

**RELACIÓN ENTRE LA SUPERVIVENCIA EMPRESARIAL Y EL ACCESO A
CRÉDITOS DE APALANCAMIENTO FINANCIERO EN PAMPLONA NORTE DE
SANTANDER**

autor

MILTHON YESID PORTILLA PEREZ

Director

SANDRA PAOLA LEAL HERNANDEZ

MsC(c) ingeniería industrial

**PROGRAMA DE INGENIERÍA INDUSTRIAL
DEPARTAMENTO DE INGENIERÍAS MECÁNICA, MECATRÓNICA E INDUSTRIAL
FACULTAD DE INGENIERÍAS Y ARQUITECTURA**



**UNIVERSIDAD DE PAMPLONA
PAMPLONA, mes día de año**

Tabla de Contenido

Resumen del proyecto	7
Palabras clave.....	8
Planteamiento del problema.....	9
Objetivos	14
Justificación	15
Marco conceptual.....	18
Bases Teóricas	24
Marco legal	48
Metodología	51
Resultados	56
Conclusiones	140
Recomendaciones	142
Anexos	143
Referencias Bibliográficas	170

Lista de figuras

Figura 1.	Diagrama de causa y efecto.	11
Figura 2.	Acceso al crédito para las empresas, según su tamaño.....	35
Figura 3.	Factores que impiden otorgar un mayor volumen de crédito.	36
Figura 4.	Crecimiento del mercado mundial de crowdfunding.	44
Figura 5.	Años de actividad de las empresas que cerraron.	67
Figura 6.	Años de actividad de las empresas activas	68
Figura 7.	Tipo de estudio o gestión de proyecto realizado por las empresas que cerraron:	69
Figura 8.	Tipo de estudio o gestión de proyecto realizado por las empresas siguen abiertas:...	72
Figura 9.	Tipo de apalancamiento seleccionado para financiar el emprendimiento (empresas cerradas):	74
Figura 10.	Tipo de apalancamiento seleccionado para financiar el emprendimiento (empresas en operación):	75
Figura 11.	Monto de la financiación de las empresas que cerraron:	78
Figura 12.	Monto de la financiación de las empresas que continúan operando:.....	80
Figura 13.	Tiempo de finalización del apalancamiento de las empresas que cerraron:	82
Figura 14.	Tiempo de finalización del apalancamiento de las empresas activas.	84
Figura 15.	Conocimiento y valor del ratio con el cual se apalararon las empresas cerradas:	93
Figura 16.	Fórmula para hallar el Grado de Apalancamiento Financiero.	97
Figura 17.	Conocimiento y valor del GAF (grado de apalancamiento financiero) de las empresas que cerraron:	99
Figura 18.	Conocimiento y valor del GAF (grado de apalancamiento financiero) de las empresas activas:	101
Figura 19.	Alternativas de apalancamiento conocidas por las empresas que cerraron:	108
Figura 20.	Alternativas de apalancamiento conocidas por las empresas activas:	109
Figura 21.	Carta de presentación y confidencialidad presentada a las empresas encuestadas	144
Figura 22.	Registro de las variables establecidas en el SPSS.	144
Figura 23.	Registro de los datos obtenidos de la encuesta realizada a las empresas en actividad.	145
Figura 24.	Registro de los datos obtenidos de la encuesta realizada a las empresas que no sobrevivieron los 5 primeros años de actividad.	146

Figura 25.	Registro de la base de datos proporcionada por la cámara de comercio, empresas que cancelaron su registro mercantil (a partir del 2018).....	147
Figura 26.	Evidencia fotográfica de la ejecución de las encuestas de manera presencial....	148
Figura 27.	Evidencia fotográfica de la ejecución de la encuesta de manera presencial.....	150
Figura 28.	Formula del GAF	151
Figura 29.	Formula del ratio de endeudamiento.....	151
Figura 30.	Evidencia de las encuestas diligenciadas.....	152
Figura 31.	Evidencia de las encuestas diligenciadas.....	153
Figura 32.	Evidencia de las encuestas diligenciadas.....	154
Figura 33.	Evidencia de las encuestas diligenciadas.....	155
Figura 34.	Evidencia de las encuestas diligenciadas.....	156
Figura 35.	Evidencia de las encuestas diligenciadas.....	157
Figura 36.	Evidencia de las encuestas diligenciadas.....	158
Figura 37.	Evidencia de las encuestas diligenciadas.....	159
Figura 38.	Evidencia de las encuestas diligenciadas.....	160
Figura 39.	Evidencia de las encuestas diligenciadas.....	161
Figura 40.	Evidencia de las encuestas diligenciadas.....	162
Figura 41.	Evidencia de las encuestas diligenciadas.....	163
Figura 42.	Evidencia de las encuestas diligenciadas.....	164
Figura 43.	Evidencia de las encuestas diligenciadas.....	165
Figura 44.	Evidencia de las encuestas diligenciadas.....	166
Figura 45.	Evidencia de las encuestas diligenciadas.....	167
Figura 46.	Evidencia de las encuestas diligenciadas.....	168
Figura 47.	Evidencia de las encuestas diligenciadas.....	169

Lista de tablas

Tabla 1.	Actividad comercial a la que se dedican las 30 empresas encuestadas que cerraron.	65
Tabla 2.	Actividad comercial a la que se dedican las 30 empresas encuestadas que siguen activas.	66
Tabla 3.	Segmentación de la variable gestión de proyecto en relación a los obstáculos al solicitar el apalancamiento (empresas cerradas):.....	70
Tabla 4.	Variable de gestión del proyecto vs los obstáculos	73
Tabla 5.	Objetivo de la financiación de las empresas que no sobrevivieron:	76
Tabla 6.	Objetivo de la financiación de las empresas que siguen operando:	77
Tabla 7.	Monto de apalancamiento vs finalidad del mismo	79
Tabla 8.	Monto de apalancamiento vs tipo de apalancamiento	81
Tabla 9.	Periodo de tiempo del apalancamiento vs años de actividad.....	83
Tabla 10.	Tiempo de finalización del apalancamiento de las empresas en actividad:	84
Tabla 11.	Tasa de interés con el cual se apalaron las empresas cerradas:	85
Tabla 12.	Tasa de interés vs tiempo de finalización del apalancamiento	86
Tabla 13.	Tasa de interés del apalancamiento al que accedieron las empresas activas.	87
Tabla 14.	Tiempo en el que aprobaron los créditos empresas cerradas	88
Tabla 15.	Tiempo de aprobación del apalancamiento de las empresas activas	89
Tabla 16.	Garantía presentada para acceder al apalancamiento financiero de las empresas que cerraron:	90
Tabla 17.	Garantía presentada para acceder al apalancamiento financiero de las empresas activas:	91
Tabla 18.	Valor del ratio vs tiempo de finalización del apalancamiento	94
Tabla 19.	Conocimiento y valor del ratio con el cual se apalaron las empresas activas:	95
Tabla 20.	Valor del ratio empresas cerradas vs tiempo de finalización del apalancamiento	96
Tabla 21.	Valor del ratio vs el GAF	100
Tabla 22.	Conocimiento y valor del GAF (grado de apalancamiento financiero) de las empresas activas:	100
Tabla 23.	Valor del ratio vs valor del GAF (empresas activas).	101
Tabla 24.	Inconvenientes presentados en el desarrollo del apalancamiento de las empresas que cerraron:	103
Tabla 25.	Inconvenientes presentados en el desarrollo del apalancamiento de las empresas que continúan operando:	104

Tabla 26.	Inconvenientes en el desarrollo del apalancamiento vs gestión de proyecto (empresas activas).....	105
Tabla 27.	Ventajas del apalancamiento seleccionado por las empresas que cerraron:	106
Tabla 28.	Ventajas del apalancamiento seleccionado por las empresas activas:	107
Tabla 29.	Obstáculos presentados en el desarrollo del apalancamiento financiero seleccionado por las empresas que cerraron:	110
Tabla 30.	Obstáculos presentados en el desarrollo del apalancamiento financiero seleccionado por las empresas activas:	112
Tabla 31.	DOFA de las cooperativas/fundaciones de microcréditos	114
Tabla 32.	DOFA de los préstamos bancarios.....	115
Tabla 33.	DOFA de los préstamos de familiares/amigos.....	116
Tabla 34.	Cuadro comparativo de las alternativas de apalancamiento seleccionadas por las empresas encuestadas y las teóricamente existentes.....	120
Tabla 35.	Disposiciones de solicitud.....	132
Tabla 36.	Lista de chequeo préstamo bancario.	134
Tabla 37.	Lista de chequeo de “familiar / amigo”	135
Tabla 38.	Lista de chequeo de “fundaciones de microcréditos / cooperativas”	136
Tabla 39.	Lista de chequeo “inversionistas”	137
Tabla 40.	Lista de chequeo de “crowdfunding”	138
Tabla 41.	Lista de chequeo “programas gubernamentales”	139
Tabla 42.	Lista de chequeo de “capital riesgo”	139

Resumen del proyecto

La importancia de la relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona, Norte de Santander radica en diagnosticar, analizar y evaluar las alternativas de apalancamiento seleccionadas tanto por las micro y pequeñas empresas consolidadas, como las seleccionadas por las empresas que no sobrevivieron en los últimos 5 años en la ciudad, con el fin de generar información relevante que sirva como base para la creación del diseño del modelo de selección de apalancamiento propuesto, que facilite la selección de un apalancamiento óptimo para empresas nacientes con diferentes necesidades y condiciones financieras.

En la presente investigación se pretende elaborar un modelo que brinde soporte a las empresas nacientes de la ciudad de Pamplona en las decisiones relacionadas al cómo financiar su proyecto, dando a conocer las alternativas de apalancamiento financiero que pueden mejorar la gestión financiera de la misma, esto al plasmar la información de utilidad para que los dirigentes puedan ejecutar medidas correctivas para identificar y aprovechar las oportunidades con las fortalezas que presenten y así impactar en la reducción del nivel de mortalidad de las Pymes que emprendan en la ciudad.

A partir de lo anterior se divide en tres fases, la primera es un diagnóstico de las alternativas de apalancamiento financiero seleccionadas por las empresas que no sobrevivieron sus 5 primeros años de operaciones (a partir del 2018) y las empresas que se encuentran en

Relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona, Norte de Santander.

actividad hasta la fecha, la segunda fase que se enfoca en comparar los tipos de apalancamiento del diagnóstico de la fase uno y los teóricamente existentes que no han sido seleccionados por las empresas encuestadas para posteriormente realizar un análisis de los resultados de dicha comparación. Finalmente, la tercera fase generará como resultado un modelo establecido por lista de chequeo que permitirá seleccionar las variables prioridad de las posibles empresas nacientes para la elección de un apalancamiento acorde a sus condiciones organizacionales.

Palabras clave

Estudio financiero, gestión de proyectos, apalancamiento, financiación, supervivencia empresarial, crédito, factibilidad, Confecamaras, interés, nivel de riesgo, indicadores, grado de apalancamiento, ratio de endeudamiento, viabilidad, porcentaje de participación.

Planteamiento del problema

El emprendimiento en la sociedad es fundamental para el dinamismo de la economía, y en los últimos años ha mejorado el acceso a la información a nivel de empresa lo que ha inspirado a sectores públicos y privados a realizar estudios para analizar el desempeño y medidas que promuevan la creación de empresas, la problemática está en el desarrollo de las mismas en sus primeros años en el mercado, así como lo expresa la Eurostat, RUES y Oficinas Nacionales de Estadística que dicen “En promedio, entre el 20% y 30% de las empresas nacientes cesan su actividad en el primer año de creación, luego de tres años el 40% y, cinco años después, ya han desaparecido cerca del 60%. En Chile y Argentina, de cada 10 sociedades creadas, 5 siguen activas después de cinco años de operación, en Colombia 4, mientras que, en México solo lo hacen 3.” (Comision Europea, s.f.)

Esto trae como resultado un gran déficit tanto al emprendedor como al gobierno de tal país, ya que la mayoría de veces es causada por el presunto embargo a causa del apalancamiento que se utilizó para comenzar el negocio, lo que provoca que la posibilidad de tener acceso a un crédito nuevamente sea prácticamente nula. En la mayoría de los casos las empresas ni siquiera solicitan acceder a un crédito por el temor de endeudarse al dudar si en realidad pueden cumplir con la obligación financiera, a este temor producido por la ignorancia debe añadirse la presión de contar con una garantía ya sea propia o a través de un “fiador” ya que actualmente los bancos que promueven alianzas estratégicas piden bienes inmuebles como garantía por ofrecer sus servicios, y esto deja en una posición de opciones limitada a las nuevas empresas, y es entonces cuando se opta por comenzar con emprendimiento de tamaño micro financiada únicamente por

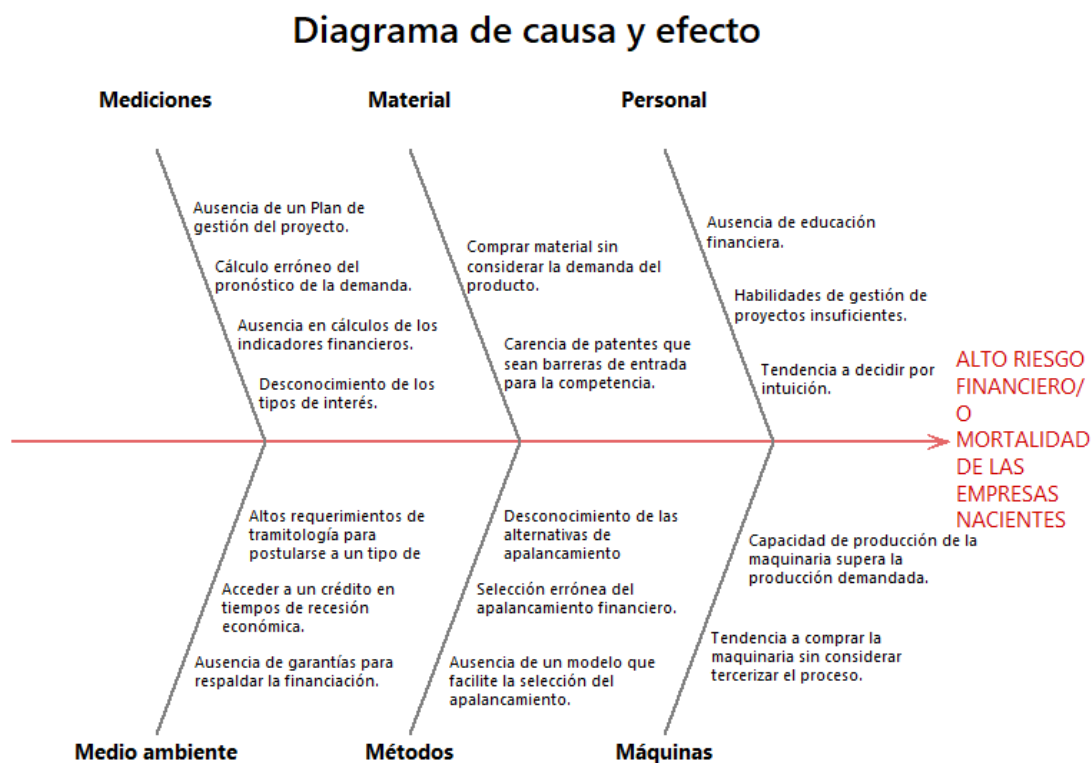
Relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona, Norte de Santander.

recursos propios del emprendedor y es en esta situación donde radica una de las principales problemática en relación a la supervivencia empresarial y es que según el artículo “Determinantes de la supervivencia empresarial en Colombia” publicado por Confecamaras en el 2017, el 98% de las empresas que mueren cada año son micro-empresas, debido seguramente a las múltiples barreras de entrada que promueven las organizaciones establecidas en tal mercado, con estrategias competitivas principalmente enfocadas en este factor (Confecamaras, 2017).

Al ser percibido este panorama por las personas con alguna idea innovadora en mente para ser comercializada pierden motivación y genera un estado de estancamiento en el desarrollo económico de una ciudad, un departamento y un país. Es por esto que es de suma importancia que la población emprendedora de Pamplona conozca la relación que existe entre la supervivencia empresarial y los factores determinantes como lo es el acceso a créditos de apalancamiento, que a través del conocimiento financiero aprendido puedan adquirir capital para su crecimiento eligiendo el producto más adecuado en base a las garantías con las que se cuenta, el intereses comprendido en relación al tiempo en el que se planea culminar la obligación financiera y la cantidad de dinero justa que se necesita pero sobre todo que se adapta a la capacidad de endeudamiento del proyecto.

a. Formulación del problema

Figura 1. Diagrama de causa y efecto.



Fuente: elaboración propia, 2021.

¿Qué influencia tiene la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en los empresarios de Pamplona, Norte de Santander?

Relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona, Norte de Santander.

b. Sistematización del Problema

¿Qué determina la supervivencia de las empresas nacientes?

De acuerdo con (Confecamaras, 2017) la supervivencia de las empresas nacientes depende en su mayor parte a la calidad del estudio de factibilidad que desarrollen, el éxito de todo proyecto se basa en una acertada planeación, por lo tanto, es la etapa del proyecto más importante y las empresas deben enfocar sus recursos primeramente en realizar un excelente estudio de gestión del proyecto. (Moreno Monsalve, 2018)

¿Por qué es importante el apalancamiento financiero en las nuevas empresas?

El apalancamiento financiero es una ayuda económica que se busca obtener cuando el estudio de la gestión de un proyecto indica que no se cuenta con el total del presupuesto necesario para poner en marcha el mismo, este es importante para las empresas nacientes ya que tiene como objetivo aumentar el capital de inversión para desarrollar plenamente el modelo de negocios propuesto (Américas, 2021).

¿Cuándo una empresa debe apalancarse financieramente?

Las empresas nacientes cuando no cuentan con la totalidad de capital necesaria para ejecutar su emprendimiento, pero las empresas establecidas también deben apalancarse ya sea con recursos propios o de terceros, este escenario se puede consolidar en el momento que la capacidad de producción de una empresa sea superada por la demanda o en el momento en el que se desee lanzar un nuevo producto o servicio con el fin de diversificar los ingresos y adquirir mayor posicionamiento en el mercado (Salas Callejas, 2017).

¿Cuál es el apalancamiento adecuado para una empresa nueva?

Para proteger un crecimiento orgánicamente acelerado las empresas nacientes deben enfocar su apalancamiento financiero en la capacidad de pago, es por ello que la alternativa más recomendada es el crédito 3F's (amigos familiares y conocidos) el cual ofrece la posibilidad de acceder a un crédito fácilmente, con intereses bajos, en algunos casos sin límites fijos de tiempo de pago pero con sumas de dinero considerablemente bajas a comparación de otras alternativas, es por ello que si se requiere un gran capital se recomienda buscar un business angel que es básicamente un inversionista que está constantemente invirtiendo en ideas innovadoras a cambio de un porcentaje de participación en la empresa, lo anterior debe ser considerado a la hora de exponer el proyecto y la negociación de la financiación y la participación del socio.

Objetivos

Objetivo General

Analizar la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona, Norte de Santander.

Objetivos Específicos

- Realizar un diagnóstico de los diferentes tipos de apalancamiento financiero seleccionado por las micro y pequeñas empresas en Pamplona, Norte de Santander.
- Describir los tipos de apalancamiento financiero seleccionados por las pymes que no sobrevivieron los 5 primeros años y las que continúan activas en Pamplona Norte de Santander para el posterior análisis de las alternativas de apalancamiento.
- Diseñar un modelo que facilite la selección de la alternativa de apalancamiento financiero más óptimo para la ejecución de nuevos emprendimientos en Pamplona, Norte de Santander.

Justificación

El conocimiento de los determinantes de la supervivencia empresarial es fundamental para el desarrollo de cualquier país, y uno de los más destacados es el acceso que tienen las nuevas empresas a un apalancamiento financiero pues el 98% de las empresas colombianas que cierran cada año son microempresas (Confecamaras, 2017). A partir de esto probablemente las pymes reflejan un estancamiento en el desarrollo de su crecimiento en la participación de mercado debido a las fuertes barreras de entrada que tiene la competencia como, por ejemplo, los bajos costo que obtienen por su alta capacidad de producción y/o almacenamiento, motivo por el cual un modelo para seleccionar un apalancamiento financiero es de vital importancia para una micro o pequeña empresa.

La Planeación de Proyectos busca ayudar al cumplimiento de la misión de cualquier tipo de proyecto, encontrando la forma de solucionar un problema concreto. El Director de proyectos, junto a su equipo de trabajo, requieren de técnicas y esquemas mentales que faciliten la solución de dichos problemas con el fin de garantizar la mejora continua de las actividades para los futuros nuevos proyectos. (O.J, 2021)

Cuando se emprende un proyecto se debe plantear un método para gestionar el mismo que determine su factibilidad, donde uno de los puntos clave para ello es el estudio financiero en el cual debe definirse si se necesita apalancarse financieramente. Es en esta fase de la gestión de proyectos donde se enfoca el desarrollo del presente trabajo, al diagnosticar y describir las alternativas seleccionadas, las teóricamente disponibles y de acuerdo a eso diseñar un modelo útil para la selección del apalancamiento adecuado en la fase de estudio financiero que deben realizar las empresas nacientes de la ciudad de Pamplona.

Relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona, Norte de Santander.

La importancia de este trabajo recae en la ausencia de información que brinde soporte teórico para tomar decisiones relacionadas al estudio financiero propuesto en el método de gestión de proyectos propuesto por la ONUDI, en situaciones como, por ejemplo, cuando no se cuenta con el 100% del capital de inversión necesario que se presupuestó para emprender dicho proyecto por las futuras nuevas empresas de Pamplona o cuando se determina necesaria una expansión en la capacidad de producción de las mismas. En ambos escenarios es necesario un apalancamiento financiero que no es más que una financiación o crédito en el que se pretende levantar capital a cambio de una obligación financiera, un porcentaje de participación de la empresa o incluso existen alternativas que ofrecen apalancamientos a cambio del cumplimiento de requerimientos de impacto social (como mantener x números de trabajadores en la nómina por un periodo determinado de tiempo) propuesto por los programas gubernamentales como el fondo emprender que son muy pocos conocidos por los emprendedores de la región. Por lo tanto, el modelo obtenido como resultado final de esta investigación impactara positivamente la demanda de teoría que soporte decisiones relacionadas a la selección de un apalancamiento financiero óptimo para las pymes de la ciudad.

De no ser realizada la presente investigación, las empresas de Pamplona que se encuentren en la posición de apalancarse financieramente no podrán conocer cuáles son las variables de estudio de las alternativas de apalancamiento, tampoco podría conocer las alternativas más seleccionadas por las empresas consolidadas y las empresas que no sobrevivieron los 5 primeros años en la ciudad, lo que representa un vacío de información en el estudio financiero de la gestión del proyecto lo que podría generar un aumento en el nivel de mortalidad de los proyectos nacientes en Pamplona, Norte de Santander.

Relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona, Norte de Santander.

Al ser documentada la investigación se podrá contribuir al fortalecimiento de la gestión de proyectos que realicen empresas nacientes en Pamplona e impactar positivamente en la minimización de la probabilidad de cierre de las pymes de la ciudad y así aportar al desarrollo económico de la región.

Marco conceptual

Antecedentes

A nivel Internacional:

“Incidencia del apalancamiento financiero y el endeudamiento financiero sobre la utilidad. Caso de estudio: Cimecel S.A.S” (Salas Callejas, 2017) esta investigación fue realizada con el fin de obtener el título de magister en administración de empresas, en este proyecto se busca estudiar la empresa Cimecel S.A.S y su historial de apalancamiento financiero en los últimos 15 años el cual describe en los primeros ocho años como ejecutan sus operaciones sin apalancamiento financiero del sector bancario, mientras los últimos siete años incluye de forma gradual y creciente financiación en la materialización de sus operaciones. El resultado obtenido en la investigación fue la conclusión del impacto que tiene el apalancamiento financiero adecuado en las utilidades, pues en los 7 años que la empresa accedió a diferentes créditos consiguieron la licitación de proyectos de mayor capital generando un aumento importante en las utilidades en comparación a los primeros 8 años en los que no se apalancaron.

Esto haciendo la comparativa de las dos situaciones que se presentan a la hora de ejecutar un proyecto, la financiación con recursos propios y con recursos obtenidos de terceros, motivo por el cual el trabajo presenta una fuerte relación con la investigación que se está llevando a cabo.

“El apalancamiento financiero y su influencia en el crecimiento económico de la empresa constructora inmobiliaria San Pedro Cispe – Lima” (Américas, 2021) esta investigación tiene

Relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona, Norte de Santander.

como objetivo determinar en qué medida el apalancamiento financiero influye en el crecimiento de la constructora San Pedro SMP – Lima. El autor propone un enfoque de los resultados y conclusiones en torno a la primicia que el apalancamiento financiero como lo es el préstamo bancario con sus diferentes tipos de productos influye en el crecimiento de una empresa constructora e inmobiliaria, lo que además aporta al desarrollo de Lima y del país. Por lo cual el autor recomienda el aumento de la promoción y seguimiento de los programas gubernamentales de financiamiento de las pymes para garantizar el aumento del emprendimiento y desarrollo del país.

Esta investigación aporta peso al valor de la información documentada en este escrito ya que resalta la importancia del acceso a créditos de apalancamiento y su impacto en el crecimiento de una empresa ayudándose con un seguimiento constantemente a indicadores como el ratio de endeudamiento y el GAF (grado de apalancamiento financiero) los cuales son estudiados también en la presente investigación.

A nivel Nacional:

“Determinantes de la supervivencia empresarial en Colombia” (Confecamaras, 2017) En este artículo oficial de la confederación de cámaras de comercio de Latinoamérica se evidencia a través de gráficos, tablas y cifras cómo se comportan los índices porcentuales de la supervivencia de las empresas nacientes a nivel Nacional, los factores determinantes que inciden en esta problemática y también el análisis que hace Confecamaras a estos factores. Entre ellos el más relevante, el acceso a créditos de apalancamiento financiero, de donde se desprenden variables

como el nivel de educación financiera de los emprendedores, la ausencia de un plan de gestión del proyecto a emprender o como mínimo el estudio de mercado correspondiente.

Esta información es de gran utilidad para poder relacionar el acceso al apalancamiento financiero como uno de los agentes principales en la supervivencia empresarial.

“Métodos de apalancamiento financiero de proyectos según su tipología” (Moreno Monsalve, 2018) En esta investigación se exponen las diversas alternativas de apalancamiento financiero de acceso recurrente por parte de los emprendedores de todo el mundo, también abarca las diferentes metodologías de gestión de proyectos teóricamente existentes, y su principal énfasis es resaltar la importancia de los anteriores temas en relación con lo que representa el aumento del nacimiento de nuevas empresas y proyectos nuevos de empresas consolidadas los cuales deberían buscar diversificar y aumentar sus ingresos y en consecuencia obtener mayor participación en el mercado.

Esta tesis es un importante soporte teórico para el desarrollo de la presente investigación ya que aporta información que permite relacionar la supervivencia empresarial con la adecuada gestión de un proyecto, en especial en su estudio financiero y las diferentes maneras en las que se pueden apalancar financieramente una vez el estudio de gestión ha determinado su factibilidad. Estos datos que son sumamente relevantes para diseñar el modelo que facilite la selección del tipo de apalancamiento óptimo para las empresas nacientes de Pamplona Norte de Santander, como esta propuesto en los objetivos.

“Estrategias de mejora aplicadas a Pymes en la ciudad de Medellín para facilitar su acceso a créditos corporativos” (Moreno Sánchez, 2020) En este trabajo de tipo analítico, explicativo se realiza por medio de una comparación de opuestos entre empresas que han

Relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona, Norte de Santander.

accedido a un crédito y lo han desarrollado financieramente saludable a través de la aplicación de las estrategias de mejora aplicadas para mejorar el acceso a créditos y las empresas que por el contrario no han desarrollado un adecuado endeudamiento y planeación de pago de las obligaciones financieras contraídas, y de acuerdo a lo anterior obtener como resultado un diagnóstico de las empresas antes y después de aplicar las estrategias con el fin de identificar las principales debilidades y mejorar continuamente las estrategias para permitir también a las Pymes nacientes de la ciudad de Medellín acceder al crédito.

En este caso por el hecho de explicar las debilidades y puntos a fortalecer de las variables que se determinaron como primarias, en el diseño de la estrategia presentada en la investigación, a la hora de las pymes solicitar el acceso a un crédito de apalancamiento financiero presenta una gran correlación con el trabajo en curso, en especial para el diseño del modelo que facilite la selección de una alternativa de apalancamiento óptimo para las pymes de Pamplona.

A nivel regional:

“Modelo de gestión para el apalancamiento financiero de interventorías a infraestructuras del transporte, empresa ETA S.A Bucaramanga” (Guerra Vega , 2018)

Esta investigación fue realizada con el fin de diseñar un modelo que facilite la toma de decisiones a la hora de seleccionar una alternativa de apalancamiento, en este documento el autor aporta valiosa información con respecto a los indicadores que se deben tener en cuenta a la hora de tomar dicha decisión, el principal de ellos es el costo beneficio que representa una obligación financiera en un apalancamiento pues compromete significativamente los pasivos de la empresa y por ende compromete los activos y el patrimonio.

Aunque se esté diseñando un modelo se mencionan múltiples bases teóricas que plasman aspectos como las diferentes alternativas de apalancamiento utilizado y como evalúan las mismas para determinar cuál es la más conveniente para la empresa, lo que hace que exista una gran relación entre el trabajo desarrollado y la investigación en curso.

“Nivel de educación financiera en finanzas corporativas para las pymes en Santander”
(Pico, 2018).

Esta investigación obtiene como resultado un diagnóstico del nivel de educación financiera con el que cuentan las micro y pequeñas empresas de Santander. Esto lo consiguen a través de un estudio que determina las principales fortalezas y debilidades de los emprendedores y la alta dirección de estas empresas que poseen respecto al tema. Su objetivo es generar recomendaciones a partir de la anterior información para brindar soporte a las brechas de conocimiento financiero que generen un valor agregado a la gestión del financiamiento externo de las pymes del departamento, para lograr la ejecución de sus proyectos con un menor riesgo financiero.

Este artículo contiene datos relevantes que evidencian la carencia de conocimiento financiero por parte de los líderes de las pymes de la región, donde se demuestra que en su mayoría optan por financiar sus proyectos con capital interno limitándose a acceder a la banca tradicional a causa de la falta de información del uso y las ventajas del apalancamiento externo, lo que a su vez resalta la importancia de diseñar el modelo propuesto en la presente investigación, el cual además de permitir visualizar las alternativas de apalancamiento existentes para los emprendedores de la región, también facilita la selección del mas optimo según las condiciones financieras con las que cuenta el proyecto para su ejecución.

Relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona, Norte de Santander.

“Inclusión financiera en las micro, pequeñas y medianas empresas (Mypimes) en Santander” (Sergio Gamboa, 2020).

En el desarrollo del documento el autor plantea conocer las diferentes alternativas de financiación disponibles a corto y largo plazo, para poder determinar cuáles serían los posibles beneficios que obtendrían las Pymes de Santander que accedan a estos servicios. Después se analiza el diagnóstico de la percepción que tienen los líderes de estas empresas respecto a la inclusión financiera con el fin de establecer las problemáticas que presentan y tenerlas en cuenta para el diseño de futuras estrategias que fomenten el uso de las fuentes de financiamiento disponibles.

En esta investigación se logra conocer el punto de vista y la razón por la cual los dirigentes de las pymes de la región no acceden a los diferentes fuentes de financiación, información que es sumamente relevante para el presente documento, ya que da una referencia teórica importante para la elaboración de las preguntas de la encuesta de la fase de diagnóstico donde se busca definir características comunes de los tipos de apalancamiento financiero seleccionado por las micro y pequeñas empresas de Pamplona.

Bases Teóricas

La planeación de los proyectos es la base para su posible éxito o fracaso, si se analiza detenidamente la estructura de la situación se identifica el problema, las causas y los efectos. A continuación, veremos una metodología desarrollada por la ONUDI sumamente útil para la preparación de proyectos. Con la ayuda de este método se pretende determinar la viabilidad del proyecto y además el monto de costo exacto que necesita para ejecutar el mismo y con ello la cantidad de dinero con el que se cuenta y el monto que se necesita conseguir por apalancamiento. Después se da a conocer que tipos de financiamientos existen y cuál es la opción que más les favorece.

METODOLOGIA DE ELABORACION DE PROYECTOS (ONUDI)

La Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), es un organismo especializado que tiene como objetivo promover y acelerar el desarrollo industrial en los países en vía de desarrollo y economías en transición como lo es Colombia, y trabajar para mejorar las condiciones de vida en los países más pobres del mundo, motivo por el cual se empeñaron en elaborar una investigación de alcance mundial para generar como resultado esta metodología de elaboración de proyectos, que tiene como objetivo brindar la información necesaria para el desarrollo del estudio de gestión de proyectos que es un estándar general, ordenado, confiable y sistemático. Esta metodología es de suma importancia para determinar la viabilidad de un emprendimiento y así la ONUDI logra impactar positivamente en el desarrollo

de estos países al proveer esta herramienta a los emprendedores que son una fuente directa generadora de empleos en cualquier economía. (Franco & Montoya, 2012).

Según la metodología ONUDI, para desarrollar un proyecto, inicialmente se debe establecer el tiempo total en el cual se desarrollará (horizonte), teniendo en cuenta las fases que conforman el ciclo de vida; dichas fases deben analizarse de manera independiente, estableciendo el tiempo de duración de cada una y, por último, determinando el tiempo de duración del proyecto en general (Franco & Montoya, 2012).

La metodología ONUDI tiene en cuenta 3 fases del ciclo de vida del proyecto, cada una de estas por lo general termina con un entregable, que determina o no, si se debe continuar con la siguiente fase. A continuación, se describe cada fase del ciclo de vida:

LA FASE DE PREINVERSIÓN

La fase de pre inversión o planificación determinará, si es factible o no, llevar a cabo el proyecto. En esta fase se inicia la investigación de proyectos similares a través de la historia y así facilitar el análisis del desarrollo del mismo. Entre mejor información se recolecte, más acertadas serán las decisiones que se tomen y menor el riesgo en la implementación; sin embargo, existe la posibilidad de fracaso a causa de causas especiales que no puedan ser previstas (Moreno Monsalve, 2018)

Según la ONUDI, hay tres niveles de estudios en la fase de pre inversión, estos hacen referencia a los aspectos del proyecto, tienen diferentes costos e información.

Relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona, Norte de Santander.

- **De oportunidades:** Se construye con supuestos.
- **De pre-factibilidad:** Se construye con información de entes externos.
- **De factibilidad:** Se construye con información más precisa.

En esta fase se desarrollan 7 estudios que suministran la información necesaria para construir los flujos de caja proyectados, analizar la evolución de la rentabilidad y apoyar la toma de decisiones. A continuación, se describe cada estudio:

- **Estudio del entorno y análisis sectorial:** Para esta fase se requiere analizar el entorno global del proyecto, teniendo en cuenta aspectos como: variables geográficas, sociales (población, edad, sexo, estrato socio-económico, composición del hogar, tasa de desempleo, cobertura de salud, etc.) y económicas. Por último, se debe realizar un estudio del sector, en el cual se especifiquen los principales actores de la cadena de valor, gremios empresariales, competidores, entre otros (Moreno Monsalve, 2018)
- **Estudio de mercado:** El siguiente análisis define el tipo de producto o servicio que se va a ofrecer (análisis de las 4P: producto, precio, promoción y plaza), el cliente objetivo, la competencia, la comercialización, la disponibilidad de proveedores y la proyección de demanda. Con esta información se pretende establecer el nivel de aceptabilidad que va a tener el producto o servicio, el medio por el cual va a llegar al consumidor y los ingresos proyectados (Moreno Monsalve, 2018)

- **Estudio técnico:** La estimación de la demanda permite realizar una aproximación de los requerimientos técnicos que demanda el proyecto. El estudio técnico provee información para cuantificar el monto de las inversiones y el costo de las operaciones. Dicho estudio está compuesto por: balance de equipos, obras físicas, personal, insumos, tamaño del proyecto (capacidad real), localización y cronograma de actividades (Moreno Monsalve, 2018)
- **Estudio administrativo:** El estudio administrativo y organizacional determina la mano de obra requerida para lograr los objetivos del proyecto. Este punto define la cantidad de empleados, los cargos, perfiles, la calificación, el modo de contratación, 30 los sueldos, beneficios, necesidades de capacitación y adiestramiento, entre otros. Finalmente, indica la estructura organizativa de la empresa, donde se reflejan las líneas de mando y la descripción de los procesos productivos (Moreno Monsalve, 2018)
- **Aspectos fiscales y legales:** Este estudio define la organización jurídica del proyecto, los requisitos legales y el cálculo de los costos tributarios. Para esto, se deben analizar las leyes, normas, decretos, exenciones y beneficios que rigen durante el horizonte del proyecto. Por último, el cálculo de los costos tributarios, laborales y legales deben ser analizados detalladamente bajo los diferentes códigos que existen en el medio, como el Código de Comercio o el Tributario (Moreno Monsalve, 2018)

- **Aspectos ambientales:** El estudio ambiental analiza los efectos que genera el proyecto sobre el medio ambiente. Se busca entonces prever, mitigar o controlar esos efectos nocivos que afectan las condiciones de vida de la población presente y futura, al depredar los llamados bienes ambientales (Moreno Monsalve, 2018)
- **Análisis y evaluación financiera:** En este estudio se organiza la información de carácter monetario, resultado de los estudios anteriores, con el objetivo de desarrollar una proyección financiera del flujo de caja en el horizonte de planificación del proyecto. Para esto se deben determinar rubros como: inversiones, costos, beneficios, gastos, depreciaciones, servicio a la deuda y capital de trabajo neto operativo. Al finalizar el proyecto, se debe incluir el valor de salvamento o desecho económico, que considera que el proyecto tendrá un valor equivalente a lo que será capaz de generar en el futuro (Moreno Monsalve, 2018)

La proyección del flujo de caja permite evaluar la rentabilidad del proyecto a través de indicadores tales como: VPN, TIR, CAUE, IRVA, entre otros.

LA FASE DE INVERSIÓN O EJECUCIÓN

De acuerdo al resultado obtenido en el análisis de la viabilidad de proyecto y en caso de que este sea favorable y se tome la decisión de invertir, se inicia la fase de ejecución o montaje del proyecto. Dicha inversión puede ser financiada de varias formas, ya sea propias o externas. La fase de inversión incluye todas aquellas actividades que se requieran para que el proyecto pueda iniciar. “Comprende las adecuaciones, compras e instalación de maquinaria y equipos; *Relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona, Norte de Santander.*

algunos ejemplos son: adquisición de terrenos, obras en construcción e instalación, contratación y capacitación del personal, adquisiciones tecnológicas, entre otras. Esta fase es primordial ya que es el primer paso para poner en marcha el proyecto” (Franco & Montoya, 2012).

LA FASE DE OPERACIÓN

Esta fase comienza cuando inician las operaciones y generan los beneficios previstos. Consiste en la ejecución de la producción, planes de venta, comercialización y distribución, de acuerdo a los objetivos planteados. Inicialmente el proyecto produce más gastos que ingresos, generando pérdidas, pero se espera recuperar la inversión, alcanzar el punto de equilibrio y generar utilidades en el mediano plazo. Durante esta fase hay dos etapas: la primera es la curva de aprendizaje, en la cual se aprende a operar las máquinas, se normalizan los procesos y se posicionan los productos o servicios en el mercado. La segunda etapa está relacionada con la estabilidad en la operación, que debe alcanzar importantes niveles de productividad, calidad y ventas (Moreno Monsalve, 2018).

Esta metodología se puede desarrollar en cualquier departamento de Colombia, sin embargo no todas los posibles apalancamientos se puedan desarrollar en todos ellos, se debe confirmar la disponibilidad de los mismos en la región en la que se ha establecido en el estudio de mercado, el cual es sumamente relevante en esta investigación, ya que es el que nos brinda las variables base de cuanto podemos vender y es ahí donde se debe fijar el apalancamiento, si se realiza una adecuada proyección de la demanda se sabrá qué mercado se puede conquistar y por ende que plazos de pago establecer en el apalancamiento.

La baja supervivencia empresarial en Colombia se debe al difícil acceso a créditos de apalancamiento financiero los cuales una vez se obtienen en múltiples ocasiones resultan costosos. Acceso y costo, variables centrales de cada uno de los estudios anteriormente mencionados.

El crecimiento de su empresa siempre va a estar relacionado con las inversiones que haga en ella. Sin embargo, no siempre va a contar con el capital para hacerlas en el momento que lo necesita. Para estas ocasiones puede elaborar una estrategia de apalancamiento financiero (Moreno Monsalve, 2018).

Una estrategia de apalancamiento financiero es más que adquirir una deuda para mejorar el funcionamiento de su negocio e intentar pagarla con sus ingresos. Una estrategia de apalancamiento financiero también sirve como un GPS que le ayuda a ubicar el punto de equilibrio de su negocio, y si usted se encuentra lejos o cerca de él. (Pymas, 2019)

Según el Pymas en su artículo “potencie las inversiones de su empresa a través del apalancamiento financiero” se deben considerar 3 factores para saber cuándo apalancarse:

1. Capacidad de endeudamiento: etapa de autoexamen. Con que recursos propios con los que cuenta la empresa para cumplir con la obligación financiera. (Pymas, 2019)
2. Proyección de ventas: cuando una empresa tiene claro su comportamiento hacia el futuro puede asumir una deuda con menor riesgo que cuando no cuenta con esta información. Entonces, si los ingresos de un negocio son bajos, puede tener

dificultades para satisfacer sus obligaciones resultado de un apalancamiento.

(Pymas, 2019)

3. **Riesgo:** Cuando se realiza una operación financiera como un apalancamiento hay tres posibles resultados o tipos de apalancamiento: que sea exitosa, que sea neutra o que tenga pérdidas. Cualquiera de estos escenarios es posible, y usted como empresario debe tenerlos muy presentes a la hora de adquirir una deuda para una inversión. La idea es que usted decida cuál es el nivel de riesgo que es capaz de asumir. (Pymas, 2019)

A continuación, veremos las principales alternativas de apalancamiento:

FINANCIACIÓN 3F`S: FRIENDS, FAMILY AND FOOLS

Las siglas FFF corresponden a Family, Friends and Fools, es decir, a familiares, amigos y personas cercanas al emprendedor. Son, en muchas ocasiones, el primer recurso del pequeño emprendedor que quiere abrirse camino. En inglés, fools hace referencia a “tontos o locos” pero, si la idea es buena, no tiene por qué suponer para el prestatario un salto al vacío a fondo perdido. Sin la financiación FFF, en la fase más temprana en la que se desarrolla el plan de negocio, muchos proyectos nunca verían la luz, pues esta primera aportación de fondos permite al emprendedor invertir en recursos que necesitará en fases posteriores del proyecto y que pueden marcar la diferencia entre el éxito y el fracaso (Emprendepyme.net, 2017)

Esta debería ser la principal opción a tomar en cuenta para el apalancamiento de nuevas empresas, ya que la obligación financiera es mucho más flexible al no existir intereses o plazos

Relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona, Norte de Santander.

fijos de pago, se conserva la independencia en la toma de decisiones pero esto se debe aclarar antes con el familiar o amigo ya que en ocasiones creen poder tener derecho a participar en la dirección del proyecto y al no ser expertos o no conocer mucho el panorama del mismo pueden acarrear inconvenientes para la empresa.

BUSINESS ANGEL

Se trata de un particular (ya sea persona física o jurídica) que aporta dinero, experiencia, contactos, o una combinación de todos ellos a emprendedores con nuevas iniciativas empresariales, con nuevas ideas y proyectos que despiertan el interés de este inversor. Obviamente, el Business Angel invierte en proyectos que le resultan atractivos y que tienen un gran potencial de aportarle, en un medio plazo, una ganancia (Emprendepyme.net, 2016)

Por lo general esta persona pide un porcentaje de la utilidad a cambio, está en manos del emprendedor y su capacidad de negociación obtener un trato que beneficie y compense las utilidades cedidas. Además, el Business Angel puede aportar capital a lo largo del desarrollo del proyecto si es necesario. Esta alternativa de apalancamiento es sumamente relevante en la actualidad como se muestra a continuación. (Moreno Monsalve, 2018)

Estadística de Proyectos presentados a Business Angels de InnoBAN: junio 2018

InnoBAN es una Red de Business Angels que tiene como objetivo impulsar el crecimiento económico sostenible y el empleo, propiciando el encuentro entre inversores ángel y emprendedores. InnoBAN opera en toda España y tiene sedes en Madrid, Cataluña, Illes Balears, Galicia, La Rioja, Extremadura, Valencia y Andalucía (Businessangel.es, 2021). En el mes de junio de 2018 fueron seleccionados para presentar a los Business Angels de InnoBAN, un total

Relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona, Norte de Santander.

de 19 proyectos innovadores en fases iniciales y con alto potencial de crecimiento. Los sectores de actividad predominantes de los proyectos presentados por los emprendedores fueron internet/servicios web, seguidos por servicios de asistencia sanitaria, moda, educación y software (Moreno Monsalve, 2018). En cuanto a la búsqueda de fondos, cabe destacar que más de la mitad de los emprendedores buscaban cantidades comprendidas entre 100.000€ y 250.000€ (Businessangel.es, 2021).

El número de Redes de Inversores Angel ha crecido significativamente en los últimos años. En Europa la creación en el año 1999 de EBAN European Business Angels Network, supuso un hito para el desarrollo de la figura del Inversor Angel en el continente y para la creación de Redes de Business Angels (Businessangel.es, 2021).

Esta alternativa representa un doble beneficio el capital que se pueda levantar en la inversión y todas las cualidades y virtudes que represente el inversionista, además del capital en este apalancamiento se busca un socio que aporte conocimientos y estrategias que aceleren el cumplimiento de los objetivos planteados en la visión de la empresa. (Moreno Monsalve, 2018)

PRESTAMO BANCARIO

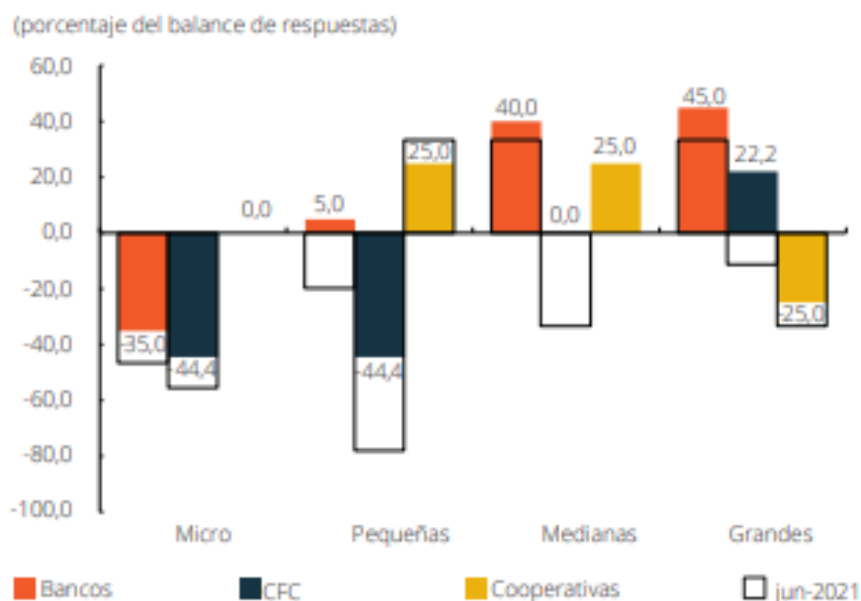
Es una alternativa de financiación en la que una entidad financiera pone a disposición del cliente, después de realizar estudios de viabilidad, capacidad de pago y endeudamiento, una cantidad de dinero determinada. Para finalizar esta operación el prestatario debe firmar un contrato, con el cual adquiere la obligación de devolver el dinero prestado en un tiempo

Relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona, Norte de Santander.

establecido. Adicionalmente, el contrato debe contener las condiciones pactadas entre la entidad financiera y el cliente, tales como, la tasa de interés y el plazo. El tipo de interés es el precio que cobrará la entidad bancaria por conceder la operación. A la hora de solicitar un préstamo se debe prestar especial atención, no solo al tipo de interés sino al TAE, el cual es un cálculo que incluye el tipo de interés nominal junto con todas aquellas comisiones que se vayan a aplicar al préstamo (novicap.com, 2021)

En el segundo semestre de 2021 los tres tipos de entidades indicaron que las micro y pequeñas empresas tienen un bajo acceso al crédito. En particular, tanto las CFC (Comisión de formación continua) como las cooperativas señalaron a las microempresas como el tamaño de firma con un menor acceso (Banco de la Republica, 2021). Por su parte, las empresas medianas, fueron señaladas por las cooperativas como entidades con bajo acceso, mientras las grandes lo fueron para las CFC. Con respecto al primer semestre de 2021, se observa que las CFC consideran que las empresas medianas tienen ahora un mayor acceso, mientras que las cooperativas dejaron de ver un acceso alto para las micro y pequeñas, y ahora ven un mayor acceso en las grandes empresas (Banco de la Republica, 2021).

Figura 2. Acceso al crédito para las empresas, según su tamaño.



Fuente: Encuesta sobre la situación de crédito en Colombia, septiembre 2021; cálculos del banco de la república. (Banco de la Republica, 2021).

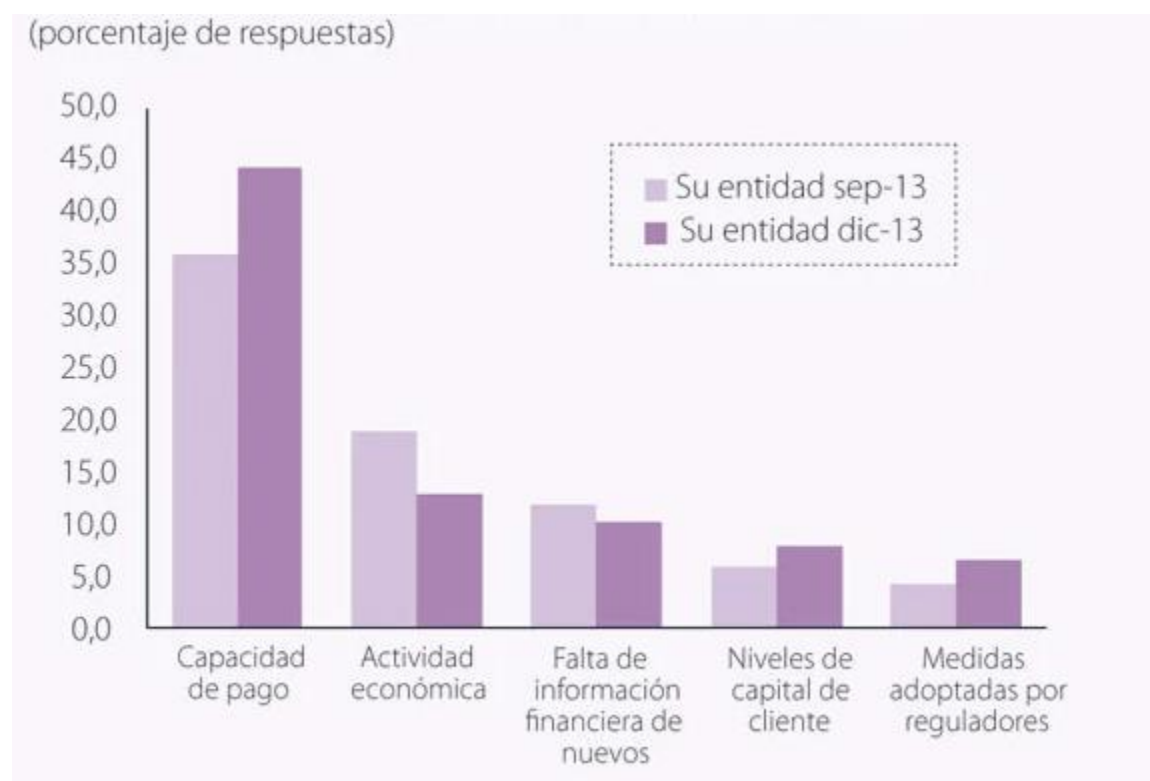
Según el último informe de la situación del Crédito en Colombia del Banco de la República, la capacidad de pago continúa siendo el principal factor para que los intermediarios financieros no otorguen un mayor volumen de crédito al sector privado. este es principal obstáculo con 37,7% en promedio, mientras que en el trimestre pasado fue de 38%. (Banco de la Republica, 2021)

Este apalancamiento a pesar de ser el más solicitado es el que menor acceso se otorga a las micro, pequeñas y medianas empresas en Colombia, al no contar con un gran soporte de terrenos que garanticen a la entidad bancaria que el no pago de las obligaciones financieras se

Relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona, Norte de Santander.

pueda embargar, probablemente el crédito será rechazado. Estas entidades no acreditan en base a la proyección de ventas como si pueden hacerlo los business angels (Moreno Monsalve, 2018).

Figura 3. Factores que impiden otorgar un mayor volumen de crédito.



Fuente: (Banco de la República, 2014)

MICROCREDITO

El microcrédito es una modalidad de financiamiento que se caracteriza por prestar cantidades reducidas de capital para impulsar proyectos productivos de las pymes en los distintos sectores de la economía. (Moreno Monsalve, 2018)

Este esquema está diseñado para unidades productivas y debe ser utilizado en la asignación de capital de trabajo (dinero para los gastos propios de su empresa) o en la compra de

Relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona, Norte de Santander.

57 activos fijos (maquinaria, tecnología, mobiliario entre otros); buscando así impulsar su negocio y recuperar el dinero que pidió prestado rápidamente (Asobancaria, 2018).

Características:

Según Asobancaria, las principales características del microcrédito son las siguientes:

- Son mecanismos de financiación para empresas formales e informales.
- La amortización o pago del capital depende de cada proyecto y puede ser de corto o mediano plazo.
- En algunos microcréditos hay periodos de gracia o de no pago y en otros la devolución parcial o total de los recursos, dependiendo del éxito o fracaso del proyecto.
- Se manejan montos de financiación que se ajustan a las necesidades de la empresa. → La tasa de interés máxima no es la misma que la de los créditos de consumo.
- Dependiendo de las políticas de la entidad, se pueden asignar créditos aun si el solicitante no ha tenido experiencia previa en el sector financiero.
- Se pueden adaptar al número de empleados y activos de su organización.
- El monto máximo de un microcrédito no puede ser mayor a 25 SMLV1.

(Moreno Monsalve, 2018)

PRESTAMO PARTICIPATIVO

El préstamo participativo es un préstamo destinado únicamente a empresas. Este se caracteriza porque, tal y como su propia palabra indica, la entidad prestamista participa en los beneficios de la empresa financiada. Este tipo de préstamo está dirigido, sobretodo, a la financiación de las pymes (Moreno Monsalve, 2018). Este préstamo se divide en 2 tramos:

- Un primer tramo, similar al de un préstamo tradicional. El dinero solicitado está grabado con un interés fijo al que se suma un tipo de referencia más un diferencial (Moreno Monsalve, 2018)
- El segundo tramo es variable y dependerá de lo acordado entre ambas partes, prestamista y beneficiaria. Lo más común es que aquí el tipo de interés variable evolucione en función de los beneficios de la empresa que solicita el préstamo (Moreno Monsalve, 2018).

Características de los préstamos participativos:

- Tienen un vencimiento a largo plazo. (Pymas, 2019)
- La entidad prestamista percibe, por regla general, un interés variable. Este irá en función de la marcha y evolución de los beneficios de la empresa beneficiaria del préstamo participativo. Normalmente, se establece como indicador en base al cual se determina el interés, el beneficio o cifra de negocios. Asimismo, se suele establecer un límite máximo a este tipo de interés y, también, se establece un tipo

de 62 interés fijo, que es independiente de la evolución de los beneficios de la empresa (Moreno Monsalve, 2018).

- Los principales requisitos que debe cumplir una empresa para optar al préstamo participativo son los siguientes:
- Ser una PYME legalmente constituida (Pymas, 2019)
- Aportar un Business Plan de la empresa, donde queden reflejados la misión y visión del proyecto empresarial. Asimismo, es importante describir la viabilidad del mismo, así como la capacidad de gestión y organización del equipo de trabajo. Se debe argumentar y demostrar cierta solidez al proyecto, es lo que determinará que se conceda o no el préstamo (Moreno Monsalve, 2018).
- El proyecto no puede pertenecer ni al sector financiero ni al inmobiliario. (Moreno Monsalve, 2018)
- Situación financiera y económica saneada (Moreno Monsalve, 2018).

CAPITAL RIESGO

El capital riesgo es una forma de financiación de empresas, alternativa a las tradicionales, por medio del cual, sociedades de capital riesgo invierten en proyectos de negocio con expectativas de un gran crecimiento, en un periodo de tiempo relativamente corto (Moreno Monsalve, 2018)

Este tipo de fuente de financiación es apta para pequeñas empresas que no cotizan en bolsa de valores y que no pueden obtener los recursos necesarios para emprender los proyectos en los mercados públicos de acciones o mediante las alternativas tradicionales. (Moreno

Monsalve, 2018) En esta alternativa de financiación, a diferencia de los métodos tradicionales, en los que los prestamistas ven reflejada la ganancia en la tasa de interés que cobran a los prestatarios, la sociedad de capital riesgo pasa a formar parte del accionariado de la empresa, esto es, pasa a ser un socio en todos los sentidos, lo cual le otorga el derecho a participar en la toma de decisiones relacionadas con el plan estratégico, así como también podrá colaborar en el asesoramiento de la gestión de la empresa. Igualmente, se beneficiará de las ganancias que esta genere, lo cual es su principal incentivo para realizar dicha inversión. (Moreno Monsalve, 2018)

Una de las ventajas para quienes implementan esta alternativa de financiación, es la experiencia que se adquiere, los contactos y el asesoramiento estratégico que realizan. El capital riesgo se asemeja a la fuente de financiación conocida como Business Angels, aunque cuenta con características propias que las diferencia:

- Se trata de una actividad regulada por ley y bajo supervisión de organismos como el MAB¹¹ y la CNMV¹² (Emprendepyme.net, 2016).
- En general, está orientada a proyectos de pequeñas y medianas empresas, con un modelo de negocio innovador, y la mayoría de las veces apoyados en una base tecnológica (Emprendepyme.net, 2016)
- El plan de negocio y el equipo emprendedor es lo que tiene más peso a la hora de aprobar la financiación de un proyecto, es por ello que su exigencia en el cumplimiento del plan de negocio también será mayor (Emprendepyme.net, 2016).
- La temporalidad: buscan un beneficio alto en el medio plazo (5-7 años)

- Asumen un riesgo superior que las entidades tradicionales. Su capital y beneficios dependerán de la evolución de negocio, sobre la cual puede haber mayor o menor incertidumbre (Emprendepyme.net, 2016).
- La financiación se otorga a cambio de una participación en la empresa (Emprendepyme.net, 2016).

Tipos de capital riesgo:

- Capital semilla: Busca financiar proyectos que se encuentren en su fase inicial (equivalente al término ‘venture capital’ en inglés) (Moreno Monsalve, 2018)
- Capital expansión: Busca financiar proyecto en fase de crecimiento y desarrollo (en inglés ‘private equity’) (Moreno Monsalve, 2018)

Etapas de un capital de riesgo

- Recaudo de fondos: La sociedad de capital de riesgo busca posibles inversionistas que aporten sus fondos para para financiar proyectos. Esta etapa dura entre 6 meses y 1 año. (Moreno Monsalve, 2018)
- Búsqueda de inversiones: Una vez se cuentan con los fondos por parte de los inversionistas, se realiza una búsqueda de las posibles oportunidades de inversión. Esta etapa puede durar hasta 5 años. (Moreno Monsalve, 2018)

- Compromiso de inversión: Se determina en qué proyectos o compañías se realizará la inversión y qué cuantía de los fondos serán destinados a cada uno de ellos. Esta etapa puede durar entre 3 y 5 años. (Moreno Monsalve, 2018)
- Gestión de inversiones: En esta etapa la sociedad de capital de riesgo empieza a gestionar la cartera de empresas y a brindarles conocimientos y experiencia de negocios. Es en esta etapa cuando la inversión empieza a dar beneficios y es cuando se comienza a realizar un plan de salida (Moreno Monsalve, 2018).

CROWDFUNDING

Los crowdfunding, ‘financiamiento de multitudes’ en español, son comunidades digitales en las que los emprendedores pueden exhibir sus proyectos con el fin de cautivar la atención de patrocinadores que les ofrezcan apoyo monetario para el desarrollo de su idea de negocio (Moreno Monsalve, 2018).

Pese a que no podrán anunciarse como establecimientos de crédito o intermediarios de valores, así como tampoco podrán captar dinero del público de forma directa, las entidades que administren en Colombia plataformas electrónicas de financiamiento colaborativo tendrán que estar autorizadas y vigiladas por la Superintendencia Financiera, e inscritas en el Registro Nacional de Valores (RNV), si quieren operar en este mercado (Moreno Monsalve, 2018). Se estima que para el 2019, su tamaño alcanzará los 70.000 millones de dólares, y a la vuelta de siete años ese valor se duplicaría a 150.000 millones; esto, en pesos, es casi el volumen actual de los créditos colocados por el sistema financiero colombiano a lo largo de toda su historia, 430,5

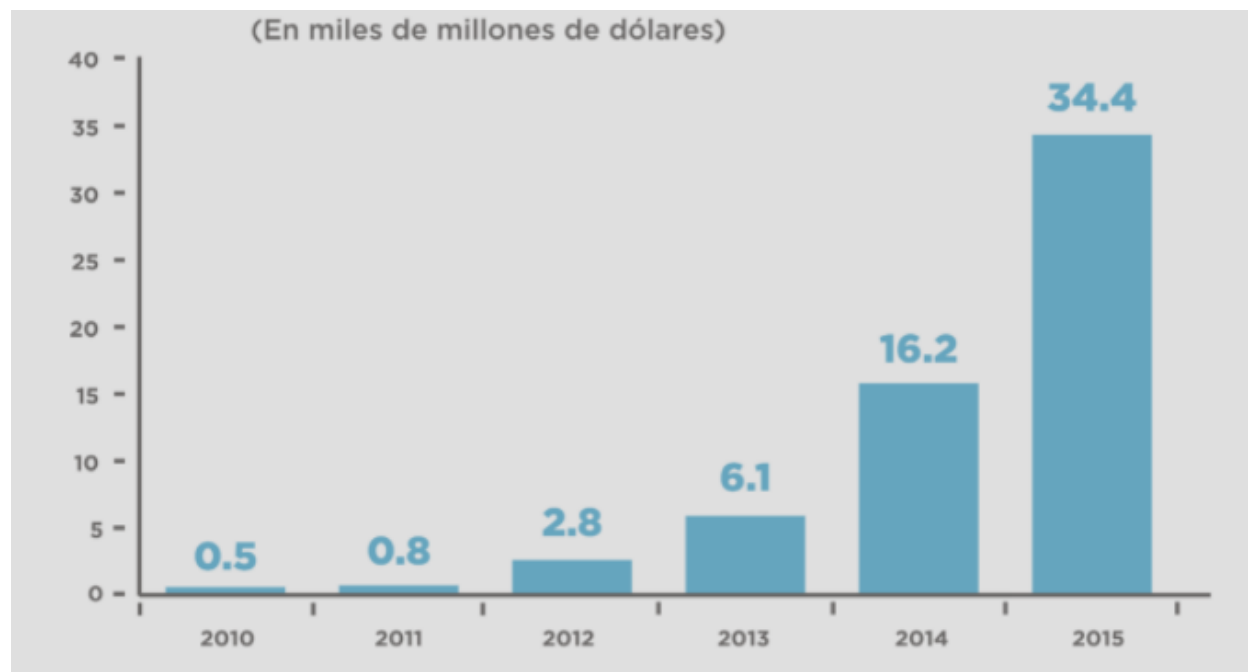
billones, según cifras de la Superintendencia Financiera con corte a noviembre del 2017 (Moreno Monsalve, 2018).

Tipos de crowdfunding

A grandes rasgos podemos diferenciar cuatro tipos diferentes:

- **Equity Crowdfunding:** Los inversores reciben una participación en la empresa a modo de accionistas. Este tipo de inversiones puede ser muy productivas si el proyecto crece, ya que se puede llegar a multiplicar la inversión realizada (Emprendepyme.net, 2017).
- **Crowdfunding de donación:** Dirigido a proyectos con fines solidarios. Las participaciones se dirigen hacia una causa caritativa. Las empresas sociales utilizan mucho este tipo de financiación para sus inicios (Emprendepyme.net, 2017).
- **Crowdfunding de préstamo:** también denominado crowdlending. Los inversores terminan recuperando su inversión tras un período de tiempo más un porcentaje de intereses. Normalmente, la persona que solicita el dinero determina cuál es el interés que tendrá el préstamo (Emprendepyme.net, 2017)

Figura 4. Crecimiento del mercado mundial de crowdfunding.



Fuente: Crowdfunding Industry Report (Dinero en Imagen, 2015)

Utilizando estos datos obtenidos como premisa, Fundly prevé que la industria del crowdfunding crezca por encima de los \$300 billones en 2025. Otros datos aún más destacables, son las cantidades de dinero recaudado a nivel mundial por región y continente. Como es de esperarse, Norteamérica continúa en el tope con \$17.2 billones recaudados (Dinero en Imagen, 2015)

MERCADO DE VALORES

El mercado de valores es uno de los mercados que conforma el sistema financiero de muchos países. El mercado de valores es un mecanismo donde acuden ciudadanos y empresas que desean invertir en títulos valores que les produzca una ganancia o para captar recursos financieros de aquellos que los tienen disponibles (Bolsa Millonaria, s.f.).

Relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona, Norte de Santander.

En Colombia las empresas o el gobierno pueden captar recursos del público a través de títulos valores. Estos son los que al momento de invertir respaldan la operación y otorgan a los compradores un poder o propiedad sobre la compañía en la cual se invirtió el dinero (Bolsa Millonaria, s.f.).

Los valores son derechos y pueden ser negociados en el mercado secundario. Las personas interesadas acuden a comprar y vender estos derechos, siempre y cuando la empresa esté listada en la Bolsa. Los valores son: Acciones, bonos, los papeles comerciales, certificados de depósito de mercancías, CDT's, entre otros. En el mercado de valores una persona con excedente de recursos puede convertirse en inversionista, participando directamente en la financiación de proyectos de mediano y largo plazo de la economía. Además, puede elegir diferentes productos que se ajusten con sus necesidades de inversión (Bolsa Millonaria, s.f.).

Las empresas buscan recursos en el mercado de valores principalmente por las siguientes razones: la primera, porque es una alternativa de recursos que les permite diversificar sus fuentes de financiación, mejorando su competitividad. La segunda, porque una vez han crecido a un punto enorme, es más sencillo acudir a los inversionistas y obtener los recursos que necesitan (Bolsa Millonaria, s.f.).

En el mercado de valores pueden invertir entidades de carácter público o privado que ponen en circulación títulos valores, bien sean representativos de deuda, de propiedad, de tradición o de participación, los cuales deben inscribirse en el Registro Nacional de Valores y Emisores. La emisión se hace para canalizar el ahorro nacional con el fin de obtener recursos de financiación para las actividades inherentes al funcionamiento y desarrollo de la organización (Bolsa Millonaria, s.f.).

Relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona, Norte de Santander.

- Ventajas del mercado de valores
- Obtener recursos financieros a menor costo.
- Diseñar las fuentes de recursos financieros de acuerdo con sus necesidades.
- Capitalizar su compañía.
- Optimizar la estructura financiera de su empresa.
- Proyectar la imagen corporativa de la entidad.
- Darles liquidez a los activos.

ECAS

Una agencia de crédito a la exportación (ECA'S por siglas en inglés) es una institución de carácter gubernamental o privada que ofrece préstamos para operaciones de exportación. La ECA ofrece financiación y a su vez seguros a las compañías para ayudar a eliminar el riesgo de incertidumbre que se genera al realizar exportaciones a otros países. Adicionalmente, aseguran los riesgos políticos y los riesgos comerciales de las inversiones en el extranjero. Por lo tanto, fomentan las actividades de exportación y el comercio internacional. (Cesce, s.f.)

Las ECA actúan como intermediarios entre el gobierno de una nación y un exportador para proporcionar algún tipo de financiamiento. El financiamiento puede tomar una o más formas, dependiendo de las necesidades del exportador y los mandatos que se le han otorgado al TCE. Un ECA puede proporcionar seguro de crédito, garantías financieras, que se conocen como cobertura pura, o ambos. Como ejemplo, en los Estados Unidos, el ECA oficial es el Export-Import Bank de los Estados Unidos, una agencia independiente de rama ejecutiva. 75 En 2016,

las ECA suscribieron o financiaron más de \$ 400 mil millones de transacciones internacionales de exportación y comerciales. Más de \$ 50 mil millones de esta suma se usaron para financiar proyectos en países en desarrollo y mercados emergentes. (Cesce, s.f.)

Las ECA también proporcionaron unos \$ 14 mil millones en seguros para nuevas inversiones extranjeras directas, bancos de desarrollo regional, el Banco Mundial y ayuda multilateral y bilateral.

Marco legal

La constitución de 1991 reconoció un espacio a la actividad financiera sin entrar a determinar un contenido concreto, esto indica que las normas allí estipuladas son de un alcance material con virtud en las funciones específicas de las actividades que realicen las entidades vigiladas y reguladas por la superintendencia bancaria. (Colombia C. C., s.f.) Las principales leyes aplicables que regulan el sistema financiero en Colombia son:

- Ley 45 de 1990, Por la cual se expiden normas en materia de intermediación financiera, se regula la actividad aseguradora, se conceden unas facultades y se dictan otras disposiciones. Esta ley propició las bases para la reforma del sistema financiero actual del país con sus diferentes modificaciones estipuladas en la constitución de 1991. (Colombia C. C., s.f.)
- Ley 510 de 1992, “por la cual se dictan disposiciones en relación al sistema financiero y asegurador, el mercado público de valores, las Superintendencias Bancarias y de Valores y se proceden unas facultades” (Senado, s.f.). Allí se establecen normativas para el manejo y comercialización de los valores de las entidades financieras lo cual propone un margen global y general sin determinaciones en las que intervenga el cliente que solicita el acceso a un crédito.
- Decreto 633 de 1993 “por medio de la cual se modifica el Estatuto Orgánico del Sistema Financiero y se modifica su titulación y numeración” (Pública, <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=1348>, s.f.)

allí se estipula una descripción básica de las entidades sometidas a la vigilancia de la superintendencia bancaria, la intervención del Estatuto en las actividades financieras y aseguradoras con sus respectivos límites e instrumentos recomendados, en este decreto también se actualiza la normativa relacionada al funcionamiento de las instituciones financieras en donde además se describen los diferentes campos de aplicación de las entidades sometidas a vigilancia (establecimientos de crédito, sociedades de servicios financieros, sociedades de capitalización, entidades aseguradoras e intermediarios de seguros y reaseguros). Contiene artículos fuertemente relacionados a la investigación en curso como el artículo 121 que reglamente los sistemas de pago e intereses, allí se describen las alternativas de pago para créditos de mediano y largo plazo y los límites de los intereses legales.

- En cuanto a las empresas que eligen la venta de valores de la empresa como alternativa de apalancamiento deben soportarse legalmente en la Ley 964 de 2005, “Por la cual se dictan normas generales y se señalan en ellas los objetivos y criterios a los cuales debe sujetarse el Gobierno Nacional para regular las actividades de manejo, aprovechamiento e inversión de recursos captados del público que se efectúen mediante valores y se dictan otras disposiciones” (Pública, Función Pública, s.f.). entiéndase por valor todo derecho de naturaleza negociable (acciones, bonos, los papeles comerciales, certificados de depósitos de mercancías, cualquier título o derecho de un proceso de titulación, los certificados de depósito a término, las aceptaciones bancarias) (Pública, Función Pública, s.f.).

Relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona, Norte de Santander.

- Ley 1328 de 2009, la cual estipula que “Las entidades vigiladas deberán suministrar a los consumidores financieros información cierta, suficiente, clara y oportuna, que permita, especialmente, que los consumidores financieros conozcan adecuadamente sus derechos, obligaciones y los costos en las relaciones que establecen con las entidades vigiladas” (Pública, www.funcionpublica.gov.co, s.f.).

Respecto a la creación de empresa el 31 de diciembre de 2020 el Presidente de la República sancionó la ley 2069 “Por medio del cual se impulsa el emprendimiento en Colombia”, cuyo objeto es “establecer un marco regulatorio que propicie el emprendimiento y el crecimiento, consolidación y sostenibilidad de las empresas, con el fin de aumentar el bienestar social y generar equidad. Dicho marco delineará un enfoque regionalizado de acuerdo a las realidades socioeconómicas de cada región” (Confecoop, s.f.) . Esta ley incluyó varios artículos específicos para las cooperativas y empresas de la economía solidaria, además de una serie de disposiciones comunes para la promoción de las pymes las cuales, en virtud del artículo 23, también aplican para las cooperativas y demás empresas de la economía solidaria. Dentro de los artículos específicos para las empresas de la economía solidaria los que mayor relación tienen con la investigación son los siguientes:

- Artículo 9 que establece alianzas para la producción del desarrollo empresarial y la inclusión financiera de los microcréditos.
- Artículo 21 que dicta la naturaleza y constitución de asociaciones mutuales.
- Artículo 52 que habla de la promoción a la asociación de pequeños productores.

Metodología

Tipo de investigación:

Es una investigación descriptiva y está enfocada en brindar información de la relación que tiene la supervivencia empresarial con el tipo de apalancamiento financiero seleccionado por las micro y pequeñas empresas de Pamplona.

Investigación descriptiva: es el tipo de investigación que tiene como finalidad describir una situación a través de parámetros que la caracterizan sin tener en cuenta la razón por la que sucede esta situación (Economipedia, 2022).

Población y muestra:

Esta investigación maneja un muestreo no probabilístico por conveniencia. Esta es una de las técnicas más comunes utilizada por los investigadores para recolectar datos. En este tipo de muestreo, la población de estudio es elegida simplemente porque son fáciles de reclutar por el investigador. Esta técnica es considerada la más fácil, la más barata y la que menos tiempo lleva (enciclopediaeconomica, 2019). Se opta por este tipo de muestreo ya que no se cuenta con una población finita y además se prevé un recelo de la población a investigar en compartir datos relacionados a sus finanzas, lo que supone una limitación en la cooperación de los empresarios a la hora de aceptar ser encuestados.

Enfoque de la investigación:

La presente investigación tiene un enfoque cualitativo, ya que se pretende interpretar la actualidad de la relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento de los empresarios de Pamplona, Norte de Santander y la complejidad de los determinantes que le competen en la variabilidad del tipo de apalancamiento que seleccionan y la *Relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona, Norte de Santander.*

perspectiva que esto represente para los implicados, tanto las entidades acreedoras como los emprendedores que acceden a ellas (recursos.ucol, 2014).

Enfoque cualitativo:

Este es un enfoque que parte de la pregunta de formulación del problema, lo que significa que es un enfoque que asume una descripción subjetiva de la realidad estudiada (investigaliacr, 2019).

Para el desarrollo de la primera fase de la investigación, el diagnóstico, se realiza primero la recolección de información primaria por medio de una encuesta.

Encuesta

Es una técnica de recolección de datos como opiniones actitudes y comportamientos de una población de muestra, esta sirve para probar una hipótesis y es para ello que se va a utilizar en el presente trabajo de investigación, además esta se debe interpretar las respuestas de la manera más metódica posible y así conseguir el testimonio que permita cumplir con el objetivo establecido (questionpro.com, s.f.).

La encuesta se va aplicar con el fin de adquirir la información primaria necesaria para el desarrollo de la investigación, estos instrumentos tendrán su aplicación dirigida a las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Pamplona y será de tipo cerrada, pues se establecerán opciones de respuesta a cada una de las preguntas, con aplicación de manera presencial.

Tipos de pregunta de la encuesta:

El tipo de preguntas presentadas en la encuesta son, preguntas cerradas y abiertas.

Preguntas cerradas

Brindan al encuestado opciones para marcar fácil y rápidamente. Este tipo de preguntas facilita la ejecución de la misma y optimiza el análisis de los resultados (questionpro, 2022). la mayoría de las preguntas de la encuesta del presente documento son abiertas y presentan opciones de selección múltiple con única respuesta.

Preguntas abiertas:

Estas son preguntas que requieren un poco mas de análisis y estructura en la respuesta del encuestado (questionpro, 2022). En la encuesta que se aplica en el presente documento se encuentran únicamente dos preguntas abiertas, los años de actividad de la empresa y la actividad comercial a la que se dedican los encuestados.

El propósito es delimitar la encuesta con preguntas que brinden la información y opinión pertinente de los entrevistados, estará enfocado a las variables objeto de estudio del presente trabajo:

- Supervivencia empresarial.
- Gestión de la preparación de proyectos.
- Alternativas de apalancamiento financieros.

Una vez claro el propósito y el diseño de la encuesta, se va a identificar dentro de las empresas seleccionadas el personal administrativo encargado de realizar el estudio de factibilidad de proyectos para que el cuestionario sea aplicado al personal de la empresa encargada del área de gestión de proyectos.

Con la encuesta se pretende determinar si las empresas al momento de emprender hacen un estudio de viabilidad aplicando la metodología pertinente a la gestión de proyectos que les

permita fijar los recursos que se necesitan para desarrollar el proyecto con el propósito de determinar si la alternativa de apalancamiento escogida tiene relación con la supervivencia del proyecto que se quiere obtener.

Fase 1

Una vez se obtiene la información necesaria se inicia la ejecución del primer objetivo específico el cual es realizar un diagnóstico de los diferentes tipos de apalancamiento financiero seleccionado por las micro y pequeñas empresas en Pamplona, se desarrollará utilizando la herramienta llamada DAFO que permite analizar las características internas y externas de las alternativas de apalancamiento seleccionadas.

Fase 2

En esta fase se describirán los tipos de apalancamiento financiero seleccionados por las pymes que no sobrevivieron los 5 primeros años y las que continúan activas en Pamplona Norte de Santander y los teóricamente existentes con el fin de analizar las alternativas de apalancamiento, este objetivo específico se llevará a cabo mediante una tabla comparativa de atributos a la cual se le realizará un análisis del comportamiento de las ventajas y desventajas de cada uno de los apalancamientos en estudio.

Tabla comparativa:

Las tablas comparativas, también llamados cuadros comparativos, son gráficos en los que se comparan dos o más objetos o ideas. En este tipo de organizador gráfico, se señalan tanto las semejanzas como las diferencias que existen entre los dos elementos a comparar (DSPACE, s.f.).

Fase 3

A partir de lo anterior, se diseñará un modelo que facilite la selección de la alternativa de apalancamiento financiero más óptimo para la ejecución de nuevos emprendimientos en Pamplona, Norte de Santander, se ejecutará mediante la herramienta de ingeniería industrial, lista de chequeo. La finalidad de esta fase es generar una lista que cuente con indicadores y variables generales más relevantes de un apalancamiento financiero con sus respectivos rangos o límites, que le permitan al emprendedor registrar los valores del tipo de apalancamiento que está evaluando y obtener de inmediato una clasificación de esos valores para que a partir de esto pueda confirmar el cumplimiento, o no, de los parámetros establecidos en su estudio financiero.

Lista de chequeo

Son formatos de control, se crean para controlar el cumplimiento de una serie de requisitos o recolectar datos ordenadamente y de forma sistemática. Se señalan además los principales usos, cómo usarlos, cuales son los aspectos que se verifican (Biblioteca.udgvirtual, s.f.).

Resultados

Este apartado se divide en tres fases, cada una de ellas en base a cada uno de los tres objetivos específicos establecidos en la presente investigación, inicialmente la fase 1 que compete al diagnóstico y se compone por tres sub-fases. La primera es el diseño y aplicación de la encuesta; la cual fue aplicada a dos poblaciones de estudio, tanto a las empresas aun consolidadas de la ciudad, como también a las empresas que cerraron en los primeros 5 años de operación (empresas encuestadas creadas a partir de 2018); la otra sub-fase es el análisis de los resultados de la encuesta, para posteriormente estipular el análisis DOFA de los tipos de apalancamiento seleccionados por los empresarios encuestados y la tercera sub-fase es una conclusión general del diagnóstico. Seguido a esto se muestran los resultados de la fase 2 que hace referencia a la descripción propuesta en el segundo objetivo específico, se muestra un cuadro comparativo entre las características y los requerimientos de las diferentes alternativas de apalancamiento estudiadas y su respectivo análisis. Finalmente, la tercera fase del proyecto expone el modelo de selección de apalancamiento optimo diseñado, se compone por un paso a paso a seguir para obtener el resultado y la explicación de la composición de cada una de las listas de chequeo del modelo.

Resultados fase 1: Diagnostico

En esta fase se muestran los resultados de ambas encuestas, se muestra primero los resultados de las 30 empresas encuestadas que cerraron en sus 5 primeros años de operación y en seguida los resultados de las 30 empresas encuestadas consolidadas actualmente en Pamplona

Relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona, Norte de Santander.

con el fin de comparar los resultados de las empresas que cerraron y las que aún continúan operando para una mejor comprensión de la relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero.

Como se preveía la participación de los dirigentes de las empresas cooperaron con una baja participación activa, por lo cual es conveniente reafirmar que el muestro fue no probabilístico y por conveniencia, ya que solo se pudo acceder a 30 encuestas con las empresas que continúan en actividad comercial en la ciudad de Pamplona.

La encuesta a las empresas que no sobrevivieron sus 5 primeros años de operación se realizara a través de llamadas telefónicas. En cuanto a la determinación de la población a estudiar de las empresas que ya cerraron, gracias a la cámara de comercio de Pamplona se pudo acceder a una base de datos de las empresas que cancelaron su matrícula en los últimos 5 años, que en total fueron 310. A partir de lo anterior se puede delimitar esta población y hallar el tamaño de la muestra.

Fórmula para hallar el tamaño de la muestra:

$$\text{Tamaño muestra} = \frac{(N) * (Z^2) * (p) * (1 - p)}{(d^2) * (N - 1) + (Z^2) * (p) * (1 - p)}$$

(bioestadístico, 2021).

Donde:

N= Total de la población a estudiar. (310)

Z= Nivel de confianza (en este caso usaremos Z= 95%).

- Si la seguridad Z fuese del 90% el coeficiente sería 1.645
- Si la seguridad Z fuese del 95% el coeficiente sería 1.96

- Si la seguridad Z fuese del 97.5% el coeficiente sería 2.24
- Si la seguridad Z fuese del 99% el coeficiente sería 2.576

p= Proporción esperada. (se utiliza p= 50%)

d= Margen de error (se usa un margen de 5% de error).

(bioestadístico, 2021).

Reemplazando los datos en la formula tenemos:

$$Tamaño\ muestra = \frac{(310) * (1.96^2) * (0.5) * (1 - 0.5)}{(0.05^2) * (310 - 1) + (1.96^2) * (0.5) * (1 - 0.5)}$$

$$Tamaño\ muestra = 172$$

A pesar que la formula nos arroja que deben ser encuestadas 172 de las 310 empresas que no sobrevivieron a los 5 primeros años de actividad, solo 30 empresas cooperaron con dar respuesta a la encuesta puesto que en su mayoría ya había cancelado la línea telefónica que vinculaba la empresa, esto presuntamente debido al cierre de la misma.

A continuación, se presenta la encuesta diseñada y la evidencia de su aplicación se encuentra en los anexos.

Encuesta de investigación

El objetivo de esta encuesta es recolectar información primaria de las diferentes alternativas de apalancamiento financiero seleccionadas por las empresas de Pamplona que aporten a la primera fase del trabajo de investigación titulado “*Relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona Norte de Santander*”.

Relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona, Norte de Santander.

1. Actividad comercial a la cual se dedica la empresa.

2. Años de actividad de la empresa.

3. Cuando inicio su emprendimiento ¿realizo algún estudio relacionado a la gestión de proyectos?
 - a. Estudio de mercado
 - b. Estudio técnico
 - c. Estudio financiero
 - d. Estudio organizacional
 - e. Estudio técnico
 - f. Todas las anteriores
 - g. Ninguno
4. ¿Qué tipo de apalancamiento selecciono al momento de emprender su negocio?
 - a. Préstamo bancario
 - b. Préstamo fundación de microcrédito
 - c. Préstamo familiar/amigo
 - d. Inversionista
 - e. Programa gubernamental
 - f. Asociación
 - g. Ninguno
5. ¿Con qué objetivo accedió a un apalancamiento financiero?

Relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona, Norte de Santander.

- a. Compra de equipo y herramienta
 - b. Compra de materia prima / inventario
 - c. Compra de infraestructura
 - d. Capital de trabajo
 - e. Mejora flujo de caja
 - f. No aplicó apalancamiento
6. ¿Qué monto solicitó al acceder al apalancamiento?
- a. Entre 800.000 y 5.000.000
 - b. Entre 5.000.001 y 10.000.000
 - c. Entre 10.000.001 y 50.000.000
 - d. Más de 50.000.000
 - e. No aplicó apalancamiento
7. ¿En cuánto tiempo pacto la finalización de la obligación financiera?
- a. Entre 1 año y 3 años
 - b. Entre 3 años y 5 años
 - c. Entre 5 años y 10 años
 - d. Más de 10 años
 - e. No aplicó apalancamiento
8. ¿con que tasa de interés mensual contrato el apalancamiento financiero seleccionado?
- a. Entre 0.05% y 1%
 - b. Entre 1,01% y 2%
 - c. Entre 2,01% y 4%

Relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona, Norte de Santander.

- d. Entre 4,01% y 5%
 - e. Más del 5%
 - f. No aplicó apalancamiento
9. ¿Cuánto tiempo transcurrió en ser aprobada la financiación después de ser solicitada?
- a. Entre 1 día y 15 días
 - b. Entre 15 días y 30 días
 - c. Entre 1 mes y 2 meses
 - d. Más de 2 meses
 - e. No aplicó apalancamiento
10. ¿Qué presento como garantía al solicitar acceder a la financiación?
- a. Hipoteca
 - b. Fondo nacional de garantías
 - c. Acciones de la empresa
 - d. Registro de futuras ventas
 - e. Ninguna
 - f. No aplicó apalancamiento
11. ¿Conoce el indicador llamado ratio de endeudamiento?
- a. Si
 - b. No
12. ¿Cuál era el valor del ratio de endeudamiento al momento de apalancarse?

$$\textbf{Ratio de endeudamiento} = \frac{\text{Patrimonio neto}}{\text{Pasivo}}$$

- a. Entre 0,05 y 0,2
- b. Entre 0,2 y 0,4
- c. Entre 0,4 y 0,6
- d. Superior a 0,6
- e. No aplicó apalancamiento

13. ¿Conoce el indicador llamado GAF (grado de apalancamiento financiero)?

- a. Si
- b. No

14. ¿Cuál era el valor del GAF al momento de apalancarse?

$$GAF = \frac{\text{Utilidad operativa}}{\text{Utilidad antes de impuestos}}$$

- a. Entre 1,05 y 1,3
- b. Entre 1,31 y 1,5
- c. Entre 1,51 y 2
- d. Más de 2
- e. No aplicó apalancamiento

15. ¿Qué inconveniente presento en el transcurso de la financiación?

- a. Embargo
- b. Atraso en el pago de las cuotas
- c. Ninguno
- d. No aplicó apalancamiento

16. ¿Qué ventajas considera que tenía el apalancamiento seleccionado?

- a. Bajos intereses
 - b. Facilidad y rapidez de acceso
 - c. Credito a tiempo indefinido
 - d. Ninguno
 - e. Historial crediticio
 - f. No aplicó apalancamiento
17. ¿Qué otra alternativa de apalancamiento financiero conoce?
- a. Préstamo bancario
 - b. Paga diario
 - c. Leasing
 - d. Fundaciones de micro crédito
 - e. Ninguno
18. ¿Cuál fue el obstáculo principal al solicitar acceder a la financiación?
- a. Presentar una garantía
 - b. Incomprensión de las condiciones
 - c. No se apalanco porque no vio la necesidad
 - d. No se apalanco por duda en la capacidad de pago
 - e. Ninguno
 - f. Montos moderados

Análisis de resultados de la encuesta

A continuación, se encuentra registrados los resultados de las encuestas realizadas a ambas poblaciones estudio, en cada ítem se presenta primero los resultados de las empresas que cerraron antes de los primeros 5 años de actividad y posterior a estos los resultados de las empresas que siguen operando actualmente en la ciudad de Pamplona con su respectivo análisis de resultados.

Tabla 1. Actividad comercial a la que se dedican las 30 empresas encuestadas que cerraron.

Actividad comercial empresas cerradas					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Papelería	1	3,3	3,3	3,3
	Restaurante	1	3,3	3,3	6,7
	Fabrica	4	13,3	13,3	20,0
	CarWash	1	3,3	3,3	23,3
	Droguería	2	6,7	6,7	30,0
	Transporte	1	3,3	3,3	33,3
	Sala de belleza	1	3,3	3,3	36,7
	Supermercado	3	10,0	10,0	46,7
	Panadería	1	3,3	3,3	50,0
	Carnicería	1	3,3	3,3	53,3
	Bar	6	20,0	20,0	73,3
	Floristería	2	6,7	6,7	80,0
	Tecnología	1	3,3	3,3	83,3
	Juguetería	1	3,3	3,3	86,7
	Lavandería	1	3,3	3,3	90,0
	Dulcería	1	3,3	3,3	93,3
	Piñatería	1	3,3	3,3	96,7
	Videojuegos	1	3,3	3,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia, a través del software estadístico SPSS, 2022.

Tabla 2. Actividad comercial a la que se dedican las 30 empresas encuestadas que siguen activas.

Actividad comercial empresas en operación					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Cosméticos	1	3,3	3,3	3,3
	Supermercado	2	6,7	6,7	10,0
	Prendas de vestir	2	6,7	6,7	16,7
	Restaurante	3	10,0	10,0	26,7
	Consultorio odontológico	1	3,3	3,3	30,0
	Café Bar	2	6,7	6,7	36,7
	Papelería	1	3,3	3,3	40,0
	Tecnología	4	13,3	13,3	53,3
	Charcutería	1	3,3	3,3	56,7
	Bicicletas	1	3,3	3,3	60,0
	Pinturas	1	3,3	3,3	63,3
	Calzado	2	6,7	6,7	70,0
	Droguería	2	6,7	6,7	76,7
	Confección de prendas	1	3,3	3,3	80,0
	Óptica	1	3,3	3,3	83,3
	Miselanea	1	3,3	3,3	86,7
	Salón de belleza	2	6,7	6,7	93,3
	Ferretería	2	6,7	6,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

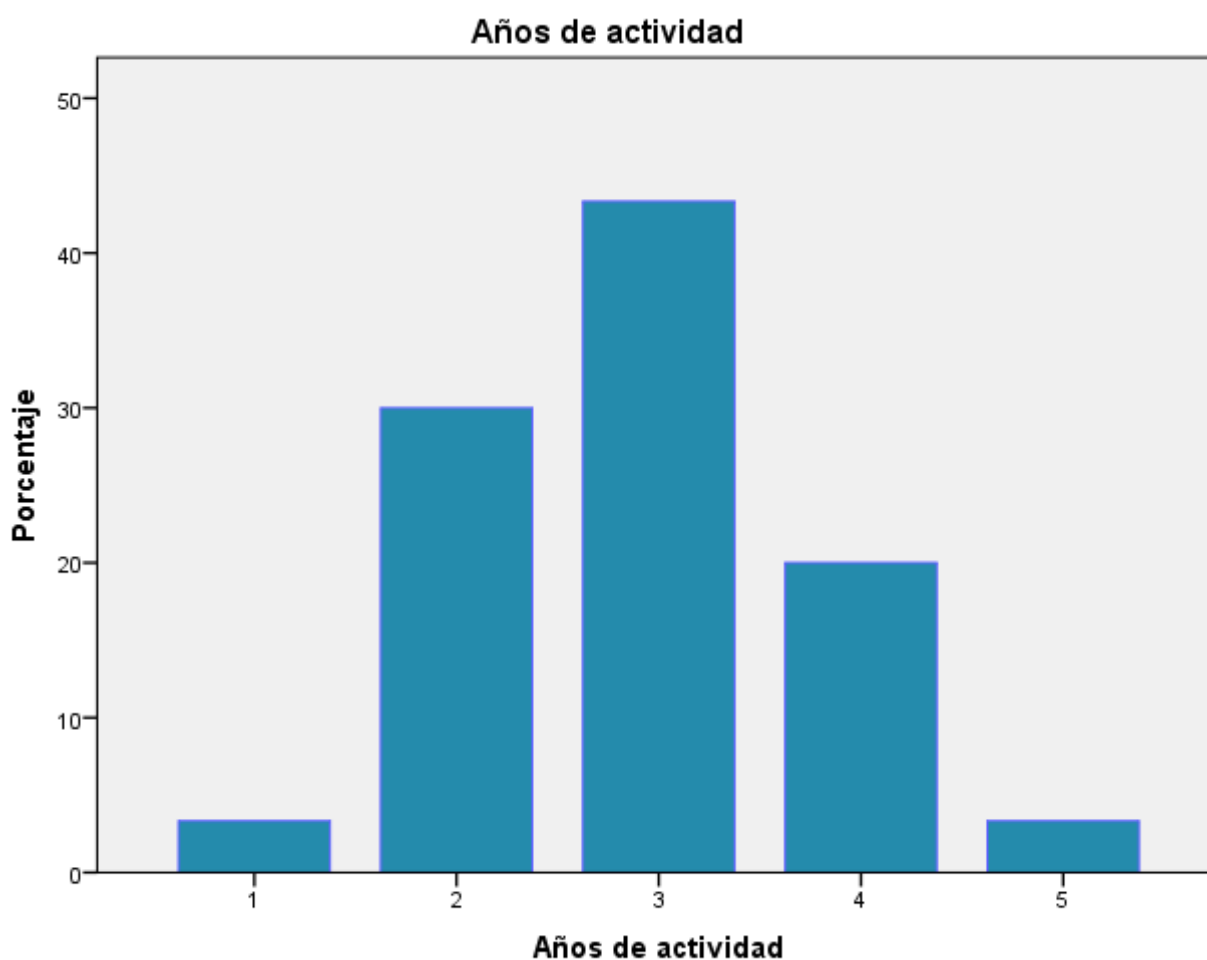
Fuente: elaboración propia, a través del software estadístico SPSS, 2022.

En ambas tablas de frecuencia podemos identificar la variedad de actividades a las que se dedicaban estas 30 empresas con su respectiva frecuencia, pero la característica a resaltar es que

el 30% de las empresas que no sobrevivieron a sus primeros 5 años de operación en Pamplona corresponde a bares y supermercados. Mientras que el 23,3% de las empresas que sobrevivieron corresponden a restaurantes y almacenes de venta de tecnología.

Figura 5. Años de actividad de las empresas que cerraron.

(Años de actividad = Cancelación de la cámara de comercio – Año de inicio)

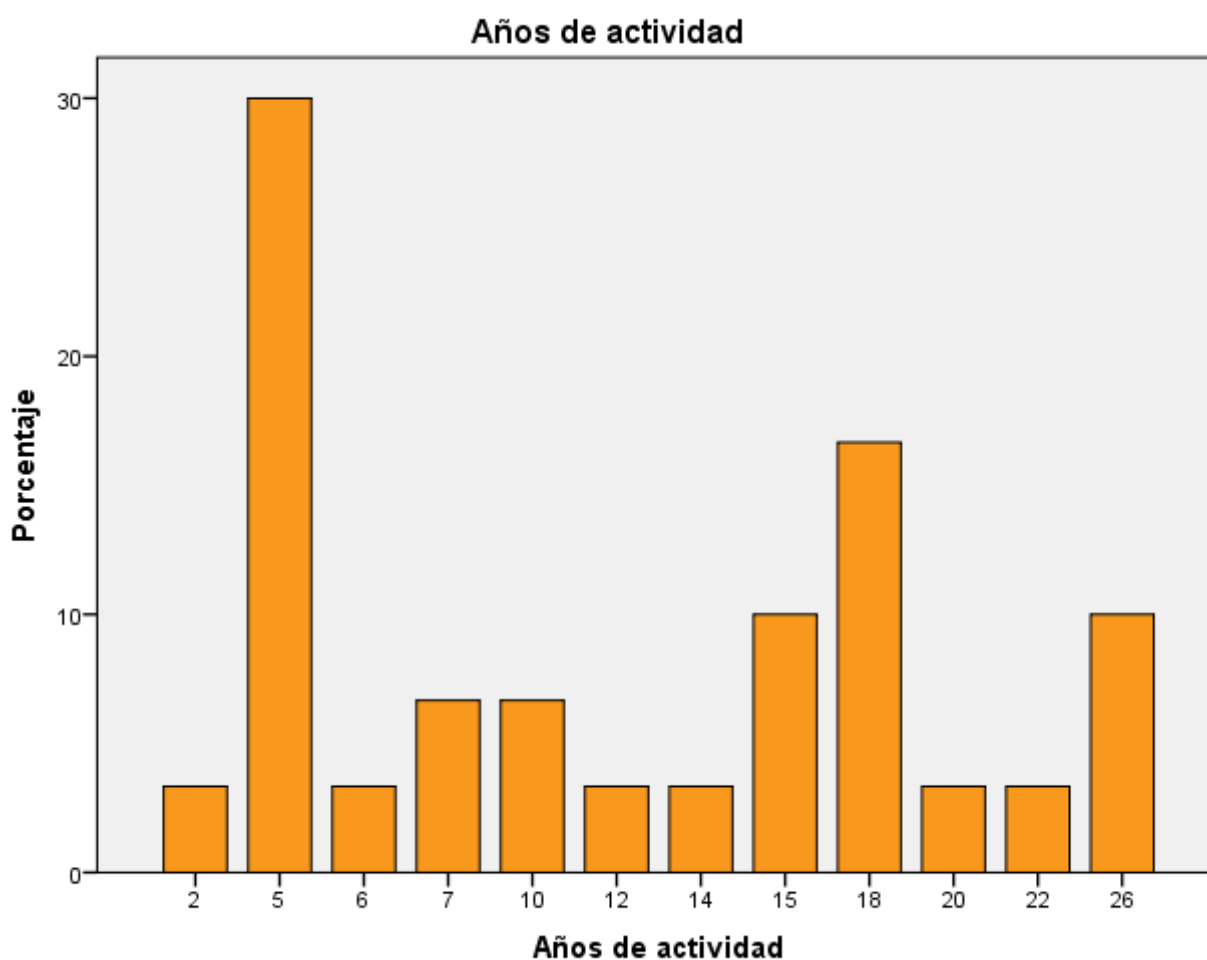


Fuente: elaboración propia, a través del software estadístico SPSS, 2022.

Relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona, Norte de Santander.

Como resultado tenemos que el 75% de las empresas que no sobreviven operaron entre 2 y 3 años su actividad comercial, lo que confirma que Pamplona se acopla a las estadísticas nacionales que expone Confecamaras en su artículos de investigación titulado “Determinantes de la supervivencia empresarial en Colombia” (Confecamaras, 2017).

Figura 6. Años de actividad de las empresas activas

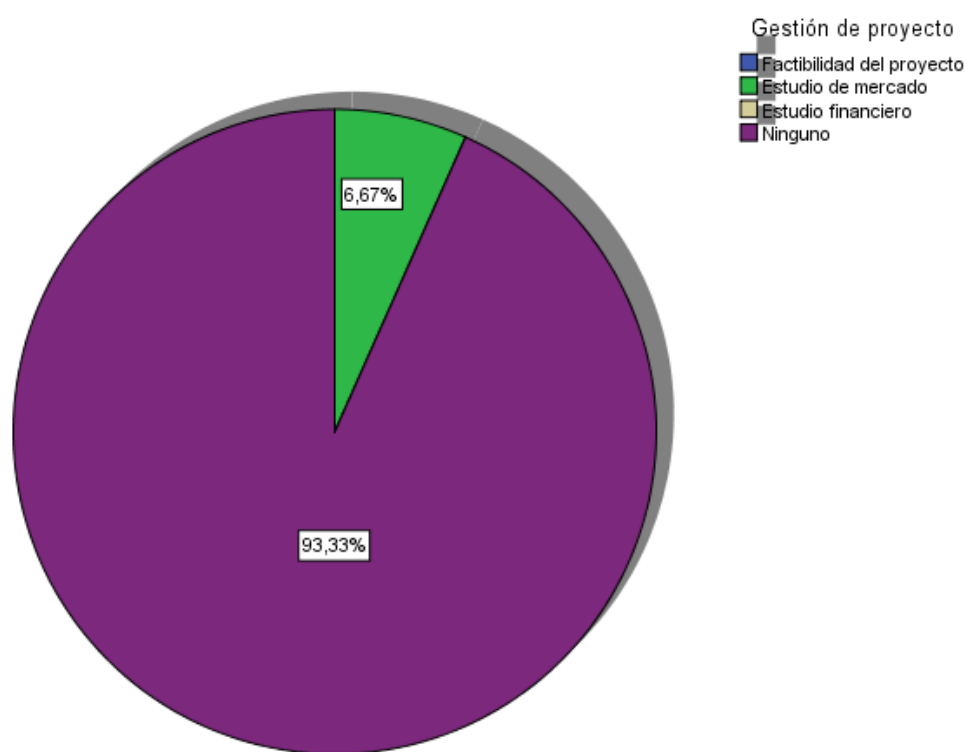


Fuente: elaboración propia, a través del software estadístico SPSS, 2022.

Relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona, Norte de Santander.

Como resultado tenemos que el 66,7% de las empresas encuestadas llevan operando más de 5 años y el 10% de las mismas 26 años lo que conlleva a concluir que la mayoría de ellas superó completamente la fase de apalancamiento inicial el cual es el determinante a observar en la presente investigación, hecho que confirma la relevancia de la información brindada por estas empresas.

Figura 7. Tipo de estudio o gestión de proyecto realizado por las empresas que cerraron:



Fuente: elaboración propia, a través del software estadístico SPSS, 2022.

Relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona, Norte de Santander.

Como se interpreta en el gráfico, solo 2 empresas de las 30 encuestadas realizaron un estudio relacionado a la gestión de proyectos lo cual pone en evidencia la validez de las conclusiones de Vanesa Moreno en su tesis, quien afirma que “el éxito de todo proyecto se basa en una acertada planeación, por lo tanto, es la etapa del proyecto más importante y las empresas deben enfocar sus recursos primeramente en realizar un excelente estudio de gestión del proyecto.” (Moreno Monsalve, 2018)

Tabla 3. Segmentación de la variable gestión de proyecto en relación a los obstáculos al solicitar el apalancamiento (empresas cerradas):

Obstáculos al solicitar el apalancamiento						
Gestión de proyecto			Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Estudio de mercado	Válido	No se apalancó por duda en capacidad de pago	1	50,0	50,0	50,0
		Ninguno	1	50,0	50,0	100,0
		Total	2	100,0	100,0	
Ninguno	Válido	Presentar una garantía	2	7,1	7,1	7,1
		No se apalancó porque no vio la necesidad	16	57,1	57,1	64,3
		No se apalancó por duda en capacidad de pago	8	28,6	28,6	92,9
		Ninguno	2	7,1	7,1	100,0
		Total	28	100,0	100,0	

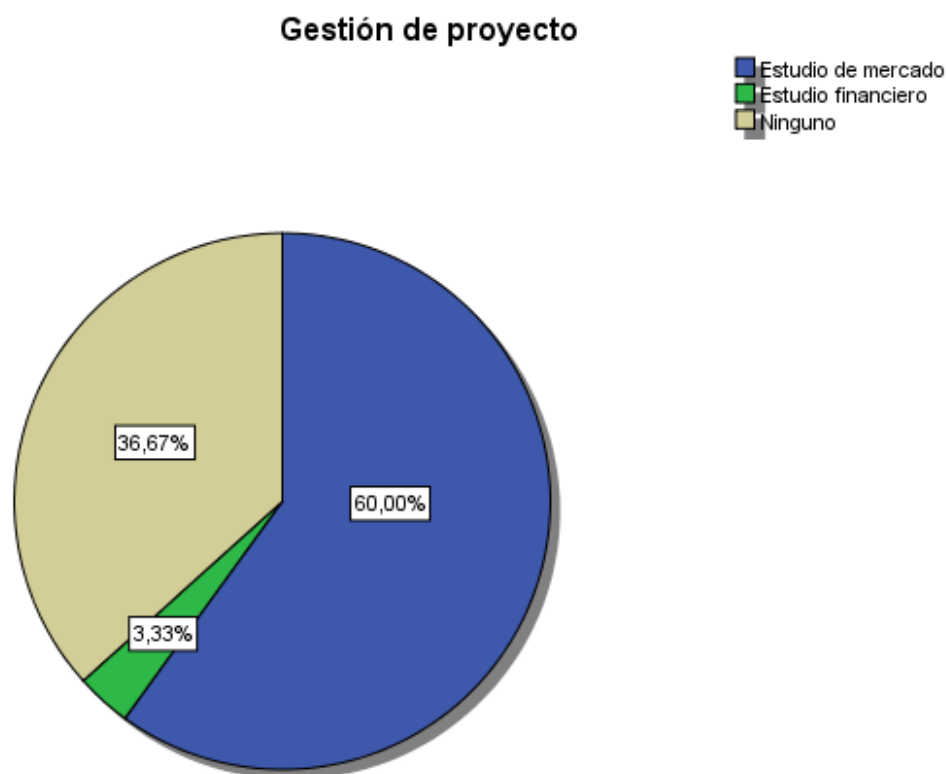
Fuente: elaboración propia, a través del software estadístico SPSS, 2022.

Esta segmentación nos muestra un dato sumamente relevante, 28 de 30 empresas que no sobrevivieron sus 5 primeros años de operación no hicieron ningún tipo de plan o gestión de proyecto y el 85,7% de estas 28 empresas informó que no accedieron a ningún apalancamiento

Relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona, Norte de Santander.

porque no vio la necesidad o por dudar de su capacidad de pago. Es evidente la relación entre estas variables y, la importancia de la misma ya que justamente los beneficios de aplicar un estudio de gestión de proyectos es obtener como resultados que respondan estas dudas tan comunes a la hora de emprender, por ejemplo en el estudio de mercados se obtendrá la respuesta de si es necesario hacerlo ya que allí es donde se conoce el alcance y la demanda que tendrá el producto o servicio que se está comercializando, y en el estudio financiero la respuesta de qué monto de dinero se requiere y de ser necesaria una financiación, la respuesta de si es factible apalancarse o no, y que tipo de apalancamiento es el óptimo para la empresa.

Figura 8. Tipo de estudio o gestión de proyecto realizado por las empresas siguen abiertas:



Fuente: elaboración propia, a través del software estadístico SPSS 2022.

El 63,33% de las empresas que están operando realizaron algún tipo de estudio en la fase de gestión de proyectos, una variable que parece ser obvia, pero es determinante fundamental en la supervivencia o extinción de una empresa si se compara con el gráfico de las empresas que cerraron.

Relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona, Norte de Santander.

Segmentación de la variable gestión de proyecto en relación a los obstáculos al solicitar el apalancamiento (empresas en operación):

En esta segmentación destaca la frecuencia de la variable obstáculos relacionada a presentar una garantía para acceder al apalancamiento y es que 15 de las 30 empresas que sobrevivieron expresan que este es el mayor inconveniente que existe realmente para apalancarse, realidad que a su vez resalta con el hecho de que solo 1 de las 30 empresas realizaron un estudio financiero, el cual da a conocer las alternativas de apalancamiento que mejor se adapten al proyecto, y por tanto a los recursos o garantías con las que cuente la organización.

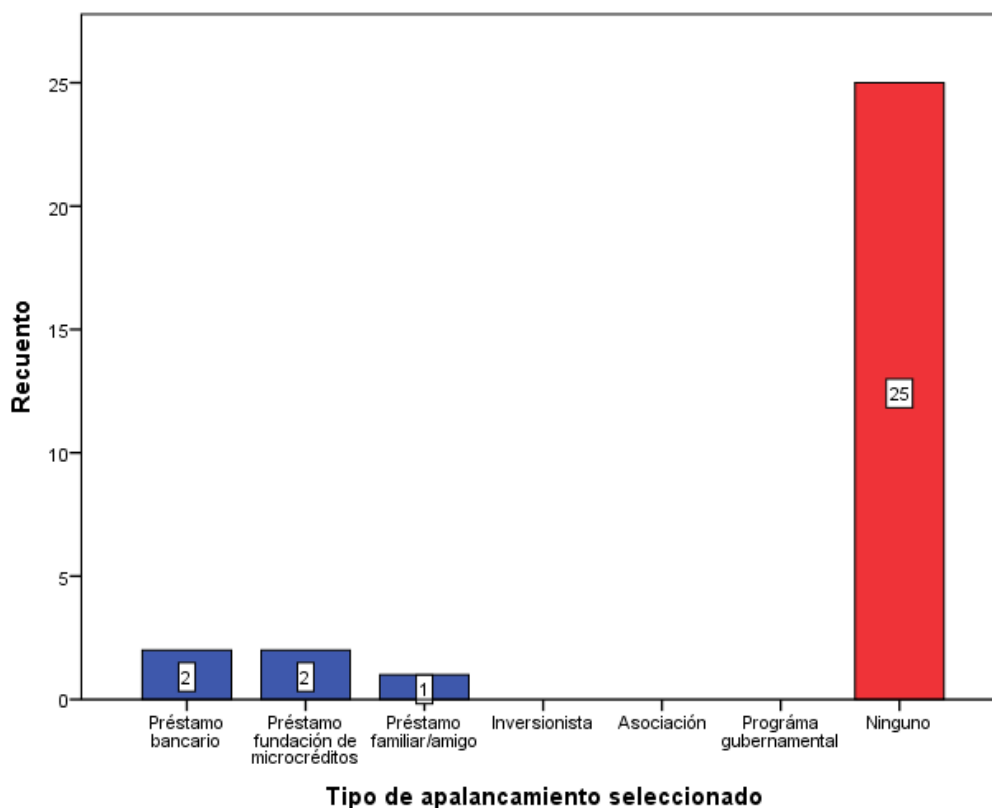
Tabla 4. Variable de gestión del proyecto vs los obstáculos

Obstáculos al solicitar el apalancamiento						
Gestión de proyecto			Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Estudio de mercado	Válido	Presentar una garantía	8	44,4	44,4	44,4
		Incomprensión de las condiciones	2	11,1	11,1	55,6
		Ninguno	8	44,4	44,4	100,0
		Total	18	100,0	100,0	
Estudio financiero	Válido	Presentar una garantía	1	100,0	100,0	100,0
Ninguno	Válido	Presentar una garantía	6	54,5	54,5	54,5
		No se apalancó por duda en capacidad de pago	1	9,1	9,1	63,6
		Ninguno	4	36,4	36,4	100,0
		Total	11	100,0	100,0	

Relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona, Norte de Santander.

Fuente: elaboración propia, a través del software estadístico SPSS 2022.

Figura 9. Tipo de apalancamiento seleccionado para financiar el emprendimiento (empresas cerradas):

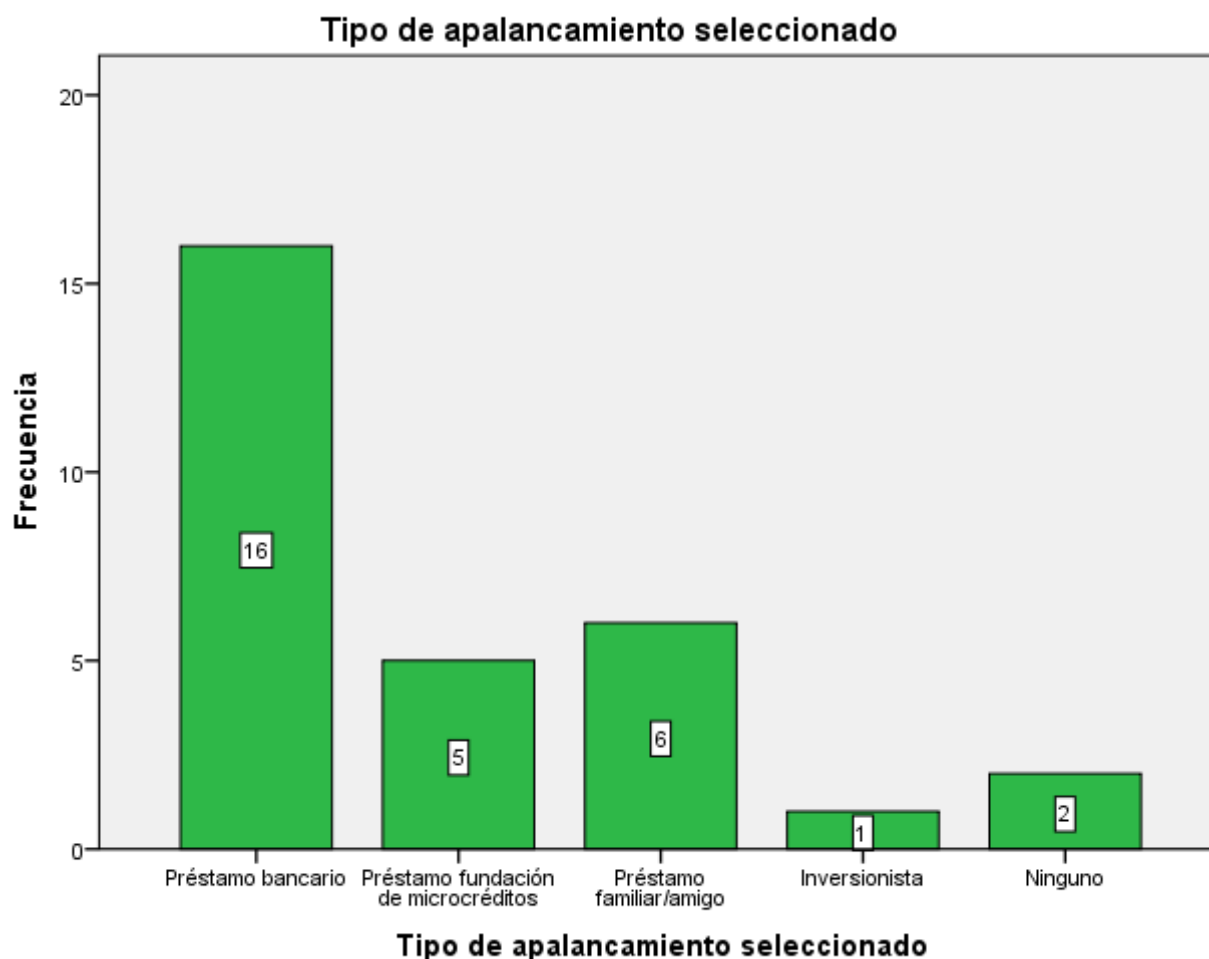


Fuente: elaboración propia, a través del software estadístico SPSS, 2022.

25 de 30 empresas encuestadas no escogieron ningún tipo de apalancamiento financiero, como se vio en la anterior segmentación entre la variable “gestión de proyectos” y la variable “obstáculos” la variable “tipo de apalancamiento” también está relacionada ya que la gestión de proyectos consta de 5 estudios y uno de ellos, el estudio financiero que es el que da respuesta a si es o no necesario apalancarse y de ser así que tipo de apalancamiento utilizar, y si este estudio no

se efectúa es muy probable que esta decisión sea incierta al depender de la intuición del gerente o la persona encargada de decidir.

Figura 10. Tipo de apalancamiento seleccionado para financiar el emprendimiento (empresas en operación):



Fuente: elaboración propia, a través del software estadístico SPSS, 2022.

Este grafico confirma la hipótesis que venimos tratando, el acceso a los créditos de apalancamiento es un determinante clave para la supervivencia empresarial, 28 de las 30

Relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona, Norte de Santander.

empresas que están consolidadas en Pamplona accedieron a un apalancamiento que les permitió posicionarse de una manera más disruptiva en un mercado competitivo estudiado por el 63,3% de ellas como lo vimos en la gráfica de tortas que evidencia el tipo de estudio que realizaron las mismas en su gestión de proyecto.

Tabla 5. *Objetivo de la financiación de las empresas que no sobrevivieron:*

El fin por el cual se apalancó					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Compra de equipo y herramientas	4	13,3	13,3	13,3
	Compra de materia prima/inventario	1	3,3	3,3	16,7
	No aplicó apalancamiento	25	83,3	83,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia, a través del software estadístico SPSS, 2022.

De las 5 empresas que accedieron a un apalancamiento financiero 4 lo hicieron con el fin de comprar equipo y herramienta, lo que resalta aún más la importancia de realizar un estudio de gestión adecuado en especial para el apartado de “estudio técnico” en donde se determina las herramientas que se necesitan para operar y cuál de las opciones es la que se adapta mejor a la cantidad de producción demandada en el estudio de mercado.

Relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona, Norte de Santander.

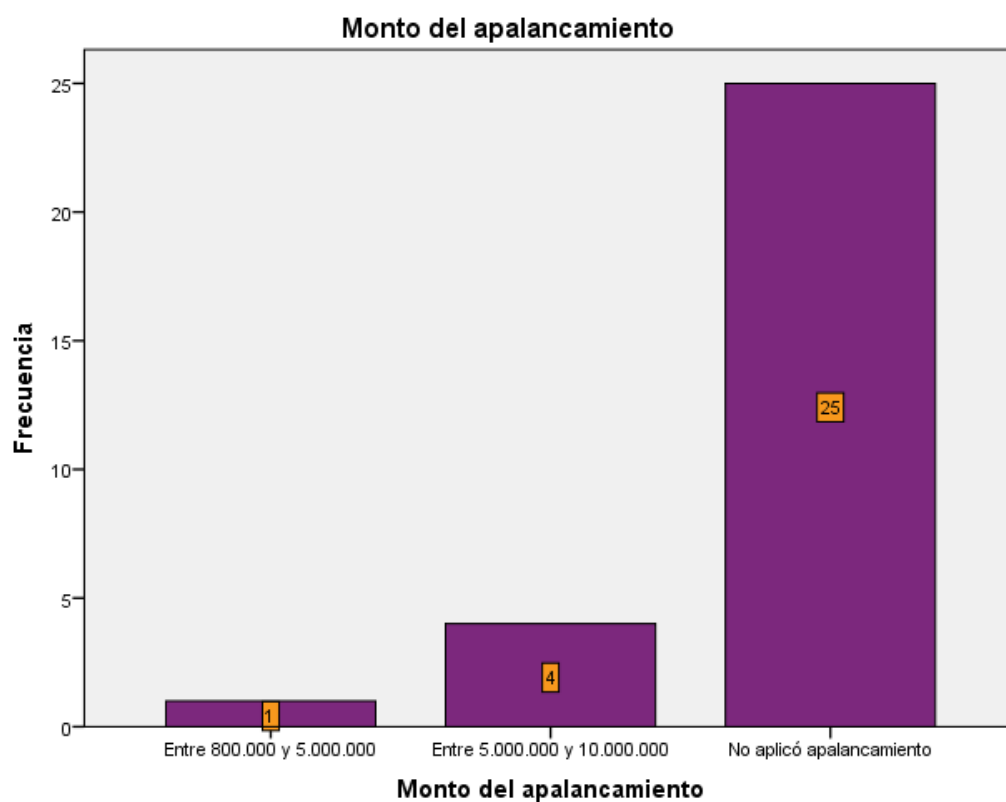
Tabla 6. Objetivo de la financiación de las empresas que siguen operando:

El fin por el cual se apalancó					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Compra de equipo y herramientas	9	30,0	30,0	30,0
	Compra de materia prima/inventario	11	36,7	36,7	66,7
	Capital de trabajo	7	23,3	23,3	90,0
	Mejora de flujo de caja	1	3,3	3,3	93,3
	No aplicó apalancamiento	2	6,7	6,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia, a través del software estadístico SPSS, 2022.

El 30% de las empresas que continúan abiertas en Pamplona accedieron a un apalancamiento con el propósito de compra de equipos y herramientas para iniciar con su emprendimiento, cabe resaltar que hay maquinas muy costosas que pueden impedir el inicio de un nuevo proyecto, por ello el emprendedor debe evaluar la opción de arrendar estos equipos o delegar el proceso a un tercero, dependiendo de lo que sea más rentable para la empresa. Y destinar el capital acreditado a el área de la organización que necesite ser fortalecida.

Figura 11. Monto de la financiación de las empresas que cerraron:



Fuente: elaboración propia, a través del software estadístico SPSS, 2022.

Relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona, Norte de Santander.

Tabla 7. Monto de apalancamiento vs finalidad del mismo

Monto del apalancamiento						
El fin por el cual se apalancó			Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Compra de equipo y herramientas	Válido	Entre 800.000 y 5.000.000	1	25,0	25,0	25,0
		Entre 5.000.000 y 10.000.000	3	75,0	75,0	100,0
		Total	4	100,0	100,0	
Compra de materia prima/inventario	Válido	Entre 5.000.000 y 10.000.000	1	100,0	100,0	100,0
No aplicó apalancamiento	Válido	No aplicó apalancamiento	25	100,0	100,0	100,0

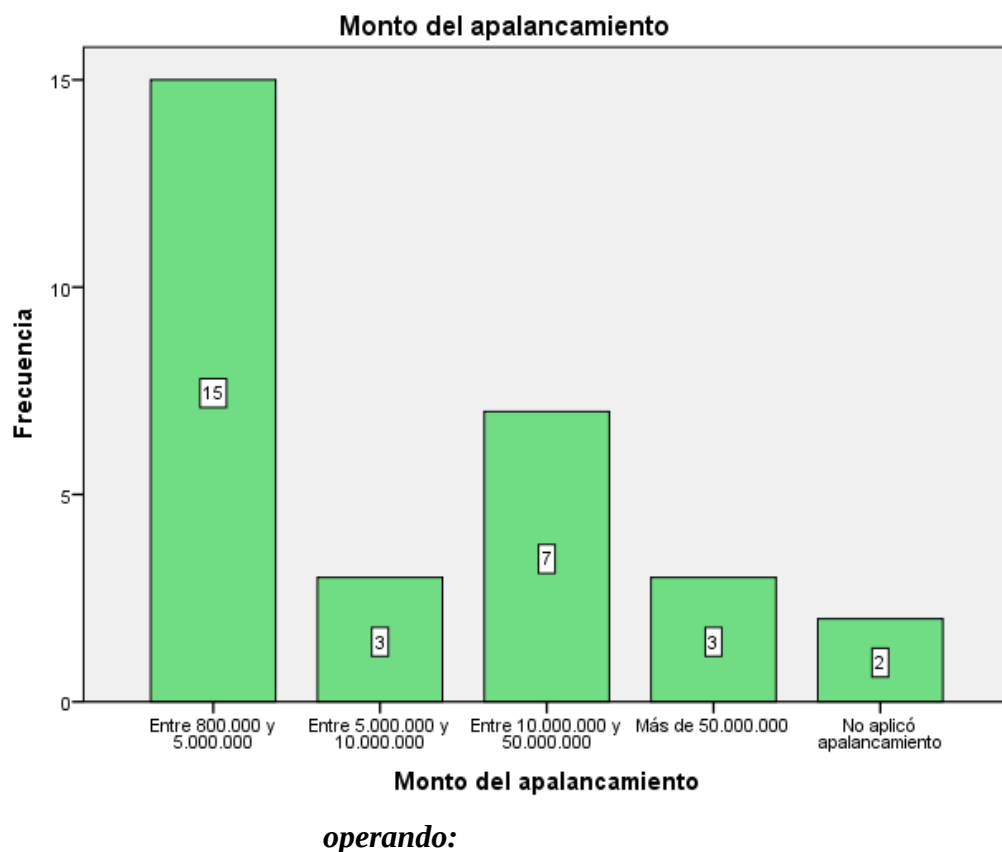
Fuente: elaboración propia, a través del software estadístico SPSS, 2022.

4 de las 5 empresas que accedieron a apalancamiento financiero solicitaron acceder a dicho crédito con el fin de comprar herramientas y equipo, lo que conlleva a preguntarse si en verdad era factible esta inversión en relación a la utilización de la máquina y la demanda del producto o si era más conveniente maquilar este proceso, lo que nuevamente afirma la importancia de un adecuado estudio de gestión del proyecto que es la única herramienta que nos podría dar respuesta a estas incógnitas.

Estos valores fueron traídos al día de hoy, aplicando la respectiva fluctuación de la inflación ya que es la inflación la que hace que estos montos varíen en el tiempo, por ejemplo, en

el año 1996 \$800.000 COP equivaldría a \$3,865,830.27 al día de hoy. Este cálculo es facilitado por la pagina (<https://www.dineroeneltiempo.com/>, s.f.).

Figura 12. Monto de la financiación de las empresas que continúan



Fuente: elaboración propia, a través del software estadístico SPSS, 2022.

El 50% de las empresas encuestadas que continúan en actividad iniciaron su emprendimiento con el rango de capital financiado más bajo del mercado, por lo cual es válido

Relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona, Norte de Santander.

suponer que se correlaciona con su temor al endeudamiento que causa la ausencia de educación financiera en sus dirigentes.

En la siguiente segmentación se analizan los montos oferta de los diferentes tipos de apalancamiento seleccionados por las empresas que continúan activas.

Tabla 8. Monto de apalancamiento vs tipo de apalancamiento

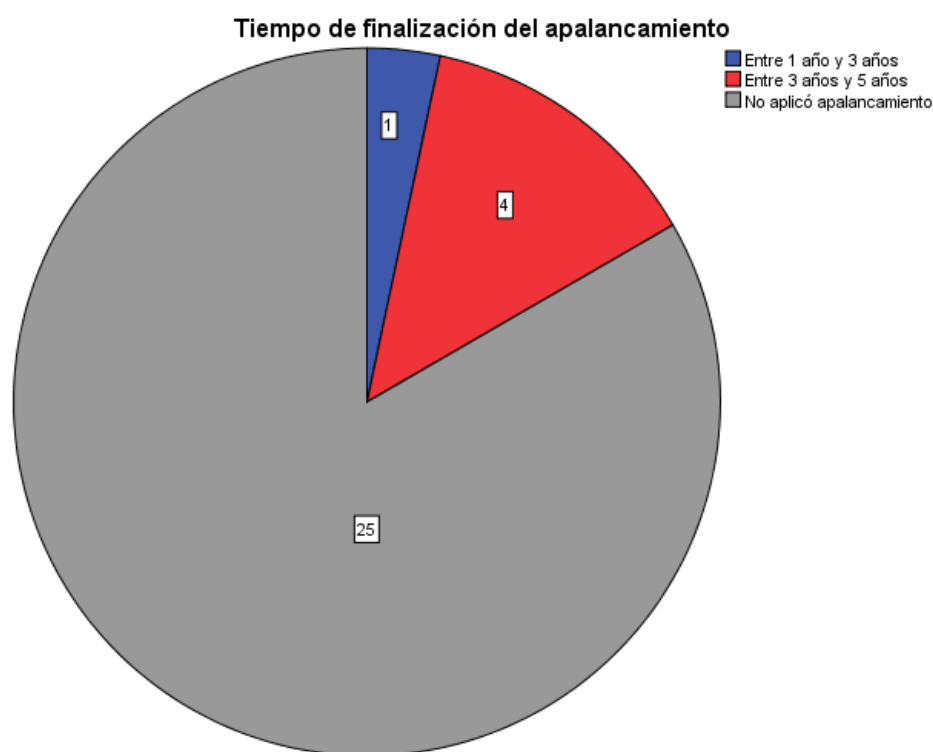
Monto del apalancamiento						
Tipo de apalancamiento seleccionado			Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Préstamo bancario	Válido	Entre 800.000 y 5.000.000	7	43,8	43,8	43,8
		Entre 5.000.000 y 10.000.000	1	6,3	6,3	50,0
		Entre 10.000.000 y 50.000.000	6	37,5	37,5	87,5
		Más de 50.000.000	2	12,5	12,5	100,0
		Total	16	100,0	100,0	
Préstamo fundación de microcréditos	Válido	Entre 800.000 y 5.000.000	4	80,0	80,0	80,0
		Entre 10.000.000 y 50.000.000	1	20,0	20,0	100,0
		Total	5	100,0	100,0	
Préstamo familiar/amigo	Válido	Entre 800.000 y 5.000.000	3	50,0	50,0	50,0
		Entre 5.000.000 y 10.000.000	2	33,3	33,3	83,3
		Más de 50.000.000	1	16,7	16,7	100,0
		Total	6	100,0	100,0	
Inversionista	Válido	Entre 800.000 y 5.000.000	1	100,0	100,0	100,0
Ninguno	Válido	No aplicó apalancamiento	2	100,0	100,0	100,0

Fuente: elaboración propia, a través del software estadístico SPSS, 2022.

Relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona, Norte de Santander.

Los apalancamientos seleccionados por las empresas consolidadas de la ciudad ofertan cualquier cantidad demandada por los mismos, por lo tanto, la persona que quiera emprender en Pamplona debe enfocar su decisión en analizar a profundidad los demás factores de los que depende el gasto financiero que implica el cumplimiento de la obligación financiera a la que se está solicitando acceder, como por ejemplo el tiempo de finalización de la obligación, el interés, las garantías con las que se cuenta y sobre todo la capacidad de pago que se supone a partir de la proyección de la demanda.

Figura 13. Tiempo de finalización del apalancamiento de las empresas que cerraron:



Fuente: elaboración propia, a través del software estadístico SPSS, 2022.

Relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona, Norte de Santander.

4 de las 5 empresas que accedieron a una financiación lo hicieron con la obligación de finalizar este crédito en un periodo entre los 3 y 5 años. Lo que conlleva a cuestionarse la relación que existe entre este tiempo y los años de actividad de dichas empresas, como se ilustra en la siguiente segmentación:

Tabla 9. Periodo de tiempo del apalancamiento vs años de actividad

Tiempo de finalización del apalancamiento						
Años de actividad			Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
1	Válido	No aplicó apalancamiento	1	100,0	100,0	100,0
2	Válido	No aplicó apalancamiento	9	100,0	100,0	100,0
3	Válido	Entre 3 años y 5 años	3	23,1	23,1	23,1
		No aplicó apalancamiento	10	76,9	76,9	100,0
		Total	13	100,0	100,0	
4	Válido	Entre 1 año y 3 años	1	16,7	16,7	16,7
		Entre 3 años y 5 años	1	16,7	16,7	33,3
		No aplicó apalancamiento	4	66,7	66,7	100,0
		Total	6	100,0	100,0	
5	Válido	No aplicó apalancamiento	1	100,0	100,0	100,0

Fuente: elaboración propia, a través del software estadístico SPSS, 2022.

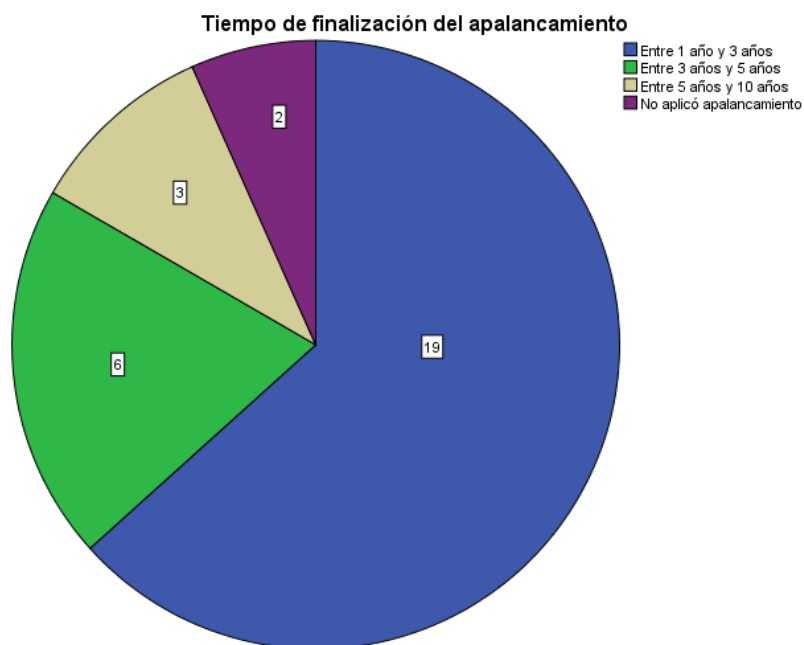
4 de las 5 empresas que accedieron a un apalancamiento cerraron antes de poder finalizar su contrato de financiación, por lo tanto, es válido afirmar que se debe a la ausencia de estudios financieros que presentó esta población de estudio ya que como se ha venido documentando en los resultados de la presente investigación el 93% de las empresas que cerraron no hicieron ningún tipo de gestión de sus proyectos.

Tabla 10. Tiempo de finalización del apalancamiento de las empresas en actividad:

Tiempo de finalización del apalancamiento					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Entre 1 año y 3 años	19	63,3	63,3	63,3
	Entre 3 años y 5 años	6	20,0	20,0	83,3
	Entre 5 años y 10 años	3	10,0	10,0	93,3
	No aplicó apalancamiento	2	6,7	6,7	100,0
Total		30	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia, a través del software estadístico SPSS, 2022.

Figura 14. Tiempo de finalización del apalancamiento de las empresas activas.



Fuente: elaboración propia, a través del software estadístico SPSS, 2022.

Relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona, Norte de Santander.

A diferencia de las empresas que no sobrevivieron a sus 5 primeros años de operaciones, el 63,3% de las empresas que continúan realizando sus actividades comerciales determinaron finalizar su financiación inicial entre su primer y tercer año de operaciones, esto presuntamente con el fin de llegar en el menor tiempo posible a su punto de equilibrio.

Tabla 11. Tasa de interés con el cual se apalancaron las empresas cerradas:

		Tasa de interés			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Entre 0.05% y 1%	1	3,3	3,3	3,3
	Entre 1% y 2%	1	3,3	3,3	6,7
	Entre 2% y 4%	1	3,3	3,3	10,0
	Entre 4% y 5%	1	3,3	3,3	13,3
	Más del 5%	1	3,3	3,3	16,7
	No aplicó apalancamiento	25	83,3	83,3	100,0
Total		30	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia, a través del software estadístico SPSS, 2022.

Las 5 empresas de las 30 que accedieron a un apalancamiento tomaron un rango de tasa de interés diferente, algunas más altas que otras, lo que conduce a cuestionarse la relación que existe entre las tasas de interés seleccionadas y el tiempo pactado para la finalización del crédito. Para visualizar esta relación se debe analizar la siguiente segmentación:

Tabla 12. Tasa de interés vs tiempo de finalización del apalancamiento

Tasa de interés			Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Tiempo de finalización del apalancamiento						
Entre 1 año y 3 años	Válido	Entre 0.05% y 1%	1	100,0	100,0	100,0
Entre 3 años y 5 años	Válido	Entre 1% y 2%	1	25,0	25,0	25,0
		Entre 2% y 4%	1	25,0	25,0	50,0
		Entre 4% y 5%	1	25,0	25,0	75,0
		Más del 5%	1	25,0	25,0	100,0
		Total	4	100,0	100,0	
No aplicó apalancamiento	Válido	No aplicó apalancamiento	25	100,0	100,0	100,0

Fuente: elaboración propia, a través del software estadístico SPSS, 2022.

Como se observa en la tabla 4 de las 5 empresas que accedieron a un apalancamiento lo hicieron con una tasa de interés promedio de 36% anual en periodos bastante prolongados si se tiene en cuenta que el monto solicitado por estas empresas, que en su mayoría se encontraba en los rangos más bajos ofertados por las entidades bancarias con las que se acreditaron. Lo que generó un déficit evidenciado en el cierre de la entidad, causado presuntamente por la escasa educación financiera de sus emprendedores.

Tasa de interés con el cual se apalarcaron las empresas activas:

Las empresas activas accedieron a un apalancamiento en mayor proporción en comparación con las empresas que cerraron, por lo que el interés de los créditos a los que

accedieron deben ser relacionados a el tipo de apalancamiento que seleccionaron para poder obtener información de suma importancia en los estudios financieros de futuros emprendimientos en Pamplona.

Tabla 13. Tasa de interés del apalancamiento al que accedieron las empresas activas.

Tasa de interés			Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Tipo de apalancamiento seleccionado			a	e		
Préstamo bancario	Válido	Entre 1% y 2%	8	50,0	50,0	50,0
		Entre 2% y 4%	8	50,0	50,0	100,0
		Total	16	100,0	100,0	
Préstamo fundación de microcréditos	Válido	Entre 2% y 4%	1	20,0	20,0	20,0
		Entre 4% y 5%	4	80,0	80,0	100,0
		Total	5	100,0	100,0	
Préstamo familiar/amigo	Válido	Entre 0.05% y 1%	6	100,0	100,0	100,0
Inversionista	Válido	Entre 0.05% y 1%	1	100,0	100,0	100,0
Ninguno	Válido	No aplicó apalancamiento	2	100,0	100,0	100,0

Fuente: elaboración propia, a través del software estadístico SPSS, 2022.

7 de las 30 empresas lograron acceder al rango de interés más bajo disponible que corresponde al préstamo de un familiar o amigo, e inversionistas que generalmente buscan rentabilidad a largo plazo con las acciones o valores adquiridos tras la inversión y no con el interés de la financiación del proyecto. Mientras que el 17% de las empresas accedieron a entidades de microcréditos como fundaciones o cooperativas que manejan un rango de interés relativamente alto en relación a los demás. Lo que implica a los dos primeros tipos de

apalancamiento mencionados como los más viables y también los que primero deberían ser solicitados.

Tiempo de aprobación del apalancamiento empresas que cerraron:

En la siguiente tabla se muestra la relación segmentada de las variables “tiempo de aprobación” y “tipo de apalancamiento” de las empresas que no sobrevivieron sus 5 primeros años de actividad.

Tabla 14. Tiempo en el que aprobaron los créditos empresas cerradas

Tiempo de aprobación del apalancamiento						
Tipo de apalancamiento seleccionado			Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Préstamo bancario	Válido	Entre 1 día y 15 días	2	100,0	100,0	100,0
Préstamo fundación de microcréditos	Válido	Entre 1 día y 15 días	2	100,0	100,0	100,0
Préstamo familiar/amigo	Válido	Entre 1 día y 15 días	1	100,0	100,0	100,0
Ninguno	Válido	No aplicó apalancamiento	25	100,0	100,0	100,0

Fuente: elaboración propia, a través del software estadístico SPSS, 2022.

5 de las 5 empresas que se apalaron tuvieron respuesta de aprobación en menos de 2 semanas por parte de las entidades de los 3 tipos de apalancamiento a los que se aplicó, lo que representa que la rapidez en el desembolso del crédito definitivamente no fue un obstáculo para estos emprendimientos de la ciudad.

Tiempo de aprobación del apalancamiento empresas en actividad:

En la siguiente tabla se muestra la relación segmentada de las variables “tiempo de aprobación” y “tipo de apalancamiento” de las empresas que siguen realizando sus actividades comerciales en Pamplona.

Tabla 15. Tiempo de aprobación del apalancamiento de las empresas activas

Tiempo de aprobación del apalancamiento						
Tipo de apalancamiento seleccionado			Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Préstamo bancario	Válido	Entre 1 día y 15 días	8	50,0	50,0	50,0
		Entre 15 días y 30 días	6	37,5	37,5	87,5
		Entre 1 mes y 2 meses	2	12,5	12,5	100,0
		Total	16	100,0	100,0	
Préstamo fundación de microcréditos	Válido	Entre 1 día y 15 días	3	60,0	60,0	60,0
		Entre 15 días y 30 días	2	40,0	40,0	100,0
		Total	5	100,0	100,0	
Préstamo familiar/amigo	Válido	Entre 1 día y 15 días	4	66,7	66,7	66,7
		Entre 1 mes y 2 meses	1	16,7	16,7	83,3
		Más de 2 meses	1	16,7	16,7	100,0
		Total	6	100,0	100,0	
Inversionista	Válido	Entre 1 día y 15 días	1	100,0	100,0	100,0
Ninguno	Válido	No aplicó apalancamiento	2	100,0	100,0	100,0

Fuente: elaboración propia, a través del software estadístico SPSS, 2022.

24 de las 30 empresas encuestadas que aún siguen operando en la ciudad, debieron esperar menos de 1 mes el desembolso del dinero de su financiación, lo cual corresponde a un tiempo aceptable considerando que este debe tenerse en cuenta también en el desarrollo del respectivo estudio financiero necesario teóricamente.

Relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona, Norte de Santander.

Tabla 16. Garantía presentada para acceder al apalancamiento financiero de las empresas que cerraron:

Garantía de apalancamiento						
Tipo de apalancamiento seleccionado			Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Préstamo bancario	Válido	Hipoteca	2	100,0	100,0	100,0
Préstamo fundación de microcréditos	Válido	Hipoteca	2	100,0	100,0	100,0
Préstamo familiar/amigo	Válido	Registro de futuras ventas	1	100,0	100,0	100,0
Ninguno	Válido	No aplicó apalancamiento	25	100,0	100,0	100,0

Fuente: elaboración propia, a través del software estadístico SPSS, 2022.

4 de las 5 empresas que se apalarcaron, pero no sobrevivieron los 5 primeros años de actividad debieron presentar una hipoteca o fiador que contara con un bien hipotecable, esto con entidades bancarias. También se puede concluir que el préstamo de un familiar/amigo es más flexible en cuanto a términos y condiciones ya que en este caso se acepta como garantía el registro de futuras ventas.

Garantía de apalancamiento

Tipo de apalancamiento seleccionado			Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Préstamo bancario	Válido	Hipoteca	9	56,3	56,3	56,3
		Fondo nacional de garantías	1	6,3	6,3	62,5
		Acciones de la empresa	1	6,3	6,3	68,8
		Registro de futuras ventas	4	25,0	25,0	93,8
		Ninguna	1	6,3	6,3	100,0
		Total	16	100,0	100,0	
Préstamo fundación de microcréditos	Válido	Hipoteca	4	80,0	80,0	80,0
		Registro de futuras ventas	1	20,0	20,0	100,0
		Total	5	100,0	100,0	
Préstamo familiar/amigo	Válido	Hipoteca	1	16,7	16,7	16,7
		Acciones de la empresa	1	16,7	16,7	33,3
		Registro de futuras ventas	3	50,0	50,0	83,3
		Ninguna	1	16,7	16,7	100,0
		Total	6	100,0	100,0	
Inversionista	Válido	Registro de futuras ventas	1	100,0	100,0	100,0
Ninguno	Válido	No aplicó apalancamiento	2	100,0	100,0	100,0

Tabla 17. Garantía presentada para acceder al apalancamiento financiero de las empresas activas:

Fuente: elaboración propia, a través del software estadístico SPSS, 2022.

14 de las 30 empresas que siguen operando presentaron hipoteca como garantía para acceder al apalancamiento financiero con el que darían inicio a su emprendimiento, pero cabe *Relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona, Norte de Santander.*

resaltar que no fue la única opción aceptada por las diferentes alternativas de apalancamiento ya que por ejemplo el banco y los préstamos de familiares/amigos aceptan presuntamente cualquier tipo de garantía, lo cual complementado con la rapidez de desembolso de capital estos dos tipos de apalancamiento siguen siendo la mejor opción entre las seleccionadas por las empresas activas de Pamplona.

Ratio de Endeudamiento

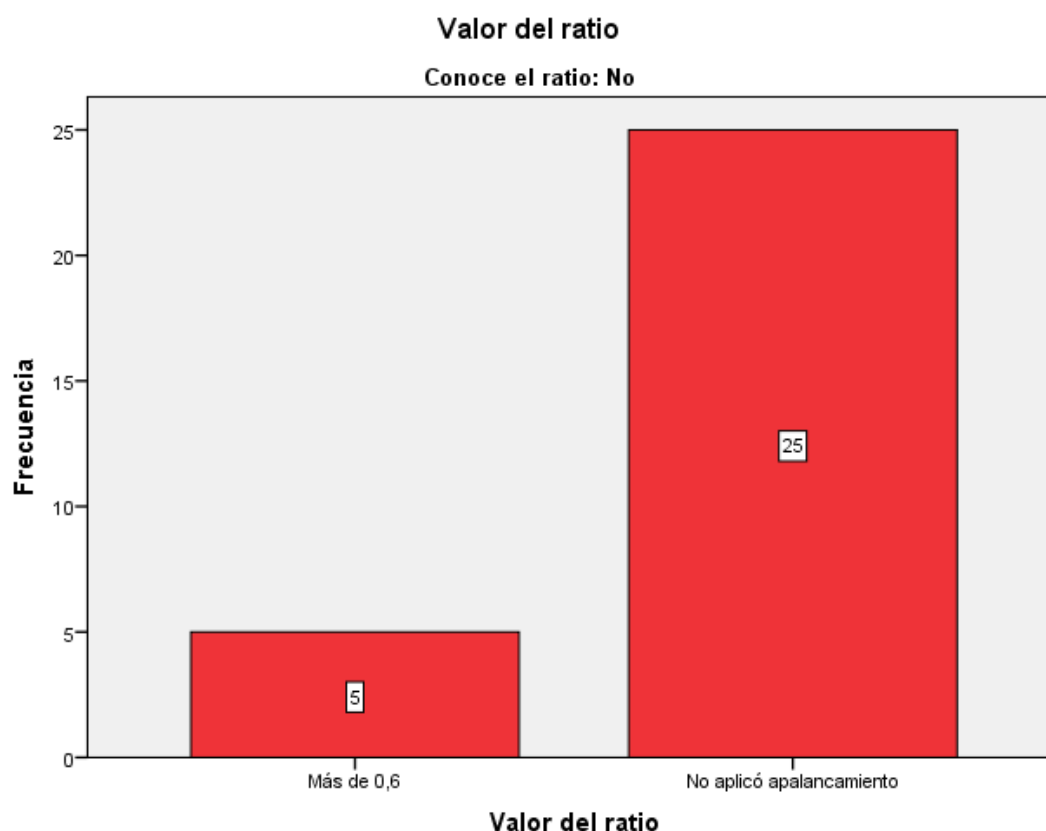
El ratio es un indicador que muestra el apalancamiento de la empresa, la relación que existe entre el capital propio y el monto de la financiación, es decir el endeudamiento de la empresa y según el artículo acerca del ratio de endeudamiento de la página (<https://economia3.com>, 2022) se calcula así:

$$\text{Ratio de endeudamiento} = \frac{\text{Patrimonio neto}}{\text{Pasivo}}$$

Cuyo valor saludable y recomendado es entre el 40% y el 60% si el valor del ratio es inferior al 40% se estaría incurriendo en un exceso de capital ocioso, lo cual representa una demanda insatisfecha, mientras que si se supera el 60% significa que la empresa está soportando un excesivo volumen de deuda, lo cual sería una fuerte barrera de entrada si se pretende solicitar otro apalancamiento pues las entidades que los ofrecen prefieren un ratio con porcentaje

moderado, ya que a menor porcentaje de ratio de endeudamiento, mayor protección tendrían ante una eventual insolvencia de la empresa endeudada. (<https://www.empresaactual.com>, 2016).

Figura 15. Conocimiento y valor del ratio con el cual se apalancaron las empresas cerradas:



Fuente: elaboración propia, a través del software estadístico SPSS, 2022.

Además de que el 100% de las empresas que no sobrevivieron los 5 primeros años de operaciones en Pamplona no conocen lo que es el ratio de endeudamiento y además 5 de las 5 que se apalancaron lo hicieron con un ratio superior al 60% lo que indica que están sobre

Relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona, Norte de Santander.

apalancados lo que significa que tiene una fuerte dependencia financiera ajena. Debido a esta fuerte dependencia financiera de las empresas con terceros es necesario analizar a través de una segmentación la relación entre el valor del ratio de apalancamiento y el tiempo que se pactó para dar finalidad al crédito.

Tabla 18. Valor del ratio vs tiempo de finalización del apalancamiento

Valor del ratio

Tiempo de finalización del apalancamiento			Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Entre 1 año y 3 años	Válido	Más de 0,6	1	100,0	100,0	100,0
Entre 3 años y 5 años	Válido	Más de 0,6	4	100,0	100,0	100,0
No aplicó apalancamiento	Válido	No aplicó apalancamiento	25	100,0	100,0	100,0

Fuente: elaboración propia, a través del software estadístico SPSS, 2022.

4 de las 5 empresas que se encuentran cerradas y que se apalancaron pretendían estar entre 3 a 5 años con un alto endeudamiento, motivo por el cual se encontraban en un riesgo inminente ante la presencia de cualquier eventualidad externa como lo fue la pandemia producida por el covid-19 ya que en una circunstancia de emergencia como estas no podían solicitar ningún tipo de financiación ya que el ratio de endeudamiento es en lo que se fijan las entidades financieras principalmente y al tener un ratio tan elevado estas empresas probablemente no podrían acceder a ningún crédito, lo cual disminuye notablemente el nivel de supervivencia de estas empresas.

Relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona, Norte de Santander.

Tabla 19. Conocimiento y valor del ratio con el cual se apalancaron las empresas activas:

			Valor del ratio			Porcentaje acumulado
Conoce el ratio			Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	
Si	Válido	Entre 0,05 y 0,2	1	33,3	33,3	33,3
		Entre 0,2 y 0,4	1	33,3	33,3	66,7
		Más de 0,6	1	33,3	33,3	100,0
		Total	3	100,0	100,0	
No	Válido	Entre 0,05 y 0,2	6	22,2	22,2	22,2
		Entre 0,2 y 0,4	7	25,9	25,9	48,1
		Entre 0,4 y 0,6	4	14,8	14,8	63,0
		Más de 0,6	8	29,6	29,6	92,6
		No aplicó apalancamiento	2	7,4	7,4	100,0
		Total	27	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia, a través del software estadístico SPSS, 2022.

Solo 3 de las 30 empresas encuestadas conoce lo que es el ratio y aun así ninguna de ellas está en el rango saludable y recomendado de ratio que es entre 40% y 60% por lo tanto se puede concluir que a pesar de continuar en actividad los dirigentes de estas 30 empresas no conocen la importancia del ratio de endeudamiento lo que supone un riesgo a la hora de acceder a nuevos apalancamientos. Riesgo que podría ser mitigado por el tiempo que sea pactado para dar finalidad a la obligación financiera. Veamos una segmentación entre estas variables para obtener un análisis adecuado.

Tabla 20. Valor del ratio empresas cerradas vs tiempo de finalización del apalancamiento

Valor del ratio						
Tiempo de finalización del apalancamiento			Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Entre 1 año y 3 años	Válido	Entre 0,05 y 0,2	6	31,6	31,6	31,6
		Entre 0,2 y 0,4	6	31,6	31,6	63,2
		Entre 0,4 y 0,6	1	5,3	5,3	68,4
		Más de 0,6	6	31,6	31,6	100,0
		Total	19	100,0	100,0	
Entre 3 años y 5 años	Válido	Entre 0,05 y 0,2	1	16,7	16,7	16,7
		Entre 0,2 y 0,4	1	16,7	16,7	33,3
		Entre 0,4 y 0,6	3	50,0	50,0	83,3
		Más de 0,6	1	16,7	16,7	100,0
		Total	6	100,0	100,0	
Entre 5 años y 10 años	Válido	Entre 0,2 y 0,4	1	33,3	33,3	33,3
		Más de 0,6	2	66,7	66,7	100,0
		Total	3	100,0	100,0	
No aplicó apalancamiento	Válido	No aplicó apalancamiento	2	100,0	100,0	100,0

Fuente: elaboración propia, a través del software estadístico SPSS, 2022.

El dato a destacar es que 3 de las 30 empresas que sobrevivieron estuvieron entre 5 a 10 años con una obligación financiera inadecuada ya que 2 de estos 3 estaban por debajo del rango de valor de ratio de endeudamiento recomendado por lo tanto fue un capital ocioso lo que significa que no fue aprovechado adecuadamente y 1 de estas 3 empresas contaba con un ratio de más del 60% de endeudamiento por lo tanto una baja probabilidad de acceder a otra financiación más en caso de una eventualidad especial de sobredemanda o baja en los ingresos. Considerando

Relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona, Norte de Santander.

el largo periodo de tiempo que estaría involucrada la organización en estas situaciones ambos extremos son perjudiciales para la misma y deben ser evitados por los emprendedores si se quiere obtener un apalancamiento óptimo.

Grado de apalancamiento financiero (GAF)

El grado de apalancamiento financiero se define como la variación relativa en la utilidad neta (UN) causada por una variación relativa de la utilidad operativa (UT) (Vera G. B., 2002).

Figura 16. Fórmula para hallar el Grado de Apalancamiento Financiero.

$$\boxed{\text{GAF} = \text{UT} / \text{UAI}}$$

GAF = Grado de apalancamiento financiero (veces)
 UT = Utilidad operativa (\$/período)
 UAI = Utilidad antes de impuestos (\$/período)

Fuente de la imagen: (Vera G. B., 2002).

Según el estado de resultado, la utilidad operativa (UT) es la sustracción de los costos (fijos o variables) y los gastos de los ingresos de la actividad comercial de la empresa

$$UT = \text{Ingresos} - \text{Costos} - \text{Gastos}$$

Y la utilidad antes de impuestos (UAI) equivale a la sustracción de los intereses previstos a la utilidad operativa

$$UAI = UT - INT$$

Donde $INT = DEUDA \times (\text{tasa de interés/periodo})$

Por lo tanto, de la ecuación del GAF se puede interpretar que un incremento en el INT es directamente proporcional al incremento del nivel de deuda del negocio. En este sentido también se incrementan las oportunidades de generar utilidades para la empresa como lo expresa el indicador llamado ratio de endeudamiento, pero también se incrementa el riesgo financiero en un panorama en el que decrece temporal o permanentemente la demanda. (Vera G. B., 2002).

Lo que puede resumirse en que el aumento (o disminución) del GAF depende directamente del aumento (o disminución) tanto del endeudamiento como de los costos (fijos y variables).

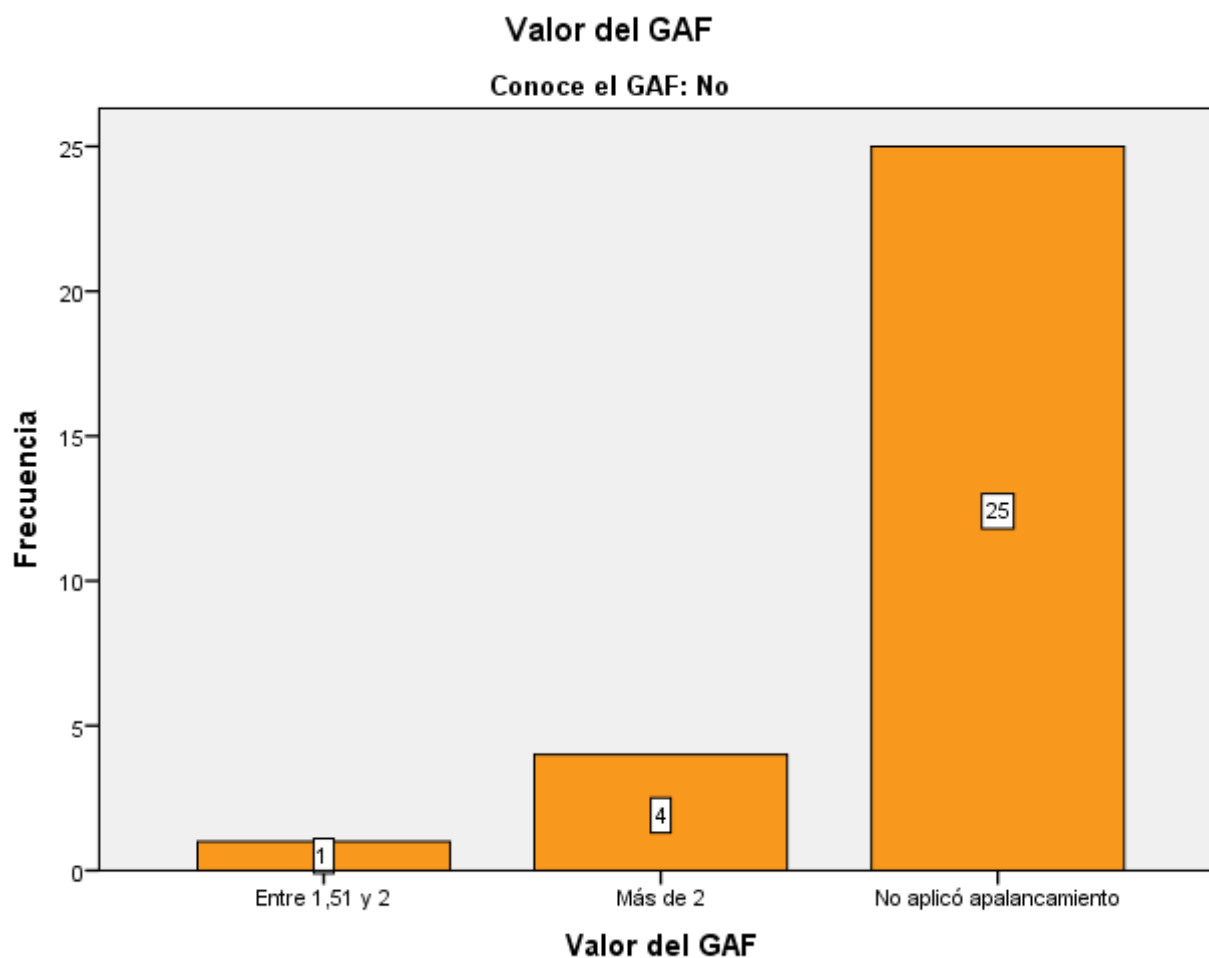
¿Qué representa el GAF?

El GAF representa el porcentaje en el que se incrementa (o disminuye) la utilidad neta por cada 1% de incremento (o disminución) de la utilidad operativa.

Entre mayor sea el GAF mayor es la oportunidad de generar buenos resultados, con el incremento en la utilidad operativa. (Vera G. B., 2002)

Entonces, la calificación de nivel alto o nivel bajo para GAF depende necesariamente de factores de rentabilidad y de riesgo conjuntamente. En este contexto, el indicador clásico no es propiamente el GAF, sino la razón de endeudamiento (relación de nivel de deuda a activos totales) de la empresa. (Vera G. B., 2002).

Figura 17. Conocimiento y valor del GAF (grado de apalancamiento financiero) de las empresas que cerraron:



Fuente: elaboración propia, a través del software estadístico SPSS, 2022.

El 100% de las empresas encuestadas que no sobrevivieron a sus 5 primeros años de operaciones no conocen acerca del grado de apalancamiento financiero, y además 4 de las 5 empresas que accedieron a un apalancamiento financiero contaban con un GAF por encima de 2, para definir si es un GAF alto o bajo se debe comparar el valor del GAF en relación al ratio de endeudamiento, como se muestra en la siguiente segmentación.

Relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona, Norte de Santander.

Tabla 21. Valor del ratio vs el GAF

Valor del ratio						
Valor del GAF			Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Entre 1,51 y 2	Válido	Más de 0,6	1	100,0	100,0	100,0
Más de 2	Válido	Más de 0,6	4	100,0	100,0	100,0
No aplicó apalancamiento	Válido	No aplicó apalancamiento	25	100,0	100,0	100,0

Fuente: elaboración propia, a través del software estadístico SPSS, 2022.

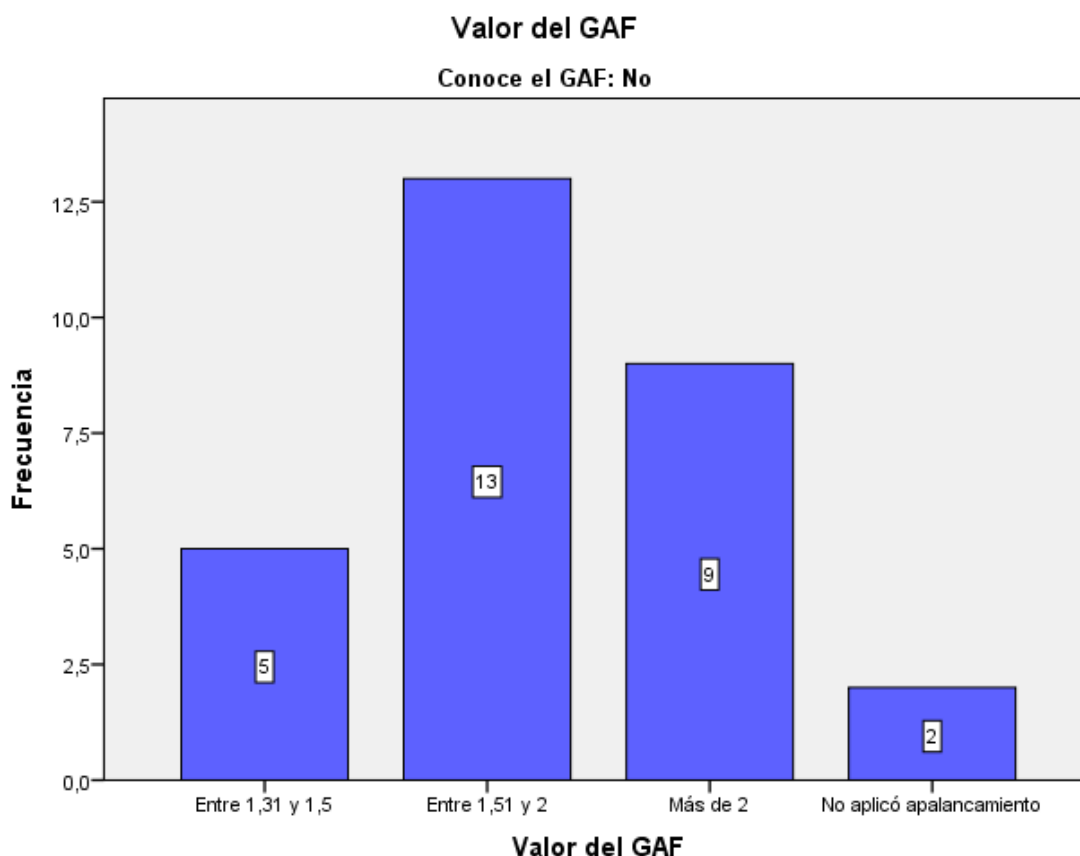
Ahora si se puede afirmar que es un GAF alto ya que 5 de las 5 empresas que se apalararon poseen un ratio igualmente alto, este indicador nos confirma el alto endeudamiento de estas organizaciones, lo cual si no está soportado por un estudio de mercado que certifique la capacidad de pago de la obligación financiera conlleva a la propensión de riesgo financiero ejemplificada en este caso por estas empresas.

Tabla 22. Conocimiento y valor del GAF (grado de apalancamiento financiero) de las empresas activas:

Valor del GAF						
Conoce el GAF			Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Si	Válido	Más de 2	1	100,0	100,0	100,0
No	Válido	Entre 1,31 y 1,5	5	17,2	17,2	17,2
		Entre 1,51 y 2	13	44,8	44,8	62,1
		Más de 2	9	31,0	31,0	93,1
		No aplicó apalancamiento	2	6,9	6,9	100,0
		Total	29	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia, a través del software estadístico SPSS, 2022.

Figura 18. Conocimiento y valor del GAF (grado de apalancamiento financiero) de las empresas activas:



Fuente: elaboración propia, a través del software estadístico SPSS, 2022.

29 de las 30 empresas encuestadas que siguen consolidadas en Pamplona no conocen acerca del grado de apalancamiento financiero, y el 75% de ellas tuvieron un GAF superior a 1,51 en el apalancamiento al cual accedieron al emprender su negocio. Nuevamente para saber si es un GAF alto o bajo debe segmentarse el valor del GAF y el valor del ratio de endeudamiento como se expresa a continuación.

Tabla 23. Valor del ratio vs valor del GAF (empresas activas).

Relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona, Norte de Santander.

Valor del ratio

Valor del GAF			Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Entre 1,31 y 1,5	Válido	Entre 0,05 y 0,2	3	60,0	60,0	60,0
		Entre 0,2 y 0,4	2	40,0	40,0	100,0
		Total	5	100,0	100,0	
Entre 1,51 y 2	Válido	Entre 0,05 y 0,2	3	23,1	23,1	23,1
		Entre 0,2 y 0,4	4	30,8	30,8	53,8
		Entre 0,4 y 0,6	2	15,4	15,4	69,2
		Más de 0,6	4	30,8	30,8	100,0
		Total	13	100,0	100,0	
Más de 2	Válido	Entre 0,05 y 0,2	1	10,0	10,0	10,0
		Entre 0,2 y 0,4	2	20,0	20,0	30,0
		Entre 0,4 y 0,6	2	20,0	20,0	50,0
		Más de 0,6	5	50,0	50,0	100,0
		Total	10	100,0	100,0	
No aplicó apalancamiento	Válido	No aplicó apalancamiento	2	100,0	100,0	100,0

Fuente: elaboración propia, a través del software estadístico SPSS, 2022.

En la segmentación el dato que destaca es que solo 2 de las 28 empresas que se apalararon lo hicieron en una proporción adecuada entre el GAF (mayor a 2 que supone un potenciador de la utilidad operativa) y el ratio de endeudamiento (entre 0,4 y 0,6 lo que supone que no se posee capital ocioso ni tampoco se está soportando un excesivo volumen de deuda).

Se puede deducir que las empresas que no se apalancan con una proporción adecuada de estos indicadores posiblemente incurran en gestionar una seguridad financiera, pero desaprovechar la oportunidad de potencializar la utilidad operativa en favor de la utilidad neta; o

incurrir en una alta razón de endeudamiento que al no estar soportada por la demanda del producto o servicio comercializado generaría un riesgo financiero inminente.

Esta deducción resalta la importancia de conocer claramente estos indicadores, lo que implica una adecuada gestión del proyecto, que brinde un pronóstico lo más aproximado posible de la utilidad operativa esperada para luego si poder proceder a definir el apalancamiento más óptimo.

Tabla 24. Inconvenientes presentados en el desarrollo del apalancamiento de las empresas que cerraron:

Inconvenientes en desarrollo del apalancamiento						
Tipo de apalancamiento seleccionado			Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Préstamo bancario	Válido	Atraso en los pagos	1	50,0	50,0	50,0
		Ninguno	1	50,0	50,0	100,0
		Total	2	100,0	100,0	
Préstamo fundación de microcréditos	Válido	Atraso en los pagos	1	50,0	50,0	50,0
		Ninguno	1	50,0	50,0	100,0
		Total	2	100,0	100,0	
Préstamo familiar/amigo	Válido	Atraso en los pagos	1	100,0	100,0	100,0
Ninguno	Válido	No aplicó apalancamiento	25	100,0	100,0	100,0

Fuente: elaboración propia, a través del software estadístico SPSS, 2022.

3 de las 5 empresas que se apalarcaron de las 30 encuestadas expresaron atraso en los pagos en el transcurso del cumplimiento de sus obligaciones financieras, hecho que se dio en los 3 tipos de apalancamiento seleccionado por estas 5 empresas, lo que evidencia que el déficit en este caso no depende del tipo de apalancamiento sino de la gestión del financiamiento.

Relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona, Norte de Santander.

Tabla 25. Inconvenientes presentados en el desarrollo del apalancamiento de las empresas que continúan operando:

Inconvenientes en desarrollo del apalancamiento						
Tipo de apalancamiento seleccionado			Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Préstamo bancario	Válido	Atraso en los pagos	9	56,3	56,3	56,3
		Ninguno	7	43,8	43,8	100,0
		Total	16	100,0	100,0	
Préstamo fundación de microcréditos	Válido	Atraso en los pagos	2	40,0	40,0	40,0
		Ninguno	3	60,0	60,0	100,0
		Total	5	100,0	100,0	
Préstamo familiar/amigo	Válido	Ninguno	6	100,0	100,0	100,0
Inversionista	Válido	Ninguno	1	100,0	100,0	100,0
Ninguno	Válido	No aplicó apalancamiento	2	100,0	100,0	100,0

Fuente: elaboración propia, a través del software estadístico SPSS, 2022.

17 de las 28 empresas que accedieron a un apalancamiento de las 30 encuestadas expresan no tener ningún inconveniente en el desarrollo del cumplimiento de las obligaciones financieras adquiridas en los 4 diferentes tipos de apalancamiento seleccionados, hecho que sugiere el análisis de la correlación entre el desarrollo de un método de gestión de proyectos y los inconvenientes presentados por las empresas que dicen presentaron un atraso en el pago de sus obligaciones financieras, para ello se debe observar la siguiente segmentación.

Tabla 26. Inconvenientes en el desarrollo del apalancamiento vs gestión de proyecto (empresas activas)

Inconvenientes en desarrollo del apalancamiento						
Gestión de proyecto			Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Estudio de mercado	Válido	Atraso en los pagos	6	33,3	33,3	33,3
		Ninguno	12	66,7	66,7	100,0
		Total	18	100,0	100,0	
Estudio financiero	Válido	Ninguno	1	100,0	100,0	100,0
Ninguno	Válido	Atraso en los pagos	5	45,5	45,5	45,5
		Ninguno	4	36,4	36,4	81,8
		No aplicó apalancamiento	2	18,2	18,2	100,0
		Total	11	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia, a través del software estadístico SPSS, 2022.

Solo 6 de las 19 empresas que realizaron un estudio de gestión de proyectos indicaron presentar atraso en los pagos, lo que confirma la relevancia de estos estudios en especial el estudio financiero que es el encargado de generar un panorama completo que permita desarrollar las obligaciones financieras adecuadamente.

Tabla 27. Ventajas del apalancamiento seleccionado por las empresas que cerraron:

Ventajas del apalancamiento						
Tipo de apalancamiento seleccionado			Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Préstamo bancario	Válido	Historia crediticia	2	100,0	100,0	100,0
Préstamo fundación de microcréditos	Válido	Facilidad y rapidez de acceso	1	50,0	50,0	50,0
		Ninguno	1	50,0	50,0	100,0
		Total	2	100,0	100,0	
Préstamo familiar/amigo	Válido	Crédito a tiempo indefinido	1	100,0	100,0	100,0
Ninguno	Válido	No aplicó apalancamiento	25	100,0	100,0	100,0

Fuente: elaboración propia, a través del software estadístico SPSS, 2022.

2 de las 5 empresas que se apalarcaron de las 30 encuestadas que no sobrevivieron a los 5 primeros años de actividad y seleccionaron el préstamo bancario como método de apalancamiento expresan que este tiene como ventaja el aporte positivo en el historial crediticio, 1 de ellas dice encontrar como ventaja el tiempo indefinido que ofrece el método “préstamo de familiar/amigo” y 1 de las 2 empresas que se apalarcaron a través de una fundación de microcréditos expresa no percibir ningún beneficio de este método sobre los demás.

Tabla 28. Ventajas del apalancamiento seleccionado por las empresas activas:

Ventajas del apalancamiento						
Tipo de apalancamiento seleccionado			Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Préstamo bancario	Válido	Facilidad y rapidez de acceso	1	6,3	6,3	6,3
		Ninguno	10	62,5	62,5	68,8
		Historial crediticio	5	31,3	31,3	100,0
		Total	16	100,0	100,0	
Préstamo fundación de microcréditos	Válido	Facilidad y rapidez de acceso	2	40,0	40,0	40,0
		Ninguno	1	20,0	20,0	60,0
		Historial crediticio	2	40,0	40,0	100,0
		Total	5	100,0	100,0	
Préstamo familiar/amigo	Válido	Bajo interés	5	83,3	83,3	83,3
		Crédito a tiempo indefinido	1	16,7	16,7	100,0
		Total	6	100,0	100,0	
Inversionista	Válido	Facilidad y rapidez de acceso	1	100,0	100,0	100,0
Ninguno	Válido	No aplicó apalancamiento	2	100,0	100,0	100,0

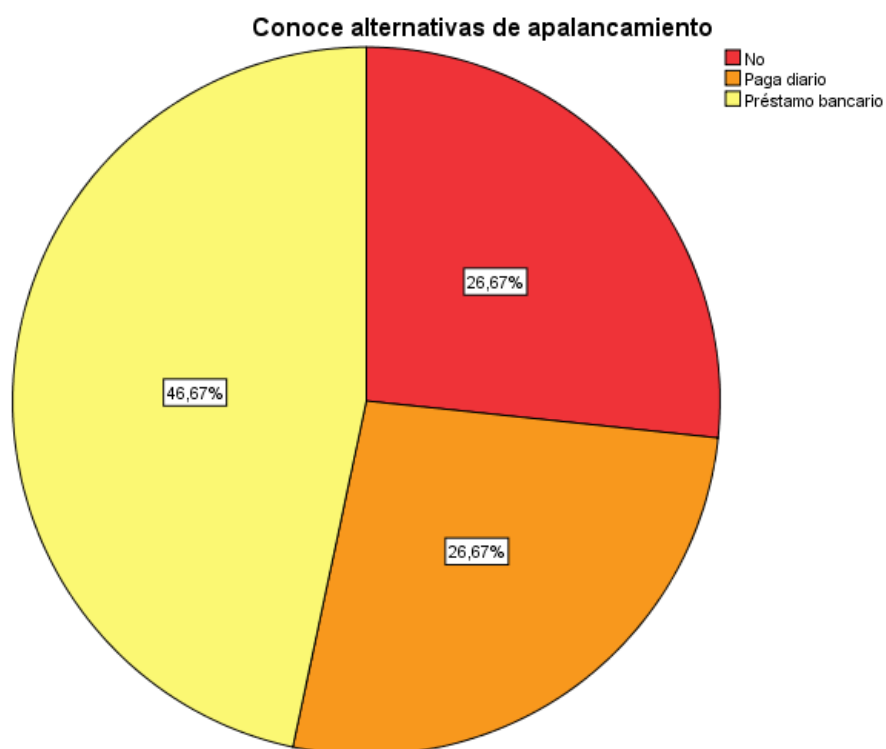
Fuente: elaboración propia, a través del software estadístico SPSS, 2022.

10 de las 16 empresas que se apalarcaron con un préstamo bancario expresan no percibir ninguna ventaja de este sobre los demás métodos, el 40% de las empresas que seleccionaron préstamo con fundaciones de microcréditos dicen percibir facilidad y rapidez de acceso de este

Relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona, Norte de Santander.

método por sobre los demás, y el 83% de las empresas que seleccionaron préstamo de familiar/amigo como método de apalancamiento para emprender su negocio expresan percibir el bajo interés como ventaja sobre los demás métodos. Lo cual da un matiz diferente a cada método de apalancamiento que las empresas nacientes deben priorizar dependiendo a sus propias condiciones, la que mejor se adapte.

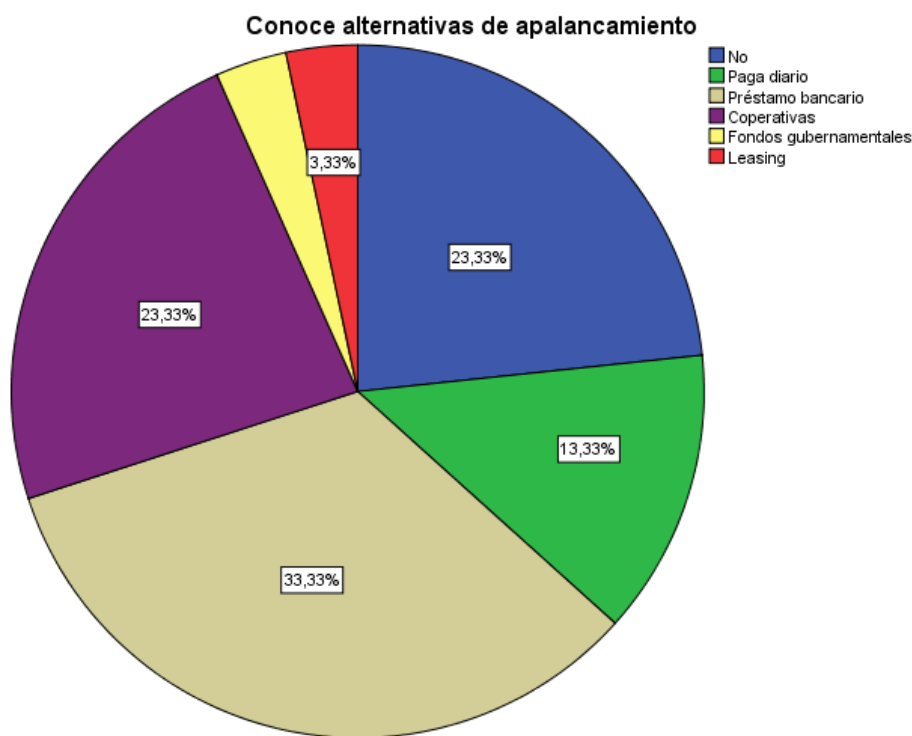
Figura 19. Alternativas de apalancamiento conocidas por las empresas que cerraron:



Fuente: elaboración propia, a través del software estadístico SPSS, 2022.

El 73,34% de las empresas encuestadas que no sobrevivieron los 5 primeros años de operaciones dicen conocer alternativas de apalancamiento, pero el 26,67% de ellas expresa considerar como alternativa el préstamo de los llamados “paga diario” que comúnmente se conoce como prestamos informales con las tasas de interés más elevadas a comparación con los demás métodos, lo que refleja nuevamente la importancia de un estudio financiero adecuado que permita descartar estos métodos poco viables y considerar otros poco conocidos pero asequibles.

Figura 20. Alternativas de apalancamiento conocidas por las empresas



activas:

Fuente: elaboración propia, a través del software estadístico SPSS, 2022.

Relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona, Norte de Santander.

56% de las empresas encuestadas que se encuentran consolidadas en Pamplona consideran como opción de apalancamiento préstamos formales (sin tener en cuenta a los que seleccionaron estos como método de apalancamiento). Lo que genera un contraste importante con las empresas que no sobrevivieron los 5 primeros años de operaciones, quienes en su mayoría consideraron préstamos informales con altas tasas de interés como alternativa.

Tabla 29. Obstáculos presentados en el desarrollo del apalancamiento financiero seleccionado por las empresas que cerraron:

Obstáculos al solicitar el apalancamiento						
Tipo de apalancamiento seleccionado			Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Préstamo bancario	Válido	Presentar una garantía	1	50,0	50,0	50,0
		Ninguno	1	50,0	50,0	100,0
		Total	2	100,0	100,0	
Préstamo fundación de microcréditos	Válido	Presentar una garantía	1	50,0	50,0	50,0
		Ninguno	1	50,0	50,0	100,0
		Total	2	100,0	100,0	
Préstamo familiar/amigo	Válido	Ninguno	1	100,0	100,0	100,0
Ninguno	Válido	No se apalancó porque no vio la necesidad	16	64,0	64,0	64,0
		No se apalancó por duda en capacidad de pago	9	36,0	36,0	100,0
		Total	25	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia, a través del software estadístico SPSS, 2022.

2 de las 5 empresas encuestadas que se apalancaron manifiestan que el hecho de presentar una garantía fue el principal obstáculo a la hora de solicitar un crédito. El dato a destacar de la

Relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona, Norte de Santander.

anterior segmentación es que el 64% de las empresas que no accedieron a un apalancamiento no lo hicieron porque no vieron la necesidad de apalancamiento, el 36% no accedieron a ningún apalancamiento por dudas en la capacidad de pago, esto sumado al hecho de que estas empresas no sobrevivieron los 5 primeros años de actividad valida la importancia del estudio de gestión de proyectos que debe realizarse antes de emprender, y también se valida la hipótesis propuesta por la presente investigación que propone la relación que existe entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona.

Tabla 30. Obstáculos presentados en el desarrollo del apalancamiento financiero seleccionado por las empresas activas:

Obstáculos al solicitar el apalancamiento						
Tipo de apalancamiento seleccionado			Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Préstamo bancario	Válido	Presentar una garantía	12	75,0	75,0	75,0
		Incomprensión de las condiciones	1	6,3	6,3	81,3
		Ninguno	3	18,8	18,8	100,0
		Total	16	100,0	100,0	
Préstamo fundación de microcréditos	Válido	Presentar una garantía	3	60,0	60,0	60,0
		Incomprensión de las condiciones	1	20,0	20,0	80,0
		Ninguno	1	20,0	20,0	100,0
		Total	5	100,0	100,0	
Préstamo familiar/amigo	Válido	Ninguno	2	33,3	33,3	33,3
		Montos moderados	4	66,7	66,7	100,0
		Total	6	100,0	100,0	
Inversionista	Válido	Ninguno	1	100,0	100,0	100,0
Ninguno	Válido	No se apalancó por duda en capacidad de pago	1	50,0	50,0	50,0
		Ninguno	1	50,0	50,0	100,0
		Total	2	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia, a través del software estadístico SPSS, 2022.

50% de las empresas encuestadas que continúan en actividad en la ciudad y escogieron una entidad bancaria denotan que el principal obstáculo al solicitar acceder a un apalancamiento financiero es presentar una garantía, 4 de las 6 empresas que eligieron apalancarse a través de préstamos de familiar/amigo manifiestan que el principal obstáculo al solicitar acceder a este

Relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona, Norte de Santander.

crédito es los bajos montos de dinero ofertados por los mismos. Por lo tanto, las empresas nacientes deberán considerar estos factores para seleccionar el apalancamiento más óptimo entorno a las necesidades de cada emprendimiento.

Análisis DOFA de los tipos de apalancamiento seleccionado por las empresas estudiadas

El presente análisis aporta una visión compacta que complementa la fase de diagnóstico donde se plasma información respecto a los factores internos (fortalezas y debilidades), los factores externos (oportunidades y amenazas) de los diferentes tipos de apalancamiento seleccionado por las empresas encuestadas. Además, se realiza un cruce de variables dentro de cada matriz que genera cuatro estrategias que sirven como soporte para a la hora de decidir y seleccionar la alternativa de financiación en el modelo de la fase 3 del presente documento. Estas estrategias son las siguientes:

- Estrategia FO: Expresa la forma en la que podemos usar las fortalezas para aprovechar las oportunidades (ingenioempresa.com, 2022).
- Estrategia DO: Es la estrategia a seguir en base a aprovechar las oportunidades para corregir las debilidades (ingenioempresa.com, 2022).
- Estrategia FA: Se plantea como usar las fortalezas para mitigar las amenazas (ingenioempresa.com, 2022).
- Estrategia DA: Es la estrategia que se debe establecer en función de las amenazas y las debilidades previstas (Economipedia, 2022).

Tabla 31. DOFA de las cooperativas/fundaciones de microcréditos

Matriz DOFA de las cooperativas/fundaciones de microcrédito	FORTALEZAS (F) - Bajas restricciones de acceso. - Rapidez en el desembolso del capital. - Pocas garantías exigidas al solicitante. - Asesoramiento financiero al solicitar una financiación.	DEBILIDADES (D) - Mayores tasas de interés que las entidades bancarias. - Restricciones complejas en los intereses del desarrollo del crédito. - Baja tecnología. - Créditos de corto plazo.
OPORTUNIDADES (O) - Demanda de créditos inmediatos. - Personas o empresas que no puedan acceder a un crédito bancario. - Acompañamiento de consultoría en el desarrollo del crédito.	Estrategia FO - Optar por este apalancamiento sí, no se cuenta con las garantías que exige un banco. - Informarse del cumplimiento de las restricciones basados en el asesoramiento que brinda la entidad.	Estrategia DO Acceder al asesoramiento y solicitar esclarecer todo tipo de condiciones y cláusulas que pueda contraer al acceder a este tipo de apalancamiento.
AMENAZAS (A) - Demanda insatisfecha a causa de las bajas restricciones legales de los créditos informales. - Aumento de la tasa de interés del Banco de la República. - Alza de los impuestos.	Estrategia FA Si no se cumple con las restricciones hacer lo posible por conseguir cumplirlas ya que son las muy bajas del mercado financiero para evitar acceder en los créditos informales que resultan tener los intereses más caros que existen.	Estrategia DA Tener presente que ofrecen la tasa más alta de interés de las entidades legales, con créditos a corto plazo y además, dependiendo del tipo de interés (fijo o variable) podrían aumentar sí, aumenta la tasa de interés del Banco de la República.

Fuente: elaboración propia, 2022.

Relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona, Norte de Santander.

Tabla 32. DOFA de los préstamos bancarios.

Matriz DOFA de los préstamos bancarios.	FORTALEZAS (F) • Tasas de interés bajas y reguladas. • Historial crediticio. • Variedad de productos. • Asesoramiento financiero. • Tecnología avanzada. • Altos montos de capital disponible.	DEBILIDADES (D) • Deterioro en la calidad de cartera de la micro financiación. • Tramitología de las garantías. • Complejidad en la comprensión de las condiciones.
OPORTUNIDADES (O) • Aumento en la probabilidad de acceso a otra financiación. • Colaboraciones con programas gubernamentales. • En el transcurso del cumplimiento de la financiación aumenta el monto de capital disponible en futuros créditos.	Estrategia FO • Mantener un historial crediticio saludable para poder acceder a futuras financiaciones. • Aprovechar la tecnología disponible para mantenerse informado de las colaboraciones de la entidad con programas gubernamentales.	Estrategia DO • Pagar la obligación financiera sin exceder las fechas acordadas, si es posible hacerlo con anticipación a lo acordado, esto permite acceder con mejores condiciones a futuros financiamientos por parte de la entidad.
AMENAZAS (A) • Aumento de los intereses establecidos por las regulaciones nacionales. • Incremento de la demanda de microcréditos. • Bienes en garantía con probabilidad de embargo.	Estrategia FA • Hacer uso pleno del asesoramiento financiero para disminuir el riesgo financiero y el embargo de las garantías ofrecidas para acceder al crédito. • Acceder a un crédito de interés fijo con la menor tasa posible y así evitar un alza a consecuencia del aumento de la tasa de interés del Banco de la República.	Estrategia DA • Evitar contraer un microcrédito a través del préstamo bancario ya que existen otras alternativas que cuentan con mejores tasas de interés para este tipo de financiamientos. • Tener claro las condiciones y cláusulas que competen a las garantías que brindes como soporte al banco para acceder al crédito.

Fuente: elaboración propia, 2022.

Relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona, Norte de Santander.

Tabla 33. DOFA de los préstamos de familiares/amigos

Matriz DOFA de los préstamos de familiares y amigos.	FORTALEZAS (F) • Flexibilidad en las condiciones. • Bajas tasas de interés. • Baja exigencia de garantías. • Sin restricciones de regulación.	DEBILIDADES (D) • Bajas cantidades de dinero disponibles. • No cuenta con asesoramiento financiero. • No registra un historial crediticio oficial.
OPORTUNIDADES (O) • Agregar como accionista de la empresa. • Aumento en la posibilidad de acceso a otra financiación. • No presentar aumento de impuestos.	Estrategia FO • Cumplir de manera puntual con los pagos en los periodos de tiempo definidos a pesar de la flexibilidad de las condiciones para mantener una alta probabilidad de acceder a una futura financiación.	Estrategia DO • Ceder participación de la empresa a cambio de acceder a un monto de capital más alto del ofrecido por el acreedor.
AMENAZAS (A) • Enemistad con un familiar o persona cercana. • Solicitud del dinero antes del tiempo pactado.	Estrategia FA • Si es posible, ofrecer una garantía por el crédito, sin importar lo mínima que sea, pero que brinde soporte de compromiso de pago así no la exija el acreedor. Esto evitara estrés y conflictos entre las partes involucradas.	Estrategia DA • Tener en cuenta que esta alternativa de apalancamiento no abona al historial crediticio oficial que registran las entidades financieras. • No solicitar grandes cantidades sí, se cuenta con un alto riesgo financiero.

Fuente: elaboración propia, 2022.

Conclusiones generales de la fase de diagnóstico

- 28 empresas de las 30 encuestadas que no sobrevivieron sus 5 primeros años de operación, no realizaron ningún estudio relacionado a la gestión de proyectos y el 85,7% de estas 28 empresas informó que no accedieron a ningún apalancamiento porque no vio la necesidad o por dudar de su capacidad de pago. Mientras que el 63,33% de las empresas que están operando realizaron algún tipo de estudio en la fase de gestión de proyectos. A partir de lo anterior es válido afirmar que el éxito de todo proyecto se basa en una acertada planeación, por lo tanto, el estudio de factibilidad es la etapa del proyecto más importante, se recomienda a las empresas enfocar sus recursos primeramente en realizar un adecuado estudio de la gestión del proyecto, sobretodo en el estudio financiero que compone al mismo ya que a través de él es que se puede conocer la situación financiera del proyecto y se determina si es necesaria o no la financiación externa.
- El 100% de las empresas encuestadas que no sobrevivieron a sus 5 primeros años de operaciones no conocen ninguno de los dos indicadores de endeudamiento, ni el grado de apalancamiento financiero ni la ratio de apalancamiento financiero. Y 29 de las 30 empresas encuestadas que siguen consolidadas en Pamplona no conocen acerca del grado de apalancamiento financiero. Solo 3 de las 30 empresas encuestadas conoce lo que es el ratio. A partir de lo anterior y teniendo en cuenta que una proporción adecuada entre el GAF (mayor a 2 que supone un potenciador de la utilidad operativa) y el ratio de endeudamiento (entre 0,4 y 0,6 lo que supone que no se posee capital ocioso ni tampoco se está soportando un

excesivo volumen de deuda) se puede concluir que a pesar de continuar en actividad los dirigentes de estas 30 empresas no conocen la importancia del ratio de endeudamiento lo que supone un riesgo a la hora de acceder a nuevos apalancamientos.

- A pesar de que el préstamo familiar/amigo es el único con flexibilidad en el cumplimiento de las condiciones del crédito y maneja las más bajas tasas de interés, suele ser descartado por los bajos montos de dinero que suele disponer en la mayoría de ocasiones por que el acreedor no cuenta con garantías que respalden el riesgo de la financiación. Como estrategia para el mejoramiento de las condiciones del crédito se recomienda ceder un porcentaje de participación de las utilidades de la empresa en son de garantía para proporcionar seguridad al acreedor y solicitar un monto de financiación mayor.
- Si se opta por un crédito bancario, hacer uso pleno del asesoramiento financiero en donde se esclarezca cualquier duda presentada en relación a los términos y condiciones de la financiación, así como el tipo de interés y la posibilidad de variación del interés a lo largo del desarrollo del préstamo, esto para disminuir el riesgo financiero y el embargo de las garantías ofrecidas para acceder al crédito.
- Se recomienda acceder a una entidad de microcrédito solo si NO se cumple con el 100% de las condiciones y tramitología que exige un préstamo bancario, ya que cuenta con los más altos interés del mercado financiero, se debe tener en cuenta que para hacer un uso óptimo de esta alternativa de apalancamiento se debe contar

con un estudio de mercado y pronóstico de la demanda que soporte el pago de las obligaciones financieras en el menor tiempo posible para tratar de disminuir el monto de interés del crédito.

Resultados de la fase 2: Cuadro comparativo de las alternativas de apalancamiento seleccionadas por las pymes encuestadas y las teóricamente existentes.

El cuadro comparativo para llevar a cabo la descripción que tiene como objeto la presente fase está compuesto por la columna de las alternativas de apalancamiento que se divide en dos colores, el verde que se compone de las alternativas de apalancamiento seleccionadas por las empresas encuestadas (tanto las que no sobrevivieron como las que continúan en actividad) y las que componen el color azul son las alternativas teóricamente existentes, pero no seleccionadas.

En la fila principal del cuadro comparativo se identifican las variables objeto de análisis previo a la selección de una alternativa de apalancamiento en el estudio financiero que realicen los dirigentes que correspondan en su gestión del proyecto. El capital que hace referencia a el monto aproximado disponible de la alternativa de apalancamiento, el periodo de tiempo disponible al cumplimiento de la obligación, el interés aproximado en general de cada tipo de apalancamiento, la tramitología se analizara desde el punto de vista de facilidad y rapidez en el cumplimiento de los mismo al solicitar acceder a los diferentes tipos de apalancamiento expuestos, las garantías que exigen las diferentes alternativas de apalancamiento y por último el nivel de endeudamiento o GAF que exigen estas entidades a la empresa que solicite acceder a una financiación.

Tabla 34. Cuadro comparativo de las alternativas de apalancamiento seleccionadas por las empresas encuestadas y las teóricamente existentes.

	Capital	Periodo de tiempo	Interés	Tramitología	Garantía	Nivel de endeudamiento	Análisis
Familiar/ Amigo	El capital disponible suele ser menor a los 10 SMLV ya que por lo general las personas que lo otorgan no se dedican a la actividad de otorgar financiación.	Suelen ser pactados en periodos cortos ya que son montos bajos en promedio, sin embargo esta alternativa suele ser flexibles en tiempos de crisis.	Por lo general son bajos ya que quien otorga el crédito lo hace sin fines de lucro.	En la mayoría de los casos no se presenta ningún trámite o requisito, como máximo la firma de un compromiso de pago, o también conocido como letra de cambio.	Es muy probable que no se exijan garantías más que la letra de cambio firmada (en caso de que así se hubiera acordado).	No se tiene en cuenta ya que esta financiación se otorga con la primicia de la confianza en la germinación del emprendimiento.	Este apalancamiento debe tomarse en cuenta antes que todos ya que es el que menor interés propone y el más flexible en relación al cumplimiento o de términos en relación al tiempo. Considerar la cantidad de capital.

Relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona, Norte de Santander.

Banco	Es la única alternativa que ofrece montos casi ilimitados, pero esto depende de las garantías e historial crediticio del solicitante.	Depende del producto seleccionado y de la capacidad de pago, puede pactarse la finalización de la obligación de un año en adelante.	Los intereses pueden ser fijo o variables, varían de acuerdo al producto bancario seleccionado, en un rango de entre 9% y 28% anual.	Es bastante extensa y depende de cada banco, aunque los requisitos generales son: ser cliente con antigüedad del banco, contar con vida crediticia y presentar registro de ingresos estables. Y en algunos casos garantías. Estas últimas pueden ser hipotecables.	Las garantías exigidas dependen del producto. Las tarjetas de crédito y los préstamos de libre inversión no requieren garantías, mientras que los de más prestamos si y esta garantía depende del monto del capital solicitado en la financiación. No estar reportado en datacrédito.	En la evaluación que se realiza para aprobar o no un crédito se estudia el GAF, el cual debe estar por debajo del 0,6 ya que de lo contrario el crédito sería rechazado. Esto ligado además en algunas entidades al hecho de la posibilidad de compra de cartera si cuenta con créditos en otras entidades.	Este apalancamiento es óptimo si se selecciona un producto con bajo interés como el préstamo por nomina (el cual no requiere hipoteca), se recomienda leer atentamente los términos y condiciones, ideal para apalancamiento de grandes sumas de capital. Se debe considerar ser cliente antiguo del banco y contar con un plan de negocio bien definido que soporte la capacidad de pago. Tiene impacto directo en la vida crediticia para futuras financiaciones.
--------------	---	---	--	--	---	---	---

Cooperativas/ Fundaciones de microcrédito	Suelen ser montos bajos y limitados. El monto máximo no puede exceder 25 SMLV, esto debido a que son créditos pensados para gastos de empresas ya constituidas, más que para inversión.	El periodo en promedio es de corto a mediano plazo para dar cumplimiento a la totalidad de la deuda.	Es la alternativa con interés más altos, aunque más baja que los créditos de consumo (tarjetas de crédito) varían desde el 20 al 26% anual, esto debido a la rapidez de desembolso y la facilidad de la tramitación.	Aun que es extensa, no se requiere vida crediticia ni antigüedad como cliente, pero si se exige demostración de ingresos estables o garantías como soporte de la capacidad de pago. Las garantías están sujetas a hipoteca.	Exigen garantías de bienes o activos hipotecables ya sean propios o a través de un fiador o dos (depende del monto de capital solicitado en la financiación) . No estar reportado en datacrédito.	Al igual que los bancos en la evaluación que se realiza para aprobar o no un crédito se estudia el ratio de endeudamiento, el cual debe estar por debajo del 0,6 ya que de lo contrario el crédito sería rechazado.	Se recomienda postularse solo en caso de última opción ya que cuenta con altas tasas de interés, bajos montos de capital y garantías mobiliarias. Se recomienda aclarar los términos y condiciones en especial el tipo de interés si es variable o fijo y la posibilidad de venta de cartera.
--	--	---	---	--	--	--	--

Inversionista	El monto disponible de esta alternativa es variable, esto depende del nivel de riesgo que perciban los inversionistas y sobretodo del tiempo del retorno de inversión.	Este apartado tiende a ser permanente, aunque en algunas ocasiones se negocia para que en cierto tiempo el empresario pueda recomprar (a un precio también negociado) una parte del porcentaje cedido o su totalidad.	Esta alternativa a concede la financiación (y en algunas ocasiones experiencias y contactos lo que influye en la variación del porcentaje cedido) a cambio de un porcentaje de participación que podrá ser negociado o en su solicitud.	La tramitología de esta alternativa radica en un documento que describa el acuerdo negociado con las condiciones como porcentaje de participación, periodo de tiempo de recompra si la hay, el precio de esta recompra, y demás restricciones establecidas en la negociación de estas condiciones.	En mayor proporción se solicita registro de la utilidad conseguida en los últimos tiempos, futuras ventas o acuerdos con compradores potenciales. En algunas ocasiones basta con el cálculo de la demanda pronosticada.	Aunque no se establece un rango máximo del ratio de endeudamiento si es un punto a estudiar por los inversionistas, pero todo depende de lo estipulado en la negociación.	Óptimo para alianzas estratégicas, las habilidades del socio deberán ser el factor imprescindible. Se debe contar con un plan de gestión acertado para llevar a cabo una negociación con datos previamente verificados ya que la negociación de las condiciones es el pilar de este apalancamiento, pues a partir de allí se establece el capital, la participación otorgada, su temporalidad y lo más importante la posibilidad de recompra y su valor.
----------------------	--	---	---	--	---	---	--

Crowdfunding	Financiamiento desde 3.000 hasta 10.000 SMLV. Al igual que los inversionistas, el monto depende del nivel de riesgo que perciban los inversionistas y sobretodo del tiempo del retorno de inversión.	En su mayoría es a término fijo, aunque en algunas ocasiones se negocia para que en cierto tiempo el empresario pueda recomprar (a un precio también negociado) una parte del porcentaje cedido o su totalidad.	Depende del tipo de crowdfunding, el equity, que reciben acciones de la empresa, otros como el crowdfunder aceptan los que el solicitante determine el interés del crédito.	Depende de la misión objetivo de la empresa y de la plataforma por la cual se postule, en su mayoría estas comparten el mismo requisito; el acreedor del proyecto solo recibe la recaudación si consigue cumplir el 100% de sus objetivos.	Su principal soporte para conceder la financiación es la viabilidad del plan de gestión de proyecto que presenten las empresas solicitantes.	En este tratado no se tendrá en cuenta el ratio de endeudamiento sino la relación entre la participación cedida y la capacidad de retorno de inversión que se soporta en el plan de gestión del proyecto presentado a la asociación.	Esta alternativa es óptima para proyectos que demanden gran capital, a pesar de cederse participación estos inversionistas no tendrán influencia en las decisiones de la gerencia, la negociación de las condiciones como el monto y la participación debe ser pensada con la primicia que es un trato a temporalidad fija (sin opción de recompra).
---------------------	--	---	---	--	--	--	--

Programas gubernamentales	La cantidad a disponer depende de lo estipulado en las necesidades expuestas en el estudio financiero presentado en la postulación de la empresa.	En esta alternativa son los requisitos a cumplir los que están ligados a un periodo de tiempo, por ejemplo conservar la misma nómina mínimo 2 años.	Suelen ser préstamos sin ánimo de lucro, no cobran interés.	Ya que son programas sociales, la tramitología para postularse es sencilla, sin embargo solo se puede ser beneficiado una vez por programa y contar con un plan de negocio.	Que el proyecto tenga un aporte social, en especie, dinero, servicios o industrial en el cual no podrá ser inferior al 10% del valor total del plan de negocio.	Son recursos destinados a impulsar emprendimientos por lo cual no se toma en cuenta el GAF ya que no se deberá retornar el capital adquirido si se ha cumplido con la misión establecida en el plan de negocios.	Sin intereses ni garantías, ideal para emprendimientos con impacto social. Tener en cuenta que solo se puede aplicar una vez. Cumplir con todos los requisitos ya que el incumplimiento de uno de ellos desaprobaría automáticamente el crédito.
---------------------------	---	---	---	---	---	--	--

Capital riesgo	Su capital y beneficios dependerán de la evolución de negocio, sobre la cual puede haber mayor o menor incertidumbre.	Al ser una inversión de alto riesgo el acreedor busca un beneficio alto a mediano plazo (5 a 7 años).	La financiación se otorga a cambio de participación en la empresa, la cual posteriormente en la fase de gestión de la inversión la sociedad de capital negociará con el prestatario o en su plan de salida de la inversión.	La complejidad de la tramitología radica depende de cada sociedad de riesgo, lo que comparten todas es que exigen presentar un plan de negocio claro e innovador.	Al igual que el crowdfunding la garantía para aprobar la financiación es la viabilidad del plan de gestión de proyecto que presenten las empresas solicitantes.	Al igual que el crowdfunding en este tratado más que el GAF se debe priorizar la relación entre la participación cedida y la capacidad de retorno de inversión que se soporta en el plan de gestión del proyecto presentado a la asociación.	Alternativa optima si se cuenta con un emprendimiento tecnológico innovador. Tener en cuenta que estas sociedades siempre tienen un plan de salida. La negociación de las condiciones es clave para el éxito a fracaso de la germinación del emprendimiento. Contar con un plan de gestión que respalde la información solicitada en la postulación para facilitar y tener un mejor dominio en la negociación.

Fuente: elaboración propia, 2022.

Análisis de la tabla comparativa de la fase 2

El común denominador de las diferentes alternativas de apalancamiento es que se constituyen por 3 pilares fundamentales el monto de capital solicitado, la temporalidad, el plan de negocio y la elección de la alta dirección del método de pago al acreedor por su servicio que puede variar básicamente entre ceder un porcentaje de participación de la utilidad de la empresa o pagar un porcentaje de interés del monto financiado.

Es importante destacar también que la vida crediticia y el conocimiento de indicadores como el GAF y el ratio de endeudamiento y la correlación de los mismos también son factores críticos que los emprendedores deben tener en cuenta a la hora de postularse a los diferentes tipos de apalancamiento ya que pueden representarse como barreras impuestas por la empresa misma con amenaza de materializarse en un aumento del nivel de riesgo financiero en el desarrollo del crédito.

Las empresas innovadoras en el ámbito tecnológico suponen una gran inversión y por lo general la necesidad de socios estratégicos que sean de áreas diferentes a los desarrolladores como marketing y la logística del producto, en este caso el apalancamiento más óptimo, según la percepción general de la tabla comparativa sería un inversionista (business angel) pues estos buscan proyectos con potencial a mediano plazo en el que están dispuestos a invertir a cambio de un porcentaje de participación que además les otorgue licencia para intervenir en la toma de decisiones de la dirección empresarial, hecho que los involucraría de una manera más activa en procesos que complementen al emprendedor a comparación de otros tipos de apalancamiento como crowdfunding o capital riesgo que invierten a cambio de un porcentaje de la utilidad que les permita recuperar la inversión y percibir ganancias después de conseguirlo, pero a merced de

Relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona, Norte de Santander.

las decisiones que tome el emprendedor, en pocas palabras ellos no se involucran en la dirección de la empresa y por ello no se preocupan por conseguir mejores proveedores, optimización de las líneas de producción y distribución como lo haría un business angel o socio estratégico.

Esta tabla en su octava columna contiene un análisis que permite una percepción general como la narrada anteriormente de cada uno de las alternativas estudiadas, pero ¿se podrá obtener un análisis específico de los tipos de apalancamiento óptimos para los nuevos emprendimientos? Esta respuesta se podrá obtener una vez se aplique al modelo diseñado en la fase 3 que propone facilitar la selección de las diferentes alternativas estudiadas y disponibles para las empresas nacientes de la ciudad de Pamplona.

Resultado de la Fase 3

Modelo de selección de un apalancamiento óptimo

La siguiente lista de chequeo está diseñada para facilitar la selección de la alternativa de apalancamiento óptima para las empresas nacientes que hayan realizado un estudio de factibilidad o gestión del proyecto. Consiste en valorar las cifras de los indicadores y variables expuestos en la fase 2 en base al estudio financiero de su gestión del proyecto, estas valoraciones son equivalentes a la ubicación de las cifras en los rangos establecidos en la lista de chequeo, una vez se obtiene la valoración se chequean en la segunda sección de listas de cada una de las alternativas estudiadas. Finalmente se obtendrá una visualización más cómoda de cuál es el tipo de apalancamiento más óptimo para la organización.

MONTO DE CAPITAL: la cantidad de dinero que se pretende solicitar para financiar el proyecto.

PERIODO DE TIEMPO: el tiempo en meses que la empresa pretende dar cumplimiento a la obligación financiera. (número de cuotas)

TIPO DE INTERES: Tipo de interés de preferencia en relación a la lectura del ambiente de las políticas financieras de la economía nacional actual y futura. O un interés nulo/inexistente lo que supone la preferencia de ceder porcentaje de participación.

PARTICIPACIÓN: Porcentaje que se pretende otorgar a cambio de la financiación.

TRAMITOLOGÍA: Nivel de cumplimiento de los requerimientos que compete a la solicitud de acceso a un tipo de apalancamiento.

GARANTIAS: Nivel de cumplimiento de las garantías exigidas comúnmente para solicitar acceder a uno de los tipos de apalancamiento estudiados.

NIVEL DE ENDEUDAMIENTO: Escala de ponderación del ratio de endeudamiento con el que cuenta la empresa al solicitar acceder a uno de los tipos de apalancamiento estudiados. Recordemos la fórmula del ratio.

$$\text{Ratio de endeudamiento} = \frac{\text{Patrimonio neto}}{\text{Pasivo}}$$

Método para la aplicación del modelo de selección del tipo de apalancamiento óptimo

El siguiente es el paso a paso a seguir para aplicar el modelo de selección de apalancamiento financiero y conseguir como resultado la alternativa que mejor se adapta a las condiciones definidas y estipuladas en el mismo.

1. Haber completado con éxito el estudio de gestión de proyectos de la metodología expuesta por la ONUDI explicada en el marco teórico del documento.
2. Proceder a llenar cada una de las casillas de la *Tabla 35. Disposiciones de solicitud*, empezando por el monto de capital que se pretende solicitar en base al resultado del estudio financiero de la gestión del proyecto.
3. De acuerdo al estudio de mercado que compone la metodología de la ONUDI, realizar un pronóstico de la demanda, compararlo con los costos de producción de dicha demanda para a partir de lo anterior calcular un aproximado de las utilidades

- brutas esperadas y por ende la capacidad de pago para determinar en qué periodo de tiempo se pretende cumplir con la totalidad de la obligación financiera.
4. De acuerdo a la misión y objetivos de la empresa, evaluar que opción de pago de la obligación financiera es óptima, si el pago de un interés que puede ser variable o fijo, y mantener el 100% de las utilidades de la empresa. O si es más óptimo ceder un porcentaje de las utilidades, teniendo en cuenta que esta opción puede tener el plus de que este porcentaje sea participativo y pueda ser concedido a un socio estratégico.
 5. Determinar con qué grado de tramitología cuenta la empresa en la actualidad de acuerdo a lo estipulado en la tabla de disposiciones de solicitud.
 6. Determinar con qué grado de garantías cuenta la empresa en la actualidad de acuerdo a lo estipulado en la tabla de disposiciones de solicitud.
 7. Calcular el ratio de endeudamiento financiero aplicando la formula. (esta fórmula la podrá encontrar en el apartado de anexos).
 8. Una vez completada la *Tabla 35. Disposiciones de solicitud* diríjase a completar cada una de las diferentes listas de chequeo que corresponde a las alternativas de apalancamiento estudiadas, con los datos de las disposiciones de solicitud con las que cuenta la empresa en la actualidad.
 9. Finalmente, compare las puntuaciones obtenidas que corresponden al nivel de cumplimiento de cada una de las listas de chequeo.
 10. El apalancamiento con mayor grado de cumplimiento en el chequeo de sus condiciones es la alternativa óptima para apalancar financieramente su proyecto de acuerdo con las disposiciones de solicitud con las que cuenta la empresa.

Tabla 35. Disposiciones de solicitud

DISPOSICIONES DE SOLICITUD		
MONTO DE CAPITAL PRETENDIDO	=\$x	Bajo = $x < 10\text{SMLV}$ Medio = $10\text{SMLV} < x < 100\text{SMLV}$ Alto = $x > 100\text{SMLV}$
PERIODO DE TIEMPO	#meses=x	Corto plazo = $x < 12$ meses Mediano plazo = $12 \text{ meses} < x < 60 \text{ meses}$ Largo plazo = $x > 60 \text{ meses}$
TIPO DE INTERÉS	—	1. Interés fijo: Es constante durante todo el periodo de repago del financiamiento. (entre 20% y 26% anual dependiendo de la entidad) (Vera L. V., 2021). 2. Interés variable: Varía durante el financiamiento dependiendo de la tasa de interés impuesta cada año por el Banco de la república, la cual deberá ser sumada a la tasa grabada en la aprobación del crédito (entre 12% y 23% dependiendo de la entidad) (Vera L. V., 2021). 3. Interés al rebatir: se aplica sobre el saldo adeudado. 4.Nulo: Sin interés.
PARTICIPACIÓN	—	1.Nula: no se pretende ceder ningún %. 2.Parcial: Se aceptaría ceder máximo el 20%. 3.Central: se aceptaría ceder hasta el 49% 4.Mayoritario: se dispone a conceder más del 50% de participación.

TRAMITOLOGÍA	—	Baja: Se requiere desembolso con urgencia, no cuenta con vida crediticia, cuenta con un estudio de factibilidad y/o la empresa no cuenta con impacto socio-ambiental. Media: No se requiere desembolso con urgencia, cuenta con un estudio de factibilidad, tiene impacto socio-ambiental y/o no tiene vida crediticia moderada. Alta: No se requiere desembolso con urgencia, cuenta con un estudio de factibilidad, tiene un impacto socio-ambiental y/o tiene vida crediticia consolidada.
GARANTIAS	—	Baja: No cuenta con ningún tipo de garantía. Media: Puede respaldar el apalancamiento con el registro de futuras ventas, cuenta con codeudor. Alta: Puede respaldar el apalancamiento con el registro de futuras ventas o cuenta con un activo hipotecable.
NIVEL DE ENDEUDAMIENTO	—	Bajo: Se planea un Ratio < 0,4. Medio: Se planea un Ratio entre 0,4 y 0,6. Alto: Se pretende un Ratio > a 0,6.

Fuente: elaboración propia, 2022.

Lista de chequeo de las diferentes alternativas de apalancamiento:

Las listas de chequeo de cada uno de los tipos de apalancamiento estudiados en la segunda fase contienen las condiciones que serán chequeadas por el emprendedor en base a su cumplimiento o no de ellas, a partir de lo cual debería hacer un análisis de cuál es el más óptimo para su empresa y plan de gestión del proyecto de acuerdo al porcentaje de acierto en el chequeo de los requisitos siete de cada una de las alternativas de apalancamiento. Marque o chequee los requerimientos que cumple de acuerdo a la tabla previamente diligenciada.

Tabla 36. Lista de chequeo préstamo bancario.

PRÉSTAMO BANCARIO			
NIVEL DE MONTO DE CAPITAL PRETENDIDO		BAJO	
		MEDIO	
		ALTO	
PERIODO DE TIEMPO		CORTO PLAZO	
		MEDIANO PLAZO	
		LARGO PLAZO	
TIPO DE INTERÉS		INTERÉS FIJO	
		INTERÉS VARIABLE	
PARTICIPACIÓN		PARTICIPACIÓN NULA	
TRAMITOLOGÍA		MEDIA	
		ALTA	
GARANTÍAS		MEDIA	
		ALTA	
NIVEL DE ENDEUDAMIENTO		BAJO	
		MEDIO	

Fuente: elaboración propia, 2022.

Tabla 37. Lista de chequeo de “familiar / amigo”

FAMILIAR / AMIGO		
NIVEL DE MONTO DE CAPITAL PRETENDIDO	BAJO	
PERIODO DE TIEMPO	CORTO PLAZO	
	MEDIANO PLAZO	
TIPO DE INTERÉS	INTERÉS FIJO	
	INTERÉS NULO	
PARTICIPACIÓN	PARTICIPACIÓN NULA	
	PARCIAL	
TRAMITOLOGÍA	BAJA	
	MEDIA	
	ALTA	
GARANTÍAS	BAJA	
	MEDIA	
NIVEL DE ENDEUDAMIENTO	BAJO	
	MEDIO	
	ALTO	

Fuente: elaboración propia, 2022.

Tabla 38. Lista de chequeo de “fundaciones de microcréditos / cooperativas”.

FUNDACION DE MICROCREDITOS / COOPERATIVAS		
NIVEL DE MONTO DE CAPITAL PRETENDIDO	BAJO	
PERIODO DE TIEMPO	CORTO	
	MEDIANO	
TIPO DE INTERÉS	INTERÉS FIJO	
	INTERÉS VARIABLE	
PARTICIPACIÓN	PARTICIPACIÓN NULA	
TRAMITOLOGÍA	BAJA	
	MEDIA	
GARANTÍAS	MEDIA	
	ALTA	
NIVEL DE ENDEUDAMIENTO	BAJO	
	MEDIO	
	ALTO	

Fuente: elaboración propia, 2022.

Tabla 39. Lista de chequeo “inversionistas”

INVERSIONISTA		
NIVEL DE MONTO DE CAPITAL PRETENDIDO	BAJO	
	MEDIO	
	ALTO	
PERIODO DE TIEMPO	MEDIANO PLAZO	
	LARGO PLAZO	
TIPO DE INTERÉS	INTERÉS NULO	
PARTICIPACIÓN	PARCIAL	
	CENTRAL	
	MAYORITARIO	
TRAMITOLOGÍA	MEDIA	
	ALTA	
GARANTÍAS	BAJA	
	MEDIA	
NIVEL DE ENDEUDAMIENTO	BAJO	
	MEDIO	
	ALTO	

Fuente: elaboración propia, 2022.

Tabla 40. Lista de chequeo de “crowdfunding”.

CROWDFUNDING			
NIVEL DE MONTO DE CAPITAL PRETENDIDO		ALTO	
PERIODO DE TIEMPO		MEDIANO PLAZO	
		LARGO PLAZO	
TIPO DE INTERÉS		INTERÉS FIJO	
		INTERÉS NULO	
PARTICIPACIÓN		CENTRAL	
		MAYORITARIA	
TRAMITOLOGÍA		MEDIA	
		ALTA	
GARANTÍAS		MEDIA	
		ALTA	
NIVEL DE ENDEUDAMIENTO		BAJO	
		MEDIO	
		ALTO	

Fuente: elaboración propia, 2022.

Tabla 41. Lista de chequeo “programas gubernamentales”

PROGRAMAS GUBERNAMENTALES		
NIVEL DE MONTO DE CAPITAL PRETENDIDO	BAJO	
	ALTO	
PERIODO DE TIEMPO	CORTO PLAZO	
	MEDIANO PLAZO	
TIPO DE INTERÉS	INTERÉS NULO	
PARTICIPACIÓN	PARTICIPACIÓN NULA	
TRAMITOLOGÍA	MEDIA	
	ALTA	
GARANTÍAS	MEDIA	
	ALTA	
NIVEL DE ENDEUDAMIENTO	BAJO	
	MEDIO	
	ALTO	

Fuente: elaboración propia, 2022.

Tabla 42. Lista de chequeo de “capital riesgo”

CAPITAL RIESGO		
NIVEL DE MONTO DE CAPITAL PRETENDIDO	BAJO	
	MEDIO	
	ALTO	
PERIODO DE TIEMPO	MEDIANO PLAZO	
TIPO DE INTERÉS	INTERÉS NULO	
PARTICIPACIÓN	CENTRAL	
	MAYORITARIA	
TRAMITOLOGÍA	MEDIA	
	ALTA	
GARANTÍAS	BAJA	
	MEDIA	
	ALTA	
NIVEL DE ENDEUDAMIENTO	BAJO	
	MEDIO	
	ALTO	

Fuente: elaboración propia, 2022.

Relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona, Norte de Santander.

Conclusiones

- 28 empresas de las 30 encuestadas que no sobrevivieron sus 5 primeros años de operación, no realizaron ningún estudio relacionado a la gestión de proyectos y el 85,7% de estas 28 empresas informó que no accedieron a ningún apalancamiento porque no vio la necesidad o por dudar de su capacidad de pago. Mientras que el 63,33% de las empresas que siguen desarrollando su actividad comercial en la ciudad realizaron algún tipo de estudio en la fase de gestión de proyectos. A partir de lo anterior es válido afirmar que el éxito de todo proyecto en cualquier sector industrial se basa en una acertada planeación, pues este es el único método de pronosticar aproximadamente la viabilidad de una idea de negocio, por lo tanto, este estudio de factibilidad es la etapa del proyecto más importante, se recomienda a las empresas enfocar sus recursos primeramente en realizar un adecuado estudio de la gestión del proyecto, sobretodo en el estudio financiero que compone al mismo ya que a través de él es que se puede conocer la situación financiera del proyecto y se determina si es necesaria o no la financiación externa, y a partir de allí obtener como resultado un impacto positivo en la reducción del nivel de riesgo financiero que representa la creación de empresa en Pamplona, norte de Santander.
- El 100% de las empresas encuestadas que no sobrevivieron a sus 5 primeros años de operaciones no conocen ninguno de los dos indicadores de endeudamiento, ni el grado de apalancamiento financiero ni la ratio de apalancamiento financiero. Y

29 de las 30 empresas encuestadas que siguen consolidadas en Pamplona no

Relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona, Norte de Santander.

conocen acerca del grado de apalancamiento financiero. Solo 3 de las 30 empresas encuestadas conoce lo que es el ratio. A partir de lo anterior y teniendo en cuenta que una proporción adecuada entre el GAF (mayor a 2 que supone un potenciador de la utilidad operativa) y el ratio de endeudamiento (entre 0,4 y 0,6 lo que supone que no se posee capital ocioso ni tampoco se está soportando un excesivo volumen de deuda) se puede concluir que un balance saludable de los indicadores de grado de apalancamiento (GAF) y el ratio de endeudamiento pueden reducir circunstancialmente el nivel de riesgo financiero el cual es uno de los ejes principales de la factibilidad del proyecto por lo tanto es sumamente importante un seguimiento activo de estos indicadores en el desarrollo de la financiación adquirida por cualquier tipo de apalancamiento financiero.

- El común denominador de las diferentes alternativas de apalancamiento estudiadas es que se constituyen por 3 pilares fundamentales, el monto de capital solicitado, el periodo de tiempo en el que se pretende dar finalización a la financiación y el método de pago de las utilidades del acreedor los cuales pueden ser intereses sobre el monto de capital o un porcentaje de participación de las utilidades de la empresa. Tener un conocimiento claro de cuáles son las variables principales a la hora de solicitar un apalancamiento y los valores con los que se cuenta de las mismas pueden determinar el éxito o fracaso de seleccionar una alternativa optima según el cumplimiento de cada una de los requerimientos expuestos en la tabla de disposiciones de solicitud para su posterior chequeo en

las listas de chequeo de cada uno de los tipos de apalancamientos del modelo diseñado en la tercera fase.

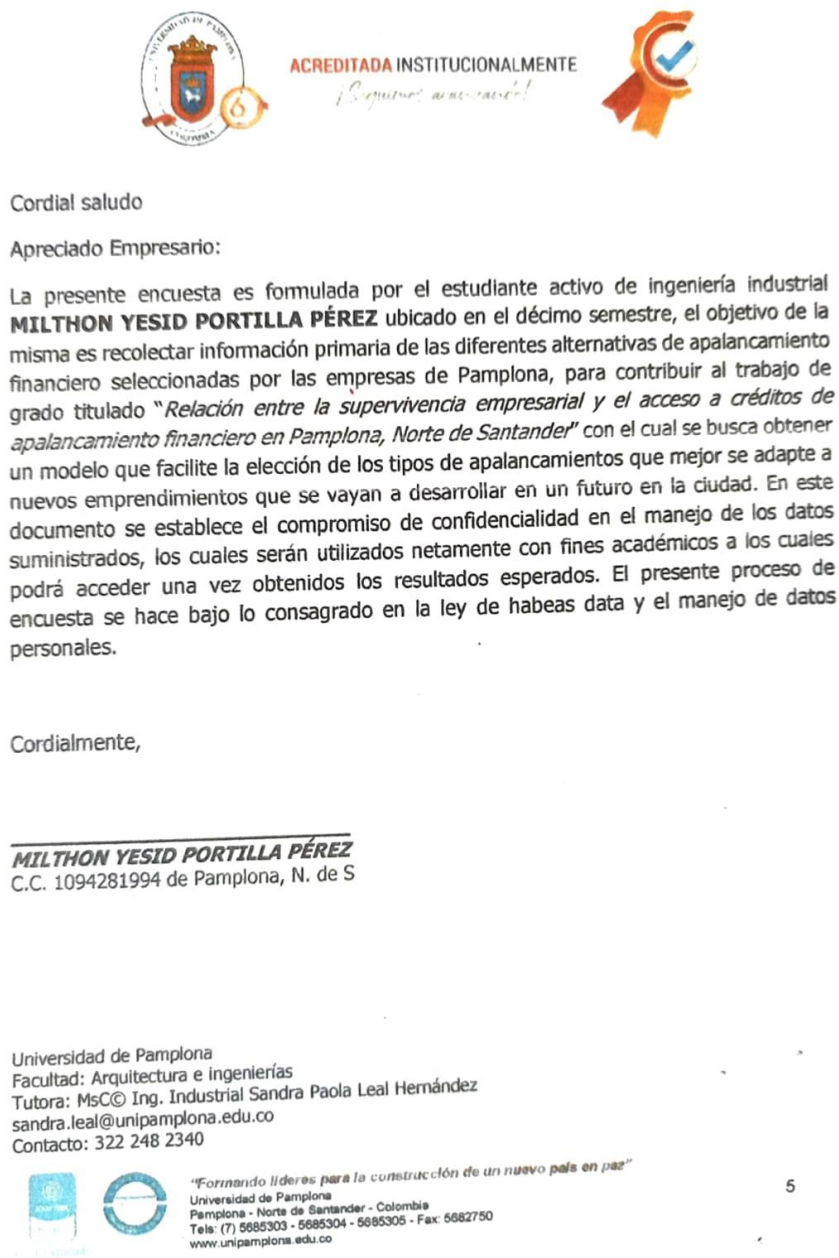
Recomendaciones

- Muchas personas tienen buenas ideas de negocio, pero la estrategia o el plan para su materialización es lo que realmente tiene valor. Se recomienda a los emprendedores que la primera inversión que hagan para pasar de una idea de negocio a un negocio es realizar un adecuado estudio de gestión de su proyecto ya que con este podrán tener un pronóstico de la factibilidad de la empresa y a partir de esto evitar pérdidas económicas invirtiendo en ideas que no son factibles.
- Se aconseja a la población emprendedora evaluar todas las alternativas de apalancamiento que estén a su alcance, empezando por las que menos intereses o porcentaje de participación demanden, para tener un mayor espectro de posibilidades y opciones de disminuir el riesgo financiero y aumentar las utilidades de su empresa y a su vez impactar positivamente al desarrollo económico del país y la región.
- Una vez se decida el hecho de acceder a cualquier tipo de apalancamiento, los emprendedores deben conocer la situación económica del país ya que en situaciones como la recesión económica el banco de la república probablemente suba las tasas de interés, para evitar que la gente se endeude lo que pone en desventaja financiera a cualquier tipo de apalancamiento que selecciones en especial los que se desarrollan con interés variable.

- En cuanto mayor sea el GAF menos capital de las utilidades van destinadas a pagar impuestos. Las obligaciones financieras se pagan con la utilidad bruta o también llamada UAII (utilidad antes de impuestos e intereses), lo que genera como resultado la UAI (utilidad antes de impuestos) de la cual se pagan los impuestos y después si se obtiene la utilidad neta. A partir de lo anterior se recomienda que se destine la mayor cantidad posible de capital de UAII para pagar las obligaciones financieras ya que así se consigue reducir el capital de la UAI lo que representa un uso óptimo del capital, ya que se destina en mayor medida al apalancamiento financiero, lo que le permite terminar de pagar el crédito en menos tiempo lo que a su vez significa menos intereses. Lo anterior se recomienda para empresas dispuestas a reinvertir sus utilidades netas y no retirarlas en forma de dividendos.

Anexos

Figura 21. Carta de presentación y confidencialidad presentada a las empresas encuestadas



Fuente: elaboración propia, 2022.

Figura 22. Registro de las variables establecidas en el SPSS.

Relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona, Norte de Santander.

*Consolida2.sav [ConjuntoDatos1] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Editar Ver Datos Transformar Analizar Marketing directo Gráficos Utilidades Ventana Ayuda

	Nombre	Tipo	Anchura	Decimales	Etiqueta	Valores	Perdidos	Columnas	Alineación	Medida	Rol
1	ID	Numérico	8	0	Identificador de ...	Ninguno	Ninguno	8	Derecha	Escala	Entrada
2	Actividad	Numérico	8	0	Actividad come...	{1, Cosméticos...	Ninguno	14	Derecha	Nominal	Entrada
3	Años	Numérico	8	0	Años de actividad	Ninguno	Ninguno	8	Derecha	Escala	Entrada
4	Gestion	Numérico	8	0	Gestión de pro...	{1, Factibilidad...	Ninguno	16	Derecha	Nominal	Entrada
5	Apalancami...	Numérico	8	0	Tipo de apalanc...	{1, Préstamos...	Ninguno	16	Derecha	Nominal	Entrada
6	Objetivo	Numérico	8	0	El fin por el cua...	{1, Compra ...	Ninguno	15	Derecha	Nominal	Entrada
7	Monto	Numérico	8	0	Monto del apal...	{1, Entre 80...	Ninguno	12	Derecha	Nominal	Entrada
8	Tiempo	Numérico	8	0	Tiempo de finali...	{1, Entre 1 ...	Ninguno	10	Derecha	Nominal	Entrada
9	Interes	Numérico	8	0	Tasa de interes	{1, Entre 0...	Ninguno	8	Derecha	Nominal	Entrada
10	Aprobacion	Numérico	8	0	Tiempo de apro...	{1, Entre 1 ...	Ninguno	8	Derecha	Nominal	Entrada
11	Garantia	Numérico	8	0	Garantía de ap...	{1, Hipoteca...	Ninguno	8	Derecha	Nominal	Entrada
12	ConoceRatio	Numérico	8	0	Conoce el ratio	{1, Si}...	Ninguno	8	Derecha	Nominal	Entrada
13	Ratio	Numérico	8	0	Valor del ratio	{1, Entre 0,...	Ninguno	8	Derecha	Nominal	Entrada
14	ConoceGAF	Numérico	8	0	Conoce el GAF	{1, Si}...	Ninguno	8	Derecha	Nominal	Entrada
15	GAF	Numérico	8	0	Valor del GAF	{1, Entre 1,...	Ninguno	8	Derecha	Nominal	Entrada
16	Inconvenient...	Numérico	8	0	Inconvenientes ...	{1, Embargo...	Ninguno	12	Derecha	Nominal	Entrada
17	Ventajas	Numérico	8	0	Ventajas del ap...	{1, Bajo inte...	Ninguno	16	Derecha	Nominal	Entrada
18	Alternativas	Numérico	8	0	Conoce alternat...	{1, Si}...	Ninguno	16	Derecha	Nominal	Entrada
19	Obstaculos	Numérico	8	0	Obstáculos al s...	{1, Presenta...	Ninguno	19	Derecha	Nominal	Entrada

Fuente: elaboración propia, 2022.

Figura 23. Registro de los datos obtenidos de la encuesta realizada a las empresas en actividad.

Relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona, Norte de Santander.

*Consolida2.sav [ConjuntoDatos1] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Editar Ver Datos Transformar Analizar Marketing directo Gráficos Utilidades Ventana Ayuda

Visible: 19 de 19 variables

	ID	Actividad	Años	Gestion	Apalancamiento	Objetivo	Monto	Tiempo	Interes	Aprobacion	Garantia	Conoc
1	17	Charcutería	5	Estudio de mercado	Préstamo bancario	Compra de equipo y h...	Entre 10.000.000...	Entre 1 año y ...	Entre 2% y ...	Entre 15 di...	Hipoteca	
2	6	Salón de belleza	26	Estudio de mercado	Préstamo bancario	Compra de equipo y h...	Entre 800.000 y ...	Entre 1 año y ...	Entre 1% y ...	Entre 1 día...	Hipoteca	
3	21	Papelería	18	Estudio de mercado	Préstamo bancario	Compra de equipo y h...	Entre 800.000 y ...	Entre 1 año y ...	Entre 2% y ...	Entre 1 día...	Hipoteca	
4	30	Droguería	7	Estudio de mercado	Préstamo bancario	Compra de materia pri...	Entre 800.000 y ...	Entre 1 año y ...	Entre 1% y ...	Entre 15 di...	Hipoteca	
5	7	Calzado	20	Estudio de mercado	Préstamo bancario	Capital de trabajo	Entre 10.000.000...	Entre 3 años ...	Entre 1% y ...	Entre 15 di...	Fondo naci...	
6	8	Tecnología	12	Estudio de mercado	Préstamo bancario	Compra de materia pri...	Entre 5.000.000 ...	Entre 1 año y ...	Entre 2% y ...	Entre 1 día...	Registro d...	
7	12	Droguería	5	Estudio de mercado	Préstamo bancario	Compra de materia pri...	Entre 10.000.000...	Entre 1 año y ...	Entre 2% y ...	Entre 1 día...	Acciones d...	
8	28	Cosméticos	5	Estudio de mercado	Préstamo bancario	Compra de materia pri...	Entre 10.000.000...	Entre 3 años ...	Entre 1% y ...	Entre 15 di...	Ninguna	
9	15	Pinturas	5	Estudio de mercado	Préstamo bancario	Compra de materia pri...	Más de 50.000.000	Entre 5 años ...	Entre 1% y ...	Entre 1 día...	Hipoteca	
10	23	Café Bar	2	Estudio de mercado	Préstamo bancario	Compra de equipo y h...	Más de 50.000.000	Entre 3 años ...	Entre 2% y ...	Entre 1 me...	Hipoteca	
11	4	Ferretería	14	Ninguno	Préstamo bancario	Capital de trabajo	Entre 800.000 y ...	Entre 1 año y ...	Entre 1% y ...	Entre 15 di...	Registro d...	
12	25	Restaurante	7	Ninguno	Préstamo bancario	Capital de trabajo	Entre 10.000.000...	Entre 1 año y ...	Entre 2% y ...	Entre 1 día...	Registro d...	
13	9	Miselaena	26	Ninguno	Préstamo bancario	Capital de trabajo	Entre 800.000 y ...	Entre 1 año y ...	Entre 1% y ...	Entre 15 di...	Hipoteca	
14	31	Ferretería	15	Ninguno	Préstamo bancario	Compra de materia pri...	Entre 10.000.000...	Entre 5 años ...	Entre 2% y ...	Entre 1 me...	Hipoteca	
15	22	Consultorio odontoló...	26	Ninguno	Préstamo bancario	Compra de equipo y h...	Entre 800.000 y ...	Entre 1 año y ...	Entre 2% y ...	Entre 1 día...	Hipoteca	
16	10	Óptica	18	Ninguno	Préstamo bancario	Capital de trabajo	Entre 800.000 y ...	Entre 3 años ...	Entre 1% y ...	Entre 1 día...	Registro d...	
17	26	Prendas de vestir	15	Estudio de mercado	Préstamo fundación de ...	Compra de materia pri...	Entre 800.000 y ...	Entre 1 año y ...	Entre 4% y ...	Entre 1 día...	Hipoteca	
18	19	Tecnología	22	Estudio de mercado	Préstamo fundación de ...	Compra de materia pri...	Entre 800.000 y ...	Entre 3 años ...	Entre 4% y ...	Entre 15 di...	Hipoteca	
19	11	Confección de prend...	5	Estudio de mercado	Préstamo fundación de ...	Compra de equipo y h...	Entre 10.000.000...	Entre 5 años ...	Entre 4% y ...	Entre 1 día...	Registro d...	
20	27	Supermercado	10	Estudio financiero	Préstamo fundación de ...	Compra de materia pri...	Entre 800.000 y ...	Entre 1 año y ...	Entre 2% y ...	Entre 1 día...	Hipoteca	
21	16	Bicicletas	5	Ninguno	Préstamo fundación de ...	Compra de equipo y h...	Entre 800.000 y ...	Entre 3 años ...	Entre 4% y ...	Entre 15 di...	Hipoteca	
22	18	Tecnología	18	Estudio de mercado	Préstamo familiar/amigo	Mejora de flujo de caja	Entre 800.000 y ...	Entre 1 año y ...	Entre 0.05...	Entre 1 día...	Registro d...	
23	2	Restaurante	6	Estudio de mercado	Préstamo familiar/amigo	Compra de equipo y h...	Entre 5.000.000...	Entre 1 año y ...	Entre 0.05...	Entre 1 me...	Registro d...	

Fuente: elaboración propia, 2022.

Figura 24. Registro de los datos obtenidos de la encuesta realizada a las empresas que no sobrevivieron los 5 primeros años de actividad.

Relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona, Norte de Santander.

02cancelados3años.sav [ConjuntoDatos1] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Editar Ver Datos Transformar Analizar Marketing directo Gráficos Utilidades Ventana Ayuda

Visible: 19 de 19 variables

	ID	Actividad	Años	Gestion	Apalancamiento	Objetivo	Monto	Tiempo	Interes	Aprobacion	Garantia	ConoceRatio	Ratio	ConoceG
1	19	Fabrica	3	Estudio de...	Préstamo bancario	Compra de equipo y h...	Entre 5.000.000 ...	Entre 3 añ...	Entre 1% y...	Entre 1 día...	Hipoteca	No	Más de 0,6	
2	12	Supermerc...	3	Ninguno	Préstamo bancario	Compra de equipo y h...	Entre 5.000.000 ...	Entre 3 añ...	Entre 2% y...	Entre 1 día...	Hipoteca	No	Más de 0,6	
3	6	Droguería	4	Ninguno	Préstamo fundaci...	Compra de materia pri...	Entre 5.000.000 ...	Entre 3 añ...	Entre 4% y...	Entre 1 día...	Hipoteca	No	Más de 0,6	
4	16	Tecnología	3	Ninguno	Préstamo fundaci...	Compra de equipo y h...	Entre 800.000 y ...	Entre 3 añ...	Más del 5%	Entre 1 día...	Hipoteca	No	Más de 0,6	
5	5	CarWash	4	Ninguno	Préstamo familiar...	Compra de equipo y h...	Entre 5.000.000 ...	Entre 1 añ...	Entre 0.05...	Entre 1 día...	Registro d...	No	Más de 0,6	
6	29	Floristería	1	Ninguno	Ninguno	No aplicó apalancami...	No aplicó apalan...	No aplicó a...	No aplicó a...	No aplicó a...	No aplicó a...	No	No aplicó a...	
7	13	Bar	2	Ninguno	Ninguno	No aplicó apalancami...	No aplicó apalan...	No aplicó a...	No aplicó a...	No aplicó a...	No aplicó a...	No	No aplicó a...	
8	17	Bar	2	Ninguno	Ninguno	No aplicó apalancami...	No aplicó apalan...	No aplicó a...	No aplicó a...	No aplicó a...	No aplicó a...	No	No aplicó a...	
9	20	Bar	2	Ninguno	Ninguno	No aplicó apalancami...	No aplicó apalan...	No aplicó a...	No aplicó a...	No aplicó a...	No aplicó a...	No	No aplicó a...	
10	21	Bar	2	Ninguno	Ninguno	No aplicó apalancami...	No aplicó apalan...	No aplicó a...	No aplicó a...	No aplicó a...	No aplicó a...	No	No aplicó a...	
11	22	Fabrica	2	Ninguno	Ninguno	No aplicó apalancami...	No aplicó apalan...	No aplicó a...	No aplicó a...	No aplicó a...	No aplicó a...	No	No aplicó a...	
12	24	Dulcería	2	Ninguno	Ninguno	No aplicó apalancami...	No aplicó apalan...	No aplicó a...	No aplicó a...	No aplicó a...	No aplicó a...	No	No aplicó a...	
13	26	Piñatería	2	Ninguno	Ninguno	No aplicó apalancami...	No aplicó apalan...	No aplicó a...	No aplicó a...	No aplicó a...	No aplicó a...	No	No aplicó a...	
14	27	Bar	2	Ninguno	Ninguno	No aplicó apalancami...	No aplicó apalan...	No aplicó a...	No aplicó a...	No aplicó a...	No aplicó a...	No	No aplicó a...	
15	28	Videojuegos	2	Ninguno	Ninguno	No aplicó apalancami...	No aplicó apalan...	No aplicó a...	No aplicó a...	No aplicó a...	No aplicó a...	No	No aplicó a...	
16	7	Transporte	3	Ninguno	Ninguno	No aplicó apalancami...	No aplicó apalan...	No aplicó a...	No aplicó a...	No aplicó a...	No aplicó a...	No	No aplicó a...	
17	8	Sala de bel...	3	Ninguno	Ninguno	No aplicó apalancami...	No aplicó apalan...	No aplicó a...	No aplicó a...	No aplicó a...	No aplicó a...	No	No aplicó a...	
18	10	Panadería	3	Ninguno	Ninguno	No aplicó apalancami...	No aplicó apalan...	No aplicó a...	No aplicó a...	No aplicó a...	No aplicó a...	No	No aplicó a...	
19	11	Carnicería	3	Ninguno	Ninguno	No aplicó apalancami...	No aplicó apalan...	No aplicó a...	No aplicó a...	No aplicó a...	No aplicó a...	No	No aplicó a...	
20	14	Droguería	3	Ninguno	Ninguno	No aplicó apalancami...	No aplicó apalan...	No aplicó a...	No aplicó a...	No aplicó a...	No aplicó a...	No	No aplicó a...	
21	15	Floristería	3	Ninguno	Ninguno	No aplicó apalancami...	No aplicó apalan...	No aplicó a...	No aplicó a...	No aplicó a...	No aplicó a...	No	No aplicó a...	
22	18	Supermerc...	3	Ninguno	Ninguno	No aplicó apalancami...	No aplicó apalan...	No aplicó a...	No aplicó a...	No aplicó a...	No aplicó a...	No	No aplicó a...	
23	23	Juquería	3	Ninguno	Ninguno	No aplicó apalancami...	No aplicó apalan...	No aplicó a...	No aplicó a...	No aplicó a...	No aplicó a...	No	No aplicó a...	

Fuente: elaboración propia, 2022.

Figura 25. Registro de la base de datos proporcionada por la cámara de comercio, empresas que cancelaron su registro mercantil (a partir del 2018).

Relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona, Norte de Santander.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U	V	W
184	25381	2	0	MC	6	EL PATIO LICORES											02/07/2019	*****	01/01/2020	30/10/2019			
185	25383	2	0	MC	6	DROGUERIA EL TOPON											03/07/2019	*****	01/01/2020	*****			
186	26023	2	0	MC	6	MARITZA FLORISTERIA											18/07/2019	18/07/2019	01/01/2020	*****			
187	26092	2	0	MC	6	RESTAURANTE CAÑAS MANTILLA											14/08/2019	14/08/2019	01/01/2020	25/11/2019			
188	26100	2	0	MC	6	CLINICA DEL CELULAR VERA											22/08/2019	*****	01/01/2020	27/01/2021			
189	26102	2	0	MC	6	BOLDO Y BILLAR EL CAMION											23/08/2019	*****	01/01/2021	*****			
190	26121	2	0	MC	6	RESTAURANTE BAR CHARLES CHAPLIN											28/08/2019	*****	01/01/2020	*****			
191	26139	2	0	MC	6	OTOSCANA											03/09/2019	15/12/2020	01/01/2020	15/12/2020			
192	26150	2	0	MC	6	PANADERIA Y PASTELERIA ARIADNA											05/09/2019	*****	01/01/2019	*****			
193	26156	2	0	MC	6	PLASTI-ASEO Y MAS											12/09/2019	*****	01/01/2020	*****			
194	26200	2	0	MC	6	P&G STORE											13/09/2019	*****	01/01/2020	*****			
195	26202	2	0	MC	6	SOLUCIONES PERTUZ											13/09/2019	09/12/2021	01/01/2021	*****			
196	26205	2	0	MC	6	PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE PRODUCTOS											13/09/2019	13/09/2019	01/01/2019	*****			
197	26211	16	1	MC	6	JARDIN INFANTIL MAGIC TIME S.A.S. EN LIQUIDACION											18/09/2019	18/09/2019	01/01/2019	*****	18/09/2019	06/12/2019	*****
198	26246	16	1	MC	6	SERVICIOS Y CONSTRUCCIONES VENCOL S.A.S. EN LIQUIDACION											02/10/2019	11/08/2021	01/01/2021	30/12/2021	02/10/2019	13/08/2021	30/12/2021
199	26250	2	0	MC	6	FTSPORT											07/10/2019	07/10/2019	01/01/2019	*****			
200	26272	2	0	MC	6	COFFEE STORE											17/10/2019	*****	01/01/2020	*****			
201	26286	2	0	MC	6	PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE LICORES I											22/10/2019	*****	01/01/2021	14/07/2021			
202	26296	2	0	MC	6	PARQUEADERO RANGEL											23/10/2019	17/02/2021	01/01/2021	10/12/2021			
203	26314	2	0	MC	6	TALABARERIA LA ESPECIAL											05/11/2019	*****	01/01/2020	*****			
204	26321	2	0	MC	6	DROGUERIA ANIMAL LA VILLA											06/11/2019	*****	01/01/2021	27/10/2021			
205	26371	2	0	MC	4	CPTOYS											03/12/2019	31/03/2021	01/01/2020	31/03/2021			
206	26405	2	0	MC	6	HELADERIA PLAZUELA ALMEYDA											03/01/2020	*****	01/01/2020	*****			
207	26427	2	0	MC	6	PAPEL Y GATO PAPELERIA											10/01/2020	10/01/2020	01/01/2020	*****			
208	26500	2	0	MC	6	EXPENDIO DE CERVEZA FLOREZ											03/02/2020	18/05/2021	01/01/2021	*****			
209	26522	2	0	MC	6	BEAUTY FACE											04/02/2020	*****	01/01/2020	*****			
210	26580	2	0	MC	6	RESTAURANTE MAGDEL											11/02/2020	11/02/2020	01/01/2020	*****			
211	26582	2	0	MC	6	FASHION VALENTINA											14/02/2020	13/04/2021	01/01/2021	*****			
212	26610	2	0	MC	6	RESTAURANTE BRISAS DEL MAR CAMPESTRE											21/02/2020	*****	01/01/2020	31/03/2021			
213	26612	2	0	MC	6	BAR EL SOMBRERO DEL JABALI											21/02/2020	*****	01/01/2020	*****			
214	3040	2	MC		6	TIENDA MIXTA Y DE LICORES GUACA											13/08/1987	*****	01/01/2013	*****	*****		
215	3231	2	MC		6	MOLINO GULIPIA											01/07/1988	01/07/1988	01/01/1988	*****	*****		
216	3357	2	MC		6	TIENDA LA AURIPORITA											02/02/1986	22/11/2016	01/01/2016	*****	*****		
217	3662	2	MC		6	LA DOLMA CONSENTIDA											02/03/1987	*****	01/01/2019	21/10/2019	*****		

Fuente: elaboración propia, 2022.

Las filas subrayadas con color verde hacen referencia a las empresas que colaboraron voluntariamente respondiendo la encuesta.

Figura 26. Evidencia fotográfica de la ejecución de las encuestas de manera presencial.

Relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona, Norte de Santander.



Fuente: elaboración propia, 2022.

Relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona, Norte de Santander.

Figura 27. Evidencia fotográfica de la ejecución de la encuesta de manera presencial.



Fuente: elaboración propia, 2022.

Relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona, Norte de Santander.

Figura 28. Formula del GAF

$$\text{GAF} = \text{UT} / \text{UAI}$$

GAF = Grado de apalancamiento financiero (veces)

UT = Utilidad operativa (\$/período)

UAI = Utilidad antes de impuestos (\$/período)

Fuente: (Vera G. B., 2002)

Figura 29. Formula del ratio de endeudamiento

$$\text{Ratio de endeudamiento} = \frac{\text{Patrimonio neto}}{\text{Pasivo}}$$

Fuente: (<https://economia3.com>, 2022)

Figura 30. Evidencia de las encuestas diligenciadas



Encuesta de investigación

El objetivo de esta encuesta es recolectar información primaria de las diferentes alternativas de apalancamiento financiero seleccionadas por las empresas de Pamplona que aporten a la primera fase del trabajo de investigación titulado *"Relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona Norte de Santander"*.

1. Actividad comercial a la cual se dedica la empresa.
Comercialización de tecnología
2. Años de actividad de la empresa.
12 años
3. Cuando inicio su emprendimiento ¿realizo algún estudio relacionado a la gestión de proyectos?
 - ☒ a. Estudio de mercado
 - b. Estudio técnico
 - c. Estudio financiero
 - d. Estudio organizacional
 - e. Estudio técnico
 - f. Todas las anteriores
 - g. Ninguno



SC-CER96940

"Formando líderes para la construcción de un nuevo país en paz"

Universidad de Pamplona
 Pamplona - Norte de Santander - Colombia
 Tels: (7) 5685303 - 5685304 - 5685305 - Fax: 5682750
www.unipamplona.edu.co

1

Fuente: elaboración propia 2022.

Relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona, Norte de Santander.

Figura 31. Evidencia de las encuestas diligenciadas.



4. ¿Qué tipo de apalancamiento selecciono al momento de emprender su negocio?

- ☒ a. Préstamo bancario
- b. Préstamo fundación de microcrédito
- c. Préstamo familiar/amigo
- d. Inversionista
- e. Programa gubernamental
- f. Asociación
- g. Ninguno

5. ¿Con qué objetivo accedió a un apalancamiento financiero?

- a. Compra de equipo y herramienta
- ☒ b. Compra de materia prima / inventario
- c. Compra de infraestructura
- d. Capital de trabajo
- e. Mejora flujo de caja
- f. No aplicó apalancamiento

6. ¿Qué monto solicitó al acceder al apalancamiento?

- a. Entre 800.000 y 5.000.000
- ☒ b. Entre 5.000.001 y 10.000.000
- c. Entre 10.000.001 y 50.000.000
- d. Más de 50.000.000




"Formando líderes para la construcción de un nuevo país en paz"

Universidad de Pamplona
 Pamplona - Norte de Santander - Colombia
 Tels: (7) 5685303 - 5685304 - 5685305 - Fax: 5682750
www.unipamplona.edu.co

2

SC-CER96940

Fuente: elaboración propia 2022.

Relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona, Norte de Santander.

Figura 32. Evidencia de las encuestas diligenciadas.



e. No aplicó apalancamiento

7. ¿En cuánto tiempo pacto la finalización de la obligación financiera?

☒ a. Entre 1 año y 3 años

b. Entre 3 años y 5 años

c. Entre 5 años y 10 años

d. Más de 10 años

e. No aplicó apalancamiento

8. ¿con que tasa de interés mensual contrato el apalancamiento financiero seleccionado?

a. Entre 0.05% y 1%

b. Entre 1,01% y 2%

☒ c. Entre 2,01% y 4%

d. Entre 4,01% y 5%

e. Más del 5%

f. No aplicó apalancamiento

9. ¿Cuánto tiempo transcurrió en ser aprobada la financiación después de ser solicitada?

☒ a. Entre 1 día y 15 días

b. Entre 15 días y 30 días

c. Entre 1 mes y 2 meses

d. Más de 2 meses

e. No aplicó apalancamiento



SC-CER96940



"Formando líderes para la construcción de un nuevo país en paz"
 Universidad de Pamplona
 Pamplona - Norte de Santander - Colombia
 Tels: (7) 5685303 - 5685304 - 5685305 - Fax: 5682750
www.unipamplona.edu.co

3

Fuente: elaboración propia 2022.

Relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona, Norte de Santander.

Figura 33. Evidencia de las encuestas diligenciadas.

10. ¿Qué presento como garantía al solicitar acceder a la financiación?

- a. Hipoteca
- b. Fondo nacional de garantías
- c. Acciones de la empresa
- ☒ d. Registro de futuras ventas
- e. Ninguna
- f. No aplicó apalancamiento

11. ¿Conoce el indicador llamado ratio de endeudamiento?

- a. Si
- ☒ b. No

12. ¿Cuál era el valor del ratio de endeudamiento al momento de apalancarse?

$$\text{Ratio de endeudamiento} = \frac{\text{Patrimonio neto}}{\text{Pasivo}}$$

- ☒ a. Entre 0,05 y 0,2
- b. Entre 0,2 y 0,4
- c. Entre 0,4 y 0,6
- d. Superior a 0,6
- e. No aplicó apalancamiento

13. ¿Conoce el indicador llamado GAF (grado de apalancamiento financiero)?

- a. Si




"Formando líderes para la construcción de un nuevo país en paz"

Universidad de Pamplona
Pamplona - Norte de Santander - Colombia
Tels: (7) 5685303 - 5685304 - 5685305 - Fax: 5682750
www.unipamplona.edu.co

4

SC-CER96940

Fuente: elaboración propia 2022.

Relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona, Norte de Santander.

Figura 34. Evidencia de las encuestas diligenciadas.




☒ b. No

14. ¿Cuál era el valor del GAF al momento de apalancarse?

$$GAF = \frac{\text{Utilidad operativa}}{\text{Utilidad antes de impuestos}}$$

a. Entre 1,05 y 1,3

b. Entre 1,31 y 1,5

☒ c. Entre 1,51 y 2

d. Más de 2

e. No aplicó apalancamiento

15. ¿Qué inconveniente presento en el transcurso de la financiación?

a. Embargo

b. Atraso en el pago de las cuotas

☒ c. Ninguno

d. No aplicó apalancamiento

16. ¿Qué ventajas considera que tenía el apalancamiento seleccionado?

a. Bajos intereses

b. Facilidad y rapidez de acceso

c. Credito a tiempo indefinido

☒ d. Ninguno

e. Historial crediticio




"Formando líderes para la construcción de un nuevo país en paz"

Universidad de Pamplona

Pamplona - Norte de Santander - Colombia

Tels: (7) 5685303 - 5685304 - 5685305 - Fax: 5682750

www.unipamplona.edu.co

5

SC-CER96940

Fuente: elaboración propia 2022.

Relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona, Norte de Santander.

Figura 35. Evidencia de las encuestas diligenciadas.



f. No aplicó apalancamiento

17. ¿Qué otra alternativa de apalancamiento financiero conoce?

- a. Préstamo bancario
- ☒ b. Paga diario
- c. Leasing
- d. Fundaciones de micro crédito
- e. Ninguno

18. ¿Cuál fue el obstáculo principal al solicitar acceder a la financiación?

- ☒ a. Presentar una garantía
- b. Incomprensión de las condiciones
- c. No se apalanco porque no vio la necesidad
- d. No se apalanco por duda en la capacidad de pago
- e. Ninguno
- f. Montos moderados




"Formando líderes para la construcción de un nuevo país en paz"
 Universidad de Pamplona
 Pamplona - Norte de Santander - Colombia
 Tels: (7) 5685303 - 5685304 - 5685305 - Fax: 5682750
www.unipamplona.edu.co

6

SC-CER96940

Fuente: elaboración propia 2022.

Relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona, Norte de Santander.

Figura 36. Evidencia de las encuestas diligenciadas.




Encuesta de Investigación

El objetivo de esta encuesta es recolectar información primaria de las diferentes alternativas de apalancamiento financiero seleccionadas por las empresas de Pamplona que aporten a la primera fase del trabajo de investigación titulado *"Relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona Norte de Santander"*.

1. Actividad comercial a la cual se dedica la empresa.
Restaurante
2. Años de actividad de la empresa.
6 años
3. Cuando inicio su emprendimiento ¿realizo algún estudio relacionado a la gestión de proyectos?
 - a. Estudio de mercado
 - b. Estudio técnico
 - c. Estudio financiero
 - d. Estudio organizacional
 - e. Estudio técnico
 - f. Todas las anteriores
 - g. Ninguno




SC-CER96940

"Formando líderes para la construcción de un nuevo país en paz"
 Universidad de Pamplona
 Pamplona - Norte de Santander - Colombia
 Tels: (7) 5685303 - 5685304 - 5685305 - Fax: 5682760
 www.unipamplona.edu.co

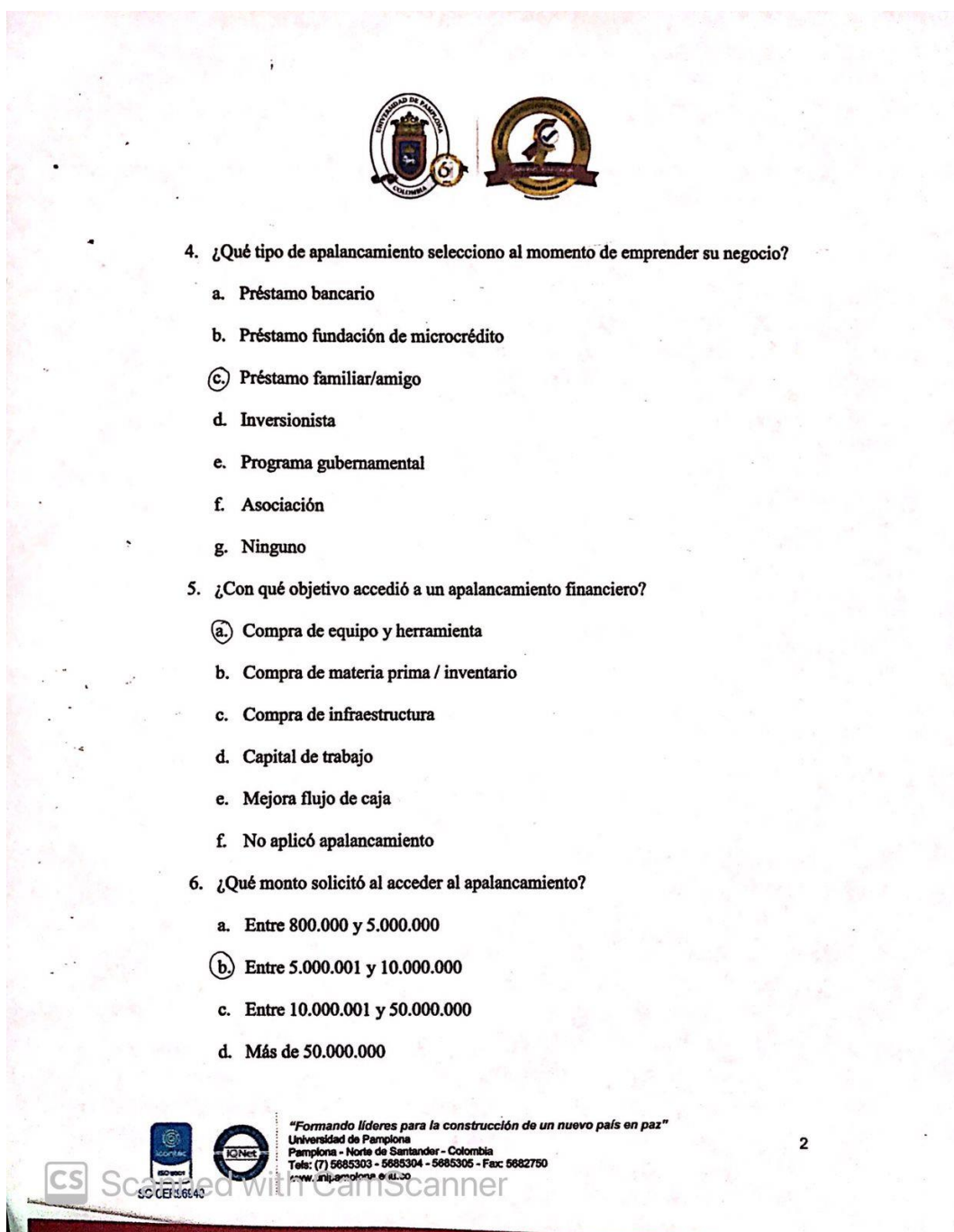
1

Scanned with CamScanner

Fuente: elaboración propia 2022.

Relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona, Norte de Santander.

Figura 37. Evidencia de las encuestas diligenciadas.



4. ¿Qué tipo de apalancamiento selecciono al momento de emprender su negocio?

- a. Préstamo bancario
- b. Préstamo fundación de microcrédito
- ☒ c. Préstamo familiar/amigo
- d. Inversionista
- e. Programa gubernamental
- f. Asociación
- g. Ninguno

5. ¿Con qué objetivo accedió a un apalancamiento financiero?

- ☒ a. Compra de equipo y herramienta
- b. Compra de materia prima / inventario
- c. Compra de infraestructura
- d. Capital de trabajo
- e. Mejora flujo de caja
- f. No aplicó apalancamiento

6. ¿Qué monto solicitó al acceder al apalancamiento?

- a. Entre 800.000 y 5.000.000
- ☒ b. Entre 5.000.001 y 10.000.000
- c. Entre 10.000.001 y 50.000.000
- d. Más de 50.000.000

CS Scanned with CamScanner



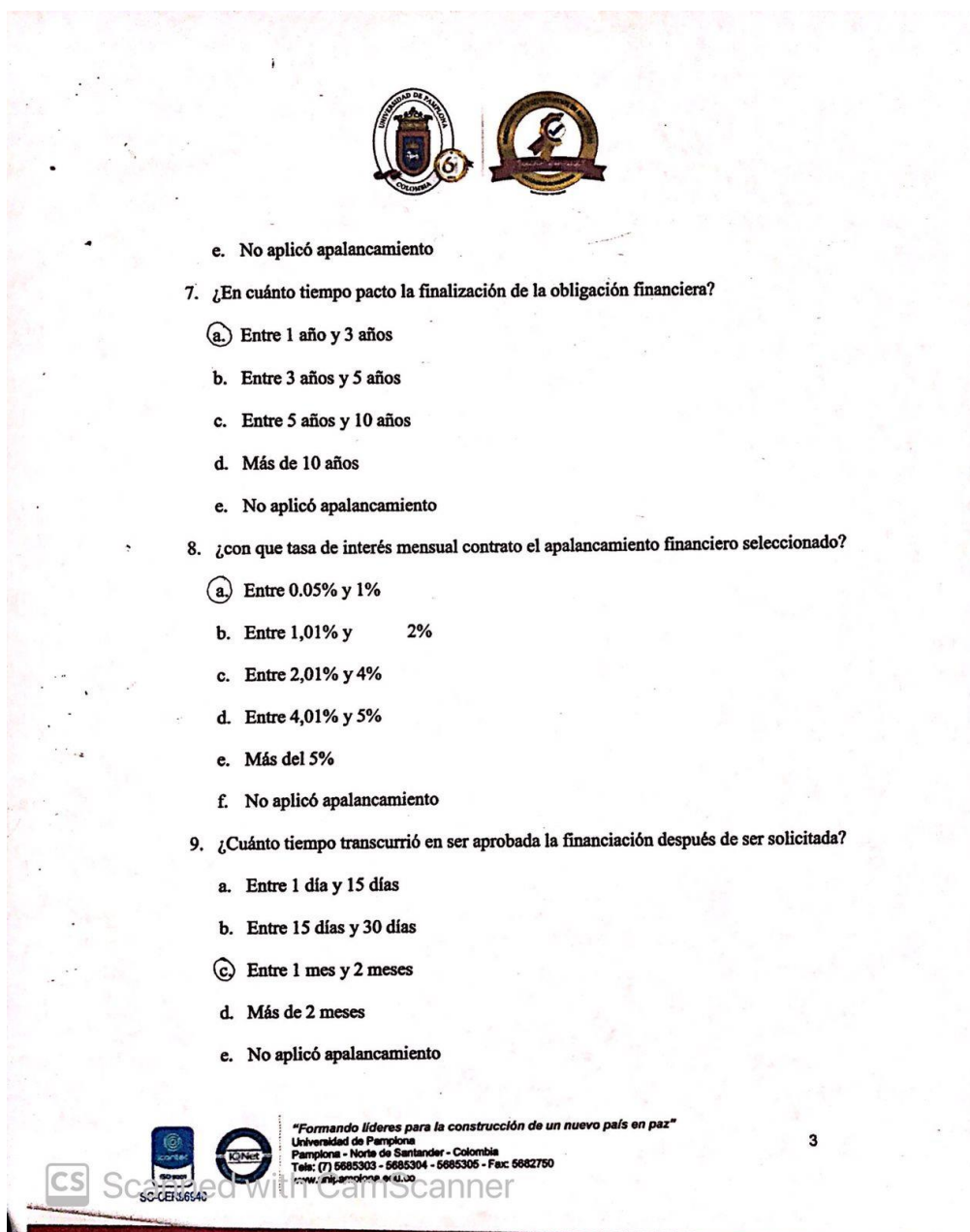
 "Formando líderes para la construcción de un nuevo país en paz"
 Universidad de Pamplona
 Pamplona - Norte de Santander - Colombia
 Tels: (7) 5685303 - 5685304 - 5685305 - Fax: 5682750
 www.unipamplona.edu.co

2

Fuente: elaboración propia 2022.

Relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona, Norte de Santander.

Figura 38. Evidencia de las encuestas diligenciadas.






e. No aplicó apalancamiento

7. ¿En cuánto tiempo pacto la finalización de la obligación financiera?

☒ a. Entre 1 año y 3 años

b. Entre 3 años y 5 años

c. Entre 5 años y 10 años

d. Más de 10 años

e. No aplicó apalancamiento

8. ¿con que tasa de interés mensual contrato el apalancamiento financiero seleccionado?

☒ a. Entre 0.05% y 1%

b. Entre 1,01% y 2%

c. Entre 2,01% y 4%

d. Entre 4,01% y 5%

e. Más del 5%

f. No aplicó apalancamiento

9. ¿Cuánto tiempo transcurrió en ser aprobada la financiación después de ser solicitada?

a. Entre 1 día y 15 días

b. Entre 15 días y 30 días

☒ c. Entre 1 mes y 2 meses

d. Más de 2 meses

e. No aplicó apalancamiento




"Formando líderes para la construcción de un nuevo país en paz"
 Universidad de Pamplona
 Pamplona - Norte de Santander - Colombia
 Tele: (7) 6685303 - 6685304 - 6685305 - Fax: 6682750
 www.unipamplona.edu.co

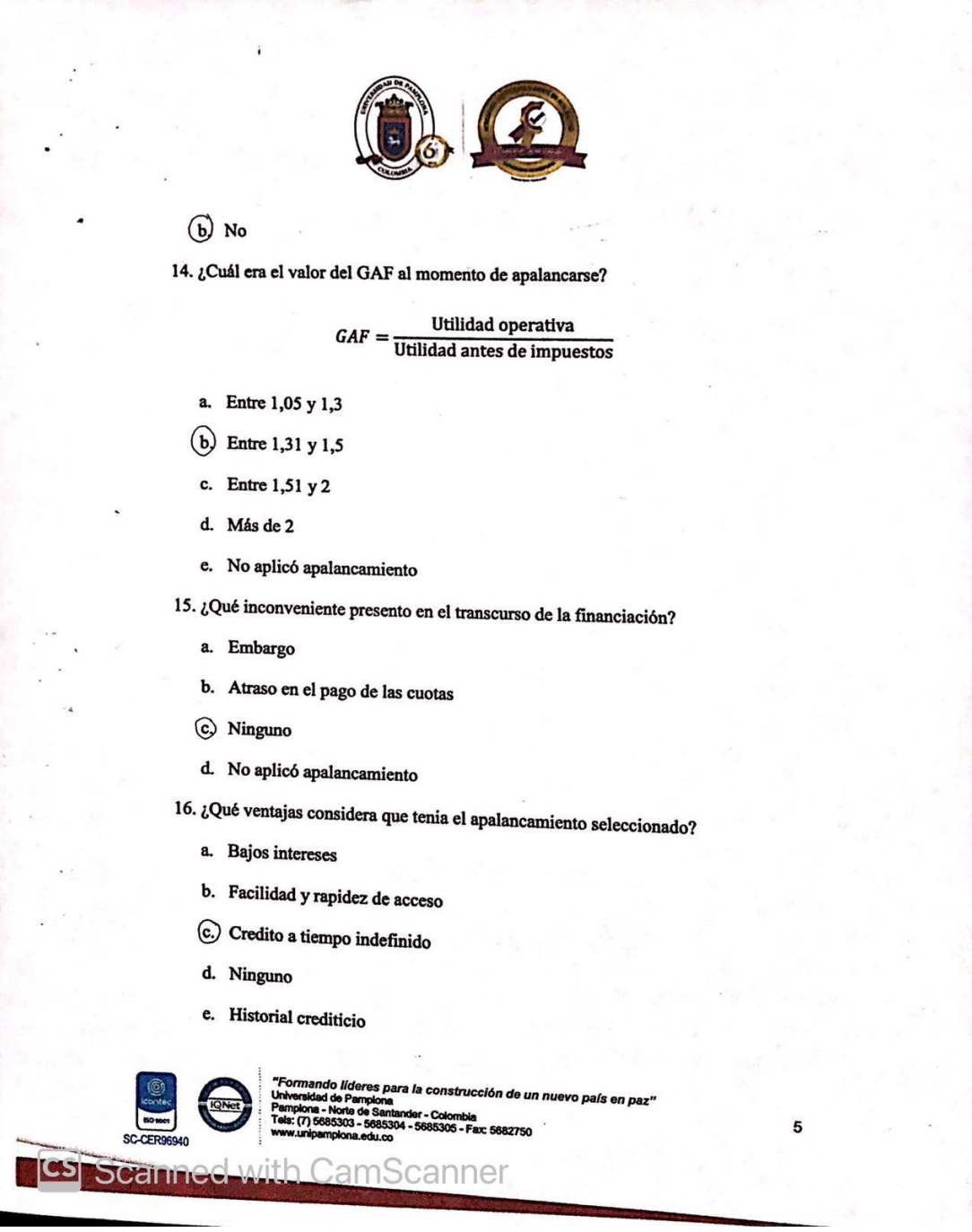
3

CS Scanned with CamScanner

Fuente: elaboración propia 2022.

Relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona, Norte de Santander.

Figura 40. Evidencia de las encuestas diligenciadas.






(b) No

14. ¿Cuál era el valor del GAF al momento de apalancarse?

$$GAF = \frac{\text{Utilidad operativa}}{\text{Utilidad antes de impuestos}}$$

a. Entre 1,05 y 1,3
 (b) Entre 1,31 y 1,5
 c. Entre 1,51 y 2
 d. Más de 2
 e. No aplicó apalancamiento

15. ¿Qué inconveniente presento en el transcurso de la financiación?

a. Embargo
 b. Atraso en el pago de las cuotas
 (c) Ninguno
 d. No aplicó apalancamiento

16. ¿Qué ventajas considera que tenía el apalancamiento seleccionado?

a. Bajos intereses
 b. Facilidad y rapidez de acceso
 (c) Crédito a tiempo indefinido
 d. Ninguno
 e. Historial crediticio



 "Formando líderes para la construcción de un nuevo país en paz"
 Universidad de Pamplona
 Pamplona - Norte de Santander - Colombia
 Tels: (7) 6685303 - 6685304 - 6685305 - Fax: 6682750
 www.unipamplona.edu.co

5

Scanned with CamScanner

Fuente: elaboración propia 2022.

Relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona, Norte de Santander.

Figura 41. Evidencia de las encuestas diligenciadas.




f. No aplicó apalancamiento

17. ¿Qué otra alternativa de apalancamiento financiero conoce?

- a. Préstamo bancario
- ☒ b. Paga diario
- c. Leasing
- d. Fundaciones de micro crédito
- e. Ninguno

18. ¿Cuál fue el obstáculo principal al solicitar acceder a la financiación?

- a. Presentar una garantía
- b. Incomprensión de las condiciones
- c. No se apalanco porque no vio la necesidad
- d. No se apalanco por duda en la capacidad de pago
- ☒ e. Ninguno
- f. Montos moderados



SC-CER96940



“Formando líderes para la construcción de un nuevo país en paz”
 Universidad de Pamplona
 Pamplona - Norte de Santander - Colombia
 Tels: (7) 5685303 - 5685304 - 5685305 - Fax: 5682750
www.unpamplona.edu.co

6

Scanned with CamScanner

Fuente: elaboración propia 2022.

Relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona, Norte de Santander.

Figura 42. Evidencia de las encuestas diligenciadas.




Encuesta de investigación

El objetivo de esta encuesta es recolectar información primaria de las diferentes alternativas de apalancamiento financiero seleccionadas por las empresas de Pamplona que aporten a la primera fase del trabajo de investigación titulado *"Relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona Norte de Santander"*.

1. Actividad comercial a la cual se dedica la empresa.
Confección de prendas.
2. Años de actividad de la empresa.
5 años
3. Cuando inicio su emprendimiento ¿realizo algún estudio relacionado a la gestión de proyectos?
 - ☒ a. Estudio de mercado
 - b. Estudio técnico
 - c. Estudio financiero
 - d. Estudio organizacional
 - e. Estudio técnico
 - f. Todas las anteriores
 - g. Ninguno




"Formando líderes para la construcción de un nuevo país en paz"
 Universidad de Pamplona
 Pamplona - Norte de Santander - Colombia
 Tels: (7) 5685303 - 5685304 - 5685305 - Fax: 5682750
 www.unipamplona.edu.co

1

SC-CER96940

Scanned with CamScanner

Fuente: elaboración propia 2022.

Relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona, Norte de Santander.

Figura 43. Evidencia de las encuestas diligenciadas.



4. ¿Qué tipo de apalancamiento selecciono al momento de emprender su negocio?

- a. Préstamo bancario
- ☒ b. Préstamo fundación de microcrédito
- c. Préstamo familiar/amigo
- d. Inversionista
- e. Programa gubernamental
- f. Asociación
- g. Ninguno

5. ¿Con qué objetivo accedió a un apalancamiento financiero?

- ☒ a. Compra de equipo y herramienta
- b. Compra de materia prima / inventario
- c. Compra de infraestructura
- d. Capital de trabajo
- e. Mejora flujo de caja
- f. No aplicó apalancamiento

6. ¿Qué monto solicitó al acceder al apalancamiento?

- a. Entre 800.000 y 5.000.000
- ☒ b. Entre 5.000.001 y 10.000.000
- c. Entre 10.000.001 y 50.000.000
- d. Más de 50.000.000




"Formando líderes para la construcción de un nuevo país en paz"

Universidad de Pamplona
Pamplona - Norte de Santander - Colombia
Tels: (7) 5685303 - 5685304 - 5685305 - Fax: 5682750
www.unipamplona.edu.co

2

SC-CER96940

Scanned with CamScanner

Fuente: elaboración propia 2022.

Relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona, Norte de Santander.

Figura 44. Evidencia de las encuestas diligenciadas.




e. No aplicó apalancamiento

7. ¿En cuánto tiempo pacto la finalización de la obligación financiera?

- a. Entre 1 año y 3 años
- b. Entre 3 años y 5 años
- ☒ c. Entre 5 años y 10 años
- d. Más de 10 años
- e. No aplicó apalancamiento

8. ¿con que tasa de interés mensual contrato el apalancamiento financiero seleccionado?

- a. Entre 0.05% y 1%
- b. Entre 1,01% y 2%
- c. Entre 2,01% y 4%
- ☒ d. Entre 4,01% y 5%
- e. Más del 5%
- f. No aplicó apalancamiento

9. ¿Cuánto tiempo transcurrió en ser aprobada la financiación después de ser solicitada?

- ☒ a. Entre 1 día y 15 días
- b. Entre 15 días y 30 días
- c. Entre 1 mes y 2 meses
- d. Más de 2 meses
- e. No aplicó apalancamiento




"Formando líderes para la construcción de un nuevo país en paz"

Universidad de Pamplona
 Pamplona - Norte de Santander - Colombia
 Tels: (7) 5685303 - 5685304 - 5685305 - Fax: 5682750
www.unipamplona.edu.co

3

SC-CER96940

Scanned with CamScanner

Fuente: elaboración propia 2022.

Relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona, Norte de Santander.

Figura 45. Evidencia de las encuestas diligenciadas.



10. ¿Qué presento como garantía al solicitar acceder a la financiación?

- a. Hipoteca
- b. Fondo nacional de garantías
- c. Acciones de la empresa
- ☒ d. Registro de futuras ventas
- e. Ninguna
- f. No aplicó apalancamiento

11. ¿Conoce el indicador llamado ratio de endeudamiento?

- a. Si
- ☒ b. No

12. ¿Cuál era el valor del ratio de endeudamiento al momento de apalancarse?

$$\text{Ratio de endeudamiento} = \frac{\text{Patrimonio neto}}{\text{Pasivo}}$$

- a. Entre 0,05 y 0,2
- ☒ b. Entre 0,2 y 0,4
- c. Entre 0,4 y 0,6
- d. Superior a 0,6
- e. No aplicó apalancamiento

13. ¿Conoce el indicador llamado GAF (grado de apalancamiento financiero)?

- a. Si




"Formando líderes para la construcción de un nuevo país en paz"
 Universidad de Pamplona
 Pamplona - Norte de Santander - Colombia
 Tels: (7) 5685303 - 5685304 - 5685305 - Fax: 5682750
www.unipamplona.edu.co

4

CS Scanned with CamScanner

Fuente: elaboración propia 2022.

Relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona, Norte de Santander.

Figura 46. Evidencia de las encuestas diligenciadas.




☒ b. No

14. ¿Cuál era el valor del GAF al momento de apalancarse?

$$GAF = \frac{\text{Utilidad operativa}}{\text{Utilidad antes de impuestos}}$$

a. Entre 1,05 y 1,3

b. Entre 1,31 y 1,5

c. Entre 1,51 y 2

☒ d. Más de 2

e. No aplicó apalancamiento

15. ¿Qué inconveniente presento en el transcurso de la financiación?

a. Embargo

b. Atraso en el pago de las cuotas

☒ c. Ninguno

d. No aplicó apalancamiento

16. ¿Qué ventajas considera que tenía el apalancamiento seleccionado?

a. Bajos intereses

b. Facilidad y rapidez de acceso

c. Crédito a tiempo indefinido

d. Ninguno

☒ e. Historial crediticio



SC-CER36940



"Formando líderes para la construcción de un nuevo país en paz"
 Universidad de Pamplona
 Pamplona - Norte de Santander - Colombia
 Tels: (7) 5685303 - 5685304 - 5685305 - Fax: 5682750
 www.unipamplona.edu.co

5

Scanned with CamScanner

Fuente: elaboración propia 2022.

Relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona, Norte de Santander.

Figura 47. Evidencia de las encuestas diligenciadas.



f. No aplicó apalancamiento

17. ¿Qué otra alternativa de apalancamiento financiero conoce?

- ☒ a. Préstamo bancario
- b. Paga diario
- c. Leasing
- d. Fundaciones de micro crédito
- e. Ninguno

18. ¿Cuál fue el obstáculo principal al solicitar acceder a la financiación?

- a. Presentar una garantía
- ☒ b. Incomprensión de las condiciones
- c. No se apalanco porque no vio la necesidad
- d. No se apalanco por duda en la capacidad de pago
- e. Ninguno
- f. Montos moderados



"Formando líderes para la construcción de un nuevo país en paz"
Universidad de Pamplona
Pamplona - Norte de Santander - Colombia
Tels: (7) 5685303 - 5685304 - 5685305 - Fax: 5682750
www.unipamplona.edu.co

6

SC-CER96940

Scanned with CamScanner

Fuente: elaboración propia 2022.

Relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona, Norte de Santander.

Referencias Bibliográficas

- Américas, U. p. (03 de 2021). *repositorio.ulasamericas.edu.pe* . Obtenido de [repositorio.ulasamericas.edu.pe : http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/handle/upa/1085](http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/handle/upa/1085)
- Banco de la República. (10 de enero de 2014). *Finanzas*. Obtenido de [larepublica.co: https://www.larepublica.co/finanzas/capacidad-de-pago-principal-factor-para-el-otorgamiento-de-creditos-2097978](https://www.larepublica.co/finanzas/capacidad-de-pago-principal-factor-para-el-otorgamiento-de-creditos-2097978)
- Banco de la Republica. (septiembre de 2021). *repositorio.bancorep.gov.co*. Obtenido de <https://repositorio.banrep.gov.co/bitstream/handle/20.500.12134/10227/RSSC.pdf>
- Biblioteca.udgvirtual. (s.f.). *biblioteca.udgvirtual.udg.mx*. Obtenido de <https://biblioteca.udgvirtual.udg.mx/jspui/handle/123456789/1109>
- bioestadistico. (2021). *bioestadistico.com*. Obtenido de http://www.bioestadistico.com/index.php?option=com_content&view=article&id=153:calculo-del-tamano-de-la-muestra-para-estimar-parametros-categoricos-en-poblaciones-finitas&catid=46:calculo-del-tamano-de-la-muestra&Itemid=213
- Bolsa Millonaria. (s.f.). *bolsamillonaria/centro/bloggeneric/mercado_de_valores*. Obtenido de [bolsamillonaria.com.co: http://www.bolsamillonaria.com.co/Centro/BlogGeneric/_mercado_de_valores](http://www.bolsamillonaria.com.co/Centro/BlogGeneric/_mercado_de_valores)
- Businessangel.es. (19 de junio de 2021). *Businessangel.es*. Obtenido de <https://www.businessangel.es/redes-de-business-angels.html>
- Cesce. (s.f.). *cesce.es*. Obtenido de <https://www.cesce.es/es/corporativo/agencia-de-credito-a-la-exportacion-eca>
- Colombia, C. C. (s.f.). *Corte Constitucional de Colombia*. Obtenido de Corte Constitucional de Colombia: <https://jurisprudenciaconstitucional.com/resolucion/110349-corte-constitucional-de-colombia-c-024-93>
- Colombia, C. C. (s.f.). http://www.sice.oas.org/investment/natleg/col/l45_90_s.pdf. Obtenido de http://www.sice.oas.org/investment/natleg/col/l45_90_s.pdf
- Comision Europea. (s.f.). *ec.europa.eu*. Obtenido de https://ec.europa.eu/info/departments/eurostat-european-statistics_es
- Confecamaras. (2017). *determinantes de la supervivencia empresarial en Colombia*.
- Confecoop. (s.f.). <https://confecoop.coop>. Obtenido de <https://confecoop.coop/actualidad/actualidad-2020/ley-2069-de-2020-ley-de-emprendimiento-una-ley-para-el-fomento-y-desarrollo-cooperativo-y-de-la-economia-solidaria/#:~:text=El%20Presidente%20de%20la%20Rep%C3%ABlica,el%20fin%20de%20aumentar%20el>
- Dinero en Imagen. (2015). *dineroenimagen/file*. Obtenido de [dineroenimagen.com: https://www.dineroenimagen.com/file/146167](https://www.dineroenimagen.com/file/146167)
- DSPACE. (s.f.). *DSPACE*. Obtenido de <http://148.202.167.116:8080/xmlui/handle/123456789/3825>
- Economipedia. (2022). <https://economipedia.com>. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/tipos-de-investigacion.html#:~:text=La%20investigaci%C3%B3n%20ser%C3%ADa%20cuantitat>

Relación entre la supervivencia empresarial y el acceso a créditos de apalancamiento financiero en Pamplona, Norte de Santander.

- iva%2C%20experimental,hip%C3%B3tesis%E2%80%93%2C%20aplicada%20y%20transversal.
- Emprendepyme.net. (27 de octubre de 2016). *Emprendepyme.net*. Obtenido de https://www.google.com/url?client=internal-element-cse&cx=007864223546073821378:-tyls-agllw&q=https://www.emprendepyme.net/queson-los-business-angel.html&sa=U&ved=2ahUKEwifjby1w5v0AhXbTTABHQOQBJwQFnoECAYQAg&usg=AOvVaw3Hav5Lrr_r92u7pH3BnVYh
- Emprendepyme.net. (9 de agosto de 2017). *emprendepyme.net*. Obtenido de <https://www.emprendepyme.net/que-es-la-financiacion-fff.html>
- enciclopediaeconomica. (2019). <https://enciclopediaeconomica.com>. Obtenido de <https://enciclopediaeconomica.com/muestreo-no-probabilistico/>
- Franco , M., & Montoya, L. (2012). *Aplicación de la metodología ONUDI para proyectos de crecimiento orgánico en grupo EMI*.
- Guerra Vega , G. (2018). *Modelos de gestión para el apalancamiento financiero de interventorias a infraestructuras del transporte, empresa ETA S.A Bucaramanga*. Bucaramanga.
- <https://economia3.com>. (04 de 05 de 2022). <https://economia3.com>. Obtenido de <https://economia3.com>: <https://economia3.com/ratio-endeudamiento-que-es/#:~:text=Para%20calcular%20el%20ratio%20de,empresa%20en%20un%20determinado%20momento>.
- <https://www.dineroeneltiempo.com/>. (s.f.). <https://www.dineroeneltiempo.com/>. Obtenido de <https://www.dineroeneltiempo.com/>: <https://www.dineroeneltiempo.com/>
- <https://www.empresaactual.com>. (16 de 05 de 2016). <https://www.empresaactual.com>. Obtenido de <https://www.empresaactual.com>: <https://www.empresaactual.com/escuela-financiera-ratio-de-endeudamiento/>
- ingenioempresa.com. (2022). *ingenioempresa.com*. Obtenido de <https://www.ingenioempresa.com/matriz-foda/>
- investigaliacr. (28 de 05 de 2019). <https://investigaliacr.com>. Obtenido de <https://investigaliacr.com/investigacion/el-enfoque-cualitativo-de-investigacion/#:~:text=La%20investigaci%C3%B3n%20cualitativa%20asume%20una,parte%20de%20las%20realidades%20estudiadas>.
- ipyme.org. (s.f.). *ipyme.org*. Obtenido de <http://www.ipyme.org/es-ES/DecisionEmprender/Paginas/DAFO.aspx>
- ipyme.org. (s.f.). *ipyme.org*. Obtenido de <https://dafo.ipyme.org/Home#&&q=en-que-consiste>
- Monsalve Velásquez, S., & Estrada López, V. (2014). *Diagnóstico financiero de la empresa Procopal S.A*. Medellín.
- Moreno Monsalve, V. (2018). *Metodos de apalancamiento financiero segun su tipologia* . Medellín.
- Moreno Sánchez, M. (2020). *Estrategias de mejora aplicadas a Pymes de la ciudad de Medellín para facilitar su acceso a créditos corporativos*. Medellín: Sello editorial universitario Uamericana.

- novicap.com. (12 de marzo de 2021). *novicap.com*. Obtenido de <https://novicap.com/guia-financiera/prestamo-bancario/>
- O.J, A. (15 de noviembre de 2021). *La importancia en los proyectos*. Obtenido de OscarAuza: <https://oscarauza.com/proyectos/la-importancia-de-la-planeacion-en-los-proyectos/>
- Pico, M. Y. (2018). *repository.unab.edu.co*. Obtenido de repository.unab.edu.co: <https://repository.unab.edu.co/handle/20.500.12749/13668>
- Pública, F. (s.f.). *Función Pública*. Obtenido de <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=22412>
- Pública, F. (s.f.). <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=1348>. Obtenido de <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=1348>: <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=1348>
- Pública, F. (s.f.). <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=22412>. Obtenido de <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=22412>: <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=22412>
- Pública, F. (s.f.). *www.funcionpublica.gov.co*. Obtenido de <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=36841>.
- Pymas. (2019). *www.Pymas.com*. Obtenido de <https://www.pymas.com.co/ideas-para-crecer/finanzas-para-pymes/consejos-apalancamiento-financiero>
- questionpro. (2021). *questionpro.com*. Obtenido de [https://www.questionpro.com/es/calculadora-de-muestra.html#:~:text=Tama%C3%B1o%20de%20Muestra%20%3D%20Z2%20*%20,\(1%2Dp\)%20%2F%20c2](https://www.questionpro.com/es/calculadora-de-muestra.html#:~:text=Tama%C3%B1o%20de%20Muestra%20%3D%20Z2%20*%20,(1%2Dp)%20%2F%20c2)
- questionpro. (2022). <https://www.questionpro.com>. Obtenido de <https://www.questionpro.com/blog/es/tipos-de-preguntas/>
- questionpro.com. (s.f.). *questionpro.com*. Obtenido de questionpro.com: <https://www.questionpro.com/es/una-encuesta.html>
- recursos.ucol. (2014). <https://recursos.ucol.mx>. Obtenido de <https://recursos.ucol.mx/tesis/investigacion.php#:~:text=Enfoques%20de%20investigaciones,la%20realidad%20y%20el%20conocimiento>.
- república, L. (s.f.). *La rep.*
- Romo , M. (18 de septiembre de 2017). La importancia de una gerencia de proyectos en las Pymes. *el Herald*.
- Salas Callejas, F. (2017). *Incidencia del apalancamiento financiero y el endeudamiento financiero sobre la utilidad*. Bucaramanga.
- Senado, S. (s.f.). http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_0510_1999.html#:~:text=Leyes%20desde%201992%20%2D%20Vigencia%20expresa%20y%20control%20de%20constitucionalidad%20%5BLEY_0510_1999%5D&text=Por%20la%20cual%20se%20dictan,y%20se%20conceden%20unas%20facult. Obtenido de http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_0510_1999.html#:~:text=Leyes%20desde%201992%20%2D%20Vigencia%20expresa%20y%20control%20de%20constitucionalidad%20%5BLEY_0510_1999%5D&text=Por%20la%20cual%20se%20dictan,

- y%20se%20conceden%20unas%20facult:
http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_0510_1999.html#:~:text=Leyes%20desde%201992%20%2D%20Vigencia%20expresa%20y%20control%20de%20constitucionalidad%20%5BLEY_0510_1999%5D&text=Por%20la%20cual%20se%20dictan,y%20se%20conceden%20unas%20facult
- Sergio Gamboa, K. D. (2020). *repositorio.uts.edu.co*. Obtenido de <http://repositorio.uts.edu.co:8080/xmlui/handle/123456789/4282>
- Serrano Flórez, S. (2014). *Estructura Financiera de las Pymes del Sector de elaboración de productos alimenticios del area metropolitana de Bucaramanga*. Bucaramanga.
- Vera, G. B. (2002). *El estudio de apalancamientos como metodología de análisis de la gestión empresarial*. Obtenido de El estudio de apalancamientos como metodología de análisis de la gestión empresarial:
[http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0123-59232002000100004#:~:text=El%20grado%20de%20apalancamiento%20financiero,la%20utilidad%20operativa%20\(UT\)](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0123-59232002000100004#:~:text=El%20grado%20de%20apalancamiento%20financiero,la%20utilidad%20operativa%20(UT)).
- Vera, L. V. (12 de 2021). *La república*. Obtenido de La república:
<https://www.larepublica.co/finanzas/las-tasas-de-interes-mas-bajas-y-mas-altas-del-sector-bancario-para-creditos-rotativos-3275509>