

Estructura de capital y acceso a la financiación de las micro y pequeñas empresas  
de la ciudad de Popayán



Claudia Edith Bejarano Maturana  
Lizet Tatiana Anchico Angulo

Corporación universitaria autónoma del Cauca  
Facultad de Ciencias Administrativas, Contables y económicas  
Programa de Administración de Empresas  
Popayán  
2021

Estructura de capital y acceso a la financiación de las micro y pequeñas empresas  
de la ciudad de Popayán



Claudia Edith Bejarano Maturana  
Lizet Tatiana Anchico Angulo

Trabajo de grado para optar al título de Administrador de Empresas

Director  
William Bernardo Macías Orozco  
Magister

Corporación universitaria autónoma del Cauca  
Facultad de Ciencias Administrativas, Contables y económicas  
Programa de Administración de Empresas

Popayán  
2021

## Nota de Aceptación

Una vez revisado el informe final y aprobada la sustentación del mismo por parte del tutor y los jurados evaluadores del trabajo de grado denominado: **Estructura de capital y acceso a la financiación de las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Popayán**, presentado por: **Claudia Edith Bejarano Maturana** y **Lizet Tatiana Anchico Angulo**, se autoriza la realización de los trámites concernientes para optar el título profesional de Administrador de Empresas que otorga la Corporación Universitaria Autónoma del Cauca.

---

Magister William Bernardo Macías Orozco  
Director académico.

---

Magister: Gehovell Juliana Vidal Pinilla  
Jurado.

---

Especialista: Camilo Andrés Pérez Pacheco  
Jurado.

Popayán - Cauca, Abril de 2021

## **Dedicatoria**

*A Liboria, mi madre;  
a Jhon, Anyelo, Rigoberto y Elian, mis hermanos.*

**Claudia Bejarano**

*A mi familia.*

**Tatiana Anchico**

## Agradecimientos

*A Dios por la vida y por darme la fortaleza, perseverancia y proveerme de todo lo necesario para terminar mi carrera profesional.*

*A mi madre Liboria, por su lucha y por confiar tanto en mí, porque a pesar que fueron tiempos difíciles, hizo muchos sacrificios para que yo terminara mi carrera profesional sin ninguna interrupción, gracias mamá por toda su confianza en mí y por decirme a cada rato que valía la pena el sacrificio, cosa que me subían el ánimo y la moral para continuar a pesar de las flaquezas.*

*A mis hermanos, por su apoyo financiero, porque sin la ayuda de ellos no hubiera sido posible terminar a tiempo y sin ninguna interrupción mi carrera, especialmente a mi hermano Jhon.*

*A mis PROFESORES que estuvieron a lo largo y ancho de toda mi carrera universitaria, a ellos y ellas muchas gracias por compartir sus conocimientos conmigo, por la paciencia, entrega y vocación tan maravillosa de generar conocimiento a los demás, de esa lucha inagotable por la educación en un país tan difícil como Colombia.*

*A mis compañeros de clase, especialmente a mi compañera Lizeth Mesa que más que compañera fue mi amiga, confidente y eterna compañera de trabajo, para ella todo mi cariño. Agradezco también a mi compañera ALEXANDRA CERON por explicarme con paciencia los temas que no me quedaban muy claros, a ella muchas gracias.*

*A mi compañera de tesis Lizet Anchico Angulo por confiar en mí y por creer en mis capacidades para desarrollar nuestro proyecto, gracias a ella por la paciencia y perseverancia, también quiero agradecer a cada una de las personas que nos brindaron apoyo intelectual para el desarrollo del mismo.*

*A mi tutor de tesis Willian Macías por su paciencia dedicación y amor para transmitirnos sus conocimientos paso a paso para desarrollar nuestro proyecto, a él muchas gracias.*

*También quiero brindar un agradecimiento muy especial al Rector Daniel Mantilla por la ayuda recibida cuando cursaba el noveno semestre, gracias a él, por la oportunidad de continuar con mi semestre sin ninguna interrupción debido al serio problema que presenté en mi matrícula financiera cuando ya el semestre iba en curso, por la misma causa, quiero agradecer a la secretaria del representante legal Daniel Mantilla por su lucha, esfuerzo, por abogar y estar pendiente de mi caso. A ella toda mi gratitud.*

*También quiero agradecer a la UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL CAUCA por brindarme la oportunidad de ser una profesional, muchas gracias a todo el equipo, al equipo de profesores, al equipo administrativo, al equipo financiero, porque sin ellos y ellas no sería posible que tanto yo como otras personas alcanzáramos nuestro anhelado título profesional.*

*...de corazón gracias infinitas.*

**Claudia Bejarano**

*A Dios; por darle la fortaleza a mis familiares, profesores, compañeros y amigos que estuvieron en cada proceso y así como también darme la fuerza y el coraje para hacer este sueño realidad, por estar conmigo en cada momento de mi vida en este mundo lleno de retos y sacrificios, por darme la sabiduría y entendimiento de aprender en cada momento mucho más acerca de mi carrera y lo afortunada que fui en elegirla, sin ti no me habría dado cuenta lo hábil que sería en éste campo y las maravillosas oportunidades que esperaba al convertirme en profesional en Administración de Empresas.*

*A mis padres; ya que fueron la fuerza y el pilar que necesitaba en el camino, para levantarme en cada caída no solo en lo económico sino también con el mejor apoyo emocional que pude tener en toda mi vida, en cada situación estuvieron al tanto y no me dieron necesidades de angustias porque siempre fueron mi fuerza para avanzar pues en este caso Dios permitió tener los mejores padres de la vida, gracias de verdad porque fueron la mejor parte de la historia de mi universidad, y no solo me hicieron entender que lo hiciera para ser su orgullo sino que también darme cuenta que lo haría para estar orgullosa de sí misma y demostrarme lo alto que puedo ser capaz de llegar.*

*A mis hermanas; porque también fueron parte de este apoyo tanto económico como emocional y estuvieron al tanto siempre que las necesité, y no les importó darme un gran momento de su tiempo para aconsejarme en el caso justo y necesario, ellas son parte de mi inspiración y lucha.*

*A mi compañera de proyecto Claudia Bejarano; Por su persistencia resistencia y paciencia para realizar con migo el proyecto de nuestras vida universitaria y jamás desconfiar del potencial que tendríamos juntas para lograrlo y ser el mejor equipo en éste caso, porque junto a ella viví los mejores retos de la universidad desde las mejores alegrías hasta las más altas preocupaciones, nervios y angustias, pero al final siempre unidas apoyándonos la una a la otra pudimos obtener el sueño que cada una más deseaba el ser profesional, poco a poco y con mucha dedicación se pudo lograr lo mejor.*

*A mis profesores, asesores y directivos; pues debido a sus profesionalismos paciencia y vocación para llevar a cabo el aprendizaje hacia mí, ya que de esta forma pudieron permitir que parte de mis sueños se hiciesen realidad.*

*A mis amigos; pues fueron parte también del apoyo emocional siempre que había estrés me daban una razón para sonreírle a la vida Universitaria esforzarme por continuar y ponerle la mejor cara a la situación y en los malos ratos fueron el mejor paño de lágrimas poniendo mi corazón alegre pues son también los mejores amigos que Dios pudo poner en mi camino estuvieron en cada etapa no solo con sus locas ocurrencias si no también explicándome cosas que quizás en algún momento no lo sabía, pues no solo era centro de rechachas sino también de retroalimentación.*

**Tatiana Anchico**

## Tabla de Contenido

Introducción

xvii

1. 19

1.1. 19

1.2. 22

1.3. 23

1.3.1. 23

1.3.2. 23

1.4. 23

2. 26

2.1. 27

2.2. 29

2.3. 31

3. 33

3.1. 33

3.2. 33

3.3. 34

3.4. 34

3.5. 35

3.6. 36

3.7. 36

4. 38

4.1. 38

4.2. 39

5.	41	
5.1.	41	
5.2.	41	
5.3.	42	
5.4.	42	
5.5.	43	
5.6.	43	
5.6.1.	44	
5.6.2.	44	
Fase 3. Reflexión sobre los resultados		44
6.	45	
6.1.	45	
6.1.1. Edades de los empresarios		46
6.1.2. Género de los empresarios		47
6.1.3. Estado civil de los empresarios		47
6.1.4. Nivel educativo de los empresarios		48
6.1.5. Tipo de empresa según bienes o servicios producidos		49
6.1.6. Naturaleza de del origen de la idea de negocio		49
6.1.7. Antigüedad de la empresa		50
5.1.8. Administración de la empresa		50
6.1.9. Número de empleados de la empresa		51
6.2.	51	
6.2.1. Origen de los recursos de inicio de operación		52
6.2.2. Valor de los activos de la empresa		53
6.2.3. Valor de los pasivos de la empresa		54



6.2.4. Valor promedio mensual de las ventas (en millones de pesos) a 2020	55
6.2.5. Valor promedio mensual de los gastos (en millones de pesos) a 2020 es:	55
6.2.6. Beneficios recibidos del Estado en 2020	56
6.2.7. Tipo de beneficios recibidos del Estado	56
6.2.8. Existencia de plan de ahorro de la empresa	57
6.2.9. Presencia de necesidades de financiación	57
6.2.10. Necesidades presentadas por las empresas	57
6.2.11. Fuentes más usadas para de financiación de necesidades de las empresas	58
6.2.12. Financiación de necesidades de las empresas según bancos	59
6.2.13. Grado de acceso al crédito de bancos	59
6.2.14. Tasas efectivas mensuales de los créditos provenientes de los bancos	60
6.2.15. Plazos de los créditos de los bancos	60
6.2.16. Valor del último crédito otorgado por los bancos	61
6.2.17 Financiación de necesidades de las empresas según cooperativas	62
6.2.18. Gado de acceso al crédito de cooperativas	62
6.2.19. Tasas efectivas mensuales de los créditos provenientes de las cooperativas	63
6.2.20. Plazos de los créditos de las cooperativas	63
6.2.21. Valor del último crédito otorgado por las cooperativas	64
6.2.22. Financiación de necesidades de las empresas según prestamistas particulares	64
6.2.23. Grado de acceso al crédito de prestamistas particulares	65
6.2.24. Tasas de interés mensuales de los créditos de prestamistas particulares	65
6.2.25. Plazos de los créditos de prestamistas particulares	66
6.2.26. Valor del último crédito otorgado por prestamistas particulares	66
6.2.27. Razones de preferencia de prestamistas particulares	67
6.2.28. Requisitos solicitados por los prestamistas particulares	67

6.3.	67
6.3.1. Uso de recursos de la empresa para financiar necesidades particulares o familiares	69
6.3.2. Necesidades particulares solucionadas con recursos de la empresa	70
6.3.3. Necesidad de crédito a raíz de la emergencia por COVID-19	70
6.3.4. Financiación de las necesidades presentadas en la emergencia por COVID-19	71
6.3.5. Fuente de financiación de necesidades tras la emergencia por COVID-19	71
6.3.6. Valoración de la influencia que ejercen las malas prácticas empresariales frente a la imposibilidad de acceso a las fuentes de financiación	72
6.3.7. Influencia de la antigüedad de la empresa acceder al crédito	75
6.3.8. Percepción del nivel de tasas de interés de bancos en Popayán	76
6.3.9. Percepción sobre beneficios del gobierno para las empresas	76
6.3.10. El control de la empresa frente a posibilidades de nuevos socios	77
6.3.10.1. Intensidad de algunos problemas a raíz de la emergencia del COVID-19	77
6.3.11. Problemas más graves para las empresas en 2020	81
6.3.12. Consecuencias de mora en pagos de créditos con sistema financiero	81
6.3.13. Consecuencias de mora en pagos de créditos con prestamistas particulares	82
6.4.	81
7.	84
8.	87
Referencias bibliográficas	91
Anexos	99

## **Lista de tablas**

Tabla 1. Clasificación de las PYMES según Ley 590 del 2000

40

## Lista de figuras

Figura 1. Principales que enfrentan las MiPymes en el Cauca	20
Figura 2. Distribución de los micro y pequeños empresarios según rangos de edad	47
Figura 3. Género de los micro y pequeños empresarios de Popayán	47
Figura 4. Estado civil de los micro y pequeños empresarios de Popayán	48
Figura 5. Nivele educativo de los micro y pequeños empresarios de Popayán	48
Figura 6. Tipo de empresa según bienes o servicios producidos	49
Figura 7. Razones del origen de la idea de negocio	49
Figura 8. Antigüedad de las micro y pequeñas empresas de Popayán	50
Figura 9. Responsabilidad de la administración de las empresas	51
Figura 10. Distribución porcentual de las empresas según número de empleados	51
Figura 11. Origen de los recursos de inicio de operación de las empresas	53
Figura 12. Distribución porcentual de las empresas según rango de activos	53
Figura 13. Distribución porcentual de las empresas según rango de pasivos	54
Figura 14. Distribución porcentual de las empresas según rango de ventas mensuales	55
Figura 15. Distribución porcentual de las empresas según rango de gastos mensuales	55
Figura 16. Porcentaje de empresas que han recibido beneficios del Estado	56
Figura 17. Distribución porcentual de empresas beneficiadas del Estado según incentivo	56
Figura 18. Disponibilidad de planes de ahorro	57
Figura 19. Presencia de necesidades de financiación en el último año	57
Figura 20. Principales necesidades de financiación de las empresas	58
Figura 21. Distribución porcentual se las empresas según fuente de financiación	58
Figura 22. Distribución porcentual de empresas según banco financiador	59

Figura 23. Percepción del grado de acceso a crédito de los bancos según los empresarios	59
Figura 24. Distribución de empresas según rangos de tasa de interés efectiva mensual	60
Figura 25. Distribución de empresas según plazos de crédito de bancos	61
Figura 26. Distribución de empresas según rangos de montos de créditos de bancos	61
Figura 27. Distribución porcentual de empresas según cooperativa financiadora	62
Figura 28. Percepción del grado de acceso a crédito de cooperativas según los empresarios	62
Figura 29. Distribución de empresas según rangos de tasa de interés efectiva mensual	63
Figura 30. Distribución de empresas según plazos de crédito de cooperativas	63
Figura 31. Distribución de empresas según rangos de montos de créditos de cooperativas	64
Figura 32. Porcentaje de empresas según tipo de prestamista particular	64
Figura 33. Grado de facilidad de acceso a crédito de prestamistas particulares	65
Figura 34. Porcentaje de empresas según rango de tasas de interés de prestamistas particulares	65
Figura 35. Distribución porcentual de empresas según plazos de préstamos particulares	66
Figura 36. Porcentaje de empresas según rango de préstamos particulares	66
Figura 37. Razones de preferencia de los prestamistas particulares	67
Figura 38. Porcentaje de empresas según requisitos de prestamistas particulares	67
Figura 39. Porcentaje de empresas en uso de recursos de la empresa en necesidades particulares	69
Figura 40. Porcentaje de empresas según uso de recursos en necesidades personales	70
Figura 41. Porcentaje de empresas con necesidad de crédito durante la pandemia	70
Figura 42. Posibilidad de financiación de necesidades durante el COVID-19	71
Figura 43. Fuentes de financiación de necesidades durante la pandemia por COVID-19	71

Figura 44. Valoración de la influencia de las malas prácticas administrativas frente al crédito	72
Figura 45. Valoración de la influencia de las malas prácticas contables frente al crédito	73
Figura 46. Valoración de la influencia de moratoria en pagos frente al crédito	73
Figura 47. Valoración de la influencia del carácter informal de la empresa frente al crédito	74
Figura 48. Valoración de la influencia de información limitada de bancos frente al crédito	74
Figura 49. Valoración de la influencia de otros aspectos frente al crédito	75
Figura 50. Influencia de la antigüedad de la empresa para acceder al crédito	75
Figura 51. Percepción de las tasas de interés de Popayán según los empresarios	76
Figura 52. Percepción sobre afirmación en recibir beneficios del Estado	76
Figura 53. Ejercicio del control de la empresa ante financiación de nuevos socios	77
Figura 54. Intensidad de impacto de la reducción de las ventas sobre la estructura de capital	78
Figura 55. Intensidad de impacto por costos de bioseguridad sobre la estructura de capital	78
Figura 56. Intensidad de impacto de problemas de suministros sobre la estructura de capital	79
Figura 57. Intensidad de impacto trámites en entidades públicas sobre la estructura de capital	79
Figura 58. Intensidad de impacto de accidentes laborales sobre la estructura de capital	80
Figura 59. Intensidad de impacto de otros problemas sobre la estructura de capital	80
Figura 60. Problemas más graves para las empresas en 2020	81
Figura 61. Consecuencias de mora en crédito con sistema financiero	81
Figura 62. Consecuencias de mora en crédito con prestamistas particulares	82

## **Lista de anexos**

Anexo A. Formulario de encuesta para micro y pequeños empresarios	100
-------------------------------------------------------------------	-----

## Resumen

Esta propuesta tiene por objetivo analizar la estructura de capital y el proceso de financiación de las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Popayán para el desarrollo de sus actividades económicas. Es un estudio cuantitativo realizado sobre 117 micro y pequeños empresarios mediante una encuesta de 50 preguntas destinadas a conocer las características de la estructura de capital, así como los problemas que han presentado en el último año en sus ejercicios productivos. Algunos resultados evidencian que son empresas administradas por sus propietarios en la mayoría, con nivel de educación de bachillerato. Además, presentan activos que en más del 70% no superan los 100 millones de pesos y tiene menos de diez empleados. La fuente de financiación más frecuente son los recursos propios, seguida de los bancos y cooperativas, pero también han recurrido a la modalidad de “gota a gota”. Durante la pandemia han experimentado una reducción significativa de las ventas y de problemas de liquidez. Se concluye que son un conjunto de empresas que requiere mejorar sus prácticas administrativas y contables para mejorar el acceso al crédito del sistema financiero.

**Palabras clave:** Estructura de capital, financiación, Micro y pequeñas empresas.

## Abstract

The objective of this proposal is to analyze the capital structure and the financing process of micro and small companies in the city of Popayán for the development of their economic activities. It is a quantitative study carried out on 117 micro and small entrepreneurs through a survey of 50 questions aimed at learning about the characteristics of the capital structure, as well as the problems they have presented in the last year in their productive years. Some results show that the majority are companies managed by their owners, with a high school education level. In addition, they have assets that in more than 70% do not exceed 100 million pesos and have less than ten employees. The most frequent source of financing is own resources, followed by banks and cooperatives, but they have also resorted to the “drop by drop” modality. During the pandemic they have experienced a significant reduction in sales and liquidity problems. It is concluded that they are a group of companies that need to improve their administrative and accounting practices to improve access to credit from the financial system.

**Keywords:** Keywords: Capital structure, financing, Micro and small companies.



## Introducción

El presente documento da cuenta de un proceso de investigación enfocado en la estructura de capital y acceso a la financiación de las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Popayán. Parte de considerar aquellos problemas que presentan las empresas para obtener fondos prestables para satisfacer las necesidades operativas, administrativas y de otra índole con relación a su objeto social, entre las que se encuentran la compra de insumos, los pagos de nóminas, compra de maquinaria, etc.

En términos de su justificación, adquiere importancia debido a que es pertinente identificar las características de este tipo de empresas, así como de conocer los problemas a los que se enfrentan, con lo cual es posible ofrecer algunas pautas tendientes a la solución de los mismos. En tal sentido, pone a prueba la capacidad del profesional de la Administración de Empresas para formular estrategia que cambien las situaciones adversas encontradas.

Desde el punto de vista teórico, se apoya en referentes del enfoque tradicional del tema de la estructura de capital, en los elementos del modelo M&M, Trade off, el de los problemas de la agencia, los tratados de la asimetría en la información del mercado de fondos prestables, del ciclo de las empresas y del enfoque estratégico del proceso de decisión de inversión.

Conceptualmente se centra en la estructura de capital como categoría principal y de las MiPyme, consideradas como aquellas empresas que con base en su número de empleados y del valor de los activos, tienen unas características que las distinguen de las otras.

La metodología implica un enfoque cuantitativo y un tipo de investigación descriptivo para dar cuenta de los problemas y formas de capitalización de las empresas estudiadas. Para ello, se apoya en la técnica de la encuesta a partir de un formulario en línea utilizando la plataforma de *Google forms* dirigido a una muestra de 117 empresarios.

Los resultados muestran que son empresas donde los empresarios son relativamente jóvenes, quienes constituyeron estos negocios con base en su iniciativa y con recursos propios en la mayoría de los casos, cuyo nivel de formación educativa es el de bachillerato. Además, son empresas que tienen activos concentrados en el rango de 50 a 100 millones, con dificultades para acceder al crédito del sistema bancario en más del 60% y que han incurrido en prácticas como el endeudamiento con prestamistas informales, entre ellos en la modalidad de “gota a gota”. Así mismo, han sufrido los impactos de la pandemia, principalmente en la reducción de las ventas.

Las conclusiones hacen referencia a un conjunto de empresas en las que la mayoría no accede al sistema financiero y que las principales necesidades son las compras de insumos, pago de nómina, deudas y compra de maquinaria, que representan problemas de cumplimiento a raíz de la falta de liquidez como la principal causa.

## 1. Planteamiento del problema

### 1.1. Descripción del problema

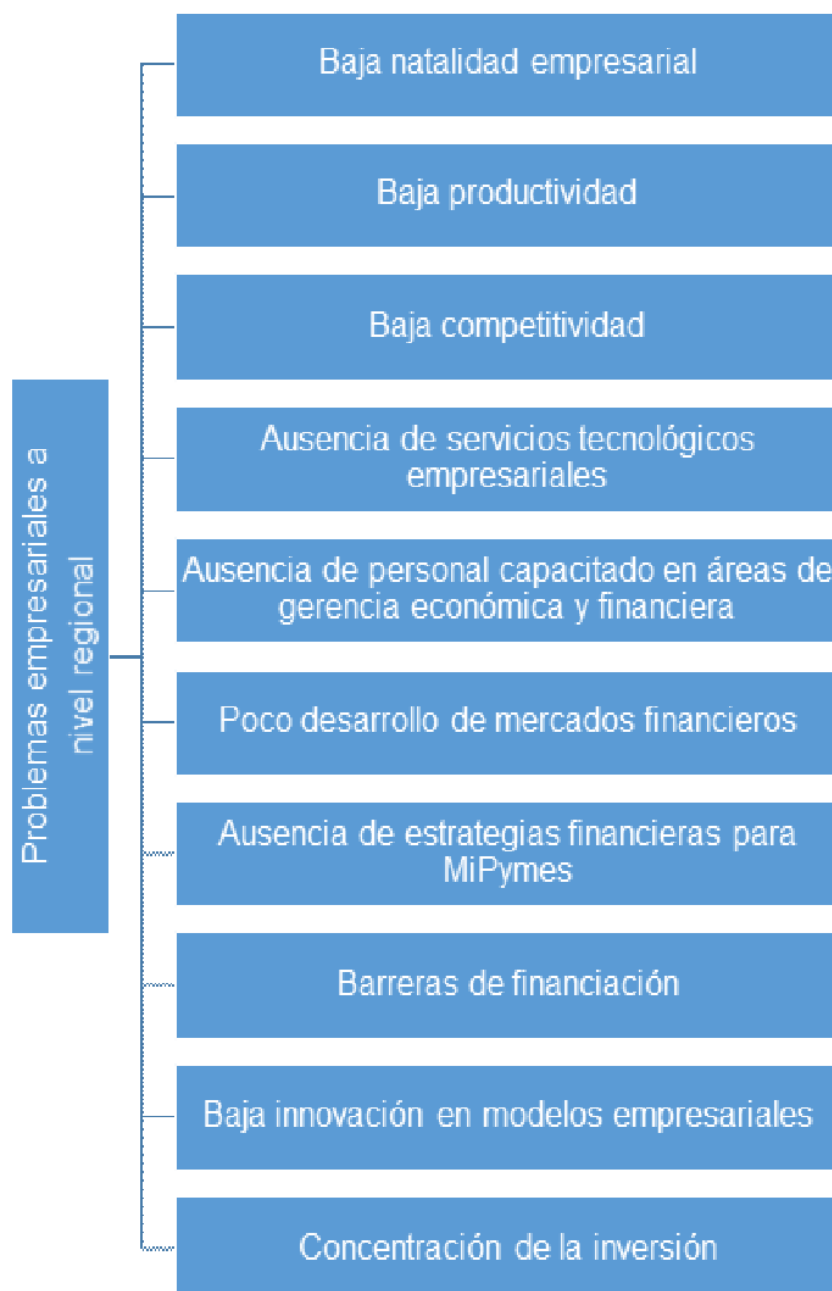
Las micro, pequeñas y medianas empresas son unidades económicas que hacen un aporte fundamental al desarrollo de una nación, máxime cuando en un país como Colombia son responsables de incorporar el 67% de la mano de obra (DANE, 2018). En el caso de la ciudad de Popayán, estas empresas se llevan el protagonismo como el impulsor del desarrollo y sostenimiento del municipio, ya que alrededor del 96% de los establecimientos corresponden a este tipo de empresas (Fajardo, 2018).

Dado el peso de las micro y pequeñas empresas, esta propuesta se constituye en una iniciativa de investigación tendiente a analizar algunos problemas que actualmente se presentan en la ciudad de Popayán, siendo a su vez un ejercicio tendiente a dar continuidad al estudio de las prácticas financieras en organizaciones empresariales denominado “*Prácticas económicas y financieras en organizaciones solidarias en el Departamento del Cauca, Colombia*” realizado por Macías, Chávez y Toro (2018), que es una aproximación a los problemas de las organizaciones solidarias, íntimamente relacionados con su sostenibilidad, tales como la orientación de la acción colectiva solidaria; el desarrollo de prácticas y factores financieros solidarios.

Es una propuesta que parte de un diagnóstico de los planes de desarrollo, tanto a nivel nacional como departamental, que, de acuerdo con la agenda interna del Cauca y los informes de competitividad regional, se observa que las empresas y en particular las micro y pequeñas empresas presentan necesidades referentes tales como:

- Baja natalidad,
- Baja productividad, ausencia de servicios tecnológicos,
- Ausencia de personal capacitado en áreas de manejo financiero y con capacidad propositiva,
- Ausencia de estrategias financieras adecuadas,
- Barreras de financiación,
- Reducida innovación en modelos de financiación a lo que se une la falta de reconocimiento de los logros y experiencias exitosas locales.

Figura 1. Principales que enfrentan las MiPymes en el Cauca



Fuente: Comisión Regional de Competitividad del Cauca (2018)

En el caso de las micro y pequeñas empresas del sector comercio y servicios, por ejemplo, el principal problema es la competencia con las grandes superficies y tal como lo expone David Cancino experto en empresas, “las pymes pueden hacerle frente a ese obstáculo personalizando los servicios y productos que le agreguen valor al consumidor y así, ser más competitivos en el mercado” (Portafolio, 2019).

Así mismo, se expone que en la actualidad en Colombia existe una carga impositiva del Estado demasiado alta, lo que impide que las empresas nacientes logren posicionarse y consolidar sus operaciones, por lo que se hace necesario algunas reformas estructurales en cuanto a la tributación que permita que las unidades productivas adquieran solidez financiera (Sarmiento, 2010). Por otra parte, enfrentan problemas como el escaso desarrollo del capital humano, bajas alianzas empresariales, escasos recursos para la innovación y la estandarización de procesos como fundamentales para impulsar la productividad y ser ganadores en un mercado competitivo (Portafolio, 2019).

Además, hace falta innovación, que en concepto de Julián Domínguez presidente de la Confederación de Cámaras de Comercio (CONFECÁMARAS), es fundamental para la supervivencia de las micro y pequeñas empresas, pero en la actualidad:

No cuentan con iniciativas para proceder al comercio electrónico lo que atrae a un posible nivel de retroceso económico en el año 2018, se encuentra también decadencia en la penetración financiera donde se tiende a esparcir ciertos inconvenientes de liquidez por parte de las pymes, se presenta problema también de innovación y vocación exportadora debido a que tienden a llegar a un nivel tan mínimo como desde un 10% a 20% de pymes exportadoras (CONFECÁMARAS, 2017).

Problemas similares se han detectado desde la Asociación Colombiana de Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ACOPI), pues según su presidenta Rosmery Quintero, a raíz del confinamiento ocasionado por la propagación del virus COVID-19, estas empresas han sufrido un duro golpe en su liquidez. Algunos sondeos evidencian que, durante los últimos tres meses, se ha identificado una disminución de más del 75% de los ingresos de las empresas, problema que manifestaron el 33% de las consultadas al cierre de marzo, en el 66% en el mes de abril y en el 47% en el mes de mayo. También se ha visto afectada la recuperación de cartera, la cual disminuyó en el 57% de las empresas en el mes de abril y el 39% durante mayo, lo que les ha limitado el flujo de caja (Revista Dinero, 2020).

Luego, uno de los problemas más comunes y quizá el más determinante en este tipo de empresas es el acceso a la financiación, debido según Vera, Reinoso y González (2019) a que son

establecimientos que en gran parte se encuentran en la informalidad, no hacen registros contables de sus ingresos y gastos, así como no estar bancarizadas que les dificulta demostrar estados financieros, siendo los de tipo mercantil. Sin embargo, se enfrentan a otros problemas, tales como las altas tasas de interés, los requisitos en algunos casos difíciles de cumplir para las entidades bancarias, al tiempo que hace falta impulsar la banca de segundo piso o denominada de fomento para los emprendimientos.

Estos problemas no son ajenos a las micro y pequeñas empresas de Popayán, lo que amerita un análisis sobre la estructura de capital y los mecanismos de financiación para que los empresarios logren emprender o sostener su propio negocio y con ello conocer qué dificultades se presentan a la hora de acceder a un crédito o cualquier medio que le permita financiar su negocio o idea de negocio, cuales son el mayor número de factores que afectan en pro o en contra en la permanencia de las microempresas en el tiempo.

En particular es importante centrarse en los problemas de orden financiero que aquejan al sector de las micro y pequeñas empresas, máxime cuando a raíz de la emergencia sanitaria ocasionada por la propagación del virus COVID-19, gran parte de estas unidades productivas han presentado dificultades para el cumplimiento de sus obligaciones laborales con sus empleados, sus proveedores y otras contingencias que han requerido de un apalancamiento que les permita mantenerse activas en el mercado.

Ante los anteriores problemas que evidencian algunos representantes de gremios y los que dan a conocer algunos medios especializados en economía y en el mundo empresarial, en este estudio se propone realizarse una aproximación a sobre cómo están estructuradas las micro y pequeñas empresas en cuanto a su capital, identificar algunos patrones de financiación y las fuentes a las que recurren, así como las problemáticas a las que se han enfrentado para acceder a esta. En razón a esto, se plantean las siguientes preguntas:

## **1.2. Formulación del problema**

¿Cómo es la naturaleza de la estructura de capital de las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Popayán teniendo en cuenta los problemas de acceso al financiamiento para el desarrollo de sus actividades económicas?

### **1.3. Objetivos**

#### **1.3.1. Objetivo general**

Analizar la estructura de capital y el proceso de financiación de las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Popayán para el desarrollo de sus actividades económicas.

#### **1.3.2. Objetivos específicos**

- Caracterizar las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Popayán desde la perspectiva de su estructura de capital y las fuentes de financiación.
- Identificar los problemas a los que se enfrentan las micro y pequeñas empresas de Popayán en procura de la obtención de recursos financieros.
- Proponer algunas pautas desde la administración de empresas tendientes a la búsqueda de solución a los problemas de acceso a la financiación en las micro y pequeñas empresas de Popayán.

### **1.4. Justificación**

La importancia de este trabajo de investigación sobre micros y pequeñas empresas en la ciudad de Popayán, radica en varios aspectos que se consideran importantes y que deben ser estudiados con el fin de aportar a generar elementos de material informativo, a la vez que puede contribuir a llenar algunos vacíos en este tipo de estudios y que puede generar en los micro y pequeños empresarios para que identifiquen los problemas a los que se enfrentan a fin de generar una reflexión en ellos y poder enfrentar de una mejor manera las dificultades en el proceso de financiación de las unidades productivas.

A razón de lo anterior, el estudio brinda información relacionada con la identificación de la estructura de capital que caracteriza a las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Popayán, a la vez que permite reconocer las fuentes más comunes a las que acuden para apalancar sus procesos productivos. Esto es importante, ya que puede servir de diagnóstico para que las directivas gremiales, las autoridades gubernamentales y otros diseñadores y tomadores de decisiones en

materia de política económica, enfoquen adecuadamente los programas destinados al fortalecimiento del aparato empresarial de la ciudad.

Así mismo, es un estudio que describe algunos de los problemas que enfrentan los micro y pequeños empresarios en procura de acceder a la financiación. Pero también, es una aproximación a los posibles impactos que sufren a raíz de las necesidades apremiantes al no encontrar unas fuentes confiables, a tasas de interés acordes con el mercado y con la capacidad de sus empresas para para generar resultados que les permita cumplir satisfactoriamente, no solo con la deuda adquirida, sino con el objeto social para el cual fueron constituidas. Y esto es importante, porque son hallazgos que sientan otros precedentes relacionados con la supervivencia de las micro y pequeñas empresas, con los impactos de los préstamos ilegales, de las incapacidades de generar utilidades, entre otros que muestran la necesidad de realizar estudios con mayor profundidad y que los entes gubernamentales, así como los gremios deben analizar para que este tipo de empresas logren una sostenibilidad en el mercado.

Con este análisis el objetivo es brindar información que permita soluciones a esos problemas que por falta de conocimiento incurren los dueños de las micros y pequeñas empresas en la ciudad de Popayán y por esto, pierden la oportunidad de acceder a un crédito bancario a bajas tasa de interés y terminan acudiendo a otros medios que resultan en muchas ocasiones ser ilegales y pagar un porcentaje más alto de interés, o acabar con los ahorros de toda su vida y lo más preocupante del caso, es que estos negocios que emprenden empíricamente tienden a desaparecer en los primeros años de su creación, quedan las personas con la deuda o comprometidos con sus ahorros.

Así mismo, se describen elementos útiles para los micros y futuros empresarios, ya que, este sector, tienen un protagonismo muy importante en la economía de la región y es fundamental que estas personas tengan un material de apoyo que genere conocimiento y les permitan aprovechar los recursos con que cuentan o que desconocen que tienen derecho, para ser más competitivos y lograr resultados a corto mediano y largo plazo y así crecer con el tiempo y disminuir la tasa de desempleo en la región, por ende impulsan el desarrollo económico en la ciudad y el resultado final, mejorar la calidad de vida de las personas, este resultado, también fortalece la imagen del gobierno municipal frente a otras regiones.

Por otra parte, este trabajo de investigación también puede servir de soporte a los estudiantes que están culminando sus estudios en la Universidad Autónoma del Cauca con información



concreta que les permita emprender en su propio negocio para generar empleo y mejorar la calidad de vida propia y de otras personas.

Finalmente, es un ejercicio investigativo que propone algunas estrategias desde la disciplina de la Administración de Empresas para que no solo los micro y pequeños empresarios reflexionen acerca de los hallazgos, sino que los dirigentes gremiales y gubernamentales las acojan y sea de insumo para el diseño de programas de revitalización de estos establecimientos objeto de estudio, máxime cuando han sido impactados profundamente por la contingencia de la emergencia sanitaria a raíz de la propagación del virus COVID -19 que ha hecho que muchos establecimientos hayan experimentado reducciones en sus ventas y con ello las dificultades para mantenerse a flote en el mercado local.

## 2. Antecedentes

Las finanzas son una categoría histórico-económica, la cual se hace hegemónica a partir de los años 1970 con los cambios introducidos por el modelo económico neoliberal y la globalización con una tendencia hacia una mayor desregulación del mercado financiero y el libre flujo de capitales lo que permite el desarrollo de diversos instrumentos financieros y la demanda de estos por el sector empresarial. Según Mariño y Medina (2009), finanza proviene del latín *financia*, que significa pago en dinero, un término utilizado en los contextos económicos más avanzados entre los siglos XIII y XV, sobretodo en las ciudades comerciales italianas. Posteriormente se usa en relación a las finanzas del estado. Como campo de estudio surgen a fines del siglo XIX en relación con los valores emitidos por las corporaciones.

En relación a la administración financiera según Fred Weston, citado por Delgado (2017), con el surgimiento de las nuevas tecnologías, hacia 1920, la aparición de nuevas industrias hizo surgir la administración financiera centrada en los métodos de financiación externa. Las autoras señalan que en este contexto los mercados de valores eran primitivos, no se contaba con estados contables desarrollados y los activos eran poco confiables. Así mismo afirman que hacia 1929 con la gran depresión las finanzas se concentrarán en la quiebra y reorganización de las empresas, liquidez, regulaciones y estructura de capital.

Así, según Mariño y Medina (2009), emerge el análisis financiero que luego con la obra de Erich Schneider, *“Inversión e interés”* se plantean los primeros criterios para la valoración de inversiones en función de la maximización del valor y luego Dean que abordan los temas de flujos de efectivo, control contable, y planeación financiera; se observa así también la responsabilidad de la gerencia financiera en la ubicación óptima de los recursos. En este contexto surge la aplicación de diferentes modelos matemáticos y se clarifica la dimensión interna a la empresa de las finanzas. A juicio de las autoras, las finanzas actuales surgen hacia 1973, cuando la literatura trata sobre temas relacionados con rentabilidad, solvencia, liquidez, y se extienden las técnicas de la investigación operativa e informáticas. En este sentido afirman que en la actualidad se desarrollan “nuevas líneas de investigación como la teoría de Valoración de opciones, la teoría de Valoración por Arbitraje y la Teoría de Agencia” (Mariño y Medina, 2014: 131). Destacan, además, las aportaciones de Black y Scholes en 1973, quienes tratan sobre la política de dividendos; Kim, Lewellen y Mcconell, quienes problematizan la relación entre segmentos de

inversiones y tipos impositivos marginales; entre otros que han enfocado sus estudios sobre la valoración de las empresas. Otros temas abordados en la actualidad se relacionan con políticas financieras, planeación y preparación de pronósticos financieros, mercados de dinero y capitales.

Así, algunos de los antecedentes que se pueden describir para efectos de orientación de la propuesta sobre la estructura de capital y problemas de financiación de las micro y pequeñas empresas de Popayán, son los siguientes:

## **2.1. Internacionales**

Un antecedente pertinente para la presente propuesta es estudio titulado “*Problemas de Financiamiento en las MIPyMEs; Análisis de Caso Práctico*” realizado por Aladro, Ceroni y Montero (2011), un trabajo que muestra que en Chile existe un alto porcentaje de empresas clasificadas como microempresas, de las cuales un buen número son informales que se enfrentan a riesgos de recibir multas estatales y castigos por parte de sus consumidores y proveedores, así como a situaciones de inseguridad laboral, salarios fuera del mínimo exigido, y ninguna previsión de salud ni posibilidad de imposiciones, pero la mayoría presenta dificultades de financiamiento debido a su carácter informal en parte. Sin embargo, desde el año 2006 hasta el año 2010 se ha apreciado un aumento constante en la cantidad de empresas formales en sus distintos tamaños (exceptuando el año 2009, debido a la crisis económica mundial). Pero la participación de estas en las ventas de Chile, no alcanzan siquiera a superar el 10% de participación, en parte debido a que no cuentan con estrategias de tipo financiero, tecnológicas y de impulso al crecimiento que les permita crecer en términos de cuota de mercado.

También Azofra (2012) tratando sobre el desarrollo de las finanzas corporativa afirma que en su desarrollo estas “cambiaron su tradicional perspectiva externa, legal e institucional por otra puramente económica, mucho más analítica y centrada en las decisiones financieras tomadas dentro de la empresa y en su valoración por el mercado” (pg. 135). Para la autora las transformaciones económicas, los cambios en la función financiera de la empresa, y de las responsabilidades de los directivos financieros se encuentran entre los elementos más importantes que transforman la teoría e investigación empírica en las finanzas. Así mismo define las finanzas corporativas como rama de las finanzas que analiza las decisiones financieras tomadas dentro de las empresas y los criterios e instrumentos utilizados para tomar estas decisiones. También tratan sobre los temas relativos a la banca de inversión. El autor señala que tras el periodo de la gran

moderación cuando se creyó que la crisis eran cosas del pasado, la reciente crisis económica de 2008 marca una crisis paradigmática, lo que cuestiona el peso del paradigma económico neoclásico sobre las finanzas para dar apertura a nuevas tendencias de corte institucionalista y de la economía conductual para dar nuevo tratamiento a los viejos y nuevos problemas de las finanzas.

Otro estudio que evidencia los problemas de la micro y pequeñas empresas es el de Miranda (2013) denominado *“Los problemas de financiamiento en las PYMES”*, el cual expone que en Argentina sufren serias dificultades para lograr financiarse a tasas accesibles, dadas las condiciones de inestabilidad económica del país. Quizá los principales problemas a los que se enfrentan en ese país son el acceso al financiamiento y las prácticas de empresas del sector informal (o competencia desleal). Describe que los problemas relacionados con la Legislación Laboral y la Inestabilidad Política no ejercen un alto impacto en sus dificultades, pero que, en comparación con otros países, están mejor preparadas para enfrentar las contingencias del mercado. Luego, existen otros problemas que, si influyen notablemente en el desempeño de las empresas, básicamente el acceso a la tecnología, las altas tasas tributarias y la productividad baja.

En el contexto mexicano, el trabajo de Saavedra, Tapia y Aguilar (2014), titulado *“El Problema del Financiamiento de la PYME en el Distrito Federal”*, describen una serie de problemas a los que se enfrentan las pequeñas empresas, entre los que se pueden señalar están la competencia de las unidades económicas informales que en cierto modo son un problema para el Estado, así como para las que formalmente deben cumplir con requerimientos que les significa una clara desventaja para mantenerse en el mercado conforme a las condiciones de su estructura económica y financiera. Por medio de un cuestionario aplicado a 215 empresarios, logró identificarse que al igual que en otros países de América Latina, el principal problema de las pequeñas empresas es el acceso al financiamiento debido a las altas tasas de interés, lo que los ha obligado a financiarse con recursos propios, préstamos familiares y en el peor de los casos han debido recurrir a préstamos con terceros cuyos recursos son de dudosa procedencia y que no se ajustan a las condiciones legales del mercado de fondos prestables. En estos términos, las PYME de Ciudad de México, han incurrido en dificultades para avanzar hacia una mejor competitividad.

Finalmente, Morini y Solari (2015), en el artículo titulado *“Factores de las dificultades de Financiación de las Pymes en Latinoamérica”*, realizan un análisis de los determinantes que les implica un acceso restringido al crédito para este tipo de establecimientos económicos, básicamente a razón de los términos y condiciones que han establecido las instituciones

financieras. El estudio se basa en la Encuesta Empresarial (*Enterprise Survey*) del Banco Mundial que luego se implementó sobre algunas PYMES de América Latina. Algunos de los hallazgos muestran que las principales restricciones para acceder a la financiación están relacionadas con la experiencia crediticia, la certificación de calidad de las PYMES, la estructura de propiedad que al ser la mayoría de tipo familiar son más propensas al riesgo de incumplimiento de deuda, entre otras.

## 2.2. Nacionales

En el caso específico de Colombia varios estudios se han enfocado en demostrar la distancia que existe entre las teorías que se enseñan en finanzas y administración financiera. Este es el sentido del estudio de Mariño y Medina (2010), que versa sobre tendencias del Manejo Financiero de las pequeñas y medianas empresas en Boyacá. Otro tipo de trabajos se ha enfocado en mostrar las deficiencias en materia de acceso a fuentes de financiación de las empresas locales. A manera de ejemplo se encuentra el estudio de Vera Colina Acceso a la financiación en Pymes colombianas: una mirada desde sus indicadores financieros. Según la autora las Pymes son importantes para el desempeño económico de un país por su alto dinamismo y flexibilidad en sus operaciones. Pero les dificulta la sostenibilidad y crecimiento. La causa de ello es el bajo acceso a recursos y como efecto una gestión difícil. La autora se pregunta ¿Cuáles son las fuentes de financiación de las Pymes en Colombia, y que incidencia tienen en algunos indicadores de gestión financiera entre 2004 y 2009? ¿Qué problemáticas de financiación presentan estas empresas?

Otro estudio importante es el de Barona y Rivera (2012) que analizan los patrones de financiación de las empresas nuevas en Colombia, encontrando que en diferentes etapas de la vida las empresas emplean, con variada intensidad, distintas fuentes de financiación. Lo particular del presente proyecto es que se centra en las prácticas de administración financiera de organizaciones locales, e intenta no implantar una teoría prescriptiva de la administración financiera, sino más bien describir y explorar cómo se han desarrollado estrategias financieras exitosas por parte de las mismas organizaciones.

También se puede considerar la investigación llevada a cabo por Lopera, Vélez y Ocampo (2014) titulada “*Alternativas de Financiación para las MIPYMES en Colombia*”, que busca identificar las alternativas de financiación que brinda el mercado para las MIPYMES. La metodología empleada en esta investigación fue de carácter documental analizando escritos como:

porra Gran Encuesta de la ANIF (2012) a las PYMES y la encuesta ACOPI y de los documentos CONPES. Los autores manifiestan que cada documento respalda la investigación, además accedieron a herramientas como libros, revistas, diapositivas entre otros los cuales se usaron como fuente de información. En torno a la investigación se menciona que las Mipymes tienen alternativas de financiación que, si bien pretenden brindar recursos, sin embargo, todas estas posibilidades se cierran un poco más ya que el mercado exige un cierto tipo de requisitos que dificultan el acceso, igualmente porque algunas se encuentran en la informalidad y esto cierra aún la posibilidad de financiarse. En este sentido, se llega a sugerir que los empresarios deberán tener en cuenta los criterios para financiarse a la hora de tomar una decisión para obtener los recursos.

Así mismo se presenta la investigación desarrollada por Trujillo, Gamba y Arenas (2016) titulado como “Las dificultades de las Pymes en América Latina y Colombia para lograr ser competitivas y sostenibles”. El cual nos dice que las pymes son consideradas los pilares para el desarrollo de América latina y alternativa para el crecimiento, pero enfrenta grandes retos a las que muy pocas logran sobrevivir a corto o mediano plazo, cabe mencionar algunos de los problemas y retos que vienen afectando el desarrollo de las pymes en Latinoamérica y específicamente Colombia. unos de los principales problemas por el cual fracasan las pymes en América latina, sin duda es la falta de políticas de gobierno hacia el sector en la dirección de las pymes como unidades de negocio, la corrupción y la competencia desleal, falta de innovación por las pequeñas y medianas empresas, a esto se suma la desconfianza de los bancos frente a las Pymes debido a la falta de información respecto al volumen de ventas, potencial de crecimiento, inexistencia o manipulación de información contable y malos manejos administrativos, y la falta de visión del empresario a largo plazo, a Colombia se suma el agravante del conflicto interno, situación que ha producido extorsión y desplazamiento. De lo anterior y otros factores es que la mayoría de las pymes desaparecen. En su metodología, el presente artículo hizo un estudio de las principales dificultades que tienen las pymes, Donde se concluyó que de no ser atendidas seguirán tropezando en la misma piedra y haría una brecha más grande entre los países de América latina y otros países en materia de competitividad. Por otro lado Colombia ocupa el 5 lugar en materia de innovación y competitividad entre los países de América latina según el estudio realizado por el último informe del Foro Económico Mundial del 2015, razón por la cual hay que seguir trabajando e implementando modelos económicos y estratégicos que permitan identificar las fortalezas y debilidades de sector económico y de la empresa en particular, para así evidenciar los problemas

a los que nos estamos enfrentando y así darles una solución que con el tiempo favorezca el acceso de las pymes a los mercados externos

Se presenta también este estudio desarrollado por el (Centro de Estudios Económicos) el cual acude a un título de “La gran encuesta pyme”. Trata sobre los resultados GEP según los cuales se sintetizan desde el periodo 2010 a través del (IPA). Donde se es posible adquirir el resumen del clima económico de las pymes por medio de la comparación de variaciones entre los siguientes índices; situación económica, volumen de ventas, expectativas de desempeño, general y expectativas de ventas siendo las dos últimas vistas a un semestre. Donde como resultado se pudo encontrar por primera vez el cálculo del IPA de las ciudades de Dosquebradas con (57 puntos), Ibagué (60 puntos) y Popayán (63). Todas teniendo una ubicación en el plano de “buen” clima económico. En cuanto a la Ficha Técnica Regional. se utilizó una técnica de entrevista telefónica y presencial, con aplicación de un cuestionario estructurado. Su grupo objeto fueron, directivos o personas a cargo del área financiera de empresas de los sectores de industria y comercio con activos entre \$415millones y \$24.843millones, o número de empleados entre 11 y 200; y para el sector servicios con ventas anuales entre \$1004millones y \$20.068millones, o número de empleados entre 11 y 200. El tipo de muestreo estratificado por sector y subsector económico con selección aleatoria a partir del marco muestral. Tamaño de la muestra 4.150 empresas encuestadas. Los resultados fueron ponderados a los universos de cada sector. Se obtuvo un margen de error menor al 5% a nivel de los macro sectores. Con una frecuencia anual, la medición; marzo-junio del 2019 y fue realizada por cifras y conceptos S.A. (Cámara de Comercio de Bogotá, 2019)

### **2.3. Locales**

Un primer estudio que puede destacarse corresponde a la Cámara de Comercio del Cauca (2006) y tiene como título “Perfil Empresarial del Cauca 2000-2006” y hace referencia a que, el Departamento del Cauca, a raíz de la implementación de la Ley Páez, el crecimiento del sector industrial y su consecuente incremento en la participación en el PIB regional, fue superior al PIB nacional durante los años analizados. Así, el sector manufacturero caucano inicia desde el 2000 un periodo de crecimiento sostenido que afectó de manera directa la composición empresarial en el Departamento, debido a la instalación de grandes empresas en el Norte del Cauca cuya inversión en capitales ocupa el primer puesto en la región suroccidente. Muestra además que entre los años

2000 al 2007, el sector que más se destaca es el agrícola. De acuerdo con ese informe, se puede concluir que el desarrollo y las que más generan empleo en la región se debe más a las pequeñas empresas que a las grandes industrias.

En otro estudio de la Cámara de Comercio del Cauca (2017), titulado “Análisis comparativo de la dinámica empresarial del Departamento del Cauca”, que se realiza con una periodicidad anual, se observa que entre los años 2016 y 2017 las nuevas empresas en razón al capital constituido crecieron en un 84% de un año al otro, un 2% el número de empresas que se reformaron y en un 67% las que se disolvieron. Significa este último porcentaje, una alta desaparición de empresas que habían estado vigentes en el mercado a 2016, lo cual sienta una preocupación y es una alta mortalidad de empresas entre un año y el siguiente. Aunque debe tenerse en cuenta que, quizá, gran parte de las que se disolvieron utilizaron su capital para constituir una nueva y bajo otras figuras legales, principalmente las sociedades por acciones simplificadas S.A.S.

Otro estudio de gran valor es el de “Las 200 empresas generadoras de desarrollo en el cauca en el año 2017” donde se redacta la conducta del sector de 200 empresas caucanas las cuales sobresalieron debido a su desempeño global en el último año completo 2017 lo que dio reacción al encabezamiento total de 4.536 unidades económicas que operaron en el cauca ese año. Una de sus metodologías fue tomar medidas de la producción del departamento del cauca y de Colombia a través del indicador PIB, al mismo tiempo permanece su clasificación de nueve sectores productivos tales como; agropecuarios, minas y canteras, industria, (energía, gas y agua), construcción, comercio, hoteles y restaurantes, (transporte, almacenamiento y comunicaciones), servicios financieros e inmobiliarios y por último servicios sociales, comunales y personales. Esto para mantener la estructura analítica de las versiones anteriores del estudio. Así como también muestra que los índices del PIB que se presentan en el documento son reales a precios constantes del año 2005 correspondientes a miles de millones de pesos colombianos. Una de las conclusiones a las que se llegó fue que, según los indicadores financieros del empresario destacado al cierre del año 2017, al sector industrial se integran los servicios sociales y financiero en el grupo de mejor desempeño. y que lo contrario fue con el grupo agropecuario el cual no sale muy bien librado en varios de estos indicadores (Cámara de comercio del Cauca, 2018).



### 3. Marco teórico

Sobre el tema de la estructura de capital se han desarrollado varias teorías, desde aquella denominada tradicional, aquella que trata el enfoque de M&M, la de *Trade Off Theory* o del equilibrio estático, la de utilidades antes de impuestos e intereses, la utilidad por acción, entre otras, que de acuerdo con sus características tienen validez en las micro y pequeñas empresas en algún momento en el tiempo. Algunos de los elementos de estas teorías se describen a continuación:

#### 3.1. Teoría del enfoque tradicional

De acuerdo con Baqueiro (citado por Padilla, 2019), es una teoría resultante a partir del ejercicio de una organización en un determinado contexto, el cual parte de supuestos de un mercado perfecto que aseguraría una estructura de capital óptima y que es posible a partir de un mayor endeudamiento cuyo propósito es reducir el costo de capital requerido para el cumplimiento de su función. Es a partir de esto que se consideran independientes la estructura de capital y el capital de trabajo. Al respecto, quizá una de las constantes preocupaciones de los empresarios es garantizar la disponibilidad de un capital de trabajo que asegure la supervivencia de la empresa en el corto plazo, lo que la induce a establecer mecanismos tendientes a lograr un acceso a la financiación, principalmente cuando se presentan contingencias.

#### 3.2. Teoría del enfoque M&M

Es una teoría que plantea la no independencia de la estructura de capital de una empresa con el valor de mercado, lo que significa que los mercados son perfectos y los inversionistas basan sus decisiones conforme a la información que está presente en el mercado de fondos prestables (Briozzo y Vigier, 2006). Sin embargo, esta teoría para efectos prácticos del contexto local, presenta ciertas falencias, ya que, si los micro y pequeños empresarios se desempeñasen en una estructura de mercado de competencia perfecta, las decisiones de inversión serían independientes de las decisiones de financiamiento. Es decir, que no se presentarían dificultades para acceder a la

información que el mercado de fondos prestables ofrece y el acceso al financiamiento o al menos sus restricciones estarían claramente entendidas para efectos de lograr cumplir con los términos y condiciones de manera efectiva en momentos posteriores. Es una teoría que ayuda a comprender los fallos del mercado de fondos al que se enfrentan los micro y pequeños empresarios de la ciudad de Popayán.

### **3.3. Teoría del equilibrio estático o *Trade Off***

La teoría plantea que cuando las empresas son objeto de acceso al crédito y por ende se endeudan, son susceptibles de beneficios en materia tributaria sobre las ganancias adquiridas. En tal sentido, la estructura de capital tiende a optimizarse (Padilla, 2013). La teoría asume la existencia de otros factores que inciden en la estructura de capital, entre las que se pueden enumerar la desventaja de un empresario que tiene el deber de tributar más impuestos personales como producto del mayor endeudamiento de la empresa de la cual es accionista, lo cual termina aproximándose a una situación de suma cero, ya que, si por una parte se beneficia, por otra pierde (Briozzo y Vigier, 2006). A raíz del beneficio tributario para la empresa, es posible el surgimiento de otro problema, ya que puede causar un endeudamiento excesivo que no se logre mantener en control ante una posible crisis financiera de la organización que daría paso a una eventual desprotección desde el orden fiscal que quizá podría ir en perjuicio al incrementarse los costos de una quiebra, por ejemplo.

### **3.4. Teoría de problemas de la agencia**

Esta teoría del campo de las finanzas está relacionada con las asimetrías de la información resultantes de la firma de contratos entre dos o más agentes inversionistas, es decir, aquellos asociados a la falta de, manipulación u ocultamiento de la información que ocurre entre el principal y el/los agente(s) con el fin de buscar un beneficio para alguna de las partes (Jensen y Meckling, citados por Padilla, 2013). Esto sugiere que los inversionistas están inmersos ante el riesgo, por lo que deben tomar la decisión de asumirlo o no. A raíz de la naturaleza de esta teoría de las finanzas, las decisiones de estructura de capital y las decisiones de las inversiones no son independientes, tal como sucede en el modelo M&M.

Los problemas de agencia son responsables de aumentos en los costos de capital propio, sea entre la empresa y el accionista o entre la empresa y el acreedor (banco). En cuanto al primero, el accionista incurre en costos al procurar asegurarse de la buena gestión de su inversión en la empresa por parte del administrador de esta y en el caso del segundo, el banco trata de alimentarse de información más allá de la que presenta la empresa para asegurar la probabilidad de devolución del préstamo, lo cual le genera costos adicionales, no obstante, estos costos se le transfieren al empresario bajo la forma de una tasa de interés mayor. Luego, es posible que la empresa adquiera crédito por medio de los proveedores, lo que conlleva a una relación entre la estructura de capital y la estructura de activos (inventarios).

### **3.5. Teoría de asimetría en la información y la oferta de fondos prestables**

Esta teoría plantea que, ante la asimetría de la información desde la visión de los bancos, se requiere controlar la oferta de fondos prestables o crédito, pues de lo contrario no sería posible mantener un equilibrio en las operaciones financieras crediticias para conjurar el impago de los fondos prestados a los inversionistas (Stiglitz y Weiss, 1981). Esto significa que el banco podría cobrar un interés alto a la empresa debido a la protección que debe procurarse ante el riesgo que debe asumir por otorgar el préstamo. Como puede deducirse, si la rentabilidad esperada del proyecto para el cual se solicita la financiación es alta, efectivamente la empresa hará uso de la opción a un alto interés, de lo contrario lo más seguro es que no tome la decisión de endeudarse. Sobre esto, Briozzo y Vigier (2006) plantean que “los individuos menos riesgosos que no están dispuestos a pagar esa mayor tasa, se autoexcluyen, dando lugar así a la selección adversa” (p. 9). De este modo, la institución financiera está en pleno derecho de decidir el número de créditos que otorgará a partir de esa selección adversa, obteniendo una rentabilidad en función de la rentabilidad de las empresas que decidieron tomar la opción, siempre que estas logren el éxito, de lo contrario también el banco habrá experimentado una gran pérdida.

Con base en esta selección, es necesario considerarse otro factor y es el tamaño de la empresa, pues uno mayor significa que más recursos disponibles existen para respaldar una deuda, así como la reputación, la cual se fundamenta a partir de la antigüedad que le permite certificar experiencia crediticia y finalmente, la relación con los acreedores, lo que es clave para efectos de evaluar la tradición de pago, ya que si durante un amplio periodo de tiempo son los mismos, significa que ha

sido una empresa con relaciones de confianza exitosas. Y es aquí quizá donde las micro y pequeñas empresas presentan problemas, ya que tradicionalmente no son sostenibles en el tiempo, cambian continuamente de proveedores que pueden ser acreedores y el tamaño es desde luego los más bajos según las clasificaciones vigentes.

### **3.6. Teoría del ciclo de las empresas**

Es una teoría pertinente con la propuesta de investigación, debido a que según los planteamientos de Berger y Udell (1998), la capacidad de financiación de una empresa depende de su madurez y de su tamaño, ya que con el paso del tiempo y conforme cambia la segunda condición, las necesidades de crédito adquieren correspondencia. Resulta que, según esto, las micro y pequeñas empresas al inicio de su vida constituyen su estructura de capital con base en recursos propios o lo que se denominan inversiones ángel, así como por préstamos a corto plazo, inclusive por personas naturales que actúan como prestamistas informales.

En el caso de las medianas empresas, la financiación es por medio del crédito bancario de corto plazo o crédito de los proveedores y en el caso de las grandes, predomina el crédito a largo plazo, emisiones de acciones, deuda pública u otras formas más sofisticadas que solo el tamaño y la madurez les augura una probabilidad de quiebra muy baja.

Autores como La Rocca y Cariola (2011), lo mismo que Barona y Rivera (2013), sugieren que la madurez de una empresa generalmente es producto de un desempeño exitoso de una empresa, lo que es garantía de un manejo eficiente de las finanzas, al punto que los bancos e inversionistas las valoran con riesgos muy bajos de incumplimiento de obligaciones crediticias adquiridas

### **3.7. Enfoque gerencial-estratégico del proceso de decisión**

Supone la existencia de factores que influyen significativamente en las decisiones de financiamiento de las micro y pequeñas empresas, tales como el hecho donde el propietario es quien administra la unidad productiva no cuenta con la suficiente educación financiera que le permitan comprender los costos de agencia, así como tampoco entender el problema de la asimetría en la información, y que con un proceso de planificación ausente, no le ayuda a prever las necesidades financieras (Romano et al., 2001).

Esto hace que la estructura de capital de la empresa se caracterice por la debilidad, desorientada y sin propósitos claros en torno a la posibilidad de financiación. Así, para tratar de conciliar estas debilidades, la principal forma de ejercer control del funcionamiento es mediante la reinversión de fondos propios o lo que es lo mismo, con deuda interna. En parte es una opción viable y adecuada para el pequeño empresario, puesto que les otorga una mayor flexibilidad, se ahorran costos por intereses, además de las diligencias con los bancos. Otra opción es la de involucrar a en los negocios, siempre que les inspire confianza aquella actividad que tradicionalmente en la que ha venido desempeñándose. No obstante, pueden surgir dificultades a raíz de la baja preparación o baja capacidad de los familiares para cumplir con tales labores que implican la empresa.

## 4. Marco conceptual

La propuesta está centrada en dos conceptos fundamentales que son los pilares de la investigación, es decir, la estructura de capital y las micro y pequeñas empresas entendidas como las Pymes, aunque la sigla acoge también a las medianas.

### 4.1. Estructura de capital

Toda actividad económica requiere de un conjunto de recursos o factores de producción, los cuales están representados en el recurso humano o sencillamente mano de obra como comúnmente se le denomina. Pero además de este, requiere de aquellos de tipo tecnológico y de los de capital. Sin embargo, para lograr acceder a estos factores en el ánimo de cumplir con el objeto social para el cual se crea una empresa, es necesario contar con la financiación (Barona y Gómez, 2010). Lo anterior significa que, la estructura de capital es la manera en que una empresa financia sus activos a través de la combinación de capital propio y de crédito (Actualícese, 2020).

En el caso de las grandes empresas, la financiación de las operaciones son producto de emisión de deuda, créditos bancarios de largo plazo, inyecciones de capital de los accionistas, entre otros mecanismos. Pero en el caso de las micro y pequeñas empresas, la estructura de capital generalmente está en función de los aportes de los fundadores, sean recursos propios del emprendedor, préstamos de los familiares o particulares que reconocen en la persona digna de confianza o créditos bancarios de corto plazo, siempre que respalde de manera adecuada la posibilidad de cumplir con el crédito.

Puede afirmarse que la estructura de capital obedece a múltiples factores, desde las culturales que hacen que el inversionista o pequeño empresario conciba al sistema financiero como un aparato que se lucra a expensas de sus esfuerzos de manera abusiva y poco solidario en momentos de crisis, hasta los de requisitos que hacen del acceso al crédito un proceso agotador y sin garantías plenas de lograr obtener financiación (Sandoval, 2013). Luego, también se debe a que las Pyme generalmente son empresas muy jóvenes, sin madurez y experiencia crediticia, prácticas administrativas que no se ajustan a las exigencias del sistema bancario o que a pesar de estar oficialmente registradas conforme a lo han establecido las autoridades de cada país, no dejan de

implementar procesos informales que no son posibles de demostrar al momento de acceder a los créditos para apalancar sus funciones productivas.

Construir una estructura de capital no es tarea fácil, puesto que la mayoría de los micro y pequeños empresarios no cuentan con los conocimientos necesarios y presentan aversión a los procesos de asesoría y consultoría, con lo cual podrían conjurar consecuencias que a futuro les augura un exitoso ejercicio empresarial que les permita trascender hacia la constitución y consolidación de empresas de gran tamaño, como lo han logrado unas pocas del gran total que comienzas como emprendimiento personales o familiares.

La estructura de capital de una empresa es el reflejo de la capacidad administrativa de quien la dirige y es en la que reside principalmente la sostenibilidad y madurez en el mercado. La combinación entre recursos propios y los de endeudamiento es sinónimo de gestión empresarial y ente más eficiente sea, más confianza genera en el mercado de fondos prestables para efectos de lograr una mayor rentabilidad en el ejercicio productivo, así como para atender contingencias y mantener una empresa encaminada hacia el éxito.

#### **4.2. Las Pymes**

El término Pyme se utiliza para denominar a la pequeña y mediana empresa y otros casos Mipyme para hacer una diferencia en cuanto a las micro (CEPAL, 2013). Sin embargo, en cada país, se han establecido lineamientos para la definición y clasificación de este tipo de empresas, relacionados principalmente con el número de empleados, el nivel de ingresos o el valor de los activos (Hennings, 2014).

En el caso de las empresas pequeñas, Ann (1991) considera que deben tener los siguientes caracteres en particular: a) no emiten acciones u otro instrumento de valor negociable; sus propietarios generalmente no son tenedores de portafolios de inversión diversificados, presentan una responsabilidad ilimitada, lo que la vuelve poco efectiva; existe una alta propensión al riesgo en razón a la primera generación que se catalogan como emprendedores; la figura del gerente es prácticamente nula; asumen un alto costo al estar en el mercado, existe una informalidad en la relación entre accionistas, y finalmente existe flexibilidad en las formas de compensación o de distribución de beneficios.

En el caso colombiano, la sigla se refiere a lo que en la Ley 590 del 10 de junio de 2000 de Colombia denomina Micro, Pequeñas y Medianas Empresas. Esta figura legal que permite clasificarlas conforme lo describe la siguiente tabla:

Tabla 1. Clasificación de las PYMES según Ley 590 del 2000

<b>Tipo</b>	<b>Número de trabajadores</b>	<b>Rango de los activos en SMMLV</b>
Microempresas	10	500
Pequeñas empresas	11-50	501 – 5000
Medianas empresas	51-200	5001 - 15000

Fuente: Congreso de la República (2000)

No obstante, con base en la Ley 905 de agosto 2 de 2004, se modificaron en lo relacionado con la promoción y desarrollo de este tipo de empresas que constituyen el 96% de las unidades productivas colombianas, por lo que se definen de la siguiente manera (Gudiño y Coral, 2000, p. 2), por lo que, según su tipo, se describen de la siguiente manera:

**Microempresa.** Llamadas también famiempresas, es decir organizaciones de carácter familiar, son las constituidas por artesanos, tenderos, ganaderos, agricultores y en general constituidas hasta con 10 trabajadores.

**Pequeña empresa.** Es la que maneja escaso capital y pocos empleados. No existe una delimitación clara y definida de funciones entre el administrador o propietario del capital de trabajo y los trabajadores; por ello existe una reducida división y especialización del trabajo.

**Mediana empresa.** En este tipo de empresa puede observarse una mayor y especialización del trabajo; en consecuencia, el número de empleados es mayor que la pequeña empresa, la inversión y los rendimientos obtenidos ya son considerables.



## **5. Metodología**

Es una investigación de diseño descriptivo a partir del enfoque cuantitativo que se apoya en la técnica de la encuesta en línea a partir de un formulario de preguntas cerradas en la mayoría de tipo Likert para identificar las percepciones de los micro y pequeños empresarios para obtener información relacionada con la estructura de capital y el acceso a la financiación.

### **5.1. Enfoque de investigación**

La propuesta es de enfoque cuantitativo, e inicia con una idea o problema relacionada con la estructura de capital de las microempresas y las dificultades de acceso a la financiación, que una vez se delimita y se formulan las respectivas preguntas, así como los objetivos de investigación se procede a una revisión de la literatura existente (antecedentes y referentes teóricos) permite dar sustento científico al estudio. En seguida se plantea un diseño ajustado al contexto, se levanta la información por medio de la técnica de la encuesta a partir de un formulario de preguntas en línea (Google forms) como instrumento de captura de datos que facilita la obtención de datos numéricos o valoraciones según escalas tipo Likert para establecer mediciones y descripciones por métodos estadísticos, además de formular las conclusiones respectivas tras los hallazgos (Hernández, Fernández y Baptista, 2010).

### **5.2. Tipo de investigación**

Sigue un tipo descriptivo, puesto que se exponen resultados frente a una realidad, eventos, personas, grupos o comunidades en tanto se evidencian problemas para el acceso a la financiación, así como la descripción de la actual estructura de capital de las micro y pequeñas de Popayán. Luego, no consiste únicamente en acopiar y procesar los datos para presentarlos de forma sintetizada, sino que, el investigador a partir de ello establece un análisis en base a que la investigación descriptiva se caracteriza por examinar las características del problema, definirlo, seleccionar fuentes y la técnica de recolección de datos y su respectivo análisis y reflexiones (Hernández et al., 2010).

### **5.3. Técnicas de recolección de datos**

Para la recolección de datos se ha utilizado la encuesta, que se considera una técnica destinada a la recolección de datos a través de la interrogación de las personas para lograr establecer de forma sistemática indicadores sobre unos determinados conceptos que surgen de una problemática de investigación diseñada previamente y generalmente son de tipo cerrado, de modo que el investigador tiene un mayor margen de maniobra para sistematizar la información recolectada, aunque es posible incorporar algunas preguntas que den lugar a respuestas específicas sobre las cuales el investigador ejerce un alto control sobre el encuestado (López y Fachelli, 2015). En la presente investigación se considera una encuesta para caracterizar la estructura de capital y las fuentes de financiación a las que acuden las micro y pequeñas empresas, así como para identificar los problemas e impactos que enfrentan en los momentos en que han procurado obtener crédito para financiar sus actividades productivas.

### **5.4. Instrumentos de recolección**

Consiste en un cuestionario de preguntas que dan cuerpo a la técnica de la encuesta. De acuerdo con Meneses y Rodríguez (2016), el cuestionario es un instrumento caracterizado por una serie de preguntas que se formulan a una o varias personas para la recogida de datos durante el trabajo de campo de algunas investigaciones cuantitativas, fundamentalmente, las que se llevan a cabo con metodologías de encuestas. Facilita la investigación en tanto da lugar a plantear un conjunto de preguntas destinadas a capturar información estructurada a cerca de un problema o tema de manera personal o grupal para luego contrastar estadísticamente algunas relaciones entre variables de su interés o para interpretar en el caso de las cualitativas.

Algunas de las preguntas que se formulan bajo la modalidad de Likert, tienen un carácter cerrado que los micro y pequeños empresarios califican de acuerdo a sus percepciones sobre la estructura de capital, así como de los problemas e impactos experimentados cuando han intentado acceder a financiación, por lo que asignan una opción según una escala de valoración de 1 a 5 según sea la naturaleza de la pregunta y el significado del número. “La escala Likert es utilizada frecuentemente para este tipo de mediciones porque se considera fácil de elaborar; además, permite lograr altos niveles de confiabilidad y requiere pocos ítems mientras que otras necesitan más para

lograr los mismos resultados” (Ospina, et al., 2005). Pueden encontrarse varias formas de escala para el análisis de las actitudes o valoraciones sobre un tema o una pregunta, así como también existen muchas formas de concebirlas.

### 5.5. Población y muestral

De acuerdo con el Registro Mercantil de la Cámara de Comercio del Cauca, en Popayán existen 1906 unidades económicas catalogados como micro y pequeñas empresas (Cámara de Comercio del Cauca, 2020). Luego, al tratarse de un tamaño de población grande, es posible calcular una muestra estadística, con el fin de obtener un grupo significativo que den cuenta del tema a estudiarse (Hernández et al., 2010). Para ello, la propuesta acude al siguiente formalismo según (Webster, 2000):

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

N: es el tamaño de la población o universo = 4285

k: nivel de confianza = 90%

e: error muestral deseado = 7.5%

p: es la proporción de individuos que poseen en la población la característica de estudio. Este dato es generalmente desconocido y se suele suponer que  $p=q=0.5$  que es la opción más segura.

q: es la proporción de individuos que no poseen esa característica, o sea,  $1-p$ .

n: es el tamaño de la muestra (número de encuestas que se realizaran)

De este modo, se aplicará la encuesta a 117 micro y pequeños empresarios.

### 5.6. Procedimiento

Siguiendo los planteamientos de Hernández, Fernández y Baptista (2010), para la fase del diseño del procedimiento, se han establecido cuatro fases que se ajustan con los objetivos específicos que se han formulado en el numeral 1.4.2 del primer apartado. Son fases que describen etapas con sus correspondientes actividades.

### **5.6.1. Fase 1. Revisión bibliográfica y diseño de instrumentos de recolección de datos**

Contiene actividades tendientes a revisar documentos de orientación teórica y metodológica, así como la elaboración del instrumento de recolección de datos, la encuesta diseñada bajo un cuestionario de preguntas para dar cumplimiento al primer objetivo específico.

Paso 1.1 Revisión bibliográfica.

Paso 1.2 Diseño del cuestionario para la encuesta de caracterización

Paso 1.3 Realización de ajustes al cuestionario de preguntas para la encuesta.

Paso 1.4. Identificación de las micro y pequeñas empresas a encuestar.

### **5.6.2. Fase 2. Aplicación de instrumentos y análisis de datos**

En esta los micro y pequeños empresarios diligenciaron el cuestionario de encuesta en línea a través de *Google forms*, se sintetiza la información y se analiza, con base en los siguientes pasos:

Paso 2.1. Etapa 3.1 Implementación del cuestionario en línea

Paso 2.2. Descarga de los resultados en hoja de Excel

Paso 2.3. Síntesis de la información

Paso 2.4. Estimación de estadísticas descriptivas

Paso 2.5 Análisis de las estadísticas descriptivas

Paso 2.6. Caracterización de las micro y pequeñas empresas sobre su estructura de capital y las fuentes de financiamiento.

Paso 2.7. Análisis de problemas e impactos del financiamiento sobre las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Popayán.

### **Fase 3. Reflexión sobre los resultados**

Es la etapa en la que se establecen algunas reflexiones y propuestas desde la administración de empresas para aportar a posibles estrategias del mejoramiento de la estructura de capital y de acceso a la financiación.

Paso 3.1. Elaboración de recomendaciones para acceso a la financiación.

Paso 3.2. Elaboración de conclusiones

Paso 3.3. Recomendaciones finales

Paso 3.4. Presentación de informe final

## 6. Resultados

De acuerdo a los objetivos propuestos, en este apartado se presentan los resultados agrupados en aspectos generales de las micro y pequeñas empresas de Popayán, y en relación a las características de la estructura de capital que las compone para el cumplimiento de su objeto social.

Luego, se describen algunos de los principales problemas a los que se enfrentan este tipo de organizaciones en procura de acceder a la financiación de sus necesidades, entre ellas las que se han presentado a raíz de la emergencia sanitaria ocasionada por la propagación del virus COVID-19. Finalmente, se presentan algunas recomendaciones tendientes a mejorar el acceso al crédito sin tener que recurrir a fuentes informales, pues como podrá observarse suelen ser mecanismos que pueden dar lugar a problemas de violencia ante las moras presentadas por los empresarios en los pagos

### 6.1. Aspectos generales de las micro y pequeñas empresas de Popayán

De acuerdo con los resultados, se ha procurado identificar algunos indicadores que son importantes al momento de reconocer la naturaleza de la empresa, así como de los aspectos socio-demográficos de los empresarios. De esta manera, las generalidades se describen a continuación:

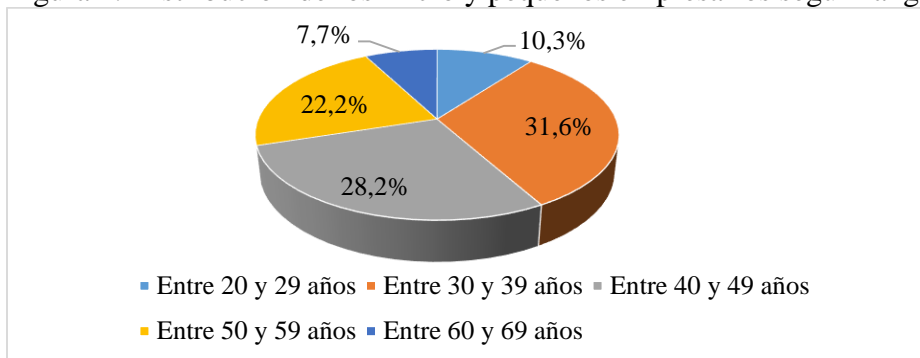
#### 6.1.1. Edades de los empresarios

En relación a la edad de los empresarios, los resultados muestran que entre los 20 y 29 años se encuentra el 10,3% de los micro y pequeños empresarios, el 31,6% que constituye la mayoría tienen una edad comprendida entre los 30 y los 39 años, seguido del 28,2% que tienen una edad entre los 40 y 49 años, un 22,2% entre los 50 y 59 años y finalmente, el 7,7% supera la edad de los 60 años.

Como puede observarse, el 58,1% de los empresarios superan los 40 años de edad, lo que quiere decir que el porcentaje de los empresarios jóvenes solo representan aproximadamente el 41%. De otra parte, el promedio de la edad del total de empresarios entrevistados es 43,8 años, con una variación de  $\pm 10,7$  años.

Así mismo, el número de años máximo es de 68 años y el menor de 25. La siguiente figura ilustra los resultados agrupados por rangos de edad de 10 años.

Figura 2. Distribución de los micro y pequeños empresarios según rangos de edad

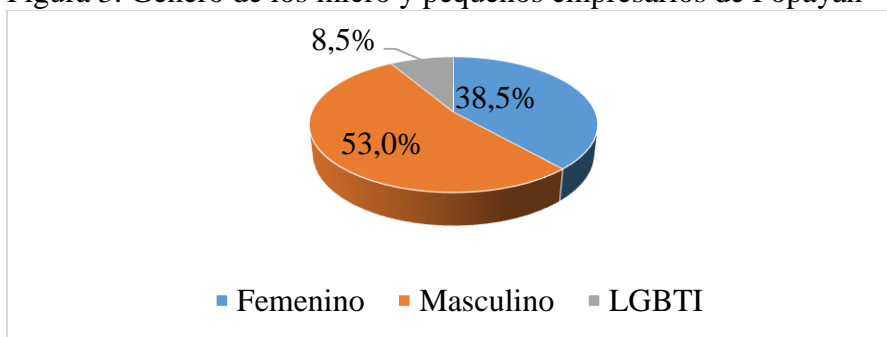


Fuente: Elaboración propia

### 6.1.2. Género de los empresarios

En cuanto al género de los empresarios, los datos obtenidos por medio del formulario en línea muestran que el 53% son hombres, el 38,5% mujeres y el 8,5% manifiesta pertenecer a la comunidad LGBTI. Se observa que el género masculino constituye cerca de las tres quintas partes, mientras que los LGBTI no alcanzan a superar la décima parte. Algunos autores como Mariño y Medina (2009), plantean que el micro empresariado colombiano se caracteriza por la prevalencia del género masculino como los que han creado este tipo de organizaciones, pero en las últimas dos décadas se ha hecho evidente el papel activo que han venido desempeñando las mujeres, quienes en algunas ciudades como Medellín, Bogotá y Cali representan más de la tercera parte de los empresarios.

Figura 3. Género de los micro y pequeños empresarios de Popayán

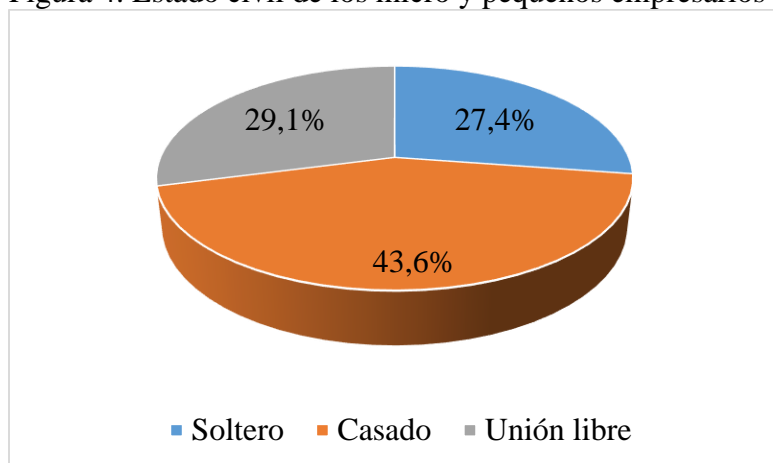


Fuente: Elaboración propia

### 6.1.3. Estado civil de los empresarios

Para el caso del estado civil de los empresarios, la mayoría (43,6%) son casados, el 29,1% están en unión libre y el 27,4% son solteros. Existe por lo tanto una preponderancia en empresarios que tienen una pareja, sea esposa o cónyuge como se observa en la figura 4.

Figura 4. Estado civil de los micro y pequeños empresarios de Popayán

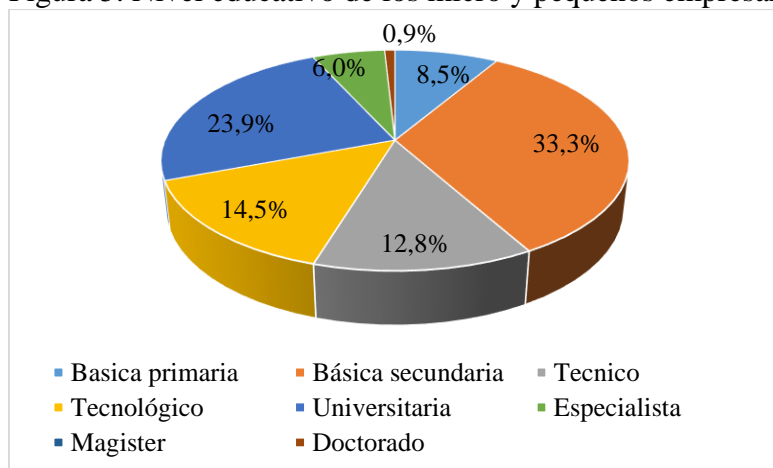


Fuente: Elaboración propia

#### 6.1.4. Nivel educativo de los empresarios

En cuanto al nivel educativo de los empresarios, se encontró que el 8,5% solo tiene una formación de básica primaria, el 33,3% básica secundaria que constituye la mayoría, el 12,8% un nivel técnico, 14,5% son tecnólogos, 23,9% profesionales, 6% especialistas y el 0,9% tiene doctorado. Estos indicadores dan a entender que más aproximadamente el 70% son empresarios sin formación profesional y cerca del 42% no superan el nivel educativo de básica secundaria. Son datos que ponen de manifiesto la baja cualificación de gran parte de los empresarios de la ciudad y que, si bien es posible de aprender a administrar un negocio, también pueden presentarse situaciones en las que las decisiones pueden verse afectadas debido a los pocos conocimientos con cuentan los propietarios o administradores.

Figura 5. Nivel educativo de los micro y pequeños empresarios de Popayán

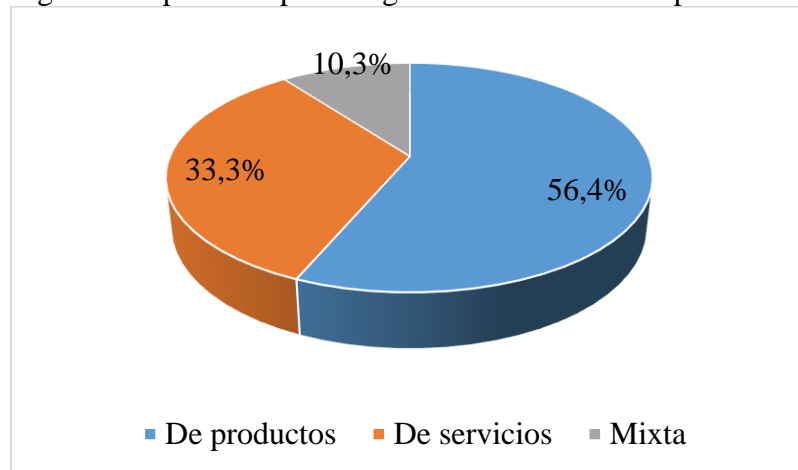


Fuente: Elaboración propia

### 6.1.5. Tipo de empresa según bienes o servicios producidos

Frente al tipo de empresa, el 56,4% de los negocios se dedican a producir o transar bienes, el 33,3% servicios y el 10,3% produce ambos.

Figura 6. Tipo de empresa según bienes o servicios producidos

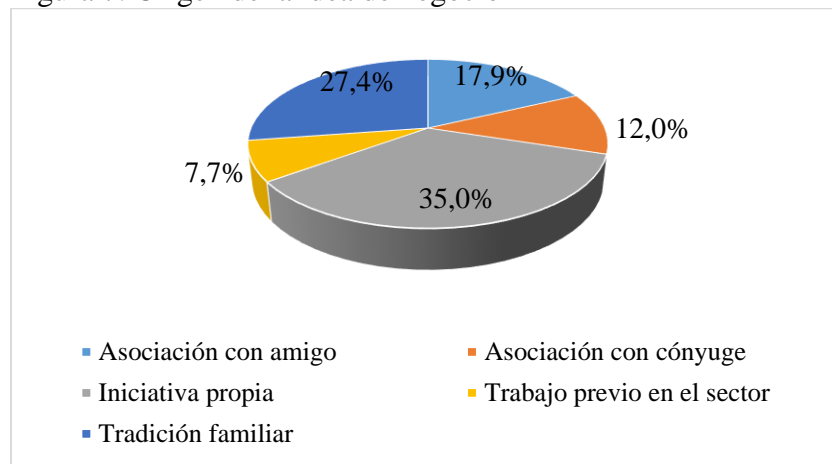


Fuente: Elaboración propia

### 6.1.6. Naturaleza de del origen de la idea de negocio

Desde el punto de vista de la idea de negocio, la mayoría de los empresarios afirman que se originó a raíz de la iniciativa propia (35%), seguido de un 27,4% que afirma que surgió por la tradición familiar, luego está el 17,9% que plantea que se debió a la asociación con un amigo. Posteriormente están aquellas razones como la asociación con el conyugue (12%) y por el haber desempeñado antes un trabajo previo en el sector que ahora hace parte la empresa.

Figura 7. Origen de la idea de negocio



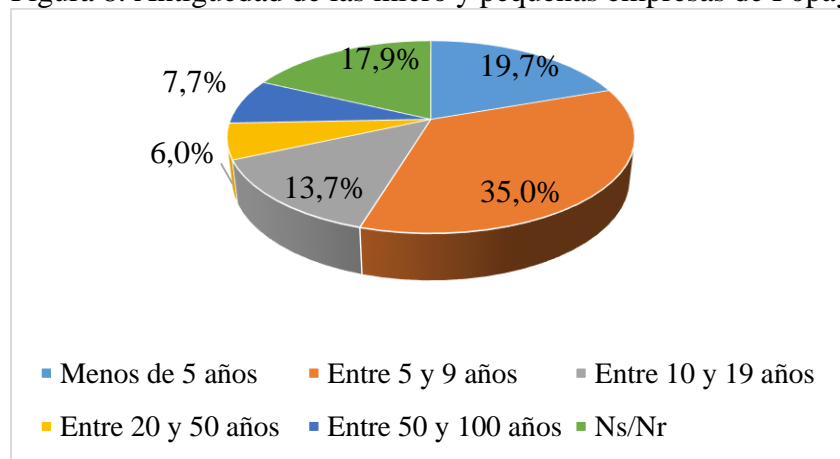
Fuente: Elaboración propia



### 6.1.7. Antigüedad de la empresa

Al respecto de la antigüedad de la empresa, debido a la diversidad de datos se agruparon en rangos como los que se presentan en la figura 8, donde cerca de la quinta parte (19,7%) no superan los cinco años, el 35% que es el que agrupa a la mayoría de las micro y pequeñas empresas están entre los 5 y los 9 años, el 13,7% entre los 10 y 20 años, un 6% entre 20 y 50 años y el 7,7% que están entre los 50 y 100 años. El número promedio de años de antigüedad es de 14,6 años, con una variación de  $\pm 20,4$  años. Así mismo, se observa una empresa que alcanza los 100 años de antigüedad, junto a otras que según los resultados de la encuesta en línea tienen 87 y 90 años, además de algunas que superan los 67. Por otra parte, la empresa que menos años tiene cuenta con 2 años. No obstante, existe un 17,9% que no respondió a la pregunta.

Figura 8. Antigüedad de las micro y pequeñas empresas de Popayán

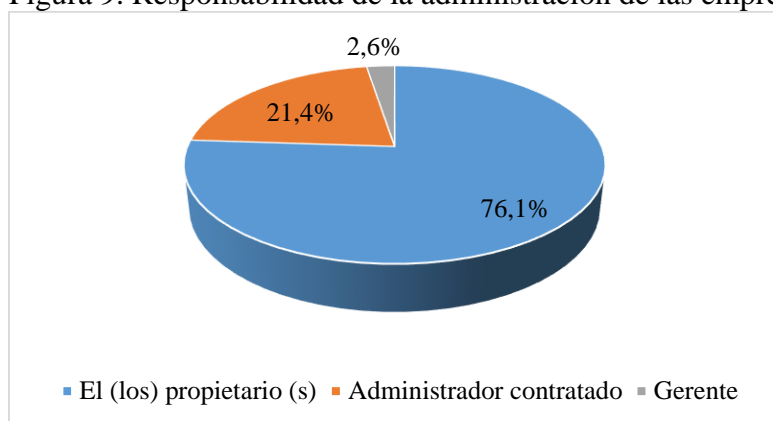


Fuente: Elaboración propia

### 5.1.8. Administración de la empresa

De acuerdo con los datos de la figura 9, sobre la administración de la empresa, se observa que los propietarios son los que en la mayoría de los casos administran las micro y pequeñas empresas (76,1%), seguido del administrador contratado o sea un tercero con el 21,4% y finalmente la figura del gerente corresponde a sólo el 2,6%. Esto quiere decir que la mayoría de las micro y pequeñas empresas depositan su confianza exclusivamente en sus propietarios. De acuerdo con estos datos, podría afirmarse que la cultura de la administración de la empresa en personas independientes no es muy generalizada en las micro y pequeñas organizaciones de la ciudad de Popayán, razón que induce a que sean los propietarios quienes realicen no solo la administración, sino que actúan como auto empleados.

Figura 9. Responsabilidad de la administración de las empresas

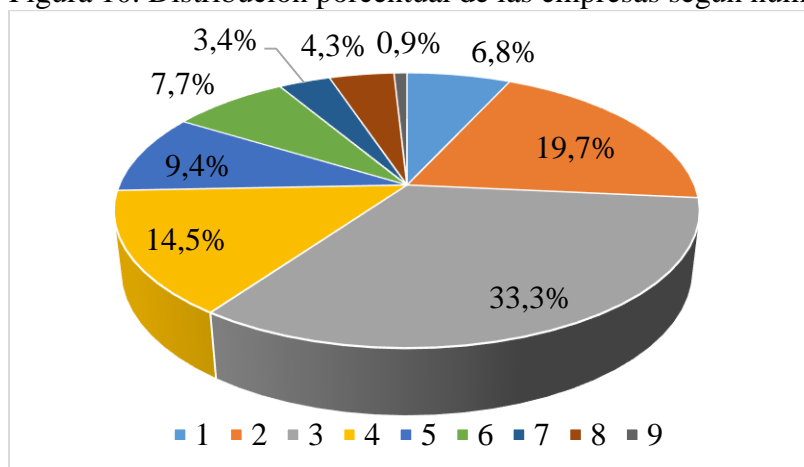


Fuente: Elaboración propia

### 6.1.9. Número de empleados de la empresa

Frente al número de empleados con que cuentan las micro y pequeñas empresas, los datos muestran que, el 33,3% de estas unidades productivas cuenta con 3 personas que laboran en estas, el 19,7% emplean a 2 personas, el 14,5% a 4, el 9,4% contratan a 5, y en otros porcentajes más bajos un menor número de empleados. De acuerdo con esto, efectivamente se trata de micro y pequeñas empresas, donde el número de empleados inferior a 10 es un criterio para considerarlas como tal según lo estipula la ley 590 de 2000, aunque no es criterio suficiente, ya que el valor de los activos también se debe tener en cuenta.

Figura 10. Distribución porcentual de las empresas según número de empleados



Fuente: Elaboración propia

A manera de conclusión, el 70,1% de los micro y pequeños empresarios de la ciudad de Popayán se encuentran en una edad inferior a los 50 años, lo que sugiere que es una población relativamente

joven que ha constituido empresas. Predominan los empresarios hombres con el 53%, seguido de las mujeres con el 38,5% y es destacable que las personas que se reconocen como LGBTI constituyen el 82,1%. Así mismo, el 43,6% están casados, el 29,1% en unión libre y el 27,4% aún son solteros.

De otra parte, el 82,1% de los empresarios no cuenta con estudios de nivel universitario o de posgrado y la mayoría 33,3% son bachilleres. El 56,4% de las unidades productivas ofrece productos y la idea de negocio para la mayoría 35% surgió por iniciativa propia y el 68,4% de las empresas tiene una antigüedad inferior a 20 años, donde la mayoría (35%) se ubica en el rango de 5 a 9 años. Sobre la administración de la empresa, es el propietario el que cumple con esta labor (76,1%).

Finalmente, el 74,3% de las micro y pequeñas empresas encuestadas cuenta con un número de empleados de cinco o menos. En razón a estos datos, se consideran unidades económicas que son susceptibles de identificarse las características fundamentales de su estructura de capital y las fuentes de financiamiento.

## **6.2. Caracterización de las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Popayán desde la perspectiva de su estructura de capital y las fuentes de financiación**

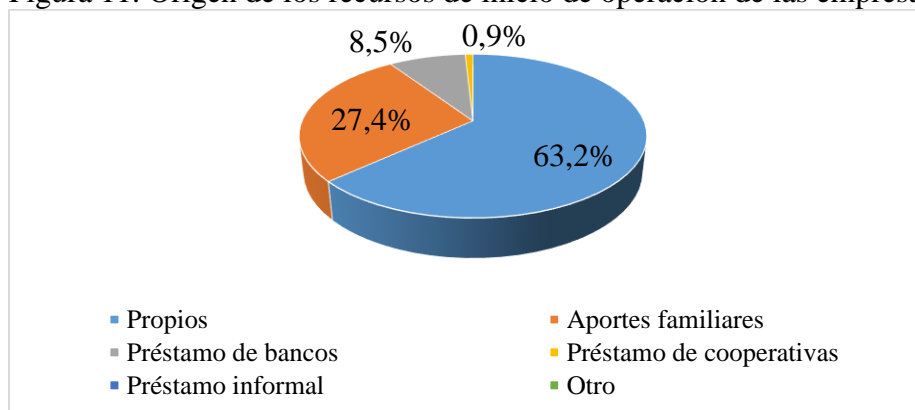
En este apartado se abordan las características relacionadas con los recursos iniciales, las fuentes de financiamiento, así como los valores de los activos, pasivos, ventas y gastos, de tal manera que permita identificar cómo se encuentra estructurado el sector de las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Popayán.

### **6.2.1. Origen de los recursos de inicio de operación**

En cuanto al origen de los recursos financieros para iniciar operaciones la empresa creada y según las respuestas, el 63,2% de los empresarios encuestados afirman que provinieron de recursos propios, el 27,4% plantea que fueron aportes familiares, el 8,5% préstamos de bancos y el 0,9% préstamo de cooperativas.

Esto sugiere que constituir un negocio en la ciudad de Popayán implica en la mayoría de los casos contar con capital propio, ya que las fuentes de financiamiento como el sistema bancario solo son responsables del 9,4% de las micro y pequeñas empresas.

Figura 11. Origen de los recursos de inicio de operación de las empresas

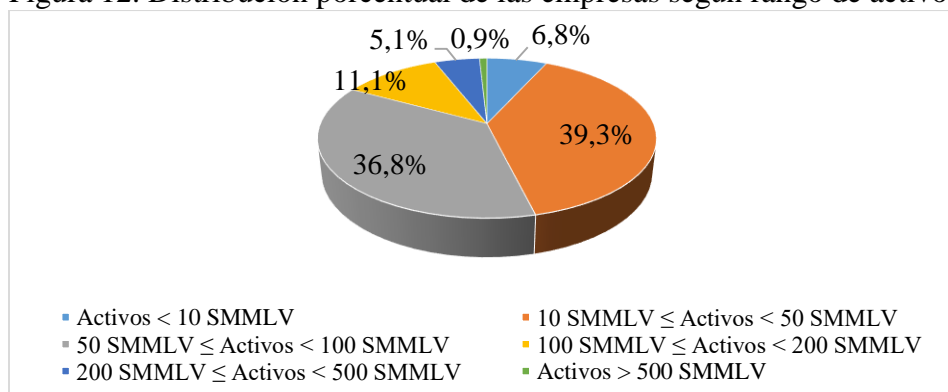


Fuente: Elaboración propia

### 6.2.2. Valor de los activos de la empresa

Sobre el valor de los activos, el 39,3% cuenta con montos que oscilan entre los 10 y los 50 SMMLV, el 36,8% tiene activos entre 50 y 100 SMMLV, el 11,1% presenta activos entre los 100 y 200 SMMLV, un 6,8% con valores que no superan los 10 SMMLV. Según los datos obtenidos, el promedio de los activos es de \$ 65.920.341,88, con una desviación de  $\pm$  \$ 74.768.911,57. El valor máximo de los activos que se presenta es de \$ 600.000.000 y el menor de \$ 780.000. Esto sugiere que ninguna de las empresas logra el tamaño de una mediana, pues no se observan valores de activos que superen los cinco mil salarios mínimos legales vigentes (SMMLV), con lo cual las empresas encuestadas se consideran micro y pequeñas.

Figura 12. Distribución porcentual de las empresas según rango de activos



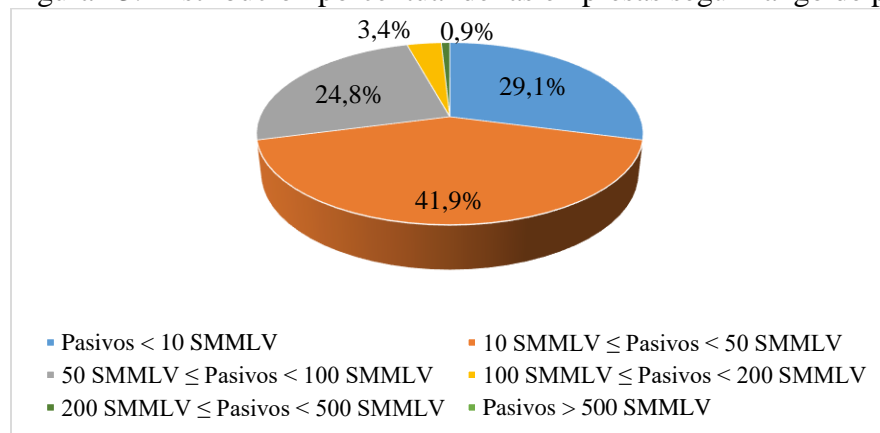
Fuente: Elaboración propia

### 6.2.3. Valor de los pasivos de la empresa

Sobre el valor de los pasivos, el 29,1% de las empresas cuentan con valores que no superan los 10 SMMLV, un 41,9% que son la mayoría con activos que oscilan entre los 10 y 50 SMMLV, un

24,8% cuyos valores se ubican entre los 50 y 100 SMMLV, un 3,4% con activos que superan los 100 SMMLV, pero no pasan de 200 SMMLV, y finalmente, el 0,9% que alcanza a superar los 500 SMMLV. Conforme a estos datos, el valor promedio de los pasivos es de \$ 36.027.597,44 con una dispersión de  $\pm$  \$ 44.309.292,76, el valor máximo corresponde a \$ 400.000.000 y el mínimo a \$ 0.

Figura 13. Distribución porcentual de las empresas según rango de pasivos

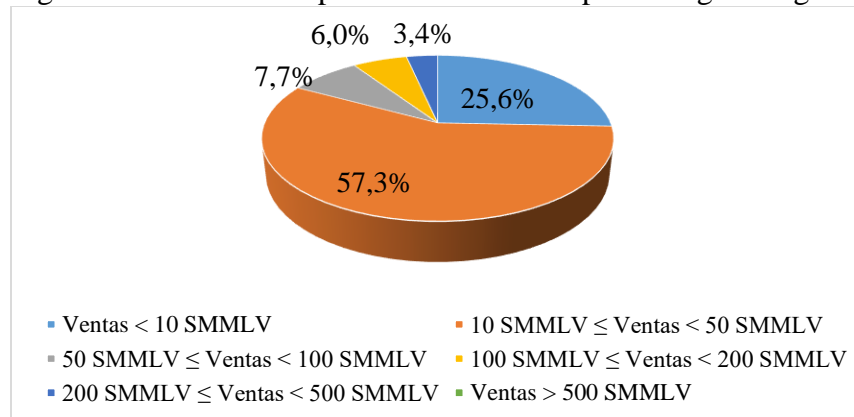


Fuente: Elaboración propia

#### 6.2.4. Valor promedio mensual de las ventas (en millones de pesos) a 2020

En las ventas, según los resultados, la cuarta parte (25,6%) perciben ingresos que no superan los 10 SMMLV, un 57,3% que vende entre 10 y 50 SMMLV, el 7,7% con ventas que oscilan entre 50 y 100 SMMLV y otros porcentajes más bajos que representan a empresas que superan los 100 SMMLV. El promedio de las ventas teniendo en cuenta todas las empresas encuestadas es de \$ 35.162.393,16 que oscilan  $\pm$  \$54.029.272,04. Se observa además un valor máximo de \$ 325.000.000 y uno mínimo por valor de \$ 8.00.000.

Figura 14. Distribución porcentual de las empresas según rango de ventas mensuales

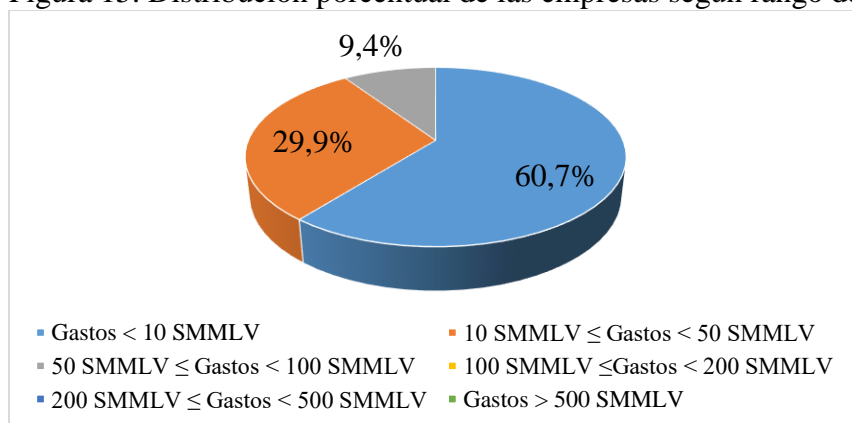


Fuente: Elaboración propia

### 6.2.5. Valor promedio mensual de los gastos (en millones de pesos) a 2020 es:

Los datos sobre los gastos en que incurren las empresas en promedio al mes dan a entender que el 60,7% no superan los 10 SMMLV por estos conceptos, el 29,9% entre 10 y 50 SMMLV y finalmente solo el 9,4% supera los 50 SMMLV. El valor promedio de los gastos de la población encuestada es de \$ 13.636.752,14 con una dispersión de  $\pm$  \$18.110.687,44, además de un valor máximo de \$ 85.000.000 y uno mínimo de \$ 200.000.

Figura 15. Distribución porcentual de las empresas según rango de gastos mensuales

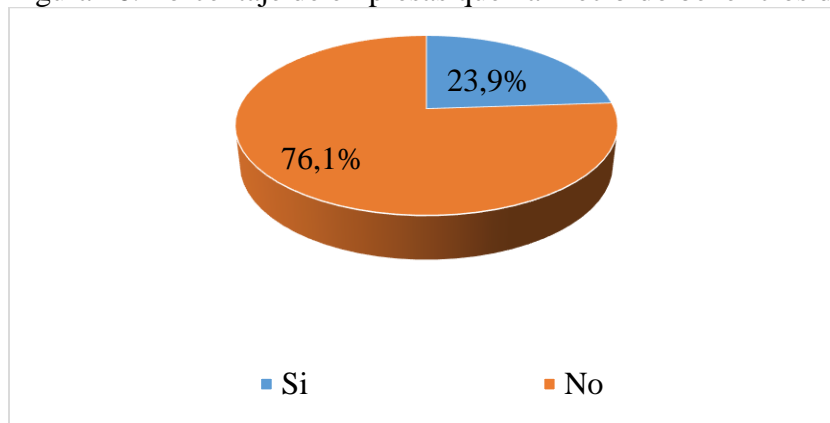


Fuente: Elaboración propia

### 6.2.6. Beneficios recibidos del Estado en 2020

Al indagarse sobre si las empresas han recibido beneficios del Estado, el 23,9% contestó afirmativamente, mientras que el 76,1% contestó de forma negativa. Al respecto, durante el año 2020 es quizá el año en que más solicitudes se hizo desde los gremios empresariales al gobierno nacional para tratar de mitigar los efectos de la pandemia ocasionada por el virus COVID-19.

Figura 16. Porcentaje de empresas que han recibido beneficios del Estado

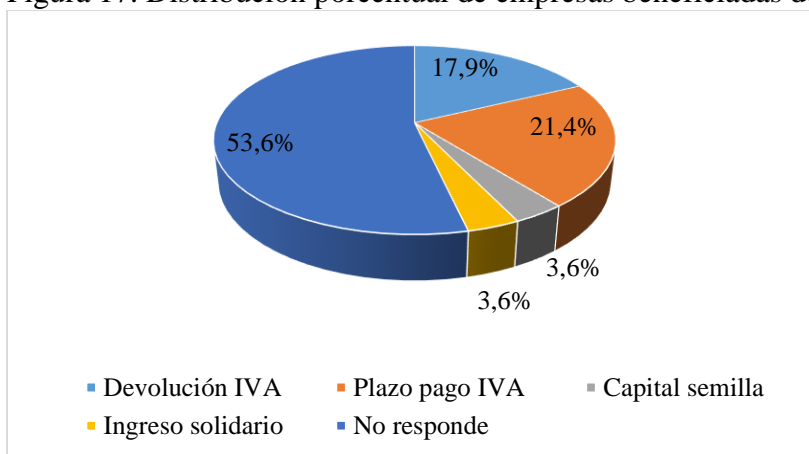


Fuente: Elaboración propia

### 6.2.7. Tipo de beneficios recibidos del Estado

Conforme a la anterior pregunta, se indagó sobre algunos posibles beneficios y del total de 23 que afirmaron haber recibido incentivos, el 17,9% plantean que fueron objeto de devolución del IVA, el 21,4% lograron aplazar el pago del mismo impuesto, el 3,6% recibió capital semilla relacionado con el Fondo Emprender del SENA y otro 3,6% recibió ayudas del Programa Ingreso Solidario.

Figura 17. Distribución porcentual de empresas beneficiadas del Estado según incentivo

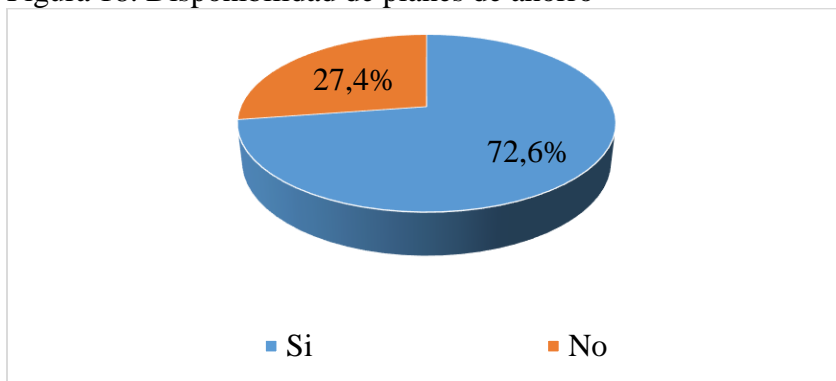


Fuente: Elaboración propia

### 6.2.8. Existencia de plan de ahorro de la empresa

Frente a planes de ahorro de las empresas para enfrentar contingencias futuras, el 72,6% de estos establecimientos afirman contar con tales previsiones, mientras que el 27,4% afirma que no. Esto significa que más de la cuarta parte de las empresas omite la importancia de ahorrar y quizá por ello a raíz de la emergencia sanitaria no contaron con recursos para enfrentarla adecuadamente.

Figura 18. Disponibilidad de planes de ahorro

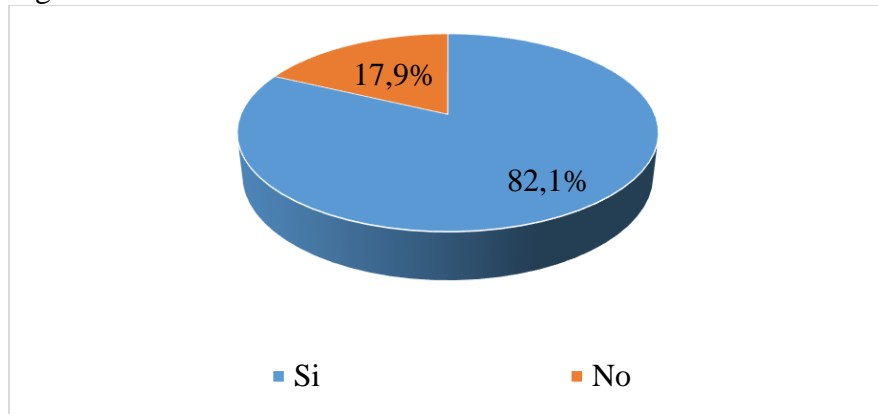


Fuente: Elaboración propia

### 6.2.9. Presencia de necesidades de financiación

Al preguntarse a los empresarios sobre si han presentado necesidades de financiación en el último año, el 82,1% contestó afirmativamente, mostrando que la emergencia sanitaria trajo consigo dificultades que obligó a los micro y pequeños empresarios a utilizar recursos para tratar de responder a la contingencia, mientras que el 17,9% no requirió financiarse.

Figura 19. Presencia de necesidades de financiación en el último año

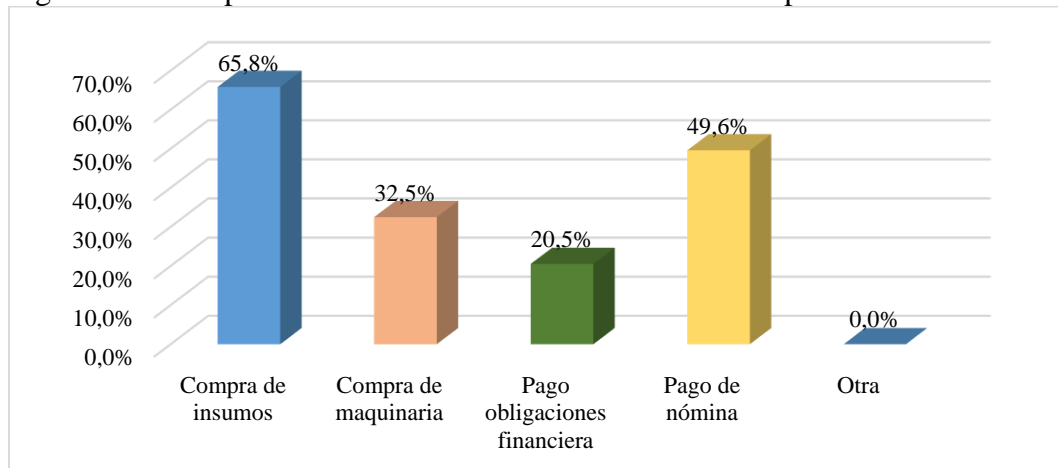


Fuente: Elaboración propia

### 6.2.10. Necesidades presentadas por las empresas

A partir del 82,1% de empresas que requirieron de financiación, se indagó sobre cuáles fueron las necesidades más relevantes y se destaca que el 65,8% necesitaron recursos para compra de insumos, el 49,6% para pagar la nómina, seguidos del 32,5% para comprar maquinaria, además de un 20,5% para pagar obligaciones contraídas con acreedores.

Figura 20. Principales necesidades de financiación de las empresas



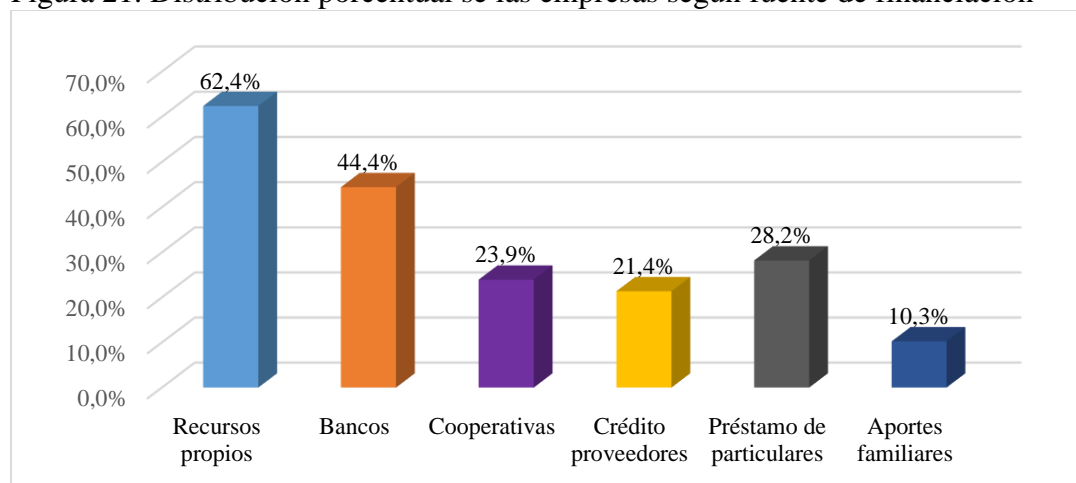
Fuente: Elaboración propia



### 6.2.11. Fuentes más usadas para de financiación de necesidades de las empresas

Luego, teniendo en cuenta las necesidades de financiación, se logró identificar que los recursos propios (73) fue la principal fuente para lograr satisfacer tales requerimientos con una participación del 62,4%, seguido de los bancos con el 23,1% (52) y los proveedores (25) que participan con el 21,4%. Después están las cooperativas (28) 23,9%, los aportes familiares (12) 10,3%, los prestamistas particulares (33) con el 28,2%.

Figura 21. Distribución porcentual se las empresas según fuente de financiación



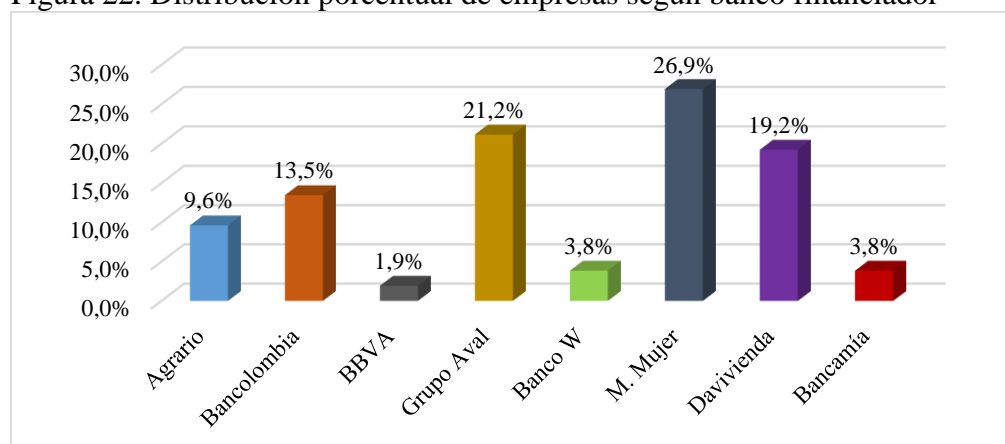
Fuente: Elaboración propia

A raíz de estos resultados, se procuró conocer del proceso de financiación que debieron agotar los empresarios según cada fuente, excepto en el de los recursos propios. Y de acuerdo con los resultados puede observarse que han acudido a los bancos, así como a las cooperativas con el propósito de lograr llevar a cabos sus actividades empresariales de una manera normal, pero la tarea no sido fácil como puede observarse a continuación:

### 6.2.12. Financiación de necesidades de las empresas según bancos

Al preguntarse sobre los bancos en los que obtuvieron crédito 52 de los empresarios, puede destacarse que el Banco Mundo Mujer fue el que mayor participación tuvo según los datos arrojados por la encuesta con el 26,9% de las empresas que lograron crédito con esta entidad, seguido de los del Grupo Aval (Popular, Bogotá, Occidente y AV Villas en conjunto) con el 21,2%. Luego está Davivienda con una participación del 19,2%, Bancolombia con el 13,5%, Agrario con el 9,6% y menores otros bancos como el BBVA, Banco W, Bancamía.

Figura 22. Distribución porcentual de empresas según banco financiador

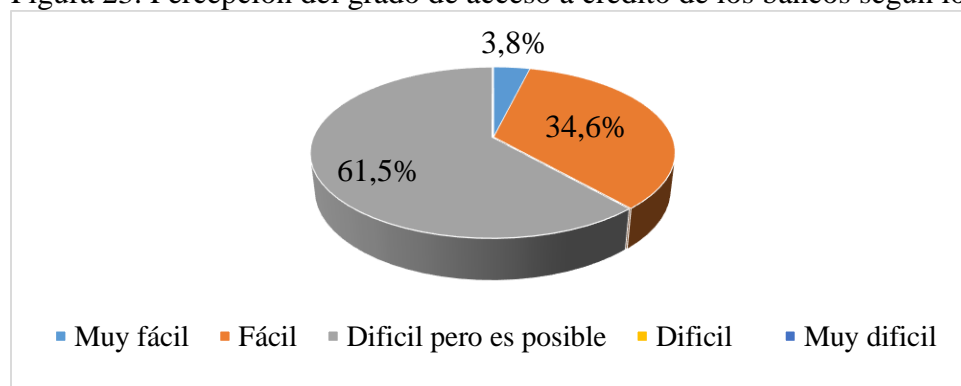


Fuente: Elaboración propia

### 6.2.13. Grado de acceso al crédito de bancos

A partir de las respuestas anteriores, se indagó acerca del nivel de facilidad para acceder al crédito con los bancos según las empresas encuestadas y los resultados sugieren que para el 61,5% es difícil pero posible de lograr, fácil para el 34,6% y muy difícil para el 3,8%.

Figura 23. Percepción del grado de acceso a crédito de los bancos según los empresarios



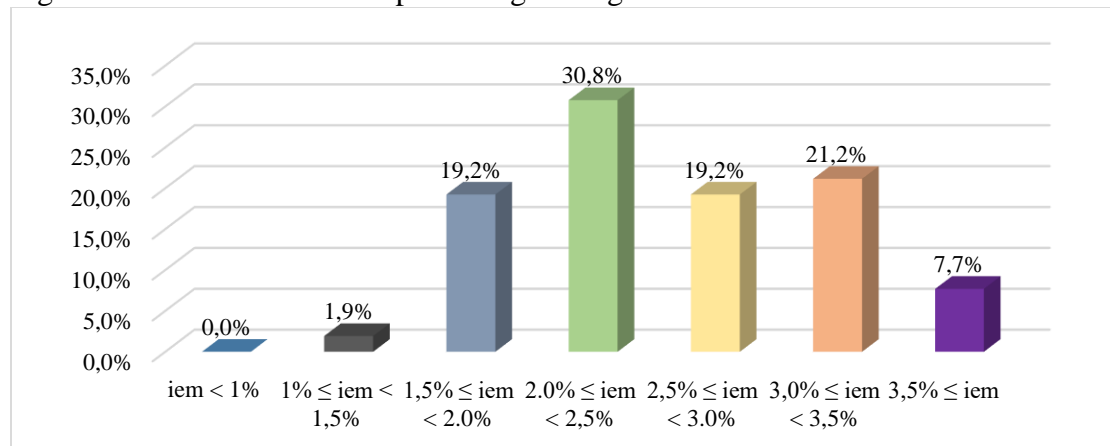
Fuente: Elaboración propia

### 6.2.14. Tasas efectivas mensuales de los créditos provenientes de los bancos

En cuanto a los niveles de tasas de interés efectivas mensuales que acordaron el crédito, se relacionan conforme a algunos rangos considerados de la siguiente manera: el 1,9% de las empresas obtuvo crédito a una tasa entre el 1 y el 1,5 efectivo mensual, el 19,2% una tasa entre el 1,5 y el 2, el 30,8% debió pagar una tasa entre el 2 y el 2,5, también otro 19,2% un interés que oscila entre el 2,5 y el 3, además un 21,2% que negoció según los datos del estudio una tasa entre el 3 y el 3,5. Finalmente, existe un 7,7% cuyos créditos se adquirieron a una tasa superior al 3,5%.

De conformidad con la información obtenida, el promedio de la tasa de interés es del 3%, con una desviación estándar de  $\pm 0,78$ .

Figura 24. Distribución de empresas según rangos de tasa de interés efectiva mensual

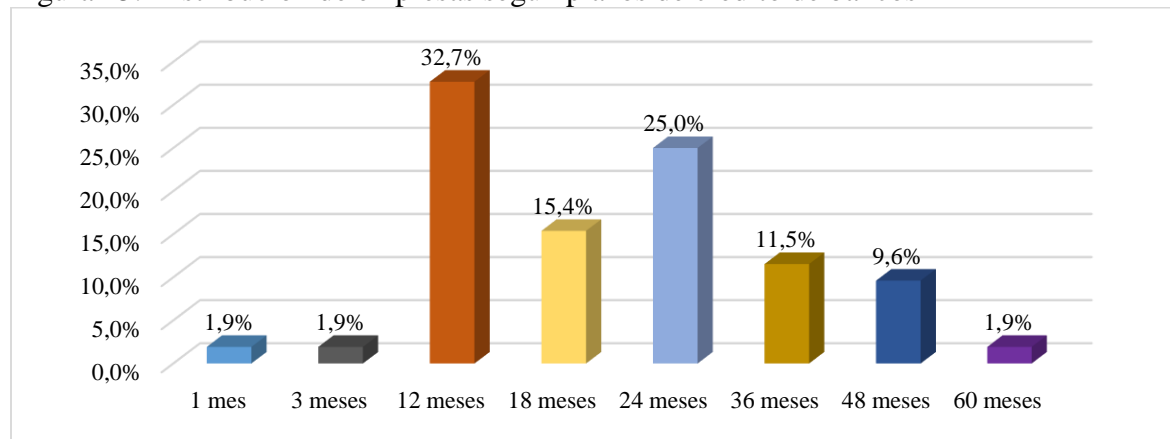


Fuente: Elaboración propia

### 6.2.15. Plazos de los créditos de los bancos

Así mismo, se preguntó sobre los plazos a los que se solicitó el crédito y los resultados muestran que la mayoría de las empresas (32,7%) lo hicieron a 12 meses, seguido del 25% que obtuvieron plazo de 24 meses, a 36 meses el 11,5%, 48 meses el 9,6% y otros. Como valor promedio de los plazos en meses el estudio arroja que se otorgaron créditos a 21,3 meses, con una dispersión de  $\pm 13,3$  meses. Se observa, además, que el máximo plazo fue de 60 meses que equivalen a cinco años, mientras que el plazo mínimo según las respuestas de los empresarios encuestados es de un mes. Los datos de la siguiente figura muestran en detalle los datos obtenidos tras la aplicación del formulario de encuesta en línea.

Figura 25. Distribución de empresas según plazos de crédito de bancos

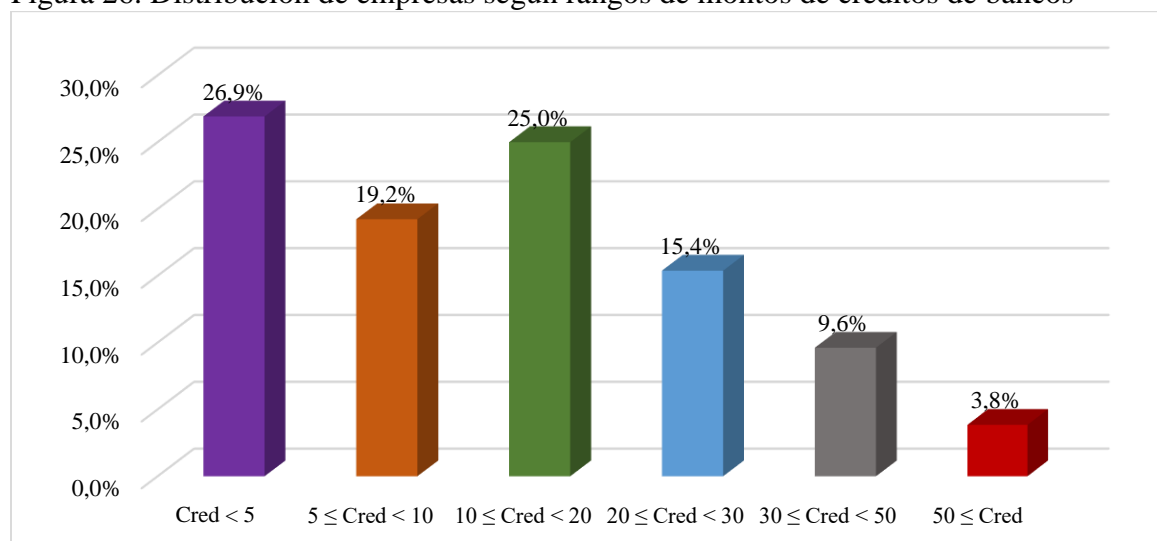


Fuente: Elaboración propia

### 6.2.16. Valor del último crédito otorgado por los bancos

Con referencia al valor del último crédito obtenido por la empresa para financiar sus operaciones y los datos obtenidos sugieren que el 26,9% obtuvieron préstamo por un valor inferior a 5 millones de pesos, un 19,2% se endeudaron en un valor que está entre los 5 y los 10 millones, el 25% entre 10 y 20, 15,4% deuda por montos entre los 20 y 30 millones y el resto deuda superior a los 30 millones como se observa en la siguiente figura. Como valor promedio de los créditos, según la información suministrada, se encuentra que fue por \$ 13.121.951,22 con una variación de  $\pm$  \$ 14.620.097,68. Así mismo, el valor máximo de crédito fue de \$ 70.000.000 y el mínimo por \$ 1.000.000. Los datos permiten comprender que los micro y pequeños empresarios en la mayoría de los casos no sobrepasan los 20 millones, lo que demuestra que son establecimientos con un músculo financiero bajo y que las necesidades en términos comparativos no requieren de montos elevados de capital.

Figura 26. Distribución de empresas según rangos de montos de créditos de bancos

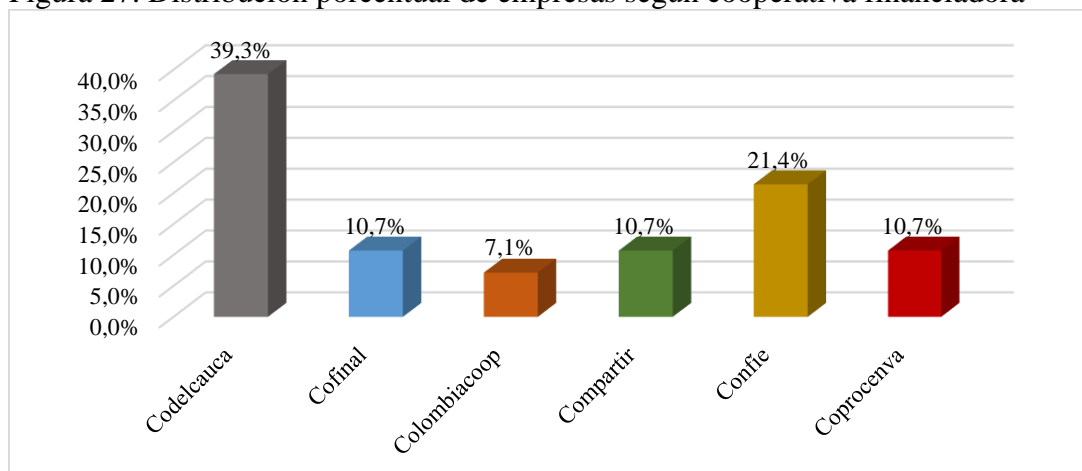


Fuente: Elaboración propia

### 6.2.17 Financiación de necesidades de las empresas según cooperativas

Sobre la financiación por medio de las cooperativas como fuentes de crédito, la mayoría de los 28 empresarios que lograron créditos con este tipo de instituciones financieras han encontrado respuesta favorable en Codelcauca que absorbe el (39,3%), seguida de Confie con una participación del 21,4%, luego están Cofinal, Coprocenva y Compartir, cada una con el 10,7% y finalmente Colombiacoop con una participación del 7,1%.

Figura 27. Distribución porcentual de empresas según cooperativa financiadora

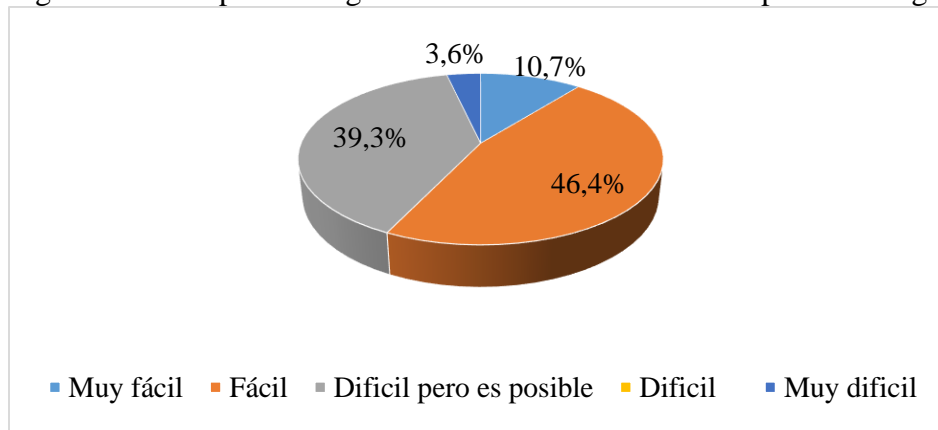


Fuente: Elaboración propia

### 6.2.18. Gado de acceso al crédito de cooperativas

En cuanto a la facilidad para obtener crédito con este tipo de instituciones financieras, el 10,7% de los 28 empresarios que afirman haber financiado sus organizaciones plantean que es muy fácil, el 46,4% fácil, el 39,3% difícil pero posible y el 3,6% plantea que es muy difícil.

Figura 28. Percepción del grado de acceso a crédito de cooperativas según los empresarios



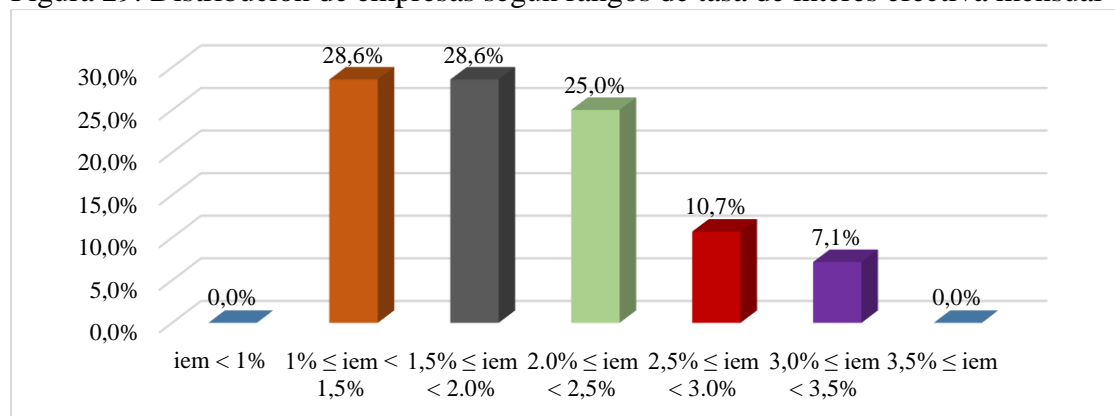
Fuente: Elaboración propia

### 6.2.19. Tasas efectivas mensuales de los créditos provenientes de las cooperativas

Para el caso de las tasas efectivas mensuales a las que obtuvieron crédito los empresarios con esta fuente, se puede observar que para los rangos de 1 a 1,5 y 1,5 a 2, ambos lograr acoger al 28,6% cada uno de las 28 empresas que adquirieron préstamos. El 25% se endeudó a tasas comprendidas entre el 2 y el 2.5. el 10,7% entre el 2.5 y 3, y finalmente, el 7,1% adquirió deuda pagando una tasa entre el 3 y el 3.5. Según los datos suministrados por los empresarios

encuestados, el promedio de las tasas a las que lograron créditos con las cooperativas fue del 1.86% efectivo mensual, con una variación de  $\pm 0.95$ , cuyo valor máximo fue de 5 y el menos de 1%.

Figura 29. Distribución de empresas según rangos de tasa de interés efectiva mensual

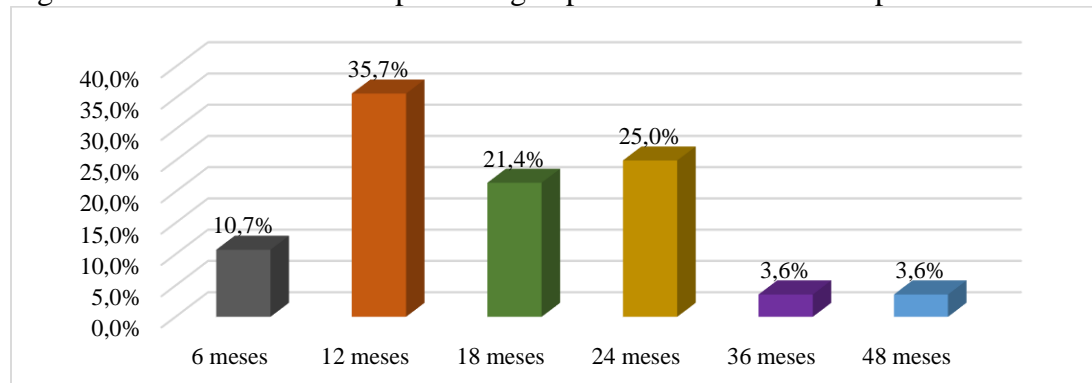


Fuente: Elaboración propia

### 6.2.20. Plazos de los créditos de las cooperativas

Frente al plazo de la deuda adquirida con las cooperativas, el 10,7% de las 28 empresas lo establecieron a 6 meses, el 35,7% a un año, el 21,4% a año y medio, mientras que el 25% lo hizo a dos años. Y para los plazos de 4 y 5 años, cada uno agrupa al 3,6%. El plazo promedio es de 17,5 meses, con una dispersión de  $\pm 9,3$  meses. Además, el plazo máximo es 48 meses y el menor es 6.

Figura 30. Distribución de empresas según plazos de crédito de cooperativas



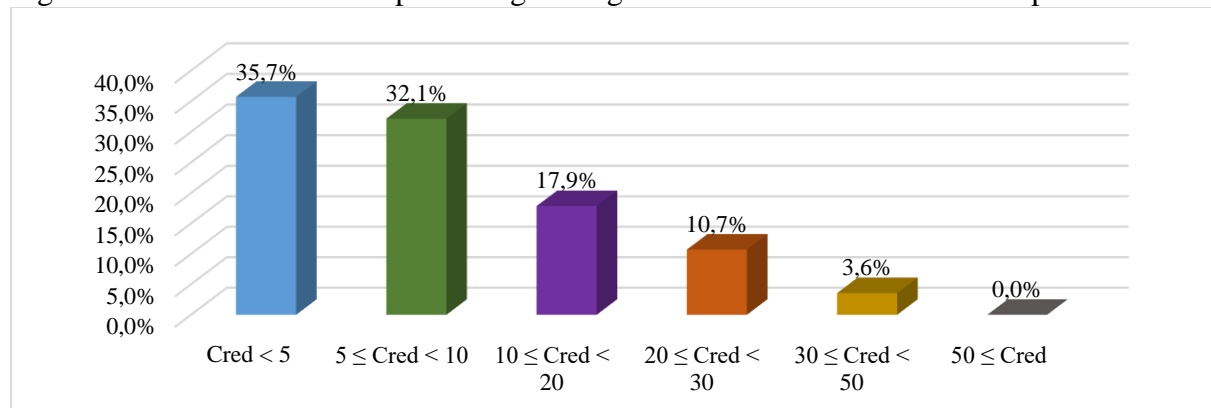
Fuente: Elaboración propia

### 6.2.21. Valor del último crédito otorgado por las cooperativas

Acerca de las cuantías prestadas por las cooperativas, el 35,7% de las empresas adquirieron créditos por valores inferiores a 5 millones de pesos, el 32,1% créditos entre los 5 y 10 millones de pesos, el 17,9% entre 10 y 20 millones, el 10,7% entre 20 y 30 millones y finalmente el 3,6% con montos entre 30 y 50 millones. El valor promedio de los préstamos otorgados por las

cooperativas es de \$ 9.067.857,14 con una variación de  $\pm 7.668.408,18$  y el monto máximo y mínimo son de \$ 35.000.000 y \$ 2.000.000 respectivamente.

Figura 31. Distribución de empresas según rangos de montos de créditos de cooperativas

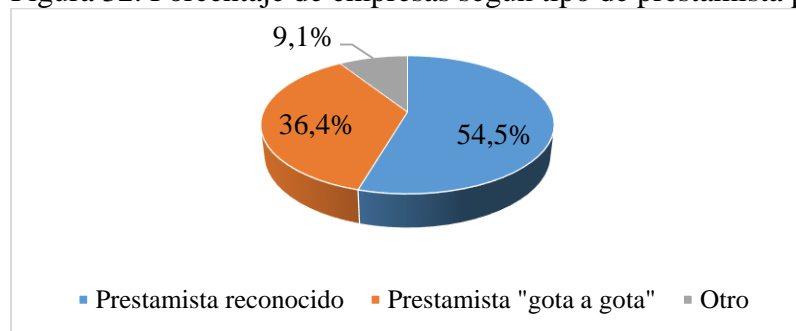


Fuente: Elaboración propia

### 6.2.22. Financiación de necesidades de las empresas según prestamistas particulares

Además de los bancos y las cooperativas, los empresarios han hecho uso de la opción de préstamos con particulares, y los datos muestran que el 54,5% ha recurrido a prestamistas reconocidos, un 36,4% a los préstamos denominados “gota a gota” y finalmente otros que representan el 9,1% que incluye amigos o personas cercanas a la familia.

Figura 32. Porcentaje de empresas según tipo de prestamista particular

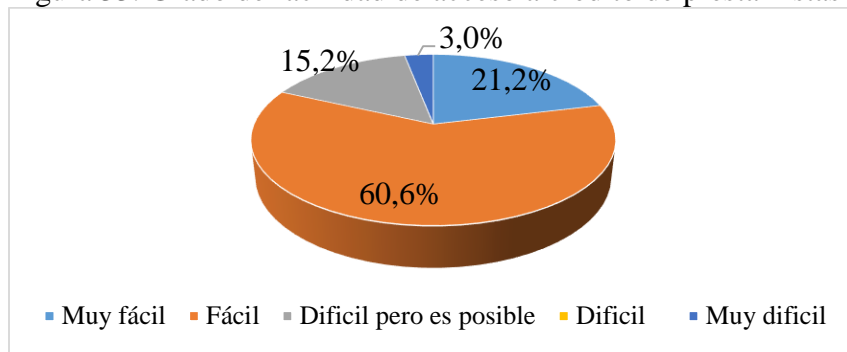


Fuente: Elaboración propia

### 6.2.23. Grado de acceso al crédito de prestamistas particulares

Aunque son consideradas fuentes de alto riesgo en cuanto a la seguridad de las personas que acceden a este tipo de créditos, puede observarse que el 21,2% de los empresarios considera que es muy fácil obtenerlos, así como el 60,6% que afirma que es fácil, un 15,2% sugiere que es difícil pero posible y un 3% que lo considera muy difícil.

Figura 33. Grado de facilidad de acceso a crédito de prestamistas particulares

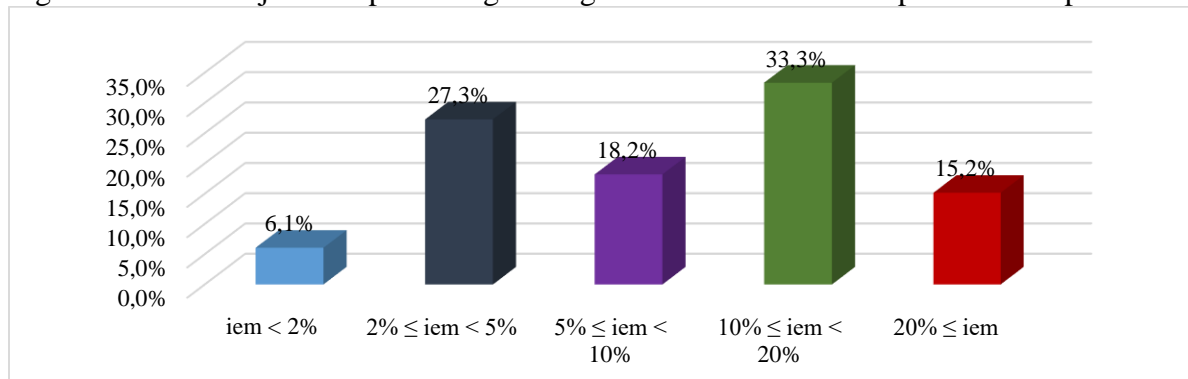


Fuente: Elaboración propia

#### 6.2.24. Tasas de interés mensuales de los créditos de prestamistas particulares

Si bien existe una facilidad para acceder a este tipo de créditos, también se observa que las tasas de interés son demasiado altas, pues el 15,2% ha incurrido en un costo del 20% por obtener efectivo, el 33,3% ha pagado entre el 10% y el 20%, aclarándose que son tasas mensuales. Además, el 18,2% ha pagado una tasa que oscila entre el 5 y el 10%. Las tasas iguales o superiores al 10% se han realizado con los denominados “gota a gota” y el resto con prestamistas reconocidos que cobran intereses inferiores al 5%. La tasa promedio es 8,48% con una variación de  $\pm 5.9$ , así como de 20% el valor máximo y 1% el mínimo.

Figura 34. Porcentaje de empresas según rango de tasas de interés de prestamistas particulares



Fuente: Elaboración propia

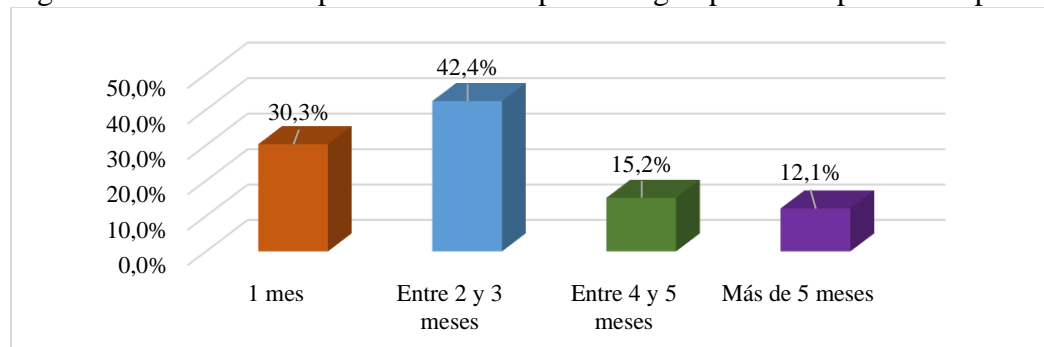
#### 6.2.25. Plazos de los créditos de prestamistas particulares

Para los plazos, los datos obtenidos tras la implementación de la encuesta muestran que, el 30,3% de los empresarios han solicitado préstamos por tan solo un mes, el 42,4% entre 2 y 3 meses, el 15,2% entre los 4 y 5 meses y solo el 12,1% por más de 5 meses. Esto demuestra que, al ser



créditos tan costosos, es preferible incurrir en ellos por corto tiempo. El plazo promedio es 2,6 meses, con una dispersión de  $\pm 1,6$ . Presenta un valor máximo de 6 meses y mínimo de 1.

Figura 35. Distribución porcentual de empresas según plazos de préstamos particulares

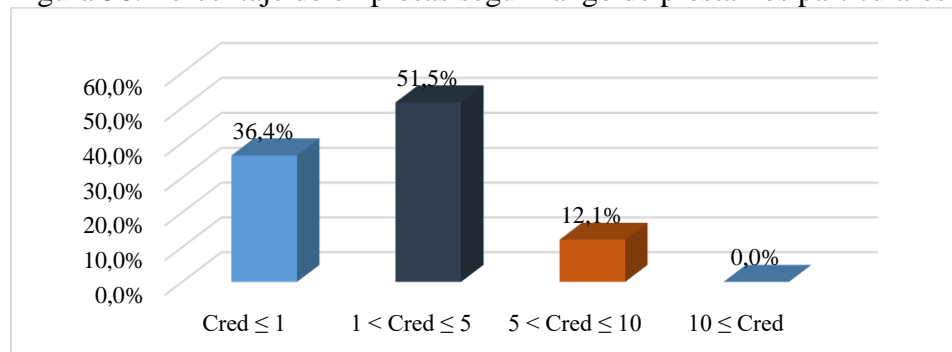


Fuente: Elaboración propia

### 6.2.26. Valor del último crédito otorgado por prestamistas particulares

Los montos solicitados no son significativos, debido a que en primer lugar son tasas demasiado altas y además los requisitos no ofrecen garantía de pagos efectivos, a excepción de las hipotecas. En ese sentido, el 36,4% ha solicitado como máximo un millón de pesos, el 51,5% un monto entre un millón y 5 millones, el 12,1% entre 5 y 10. Aquí el monto promedio es de \$ 2.878.787,87, una variación de  $\pm 2.331.946,28$ , además de un valor máximo de \$ 10.000.000 y un mínimo de \$ 500.000.

Figura 36. Porcentaje de empresas según rango de préstamos particulares

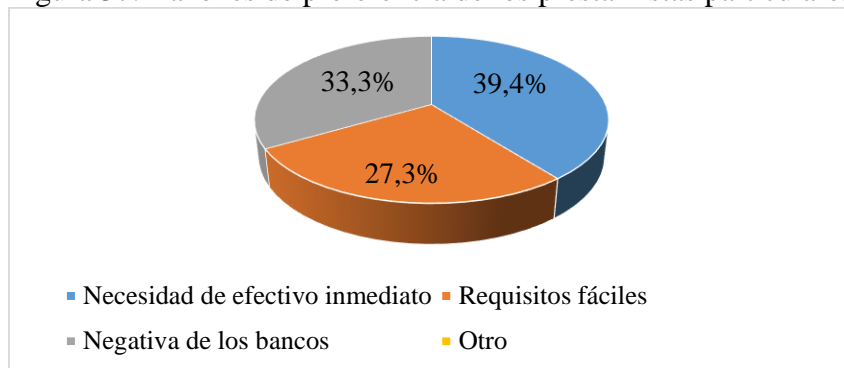


Fuente: Elaboración propia

### 6.2.27. Razones de preferencia de prestamistas particulares

Algunas de las razones por las que los empresarios prefieren los prestamistas particulares son la necesidad de efectivo inmediato (39,4%), la facilidad de cumplir los requisitos (27,3%) y la negativa de los bancos con el 33,3%.

Figura 37. Razones de preferencia de los prestamistas particulares

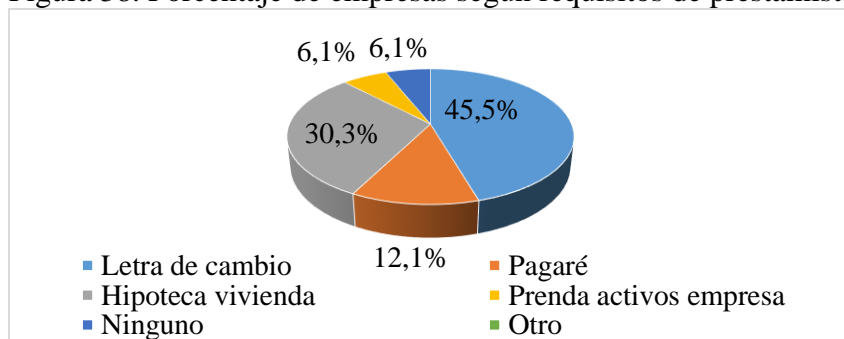


Fuente: Elaboración propia

### 6.2.28. Requisitos solicitados por los prestamistas particulares

Según la información recolectada, las letras de cambio es el requisito más utilizado con el 45,5% de las empresas que la usaron, el 30,3% debió hipotecar su vivienda, un 12,1% uso el pagaré y el 6,1% puso en prenda de garantía algún activo de la empresa.

Figura 38. Porcentaje de empresas según requisitos de prestamistas particulares



Fuente: Elaboración propia

Para resumir los anteriores resultados, el 90,6% de las empresas utilizaron recursos propios o familiares para constituirse, y el 81,9% presentan activos inferiores a 100 millones a 2020, además de pasivos inferiores al mismo valor por el 95,7% de los establecimientos. Así mismo, el 90,6% no obtienen ventas superiores a los 100 millones mensuales, y en el caso de los gastos el 100% no superan tal valor mensual.

En cuanto a algún beneficio proveniente del Estado, solo el 23,9% afirman no haberlo recibido y la mayoría (21,4%) plantea que fue el aplazamiento del cobro del IVA. Además, al indagarse sobre planes de ahorro el 72,6% afirman que lo implementan y el 82,1% ha requerido de financiación, principalmente para la compra de insumos en la mayoría de los casos (65,8%).

Para efectos de financiar las necesidades de las empresas, el 73% lo hizo con recursos propios, pero también debieron recurrir en menores porcentajes a bancos, cooperativas e incluso prestamistas informales como los denominados “gota a gota”.

En cuanto a los bancos que mayor número de créditos realizaron a las empresas encuestadas están el Banco Mundo Mujer (26,9%), seguido de los del Grupo Aval (21,2%) y Davivienda (19,2%). Para esta fuente de financiación, el 61,5% de los empresarios que lograron crédito considera que fue difícil pero posible y el 30,8% afirma haber pagado una tasa de interés efectiva mensual entre 2 y 2,5%. El plazo más frecuente fue de 24 meses para el 25% de los empresarios y la mayoría de estos (25%) lograron montos que oscilan entre los 10 y 20 millones de pesos.

Para el caso de las cooperativas, la mayoría (39,3%) de los que obtuvieron crédito lo lograron con Codelcauca, seguida de Confíe (21,4%). Para el 46,4% de los encuestados en el sistema cooperativo es fácil acceder a financiación y la tasa más frecuente de pago osciló entre el 1 y el 1,5%, al igual que las que oscilan entre 1,5 y 2%. El plazo que más se repite es el de 12 meses para el 35,7% de las empresas. Además, el valor del crédito que más se solicitó no superó los cinco millones.

Sobre los particulares, el 54,5% acudió a los reconocidos y 36,4% a los denominados “gota a gota”, donde el 60% los evalúa como una forma fácil de acceso, pero implicó que el 33% como mayoría pagara tasas superiores al 10% mensual y en algunos casos hasta el 20%. Por razones de altos costos, el 72,7% solicitó crédito no superior a 3 meses y el 51,5% de estos oscilaron entre 1 y 5 millones. La principal razón para acudir a estos radica en la posibilidad de obtener efectivo inmediatamente según el 39,4% de los empresarios, seguida de negativa de los bancos (33,3% y la facilidad de requisitos (27,3%), siendo la letra de cambio es la forma más común 45,5%.

Como puede observarse, la estructura de capital de las micro y pequeñas empresas de Popayán se caracterizan por hacer uso en la mayoría de los casos de los recursos propios, pero también acuden a los bancos, a las cooperativas y a los prestamistas particulares, entre ellos los denominados “gota a gota” que cobran tasas de interés elevadas.

### **6.3. Problemas e impactos de las micro y pequeñas empresas en la obtención de recursos financieros**

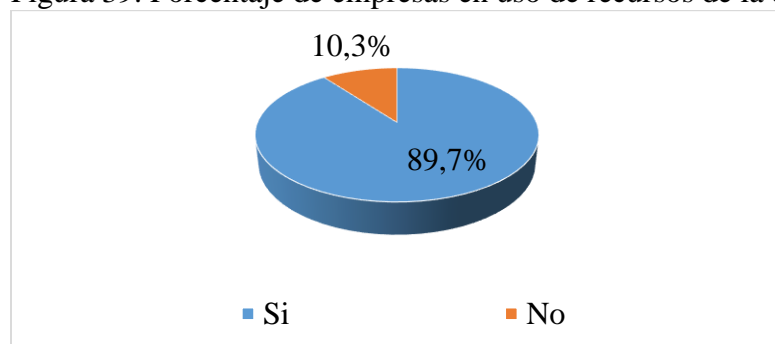
Una vez identificadas las anteriores características de las micro y pequeñas empresas en cuanto a su estructura de capital y las fuentes de financiamiento a las que acuden con el propósito de

cumplir con su objeto social, se ha procurado identificar algunos problemas e impactos sobre el funcionamiento de las unidades productivas. En este caso también se describen algunas dificultades a las que se han enfrentado en el marco de la emergencia sanitaria ocasionada por la propagación del virus covid-19. Las empresas han presentado varios problemas que han impactado negativamente su funcionamiento, desde el hecho de utilizar sus fondos para solucionar otro tipo de necesidades de los propietarios, la contingencia del COVID-19, la ausencia de apoyo del Estado y de los gremios según la opinión de algunos empresarios y las consecuencias ante posible moratoria en los pagos de créditos.

### 6.3.1. Uso de recursos de la empresa para financiar necesidades particulares o familiares

Una de las principales características que presentan las empresas es que se utilizan los recursos para la satisfacción de contingencias de los empresarios y que no están relacionados con los requerimientos de la unidad productiva, lo que hace que en algún momento incurran en falta de liquidez y capital de trabajo, sobre todo ante situaciones inesperadas como el caso de la pandemia que desde el año 2020 ha impactado negativamente a las organizaciones. Es algo típico en las Pymes, puesto que son creadas para ser fuente de empleo familiar y el lucro si bien es un objetivo, no es significativo en las que son de tipo familiar. En el caso de los micro y pequeños empresarios, se observa que 105 de las empresas que representan el 89,7% del total encuestadas fueron objeto de este tipo de prácticas y solo el 10,3% no incurrieron en ellas.

Figura 39. Porcentaje de empresas en uso de recursos de la empresa en necesidades particulares



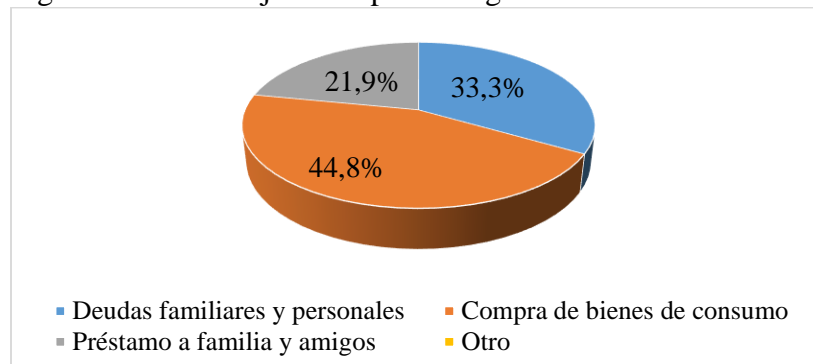
Fuente: Elaboración propia

### 6.3.2. Necesidades particulares solucionadas con recursos de la empresa

De acuerdo con los datos anteriores, del total de 105 empresas que usaron recursos con otras finalidades ajenas a su razón social, el 33,3% destinó recursos al pago de deudas familiares y

personales, el 44,8% compró bienes de consumo para uso personal o familiar y el 21,9% hizo préstamos a familiares y amigos. En el caso de la última finalidad de este tipo de usos, se puede esperar la recuperación de los recursos para la empresa, pero en las dos primeras no lo es, lo que significa que la mayoría de los empresarios pueden quedar expuestos a necesidades de financiamiento en algún momento.

Figura 40. Porcentaje de empresas según uso de recursos en necesidades personales

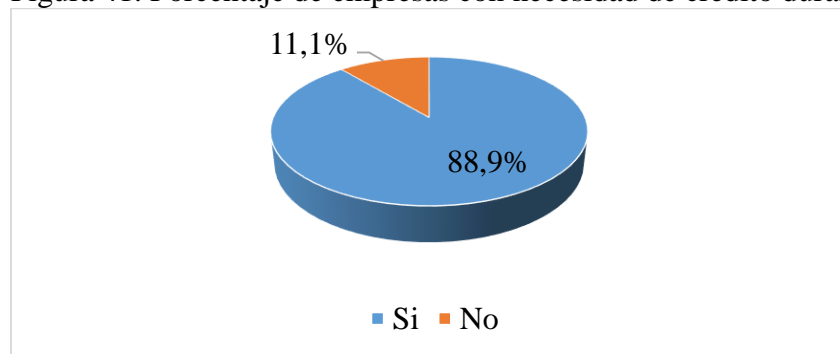


Fuente: Elaboración propia

### 6.3.3. Necesidad de crédito a raíz de la emergencia por COVID-19

De otra parte, se preguntó a los empresarios sobre necesidades de crédito a raíz de la emergencia sanitaria por COVID-19, y los resultados muestran que el 88,9% si han requerido de financiación, mientras que el 11,1% afirma lo contrario.

Figura 41. Porcentaje de empresas con necesidad de crédito durante la pandemia

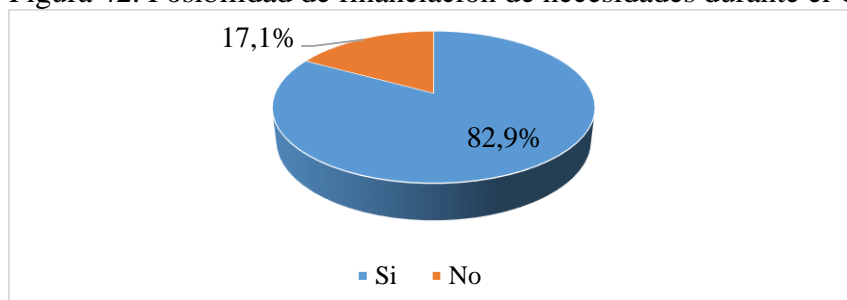


Fuente: Elaboración propia

### 6.3.4. Financiación de las necesidades presentadas en la emergencia por COVID-19

Al preguntársele a los empresarios sobre la satisfacción de las necesidades de acceso al crédito durante la pandemia debido a la propagación del virus COVID-19, el 82,9% afirma que logró financiar las necesidades que sus empresas sufrieron, mientras que el 17,1% afirma lo contrario.

Figura 42. Posibilidad de financiación de necesidades durante el COVID-19

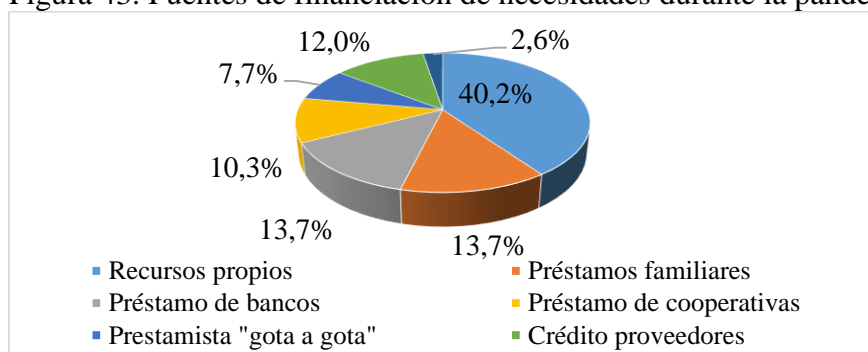


Fuente: Elaboración propia

### 6.3.5. Fuente de financiación de necesidades tras la emergencia por COVID-19

Sobre la fuente de financiación de las necesidades presentadas, el 40,2% de las empresas lo hicieron con recursos propios, el 13,7% con préstamos familiares, otro porcentaje igual con préstamo de bancos, el 10,3% acudió a las cooperativas, un 7,7% se financió con préstamos de particulares (gota a gota) y los proveedores solucionaron necesidades del 12% de las empresas. En otras opciones, acudieron a amigos y personas reconocidas para solicitar crédito.

Figura 43. Fuentes de financiación de necesidades durante la pandemia por COVID-19



Fuente: Elaboración propia

Debido a las necesidades que presentan las empresas y ante la posibilidad de acudir al sistema financiero, se preguntó sobre la influencia de algunas conductas al momento de acceder al crédito.

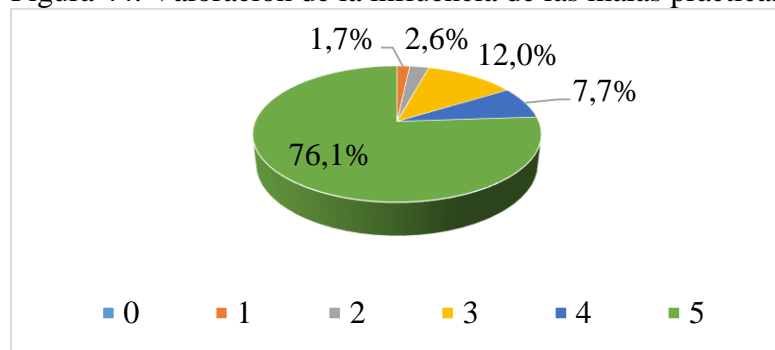
### 6.3.6. Valoración de la influencia que ejercen las malas prácticas empresariales frente a la imposibilidad de acceso a las fuentes de financiación

Teniendo en cuenta algunas de las prácticas inadecuadas en las que suelen incurrir las empresas, se sometió a valoración por parte de los empresarios algunas en las que hayan incurrido para que las valoren de acuerdo con la escala de 0 a 5, siendo 0 nada influyente y 5 totalmente influyente. Los resultados son los que se presentan a continuación:

### 6.3.6.1. Malas prácticas administrativas

Al preguntarse sobre la influencia negativa que ejerce las malas prácticas administrativas, el 76,1% de los empresarios responde con un valor de 5, o sea totalmente influyente para no lograr acceder al crédito, el 7,7% la valora con 4, 12% con 3 y en porcentajes menores las otras opciones. La valoración promedio es de 4,5, lo que significa que efectivamente es una práctica que influye significativamente para no lograr obtener créditos del sistema financiero.

Figura 44. Valoración de la influencia de las malas prácticas administrativas frente al crédito

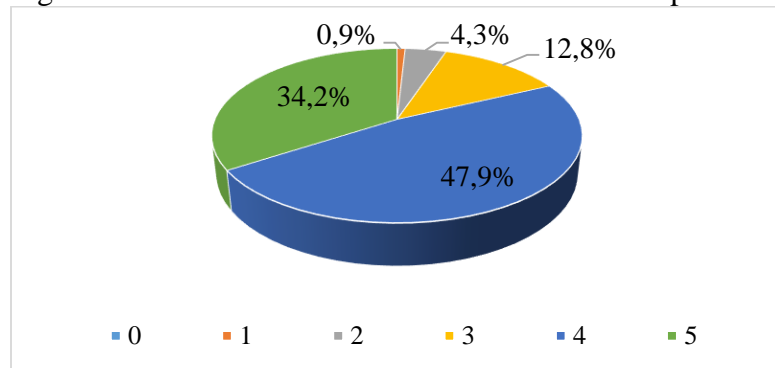


Fuente: Elaboración propia

### 6.3.6.2. Malas prácticas contables

Frente a las malas prácticas contables, el 34,2% de los empresarios la valora como totalmente influyente (5) para no acceder al crédito, el 47,9% con un valor de 4, el 12,8% con 3 y el 4,3% con 2. La valoración promedio es de 4.1, es decir que ejerce una influencia alta como práctica que obstaculiza obtener financiación por medio del sistema financiero, dejando entre ver que son empresarios conscientes de los impactos de este tipo de conductas nocivas.

Figura 45. Valoración de la influencia de las malas prácticas contables frente al crédito

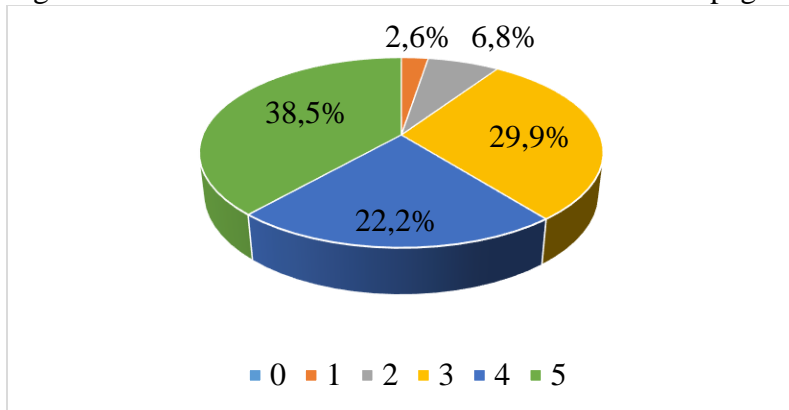


Fuente: Elaboración propia

#### 6.3.6.4. Moratoria en pagos de créditos anteriores

Sobre la moratoria en los pagos de créditos anteriores, el 38,5% de los empresarios encuestados señalaron que es totalmente influyente (5), el 22,2% la valoró con 4, el 29,9% con 3, el 6,8% con 2 y solo el 2,6% con un valor de 1. La valoración promedio es de 3,8, lo que significa que es influyente, pero no a una escala demasiado alta como las prácticas anteriores.

Figura 46. Valoración de la influencia de moratoria en pagos frente al crédito

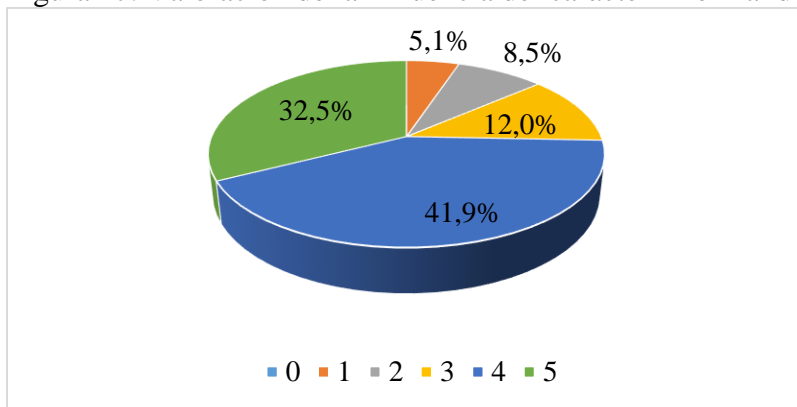


Fuente: Elaboración propia

#### 6.3.6.5. El carácter informal

Acercas del carácter informal de la empresa, el 32,5% de los empresarios señala que es totalmente influyente (5), el 41,9% la valora con 4, el 12% con 3, el 8,5% con 2 y el 5,1% con 1. En términos promedios, puede decirse que ejerce una influencia alta en acceder al crédito, pues la valoración es de 3,8. Son datos que muestran que es imprescindible registrar la empresa con el fin de comprobar una experiencia en cuanto a la legalidad y su antigüedad.

Figura 47. Valoración de la influencia del carácter informal de la empresa frente al crédito



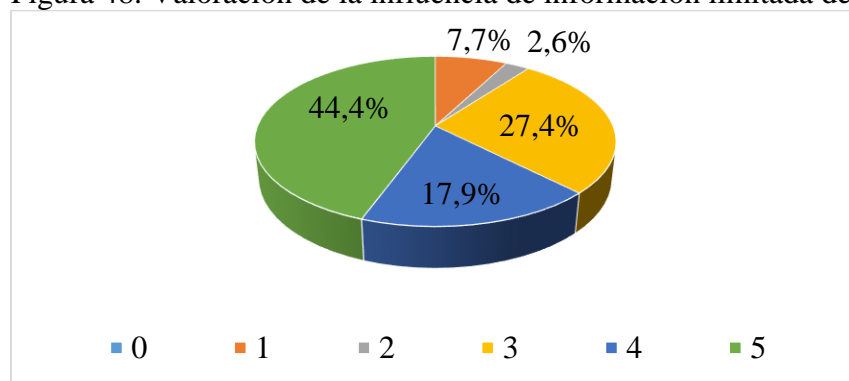
Fuente: Elaboración propia



### 6.3.6.6. Información limitada de los bancos

Para el caso de la información limitada que ofrecen los bancos, el 44,4% de los empresarios considera que ejerce una influencia totalmente alta (5), el 17,9% la valora con 4 puntos, el 27,4% con 3, el 2,6% con 2 y el 7,7% con 1. Para esta práctica que se refiere a que los bancos no explican las razones suficientes para acceder a un crédito, el promedio de la valoración es de 3,8, lo que quiere decir que es una limitante significativa para lograr obtener un préstamo con el sistema financiero.

Figura 48. Valoración de la influencia de información limitada de bancos frente al crédito



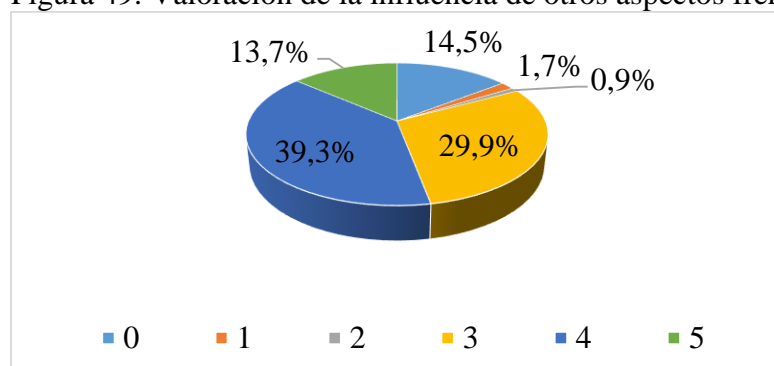
Fuente: Elaboración propia

### 6.3.6.7. Otra

En el caso de otros problemas que afectan el acceso al crédito, tales como la falta de apoyo del gobierno, de entidades como la Cámara de Comercio del Cauca, tasas de interés favorables para los empresarios nuevos, la ausencia de una banca de segundo piso en la ciudad, la omisión de la renovación de matrícula mercantil, y otras barreras son valoradas como de total influencia (5) por el 13,7% de los empresarios, con un puntaje de 4 por el 39,3%, 3 para el 29,9%, 2 para el 1,7%. Frente a la opción de otras el promedio de la valoración es de 3,1, que si bien está en una escala intermedio del grado de influencia no deja de tener importancia las situaciones que exponen los empresarios.

Hallazgos como estos también se encuentran en estudios como los Beltrán y Carvajal (2018) en el caso del Valle de Cauca, en donde exponen que más del 50% de las Pymes de esa región afirman un escaso apoyo del gobierno, así como de los gremios. También Aladro, Ceroni y Montero (2011) en el caso chileno, donde las tasas de interés del sistema bancario, el bajo apoyo al pequeño y mediano empresario, se convierten en forma que limitan el acceso al crédito.

Figura 49. Valoración de la influencia de otros aspectos frente al crédito

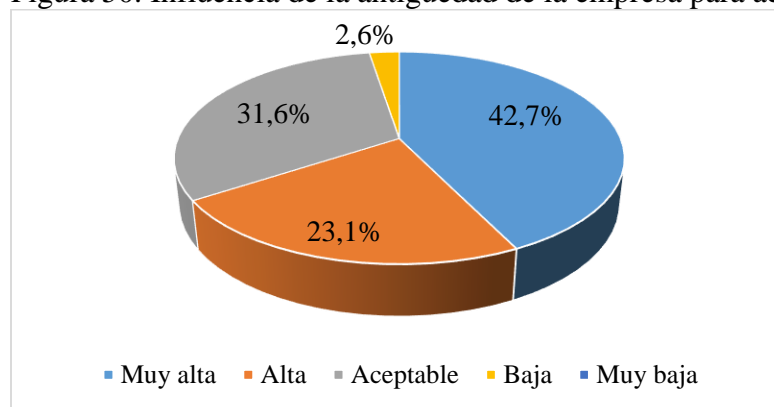


Fuente: Elaboración propia

### 6.3.7. Influencia de la antigüedad de la empresa acceder al crédito

Dado que se trata de empresas que en la mayoría de los casos son relativamente nuevas, se preguntó sobre la influencia de la antigüedad para acceder al crédito, ante lo cual el 42,7% afirma que ejerce una muy alta, el 23,1% considera que es alta, el 31,6% aceptable y el 2,6% baja. De acuerdo con esto, puede afirmarse que aproximadamente el 65% de los empresarios la valoran como una condición fundamental para lograr financiación.

Figura 50. Influencia de la antigüedad de la empresa para acceder al crédito

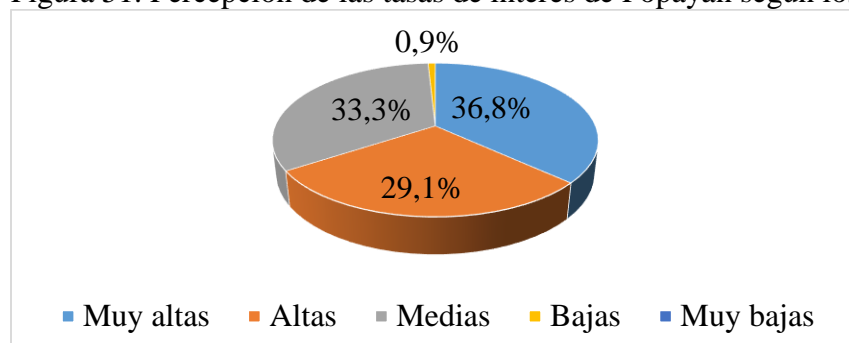


Fuente: Elaboración propia

### 6.3.8. Percepción del nivel de tasas de interés de bancos en Popayán

Otro de los problemas que enfrentan las empresas son las tasas de interés cuando son de niveles altos, por lo que se sometió a indagación las que están vigentes en la ciudad de Popayán. Sobre esto, el 36,8% de los empresarios considera que son tasas muy altas, el 29,1% son altas, el 33,3% cree que son de nivel medio y solo el 0,9% las considera bajas. Este es un indicador importante, pues según el 65% de los empresarios, en la ciudad se logra crédito a tasas muy costosas.

Figura 51. Percepción de las tasas de interés de Popayán según los empresarios

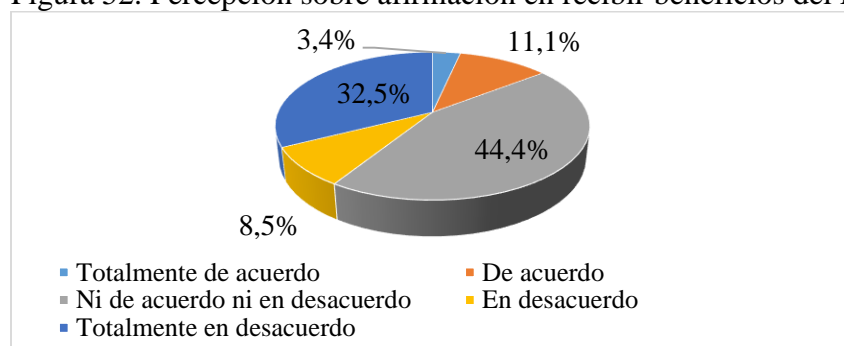


Fuente: Elaboración propia

### 6.3.9. Percepción sobre beneficios del gobierno para las empresas

También se observa con frecuencia que los empresarios buscan ayudas del gobierno, ante lo cual se sometió a manera de valoración una afirmación relacionada sobre el hecho de que las empresas recibieron ayudas del gobierno y a juzgar por los resultados, solo el 3,4% está totalmente de acuerdo, el 11,1% de acuerdo, el 44,4% ni de acuerdo ni en desacuerdo, el 8,5% en desacuerdo y el 32,5% totalmente en desacuerdo.

Figura 52. Percepción sobre afirmación en recibir beneficios del Estado

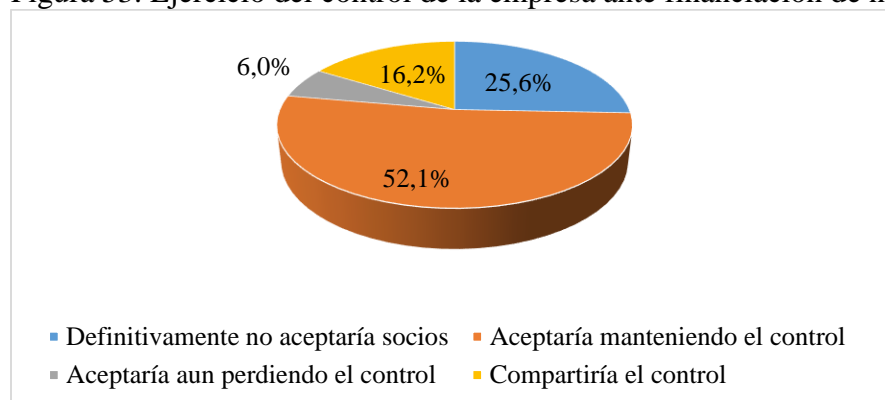


Fuente: Elaboración propia

### 6.3.10. El control de la empresa frente a posibilidades de financiación de nuevos socios

Desde la perspectiva de financiación, otra opción es asociarse o capitalizar la empresa a partir de aportes que pueden hacer nuevos socios, una práctica que según Montoya et al. (2010) genera aversión por los microempresarios en Colombia, en parte debido al temor de perder el control de la empresa y como puede observarse en los resultados que arrojó la encuesta, el 52,1% de los empresarios que constituyen la mayoría aceptarían asociarse para financiar la organización siempre que mantengan el control, un 25,6% definitivamente no aceptaría socios, el 16,2% estaría dispuesto a compartir el control y solo el 6% aceptaría financiación aun perdiendo el control.

Figura 53. Ejercicio del control de la empresa ante financiación de nuevos socios



Fuente: Elaboración propia

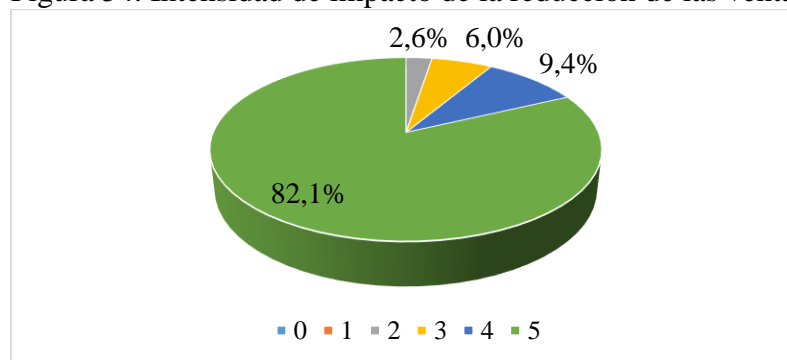
### 6.3.10.1. Intensidad de algunos problemas a raíz de la emergencia del COVID-19

Además, teniendo en cuenta la emergencia sanitaria ocasionada por la propagación del virus COVID-19, se indagó sobre la intensidad de algunos problemas que presentaron las empresas debido principalmente al confinamiento obligatorio. Los resultados son los siguientes:

#### 6.3.10.2. Reducción de las ventas

Uno de los principales problemas fue la reducción de las ventas y de acuerdo con los empresarios, la intensidad de afectación sobre la estructura de capital de la empresa fue totalmente intensa (5) para el 82,1%, el 9,4% considera un grado de intensidad de 4, el 6% de 3 y el 2,6% de 2. La valoración promedio es de 4,7, lo que sugiere que la reducción de las ventas afectó significativamente la estructura de capital de las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Popayán, teniendo en cuenta que el flujo de caja es el principal afectado y luego los activos y el patrimonio.

Figura 54. Intensidad de impacto de la reducción de las ventas sobre la estructura de capital

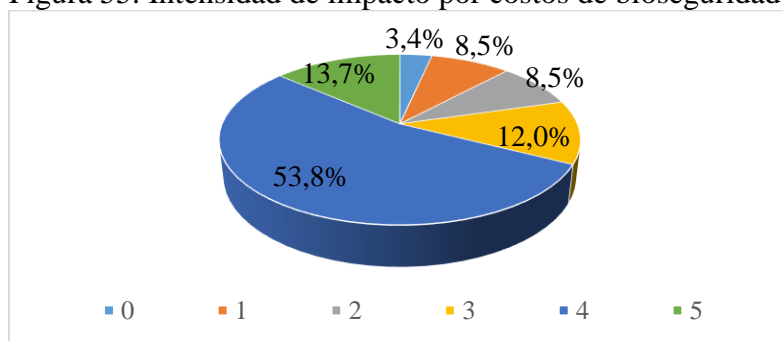


Fuente: Elaboración propia

### 6.3.10.3. Costos de protocolos de bioseguridad

También se preguntó sobre el impacto de los nuevos costos para las empresas debido a los protocolos de bioseguridad y según los datos obtenidos, el 13,7% de los empresarios considera que afectaron totalmente la estructura de capital al valorarlos con un puntaje de 5, el 53,8% le asignó un valor de 4 puntos, el 12% lo señaló con 3, el 8,5% con dos puntos y el mismo porcentaje para el valor de 1. Además, existe un 3,4% que considera que no han afectado en ningún grado a la empresa. El puntaje promedio de valoración del impacto es de 3,4

Figura 55. Intensidad de impacto por costos de bioseguridad sobre la estructura de capital

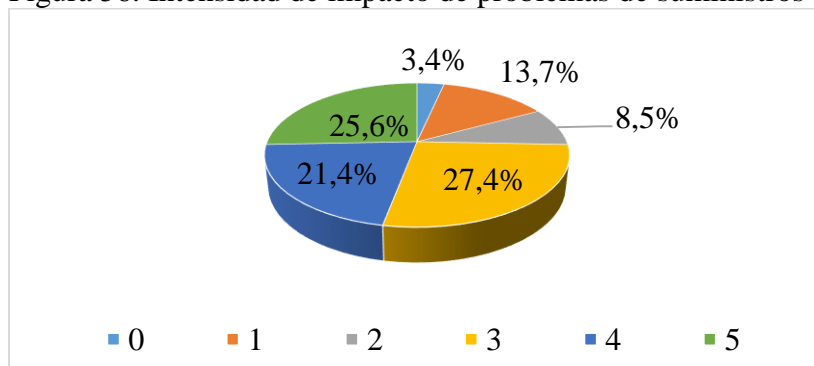


Fuente: Elaboración propia

### 6.3.10.4. Problemas de suministro de insumos

Frente a los problemas en el suministro de insumos, según el 25,6% de los empresarios afectaron totalmente la estructura de capital al asignarle un valor de 5, mientras que el 21,4% le asignó un valor de 4, seguido de una intensidad de 3 para el 27,4% de los encuestados. Luego está el 8,5% que le asignó un valor de 2, un 13,7% 2 y finalmente un 3,4% que considera que no sufrió afectaciones a raíz de este problema presentado. El valor promedio en este caso es de 3.2.

Figura 56. Intensidad de impacto de problemas de suministros sobre la estructura de capital

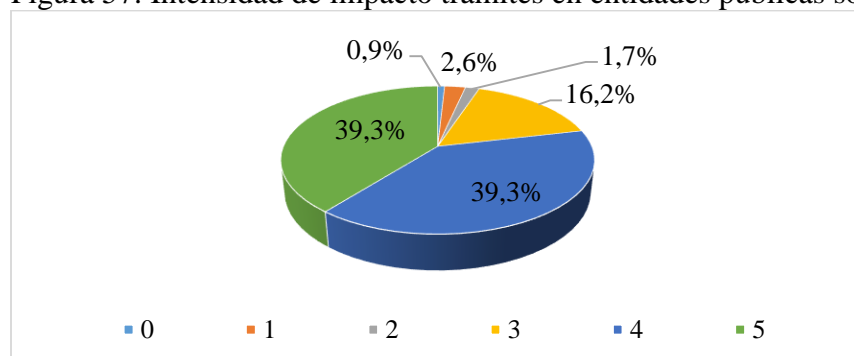


Fuente: Elaboración propia

### 6.3.10.5. Trámites ante entidades públicas

Otra de las dificultades a las que se han enfrentado los empresarios son los nuevos trámites ante entidades públicas, tales como autorizaciones para abrir los negocios entre otros aspectos. Los resultados muestran que el 39,3% de los empresarios consideran que afectan con total intensidad la estructura de capital de su empresa por lo que le otorgan un valor de 5, el 39,3% le asignan un valor de 4, el 16,2% un valor de 3, un puntaje de 2 el 1,7%, 1 para el 2,6% y 0,9% le dan un valor de cero. El valor promedio en este caso es de 4, lo que quiere decir que este tipo de dificultades influyen altamente en la empresa frente a su estructura de capital.

Figura 57. Intensidad de impacto trámites en entidades públicas sobre la estructura de capital

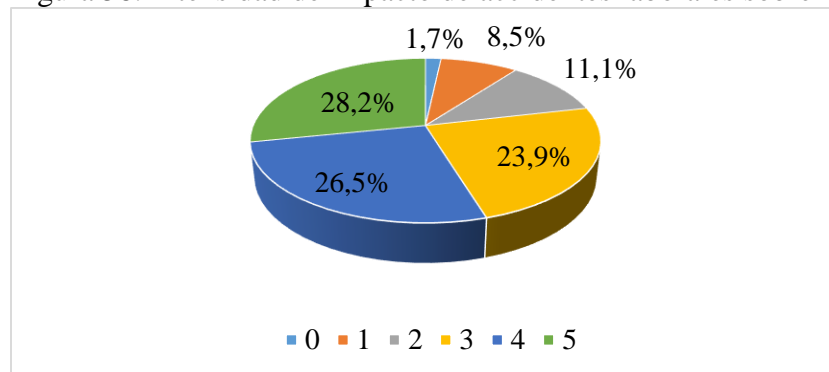


Fuente: Elaboración propia

### 6.3.10.6. Accidentes laborales

También los accidentes laborales generan afectaciones sobre la estructura de capital y según el 28,2% de los empresarios el impacto es total al valorar la intensidad con un puntaje de 5 puntos, el 26,5% lo valora con 4 puntos, el 23,9% con 3, el 11,1% con 2 puntos y porcentajes menores las otras escalas. El valor promedio es de 3.4 que permite afirmar que la afectación es de nivel medio.

Figura 58. Intensidad de impacto de accidentes laborales sobre la estructura de capital

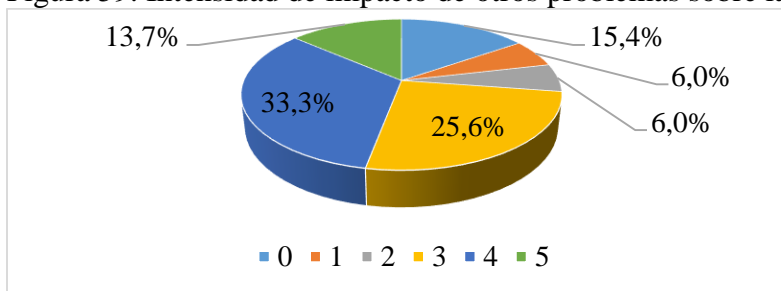


Fuente: Elaboración propia

### 6.3.10.7. Otro

Sobre otros problemas, los empresarios se refirieron a cierre del establecimiento, el cobro de impuestos durante la pandemia, la falta de colaboración de las autoridades policiales, la cultura de la ciudadanía de Popayán, la inseguridad y los hurtos, así como la información que no se entrega oportunamente además de decretos que poco ayudan al pequeño empresario son valorados como de alto impacto en la estructura de capital de las empresas por el 13,7% que les asignan un valor de 5, el 33,3% un valor de 4, un valor de 3 por el 25,6%, de 2 y 1 para el 6% respectivamente y de cero para el 15,4%. En estos problemas, el promedio de la valoración es de 3,1, lo que significa un impacto de intensidad media sobre las empresas.

Figura 59. Intensidad de impacto de otros problemas sobre la estructura de capital

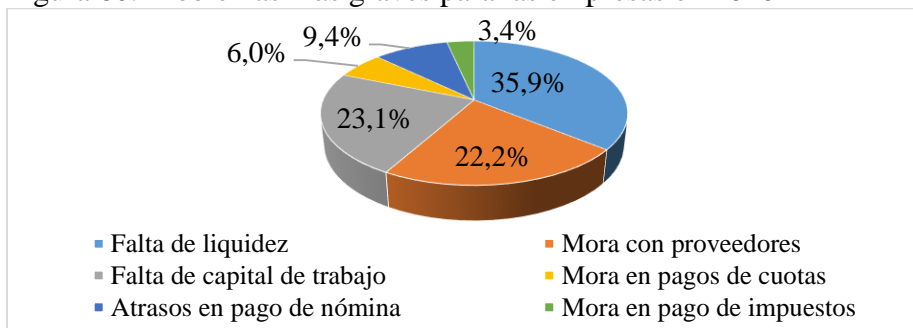


Fuente: Elaboración propia

### 6.3.11. Problemas más graves para las empresas en 2020

Luego, en el año 2020 prevaleció el confinamiento y generó problemas en las empresas, se preguntó sobre cuáles fueron los más graves que sufrieron y el 35,9% considera que la falta de liquidez fue el más común, seguido de la moratoria en pagos con proveedores que lo señalaron el 22,2% de los empresarios, el 23,1% falta de capital de trabajo, el 6% mora en pagos de cuotas de créditos, el 9,4% sufrió atrasos en pago de nómina y el 3,4% mora en el pago de impuestos.

Figura 60. Problemas más graves para las empresas en 2020

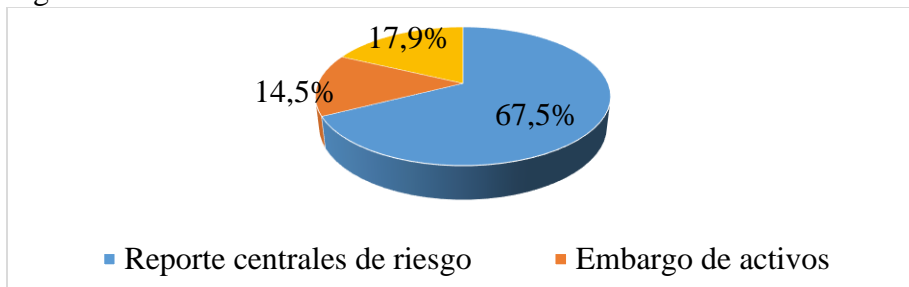


Fuente: Elaboración propia

### 6.3.12. Consecuencias de mora en pagos de créditos con sistema financiero

Uno de los problemas que se destacan es la mora en el pago de créditos, por lo que se indagó sobre las consecuencias derivadas de esto con el sistema financiero legal, donde la mayoría de los empresarios 67,5% afirma que el reporte a centrales de riesgo es el más común, seguido de los embargos que señalan el 14,5%, mientras que el 17,9% no sabe o no responde.

Figura 61. Consecuencias de mora en crédito con sistema financiero

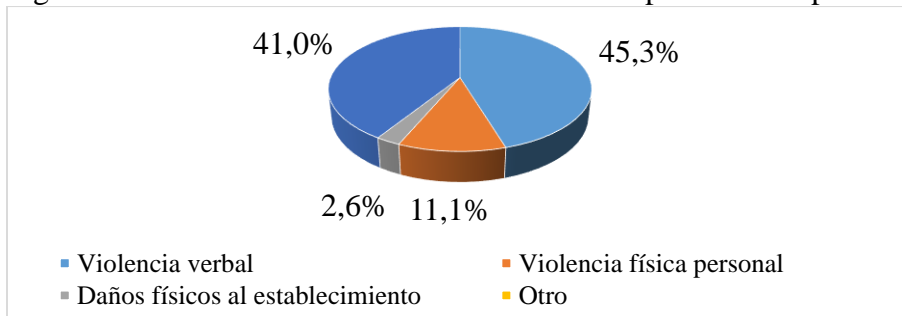


Fuente: Elaboración propia

### 6.3.13. Consecuencias de mora en pagos de créditos con prestamistas particulares

Finalmente, se preguntó sobre las consecuencias que han enfrentado los empresarios que han acudido a prestamistas informales y han incurrido en mora de los pagos. Pues bien, el 45,3% afirma que la violencia verbal es una conducta de los prestamistas, un 11,1% plantea la violencia física sobre el deudor, el 2,6% daños ocasionados al establecimiento y el 41% no sabe o no responde.

Figura 62. Consecuencias de mora en crédito con prestamistas particulares



Fuente: Elaboración propia

Sobre estos problemas identificados, se observa que el 89,7% de las empresas ha financiado otro tipo de necesidades diferentes a las del funcionamiento de la empresa, donde la compra de bienes representa el 44,8%. Además, durante la pandemia el 88,9% presentó necesidades de crédito y el 82,9% logró satisfacerlas, donde en la mayoría de los casos (40,2%) de los empresarios lo hizo con recursos propios.



Se conoció que 76,1% de los empresarios evalúa las malas prácticas administrativas como muy graves a la hora de lograr financiación con el sistema financiero, las malas prácticas contables como graves por el 47,9%, la moratoria en los pagos de créditos como muy grave por el 38,5%, el carácter informal grave para el 41,9%, la información limitada de los bancos muy grave según el 44,4% y otras razones relacionadas con la corrupción, falta de apoyo del gobierno y otros. En cuanto a la antigüedad de la empresa para acceder al crédito, el 42,7% considera que influye altamente.

Sobre los niveles de las tasas de interés de los bancos en Popayán, la mayoría (36%) considera que son muy altas y sobre la ayuda del gobierno se observa que el 44,4% de los empresarios no está de acuerdo ni en desacuerdo. Frente a la financiación de nuevos socios, el 52,1% de los empresarios aceptaría las inyecciones de capital manteniendo el control de la misma.

Así mismo, sobre los impactos del confinamiento a raíz de la emergencia sanitaria ocasionada por el virus COVID-19, la reducción de las ventas fue lo más crítico según el 82%, seguido de los costos por bioseguridad implementados, los problemas de suministro de insumos, los trámites ante entidades públicas y por último los accidentes laborales. De esto se deriva que el principal problema durante la emergencia ha sido la falta de liquidez según 35,9% de los empresarios, a lo que se suma problemas de violencia a raíz de incumplimiento de pagos con prestamistas “gota a gota”.

En conclusión, puede observarse que las micro y pequeñas empresas han enfrentado diferentes problemas, tanto de tipo financiero como de prácticas administrativas y contables que han afectado la estructura de capital. Además, a raíz de la emergencia sanitaria han debido enfrentar la reducción de las ventas como el principal problema que ha ocasionado iliquidez, disminución del capital de trabajo, atraso en pagos de nóminas y de impuestos. No obstante, se observa que los proveedores han ayudado a solucionar la dificultad en el suministro de bienes y servicios que requieren las empresas para su funcionamiento.

#### **6.4. Propuestas de solución a los problemas de acceso a la financiación en las micro y pequeñas empresas de Popayán**

Para acceder al crédito pueden surgir diversas propuestas, algunas más viables que otras, así como de corto, mediano o largo plazo. Sin embargo, en este estudio se trata de presentar algunas que de acuerdo con las características de las micro y pequeñas empresas de Popayán pueden ser

viables y requieren no solo de voluntades sino de procesos concretos para efectos de obtener fondos para capitalizar este tipo de unidades económicas.

- *Programa de educación financiera:* Es necesario implementar un proceso de educación financiera masiva para los micro y pequeños empresarios, de tal manera que se les entregue conocimientos suficientes para efectos de la gestión administrativa y contable de sus negocios, a la vez que les permita generar conciencia de las ventajas de las buenas prácticas empresariales para acceder al sistema financiero. Esto es una manera de generar una cultura de la financiación a través de las instituciones financieras a mediano y largo plazo para evitar que incurran en préstamos ante fuentes ilegales y usureras que pueden suponer incumplimiento de pagos y las consecuencias que de esto se derivan. Además, de esto modo pueden ver en el sistema financiero un aliado a bajos costos y sin los riesgos de las afectaciones materiales, así como en la integridad física y moral a raíz de las conductas de los prestamistas “gota a gota”.
- *Capacitación en gerencia:* Aunque la educación financiera es un elemento de gran ayuda, no es suficiente, por lo que entidades como la Cámara de Comercio del Cauca debería ofrecer cursos de capacitación frente al proceso de gerenciamiento de las Pymes. Esto significa que, es posible entregarles a los empresarios herramientas de diagnóstico de sus organizaciones, dado que son renuentes a que externos se involucren en sus negocios familiares; procedimientos de saneamiento de sus finanzas, para que logren crear y consolidar una cultura de ahorro, de uso riguroso conforme a normas contables de los recursos financieros; de capacidad de toma de decisiones teniendo en cuenta los recursos con que cuentan, entre otros aspectos que contribuyan a que los mismos micro y pequeños empresarios sean artífices de la sostenibilidad de sus negocios.
- *Reducción de impuestos para empresas ahorradoras:* consistiría en un incentivo para que las Pymes realicen ahorro efectivo, es decir, que realmente cuenten con fondos para enfrentar contingencias futuras. Aunque en el caso de las grandes existen este tipo de beneficios, deben implementarse en las Pymes. En ese sentido, desde el gobierno nacional sería posible reducir en algún porcentaje el pago de ciertos impuestos como el 4 por 1000 o de renta, siempre que las empresas mantengan ahorros en el sistema financiero que les sirva de colchón para enfrentar necesidades de capitalización. Este ahorro deberá mantenerse durante un tiempo prudente y deberá renovarse y podrá usarse

en la medida en que las empresas así lo requieran. Además, estos recursos pueden ser la garantía para los bancos para prestarles a las empresas.

- *Programas de apoyo financiero mediante la forma de subsidios:* que sería mediante el otorgamiento de ayudas en maquinaria, o de pago parcial de nómina por parte de los gobiernos locales a micro y pequeñas empresas que, en situaciones verificables, se evidencie el riesgo de cierre por insolvencia a raíz de problemas del entorno o estructurales, más no debido a prácticas administrativas o contables nocivas. Para ello, se deberá exigir que mantengan al menos el número de empleados que presentaba hasta antes de presentar las dificultades económicas. De este modo, es posible que mediante un convenio entre bancos y los gobiernos se logre acceder al crédito y sanear las finanzas de las empresas.
- *Creación de un fondo para microempresas:* otra forma es la creación de un fondo entre empresas producto de un acuerdo entre un grupo que deposite utilidades de acuerdo con sus capacidades y se convierta en un mecanismo para financiar aquellas necesidades que se presenten en algún momento. Para ello, el acuerdo deberá contemplar todos los criterios para que las empresas construyan el fondo, además de las garantías en caso de incumplimiento, tales como el de entregar como prenda de garantía maquinaria, inventarios u otros activos que impidan la desfinanciación del mencionado fondo. La ventaja reside en que es posible financiar a las empresas que lo requieran a tasas muy bajas.
- *Formalización de las empresas:* para todas las anteriores propuestas, es necesario que las micro y pequeñas empresas se formalicen, pues esto implica que es más viable desarrollarlas al amparo de las leyes vigentes en Colombia.

## 7. Análisis

De acuerdo con los resultados, se observa que en Popayán la estructura empresarial predominante son las micro y pequeñas empresas que constituyen más del 90% del registro de la Cámara de Comercio del Cauca, evidenciados a partir de la base de datos obtenida y actualizada a marzo de 2020, donde la mayoría de estas hacen parte del sector comercial con el 53% aproximadamente (Cámara de Comercio del Cauca, 2020).

Se trata de empresas relativamente jóvenes donde la mayoría (39%) se ubican entre los 5 y 9 años, que de acuerdo con Córdoba y Bucheli (2011), aún no han logrado consolidar una estructura que les asegure una sostenibilidad, debido a que se constituyen en unidades con un músculo financiero que no les da margen de maniobra ante situaciones adversas del entorno. En tal sentido, como se trata de unidades económicas que son en su mayoría de tipo familiar, se caracterizan por capitales de trabajo de muy corto plazo, con bajos índices de solvencia y liquidez, que ponen en peligro la supervivencia ante contingencias (Beltrán y Carvajal, 2018)

Una característica relevante es que son empresarios cuyo nivel educativo de la mayoría de estos no supera el de bachillerato, lo que significa que es posible que se presenten dificultades de tipo administrativo para conducir hacia el éxito a la organización, pues según Botia y Rivera (2008), la capacidad de gestión está en función de los conocimientos y los de tipo empírico no son suficientes para los análisis de prospectiva que aseguren el crecimiento de las micro y pequeñas empresas.

Por otra parte, se observa dificultades en el acceso a la financiación para la mayoría de las empresas, no solo en el proceso de constitución sino durante la operación, y el papel del sistema financiero no ha sido lo suficientemente activo para dinamizar quizá de una mejor manera el sector. Al respecto, según los datos obtenidos, las micro y pequeñas empresas de Popayán se enfrentan a lo que se concibe en la teoría de asimetría en la información para acceder de forma efectiva a la oferta de fondos prestables, es decir, que se requiere controlar la oferta de fondos prestables, pues de lo contrario no es viable mantener un equilibrio en las operaciones financieras crediticias para conjurar el impago de los fondos prestados a los inversionistas (Stiglitz y Weiss, 1981).

Como producto de las dificultades descritas, los empresarios han tenido que recurrir a fuentes de financiación heterodoxas que además de los altos costos por cuenta de tasas de interés, han debido incurrir en riesgos sobre la integridad física y moral. Y pareciese que en principio los dueños de negocios asumirán una postura similar a lo que plantea la teoría del enfoque gerencial-

estratégico, que según Romano et al. (2001) implica la existencia de factores que influyen significativamente en las decisiones de financiamiento de las micro y pequeñas empresas, tales como el hecho donde el propietario es quien administra la unidad productiva no cuenta con la suficiente educación financiera que le permitan comprender los costos de agencia, así como tampoco entender el problema de la asimetría en la información, y que con un proceso de planificación ausente, no le ayuda a prever las necesidades financieras. Sin embargo, ante la imposibilidad de acceder al crédito formal, se han visto en la práctica de conductas ilegales y usureras de personas que, dadas las necesidades de las empresas, obtienen grandes réditos a costa de las contingencias temporales. Lo anterior se sustenta en que más del 50% de los empresarios no han logrado créditos y se han financiado con recursos propios, así como la quinta parte de los empresarios encuestados que afirman haber incurrido en formas ilegales como los préstamos gota a gota”

Ante esto, puede afirmarse que las necesidades de capital de las micro y pequeñas empresas de Popayán no han encontrado respuesta desde los elementos de la teoría tradicional, puesto que no existe un mercado de competencia perfecta de crédito, al contrario, se encuentran ante un conjunto de instituciones financieras que ejercen poder de monopolio, que son tomadores de decisiones de precios del mercado de fondos prestables, lo cual le merma no solo la capacidad de negociación al empresario, sino que no cuenta con mecanismos que le permitan un acceso relativamente fácil, no en vano más del 60% de las empresas debieron capitalizarse con recursos propios o de prestamistas informales. Esto no es exclusivo de Popayán, pues también se observa la misma dinámica en ciudades como Tunja, donde los microempresarios no han encontrado en el sistema financiero el mejor aliado para capitalizar sus operaciones (Mariño y Medina, 2010).

De acuerdo con los problemas presentados, principalmente durante la pandemia, se observa que aquellos aspectos relacionados con la teoría del equilibrio estático o *trade off*, no tienen amplia difusión en el proceso de las empresas para efectos de capitalización mediante el crédito en tanto son susceptibles de beneficios en materia tributaria sobre las ganancias adquiridas, lo que quizá sería una forma de optimizar la estructura de capital como lo sugiere Padilla (2013). Para la mayoría de las micro y pequeñas empresas encuestadas esto no ha representado quizá una forma de optimizar los recursos financieros, pues solo unas pocas lograron beneficios en la consecución de capital semilla y otras en el aplazamiento de pagos de impuestos, pero no para la paliación o mitigación de las necesidades conforme se han presentado en los últimos meses.

De otra parte, los problemas que presentan las empresas en la consolidación de la estructura de capital, también tienen relación con la teoría del ciclo de la empresa, ya que según La Rocca y Cariola (2011) así como Barona y Rivera (2013), la madurez de una empresa generalmente es producto de un desempeño exitoso, lo que es garantía de un manejo eficiente de las finanzas, al punto que los bancos e inversionistas las valoran con riesgos muy bajos de incumplimiento de obligaciones crediticias adquiridas, aspectos que como puede observarse en los resultados son de difícil logro a raíz de la juventud de las micro y pequeñas empresas de Popayán encuestadas, máxime cuando sus recursos son utilizados para otro tipo de necesidades que no están relacionadas con sus objetos sociales, tal es el caso de los préstamos familiares, pago de deudas de las personas propietarias o compra de bienes de consumo para los mismos.

En términos generales, la mayoría de las micro y pequeñas empresas de Popayán se enfrentan a problemas en su estructura de capital caracterizados por un bajo acceso al crédito del sistema financiero, por lo que deben acudir a los recursos propios o de prestamistas informales con las consecuencias que implica la ilegalidad y la dudosa procedencia de tales fondos. Además, existen prácticas administrativas que culturalmente están arraigadas en sus visiones empresariales, como consecuencia en parte de los bajos niveles de formación educativa y de no gestionar adecuadamente sus finanzas, lo que les ha representado una desconfianza para la mayoría de estas por parte del sistema financiero. No obstante, como lo sugieren Verhelst (2012) y Ortíz (2015), se está ante la oportunidad de replantear la administración de estas unidades productivas para avanzar hacia unas en las que la cultura de la información contable se privilegie para lograr mostrar transparencia en los procesos empresariales y con ello establecer confianza de manera bilateral entre el aparato empresarial y el sistema financiero.

Finalmente, son empresas que ante los impactos de la pandemia ocasionada por el virus COVID-19, han logrado reconocer la importancia de contar con un sistema financiero abierto a la solución de las necesidades, de tal manera que es posible cambiar las prácticas graves que dificultan el acceso al crédito como las que se han enunciado en este estudio, y que les procure adoptar mecanismos tendientes a la adecuada gestión administrativa, entendiéndola como una necesidad para efectos de la sostenibilidad de sus organizaciones.

## 8. Conclusiones

Teniendo en cuenta los resultados obtenidos en el proceso de investigación, puede observarse que en la ciudad de Popayán prevalecen en cuanto a número las micro y pequeñas empresas, pues constituyen más del 90% de las que a 2020 habían renovado su matrícula mercantil y en la mayoría de los casos hacen parte del sector comercial, principalmente tiendas de barrio familiares, establecimientos de servicios relacionados con las reparaciones, restaurantes, bares, peluquerías, entre otros (Cámara de Comercio del Cauca, 2020)

Entre las características relevantes de estas empresas, el estudio muestra que todas presentan un número de empleados inferior a diez, con propietarios quienes ejercen en su mayoría la administración con un nivel educativo de predominio del bachillerato y que son casados o en unión libre, es decir, con una pareja para más del 70%. Además, son empresas que en cerca del 70% no superan los 10 años de antigüedad, lo que las cataloga como jóvenes.

Son empresas que se han constituido a partir de iniciativa propia en la mayoría de los casos, aunque existen algunas que han surgido como producto de la experiencia previa y de asociado con amigos o familiares, donde los recursos propios son los que han prevalecido para iniciar operaciones y en contados casos han sido impulsadas por los créditos de los bancos. Así mismo, son empresas que concentran activos en el rango que oscila entre los 50 y 100 millones de pesos, con pasivos que prevalecen entre los 20 y 50 millones y ventas mensuales que se ubican en el mismo rango para la mayoría de unidades económicas.

Se concluye, además, que la forma de financiación más habitual para las necesidades de las empresas son los recursos propios, seguida de los créditos bancarios, de cooperativas y finalmente de los prestamistas informales, entre los cuales están los denominados “gota a gota”. Frente a los primeros se observa que exigen requisitos difíciles de cumplir, pero que es posible como la característica que más señalaron los empresarios, mientras que las cooperativas son vistas como fuentes más asequibles. Por su parte, los prestamistas informales representan una mayor facilidad, pero cobran tasas exageradamente altas, con las consecuencias como las afectaciones a la integridad física y moral ante incumplimientos, pero se prefieren debido a la necesidad de efectivo inmediato y la negativa de los bancos.

Durante el último año, más del 80% presentó necesidades de financiamiento, principalmente para la adquisición de insumos, seguido de pago de nóminas y de obtención de maquinaria, por lo que la principal forma para la primera fue el crédito de los proveedores y los recursos propios, para la segunda los recursos de la empresa y crédito con bancos y cooperativas. Pero también los denominados “gota a gota” tuvieron una representación notable, que, a pesar de los riesgos mencionados, siguen siendo una posibilidad viable y rápida.

También se ha evidenciado la inconformidad de los empresarios con el gobierno, debido a que durante la situación de pandemia no ha encontrado en este un aliado que les permita a los micro empresarios apalancarse, salvo en algunos casos que lograron que se les aplazara el cobro del IVA y unos pocos casos de obtención de capital semilla, principalmente del Fondo Emprender del SENA.

Finalmente, en procura de aportar a la solución del problema, se han planteado algunas propuestas que puede contribuir a que el acceso al crédito sea más viable como producto del diseño de estrategias en base a cambios en las prácticas administrativas y contables de los empresarios, pues de acuerdo con las teorías analizadas, se evidencian fallas de forma bilateral, pero es desde los empresarios en donde existe mayor responsabilidad de las dificultades para capitalizar sus empresas.



## 9. Recomendaciones

Teniendo en cuenta que las Mipymes son las que prevalecen en cuanto a número en la ciudad de Popayán, se sugiere dar continuidad a este estudio para los años siguientes, de tal manera que sea posible realizar un análisis de la dinámica de la estructura de capital y el proceso de financiamiento de este tipo de establecimientos, lo cual puede conducir a la identificación de patrones de comportamiento y con ello posibles estrategias para mejorar el acceso al crédito o para establecer planes de capitalización paulatinos que les permita enfrentar con contundencia los problemas futuros.

Es importante que los gremios como la Cámara de Comercio del Cauca, Acopi, Fenalco y otros gremios establezcan sinergias para los procesos de capacitación efectiva de los microempresarios en materia de educación financiera y gerenciamiento de empresas, pues según se observa en los resultados, los empresarios se sienten desprotegidos de aquellas organizaciones que se suponen son las llamadas a apoyarles ante las contingencias que pueden presentarse, tales como la pandemia que les trajo múltiples dificultades para su estructura de capital.

De otra parte, es necesario diseñar programas de subsidios desde las instituciones públicas nacionales y locales, principalmente sobre las nóminas que son la carga que más ha impactado sobre la estructura de capital y ha hecho que las empresas se declaren en quiebra o en insolvencia.

Finalmente, teniendo en cuenta el papel que puede cumplir el profesional de la Administración de Empresas, debería involucrarse a los estudiantes en prácticas en las microempresas como un ejercicio que le aporte a los empresarios en el mejoramiento de los procesos productivos, a la vez que el futuro profesional puede adquirir competencias que le permitan comprender el mundo empresarial real, con sus diferentes problemas que implican solución. Esto es posible a través de convenios con empresarios y con gremios como Acopi, Fenalco y la Cámara de Comercio del Cauca.

## Referencias bibliográficas

- Actualícese. (27 de abril de 2020). *Análisis de la estructura de capital de una entidad*. Recuperado el 22 de noviembre de 2020, de Portal web de Actualícese: [https://actualicese.com/analisis-de-la-estructura-de-capital-de-una-entidad/#:~:text=La%20estructura%20de%20capital%20se,necesitan%20recursos%20\(o%20activos\).](https://actualicese.com/analisis-de-la-estructura-de-capital-de-una-entidad/#:~:text=La%20estructura%20de%20capital%20se,necesitan%20recursos%20(o%20activos).)
- Aladro, S., Ceroni, C., y Montero, E. (2011). *Problemas de Financiamiento en las MIPyMEs; Análisis de Caso Práctico*. Santiago de Chile: Universidad de Chile. Recuperado el 16 de noviembre de 2020, de [http://www.tesis.uchile.cl/tesis/uchile/2011/ec-aladro\\_v/pdfAmont/ec-aladro\\_v.pdf](http://www.tesis.uchile.cl/tesis/uchile/2011/ec-aladro_v/pdfAmont/ec-aladro_v.pdf)
- Azofra, V. (2012). Pasado y presente de las finanzas corporativas. *Revista Contabilidad y Dirección, 15*, 135-166. Recuperado el 15 de septiembre de 2020, de [https://accid.org/wp-content/uploads/2018/10/Pasado\\_y\\_presente\\_de\\_las\\_finanzas\\_corporativas.pdf](https://accid.org/wp-content/uploads/2018/10/Pasado_y_presente_de_las_finanzas_corporativas.pdf)
- Barona, B., y Gómez, A. (2010). Aspectos conceptuales y empíricos de la financiación de nuevas empresas en Colombia. *Cuadernos de Administración* (43), 81-98. Recuperado el 22 de noviembre de 2020, de <http://www.scielo.org.co/pdf/cuadm/n43/n43a7.pdf>
- Barona, B., y Rivera, J. (2012). Análisis empírico de la financiación de nuevas empresas en Colombia. *Innovar, 22*(43). Recuperado el 15 de septiembre de 2020, de <https://revistas.unal.edu.co/index.php/innovar/article/view/35467/35855>
- Barona, B., y Rivera, J. (2013). Financiación de Nuevas Empresas en Colombia. *Cuadernos de Administración, 26*(46), 11-35. Recuperado el 22 de noviembre de 2020, de <http://www.scielo.org.co/pdf/cadm/v26n46/v26n46a02.pdf>
- Beltrán, D., y Carvajal, N. (2018). *Problemáticas de las mipymes en el valle del cauca para acceder a las fuentes de financiación, periodo 2016-2017*. Santiago de Cali: Universidad Santiago de Cali. Recuperado el 15 de marzo de 2021, de <https://repository.usc.edu.co/bitstream/20.500.12421/156/1/PROBLEM%C3%81TICA%20DE%20LAS%20MIPYMES.pdf>

- Botia, O., y Rivera, D. (2008). *Propuesta de mejoramiento para el Servicio al Cliente del Grupo Unipharm Bogotá*. Bogotá: Universidad de La Salle. Recuperado el 21 de febrero de 2021, de [https://ciencia.lasalle.edu.co/cgi/viewcontent.cgi?article=2190&context=administracion\\_de\\_empresas](https://ciencia.lasalle.edu.co/cgi/viewcontent.cgi?article=2190&context=administracion_de_empresas)
- Briozzo, A., y Vigier, H. (2006). *La estructura de financiamiento PYME: Una revisión del pasado y presente*. Munich, Alemania: Biblioteca Universitaria de Munich. Recuperado el 18 de noviembre de 2020, de <https://econpapers.repec.org/paper/pramprapa/5894.htm>
- Cámara de Comercio de Bogotá. (2019). *Gran encuesta Pyme: Lectura nacional - Primer semestre 2019*. Bogotá: Centro de Información Empresarial (CIEB) - Cámara de Comercio de Bogotá. Recuperado el 15 de septiembre de 2020, de <https://bibliotecadigital.ccb.org.co/handle/11520/24065>
- Cámara de Comercio del Cauca. (2017). *Análisis comparativo de la dinámica empresarial del Departamento del Cauca*. Popayán, Cauca: Cámara de Comercio del Cauca. Recuperado el 18 de noviembre de 2020, de [https://www.cccauca.org.co/sites/default/files/imagenes/inversion\\_neta\\_corregido\\_10-09-18\\_vf.pdf](https://www.cccauca.org.co/sites/default/files/imagenes/inversion_neta_corregido_10-09-18_vf.pdf)
- Cámara de Comercio del Cauca. (2018). *Las 200 empresas generadoras de desarrollo en el Cauca en el año 2017*. Popayán: Cámara de Comercio del Cauca. Recuperado el 15 de septiembre de 2020, de [https://www.cccauca.org.co/sites/default/files/archivos/200\\_egdc\\_2016-2017\\_publicar.pdf](https://www.cccauca.org.co/sites/default/files/archivos/200_egdc_2016-2017_publicar.pdf)
- Cámara de Comercio del Cauca. (2020). *Registro Mercantil del Cauca*. Popayán: Cámara de Comercio del Cauca.
- CEPAL. (2013). *Micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyME)*. Recuperado el 22 de noviembre de 2020, de Comisión Económica para América Latina y el Caribe: <https://www.cepal.org/es/temas/micro-pequenas-medianas-empresas-mipyme>
- Comisión Regional de Competitividad. (2019). *Problemas estructurales de las empresas caucanas*. Popayán: Cámara de Comercio del Cauca. Recuperado el 15 de septiembre de 2020, de <https://www.cccauca.org.co/competitividad-regional/comision-regional-de-competitividad-e-innovacion>

- CONFECAMARAS. (30 de octubre de 2017). *Confecámaras presenta dos estudios en los que analiza los factores que explican el éxito y fracaso de las empresas en Colombia y las claves para su crecimiento extraordinario*. Recuperado el 15 de septiembre de 2020, de Confederación de Cámaras de Comercio: <http://www.confecamaras.org.co/noticias/545-confecamaras-presenta-dos-estudios-en-los-que-analiza-los-factores-que-explican-el-exito-y-fracaso-de-las-empresas-en-colombia-y-las-claves-para-su-crecimiento-extraordinario>
- Congreso de la República. (2000). *Ley 590 de 2000. Por la cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresa*. Bogotá: Congreso de la República de Colombia. Recuperado el 22 de noviembre de 2020, de [http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley\\_0590\\_2000.html](http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley_0590_2000.html)
- Córdoba, D., y Bucheli. (2011). Estado del arte en el uso de herramientas tradicionales de marketing en las empresas de los sectores comercial y de servicios de la ciudad de Popayán, Cauca. *Tendencias*, 12(2), 254-271. Recuperado el 21 de febrero de 2021, de <https://revistas.udenar.edu.co/index.php/rtend/article/view/536>
- DANE. (2018). *Informe de Resultados 2008 Encuesta de Calidad de la Gestión Estatal para el Desarrollo Empresarial - ECDE -*. Bogotá: Departamento Administrativo Nacional de Estadística. Recuperado el 15 de septiembre de 2020, de [https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/ecde/informe\\_ECDE\\_08.pdf](https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/ecde/informe_ECDE_08.pdf)
- Delgado, V. (2017). *Plan de negocio para crear una empresa de asesoría en la implementación del sistema de gestión de seguridad y salud en el trabajo en Colombia*. Bogotá: Universidad Católica de Colombia. Recuperado el 15 de septiembre de 2020, de <https://repository.ucatolica.edu.co/bitstream/10983/15783/2/RAE.pdf>
- Fajardo, C. (2018). *Análisis de la supervivencia de las empresas en Popayán y el Cauca*. Popayán: Cámara de Comercio del Cauca. Recuperado el 15 de septiembre de 2020, de [https://www.cccauca.org.co/sites/default/files/imagenes/supervivencia\\_empresarial\\_en\\_el-cauca.\\_final\\_26-04-18\\_v4.pdf](https://www.cccauca.org.co/sites/default/files/imagenes/supervivencia_empresarial_en_el-cauca._final_26-04-18_v4.pdf)
- Hernández, R., Fernández, C., y Baptista, P. (2010). *Metodología de la investigación* (5ta edición ed.). México: McGraw-Hill/ Interamericana editores.

- La Rocca, M., La Rocca, T., y Cariola, A. (2011). Capital Structure Decisions During a Firm's Life Cycle. *Small Business Economics*, 37(1), 107-130. doi: <http://dx.doi.org/10.1007/s11187-009-9229-z>
- Lopera, J., Vélez, V., y Ocampo, L. (2014). Alternativas de Financiación para las MIPYMES en Colombia. *Revista Virtual de Estudiantes de Contaduría Pública*, 1-18. Recuperado el 15 de septiembre de 2020, de <https://revistas.udea.edu.co/index.php/adversia/article/view/20900/17492>
- Mariño, B., y Medina, I. (2009). La administración financiera: una utopía en las microempresas. *Criterio Libre*, 7(11), 123-144. Recuperado el 15 de septiembre de 2020, de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/3227604.pdf>
- Mariño, G., y Medina, I. (2010). Tendencias del Manejo Financiero de las Mipyme en Boyacá. *Revista Unilibre*, 10(2), 1-17.
- Meneses, J., y Rodríguez, D. (2016). *El cuestionario y la entrevista*. Barcelona: Universidad Abierta de Cataluña. Recuperado el 16 de noviembre de 2020, de [http://femrecerca.cat/meneses/files/pid\\_00174026.pdf](http://femrecerca.cat/meneses/files/pid_00174026.pdf)
- Miranda, M. (2013). *Los problemas de financiamiento en las PYMES*. Mendoza, Argentina: Universidad Nacional del Cuyo. Recuperado el 18 de noviembre de 2020, de [https://bdigital.uncu.edu.ar/objetos\\_digitales/5714/tesis-cs-ec-miranda.pdf](https://bdigital.uncu.edu.ar/objetos_digitales/5714/tesis-cs-ec-miranda.pdf)
- Montoya, A., Montoya, I., y Castellanos, O. (2010). Situación de la competitividad de las Pyme en Colombia: elementos actuales y retos. 28(1), 107 – 117. Recuperado el 21 de febrero de 2021, de <http://www.scielo.org.co/pdf/agc/v28n1/v28n1a13.pdf>
- Morini, S., y Solari, E. (2015). Factores de las dificultades de financiación de las Pymes en Latinoamérica. *Ciencias Administrativas* (6), 3-15. Recuperado el 18 de noviembre de 2020, de <https://www.redalyc.org/pdf/5116/511651382002.pdf>
- Núñez, J. (2017). Los métodos mixtos en la investigación en educación: Hacia un uso reflexivo. *Cuadernos de pesquisa*, 47(164), 632-649. Recuperado el 11 de junio de 2020, de <https://www.scielo.br/pdf/cp/v47n164/1980-5314-cp-47-164-00632.pdf>
- Ortíz, L. (2015). *Propuesta de mejoras del servicio al cliente en las entidades financieras*. Bogotá: Universidad Militar Nueva Granada. Recuperado el 21 de febrero de 2021, de <https://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/handle/10654/13647/TRABAJO%20DE%20GRADO%20FINAL%20ORTIZ%20HERRERA%20LUZ%20AYDA.pdf?sequence=2>

- Ospina, B., Sandoval, J., Aristizábal, C., y Ramírez, M. (2005). La escala de Likert en la valoración de los conocimientos y las actitudes de los profesionales de enfermería en el cuidado de la salud. *Investigación y Educación en Enfermería*, 23(1), 14-29. Recuperado el 23 de noviembre de 2020, de <https://dialnet.unirioja.es/download/articulo/1311949.pdf>
- Padilla, A. (2013). *Determinantes de la estructura de capital de las mipymes del sector real participantes del Premio INNOVA 2007-2011*. Cali, Colombia: Universidad del Valle. Recuperado el 20 de noviembre de 2020, de <https://bibliotecadigital.univalle.edu.co/bitstream/handle/10893/9712/CB-0516233-MA-CO.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Portafolio. (15 de agosto de 2019). Principales factores que aquejan el desempeño de las pymes en el país. *Diario Portafolio*. Recuperado el 13 de septiembre de 2020, de <https://www.portafolio.co/economia/principales-factores-que-aquejan-el-desempeno-de-las-pymes-en-el-pais-532635>
- Revista Dinero. (24 de junio de 2020). Acopi pide acelerar desembolso de crédito para contrarrestar los efectos de la cuarentena. *Revista Dinero*. Recuperado el 15 de septiembre de 2020, de <https://www.dinero.com/Item/ArticleAsync/290519?nextId=297333&nextId=297927>
- Romano, C., Tanewski, G., y Smyrniotis, K. (2001). Capital structure decision making: A model for family business. *Journal of Business Venturing*, 16(3), 285-310. Recuperado el 22 de noviembre de 2020, de [https://econpapers.repec.org/article/eeebvent/v\\_3a16\\_3ay\\_3a2001\\_3ai\\_3a3\\_3ap\\_3a285-310.htm](https://econpapers.repec.org/article/eeebvent/v_3a16_3ay_3a2001_3ai_3a3_3ap_3a285-310.htm)
- Saavedra, M., Tapia, B., y Aguilar, M. (2014). *El Problema del Financiamiento de la PYME en el Distrito Federal*. México: Universidad Nacional Autónoma de México. Recuperado el 17 de noviembre de 2020, de <http://www.alafec.unam.mx/docs/asambleas/xiv/ponencias/4.01.pdf>
- Sandoval, C. (5 de diciembre de 2013). *La desconfianza crediticia perjudica a las pymes en América Latina*. Recuperado el 22 de noviembre de 2020, de The Wall Street Journal Americas: <https://www.wsj.com/articles/SB10001424052702304096104579238690982515198>

- Sarmiento, J. (2010). Identificación del impacto de la carga fiscal en las pymes de Bogotá, a partir del contexto latinoamericano, nacional y regional. *Cuadernos de Contabilidad*, 11(28), 201-237. Recuperado el 12 de septiembre de 2020, de <http://www.scielo.org.co/pdf/cuco/v11n28/v11n28a08.pdf>
- Stiglitz, J. E., y Weiss, A. (1981). Credit rationing in markets with imperfect information. *The American Economic Review*, 71(3), 393-410. Recuperado el 22 de noviembre de 2020, de <https://www.jstor.org/stable/1802787?seq=1>
- Trujillo, E., Gamba, M., y Arenas, L. (2016). *Las dificultades de las Pymes en América Latina y Colombia para lograr ser competitivas y sostenibles*. Bogotá: 2016. Recuperado el 16 de septiembre de 2020, de <https://expeditiorepositorio.utadeo.edu.co/bitstream/handle/20.500.12010/3784/Las%20dificultades%20de%20las%20Pymes%20en%20Am%C3%A9rica%20Latina%20y%20Colombia%20para%20lograr%20ser%20competitivas%20y%20sosteni.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Vera, J., Reinoso, J., y González, J. (2019). *La financiación como factor de desarrollo en un ecosistema emprendedor*. Ibagué: Universidad del Tolima. Recuperado el 15 de septiembre de 2020, de <http://repository.ut.edu.co/bitstream/001/3141/2/La%20financiacion%20como%20factor%20de%20desarrollo%20%282%29.pdf>
- Verhelst, G. (2012). *Diseño de un plan de mejoramiento del servicio al cliente para el Banco AV Villas Popayán, año 2013*. San Juan de Pasto: Universidad de Nariño. Recuperado el 28 de febrero de 2021, de <http://sired.udenar.edu.co/2525/2/85966.pdf>
- Webster, A. (2000). *Estadística aplicada a los negocios y la economía*. Bogotá: Irwin McGraw Hill.

## **Anexos**



Anexo A. Formulario de encuesta para micro y pequeños empresarios



CORPORACIÓN UNIVERSITARIA AUTÓNOMA DEL CAUCA  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, CONTABLES Y ECONÓMICAS  
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

ENCUESTA PARA MICRO Y PEQUEÑOS EMPRESARIOS

Responsables	Contactos
Claudia Edith Bejarano Maturana	323 4420165 <a href="mailto:claudia.bejarano.m@uniautonomo.edu.co">claudia.bejarano.m@uniautonomo.edu.co</a>
y Lizet Tatiana Anchico Angulo	312 2745107 <a href="mailto:lizet.anchico.a@uniautonomo.edu.co">lizet.anchico.a@uniautonomo.edu.co</a>

Estimado empresario

Esta encuesta tiene como objetivo “Analizar la estructura de capital y el proceso de financiación de las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Popayán para el desarrollo de sus actividades económicas”. Está diseñada para diligenciarse en un tiempo aproximado de 5 minutos y los datos que Usted suministre, serán tratados de acuerdo a la ley 1581 de 2012, con la cual se dictan disposiciones generales para la protección de datos personales. Se advierte que su uso es con fines académicos para la realización de un trabajo de grado.

Agradecemos su amabilidad y disposición

**CARACTERIZACIÓN DE LOS MICRO Y PEQUEÑOS EMPRESARIOS DE POPAYAN**

1. Su edad es:	<input type="checkbox"/>
2. En cuanto a género, Usted se define como:	Femenino <input type="checkbox"/>
	Masculino <input type="checkbox"/>
	LGBTI <input type="checkbox"/>
3. Su estado civil es:	Soltero (a) <input type="checkbox"/>
	Casado (a) <input type="checkbox"/>
	En unión libre <input type="checkbox"/>

**CARACTERIZACIÓN DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DE POPAYAN**

4. De acuerdo con el objeto social de su empresa, podría clasificarse como:	Empresa de productos <input type="checkbox"/>
	Empresa de servicios <input type="checkbox"/>

	Empresa mixta	<input type="checkbox"/>
5. Sobre la idea inicial de su empresa o negocio, se originó a raíz de:	Iniciativa propia	<input type="checkbox"/>
	Tradicón familiar	<input type="checkbox"/>
	Asociación con amigo o conocido	<input type="checkbox"/>
	Asociación con su cónyuge	<input type="checkbox"/>
	Por su trabajo previo en el sector	<input type="checkbox"/>
	Otro ¿Cuál? _____	<input type="checkbox"/>
6. La antigüedad de la constitución de su empresa en años es:		<input type="checkbox"/>
7. La administración de la empresa está cargo de:	El o los propietarios	<input type="checkbox"/>
	Administrador	<input type="checkbox"/>
	Gerente	<input type="checkbox"/>
	Otro ¿Cuál? _____	<input type="checkbox"/>
8. El número de empleados directos de su empresa es:		<input type="checkbox"/>
<b>CARACTERIZACIÓN FINANCIERA DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DE POPAYAN</b>		
9. En el momento en que se fundó la empresa, los recursos financieros para la constitución e inicio de operaciones provinieron de:	Recursos propios	<input type="checkbox"/>
	Aportes familiares	<input type="checkbox"/>
	Préstamo de bancos	<input type="checkbox"/>
	Préstamo de cooperativas	<input type="checkbox"/>
	Préstamo de particulares	<input type="checkbox"/>
	Otro ¿Cuál? _____	<input type="checkbox"/>
10. El valor de los activos de su empresa en el último año es:	<input type="text"/>	
11. El valor de los pasivos de su empresa en el último año es:	<input type="text"/>	

12. El valor promedio mensual en pesos de las ventas en el último año es:	<input type="text"/>
13. El valor promedio mensual en pesos de los gastos en el último año es:	<input type="text"/>
14. ¿Durante el último año, su empresa ha recibido beneficios del Estado colombiano?	Sí <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>
15. En su empresa se ha establecido un plan de ahorro financiero para futuras contingencias	Sí <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>
16. En los últimos años su empresa ha presentado necesidades de financiación	Sí <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>
17. De las siguientes necesidades, ¿cuáles ha presentado su empresa?	Compra de insumos <input type="checkbox"/> Compra de maquinaria <input type="checkbox"/> Pago de deudas <input type="checkbox"/> Pago de nómina <input type="checkbox"/> Otro ¿Cuál? _____ <input type="checkbox"/>
18. Cuáles son las fuentes de financiación a las que recurre para satisfacer las necesidades que ha presentado su empresa.	Recursos propios <input type="checkbox"/> Aportes familiares <input type="checkbox"/> Préstamo de bancos <input type="checkbox"/> Préstamo de cooperativas <input type="checkbox"/> Préstamo de particulares <input type="checkbox"/> Crédito de proveedores <input type="checkbox"/> Otro ¿Cuál? _____ <input type="checkbox"/>
19. Si Usted ha logrado financiación por medio de bancos, señale la (s) entidad (es) a las que ha acudido por crédito. Si no ha logrado crédito, pase a la siguiente pregunta.	Bancolombia <input type="checkbox"/> Davivienda <input type="checkbox"/> Bancos del grupo AVAL <input type="checkbox"/> Banco Mundo Mujer <input type="checkbox"/> Banco Agrario <input type="checkbox"/>

	Banco W <input type="checkbox"/> Banco BBVA <input type="checkbox"/> Otro ¿Cuál? _____ <input type="checkbox"/>
20. De acuerdo con su experiencia en la obtención de créditos con los bancos, califique el grado de acceso a este tipo de financiación	Muy fácil <input type="checkbox"/> Fácil <input type="checkbox"/> Difícil, pero es posible <input type="checkbox"/> Muy difícil <input type="checkbox"/>
21. ¿A qué tasa mensual efectiva ha obtenido crédito en el último año?	<input type="text"/>
22. Si Usted ha logrado financiación por medio de cooperativas, señale la (s) entidad (es) a las que ha acudido por crédito. Si no ha logrado crédito, pase a la siguiente pregunta.	Cofinal <input type="checkbox"/> Confíe <input type="checkbox"/> Codelcauca <input type="checkbox"/> Coprocenva <input type="checkbox"/> Colombiacoop <input type="checkbox"/> Compartir <input type="checkbox"/> Otro ¿Cuál? _____ <input type="checkbox"/>
23. De acuerdo con su experiencia en la obtención de créditos con las cooperativas, califique el grado de acceso a este tipo de financiación	Muy fácil <input type="checkbox"/> Fácil <input type="checkbox"/> Difícil, pero es posible <input type="checkbox"/> Muy difícil <input type="checkbox"/>
24. ¿A qué tasa mensual efectiva ha obtenido crédito en el último año?	<input type="text"/>
25. Si Usted ha logrado financiación por medio de particulares señale el tipo de prestamista. (Si no ha logrado crédito, pase a la siguiente pregunta)	Prestamista reconocido <input type="checkbox"/> Prestamista “gota a gota” <input type="checkbox"/> Otro ¿Cuál? _____ <input type="checkbox"/>

26. De acuerdo con su experiencia en la obtención de créditos con los particulares, califique el grado de acceso a este tipo de financiación	Muy fácil <input type="checkbox"/> Fácil <input type="checkbox"/> Difícil, pero es posible <input type="checkbox"/> Muy difícil <input type="checkbox"/>
27. ¿A qué tasa mensual efectiva ha obtenido crédito en el último año?	<input type="text"/>
28. ¿Usted ha incurrido en moratoria de los pagos de las cuotas de los créditos con entidades financieras y prestamistas particulares?	Sí <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>
29. Por la moratoria en los pagos de créditos de los bancos y cooperativas, ¿Cuáles han sido las consecuencias?	Reporte a centrales de riesgo <input type="checkbox"/> Embargo de activos <input type="checkbox"/> Otro ¿Cuál? _____ <input type="checkbox"/>
30. Por la moratoria en los pagos de créditos de los prestamistas particulares, ¿Cuáles han sido las consecuencias?	Violencia verbal y amenazas <input type="checkbox"/> Violencia física personal <input type="checkbox"/> Daños físicos al establecimiento <input type="checkbox"/> Otro ¿Cuál? _____ <input type="checkbox"/>
31. ¿Cuáles son las razones por las cuales ha acudido a los prestamistas “gota a gota”?	Necesidad de efectivo inmediato <input type="checkbox"/> Requisitos fáciles de cumplir <input type="checkbox"/> Negativa de los bancos <input type="checkbox"/> Otro ¿Cuál? _____ <input type="checkbox"/>
32. Ha utilizado recursos financieros de su empresa para satisfacer necesidades particulares o familiares que no están relacionadas con la actividad productiva.	Sí <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>
33. ¿Qué tipo de necesidades diferentes a las de su empresa ha solucionado con recursos de su empresa?	Deudas personales y familiares <input type="checkbox"/> Compra de bienes de consumo <input type="checkbox"/> Préstamos a familiares y amigos <input type="checkbox"/> Otro ¿Cuál? _____ <input type="checkbox"/>
34. ¿A raíz de la emergencia sanitaria ocasionada por la propagación del virus COVID 19, ha solicitado financiamiento?	Sí <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>

<p>35. Según su experiencia a raíz de la contingencia del virus COVID-19, ¿cuál ha sido la forma de financiamiento de más fácil acceso?</p>	<p>Recursos propios <input type="checkbox"/></p> <p>Préstamos de familiares <input type="checkbox"/></p> <p>Préstamo de bancos <input type="checkbox"/></p> <p>Préstamo de cooperativas <input type="checkbox"/></p> <p>Prestamistas “gota a gota” <input type="checkbox"/></p> <p>Crédito de proveedores <input type="checkbox"/></p> <p>Otro ¿Cuál? _____ <input type="checkbox"/></p>
<p><b>CARACTERIZACIÓN DE LOS PROBLEMAS QUE ENFRENTAN LAS EMPRESAS FRENTE A LA FINANCIACIÓN</b></p>	
<p>36. De la siguiente lista de problemas, señale el o los que ha presentado su empresa y valore el grado de responsabilidad para acceder a la financiación del sector bancario y cooperativo en una escala de 1 a 5, siendo 1 poco influyente y 5 totalmente influyente.</p>	<p>Malas prácticas administrativas <input type="checkbox"/></p> <p>Malas prácticas contables <input type="checkbox"/></p> <p>Moratoria de créditos anteriores <input type="checkbox"/></p> <p>El carácter informal <input type="checkbox"/></p> <p>Información limitada de los bancos <input type="checkbox"/></p> <p>Otra. ¿Cuál? _____ <input type="checkbox"/></p>
<p>37. Según Usted, el grado de responsabilidad de la antigüedad de la empresa para acceder al crédito ejerce una influencia:</p>	<p>Muy alta <input type="checkbox"/></p> <p>Alta <input type="checkbox"/></p> <p>Aceptable <input type="checkbox"/></p> <p>Baja <input type="checkbox"/></p> <p>Muy baja <input type="checkbox"/></p>
<p>38. Entre las razones para no acceder al crédito pueden estar las tasas de interés vigentes. Según Usted, los bancos en las ciudad de Popayán prestan a tasas:</p>	<p>Muy altas <input type="checkbox"/></p> <p>Altas <input type="checkbox"/></p> <p>Aceptable <input type="checkbox"/></p> <p>Bajas <input type="checkbox"/></p> <p>Muy bajas <input type="checkbox"/></p>

<p>39. El apoyo del gobierno puede ser fundamental para fortalecer la estructura empresarial de un país, sea por los beneficios tributarios, los subsidios u otros mecanismos. Entonces, al afirmarse que la ayuda del gobierno para su empresa ha sido muy beneficiosa, Usted está</p>	<p>Totalmente de acuerdo <input type="checkbox"/></p> <p>De acuerdo <input type="checkbox"/></p> <p>Ni de acuerdo ni en desacuerdo <input type="checkbox"/></p> <p>En desacuerdo <input type="checkbox"/></p> <p>Totalmente en desacuerdo <input type="checkbox"/></p>
<p>40. Pensando en las necesidades de financiación, así como en el control de su empresa, su posición sería:</p>	<p>Definitivamente no aceptaría socios <input type="checkbox"/></p> <p>Aceptaría manteniendo el control <input type="checkbox"/></p> <p>Aceptaría aun perdiendo el control <input type="checkbox"/></p>
<p>41. A raíz de la pandemia ocasionada por el virus COVID -19, en una escala de 1 a 5, siendo 1 poco influyente y 5 totalmente influyente valore el impacto de los siguientes problemas en la estructura financiera de la empresa.</p>	<p>La reducción en las ventas <input type="checkbox"/></p> <p>Costos de protocolos de bioseguridad <input type="checkbox"/></p> <p>Problemas de suministro de insumos <input type="checkbox"/></p> <p>Trámites ante entidades públicas <input type="checkbox"/></p> <p>Otro. ¿Cuál? _____ <input type="checkbox"/></p>
<p><i>MUCHAS GRACIAS POR RESPONDER ESTA ENCUESTA</i></p>	