La financiación de las micro, pequeñas y medianas empresas a través de los mercados de capitales en Iberoamérica*. Madrid: Fundación Instituto Iberoamericano de Mercados de Valores.
- Kalmanovitz, S. (2000). *LA INDEPENDENCIA DEL BANCO CENTRAL Y LA DEMOCRACIA EN AMÉRICA LATINA*. París: Preparado para el Colloque « Mondialisation économique et gouvernement des sociétés : l'Amérique latine, un laboratoire? ». Organisé par le GREITD, l'IRD et les Universités de Paris 1 (CRI-IEDES).
- Landreth, H., & Colander, D. (2006). *Historia del Pensamiento Económico. Cuarta edición*. Madrid: Mc Graw Hill.
- Marx, K. (1867). *El Capital*. México.
- Mill, J. S. (1844). Of the Influence of Consumption on Production. *Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy*.
- Mogollón, J. O. (2008). El comercio en la economía de Pamplona. *I Foro Desarrollo Económico De Pamplona*.
- Monje, C. A. (2011). *Metodología de la Investigación Cuantitativa y Cualitativa: guía didáctica*. Neiva: Universidad Surcolombiana.
- Morales, R. O. (2019). *El crédito bancario como fuente de financiamiento para la realización de nuevos proyectos de expansión, en empresas mipymes familiares del sector comercial de Bucaramanga en el periodo 2006-2010 (tesis doctoral)*. Argentina: Universidad Nacional de Rosario.
- Nieto, B. G. (2003). Microcrédito y desarrollo local. *Acciones e Investigaciones Sociales*, 115 - 118.
- Organización Mundial del Comercio. (2016). *La Financiación del Comercio y las Pymes: subsanar las deficiencias*.
- Peñaloza, H. A. (2015). Determinantes del Acceso al Crédito de las PYMES en Colombia. *Ensayos de Economía N°46*.
- Stiglitz, J. (2000). *Lo que aprendí de la crisis económica mundial*. Cuadernos de Economía.

- Superintendencia Financiera de Colombia. (Consultado el 17 de Agosto de 2020).
Establecimientos de crédito. Obtenido de
<https://www.superfinanciera.gov.co/inicio/normativa/establecimientos-de-credito-61547>
- Tello, M. (2006). *Las teorías del desarrollo económico local y la teoría y práctica del proceso de descentralización en los países en desarrollo*. Consorcio de Investigaciones Económicas y Sociales (CIES).
- Torres, F. S. (1985). Marx y Keynes: sobre crédito, tasa de interés y crisis. *Cuadernos de Economía*.
- Vázquez Barquero, A. (1988). Desarrollo local. Una estrategia de creación de empleo. Pirámide, Madrid.
- Veblen, T. (1904). *Theory of Business Enterprise*. New York: Charles Scribner's Sons.
- Vidaurre, M. A. (2014). Teoría de la tasa de interés y la preferencia por la liquidez.

Anexos

Anexo 1

Encuestas.

ENCUESTA PARA ANALIZAR LA RELACIÓN ENTRE EL CRÉDITO BANCARIO Y EL DESARROLLO DEL SECTOR COMERCIO EN EL MUNICIPIO DE PAMPLONA											
La siguiente encuesta es de naturaleza anónima y su uso es exclusivamente para fines investigativos, por lo que las respuestas no serán reportadas ni utilizadas por ninguna entidad o institución de orden local.											
SI USTED YA RESPONDIÓ ESTA ENCUESTA POR FAVOR OMITA RESPONDER NUEVAMENTE.											
<p>1. Por favor marque con una X la clasificación de su empresa:</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; margin: 10px 0;"> <thead> <tr> <th style="width: 25%;">Microempresa</th> <th style="width: 25%;">Pequeña Empresa</th> <th style="width: 25%;">Mediana Empresa</th> <th style="width: 25%;">Gran Empresa</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="height: 20px;"></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table> <p>2. ¿Cuántos empleados laboran en su empresa?</p> <p style="margin-left: 20px;">a. Menos de 10 trabajadores ____</p> <p style="margin-left: 20px;">b. Entre 11 y 50 trabajadores ____</p> <p style="margin-left: 20px;">c. Entre 51 y 200 trabajadores ____</p> <p style="margin-left: 20px;">d. Más de 200 trabajadores ____</p> <p>3. ¿Su empresa se encuentra registrada ante la Cámara de Comercio, cuenta con Registro Mercantil vigente y cumple con todo el ordenamiento jurídico vigente?</p> <p style="margin-left: 100px;">SI ____ NO ____</p> <p>4. Si su respuesta a la pregunta anterior fue No, indique el por qué:</p> <p style="margin-left: 20px;">_____.</p> <p>5. ¿Cuál es su actividad comercial?</p> <p style="margin-left: 20px;">a. Panadería. ____</p> <p style="margin-left: 20px;">b. Venta de alimentos. ____</p> <p style="margin-left: 20px;">c. Restaurante. ____</p> <p style="margin-left: 20px;">d. Hospedaje. ____</p> <p style="margin-left: 20px;">e. Venta de artículos de construcción. ____</p> <p style="margin-left: 20px;">f. Venta de prendas de vestir. ____</p> <p style="margin-left: 20px;">g. Venta de calzado. ____</p> <p style="margin-left: 20px;">h. Otra: _____.</p> <p>6. Como comerciante, ¿ha accedido a algún crédito mediante entidades bancarias o cooperativas de crédito para financiar su actividad comercial, durante los últimos 5 años?</p> <p style="margin-left: 100px;">SI ____ NO ____</p>				Microempresa	Pequeña Empresa	Mediana Empresa	Gran Empresa				
Microempresa	Pequeña Empresa	Mediana Empresa	Gran Empresa								

7. Si su respuesta a la pregunta anterior fue No, señale con una X la opción que explica ¿por qué no ha solicitado financiamiento bancario?
- Los intereses de los créditos en una entidad financiera son muy altos. ____
 - Falta de información. ____
 - Falta de confianza. ____
 - No cumple con los requisitos solicitados. ____
 - Posee ahorros suficientes para suplir las necesidades de su empresa. ____
 - Otra: _____.
8. Si su respuesta a la pregunta N° 5 fue SI, ¿con cuál(es) de los siguientes fines realizó el préstamo?
- Mejoramiento de la infraestructura. ____
 - Capacitaciones en el mercado. ____
 - Marketing. ____
 - Expansión de la empresa a otras ciudades y municipios. ____
 - Ampliación del inventario. ____
 - Pago de obligaciones tales como proveedores, nómina, acreedores, etc. ____
 - Otros: _____.
9. ¿En qué instituciones financieras ha solicitado crédito?
_____.
10. Desde que realizó el proceso de financiamiento bancario, ¿el porcentaje de las utilidades de la empresa ha aumentado, disminuido o se ha mantenido igual?
- AUMENTADO ____ DISMINUIDO ____ IGUAL ____
11. Desde su perspectiva, que tan sencillo es el acceso al crédito por medio de las instituciones financieras.

Muy Difícil	Difícil	Regular	Fácil	Muy Fácil

12. Cuando necesita dinero para su empresa, prefiere acudir a:

- Crédito bancario. ____
- Subsidios y financiación por parte de Estado. ____
- Pide prestado a amigos o familiares. ____
- Préstamos gota a gota. ____
- Otro: _____.

¿Por qué? _____.

Anexo 3

Modelo Lineal de Probabilidad.

Dependent Variable: DSC
 Method: Least Squares
 Date: 07/23/21 Time: 21:13
 Sample: 1 291
 Included observations: 291

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.004612	0.047220	0.097679	0.9223
TE	0.664403	0.372175	1.785189	0.0753
FE	-0.029273	0.054795	-0.534234	0.5936
AC	0.048683	0.049370	0.986077	0.3249
FF	0.360258	0.048056	7.496612	0.0000
R-squared	0.194089	Mean dependent var		0.213058
Adjusted R-squared	0.182817	S.D. dependent var		0.410174
S.E. of regression	0.370790	Akaike info criterion		0.870670
Sum squared resid	39.32072	Schwarz criterion		0.933785
Log likelihood	-121.6824	Hannan-Quinn criter.		0.895954
F-statistic	17.21944	Durbin-Watson stat		1.994308
Prob(F-statistic)	0.000000			

Test de Wald

Wald Test:
 Equation: MLP

Test Statistic	Value	df	Probability
F-statistic	32.99164	(5, 286)	0.0000
Chi-square	164.9582	5	0.0000

Null Hypothesis: C(1)=0, C(2)=0, C(3)=0, C(4)=0, C(5)=0
 Null Hypothesis Summary:

Normalized Restriction (= 0)	Value	Std. Err.
C(1)	0.004612	0.047220
C(2)	0.664403	0.372175
C(3)	-0.029273	0.054795
C(4)	0.048683	0.049370
C(5)	0.360258	0.048056

Restrictions are linear in coefficients.

Estadísticos descriptivos de las variables

DSCF	
Mean	0.213058
Median	0.335597
Maximum	1.000000
Minimum	-0.024661
Std. Dev.	0.180704
Skewness	-0.105802
Kurtosis	2.343303
Jarque-Bera	5.771828
Probability	0.055804
Sum	62.00000
Sum Sq. Dev.	9.469663
Observations	291